



Teleconferência de Resultados 1T18



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.

AGENDA



- ⚽ Resultados

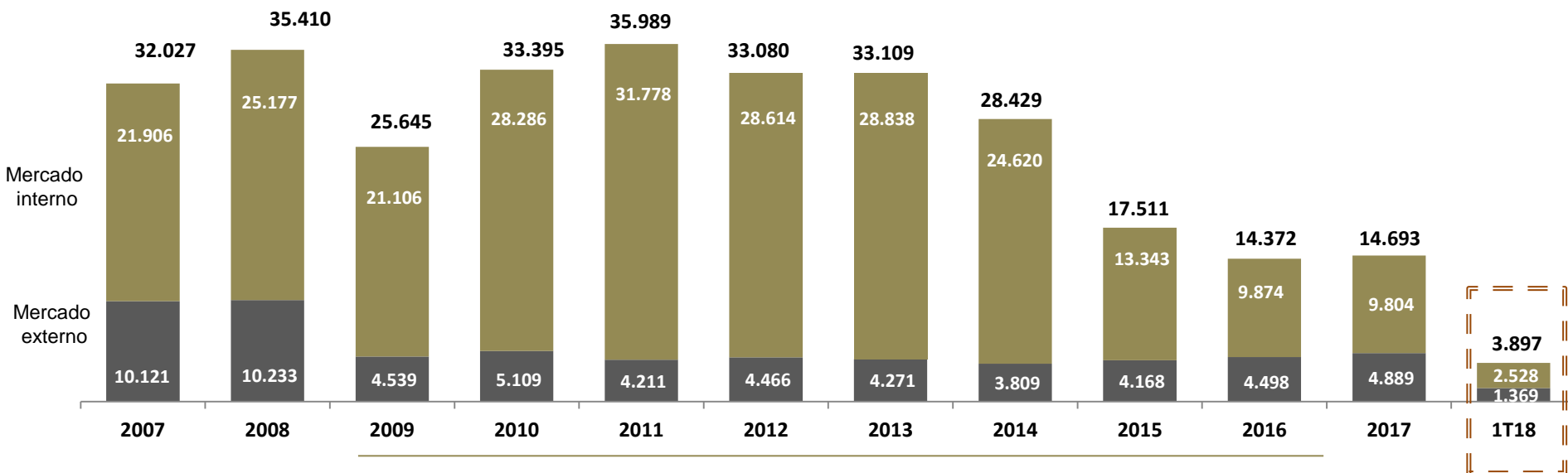
- ⚽ Desempenho & Perspectivas
- ⚽ Mercado de Capitais
- ⚽ Resultados Operacionais e Financeiros

RESULTADOS



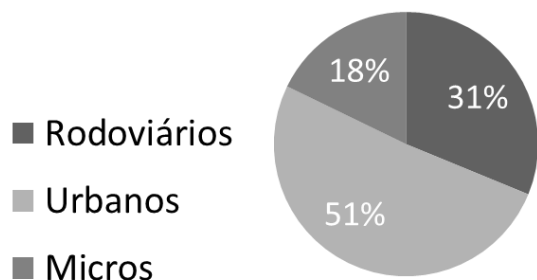
Produção Brasileira de Ônibus (un.)

Fonte: FABUS



Produção Brasileira de Ônibus por Segmento

Fonte: FABUS



Segmento	1T18	1T17	Δ1T18/1T17
Rodoviários	1.216	851	43%
Urbanos	1.987	984	102%
Micros	694	610	14%
Total	3.897	2.445	59%

RESULTADOS



Produção Marcopolo (un.)

Consolidado	Produção (un.) Δ 1T18/1T17	
Mercado Brasileiro	1.497	83,7%
Exportação	992	46,3%
eliminação de KDs exportados	-26	
Unidades Externas Controladas	353	-45,9%
África do Sul (MASA)	76	-19,1%
Austrália (Volgren)	91	11,0%
China (MAC)	42	16,7%
México (Polomex)	144	-67,3%
Total	2.816	37,6%

RESULTADOS



Resultados Financeiros (R\$ milhões)

	1T18	Δ 1T18/1T17	1T17
Receita Líquida Total	764,8	37,9%	554,6
Lucro Bruto	96,0	57,4%	61,0
Margem Bruta	12,6%	1,6 p.p.	11,0%
EBITDA	61,2	12140%	0,5
Margem EBITDA	8,0%	7,9 p.p.	0,1%
Lucro Líquido	30,9	865,6%	3,2
Margem Líquida	4,0%	3,4 p.p.	0,6%

AGENDA



- ☉ Resultados
- ☉ Desempenho & Perspectivas

- ☉ Mercado de Capitais
- ☉ Resultados Operacionais e Financeiros



- ❁ **Rodoviários:** Segmento segue aquecido, especialmente de modelos para fretamento e em linhas interestaduais e internacionais. A partir de 1º de julho entra em vigor a regra dos elevadores;
- ❁ **Urbanos:** Segmento inicia recuperação, com maior volume para exportações e também pela maior visibilidade em relação a reajustes de tarifas no mercado interno;
- ❁ **Caminho da Escola:** Início da produção de parte dos 4.400 unidades, que deverá afetar positivamente o segmento de micros, Volares e urbanos nos próximos meses;
- ❁ **Exportações:** Seguem um viés positivo, tendo apresentado um crescimento de 46,3% em unidades produzidas no 1T18, com destaque para as vendas ao continente africano, reflexo das iniciativas estratégicas voltadas à exportação;
- ❁ **Plásticos:** A partir deste mês a nova fábrica de plásticos passará a fabricar a quase totalidade de peças que deixaram de ser produzidas internamente em função do incêndio. A moderna planta, baseada nos conceitos *lean* de produção, agrega maior eficiência e qualidade;
- ❁ **Otimização de Plantas:** A unidade de São Matheus, inicialmente voltada à produção de Volares, está sendo preparada para a fabricação de outros modelos, dando continuidade ao projeto de otimização de plantas;
- ❁ **Lean:** A Marcopolo segue focada na aplicação da metodologia Lean, buscando crescimento com maior eficiência e menores custos. A uniformização de indicadores e compartilhamento de melhores práticas já é realidade.

DESEMPENHO & PERSPECTIVAS – UNIDADES EXTERNAS



- ❁ **MAC (China):** Obtenção da autorização para operar em ZPE (Zona de Processamento de Exportações) e nova cabine de pintura deverão aumentar a rentabilidade da operação;
- ❁ **MASA (África do Sul):** Unidade foi afetada por baixa demanda no trimestre, porém volume deve melhorar a partir do 2T18;
- ❁ **Metalpar/Metalsur (Argentina):** Demanda do mercado argentino segue aquecida, especialmente pela entrada em novo modelo urbano; Metalsur vem mantendo os bons resultados de 2017;
- ❁ **New Flyer (Canadá/EUA):** Resultado continua surpreendendo positivamente e 4T17 foi acima do esperado; Marcopolo enviou dois produtos (Volares) para demonstração em feiras e para clientes;
- ❁ **Polomex (México):** Embora tenha apresentado recuo, expectativa é de uma melhora gradual dos volumes ao longo do ano;
- ❁ **Superpolo (Colômbia):** Expectativa de resultado estável para o ano;
- ❁ **TMML (Índia):** Com o lançamento de novo modelo (LCV), a unidade vem buscando aumentar as receitas e as margens através da diversificação de produtos;
- ❁ **Volgren (Austrália):** Expectativa de resultados crescentes ao longo dos próximos meses com licitações já confirmadas.

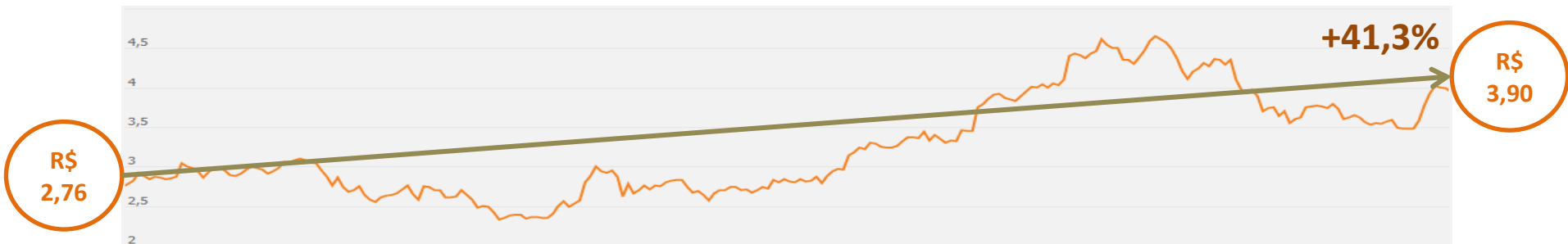
AGENDA



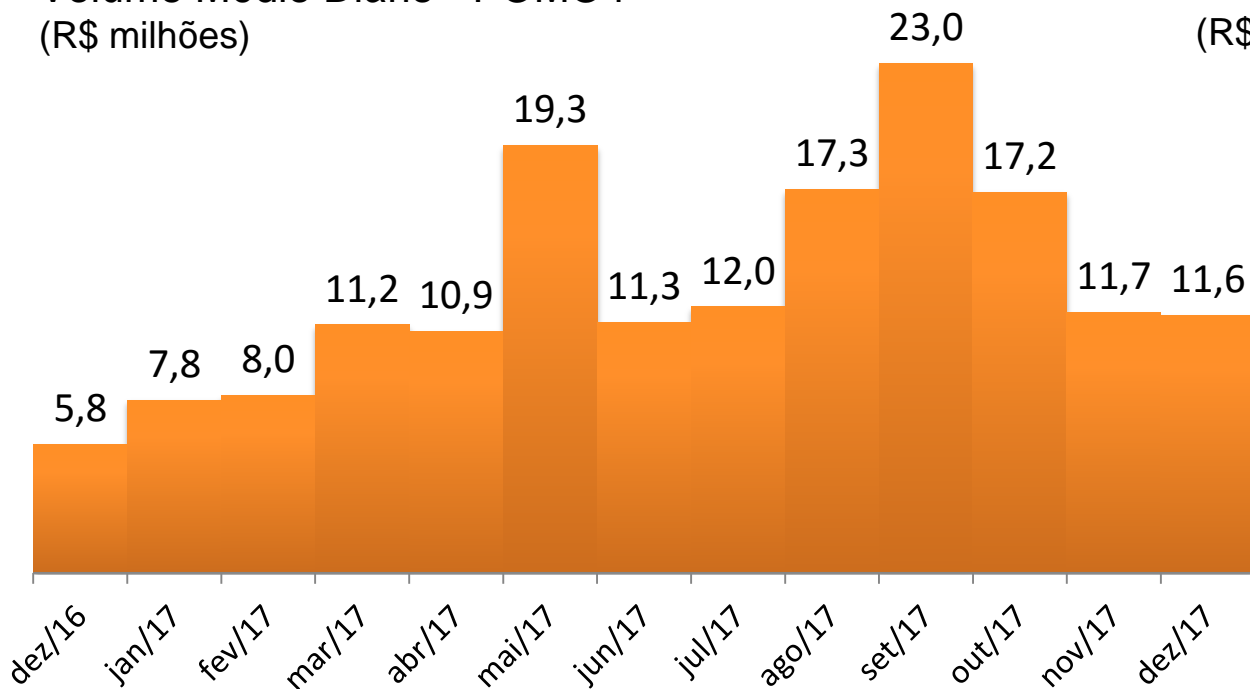
- ☉ Resultados
 - ☉ Desempenho & Perspectivas
 - ☉ Mercado de Capitais
-
- ☉ Resultados Operacionais e Financeiros

MERCADO DE CAPITAIS

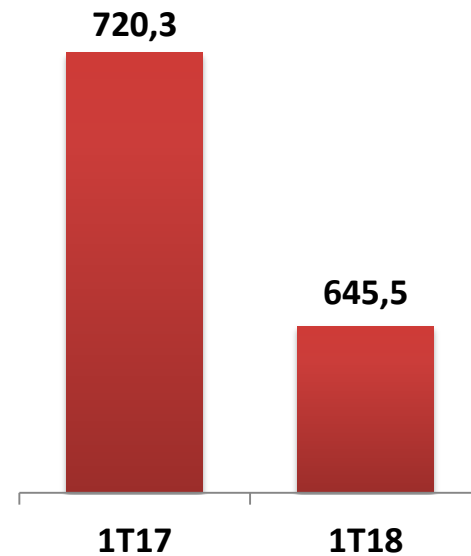
Gráfico POMO4 (12M)



Volume Médio Diário - POMO4 (R\$ milhões)



Volume Total - POMO3 | POMO4 (R\$ milhões)



AGENDA

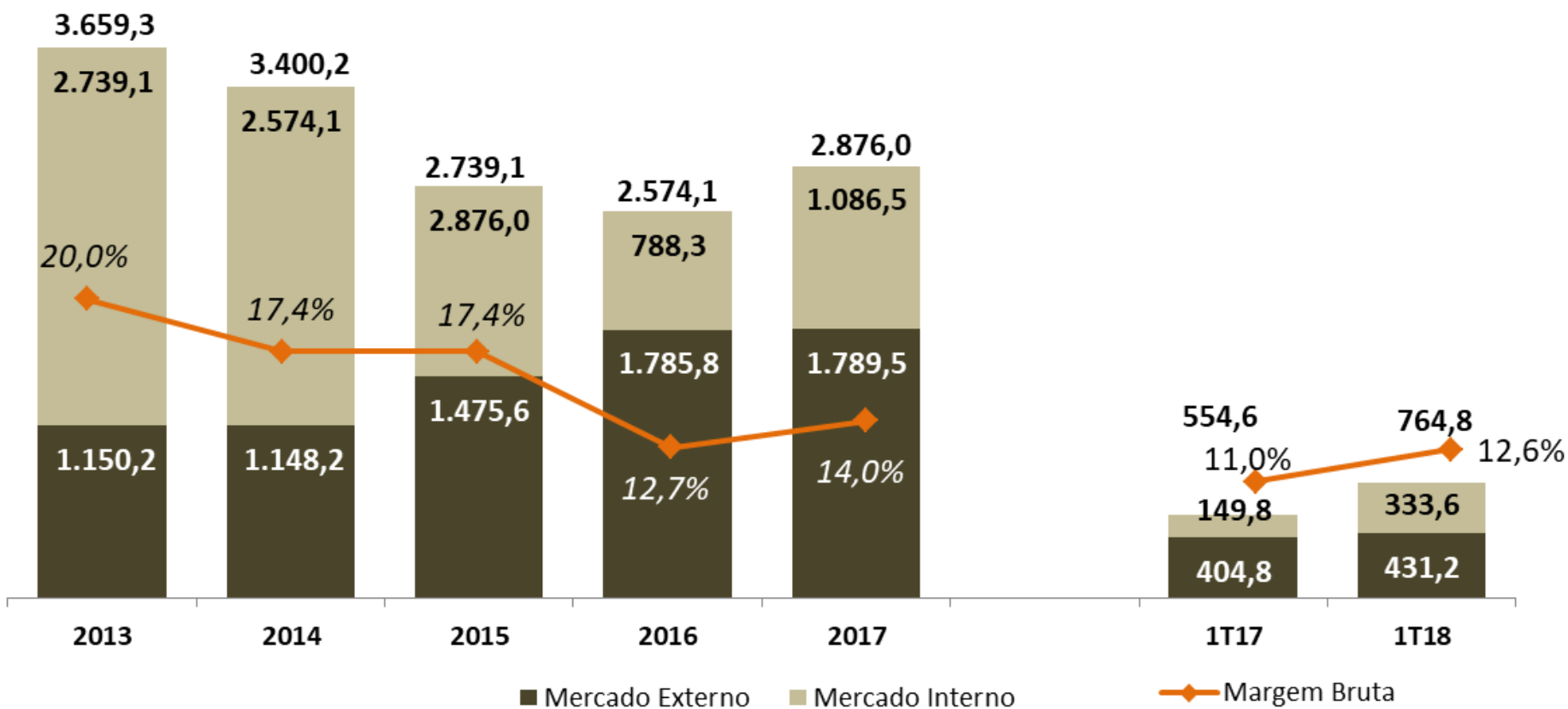


- ⊗ Resultados
 - ⊗ Desempenho & Perspectivas
 - ⊗ Mercado de Capitais
 - ⊗ Resultados Operacionais e Financeiros
-



RESULTADOS OPERACIONAIS E FINANCEIROS

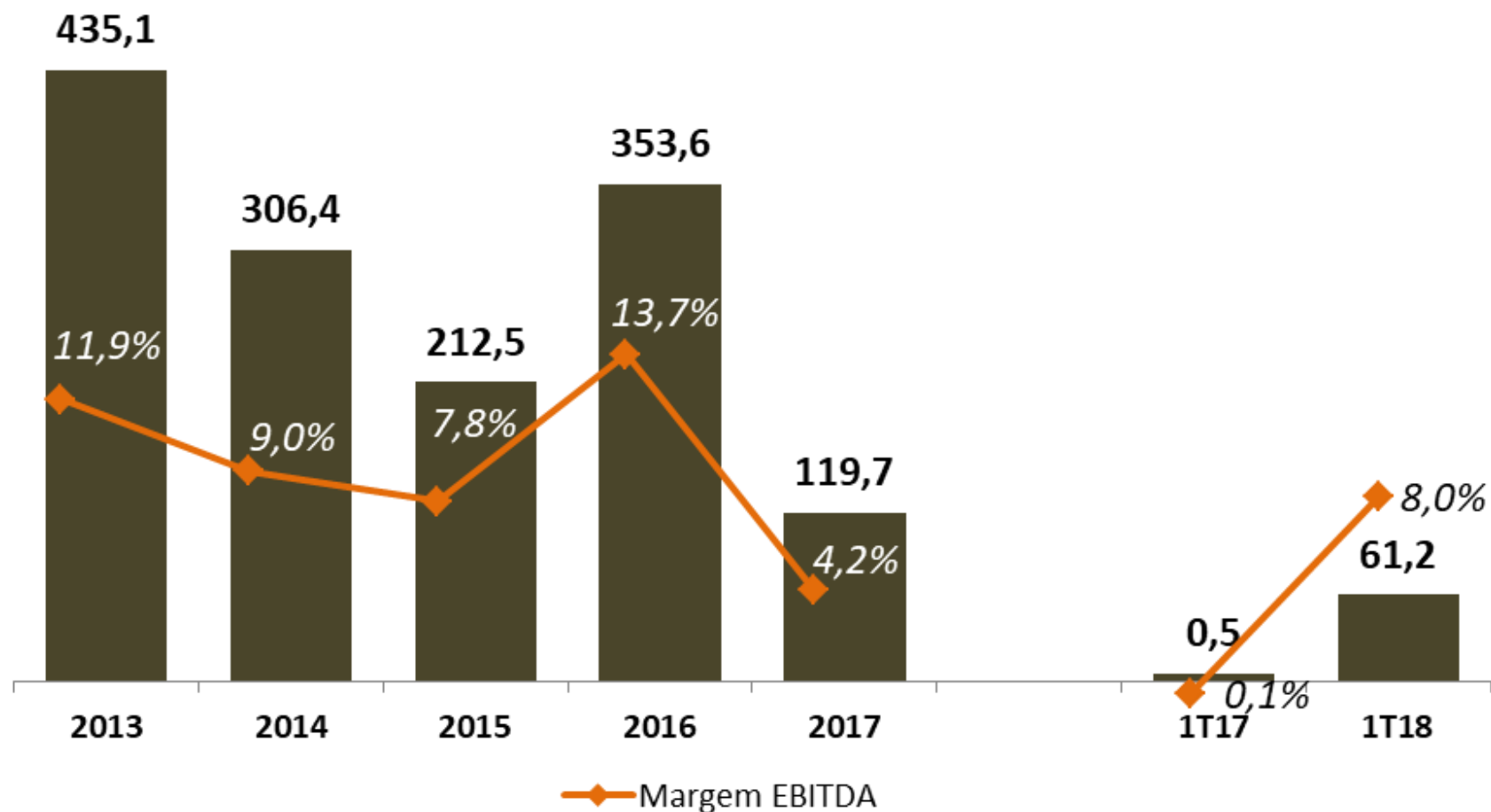
Receita Líquida (R\$ milhões) – MI e ME





RESULTADOS OPERACIONAIS E FINANCEIROS

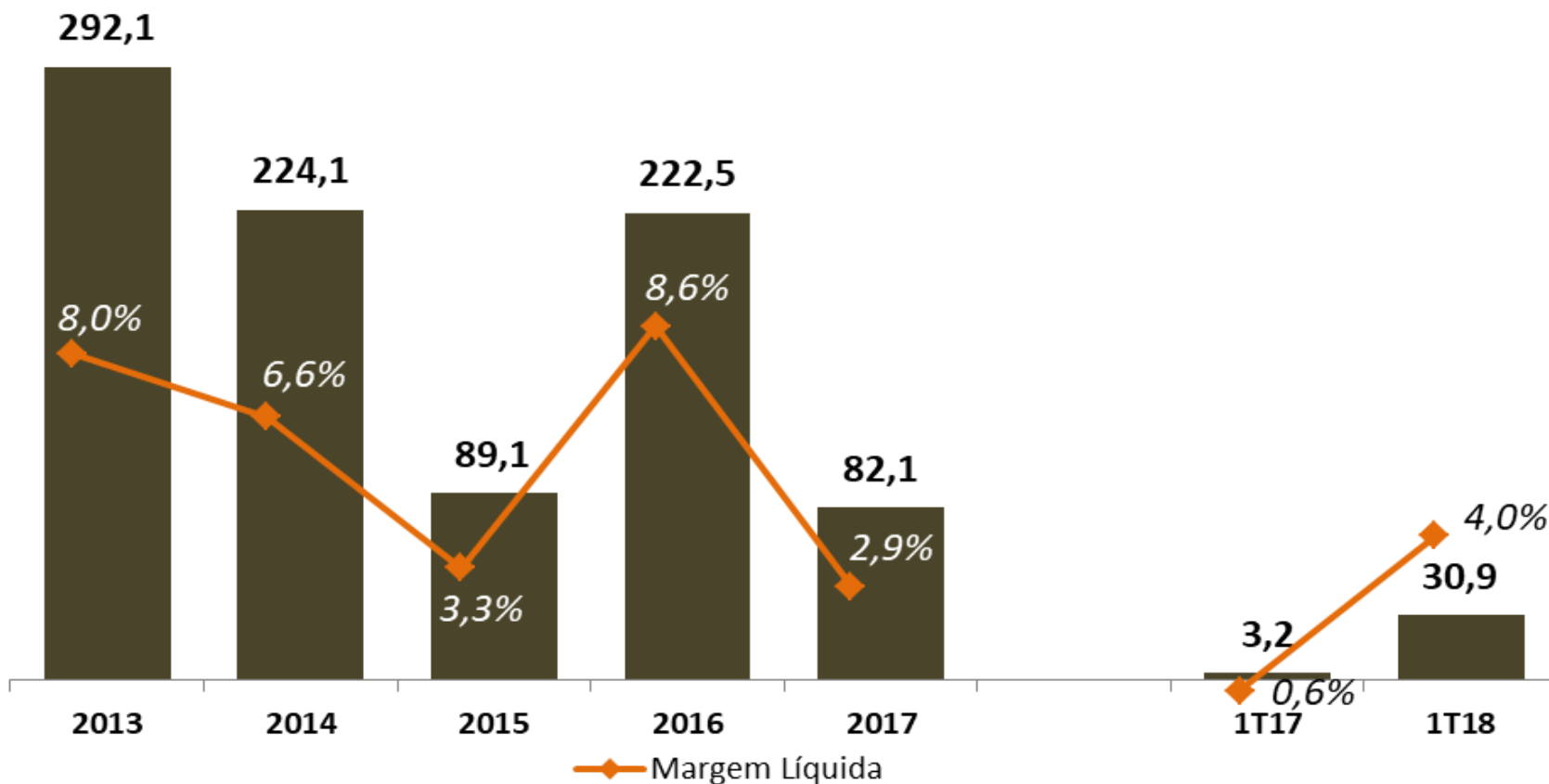
EBITDA (R\$ milhões)





RESULTADOS OPERACIONAIS E FINANCEIROS

Lucro Líquido (R\$ milhões)

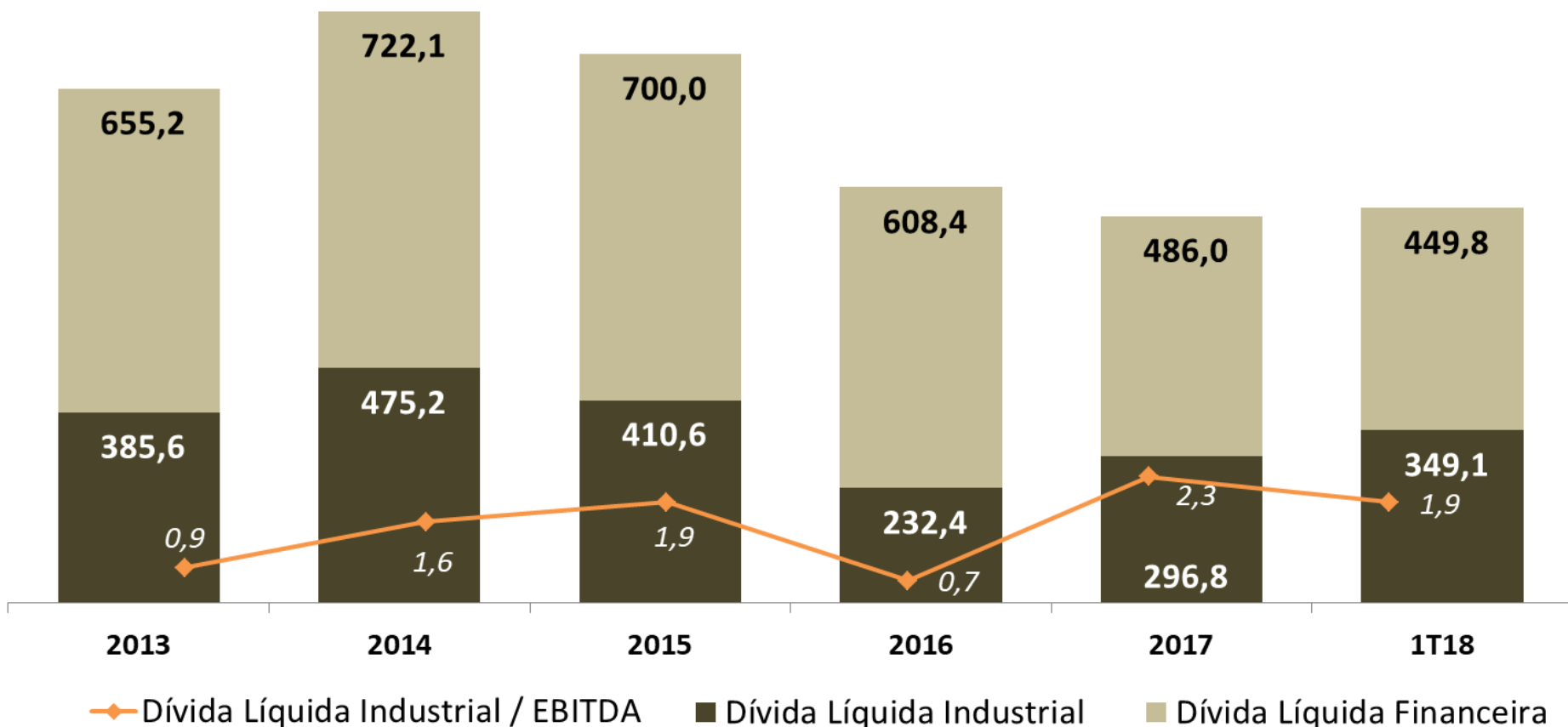




RESULTADOS OPERACIONAIS E FINANCEIROS

Endividamento (R\$ milhões)

Dívida Líquida Industrial / EBITDA (em múltiplos)



CONTATOS



José Antonio Valiati
CFO & Diretor de RI
+55 54 2101 4600

Rafael Lahude Ritter
Analista de RI
+55 54 2101 4950

Eduardo Frederico Willrich
Coordenador de Planejamento e RI
+55 54 2101 4660

Varleida Carla Perondi Perin
Analista de RI
+55 54 2101 4663

ri.marcopolo.com.br

ri@marcopolo.com.br

