



sequoia

DIVULGAÇÃO
DE RESULTADOS

3T21

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.

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Armando Marchesan Neto
Fundador e CEO

DESTAQUES FINANCEIROS E OPERACIONAIS

4

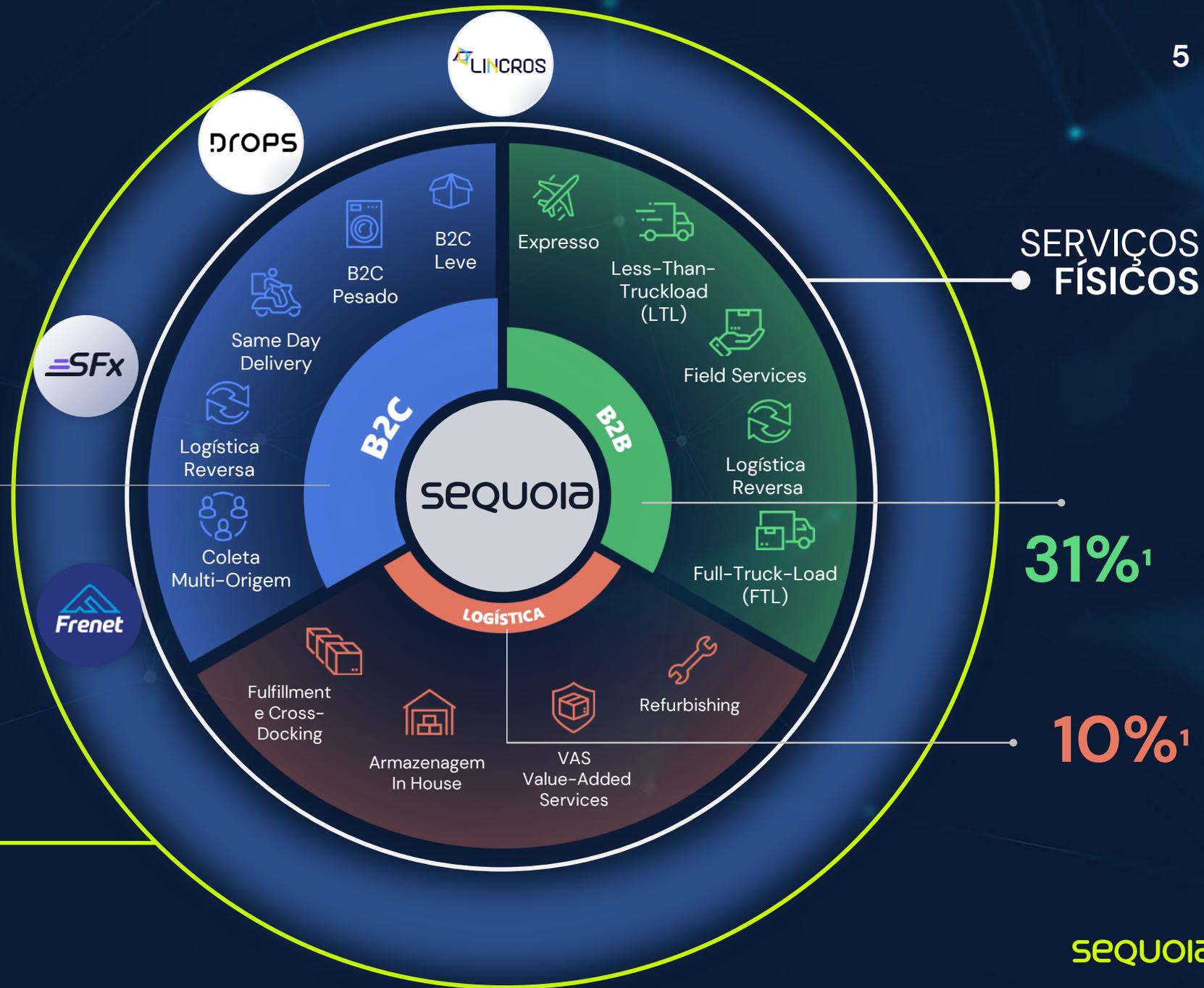
- > Captura de sinergias dos últimos M&As – acima do inicialmente planejado – e renegociações contratuais impactando positivamente a **MARGEM BRUTA (19,3%, +2,3 p.p. QoQ)** e a **MARGEM EBITDA (11,1%. +2,9 p.p. QoQ)** do período, mesmo em meio à forte pressão inflacionária.
- > **RECORDE DO VOLUME DE ENTREGAS** no trimestre (**12,6 MILHÕES DE PEDIDOS**), superando, inclusive, o 4T20, período positivamente impactado por fortes datas de varejo como Black Friday e Natal.
- > **1,3 MILHÃO ENTREGAS REALIZADAS SFX NO 3T21 (+60% vs. 2T21)**, com rápido ganho de escala, impulsionado pela entrada de novos *players* no *e-commerce* brasileiro.
- > *Same Client Sales* inferior a trimestres anteriores, refletindo o *churn* forçado de contratos de Logística e B2B e a forte base de comparação do B2C no 3T20. Ainda assim, o **B2C** continua registrando forte crescimento com **SAME CLIENT SALES DE +17%** e **CRESCIMENTO ORGÂNICO TOTAL DE 23%** no trimestre.
- > Execução da estratégia de criação de **MARKETPLACE INTEGRADO DE LOGÍSTICA E TRANSPORTE**, com aquisição de **LINCROS** e criação de **DROPS**.
- > Foco na **INTEGRAÇÃO DOS M&AS** e implantação de **SISTEMAS (ERP/FOPAG)**.
- > **ROBUSTO PIPELINE DE M&A** em cenário macro favorável para empresas capitalizadas e bem estruturadas.

ECOSSISTEMA INTEGRADO DE SERVIÇOS FÍSICOS E DIGITAIS

Portfolio de soluções *one-stop-shop* de alta escalabilidade atendendo +4.000 clientes de todos os portes e segmentos

59%¹

SERVIÇOS DIGITAIS



Notas: (1) Receita Bruta 3T21 LTM

SEQUOIA VEM REFORÇANDO SUA POSIÇÃO COMO CONSOLIDADORA DO MERCADO

Modelo disciplinado para aquisições:

Estratégia é prioridade quando uma oportunidade é identificada

M&A Pipeline





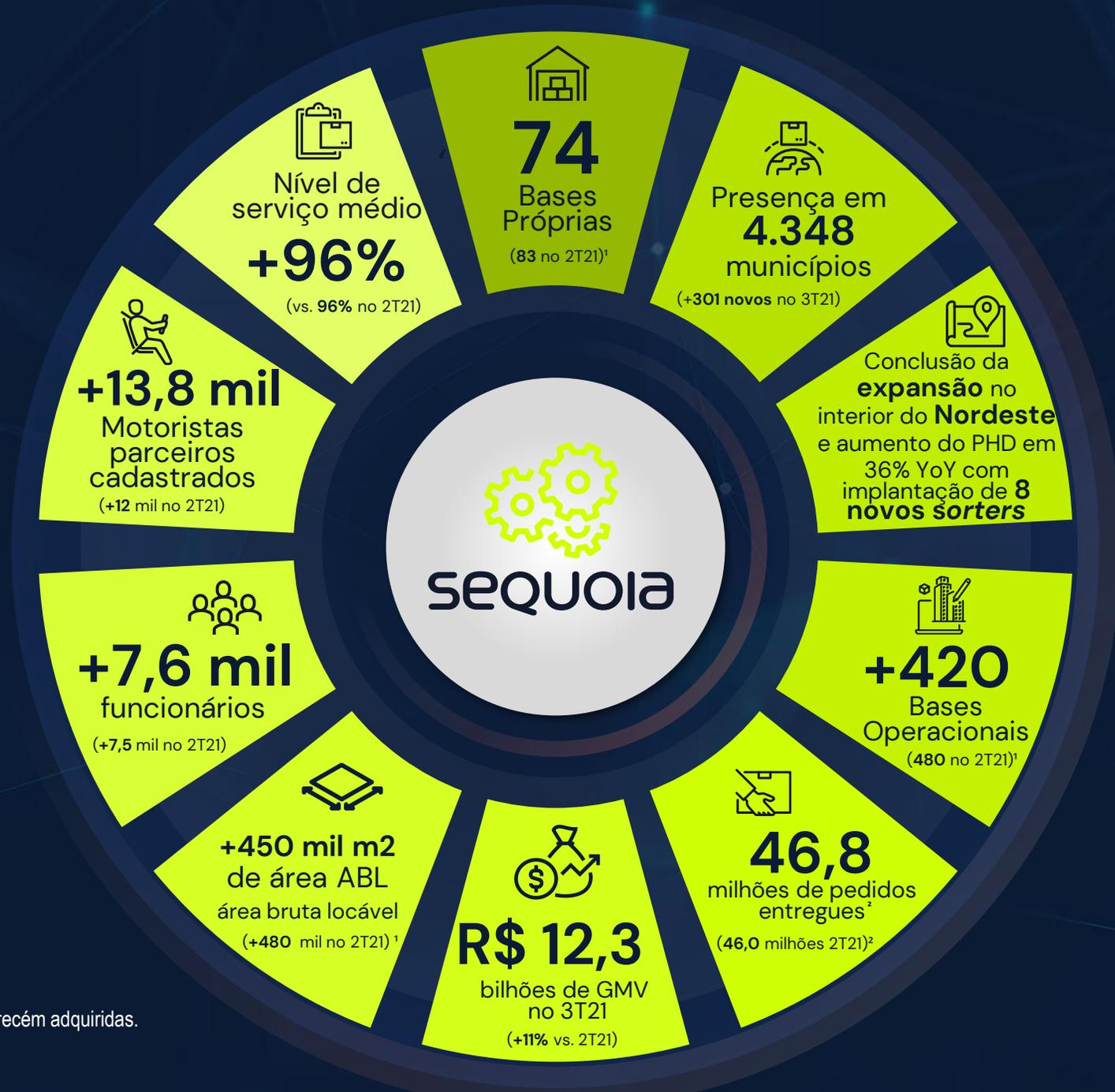
2.

DESTAQUES OPERACIONAIS

Bruno Henrique Souza
COO

ECOSSISTEMA OPERACIONAL EM EVOLUÇÃO

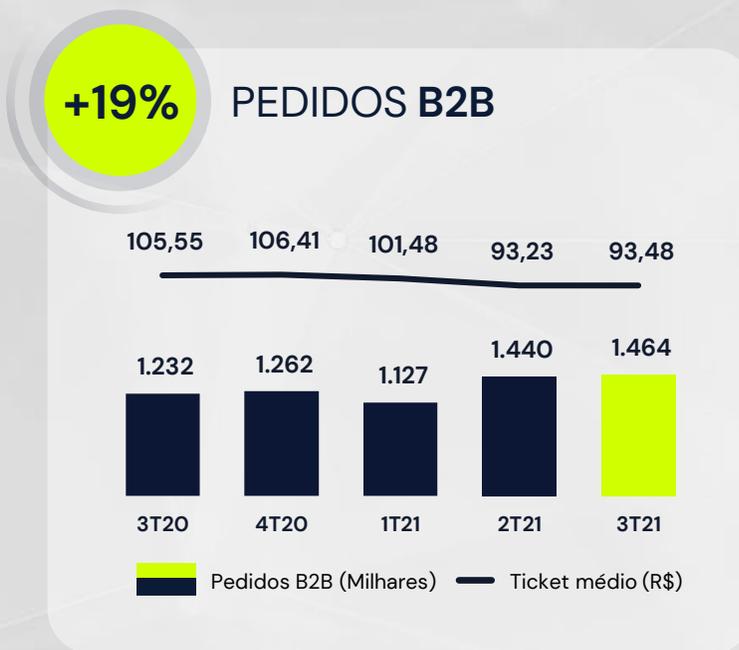
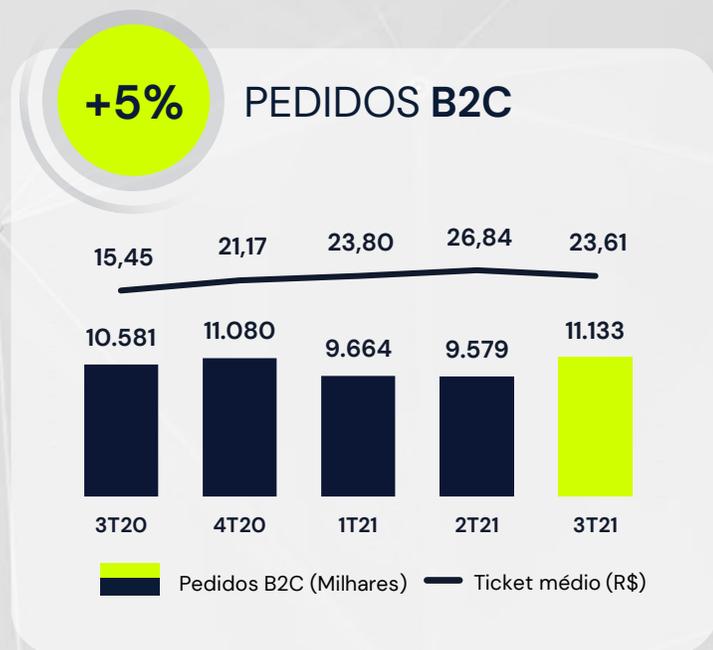
Seguimos focados na expansão nacional, abrangência operacional e na entrada em novos segmentos



(1) Reduções decorrentes das sinergias com as empresas recém adquiridas.
(2) Pedidos entregues no 2T21 e 3T21 consideram LTM.

DADOS OPERACIONAIS

Recorde do volume de pedidos, impulsionado pela **performance do Sfx e entrada de novos players**



Expansão do volume de pedidos, tanto na comparação anual quanto trimestral, **superando inclusive o 4T20**, pico do varejo com datas como Black Friday e Natal. No B2C, destaque para a **performance do Sfx e entrada de novos players na base de clientes**, com expressivo volume de pedidos e peso médio inferior, resultando em um ticket médio menor.

CONSOLIDAÇÃO DE MAIS UM PASSO NA CONSTRUÇÃO DO NOSSO ECOSSISTEMA DE LOGÍSTICA E TRANSPORTE

Investimento de R\$ 38,0 milhões por 41% do equity da Lincros – logtech de SaaS – com opção de compra de controle a partir do 3º ano

PRINCIPAIS INDICADORES:

R\$ 23 MM

Receita Líquida
estimada
2021

+114%

NRR¹ 3T21
vs. 3T20

9,7x

LTV / CAC
2021
YTD



Notas: (1) NRR = Net Revenue Retention

FRENET e SFX

Crescimento acelerado para atender pequenos e médios sellers e grandes varejistas através do shipping from store



Forte crescimento anual desde a aquisição



2,6%
Conversão

R\$857 mm
GFV Estimado
+62% vs. 2T21

4,1x
LTV / CAC

+21% vs. 2T21

300K
Sellers
Qualificados

R\$857 mm
GMV Estimado



272K
Sellers
a Prospectar



28K
Sellers
Ativos
(+40% vs. 2T21)



Entrega em
+4.300
cidades



Coleta em
335 cidades e
24 estados



Redes
Varejistas

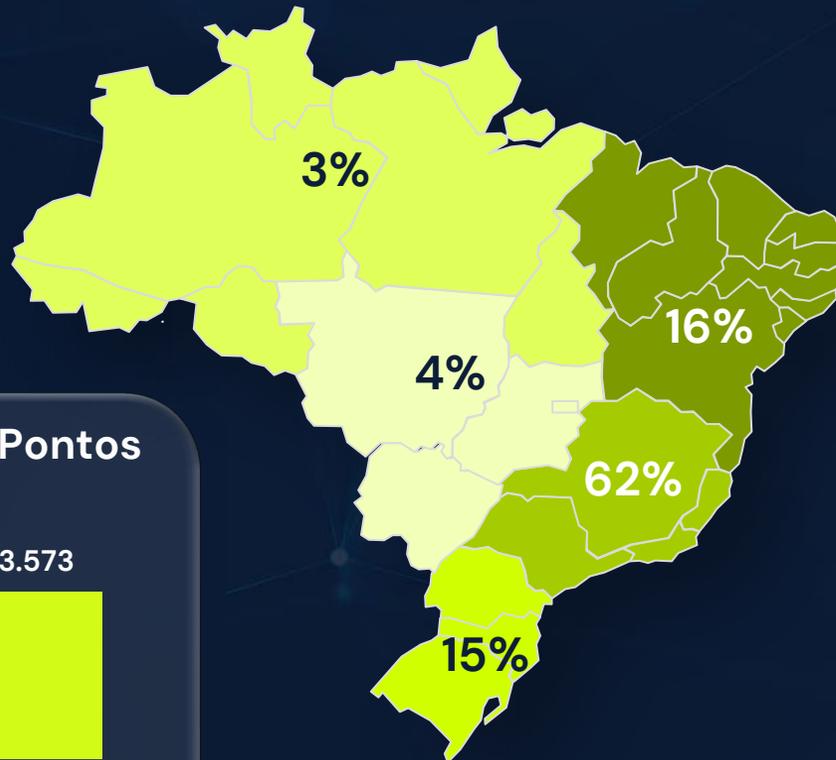
+1,3 milhão entregas
realizadas no 3T21
+60% vs. 2T21

CLOSING DA OPERAÇÃO COM GIGAHUB E CRIAÇÃO DA DROPS, EMPRESA DE PICK UP E DROP OFF

Presença nacional com benefícios para *sellers*, clientes e PUDOs

Para o 4T21 já está previsto o *soft launch* da operação ao mercado e início de testes com *sellers* da base

PONTOS COMERCIAIS ¹ (por região)

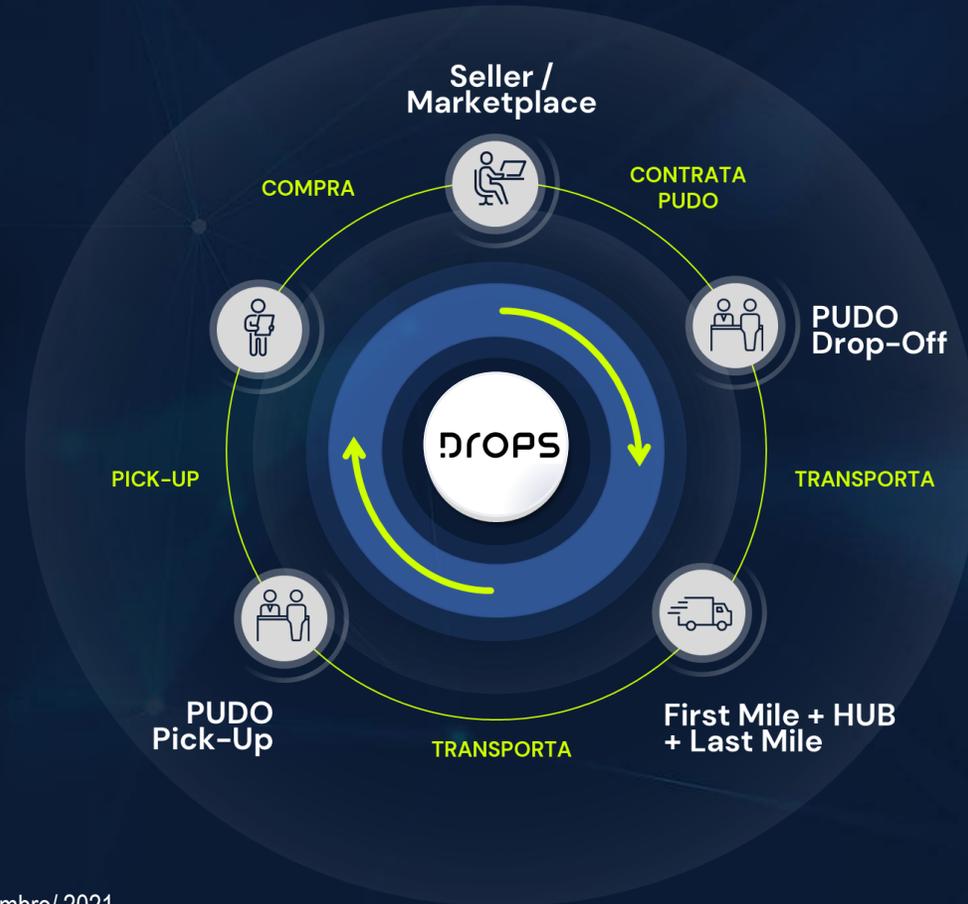


Crescimento da Rede de Pontos

Projeção



MODELO DE ATUAÇÃO



Notas: (1) Considera os 500 pontos estimados para dezembro/ 2021

BLACK FRIDAY 2021

Ampliação da estrutura operacional para a edição 2021 da Black Friday, que possui perspectiva de ser a data mais relevante para a Companhia em termos de volume de pedidos. A mega operação é estruturada meses antes do evento, evidenciando o preparo da Sequoia para entregar ainda mais e melhor

> Black Friday em números (2021 vs. 2020)

HUBS

Expansão de **60%**
da capacidade



BASES LAST MILE

Expansão de **34%**
da base



CLIENTES

Expansão de **184%**
da base atendida



CIDADES

Expansão de **40%**
das cidades
atendidas



OPERAÇÕES

+1,5 mil funcionários
temporários e
+4,0 mil veículos
terceiros





3.

RESULTADOS 3T21

Fernando Stucchi
CFO & IRO

DESTAQUES 3T21

15

EBITDA

RECEITA
BRUTA



R\$ 445,9 MM

▼
35%
YoY

LUCRO
BRUTO



R\$ 72,2 MM

▼
16%
YoY

19,3%
Margem

EBITDA
AJUSTADO



R\$ 57,8 MM

▼
42%
YoY

15,4%
Margem

EBITDA
AJUSTADO
Ex-IFRS



R\$ 41,7 MM

▼
38%
YoY

11,1%
Margem

LL
AJUSTADO



R\$ 17,1 MM

▼
5%
Margem

ROIC

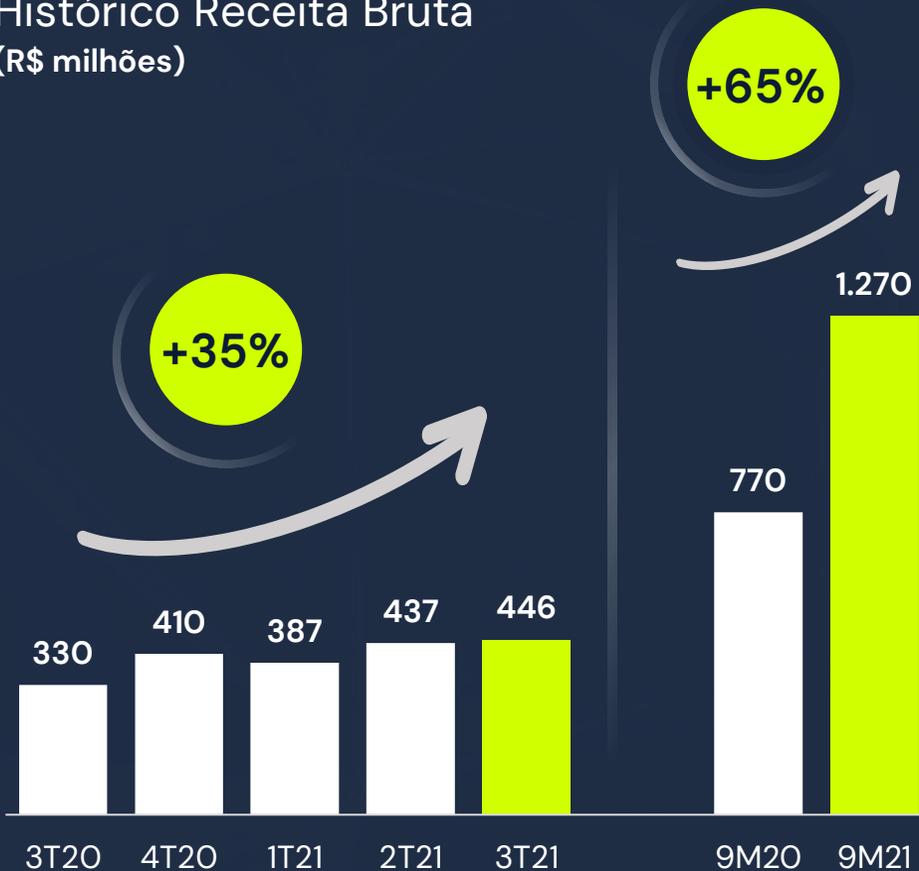


36%

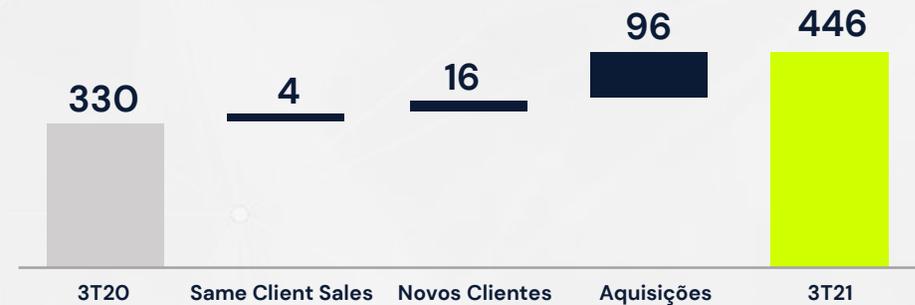
▼
+2 p.p.
YoY

RECEITA OPERACIONAL

> Histórico Receita Bruta (R\$ milhões)



> Evolução da Receita Bruta 3T20 x 3T21 (R\$ milhões)

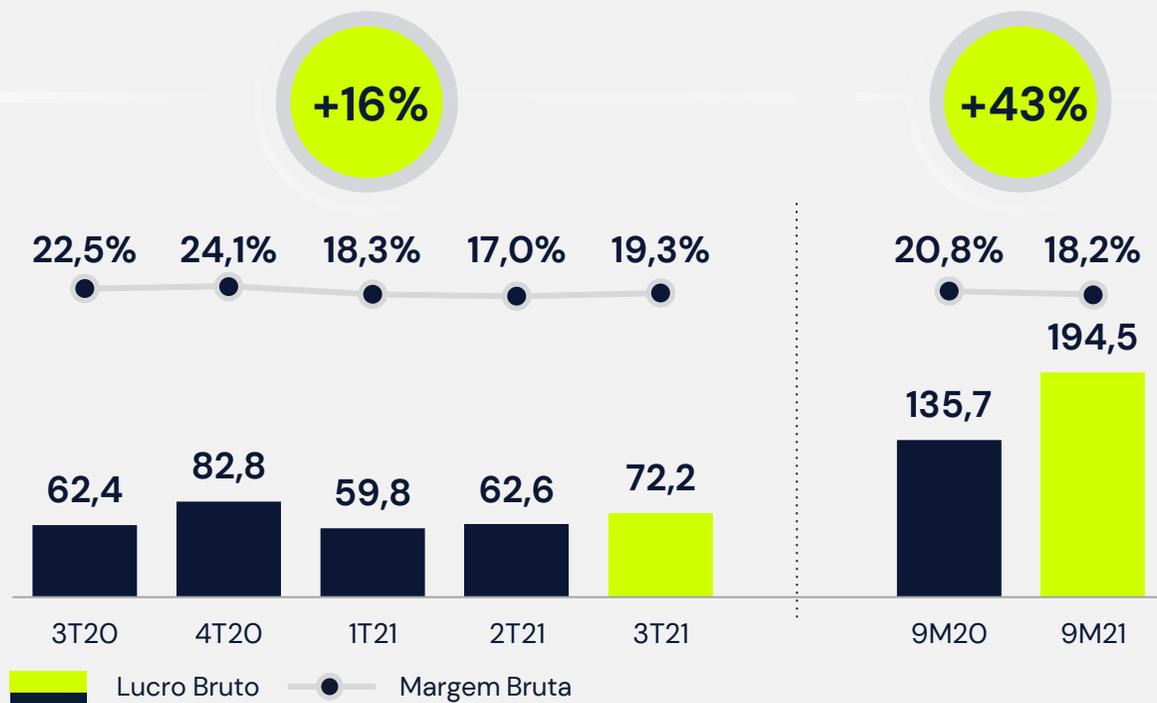


> Evolução da Receita Bruta 9M20 x 9M21 (R\$ milhões)

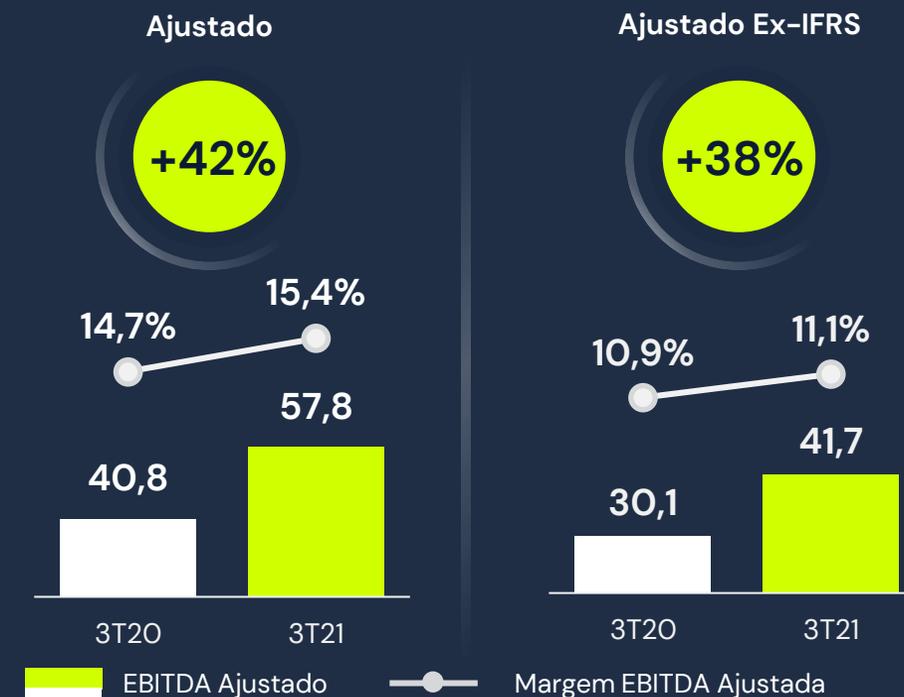


RENTABILIDADE

> Lucro Bruto (R\$ milhões)



> EBITDA Ajustado (R\$ milhões)



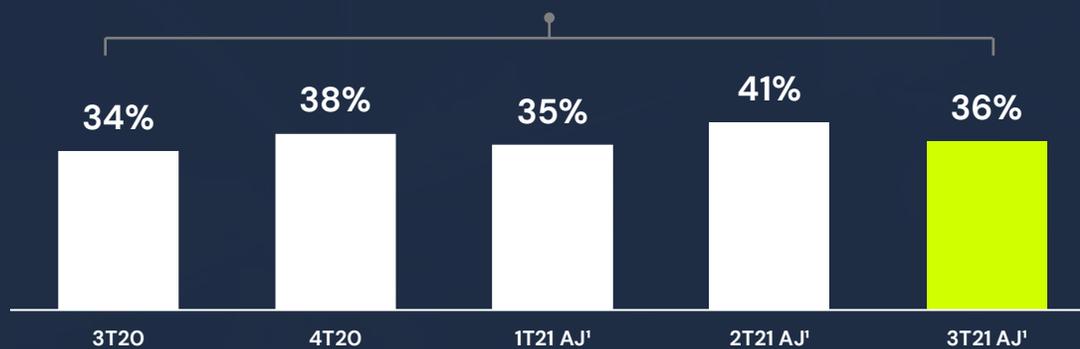
> Investimentos e ROIC

Investimentos



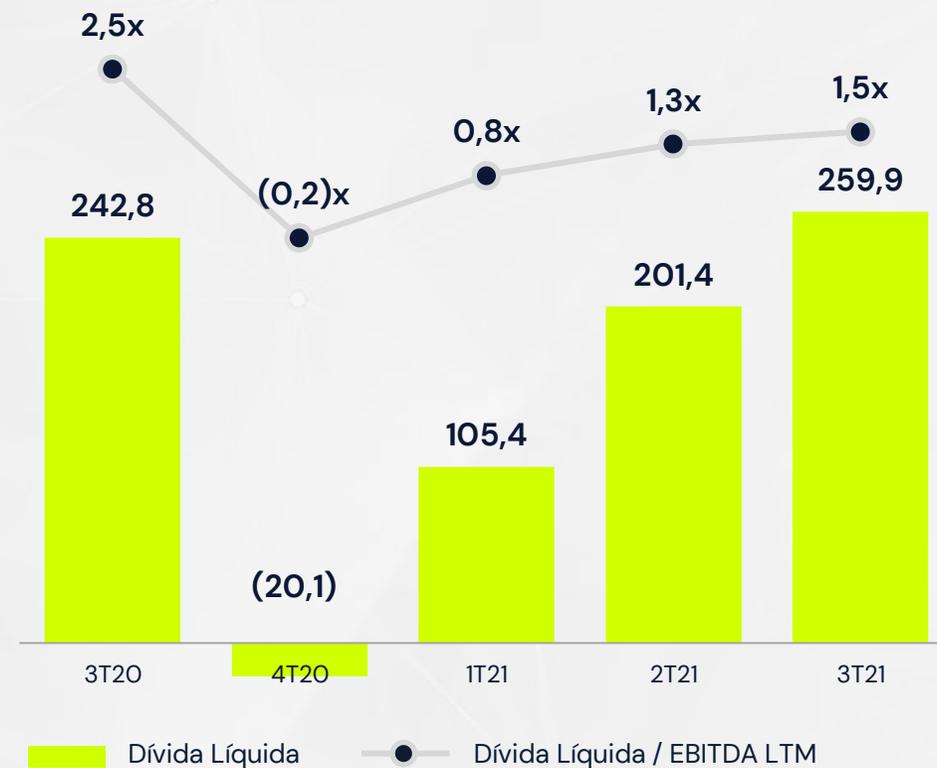
ROIC

2 p.p. YoY



> Endividamento

*milhões



As variações devem-se: (i) ao pagamento da segunda parcela referentes à aquisição da Plimor; e (ii) pelo Capex realizado no período, predominantemente para aquisições de sorters, em linha com a estratégia de investimentos em tecnologia e automação da Companhia.

RÁPIDA INTEGRAÇÃO APÓS AQUISIÇÃO¹⁹

Modelo de sucesso – de 6 a 8 meses para concluir o processo de integração

				
Segmento >	Logística e Transporte de “pesados” no B2B & B2C	Solução Digital de Frete para B2C	Transporte B2C leve e LTL	PUDOS <i>Pick-up e Drop-off</i>
Expectativa de Finalização >	FINALIZADA	4T21	4T21	1T22
Fase Integração >	<ul style="list-style-type: none">• Conclusão das integrações e incorporação da Prime pela Direcional;• Estabilização das operações e captura de 100% das sinergias.	<ul style="list-style-type: none">• Conclusão do projeto piloto;• No 4T21, previsão da integração com o SFX e lançamento do produto no <i>marketplace</i> da Frenet.	<ul style="list-style-type: none">• Estabilização das operações no sul e integração de bases em Curitiba e Porto Alegre;• 65% das sinergias já implementadas nos primeiros 120 dias pós aquisição.	<ul style="list-style-type: none">• <i>Soft launch</i> em Nov/21, com testes de funcionalidades do sistema e APIs;• Em Dez/21, previsão de início de operação com <i>sellers e marketplaces</i> e expansão de malha PUDOs.

PROJETO DE INTEGRAÇÃO E UNIFICAÇÃO DO NOVO ERP: conclusão da integração da Sequoia e TA. Demais empresas do grupo serão integradas até final de Abril/22



4.

GENTE & GESTÃO ESG

Diná Ribeiro Carvalho
Diretora Executiva de RH e Sustentabilidade



AMBIENTAL

› Ações

- › **Veículos Elétricos:** projeto piloto com aquisição de 10 veículos carbono zero para as regiões de SP/MG/PR/PE.
- › **Implantação do Programa Despoluir:** principal iniciativa que contribui para o desenvolvimento sustentável do setor de transporte no Brasil.
- › **Emissões CO2:** medições em andamento para os escopos* 1, 2 e 3.
- › **Gestão de Resíduos e Circularidade:** ação de coleta de eletrônicos em parceria com clientes do B2B, e programa de reciclagem de papelão, plástico e madeira.



SOCIAL

- › **Programa de Inclusão:** webinar, treinamento de libras e ações de conscientização para o engajamento no **Dia Nacional de Luta dos PcD's**
- › **Programa Social:** Parceria com o PROA (ONG) oferecendo oportunidades para jovens de baixa renda.
- › **Programa Talentos:** Implantação do programa de formação de profissionais para área de TI (desenvolvedores).
- › **Cresce Sequoia:** criação de cultura de aproveitamento interno e valorização da nossa gente.



GOVERNANÇA

- › **Plano ESG:** conclusão da matriz de materialidade e definição dos pilares estratégicos. **Próximo passo:** validação dos pilares estratégicos / objetivos / ambições 2030.
- › **Relatório GRI:** kick-off programado para o 4T21
- › **Site de Relações com Investidores:** reestruturação do *website* com maior abertura de informações e melhor navegabilidade, principalmente no *mobile*.
- › **Sequoia Day:** em Dez/2021, realização da 1ª reunião pública da Companhia.
- › **Comitê de Auditoria:** conclusão da identificação de riscos e 2ª fase iniciada com término prevista para o 1T22.

*escopo 1 (frota própria), 2 (energia) e 3 (agregados)

OBRIGADO ;)

sequoia

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

- > **Fernando Stucchi**
CFO&IRO
- > **Bruna Gambôa**
Head de RI
- > **Larissa Almeida**
Especialista de RI