



sequoia

Divulgação de Resultados

3T22

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

Destaques 3T22

Armando Marchesan Neto
Fundador e CEO

Destques Financeiros e Operacionais 3T22

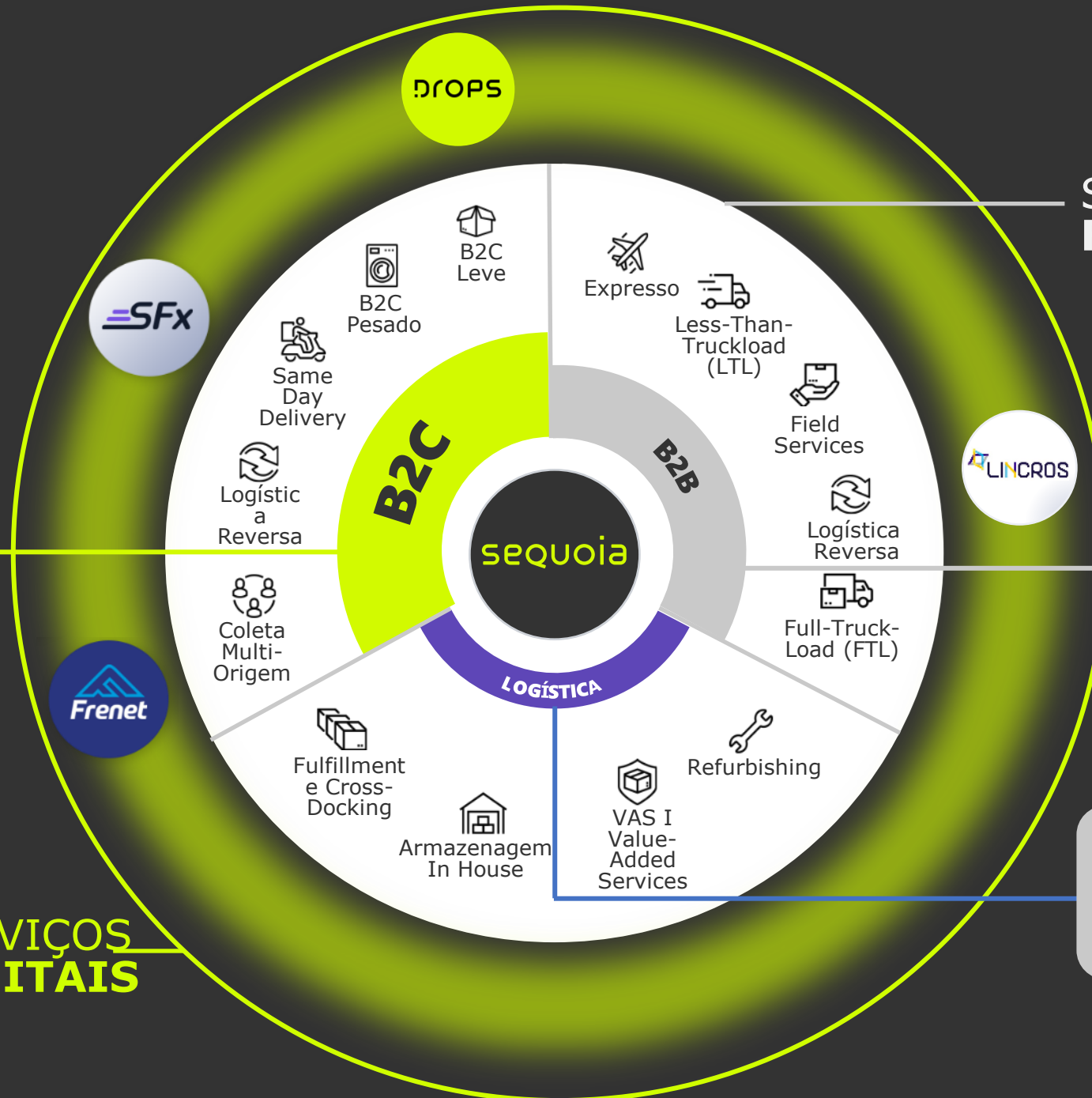
- Número de **PEDIDOS** alcança **20,8 MILHÕES** com **AUMENTO** de **65,1%**
 - **B2C** atinge **19,2 MILHÕES** de **PEDIDOS**, com **INCREMENTO** de **72,0%**
- **RECEITA BRUTA** atingiu **R\$ 538,2 MILHÕES** com **CRESCIMENTO ORGÂNICO DE 20,7%**
 - Destaque para o **CRESCIMENTO DO B2C** que alcançou **R\$ 343,6 MILHÕES** com **AUMENTO ORGÂNICO DE 30,7%**
 - Resultado suportado pela **FORTE PERFORMANCE** da categoria de **ITENS LEVES** de até 3Kg e **MENOR CRESCIMENTO** de **ITENS PESADOS** de **MAIOR VALOR AGREGADO**
- **GMV TRANSPORTADO** de **R\$ 10,5 BILHÕES** com **DECRESCIMENTO** de **17,5%** em função da **MENOR DEMANDA** de **PRODUTOS** com **MAIOR VALOR AGREGADO**
- **EBITDA** de **R\$ 67,4 MILHÕES**, apresentando **AUMENTO** de **19,8%**. **MARGEM EBITDA** atinge **14,9%** em linha com ano anterior
- **ÍNDICE DE ALAVANCAGEM ATINGE 1,7X** no **3T22**, **PATAMAR SAUDÁVEL** refletindo o **BENEFÍCIO** da **OPERAÇÃO ASSET LIGHT** com **ROIC DE 44,3%**

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

66%¹

SERVIÇOS DIGITAIS



Notas: (1) Receita Bruta 3T22 LTM
(2) Figital = Físico + Digital



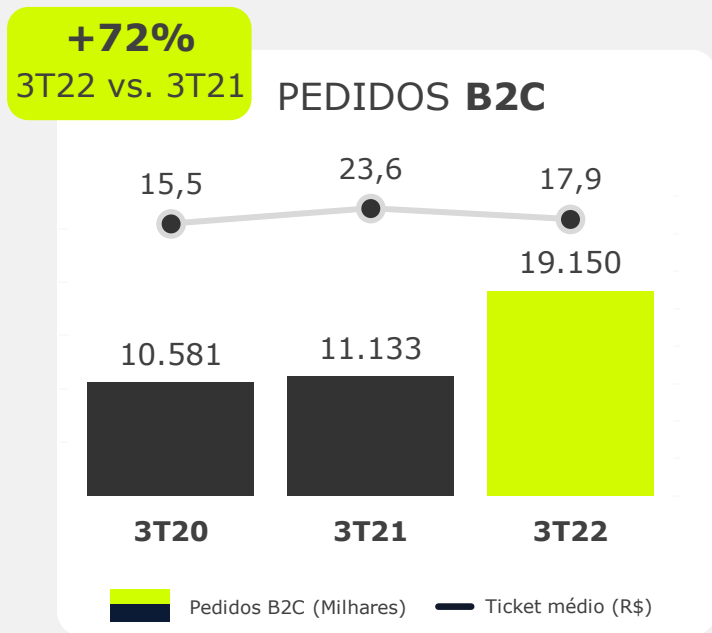
2

DESTAQUES OPERACIONAIS

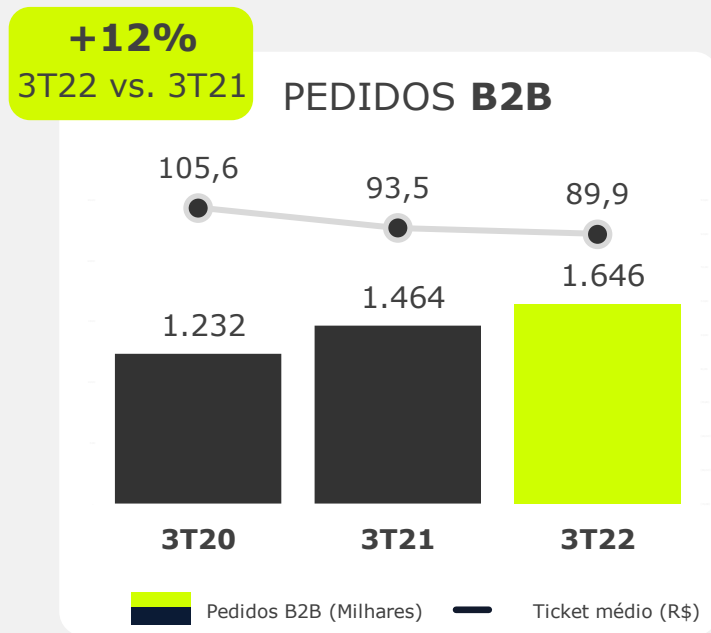
Bruno Henrique Souza
COO

Dados operacionais

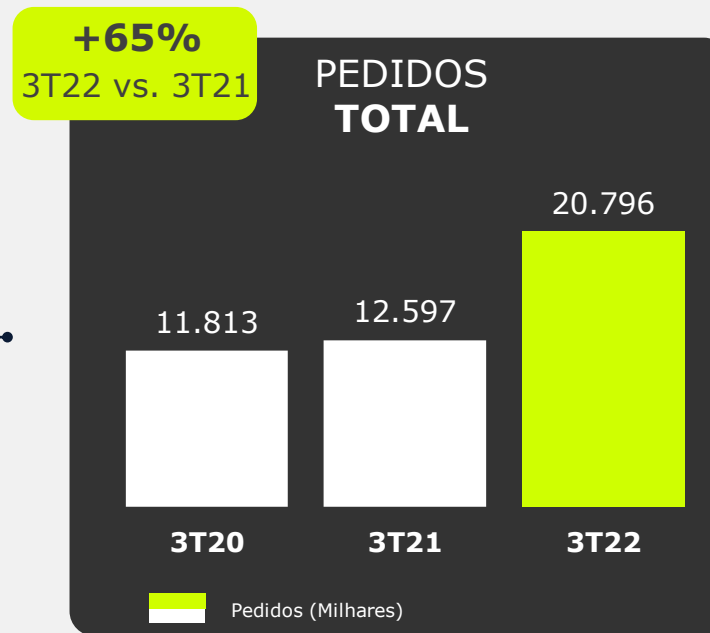
Forte crescimento anual e manutenção do alto nível histórico do trimestre anterior



- 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 crescimento anual e trimestral.**
- **Queda** do **ticket médio** em função da **redução** do **GMV** transportado (menor demanda para alto valor agregado)



Destques do Ecossistema Operacional

Solução Completa

para atendimento das complexidades do Mercado

First Mile

400k pacotes diários
22.000 PMEs (3P)
644 Cidades

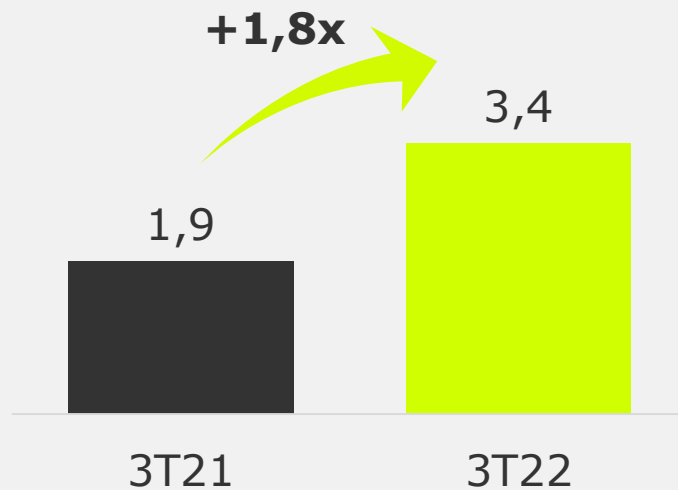
Sorting

300k pacotes diários
17 Centros de Distribuição
463 Hubs

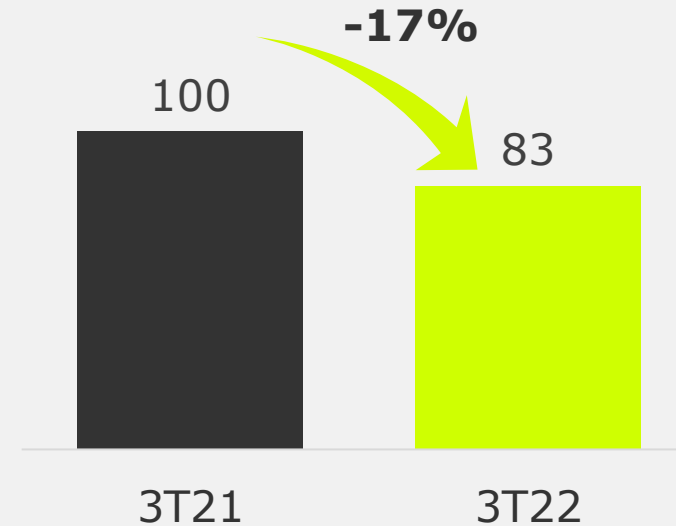
Last Mile

300k pacotes diários
4.260 Cidades
94% Cobertura do PIB

Pedidos por Headcount¹ (mil)



Custo de Frete /Pedidos² (Base 100)



(1) Considera headcount operacional de 5.189 posições. (2) Evolução do custo médio unitário do segmento B2C. Considera o custo de frete e o volume de pedidos do B2C leve.



3

RESULTADOS 3T22

Fernando Stucchi
CFO & IRO

Destques 3T22

EBITDA

RECEITA
BRUTA



R\$ **538,2** MM



+21%
YoY

LUCRO BRUTO



R\$ **85,6** MM



+20%
YoY

18,9%
Margem

-0,2 p.p.
YoY

EBITDA



R\$ **67,4** MM



+20%
YoY

14,9%
Margem

-0,1 p.p.
YoY

EBITDA
AJUSTADO¹



R\$ **67,7** MM



+17%
YoY

15,0%
Margem

LL
AJUSTADO²



R\$ **8,6** MM

ROIC

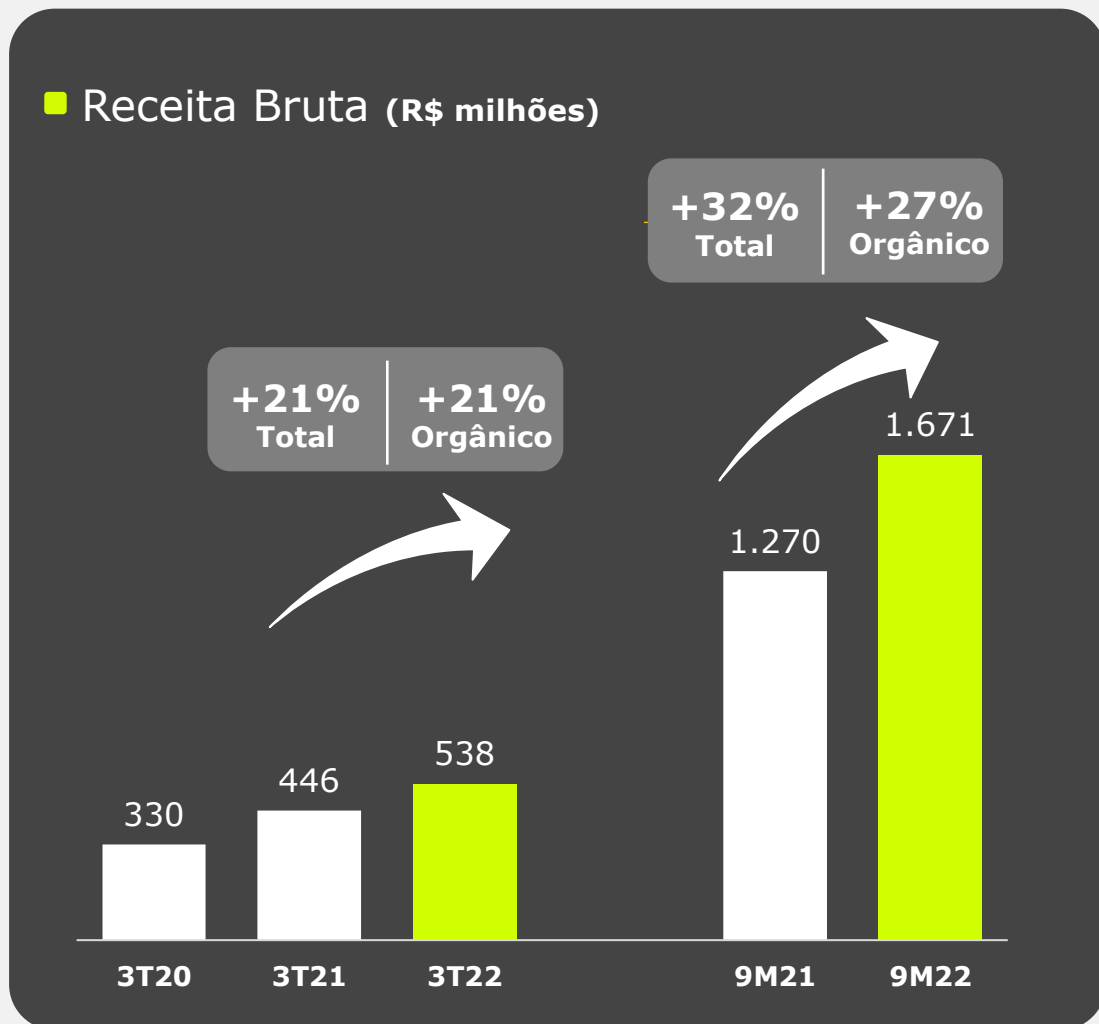


44,3%

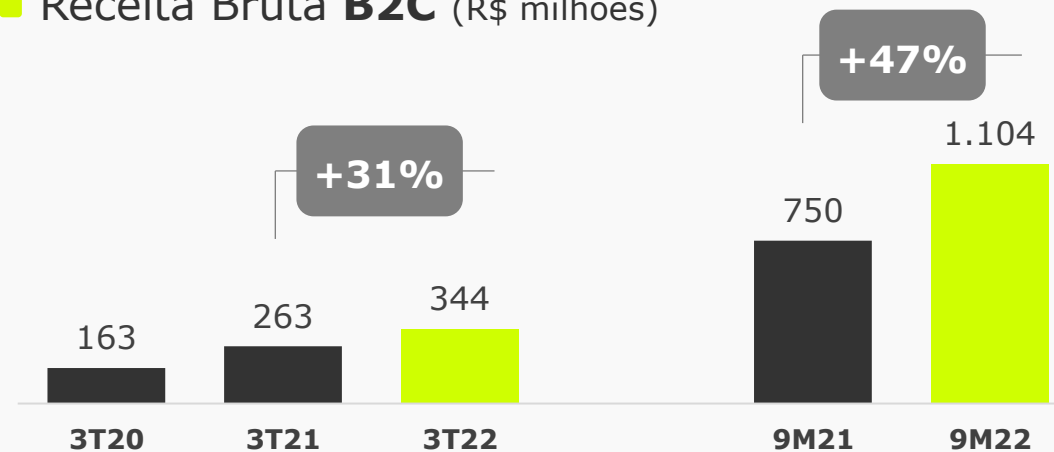
(1) Exclui despesas não recorrentes com outras receitas/despesas não recorrentes.

(2) Exclui a amortização de intangíveis gerados nas aquisições e outras receitas/despesas não recorrentes.

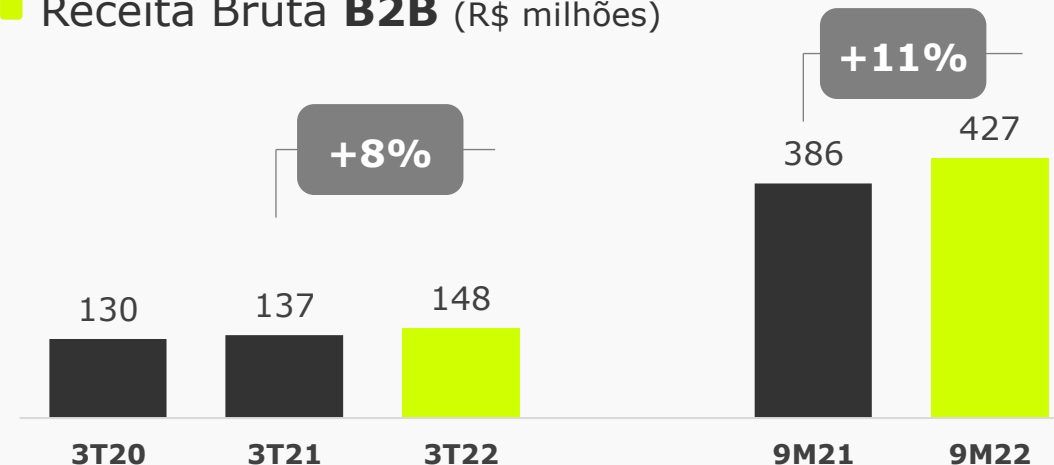
Receita Operacional



■ Receita Bruta **B2C** (R\$ milhões)

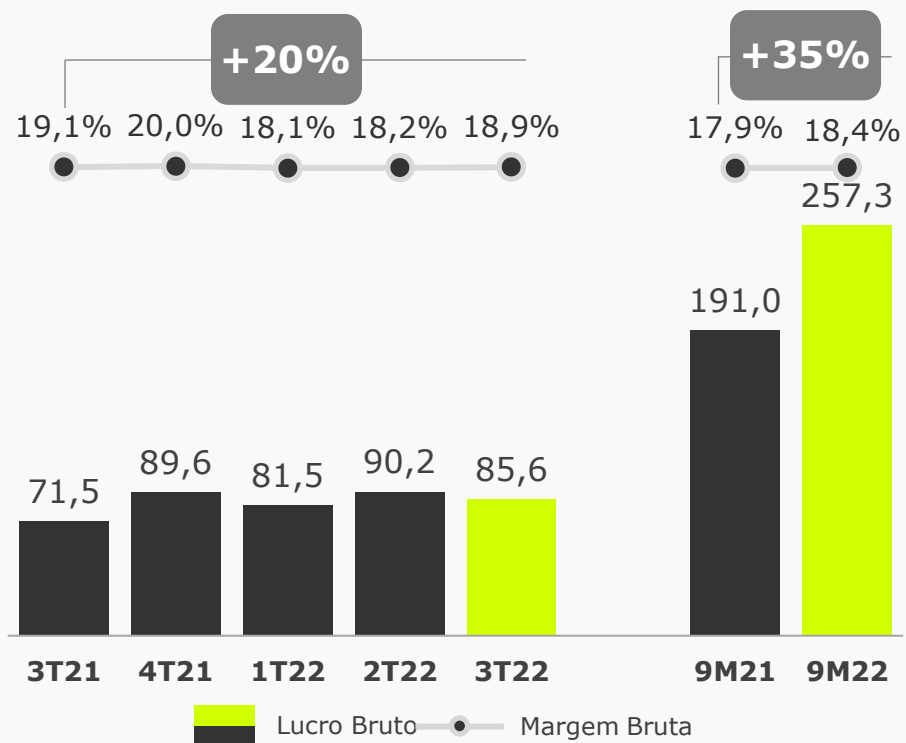


■ Receita Bruta **B2B** (R\$ milhões)

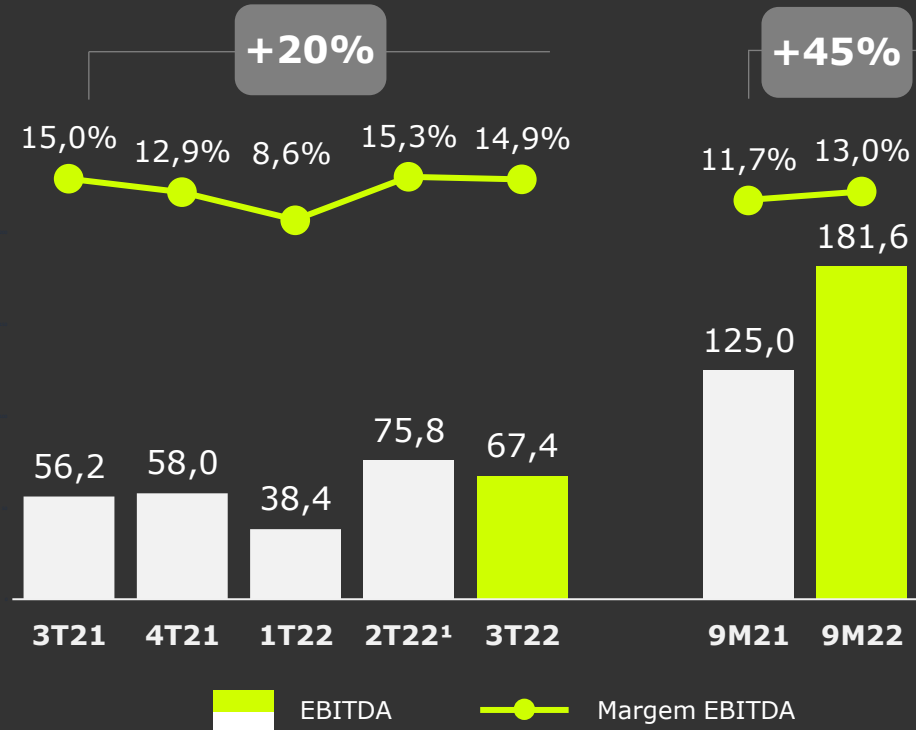


Rentabilidade

Lucro Bruto e Margem (R\$ milhões)



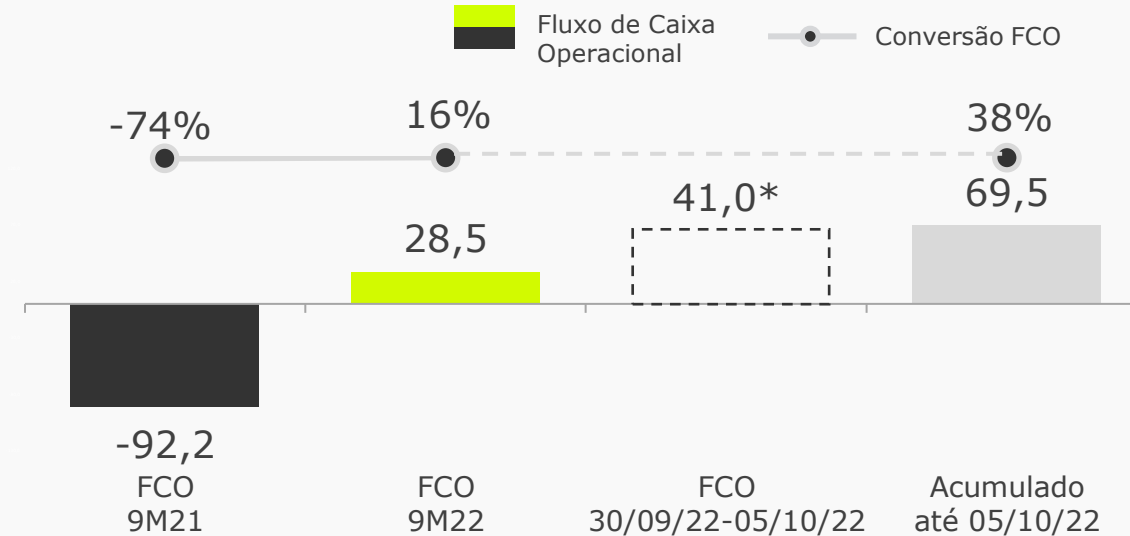
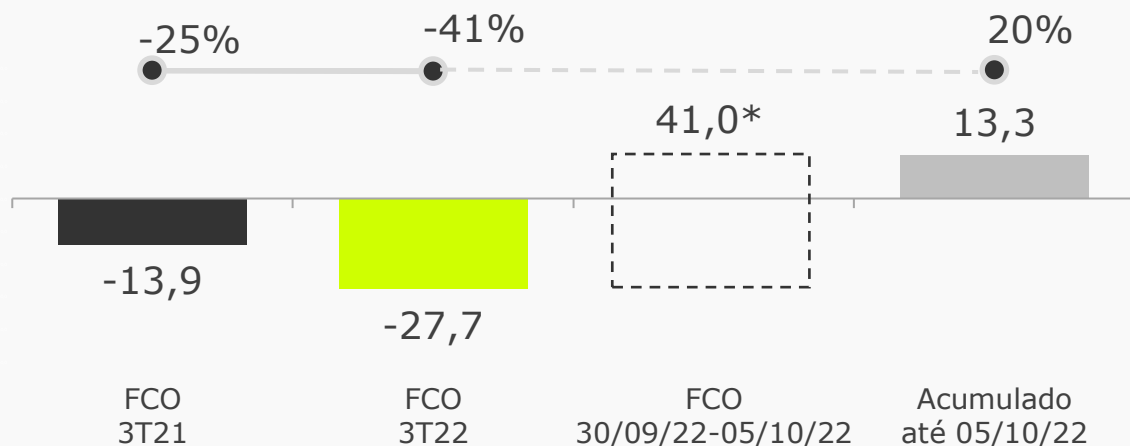
EBITDA e Margem (R\$ milhões)



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

Fluxo de Caixa e Endividamento

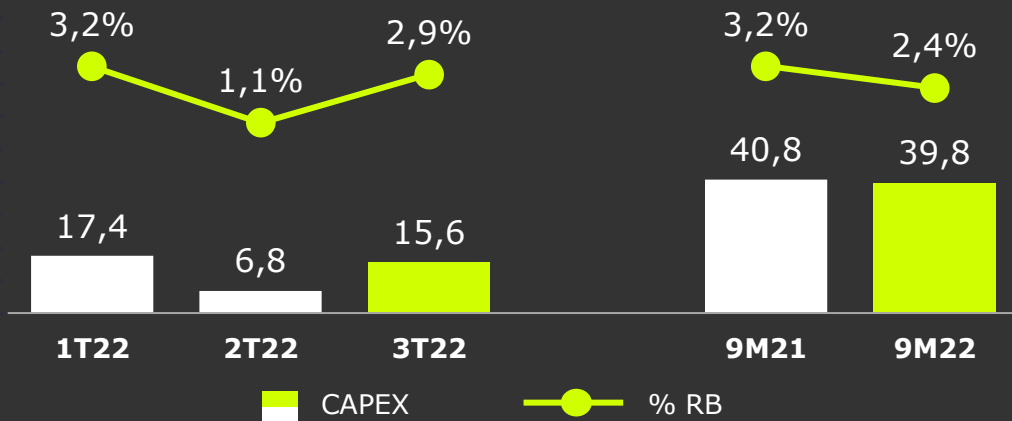
Fluxo de Caixa Operacional



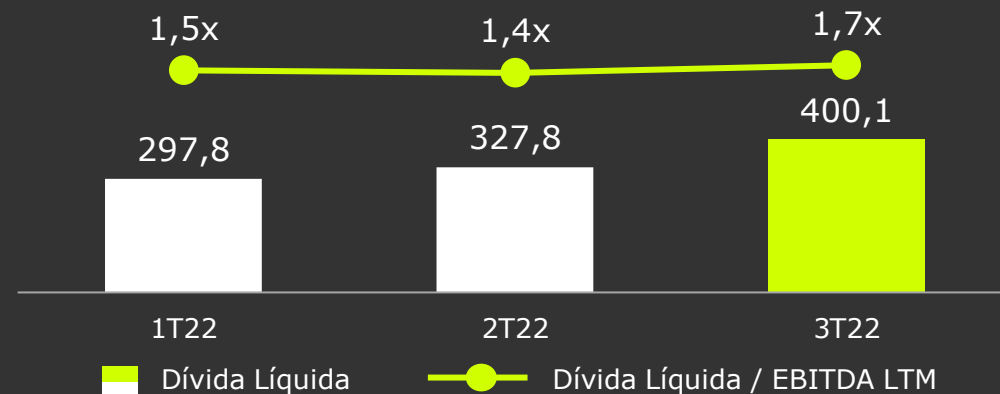
* Fluxo de Caixa Operacional entre 30/09/22 e 01/10/22, principal impacto relacionado com contas a receber vencimento em set/22 e recebido (caixa) em out/22.

Investimentos e Endividamento

Investimentos (R\$ milhão)



Endividamento (R\$ milhão)





4

Gente & Gestão e 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
E ENTREGADORES*

**GARANTIR
SEGURANÇA,
DESENVOLVIMENTO E
TRABALHO JUSTO**

AMBIÇÃO 2030

* O tema material saúde, segurança e bem-estar é abordado de forma transversal nos pilares Comunidade e Motoristas e Entregadores.

Agenda ESG | Compromissos

Sequoia na vanguarda do ESG no setor de logística



EMISSÕES +
RESÍDUOS



MOBILIDADE



COMUNIDADE*



MOTORISTAS
E ENTREGADORES*

Principais Compromissos Públicos até 2025

Redução das emissões com metas aderentes ao Acordo de Paris

- Até 2022, adesão ao *CDP* e alinhamento com o *Science Based Targets initiative* (SBTi)
- Até 2024, estabelecer Plano de Resiliência Climática
- Até 2025, oferecer entrega de baixa emissão ou compensação em 100% das entregas
- Até 2025, aterro zero nas operações próprias

Engajar em fóruns locais e oferecer modais alternativos com menos poluentes

- Até 2025, 15% da frota própria com tecnologia limpa.
- Até 2025, 40% de cobertura da Drops (PUDOs) em áreas urbanas mais densas

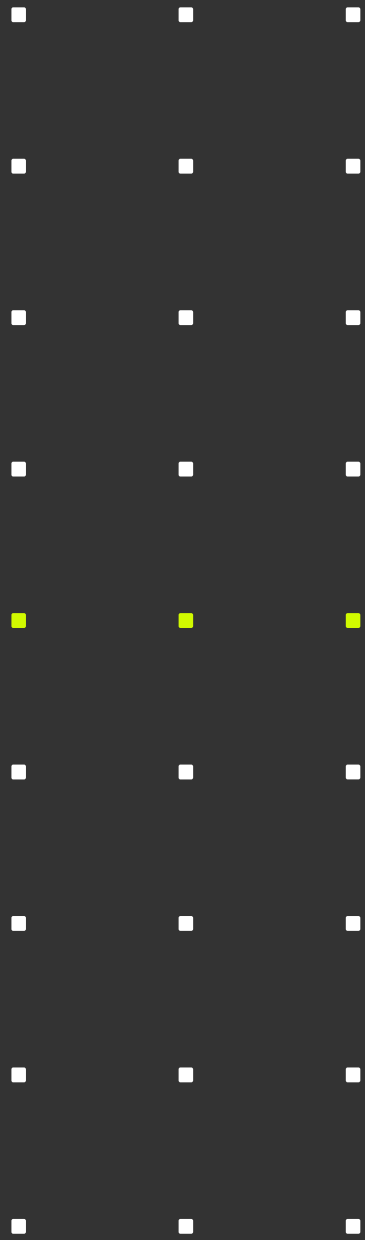
Criar bases de avaliação de impacto no ecossistema Sequoia com foco nos colaboradores, sellers e parceiros

- Até 2023, modelagem do Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) para colaboradores e comunidades do entorno
- Até 2024, expandir Programa de estágio Sementes Sequoia
- Até 2025, capacitar 25% de pequenos *sellers* e parceiros em temas de gestão e sustentabilidade

Estabelecer padrão único de segurança e modelo para avaliar as condições de trabalho

- Até 2023, modelagem do Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) dos motoristas e entregadores
- Até 2024, estabelecer Programa de Impacto Social Positivo
- Até 2025, estabelecer padrão único de segurança viária no last mile

* O tema material saúde, segurança e bem-estar é abordado de forma transversal nos pilares Comunidade e Motoristas e Entregadores.



sequoia

OBRIGADO

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