



Reunião Pública com Investidores



Participantes:

Francisco Gomes Neto – CEO

Mauro Gilberto Bellini – Membro do Comitê de Estratégia

José Antonio Valiati – CFO & Diretor de Relações com Investidores

Eduardo Frederico Willrich – Coordenador de Relações com Investidores



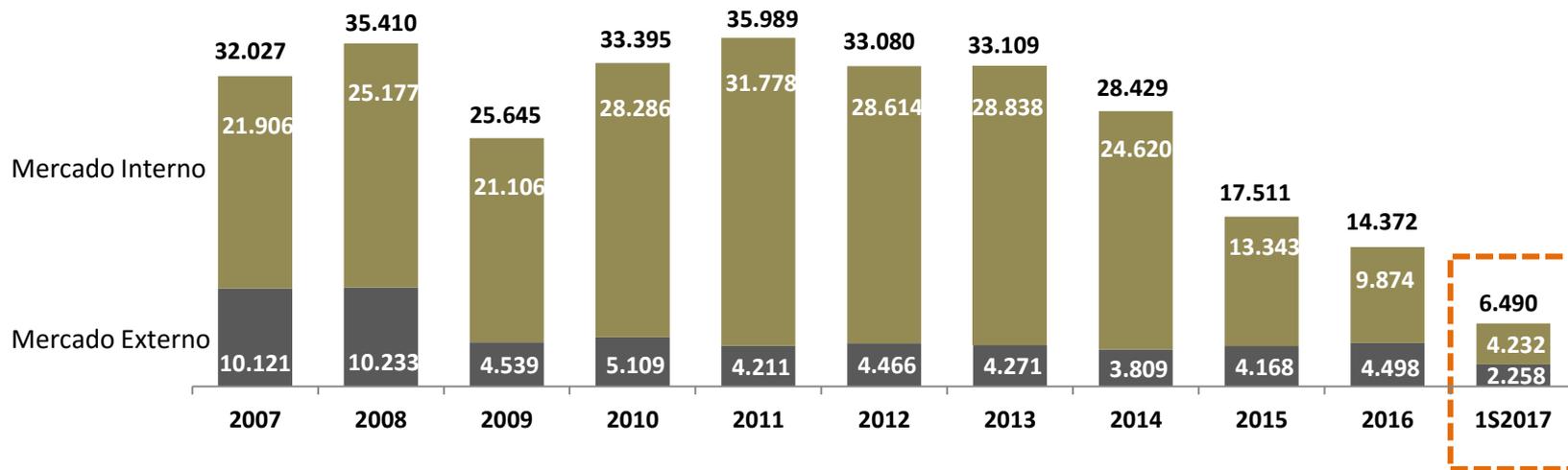
São Paulo – 09/08/2017



Importante

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 (unidades físicas):



- Mercado interno mostra sinais de um início de recuperação de volumes;
- Apesar do mercado geral ter recuado, a produção da Marcopolo no mercado interno (incluindo Neobus), cresceu 53,9% no 2T17 e 22,5% no 1S17 em comparação com os mesmos períodos do ano anterior (sem Neobus, 25,9% e -6,1%, respectivamente);
- As exportações seguem aquecidas. No 1S17, a produção destinada ao mercado externo atingiu 2.258 unidades, 25,0% superior às 1.807 unidades exportadas no 1S16.

Fonte: FABUS. Não inclui a produção de Volares.

Destques 2T17



Produção Brasileira

	<u>2T17</u>	<u>Δ 2T17/2T16</u>
• Mercado Interno:	2.866 unidades	-9,9%
• Mercado Externo:	1.179 unidades	+8,4%
• Mercado Total:	4.045 unidades	-5,2%

Marcopolo

Produção / Destino

• Brasil:	1.620 unidades	+56,8%
• Exportação:	752 unidades	+16,2%
• Unidades externas:	488 unidades	+17,3%
• Produção Total:	2.860 unidades	+36,5%
• <i>Market Share</i> total: 47,2%*		
• <i>Market share</i> referente às exportações: 60,7%*		

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

Destques 2T17



	<u>2T17</u>	<u>Δ 2T17/2T16</u>
• Receita Líquida:	R\$ 741,0 milhões	+19,6%
• Mercado Interno:	R\$ 287,6 milhões	+48,1%
• Exportação:	R\$ 263,7 milhões	+6,3%
• África do Sul:	R\$ 23,5 milhões	+6,8%
• México:	R\$ 81,4 milhões	+66,0%
• Austrália:	R\$ 70,1 milhões	-18,4%
• China:	R\$ 14,1 milhões	-22,5%
• Volare Peru	R\$ 0,6 milhão	-72,7%
• Lucro Bruto:	R\$ 110,3 milhões	+7,6%
Margem Bruta:	14,9%	-1,6pp
• EBITDA:	R\$ 47,4 milhões	+2,8%
Margem EBITDA:	6,4%	-1,0pp
• Lucro Líquido:	R\$ 26,0 milhões	-40,0%
Margem Líquida:	3,5%	-3,5pp

A Marcopolo



Fundada em 1949, a Marcopolo é uma das maiores fabricantes mundiais de ônibus e conta com mais de **15.000 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 de rodoviários, urbanos e micros.

Vantagens Competitivas:

- ✿ Marca reconhecida como **premium**;
- ✿ Maior **valor de revenda**;
- ✿ **Escala de produção** superior a dos concorrentes no Brasil;
- ✿ **Maior rede** brasileira de vendas e assistência técnica do mercado;
- ✿ Engenharia de ponta para atender às **customizações do cliente**;
- ✿ 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.





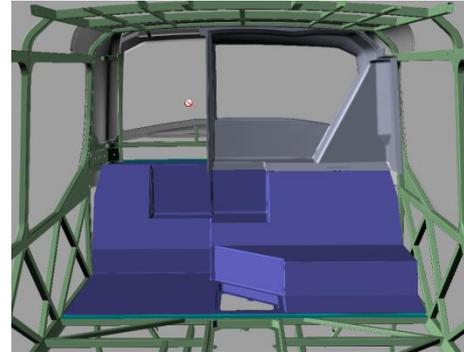
Drivers, **Oportunidades** **e Tendências**

Francisco Gomes Neto
CEO

Inovação



- Área de Inovação dedicada – *Marcopolo Innovation Center* (MIC): pipeline de produtos, novas tecnologias e soluções em mobilidade.
- Centralização de Engenharias, sinergias e padronização dos conceitos de desenvolvimento de produtos, com foco em plataformas (rodoviários, urbanos e micros), com padronização/comunicação de peças e componentes nas três marcas (Marcopolo, Volare e Neobus).



LEAN Manufacturing



Objetivos principais:

- Redução do *Lead Time* Total (Pedido → Faturamento);
- Redução do custo da não qualidade;
- Zero acidentes com afastamento;
- Redução da quantidade de horas por unidade produzida;
- Aumento da eficiência;
- Redução do Capital de Giro.

Resultados alcançados:

- Redução do *Lead Time* em mais de 20% em Ana Rech;
- Mais de 220 *kaizens* realizados, com 6.695 oportunidades de melhoria implementadas;
- Redução de acidentes com afastamento em mais de 60%;
- Redução dos problemas de qualidade na produção em mais de 40%;
- Aumento dos níveis de eficiência em 15%.

A implementação do LEAN segue com força total e seus reflexos serão melhor percebidos na medida da retomada dos volumes no mercado interno.

A adequação da estrutura organizacional, promovida no 1T17, que resultou na redução de custos fixos na ordem de R\$ 40 milhões/ano, também contribuirá para a melhoria da performance futura.



Rodoviários:

- Postergação da regra da obrigatoriedade dos elevadores para julho de 2018;
- Redução da idade média por conta da regra da ANTT sobre linhas rodoviárias interestaduais e internacionais (8 anos em 2017, 6 anos em 2018 e 5 anos em 2019);
- Mix de produtos de maior valor agregado;
- Faturamento cresceu 33,9% no 1S17 em relação ao 1S16.

Urbanos:

- Lançamento do Torino S – produto mais robusto, melhor TCO, com processo de fabricação alinhado ao LEAN e redução substancial do prazo de entrega;
- Primeira aprovação da linha de financiamento do REFROTA;
- Demanda deprimida, com o envelhecimento da frota.

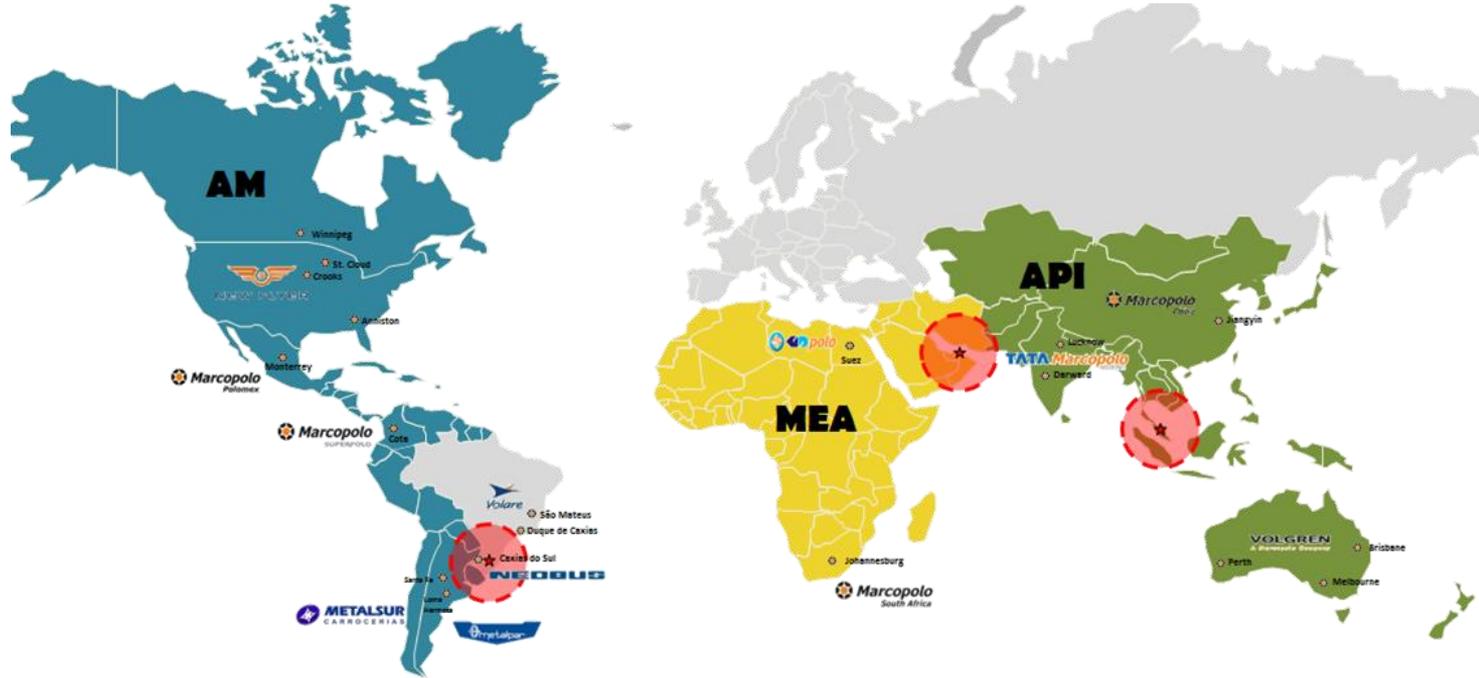
Otimização de plantas:

- Hub Sul: transferência da unidade Planalto para Neobus;
- Hub Norte: unidade de Três Rios fechada. Otimização de unidades Marcopolo Rio e São Matheus em estudo;
- Especialização das plantas por modelos de produto e segmentos de mercado.

Exportações



- Depois do sucesso do Projeto *Conquest*, seguimos com o firme objetivo de crescer nos atuais e explorar novos mercados. Nesta direção, a Companhia reestruturou a área Comercial – Mercado Externo, implementando duas novas operações comerciais, sendo uma em Dubai (Oriente Médio e África) e outra em Kuala Lumpur (Ásia e Pacífico).





- ❁ A Marcopolo é a única fabricante de carrocerias para ônibus do mundo com unidades fabris em 9 países e fará uso desta estrutura para exploração de novos mercados, independentemente do local de produção;
- ❁ Definição das estratégias de crescimento para cada operação, com visão de 5 anos, alinhada ao planejamento de longo prazo da Marcopolo;
- ❁ Acompanhamento estruturado da performance operacional e financeira de cada operação, seja por videoconferências mensais ou *business reviews* presenciais;
- ❁ Padronização de processos de segmentação de mercado, lançamento de novos produtos, produção (LEAN), qualidade, logística, etc.;
- ❁ Conferências globais presenciais de gestão, produção, qualidade e logística para alinhamento e compartilhamento de melhores práticas.

Unidades Externas: África do Sul



Participação Societária: 100%

Colaboradores: 294

Modelos: Rodoviários, Urbanos e Micros

Market share em 2017: 39,0%

Capacidade instalada: 4/dia

Destaques: Apesar da retração do mercado, continuamos trabalhando na padronização de processos com melhoria da performance operacional.



TORINO RHD ARTICULADO - Urbano



Andare Class 850 - Rodoviário

Unidades Externas: Argentina



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

Colaboradores: 700 (Metalpar) e 387 (Metalsur)

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

Market share em 2017: Metalpar: 46,0% e Metalsur: 34,0%

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

Destaques: Exportação do Brasil para Argentina segue aquecida. Expectativa de entregar acima do orçamento. Metalpar com carteira de pedidos para o restante do ano.



Tronador - Urbano



Novo Rodoviário da Metalsur

Unidades Externas: Austrália



Participação Societária: 100%

Colaboradores: 346

Modelos: Urbanos

Market share em 2017: 36,0%

Capacidade instalada: 4/dia

Destaques: Mesmo com mercado interno retraído, temos conseguido ganhar *market share*. Seguimos trabalhando para redução de custos fixos e melhorias operacionais por meio do LEAN.



Optimus *Low floor* Articulado - Urbano



Optimus *Double Deck* - Urbano

Unidades Externas: China



Participação Societária: 100%

Colaboradores: 285

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

Destaques: Pedidos em carteira até o final do ano. Aprovação da operação na ZPE, que combinada com a abertura do escritório em Marcopolo - Kuala Lumpur, deverá alavancar a performance nos próximos anos.



Micro BUS - Micro



Paradiso 1200 - Rodoviário



Audace 1050 - Rodoviário

Unidades Externas: Colômbia



Participação Societária: 50%

Colaboradores: 888

Modelos: Rodoviários, Urbanos e Micros

Market share em 2017: 44,0%

Capacidade instalada: 16/dia

Destaques: Indústria em geral recuou, entretanto, devemos manter nossa participação de mercado e entregar o que foi orçado.



Ideale Intermunicipal - Rodoviário



Novo Senior



Biarticulado para Equador

Unidades Externas: Egito



Participação Societária: 20%

Colaboradores: 575

Modelos: Rodoviários, Urbanos, Micros e Minis

Market share em 2017: 34,0%

Capacidade instalada: 14/dia

Destaques: Devido as dificuldades enfrentadas desde a nossa entrada neste país em 2009, a Marcopolo optou por reduzir sua participação de 49,0% para 20,0%.



Cruiser - Micro



Orion - Rodoviário

Unidades Externas: Índia



Participação Societária: 49%

Colaboradores: 2.195

Modelos: Rodoviários, Urbanos, Micros e Minis

Market share em 2017: 15,0%

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

Destaques: Vem reportando resultados positivos. A unidade está muito focada em melhorias de eficiência através da padronização de processos (LEAN) e lançamento de novos produtos do segmento MCV, de maior valor agregado.



LCV STARBUS G1 - SFC 4T – Mini



Novo Rodoviário - Magna

Unidades Externas: México



Participação Societária: 74%

Colaboradores: 734

Modelos: Rodoviários, Urbanos e Micros

Market share em 2017: 18,0%

Capacidade instalada: 16/dia

Destaques: Apesar de incertezas econômicas, permanecemos com um *mix* mais nobre. Continuamos a produção com chassis de diferentes fabricantes e com o lançamento de novos produtos no segmento de urbanos e micros.



Paradiso 1200 - Rodoviário



Gran Viale - Urbano

Unidades Externas: New Flyer



Participação Societária: 10,6%

Colaboradores: 5.000*

Market share em 2015: 45,0% no segmento urbano e 39,0% no rodoviário (MCI)*

Modelos: Urbanos e Rodoviários

Destaques: New Flyer segue entregando resultados robustos e com margens consistentes. Estamos com estudos avançados para o envio de produtos Marcopolo, no segmento micros, para roadshows no mercado norte-americano.



Urbano



Rodoviário



*Apresentação NFI – Maio/17

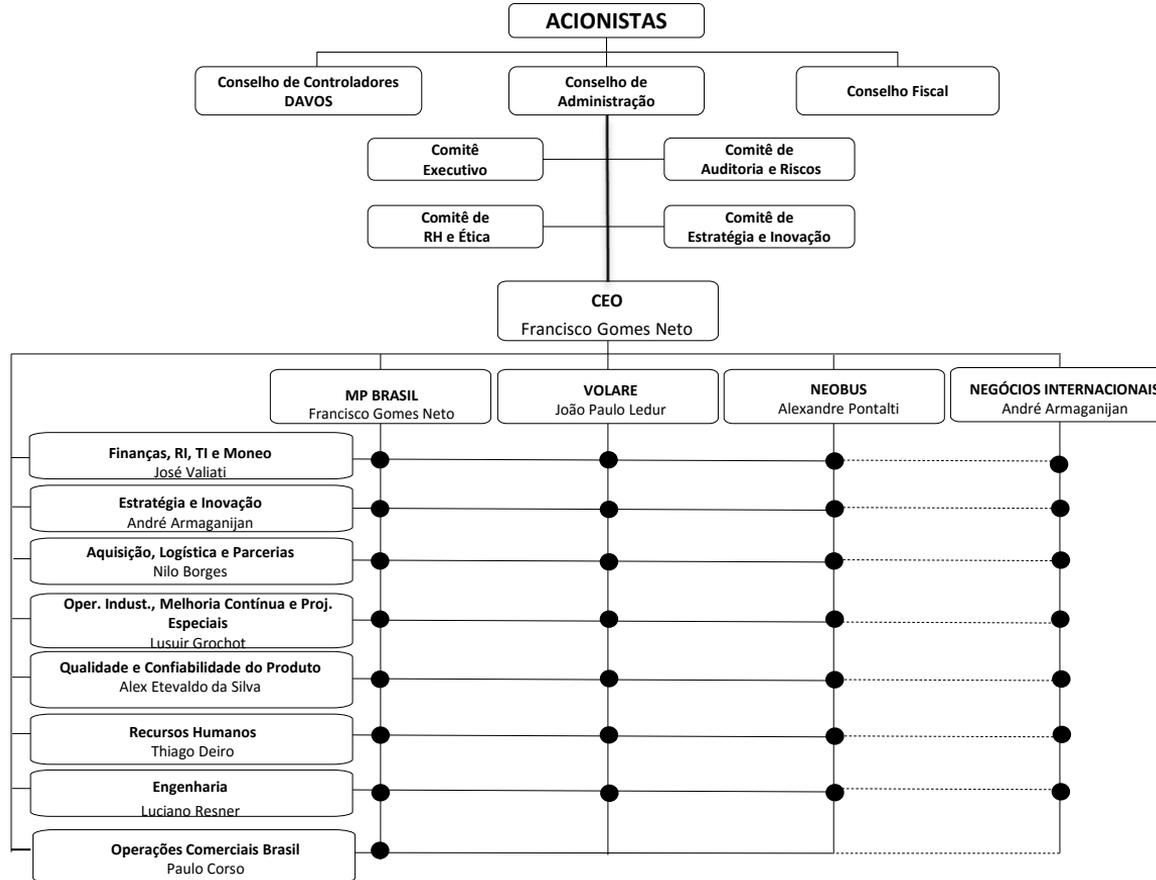


Neobus

- Melhoria dos processos e eficiência operacional através da implementação do SAP e dos conceitos LEAN;
- Clara definição da segmentação de produtos e mercados para complementação do portfólio Marcopolo;
- Aumentar sua presença internacional através de exportações;
- Transferência da produção de Volares e Micros para a unidade Neobus, otimizando a produção e maximizando as vendas;
- Aproveitamento de sinergias com unificação de áreas e funções.



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**.

- Maioria dos membros do Conselho de Administração independentes (4 de 7);
- Tag along de 100% para ações ordinárias e 80% para preferenciais;
- Proibição de cumulação de cargo entre CEO e Chairman;
- Divulgação de Calendário Anual;
- Código de Conduta e Compliance;
- Comitê Executivo, de Ética e RH, de Auditoria e Riscos, e de Estratégia e Inovação;
- Participação nos índices SMLL, INDX, IBRX, ITAG, IGC, IGCT e IBRA da B3.

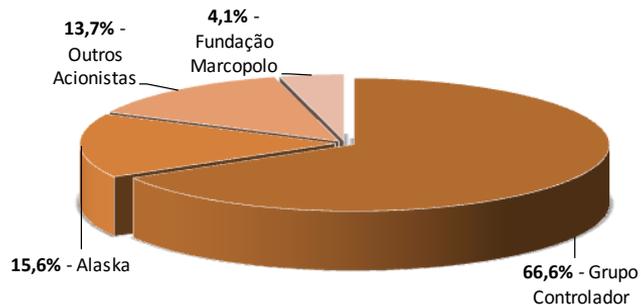
Adesão ao Nível 2 de
Governança Corporativa da B3



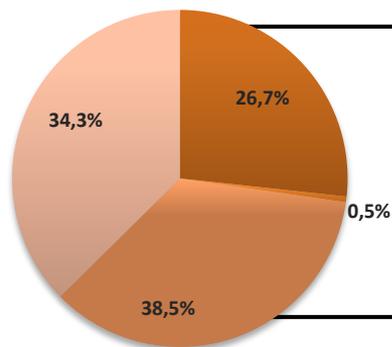
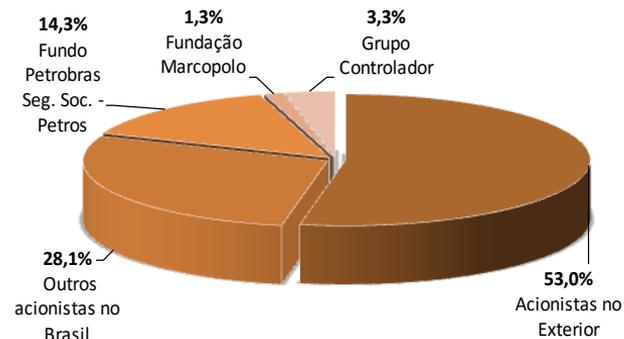
Estrutura do Capital Social



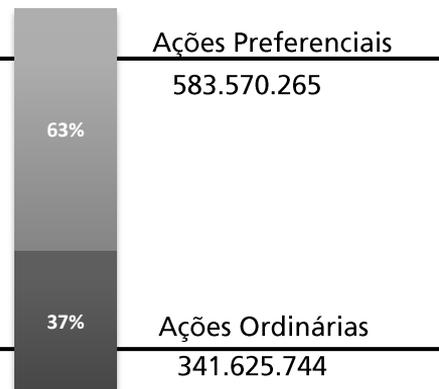
Ações Ordinárias



Ações Preferenciais

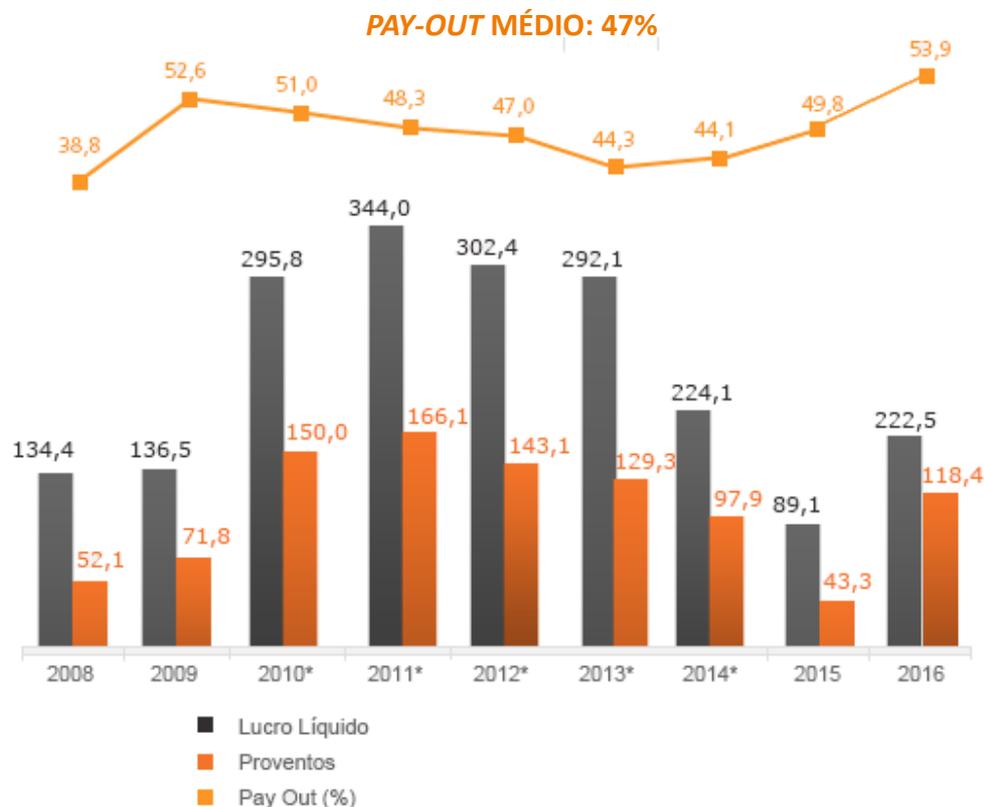


- Grupo Controlador
- Ações em Tesouraria
- Acionistas no Brasil
- Acionistas no Exterior



Posição em 30/06/2017

Remuneração ao Acionista: *Pay-out*



Equipe de RI: Contatos



José A. Valiati

CFO e Dir. de Relações com Investidores

jose.valiati@marcopolo.com.br

Tel: (54) 2101.4600

Eduardo F. Willrich

Coordenador de Relações com Investidores

eduardo.willrich@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