

Mais do que pessoas,
movemos sentimentos.



Nas redes sociais: /OnibusMarcopolo

#SouMovidoPor

Determinação



Fact Sheet 2T17

POM03 | POM04

Aviso importante: Nossas 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 nosso negócio. Muitos fatores importantes podem afetar adversamente nossos resultados, tais como previstos em nossas 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 não assumimos 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 nos submetemos.

Fundação

Planalto

1ª Exportação

Marcopolo

IPO

Ana Rech

1949

1957

1961

1968

1978

1981

A Marcopolo S.A. é hoje 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.

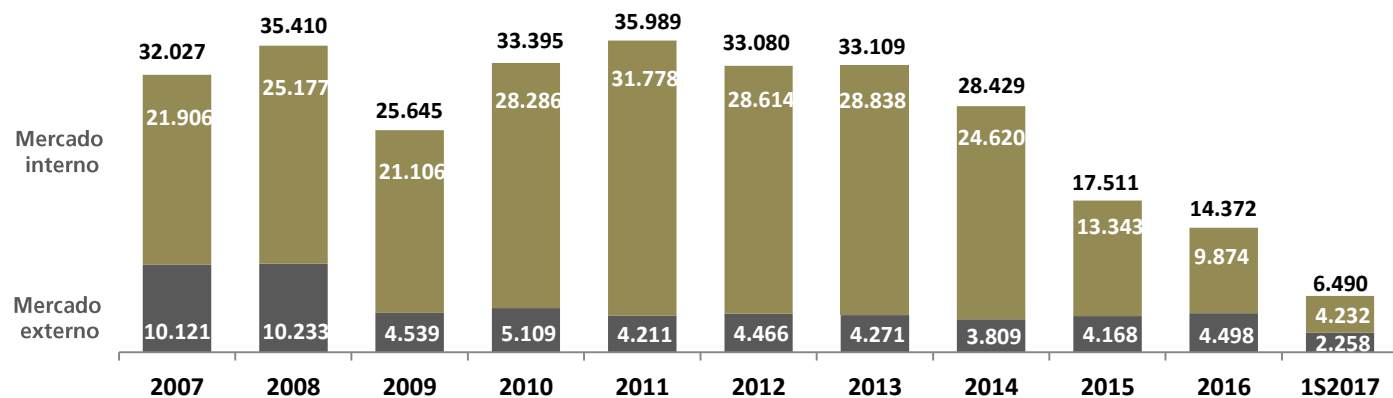
Informações Selecionadas	2T17	2T16	Var. %
Receita operacional líquida	741	619,7	19,6
Receitas no Brasil	287,6	194,2	48,1
Receita de exportação do Brasil	263,7	248,1	6,3
Receita no exterior	189,7	177,4	6,9
Lucro Bruto	110,3	102,5	7,6
EBITDA	47,4	46,1	2,8
Lucro Líquido	26	43,3	-40,0
Lucro por Ação	0,029	0,049	-40,8
Retorno s/ Capital Investido (ROIC)	12,7%	4,2%	8,5pp
Retorno s/ o Patrim. Líquido (ROE)	11,6%	4,1%	7,5pp
Investimentos	17,5	15,4	13,6
Margem Bruta	14,9%	16,5%	(1,6)pp
Margem EBITDA	6,4%	7,4%	(1,0)pp
Margem Líquida	3,5%	7,0%	(3,5)pp

(R\$ milhões e variação em percentual, exceto quando indicado de outra forma).



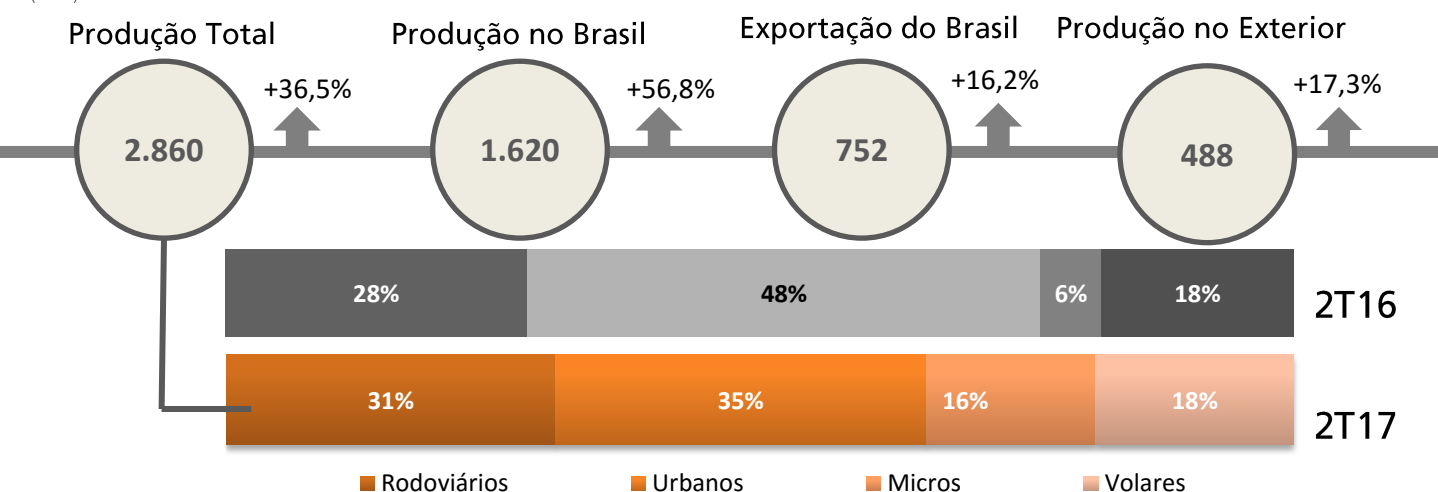
Produção Brasileira de Ônibus

(un.)



Produção Mundial Marcopolo no 2T17

(un.)

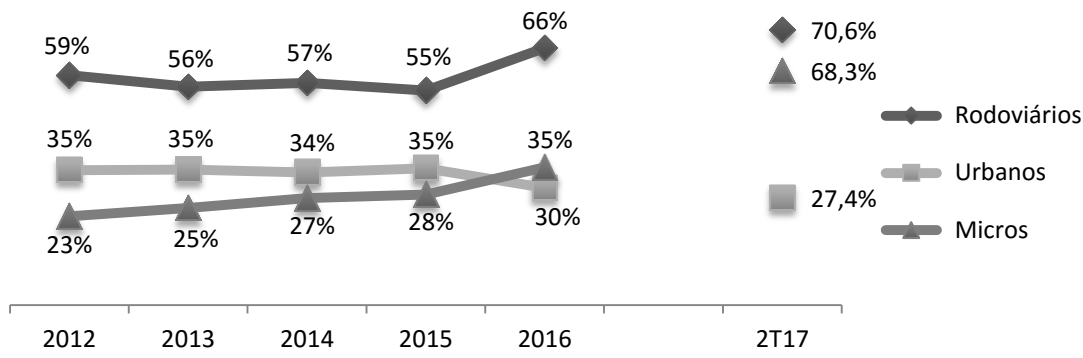


Diferenciais Competitivos da Marcopolo

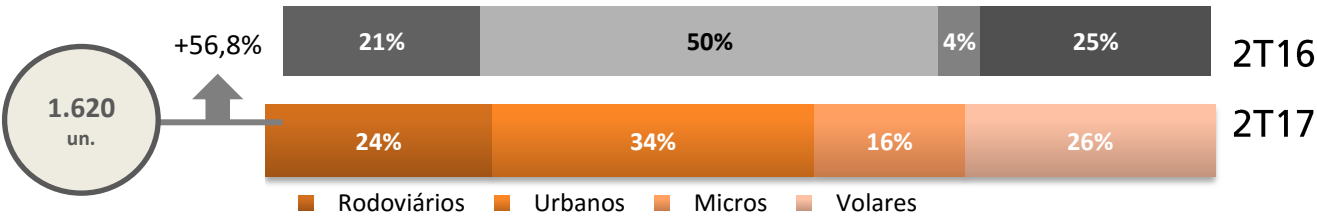
- Marca reconhecida como premium
- Produtos de alta qualidade, refletindo em menores custos de manutenção e operação
- Maior valor de revenda
- Expertise para encarroçar com qualquer modelo de chassi
- Engenharia de ponta para atender às customizações do cliente
- Pioneira no lançamento de tendências de mercado
- Linha completa de produtos
- Maior rede brasileira de vendas e assistência técnica do mercado
- Verticalização de componentes estratégicos
- Escala de produção superior a dos concorrentes

Mercado Brasileiro

Participação da Marcopolo na Produção Brasileira (com exclusão de Volares)



Mercado Interno no 2T17



Rodoviários

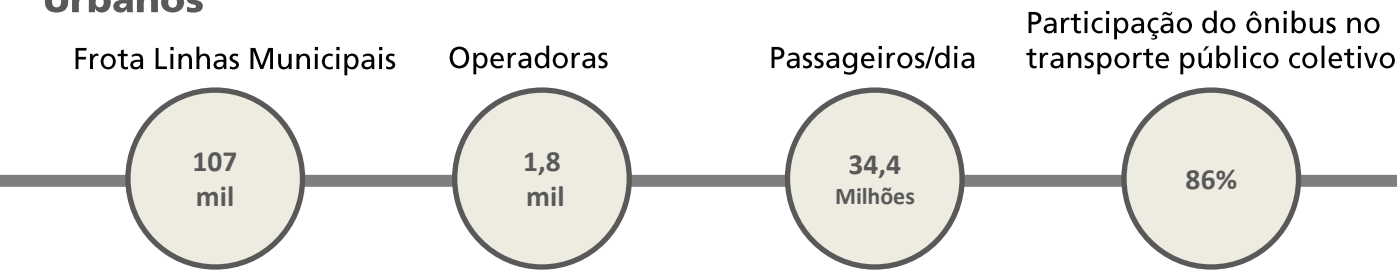
75% Fretamento/Turismo/Intermunicipal

- Enorme variedade de clientes
- Soluções para diferentes necessidades
- Regulamentação "local"

25% Interestaduais/Internacionais

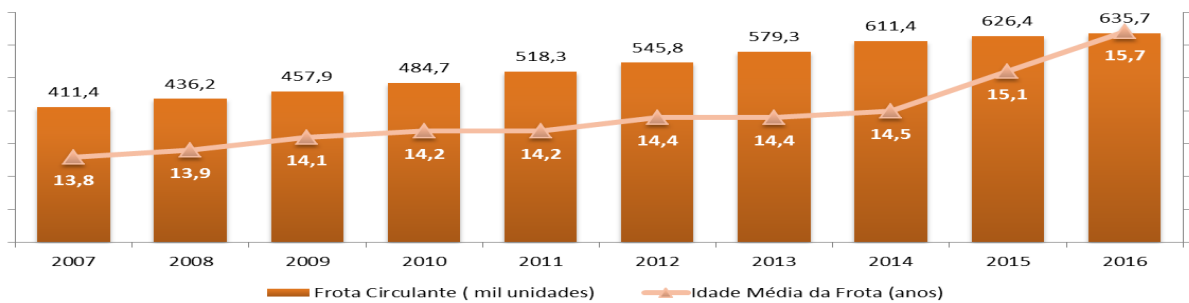
- Aproximadamente 200 operadores
- Resolução ANTT: idade média de 5 anos
- Maiores volumes

Urbanos



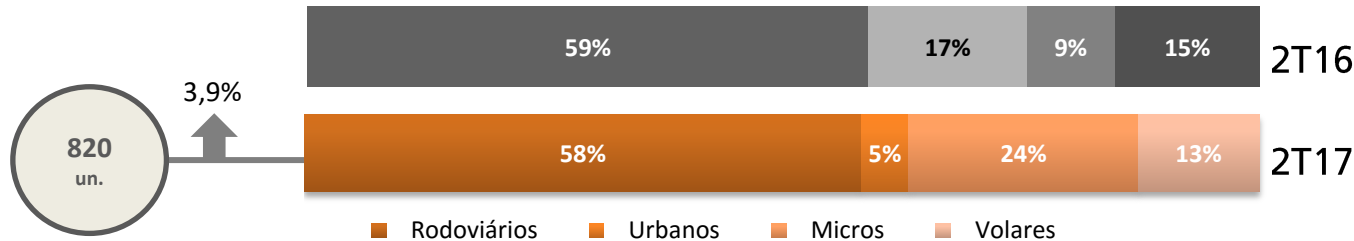
Fonte: Associação Nacional das Empresas de Transporte Urbano - NTU

Frota e Idade Média



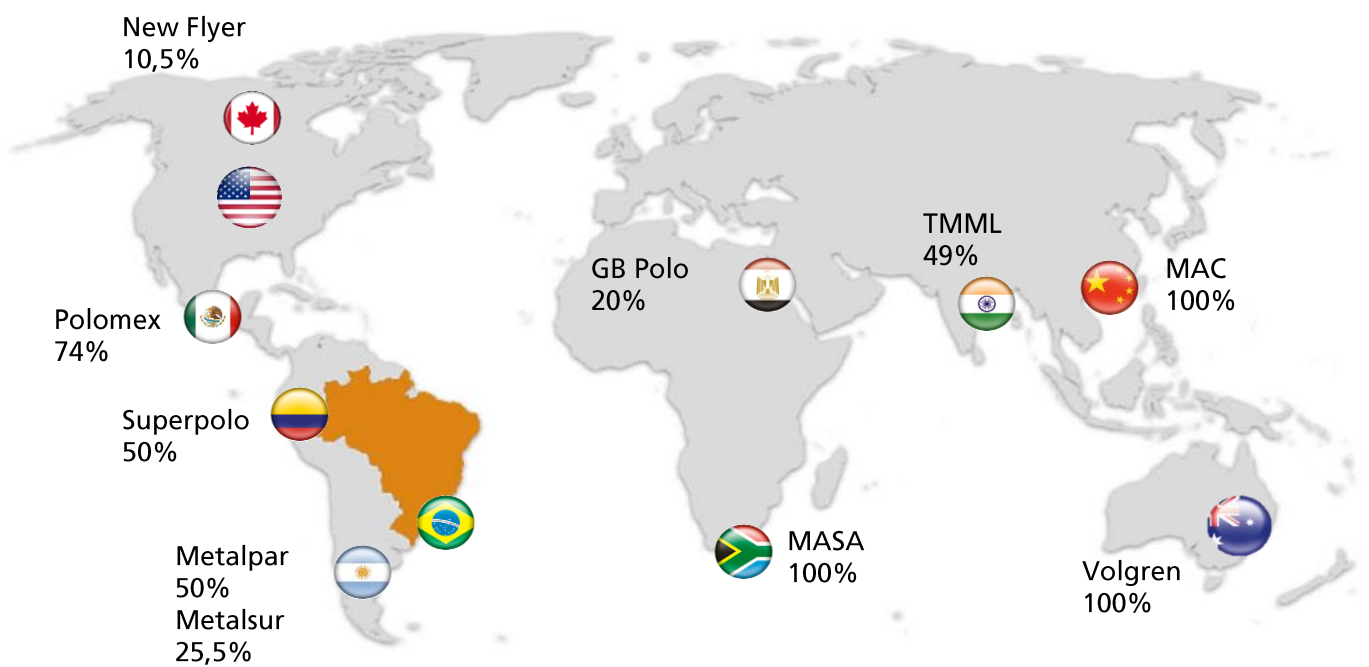
Mercado Externo

Exportação no 2T17



- Câmbio ainda segue favorável para as exportações
- Demanda favorável à exportação de produtos de maior valor agregado
- Presença em todos os mercados, com destaque para América Latina e África
- Integração da área Comercial – Mercado Externo com a área de Negócios Internacionais

Controladas e Coligadas



Participações diretas e indiretas.

Controladas	Unidades	Var. % 2T17/2T16	Receita Líquida - R\$ MM	Var. % 2T17/2T16
Volgren	82	-26,1%	70,1	-18,4%
Polomex	302	20,3%	81,5	66,0%
MASA	106	34,2%	23,5	6,8%

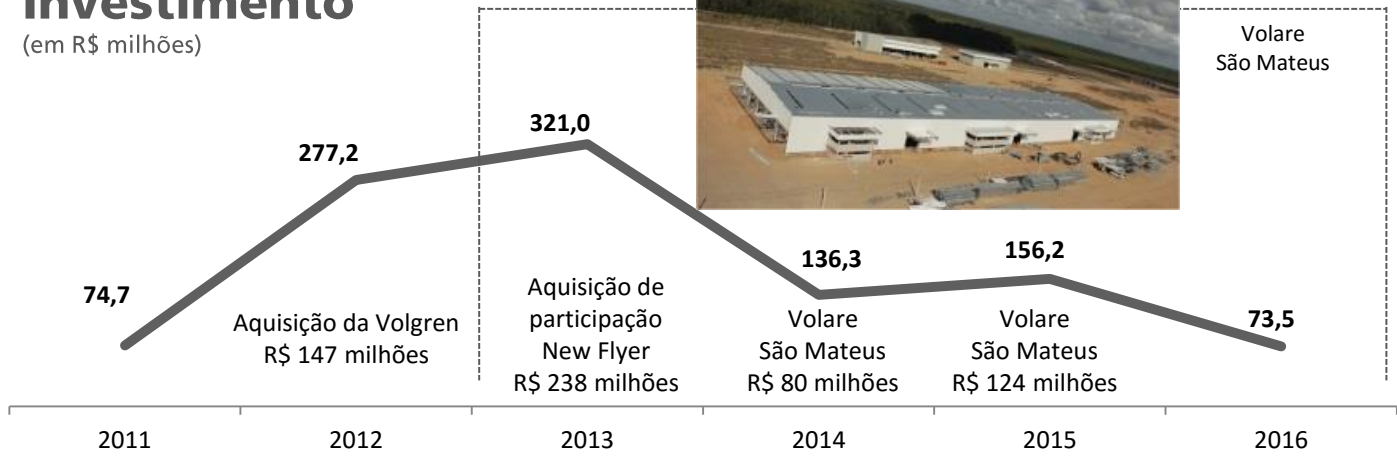
Volumes e receita consolidados na íntegra.

Coligadas	Unidades	Var. % 2T17/2T16	Receita Líquida - R\$ MM	Var. % 2T17/2T16
TMML	1.582	6,0%	45,7	-40,1%
Superpolo	151	4,9%	28,7	-43,3%
GB Polo	64	-50,8%	4,8	-65,4%
Metalpar/Metalsur	223	-14,9%	76,2	35,3%

Volumes e receita ponderados pela participação detida.

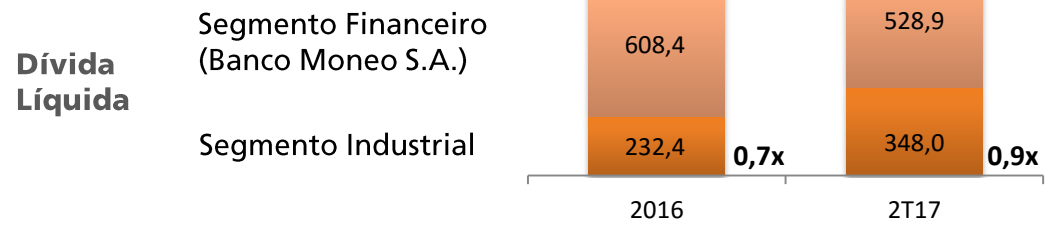
Investimento

(em R\$ milhões)



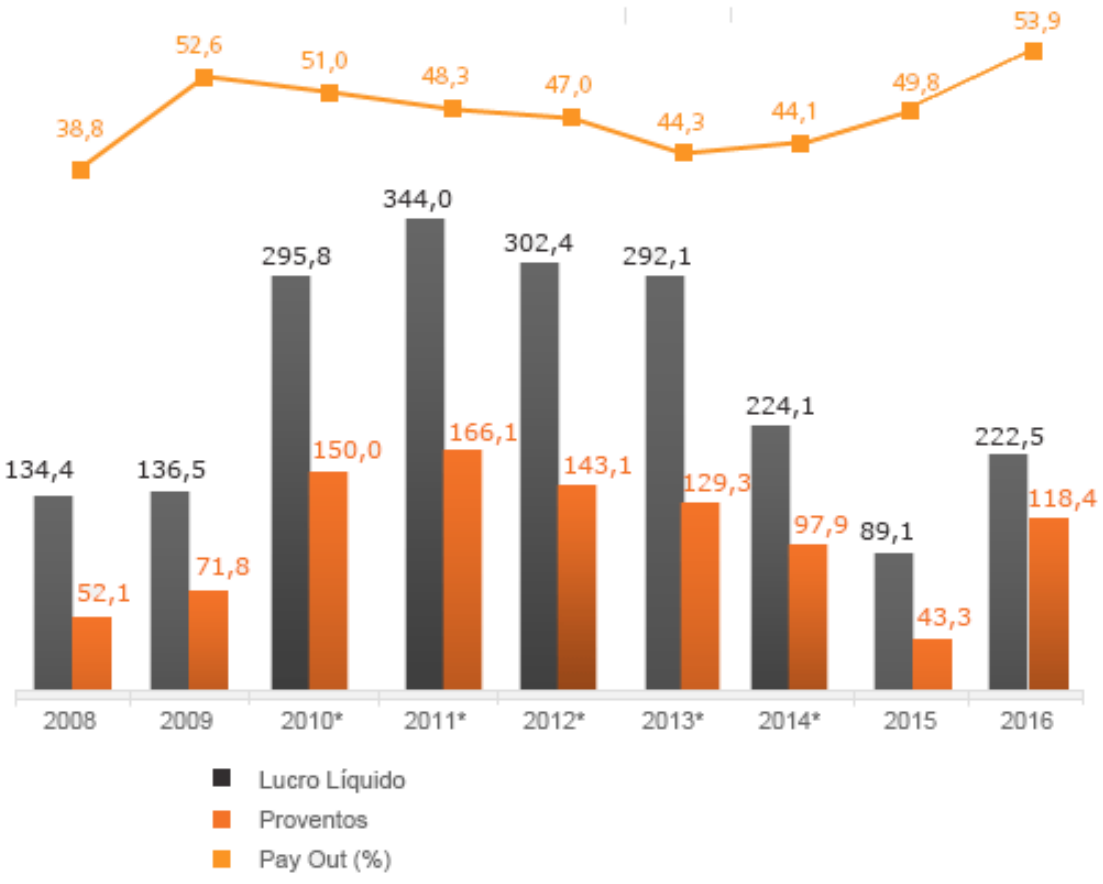
Endividamento

(em R\$ milhões)



Remuneração ao Acionistas e Pay out

(em R\$ milhões)



Governança Corporativa e Mercado de Capitais

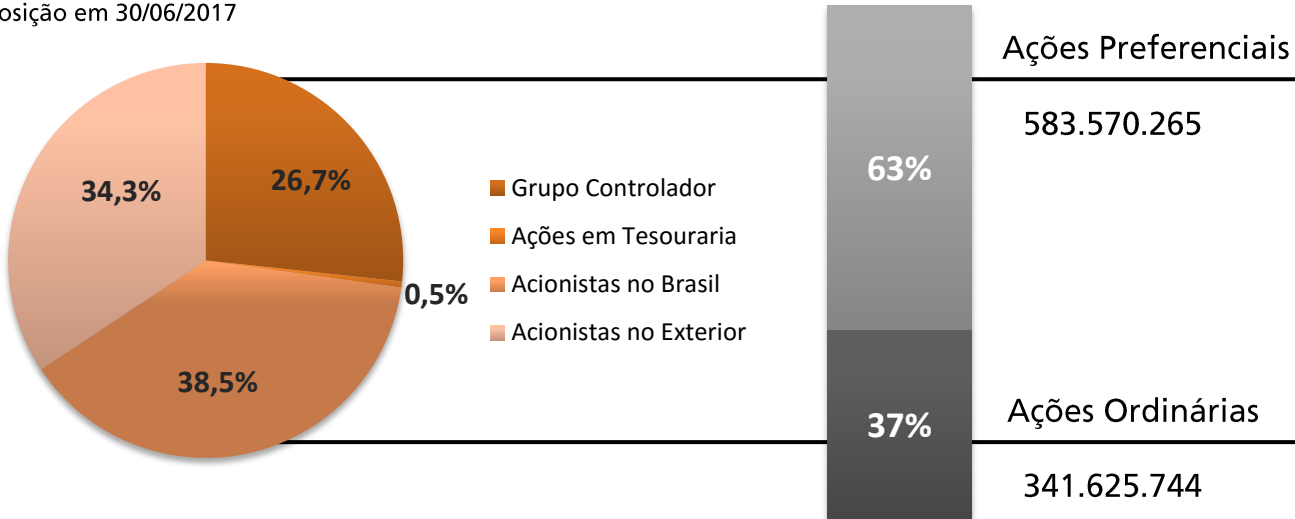
Adesão ao Nível 2 de Governança Corporativa da BM&FBovespa



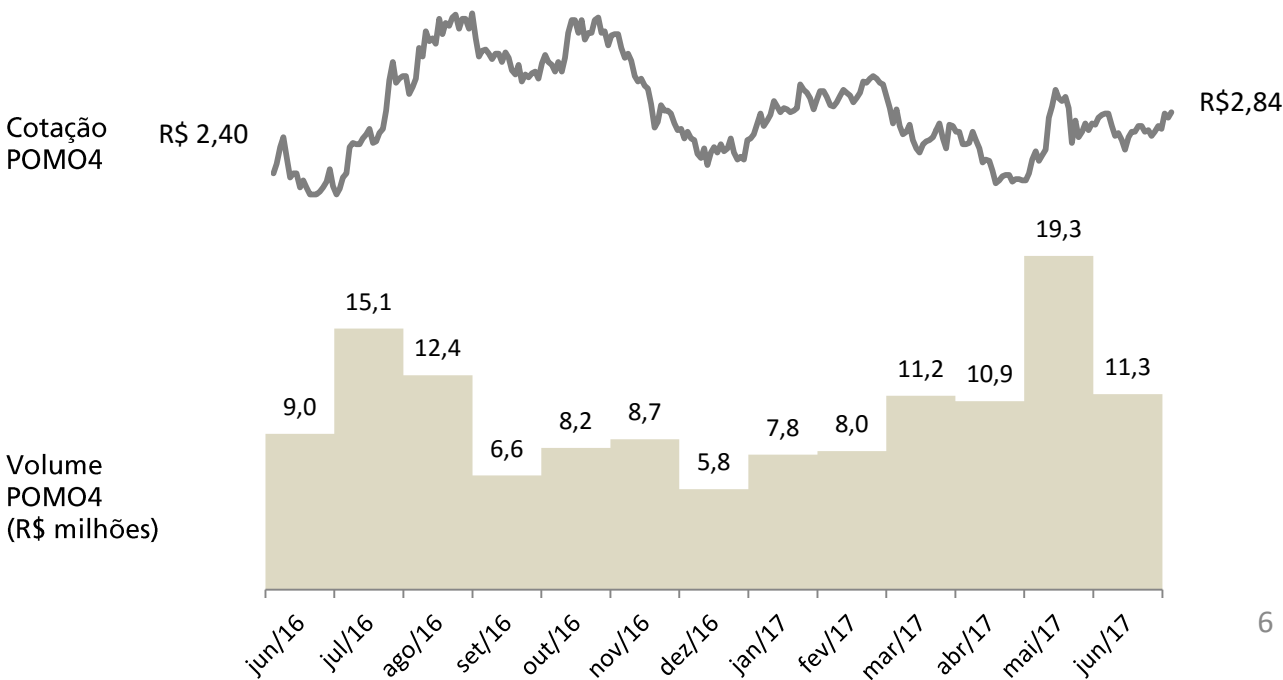
- Maioria dos membros do Conselho de Administração independentes (4 de 7)
- Tag along de 100% para ações ordinárias e 80% para preferenciais
- Proibição de cumulação de cargo entre CEO e Chairman
- Divulgação de Calendário Anual
- Código de Conduta e Compliance
- Comitê Executivo, de Ética e RH, de Auditoria e Riscos, e de Estratégia e Inovação

Estrutura do Capital Social

Posição em 30/06/2017



Cotação e Volume



Perspectivas

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:

- Mesmo com câmbio valorizado, vendas a partir do Brasil seguem com bom desempenho.

Neobus:

- Iniciativas focadas na integração entre áreas e sistemas, reposicionamento de marca, revisão de especificações do produto e otimização de unidades fabris. Transferência de processos produtivos da unidade Planalto para outras plantas em estudo.

Eficiência:

- A Companhia segue focada na redução de despesas e custos indiretos, aumento da eficiência operacional e da melhoria do capital de giro.



Contatos

Equipe de RI

José Antonio Valiati
CFO e Diretor de RI
jose.valiati@marcopolo.com.br
(54) 2101 4600

Eduardo Frederico Willrich
Coordenador de RI
eduardo.willrich@marcopolo.com.br
(54) 2101 4660

Rafael Lahude Ritter
Analista de RI
rafael.ritter@marcopolo.com.br
(54) 2101 4950

Varleida C. P. Perin
Analista de RI
varleida.perin@marcopolo.com.br
(54) 2101 4663

Fontes

Associação Nacional dos Fabricantes de Ônibus
FABUS
www.fabus.com.br

Associação Nacional das Empresas de Transportes Urbanos
NTU
www.ntu.org.br

Agência Nacional de Transportes Terrestres
ANTT
www.antt.gov.br

Associação Nac. dos Fabricantes de Veículos Automotores
Anfavea
www.anfavea.com.br

Estudos Internos - Marcopolo