



sequoia

Divulgação de Resultados

4T22 e 2022

ri.sequoialog.com.br

Disclaimer



As afirmações contidas neste documento relacionadas a perspectivas sobre os negócios, projeções sobre resultados operacionais e financeiros e aquelas relacionadas a perspectivas de crescimento da Sequoia são meramente projeções e, como tais, são baseadas exclusivamente nas expectativas da Diretoria sobre o futuro dos negócios. Essas expectativas dependem, substancialmente, das condições de mercado, do desempenho da economia brasileira, do setor e dos mercados internacionais e, portanto, sujeitas à mudanças sem aviso prévio. Todas as variações aqui apresentadas são calculadas com base nos números em milhares de reais, assim como os arredondamentos. O presente relatório de desempenho inclui dados contábeis e não contábeis tais como operacionais, financeiros pro forma e projeções com base na expectativa da Administração da Companhia. Os dados não contábeis não foram objeto de revisão por parte dos auditores independentes da Companhia.



1

Destques 4T22 & 2022

Armando Marchesan Neto
Fundador e CEO

Destques Financeiros e Operacionais 4T22 e 2022

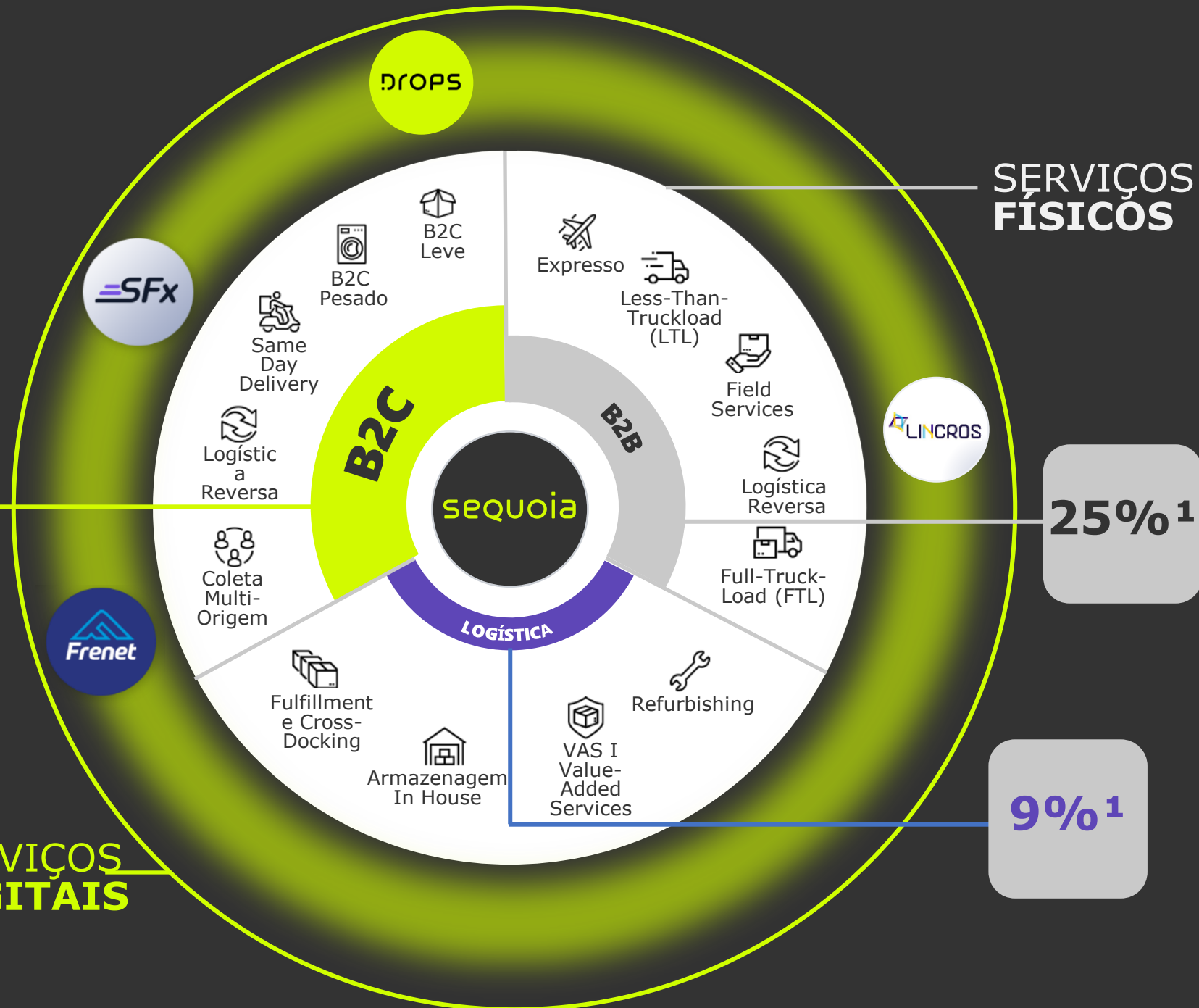
- Número de **PEDIDOS** alcança **80,9 MILHÕES** em **2022** com **AUMENTO** de **52,5%**
 - **B2C** atinge **18,4 MILHÕES** de **pedidos** no **4T22**, com **INCREMENTO** de **7,4%** e **75,1 MILHÕES** em **2022**, com **AUMENTO** de **57,9%**
 - Resultado suportado pela **forte performance** da categoria de **itens leves** de até 3Kg e **menor crescimento** de **itens pesados** de **maior valor agregado**
- **RECEITA BRUTA** atingiu **R\$2,1 BILHÕES** em **2022**, com **AUMENTO** de **18,6%**
 - **B2C** alcançou **R\$1,4 BILHÃO** em **2022**, com **INCREMENTO** de **30,7%**
 - **B2B** atinge R\$534,8 MILHÕES em 2022, em linha com 2021 devido ao processo de **reestruturação** anunciado no 3T22
- **EBITDA** de **R\$224,8 MILHÕES** em **2022**, apresentando **AUMENTO** de **22,2%**. **Margem EBITDA** atinge **12,5%** - **AUMENTO** de 0,4 p.p em comparação com o ano anterior
- 3ª Emissão de **DEBÊNTURES** simples em Dez/22, com distribuição majoritariamente **PÚBLICA**, no montante de **R\$300 MILHÕES**, prazo de **5 ANOS** (Dez/22 a Dez/27), com 2 **ANOS DE CARÊNCIA** de principal e juros remuneratórios de **CDI + 2,75%** ao ano. Com isso, o **índice de alavancagem atinge 2,0x** no **4T22**.
- **Conclusão** de quase 100% do processo de integração das empresas **ADQUIRIDAS**, com a consolidação dos CNPJs, ERPs e TMSs.
- Continuidade do **PROJETO DE REESTRUTURAÇÃO DO B2B E PESADOS**, com **foco em rentabilidade**.
- **Agenda ESG** com a **publicação** da **1ª edição** do **RELATÓRIO ANUAL DE SUSTENTABILIDADE** da Companhia, elaborado de acordo com as normas do **GRI** (*Global Initiative Report*) e **SASB** (*Sustainability Accounting Standards Board*) da **VRF** (*Value Reporting Foundation*).

Ecosistema integrado de serviços FIGITAL² para apoiar a penetração no mercado

Portfolio de soluções integradas de alta escalabilidade atendendo +8.000 clientes de todos os portes e segmentos

66%¹

SERVIÇOS DIGITAIS



(1) Receita Bruta 2022
(2) Figital = Físico + Digital

Atualização Operacional – Integrações Sistêmicas | M&As passados

Contexto

- Desde o IPO (Out/20) a Sequoia realizou **aquisições de 5 empresas**.
- Com isso, nosso ecossistema de transportes passou a contar com **5 empresas diferentes**.
- Estas empresas chegaram com seus próprios sistemas e estruturas. Além da integração operacional, é necessário realizar integrações legais, bancárias e sistêmicas, como, por exemplo, de **CNPJs, ERPs, TMSs e Folha de Pagamento**.
- Ao longo do 1º ano (2021) focamos na integração das **bases, rotas e captura de sinergias de backoffice**.
- Em 2022 focamos nas integrações **legais e sistêmicas**, que estão praticamente finalizadas.
- Dadas as complexidades destas integrações, enfrentamos desafios de estabilização e cadastros ao longo dos últimos meses. No entanto, esperamos que trarão benefícios e ganhos de eficiência para uma Companhia que passa a operar de forma ainda mais integrada e enxuta.



Atualização Operacional - Projeto de Reestruturação B2B e Pesados

Processo de otimização de infraestrutura, integração da malha B2C leve e B2B, terceirização da distribuição, eficiência operacional e adequação do SG&A



Foco em maior **rentabilidade, geração de caixa e eficiência operacional**

Clientes

- **Distrato** de categorias de produtos deficitárias
- **Reajustes e revisão das tabelas**
- Células comerciais e de **atendimento aos clientes PMEs**

Filiais

Desmobilização de 16 filiais próprias – unificação de piso

Malha

- **Unificação da malha** de transferências do B2B e B2C leve
- **Redução de frequência** e terceirização das entregas para interiores distantes

Estrutura

- **Readequação das equipes operacionais** para novo perfil da carga e volumetria
- **Revisão da estrutura** da gestão operacional

Realizado

Em andamento

- Perfil de carga – **caixa “leve”, paletizável** e de até 40 kg por volume
- Expansão da **rede de parceiros**

Apenas 10 filiais próprias com **redução de piso e integração com B2C leve**

Terceirização de filiais próprias para a distribuição – otimização de custos e expansão da rede de parceiros

- **Revisão** das áreas de **suporte e apoio**
- **Ajuste na estrutura organizacional** para ganho de agilidade

Impactos estimados (área B2B e pesados)

Após o término do Projeto estimamos que a **operação de B2B** passará a representar cerca de **10%-14% da Receita Bruta Total** da Companhia, com melhora relevante na margem bruta deste segmento.



2

DESTAQUES OPERACIONAIS

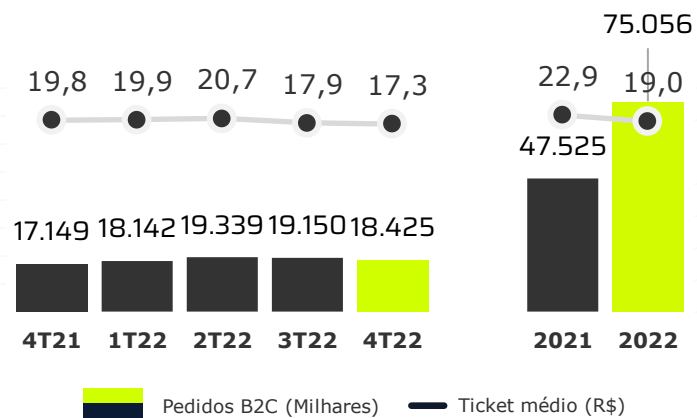
Bruno Henrique Souza
COO

Dados operacionais

Crescimento no ano impulsionado pelos pedidos B2C.

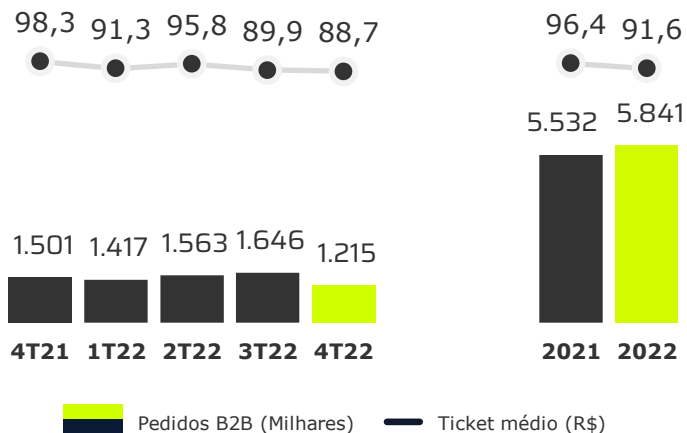
+58%
2022

PEDIDOS B2C



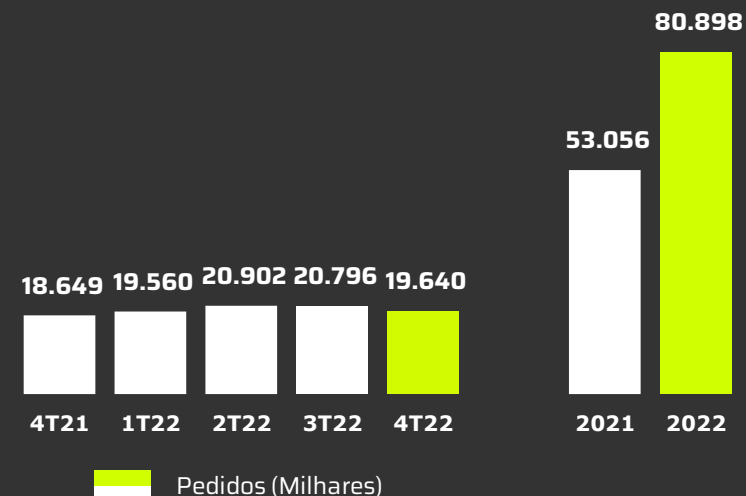
+6%
2022

PEDIDOS B2B



+52%
2022

PEDIDOS TOTAL



- Volume de Pedidos mantém alto patamar.
- Queda do ticket médio em função do forte crescimento dos itens Leves vs. menor crescimento dos itens Pesados

- Volume de Pedidos com redução trimestral e estabilização no ano, devido ao Projeto de Reestruturação.
- Queda do ticket médio em função da redução do GMV transportado (efeito do processo de reestruturação anunciado no 3T22)

Serviços Adicionais

Expansão sistemática em adjacências complementares via plataformas digitais

Motores de Crescimento

1

Incremental

Mudança incremental para uma
necessidade do cliente bem articulada



>R\$410 Milhões
receita 22'A
(+86% vs. 2021)

~75 Milhões
pedidos desde
o lançamento

SOLUÇÃO DE
PRIMEIRA MILHA E
OMNISCANALIDADE
PARA MÚLTIPLAS
ORIGENS
EFICIÊNCIA PARA
MARKETPLACES E
PMEs

2

Transformacional

Reinvenção de produtos/serviços
existentes para atender às necessidades
do cliente



1.2k
PUDOs

Lançamento 1T22
Reversa auditada

Pontos de coleta,
entrega e reversa

Parceria Comercial

(Mar/23)





3

RESULTADOS 4T22 e 2022

Fernando Stucchi
CFO & IRO

Destaques 2022

EBITDA

RECEITA
BRUTA



R\$ **2.146** MM



18,6%
YoY

LUCRO BRUTO
AJUSTADO¹



R\$ **326,4** MM



16,2%
YoY

18,1%
Margem

-0,4 p.p.
YoY

EBITDA



R\$ **224,8** MM



22,2%
YoY

12,5%
Margem

+0,4 p.p.
YoY

EBITDA
AJUSTADO²



R\$ **232,1**MM



14,8%
YoY

12,9%
Margem

LL
AJUSTADO²



R\$ **9,3**MM

ROIC



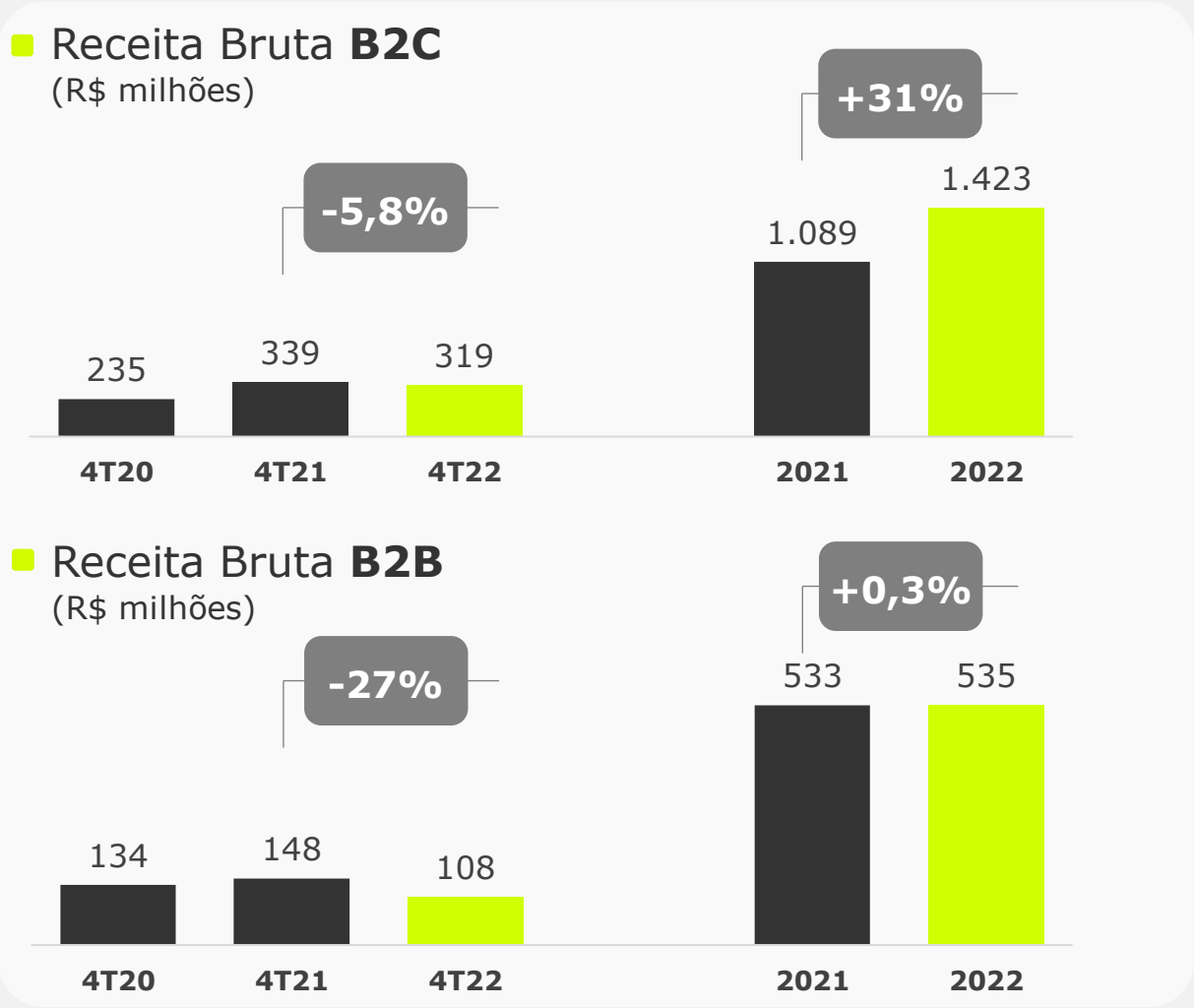
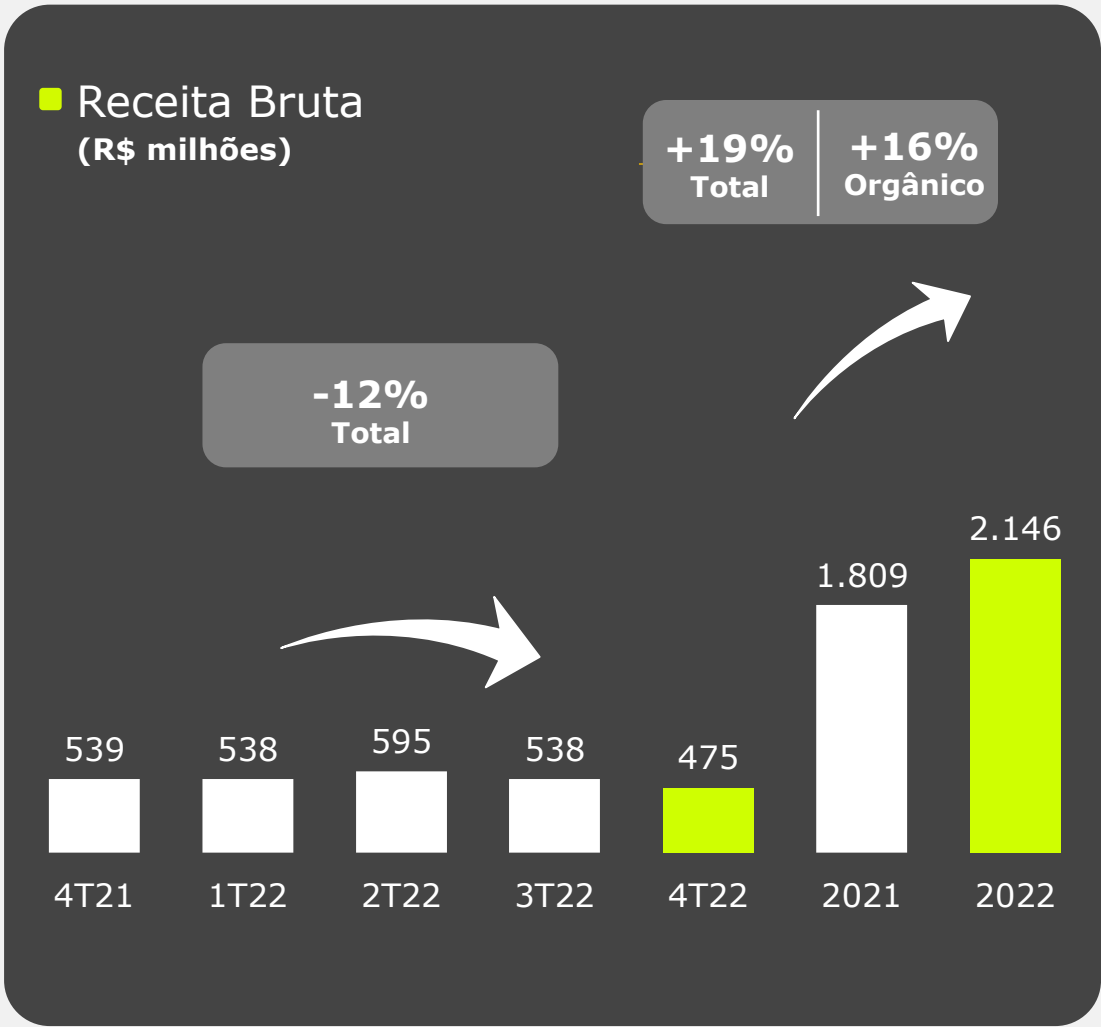
41,1%

(1) Exclui custos não recorrentes referentes ao Projeto de Reestruturação B2B e Pesados

(2) Exclui custos e despesas não recorrentes

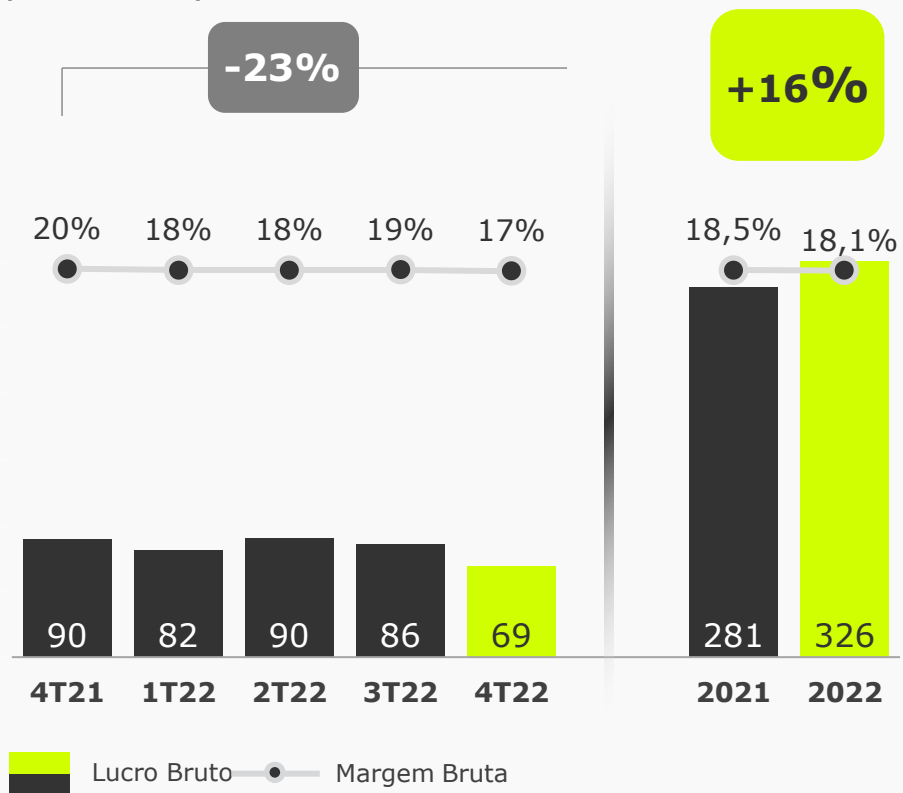
(3) Exclui a amortização de intangíveis gerados nas aquisições, efeitos não caixa do Swap (recompra de ações), custos e receitas/despesas não recorrentes.

Receita Operacional

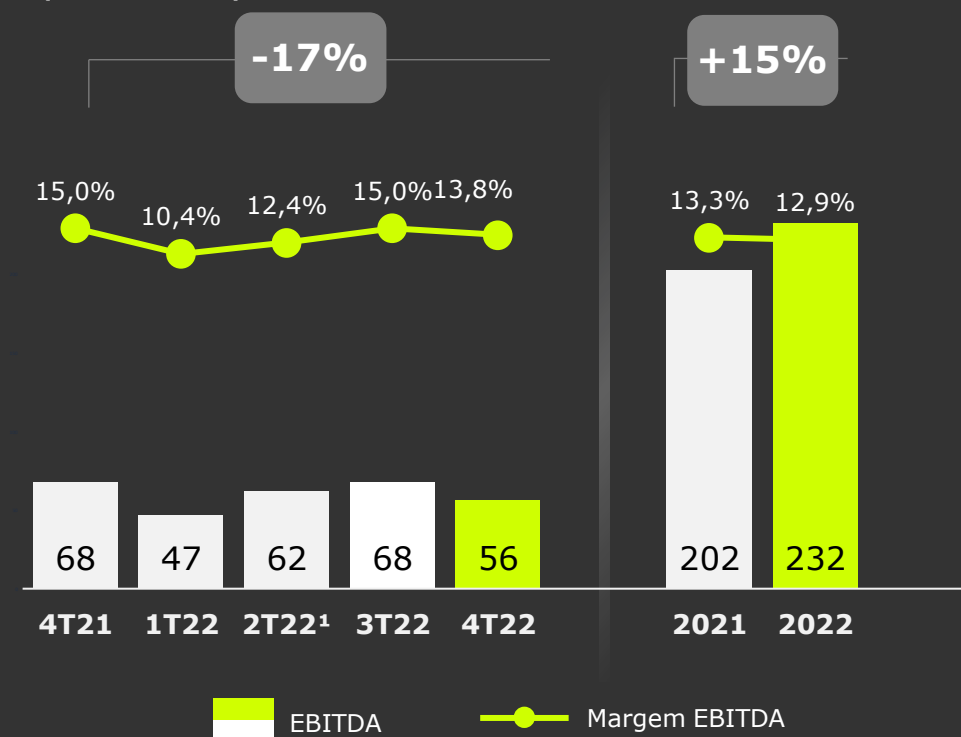


Rentabilidade

■ Lucro Bruto Ajustado¹ e Margem (R\$ milhões)



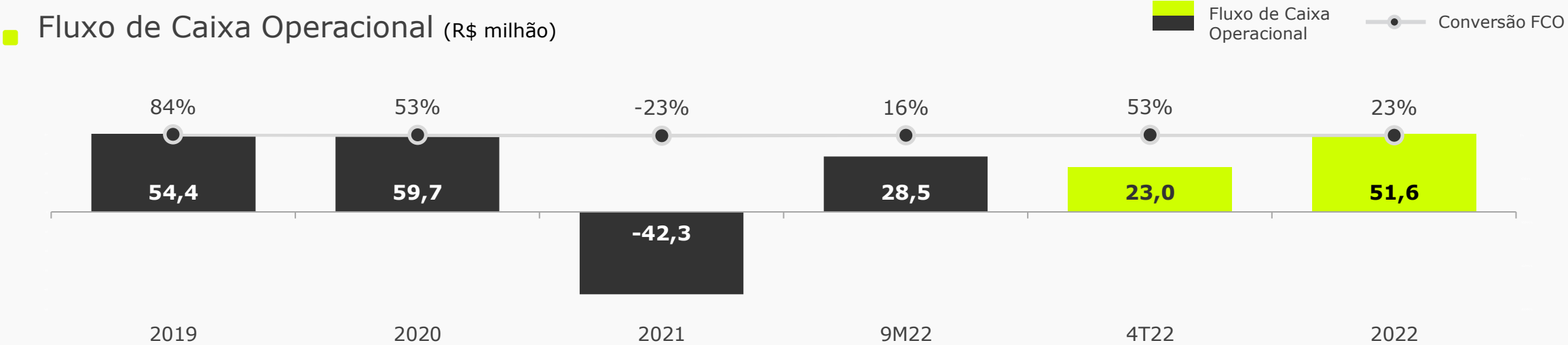
■ EBITDA Ajustado² e Margem (R\$ milhões)



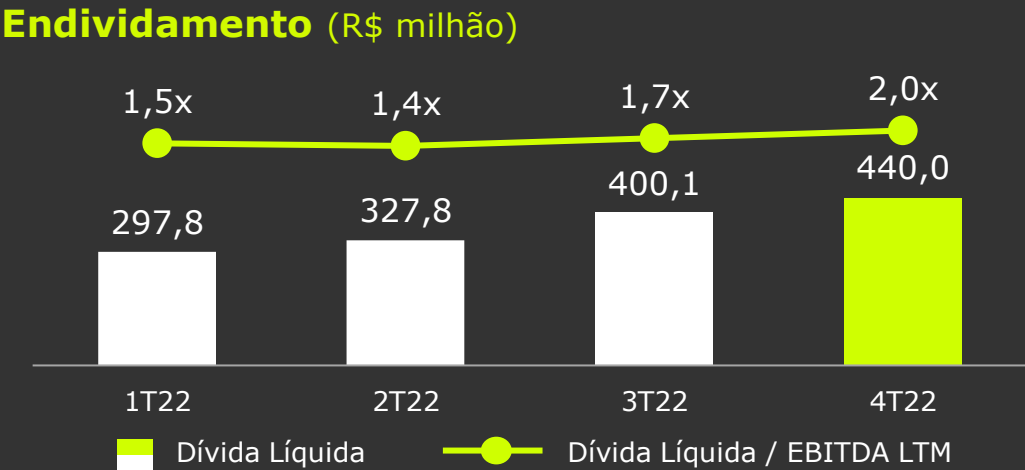
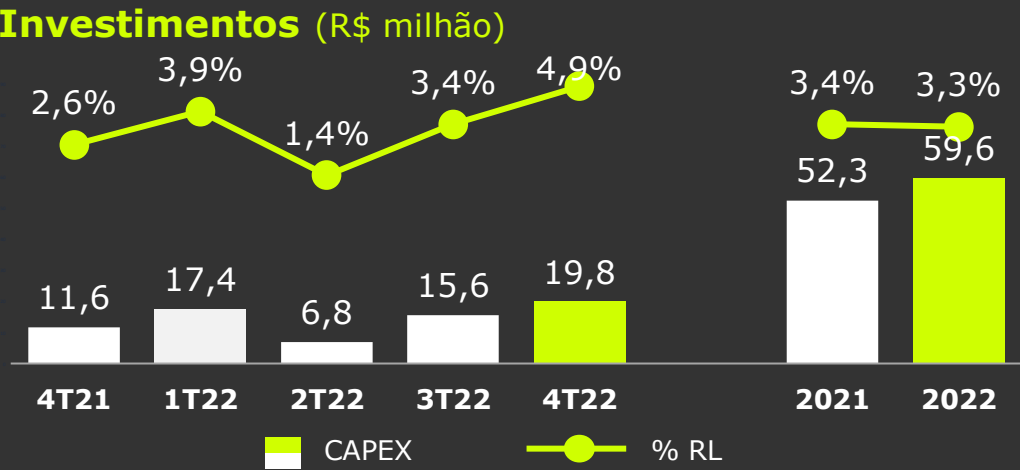
(1) Venda da participação minoritária na Uello Tecnologia S.A., com efeito positivo não recorrente de R\$ 14,1 milhões no 2T22

(1) Exclui efeitos não recorrentes referentes ao Projeto de Reestruturação B2B e Pesados no valor de R\$ 12,8 milhões que ocorreram no 4T22;
 (2) Exclui custos e despesas não recorrentes

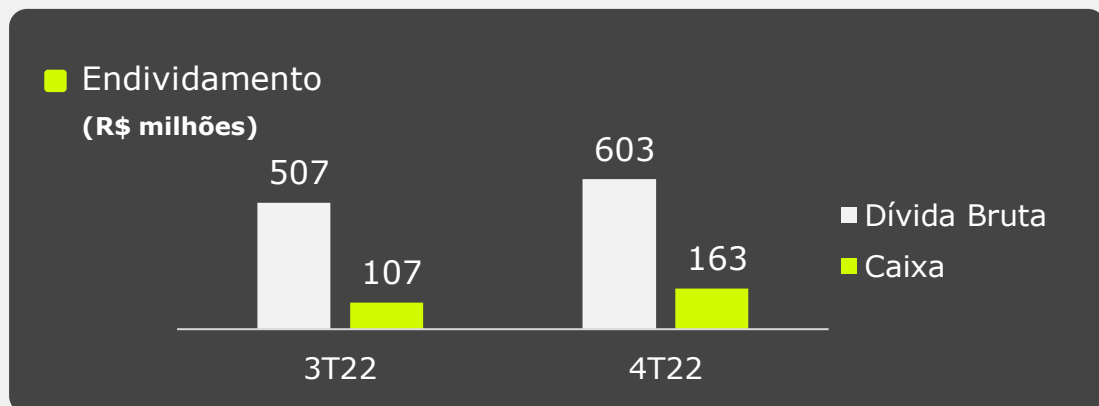
Fluxo de Caixa e Endividamento



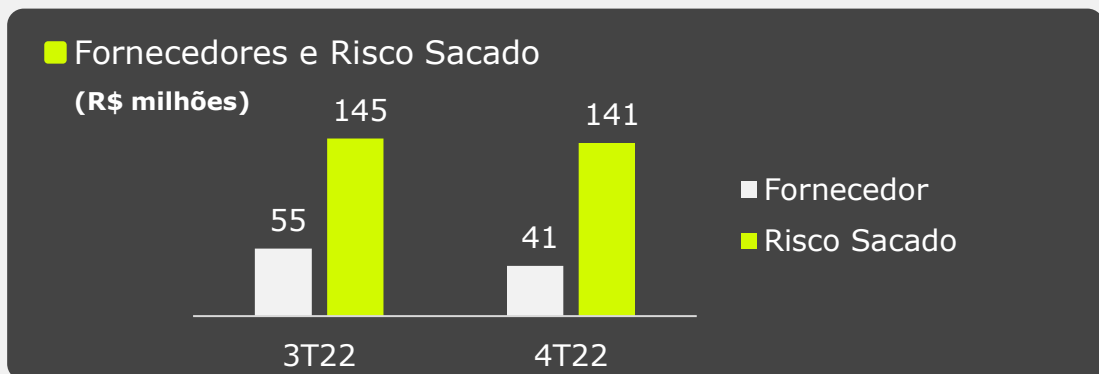
■ Investimentos e Endividamento



Atualização – Endividamento e Risco Sacado Fornecedores



- Emissão de debentures no valor de R\$ 300M com vencimento em 5 anos, com 2 anos de carência, taxa: CDI + 2,75%
- 2023 com R\$ 8,6 milhões de amortização de dívida bancária e R\$ 31,5 milhões de contas a pagar por aquisições passadas
- Caixa disponível de R\$ 119M (deduzido caixa restrito de dez/22)



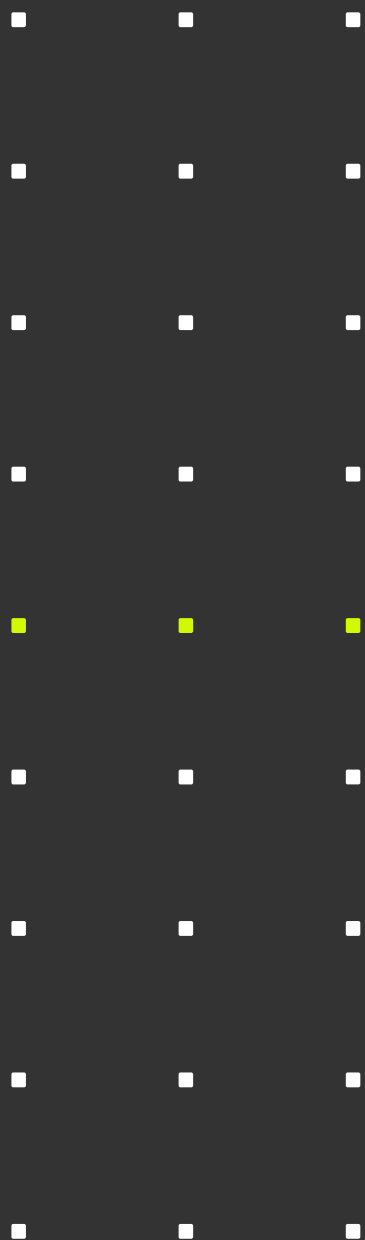
- Operação de Risco Sacado, não endividamento, 100% contabilizada no Balanço da Companhia

No início de 2023, após movimentações do mercado relacionadas ao tema do Risco Sacado, amplamente divulgadas na mídia, decidimos reduzir o saldo desta operação por meio de algumas iniciativas.

Uma delas sendo a de trazer um **parceiro financeiro** (em fase de conclusão das negociações) para fomentar a operação já estruturada do **FIDC** da Companhia.

O saldo atual da conta Risco Sacado já se encontra em cerca de R\$ 92 milhões (redução de R\$49 milhões).

A Companhia esclarece que sua operação de risco sacado possui natureza **essencialmente diferente** da divulgada pela mídia, e que **não** é caracterizada em nenhuma hipótese como endividamento bancário. Operamos por meio da disponibilização de antecipação de recebíveis para os nossos fornecedores ("opcionalidade"), com a contabilização de 100% da operação nas suas Demonstrações Financeiras.



sequoia

OBRIGADO

ri.sequoialog.com.br
ri@sequoialog.com.br