

sequoia

Divulgação de Resultados

4T21

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 mudança 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

Destiques 4T21 & 2021

Armando Marchesan Neto
Fundador e CEO

Destques Financeiros e Operacionais 4T21 e 2021

- **RECEITA BRUTA** atinge **R\$ 1,8 BILHÃO** com **CRESCIMENTO DE 53,3%** em **2021**
 - Destaque para o **CRESCIMENTO ROBUSTO DO B2C** que alcançou **R\$ 1,1 BILHÃO** com **AUMENTO DE 80,7%** em **2021**, **SUPERANDO EM 3X** o **MERCADO DE ECOMMERCE¹**
- **GMV TRANSACIONADO** atinge **R\$ 13,3 BILHÕES** no **4T21** e **R\$ 46,4 BILHÕES** em **2021**
- Número de **PEDIDOS ALCANÇA 53 MILHÕES** com **AUMENTO DE 28,6%** em **2021**.
 - **B2C ATINGE MARCA HISTÓRICA** de **17 MILHÕES** de **PEDIDOS** no **4T21**, com **INCREMENTO** de **54,8%**, **SUPERANDO EM MAIS DE 3X** o **MERCADO DE ECOMMERCE¹** (+17,3%)
- **FORTE CRESCIMENTO** na **BLACK FRIDAY** (+57,4% **RECEITA BRUTA** e +81,5% **PEDIDOS**) e **NATAL** (+108,0% **RECEITA BRUTA** / +135,0% **PEDIDOS**)
- **MARGEM BRUTA AJUST. EX IFRS ATINGIU 20,4%** no **4T21** com **MELHORA CONSISTENTE VERSUS 3T21/2T21**
- **MARGEM EBITDA AJUST. EX IFRS ALCANÇA 11,8%** no **4T21** (**MELHORA** de **0,8 P.P.**) e **9,3%** em **2021** (**INCREMENTO** de **0,3 P.P.**)
- **ÍNDICE DE ALAVANCAGEM ATINGE 1,6X** no **4T21**, **PATAMAR SAUDÁVEL** e reflete o **BENEFÍCIO** da **OPERAÇÃO ASSET LIGHT**, com **ROIC AJUSTADO DE 33,6%** no mesmo período
- Agenda ESG, **DEFINIÇÃO DA MATRIZ DE MATERIALIDADE**: Emissões e Resíduos, Mobilidade, Comunidade e Motoristas. **AMBIÇÃO 2030 DE BUSCAR A NEUTRALIDADE NAS EMISSÕES DE CO2**
- Renovação do CA em linha com a melhores práticas de governança : **7 CONSELHEIROS SENDO 6 INDEPENDENTES E 2 MULHERES**

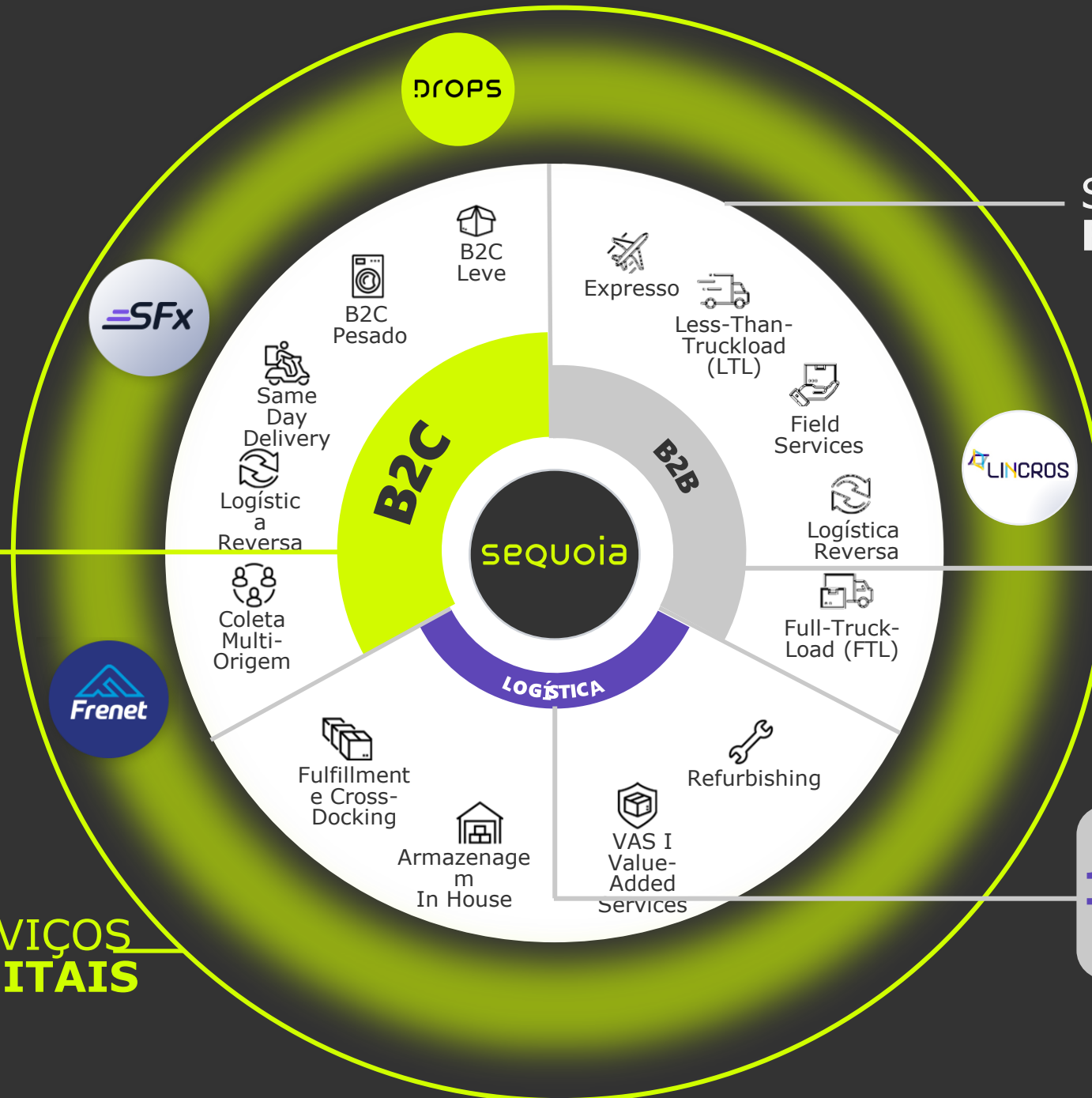
(1) Pesquisa realizada pela Neotrust e divulgada no portal E-commerce Brasil

Ecosistema integrado de serviços FIGITAL² para apoiar a penetração no mercado

Portfolio de soluções integradas de alta escalabilidade atendendo +4.000 clientes de todos os portes e segmentos

60%¹

SERVIÇOS DIGITAIS

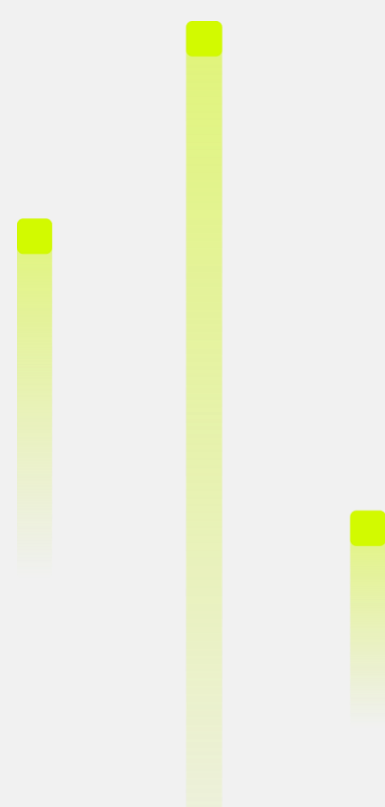


Notas: (1) Receita Bruta 4T21 LTM
(2) Figital = Físico + Digital

Sequoia vem reforçando sua posição como consolidadora do mercado

Modelo disciplinado para aquisições:

Estratégia é prioridade quando uma oportunidade é identificada



Receita
Atual & Potencial

+R\$ 5.4 B
Receita Bruta Potencial

+R\$690 M
Receita Bruta





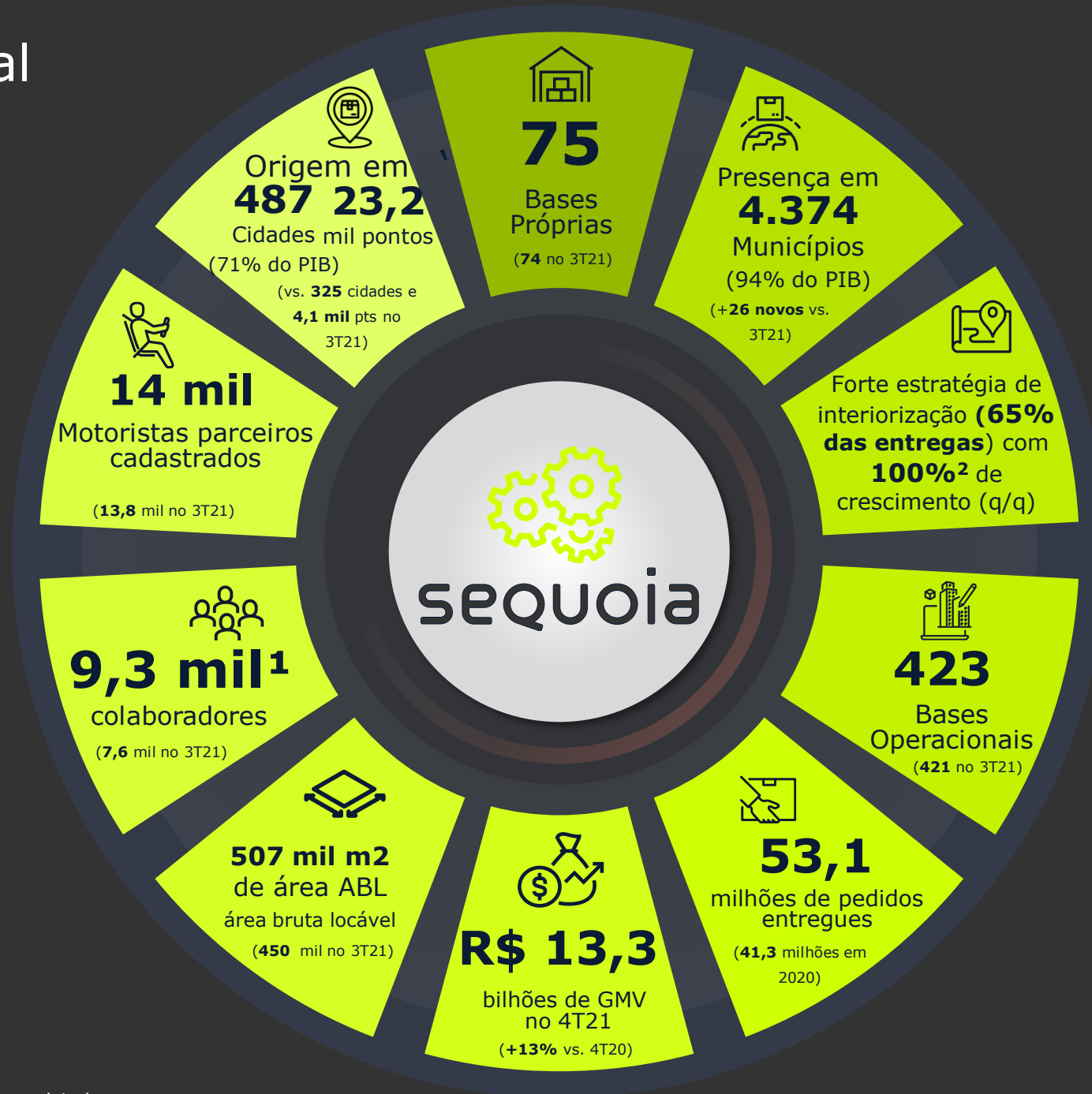
2

DESTAQUES OPERACIONAIS

Bruno Henrique Souza
COO

Ecossistema operacional em evolução

Seguimos focados na expansão nacional, abrangência operacional e na entrada em novos segmentos



(1) (Considera funcionários CLTs e Terceiros).

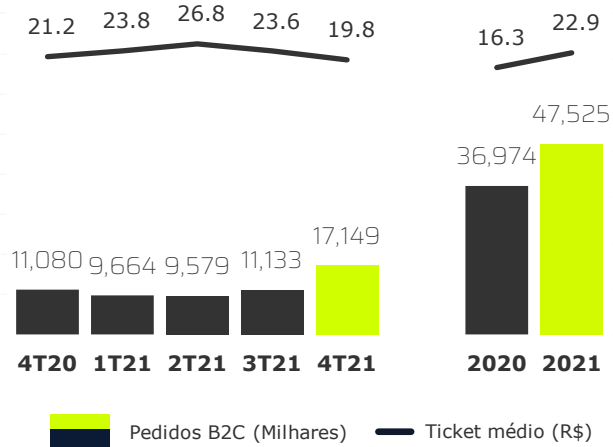
(2) Considera o crescimento 4T21 vs. 3T21 nas entregas no B2C leve no interior.

Dados operacionais

Mais um trimestre de recorde no número de Pedidos – Com forte performance do SFx

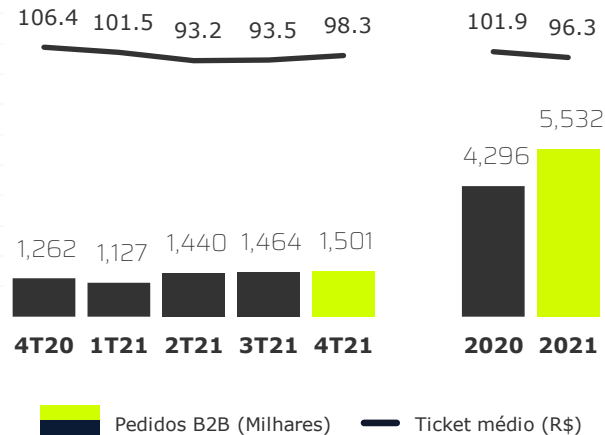
+55%
4T21

PEDIDOS B2C



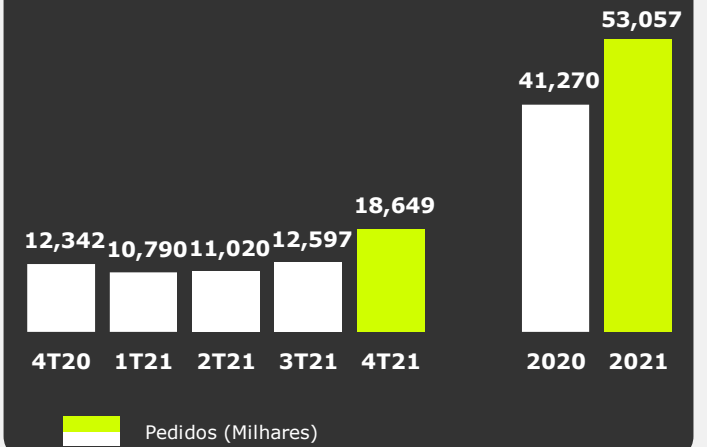
+19%
4T21

PEDIDOS B2B



+51%
4T21

PEDIDOS TOTAL



Recorde e novo patamar do número de Pedidos, impulsionado por **6,9 milhões de pedidos realizados pela SFx** no 4T21.

No B2C destaque para as **fortes marcas alcançadas** na **Black Friday** e **Natal**.

Datas especiais 4T21

Black Friday¹

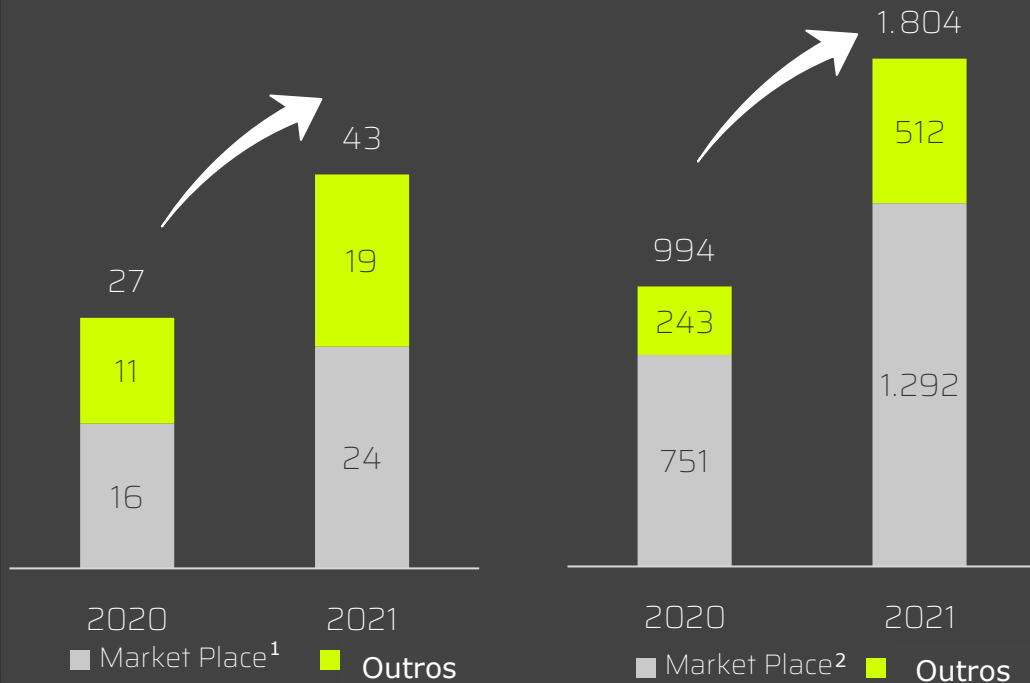
semana de 26 de novembro/21 a 2 de dezembro/21

Receita (R\$ mm)

+57% → 25% Outros
→ 32% Market Place

Pedidos ('000)

+81% → 23% Outros
→ 58% Market Place



Black Friday

semana de 26 de novembro/21 a 2 de dezembro/21

- Entregas de mais de **9.000 vendedores com origem em 430 cidades**
- **65%** das entregas para **regiões fora de capitais**
- **70%** dos pacotes entregues **pesando menos de 3 kg**
- GMV transportado de **~R\$700 milhões**

Natal¹

semana de 20 a 26 de dezembro/21

Receita

2021 vs 2020

+108%

Pedidos

2021 vs 2020

+135%

Grande potencial para nossas soluções digitais

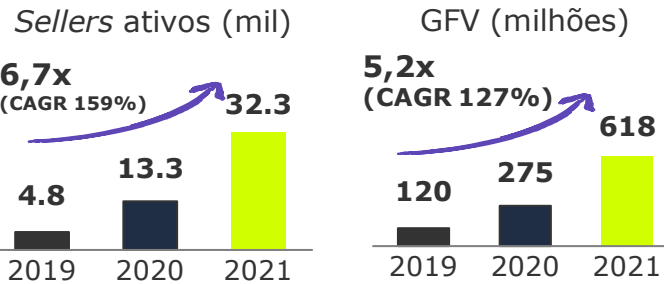


Adquirida no 4T21

Marketplace de Frete para SMBs

Fundada em 2015

R\$8 M em Receita em 2021



Ser o líder de mercado através de parcerias de e-commerce.



Benchmark



Valor de Mercado: US\$1 B

Fundada em 2013

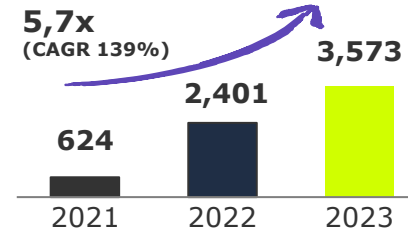
Marketplace de frete nos EUA
Receita estimada: ~US\$50 M

DROPS

Fundada no 3T21

Pontos de pick-up e drop-off ("PUDO"), logística reversa e desenvolvimento de atividades relacionadas

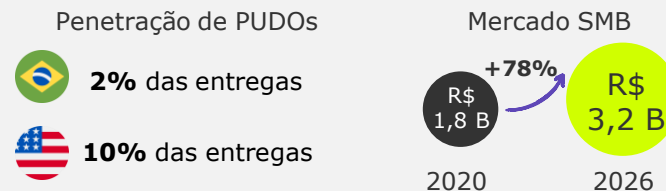
Número de PUDOs



Ser o líder no mercado de PUDOs



Mercado SMB com forte crescimento e baixa penetração de PUDOs



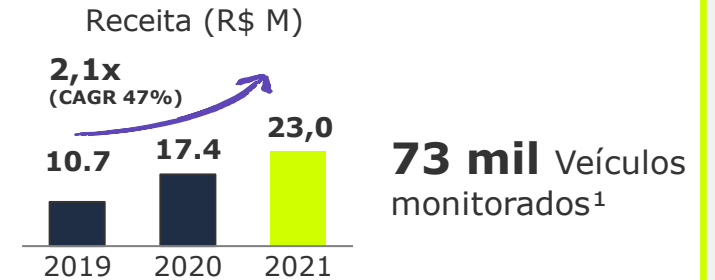
LINCROS

Adquirida no 4T21

SaaS para Roteirização, Torre Controle e Tracking

Fundada em 2015

R\$23 M em Receita em 2021



73 mil Veículos monitorados¹

Ser a solução líder em tecnologia em logística



Benchmark



Valor de Mercado: US\$1 B

Fundada em 2013

Solução baseada em dados para *last mile* no e-commerce com operação em 55 países
Receita estimada: ~US\$33 M

Nota: (1) Considera o fechamento de 2021

Ecosistema integrado de soluções digitais

Soluções digitais atinge **R\$ 215 milhões** em receita em 2021 crescimento de **9x vs. 2020**

Pick up, Drop off e Logística Reversa

624 PUDOs no 4T21 com expectativa de atingir 3,5 mil em 2023
Potenciais: *Nobody home*, *Kirana Model* e *Dark Stores*.



FRENET/DROPS

Integração de novas demandas logística reversa, clientes, mercados e canais para o PUDOs

Marketplace de frete

32 mil vendedores ativos
R\$ 618 milhões em GFV



sequoia

- 53 milhões de Pedidos
- R\$ 46 bilhões em GMV



DROPS/FRENET/SFX

Integração para coleta, logística reversa e *last mile*

Solução de *first mile* e *ominichannel* para múltiplas origens

6,9 milhões de Pedidos no 4T21
487 cidades com coleta
4.374 municípios cobertos

SFX/FRENET

Integra as demandas do mercado SMB, canais digitais e clientes

SaaS para Roteirização, Torre Controle e Tracking

73 mil veículos monitorados
R\$ 4,6 bilhões em frete transacionado
2,5 milhões de rotas operadas

LINCROS

Integração da roteirização, torre de controle e *tracking* das plataformas **SFX/FRENET/DROPS**



3

RESULTADOS 4T21

Fernando Stucchi
CFO & IRO

Destques 4T21

EBITDA



(1) Exclui efeitos com IFRS 16 adicionando os custos de alugueis e exclui custos com depreciação e amortização.

(2) Exclui despesas não recorrentes com: (i) fusões e aquisições; e (ii) outras receitas/despesas.

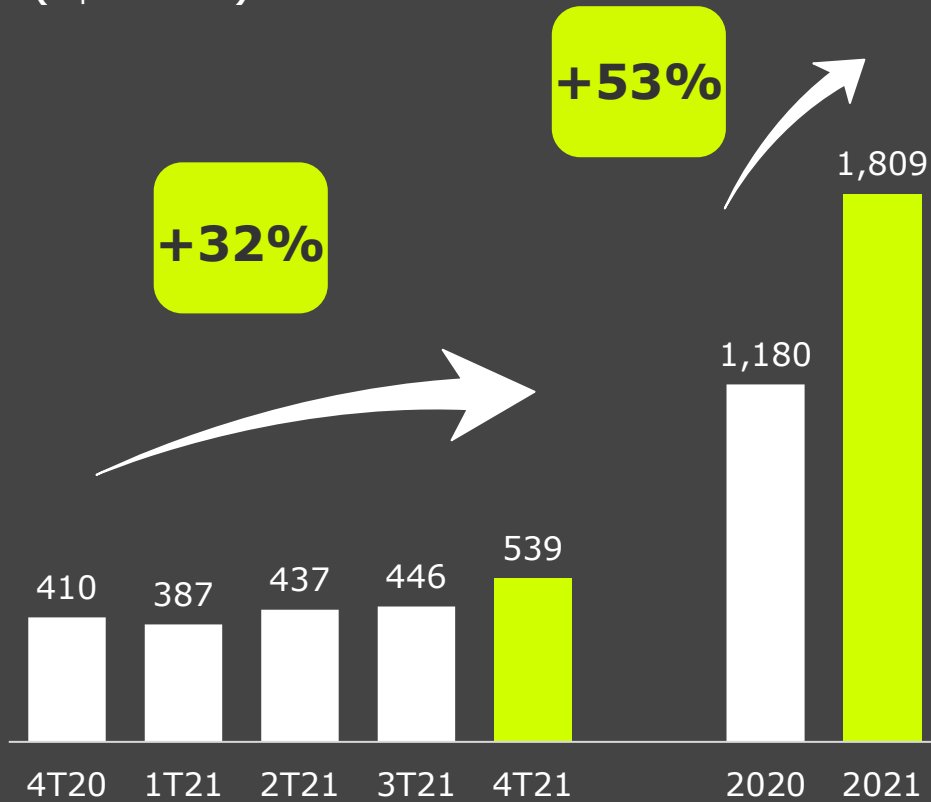
(3) Exclui efeitos com IFRS 16 adicionando os custos e despesas de alugueis e exclui despesas não recorrentes com: (i) fusões e aquisições; e (ii) outras receitas/despesas.

(4) Exclui a amortização do ágio e despesas não recorrentes.

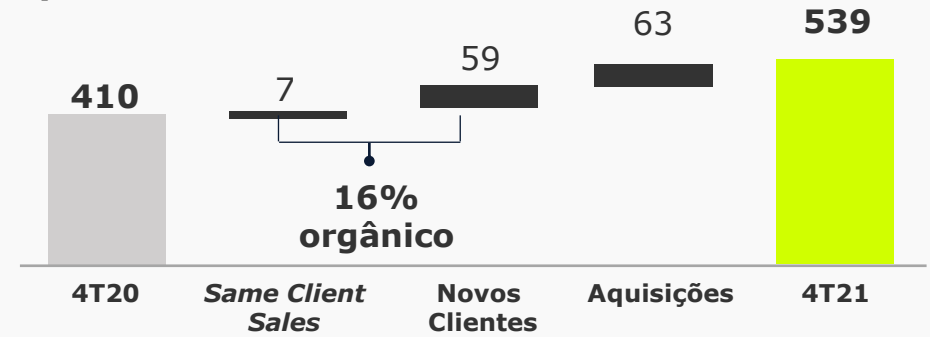
(5) Soma do EBITDA Ajustado LTM (Anualizando as adquiridas) mais Depreciação LTM, multiplicado por (1 - Alíquota IR) dividido pelo Valor residual + Capital de Giro (A Alíquota de Imposto de Renda e Contribuição Social utilizada para o cálculo do ROIC foi de 34%).

Receita Operacional

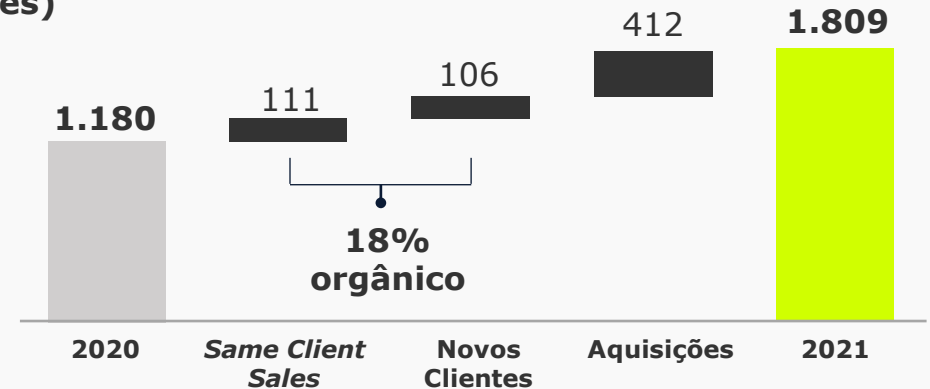
■ Histórico Receita Bruta (R\$ milhões)



■ Evolução da Receita Bruta 4T20 x 4T21 (R\$ milhões)



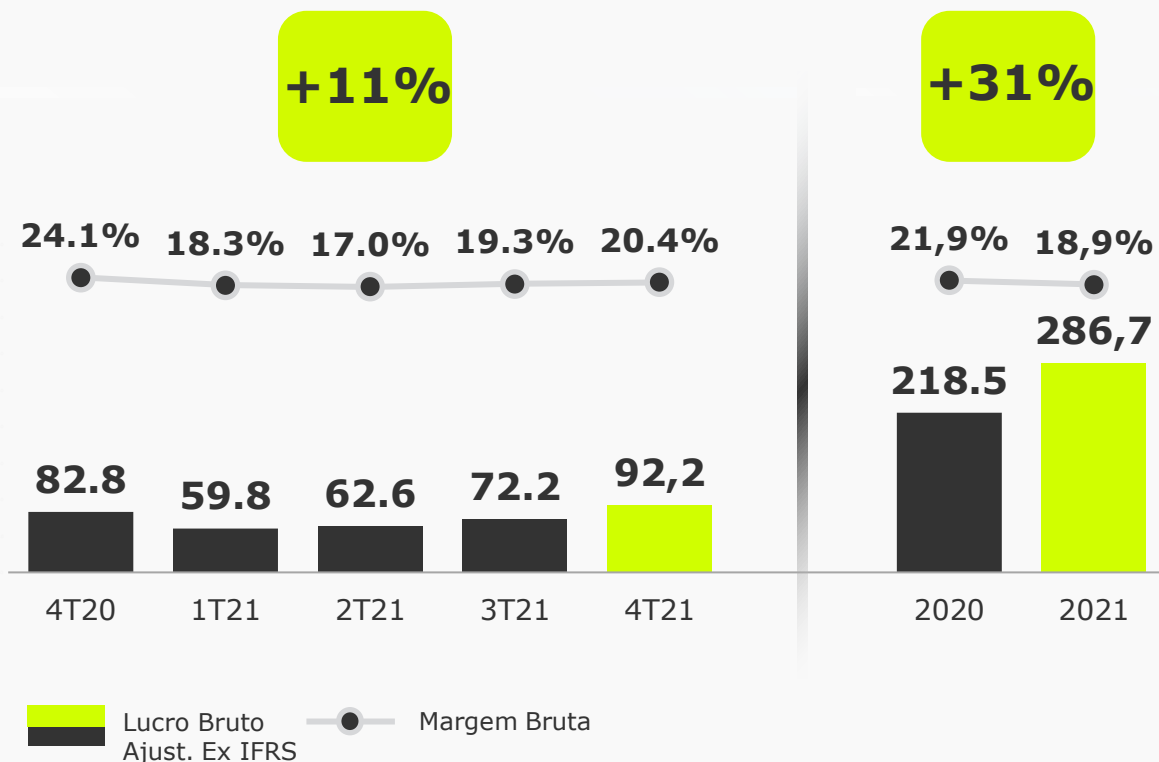
■ Evolução da Receita Bruta 2020 x 2021 (R\$ milhões)



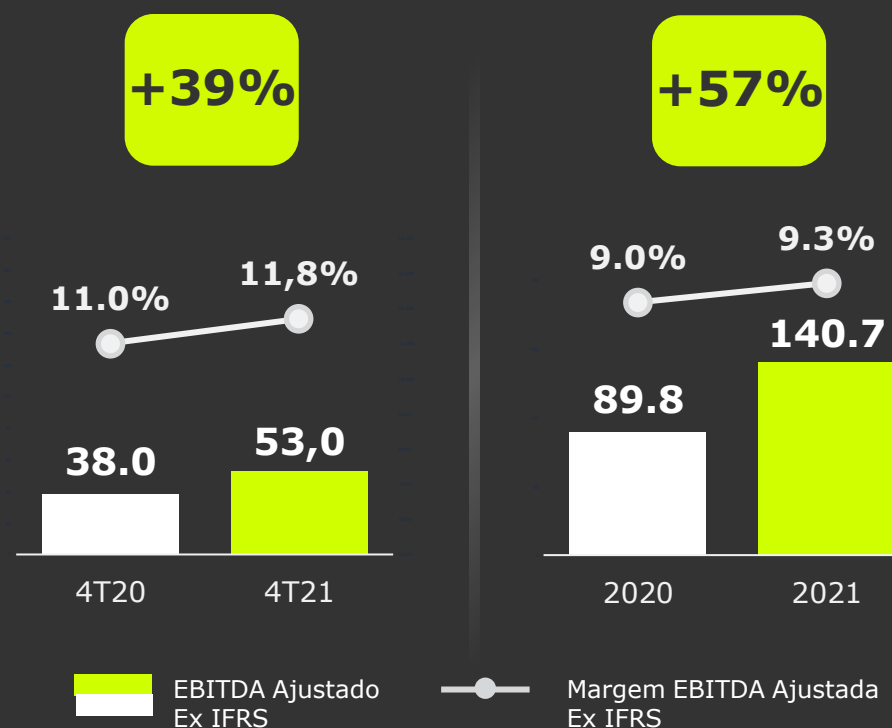
Rentabilidade

Recuperação da Margem Bruta e Expansão da Margem EBITDA

■ Lucro Bruto Ajustado Ex IFRS¹ (R\$ milhões)



■ EBITDA Ajustado Ex IFRS² (R\$ milhões)



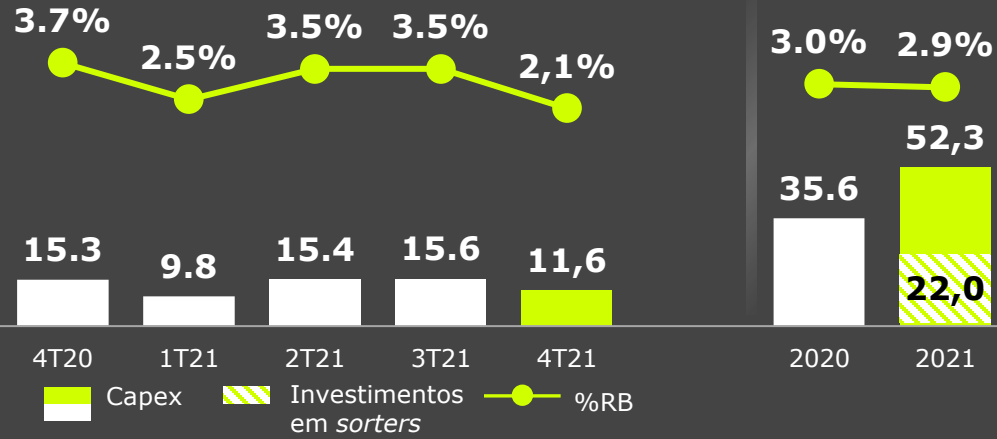
(1) Exclui efeitos com IFRS 16 adicionando os custos de aluguéis e exclui custos com depreciação e amortização.

(2) Exclui efeitos com IFRS 16 adicionando os custos e despesas de aluguéis e exclui despesas não recorrentes com: (i) fusões e aquisições; e (ii) outras receitas/despesas.

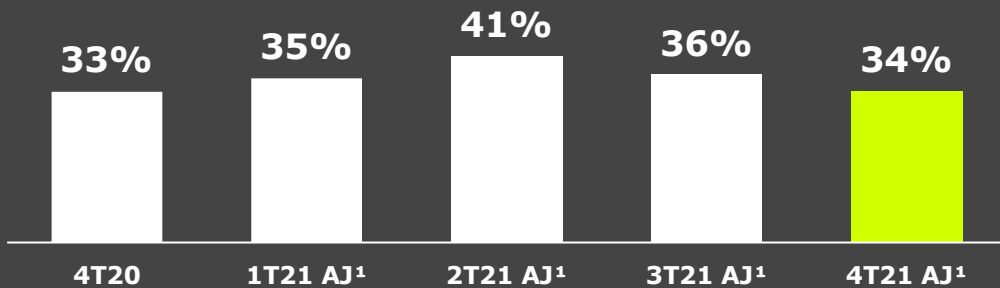
Investimento e Endividamento

Investimentos e ROIC

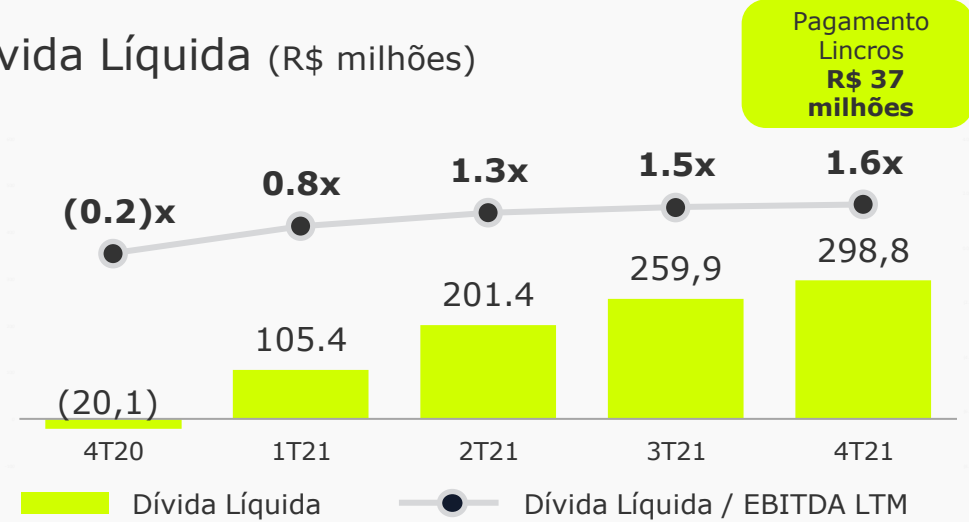
Investimentos



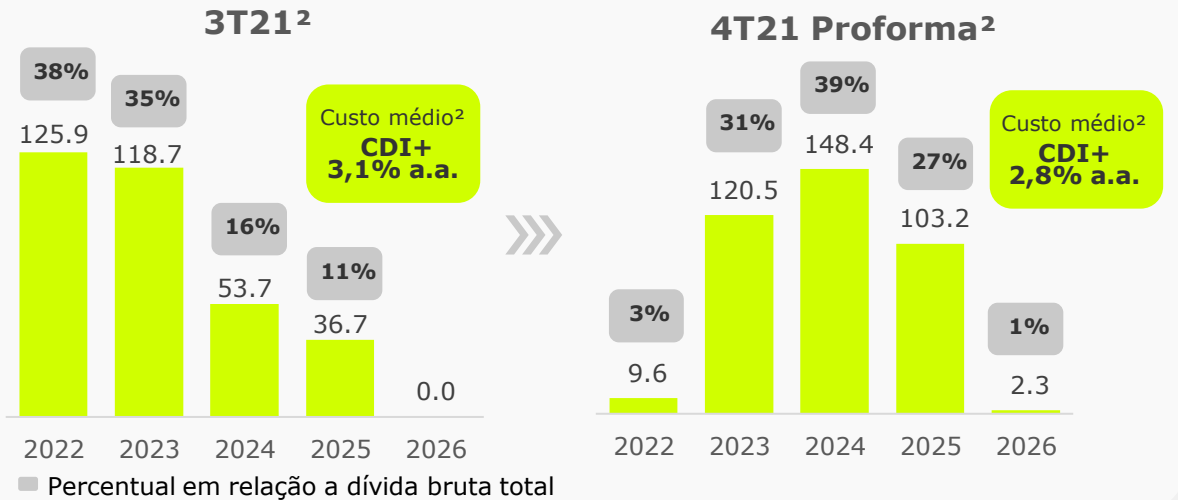
ROIC



Dívida Líquida (R\$ milhões)



Alongamento do Endividamento (R\$ milhões)

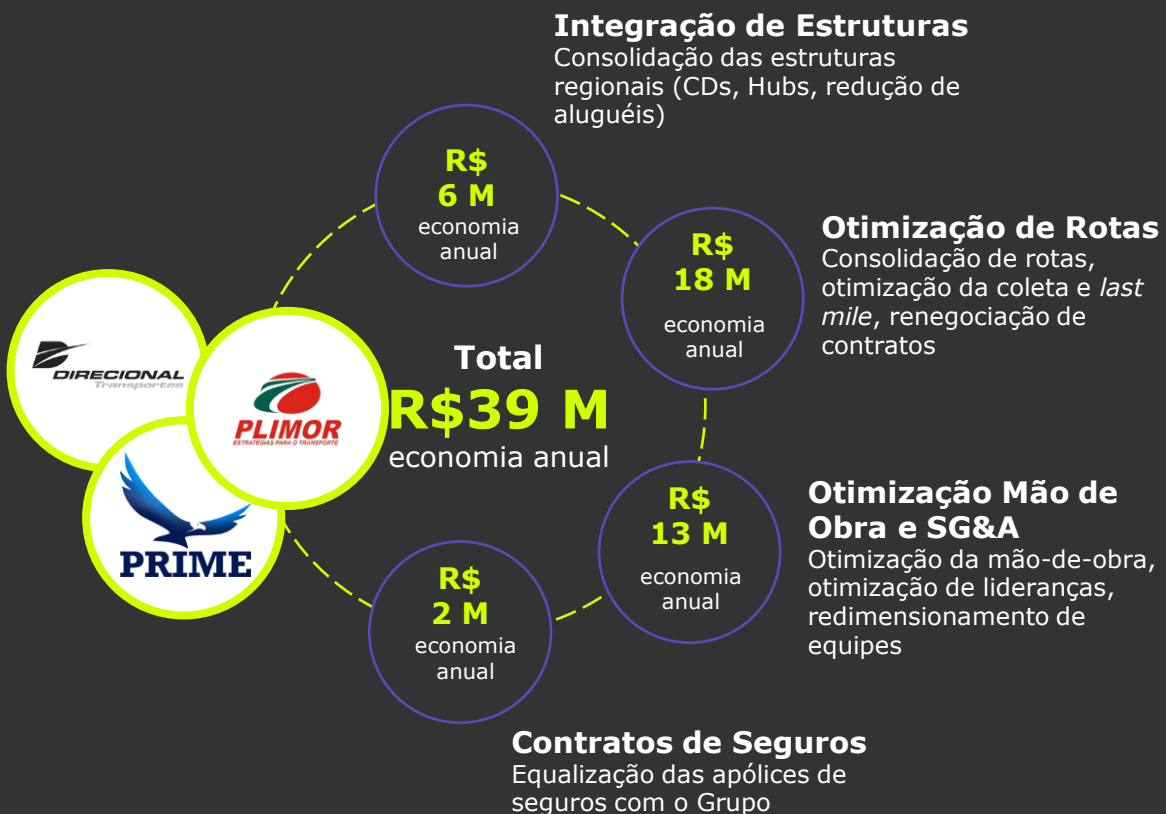


(1) Considera a soma do EBITDA Ajustado LTM (anualizando o EBITDA das adquiridas)

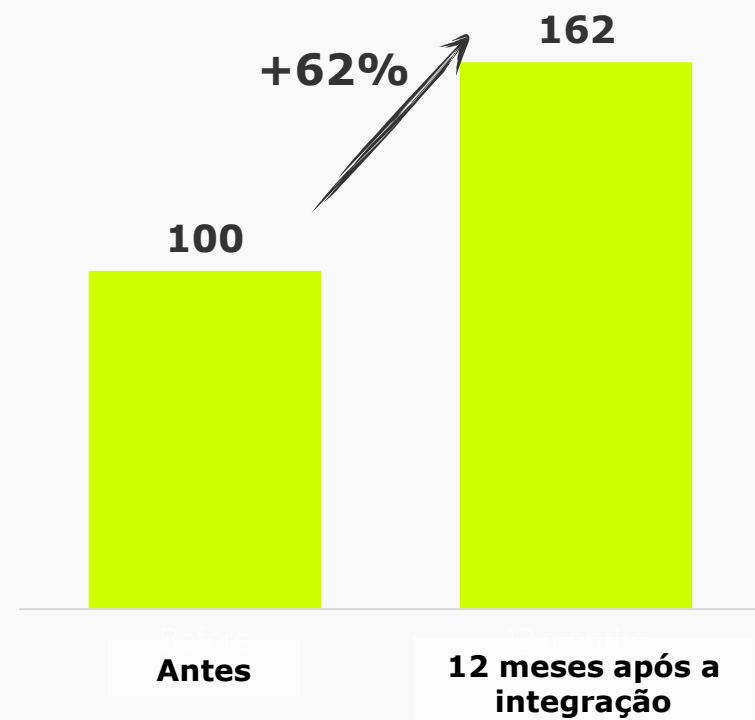
(2) Considera a dívida bruta em cada período e considera o CDI médio do 4T21 de 7,63% para o 3T21 e Proforma (Jan/21).

Processo de Integração e Captura de Sinergias

Processo de Integração entre 6-8 meses com captura de sinergias e 12 meses



Evolução da Margem EBITDA após a Captura das Sinergias (base 100)¹





4

GENTE & GESTÃO ESG

Diná Ribeiro Carvalho

Diretora Executiva Gente & Gestão e Sustentabilidade

Agenda ESG | Prioridades

Sequoia na vanguarda do ESG no setor de logística



EMISSÕES +
RESÍDUOS

**BUSCAR A
NEUTRALIDADE
DE CARBONO**



MOBILIDADE

**FAVORECER A
MOBILIDADE
SUSTENTÁVEL NAS
CIDADES
PRIORITÁRIAS**



COMUNIDADE

**ELEVAR O
DESENVOLVIMENTO
HUMANO NO NOSSO
ECOSSISTEMA**



MOTORISTAS
PARCEIROS

**GARANTIR
SEGURANÇA,
DESENVOLVIMENTO E
TRABALHO JUSTO**

AMBIÇÃO 2030

Agenda ESG | Principais Projetos e Impactos 4T21



- Lançamento da DROPS: redução das emissões e melhora da mobilidade urbana:
 - Trajetos mais curtos e utilização de modais alternativos
 - 624 PUDOs credenciados no 4T21. Expectativa de 3.500 PUDOs em 2023



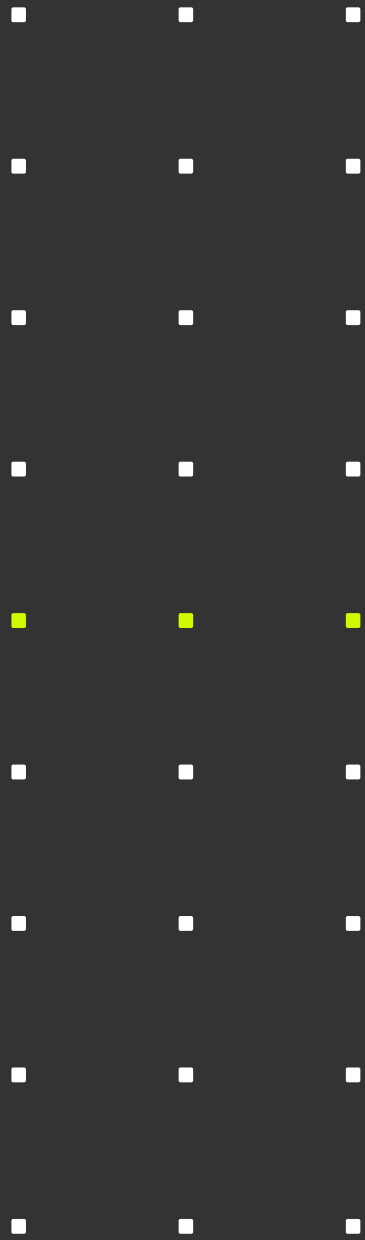
- Implantação da Plataforma com unificação do controle de resíduos de todas as unidades do Grupo Sequoia
- Expansão do Programa Despoluir, com aumento do número de veículos avaliados ambientalmente



- Ação de conscientização sobre saúde e segurança com 400 motoristas parceiros impactados



- Transporte de 50 toneladas de alimentos e itens de higiene pessoal para 3.000 famílias vitima das enchentes nos estados da Bahia e São Paulo
- Início da quinta turma do Programa Sementes (Jovens Aprendizes): 30 jovens selecionados e 41 educadores voluntários



sequoia

OBRIGADO

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

Fernando Stucchi

CFO & IRO

Rodrigo Manso

Head de RI

Larissa Almeida

Especialista de RI