

Teleconferência de Resultados
1T22



 **Marcopolo G8**

Leva você ao futuro.



Imagens meramente ilustrativas. Consulte o representante de sua região para saber mais sobre os modelos e suas configurações.

Conheça mais em :

marcopolog8.com.br

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.



The image shows the interior of a truck cab. A grey fabric seat with black accents and orange stitching is the central focus. The name "Marcopolo" is printed on the backrest of the seat. To the right of the seat is a white water tap with a silver handle. The door panel on the right has a silver handle and a window. The overall interior is light grey and modern.

Agenda

Perfil & Resultados | José Antonio Valiati, CFO & IRO

Desempenho & Perspectivas

Anexo: Resultados Financeiros

Perfil

Companhia internacional, líder no mercado brasileiro de carrocerias para ônibus e com atuação em todos os segmentos de mercado.

Fundada em

1949

1ª Exportação em

1961

IPO

1978

9 países

10,5 mil

colaboradores

11

plantas industriais



**APROXIMANDO
PESSOAS**

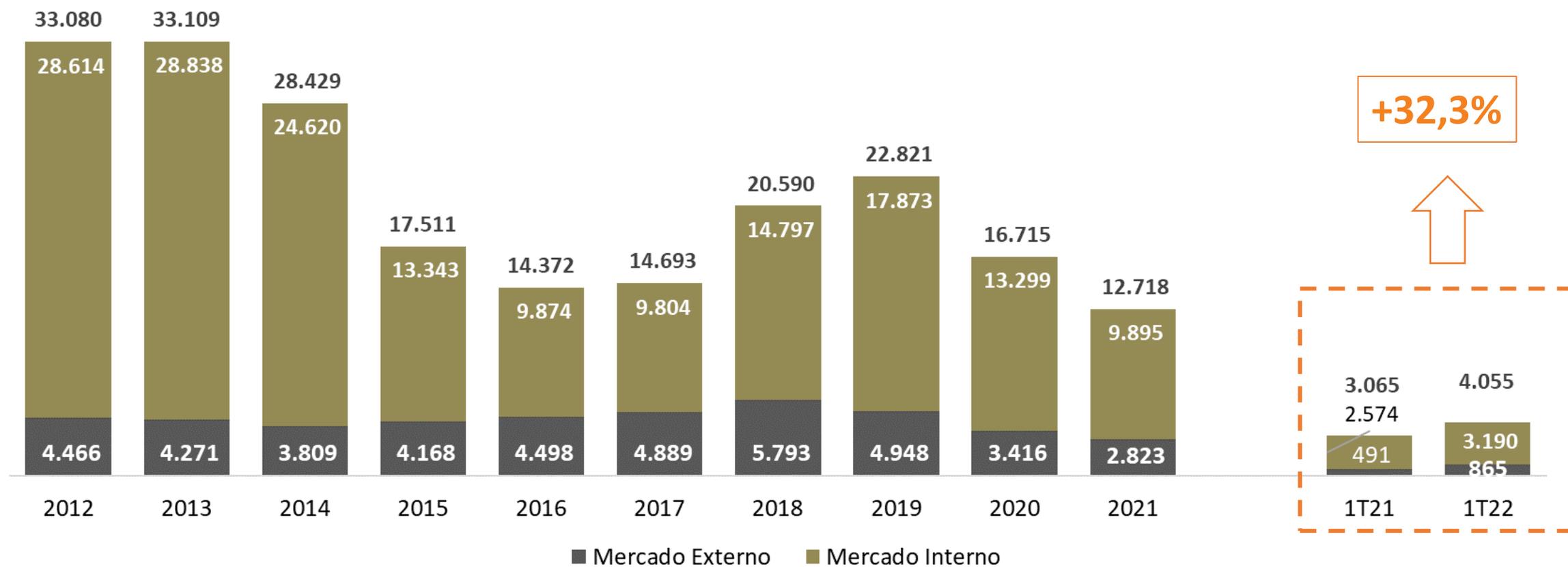
COMO NOSSO PROPÓSITO

 **Marcopolo**
APROXIMANDO PESSOAS

Produção Brasileira

Carrocerias (un.)

Fonte: FABUS

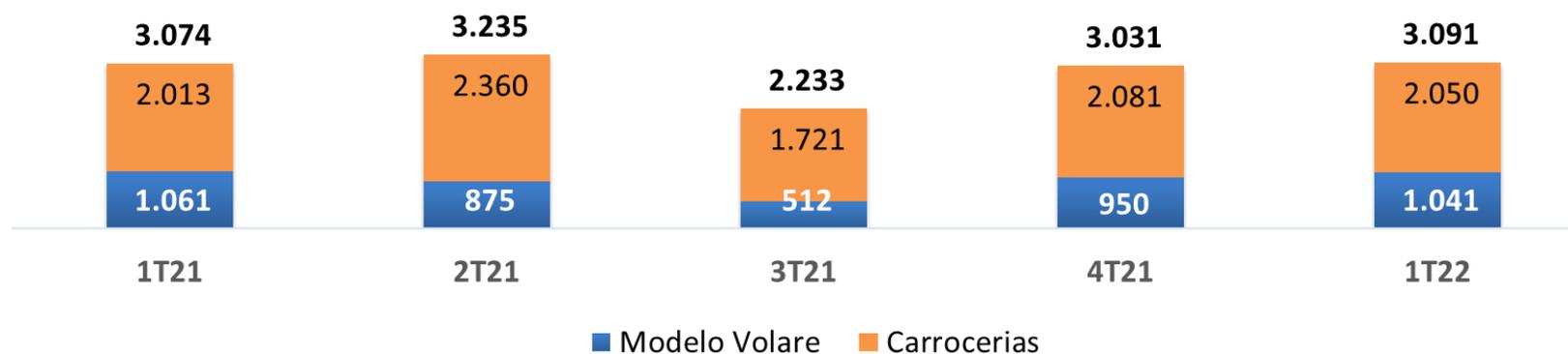


Produção Marcopolo

(unidades)

Operação	1T22	1T21	Δ 1T22/1T21
Brasil	2.132	2.228	-4,3%
Exportações	583	358	62,8%
Unidades Externas	369	430	-14,2%
África do Sul (MASA)	25	30	-16,7%
Austrália (Volgren)	64	73	-12,3%
China (MAC)	22	-	-
México (Polomex)	152	230	-33,9%
Argentina (Metalsur)	106	97	9,3%
Total	3.084	3.016	2,3%

Evolução trimestral
por tipo de produto
(unidades)



Vendas

(BRL milhões)

Consolidado	Receita Líquida	Δ 1T22/1T21
Receita no Brasil	588,5	31,1%
Exportações	172,9	10,2%
Receita no Exterior	197,2	-13,6%
África do Sul (MASA)	16,9	30,1%
Argentina (Metalsur)	48,8	42,0%
Austrália (Volgren)	79,2	-37,4%
China (MAC)	4,2	717,6%
México (Polomex)	47,4	-12,6%
Total	958,6	14,9%

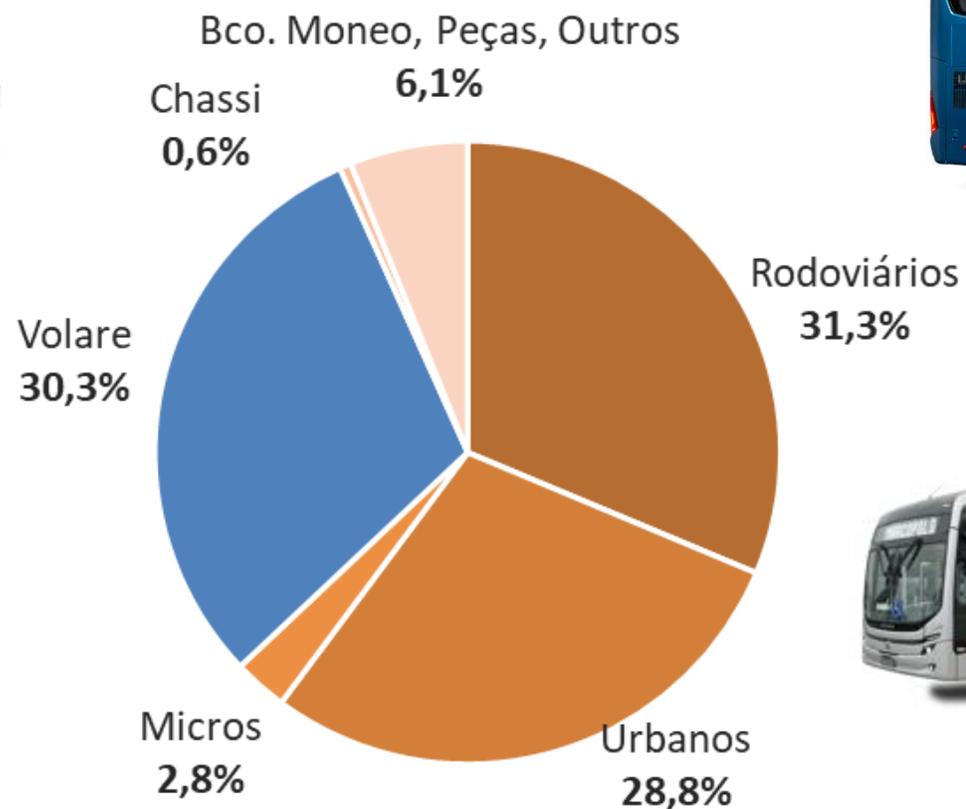
Distribuição da Receita

Por Segmento (1T22)

Moneo

O BANCO DA **Marcopolo**

Marcopolo
parts



Marcopolo GB

Leva você ao futuro.

Resultados

(BRL milhões)

	1T22	1T21	Δ 1T22/1T21
Receita Líquida Total	958,6	834,0	14,9%
Receita no Brasil	588,5	448,8	31,1%
Receita de Exportações	172,9	156,9	10,2%
Receita no Exterior	197,2	228,3	-13,6%
Lucro Bruto	112,3	100,5	11,8%
Margem Bruta	11,7%	12,0%	-0,3 pp
EBITDA	51,3	23,5	118,4%
Margem EBITDA	5,4%	2,8%	2,6 pp
Lucro Líquido	98,0	-14,7	-
Margem Líquida	10,2%	-1,8%	12 pp



Agenda

Perfil & Resultados

Desempenho & Perspectivas | James Bellini, CEO

Anexo: Resultados Financeiros

Desempenho & Perspectivas

Mercado Interno

- ❁ **Rodoviários:** O mercado interno já vê o retorno da demanda por ônibus rodoviários pesados em substituição aos modelos de fretamento. A tendência é de aceleração ainda maior na produção de rodoviários à medida que o modal ganha força frente à opção aérea ou do uso do automóvel.
- ❁ **Urbanos:** O segmento urbano também se beneficia com o encarecimento do transporte individual, seja por aplicativo ou carro próprio. O aumento da demanda no transporte público esbarra na falta de investimentos em renovação nos últimos 7 anos o que acaba refletindo em ainda maior urgência para novas compras.
- ❁ **Micros & Volares:** O mercado de micros e Volares mantém boa performance, com licitações e varejo apresentando volumes estáveis frente a um 2021 de ótimos resultados. No 1T22, a Companhia entregou 816 unidades para o programa Caminho da Escola, destes 455 urbanos e 361 modelos Volare.
- ❁ Nova licitação foi realizada no dia 05 de abril e a Companhia aguarda a homologação do resultado a qualquer momento para produção e entrega de até 3.850 veículos adicionais nos próximos 10 meses.



- ❁ **Exportações:** As exportações também mostram recuperação a partir de um desempenho mais fraco em 2021. Vendas de urbanos para a renovação da frota de Santiago, no Chile, rodoviários para fretamento direcionado à atividade de mineração e novos pacotes de urbanos para o continente africano marcam o bom momento. A recente valorização do Real vem afetando negativamente as margens das exportações, beneficiadas nos últimos dois anos por um câmbio mais forte.
- ❁ **Operações Internacionais:** As operações internacionais sofreram com problemas semelhantes aos experimentados no Brasil no 1T22, em especial com os efeitos da variante Ômicron em janeiro e com a falta de chassis durante todo o trimestre. Marcopolo México (Polomex), Marcopolo Austrália (Volgren) e Marcopolo África do Sul (MASA) continuarão sendo afetadas pela falta de componentes também no 2T22. Marcopolo Argentina (Metalsur) segue trajetória de recuperação de resultados, trabalhando com um mix de produtos mais nobres a partir da recuperação do mercado de rodoviários no país. A Marcopolo China (MAC) continua desafiada pela pandemia e realização de lockdowns no país, o que acaba afetando o interesse de compra de clientes nos mercados próximos e o abastecimento de componentes. Entre as coligadas, a colombiana Superpolo deverá manter bons resultados, com recuperação de volumes no pós pandemia.

Desempenho & Perspectivas

Perspectivas

- ❁ **Falta de Componentes:** Há demanda, porém as entregas vêm sendo afetadas por um tema que persiste: a falta de materiais, especialmente chassis. Volumes poderiam ser de 15% a 20% superiores não fossem os problemas das cadeias de suprimentos.
- ❁ **Recomposição de Preços:** Insumos importantes como aço e alumínio tiveram incrementos relevantes em curto espaço de tempo e os repasses em preço, ao mesmo tempo que impressionam, não são suficientes ainda para reposicionar as margens em patamares maiores.



Reestruturação: A Marcopolo começa a colher frutos das transformações realizadas em sua estrutura nos últimos dois anos. Maior disciplina na alocação de investimentos, custos fixos enxutos, melhor configuração de mix de vendas e uma produção mais eficiente permitem projetar resultados próximos aos almejados estrategicamente sem a dependência do retorno de volumes aos maiores patamares históricos.



Agenda

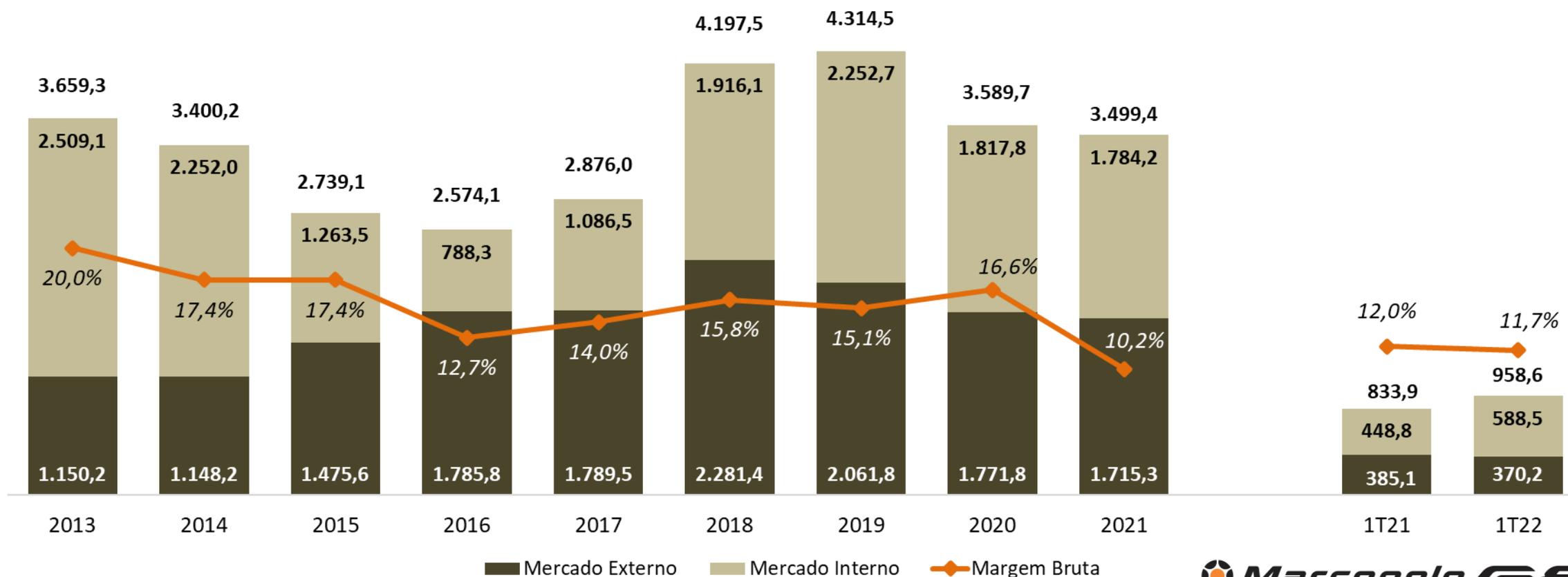
Perfil & Resultados

Desempenho & Perspectivas

Anexo: Resultados Financeiros

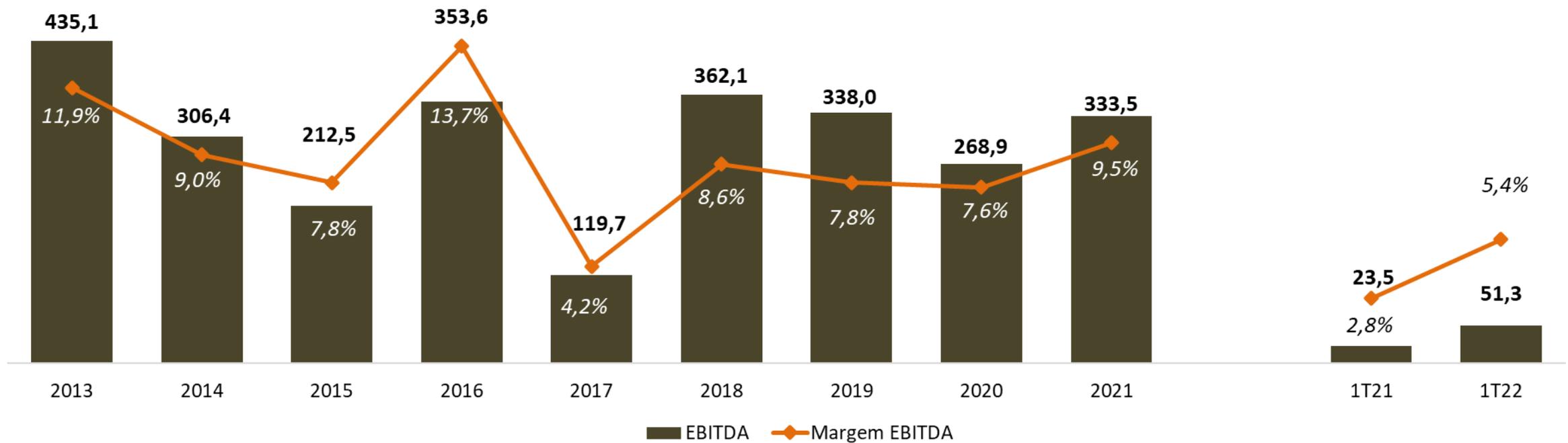
Receita Líquida & Margem Bruta

(BRL milhões)



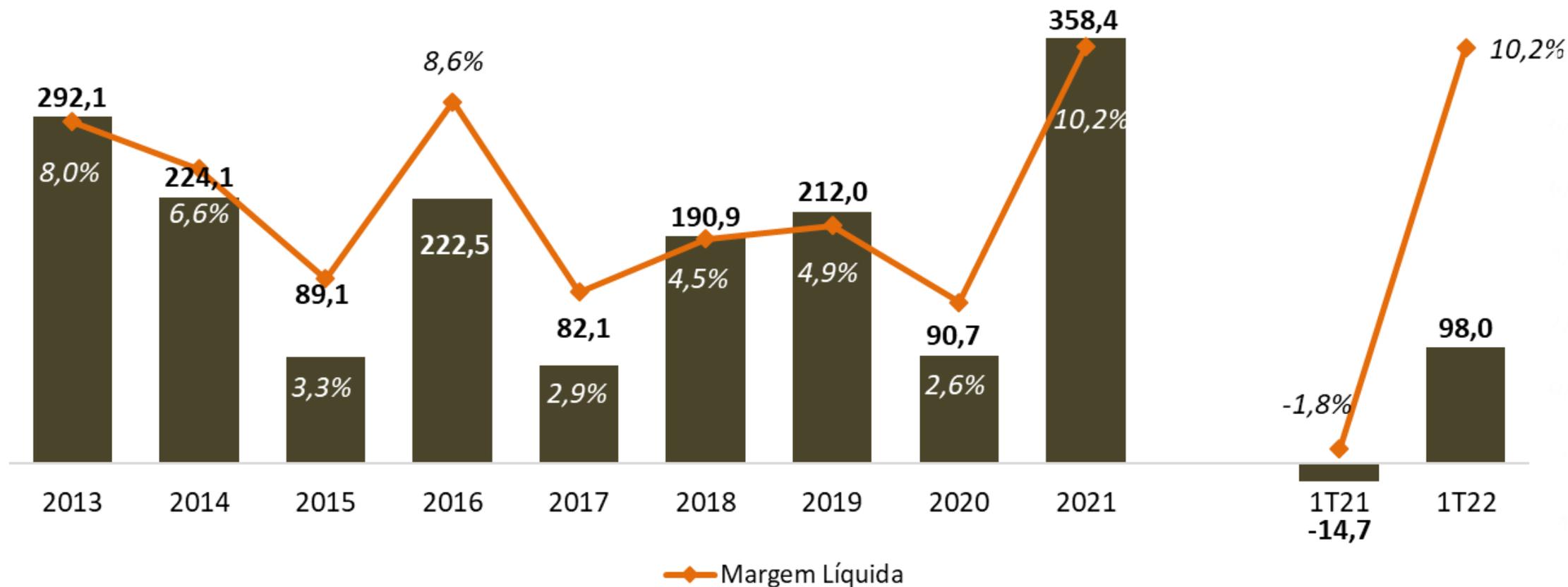
EBITDA & Margem EBITDA

(BRL milhões)



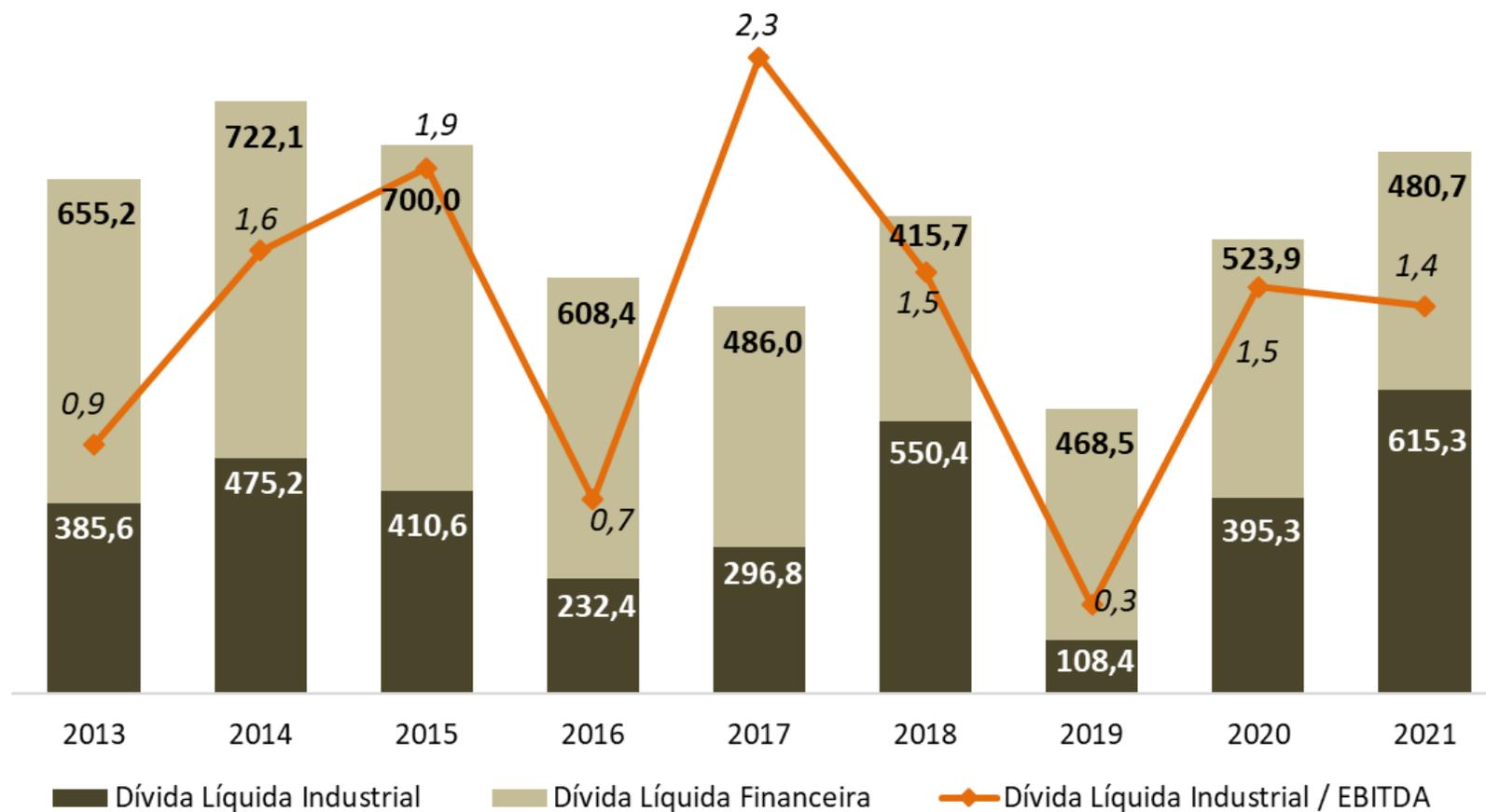
Lucro Líquido & Margem Líquida

(BRL milhões)



Endividamento

(BRL milhões)



Operações Internacionais

Controladas	Unidades Faturadas			Receita Líquida (R\$ Mil)			Lucro Líquido (R\$ Mil)		
	1T22	1T21	Δ 1T22/1T21	1T22	1T21	Δ 1T22/1T21	1T22	1T21	Δ 1T22/1T21
MASA (África do Sul)	34	30	13,3%	16.930	13.015	30,1%	- 477	- 2.411	80,2%
Metalsur (Argentina)	106	97	9,3%	48.798	34.375	42,0%	- 2.564	- 2.280	-12,5%
Volgren (Austrália)	63	73	-13,7%	79.220	126.549	-37,4%	- 8.230	1.838	-
MAC (China)	13	-	-	5.360	570	0,0%	- 2.273	- 6.009	62,2%
Polomex (México)	155	230	-32,6%	47.353	54.186	-12,6%	- 2.382	- 2.648	10,0%
							Equivalência Patrimonial (R\$ Mil)		
Coligadas	1T22	1T21	Δ 1T22/1T21				1T22	1T21	Δ 1T22/1T21
NFI (Canadá)							- 3.768	5.119	-
Superpolo (Colômbia)							2.222	399	456,9%

Contatos de RI:

ri.marcopolo.com.br

| ri@marcopolo.com.br



Obrigado!