



DIVULGAÇÃO DE
RESULTADOS 1T21



sequoia

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

Nós somos o parceiro para todas as necessidade de logística e *supply chain*

Modelo de negócio para oferecer solução única às necessidades dos clientes



Entrega Expressa (B2C)



Soluções de Negócios (B2B)



Serviços Logísticos



Entrega Expressa (até 48 horas)

Regiões Metropolitanas



Less-Than-Truckload (LTL)



Fulfillment e Cross-docking



Entrega Padrão

Entrega para e-commerce e clientes de vendas diretas



Field Services



Armazenagem in house



Entrega no mesmo dia

Até 4 horas em algumas cidades



Logística Reversa



VAS | Value-Added Services



Logística Reversa



Full-Truck-Load (FTL)



Refurbishing



Múltiplas origens e *Shipping from Store (Sfx)*



Ampla rede de parceiros

54%

Da Receita ⁽¹⁾

35%

Da Receita ⁽¹⁾

11%

Da Receita ⁽¹⁾

Follow-on Sequoia

5 de outubro de 2020

R\$905 milhões

IPO

- 40+ Ordens Institucionais
- 60% Long / 40% Hedge
- 45% Local / 55% Internacional.
- 2x oversubscribed
- Primária: R\$348 milhões
- Secundária R\$557 milhões



15 de abril de 2021

R\$894 milhões

FOLLOW-ON

- 50+ Ordens Institucionais
- 64% Long / 36% Hedge
- 54% Local / 46% Internacional.
- 3x oversubscribed
- Primária: R\$207 milhões
- Secundária R\$687 milhões



5 de Outubro de
2020
IPO

15 de abril
de 2021
FOLLOW-ON

DESTAQUES

2º melhor IPO do ano de 2020, com valorização de 84% em 3 meses

Aumento de 209% de investidores institucionais e 383% em pessoas físicas entre o IPO e Follow on

O *Follow on* contou com a adesão de 60% dos investidores que exerceram o direito de prioritária, além da adição de novos investidores institucionais locais e estrangeiros.

Participação Acionária Relevante (+5%) de Investidores AAA+ no Brasil e Exterior

Em abril de 2021, as ações (SEQL3) passaram a integrar a carteira do "Índice Small Cap" da B3

Sequoia vem reforçando sua posição como consolidador do mercado

Modelo disciplinado para aquisições: Estratégia é prioridade quando uma oportunidade é identificada

Pipeline @ IPO

12 Oportunidades Seleccionadas

Oportunidades de *e-commerce* para produtos médios/pesado

+ densidade de distribuição

+ tecnologia

R\$ 2,5 bi

Receita Bruta ⁽¹⁾

Companhias Adquiridas

4

Aquisições desde IPO



+R\$ 665 mm

Receita Bruta ⁽¹⁾

Pipeline Atual

+Foco em *Log-techs*

8 Oportunidades Seleccionadas

2 Stand-by / Analise

+

3 NDAs assinado

+

3 MoUs assinado

R\$ 1,8 bi

Receita Bruta ⁽¹⁾

Estratégia clara e definida para cada aquisição

Aquisições estratégicas que posicionam a Sequoia para crescimento significativo

				
Segmento	<ul style="list-style-type: none"> B2B & B2C e-commerce “médio rodo” e “rodo pesado” 	<ul style="list-style-type: none"> B2B & B2C e-commerce “médio rodo” e “rodo pesado” 	<ul style="list-style-type: none"> B2C Solução Digital de Frete 	<ul style="list-style-type: none"> Logística com foco em e-commerce de produtos leves e LTL
Racional Estratégico	<ul style="list-style-type: none"> Entrada no segmento de e-commerce “médio rodo” e “rodo pesado” 	<ul style="list-style-type: none"> Aumentar a capilaridade e densidade no segmento de e-commerce de bens pesados 	<ul style="list-style-type: none"> Melhorar posicionamento no segmento de pequenos e médios vendedores Fortalecer as equipes de execução e liderança de tecnologia Aprimorar a proposta de valor de alta tecnologia e a oferta para comércio eletrônico Sinergias com SFx 	<ul style="list-style-type: none"> Aumento da capilaridade B2B e B2C Redução do <i>lead time</i> e aumento da agilidade nas entregas nas regiões Sul e Sudeste
Receita Bruta ⁽¹⁾ (2020)	R\$ 189,7 mm	R\$ 220,4 mm	R\$ 4,3 mm	R\$ 250,5 mm
Footprint Geográfico	 <p>Presente em 16 estados Brasileiros</p>	 <p>Presente em: 8 Estados + DF Matriz em Itupeva/SP</p> <p>Estrutura: 11 hubs 9 subsidiárias 105 unidades 700 funcionários</p>	 <p>90% da Receita concentrada nas regiões Sul e Sudeste</p>	 <p>Presente nas regiões Sul e Sudeste</p>

2

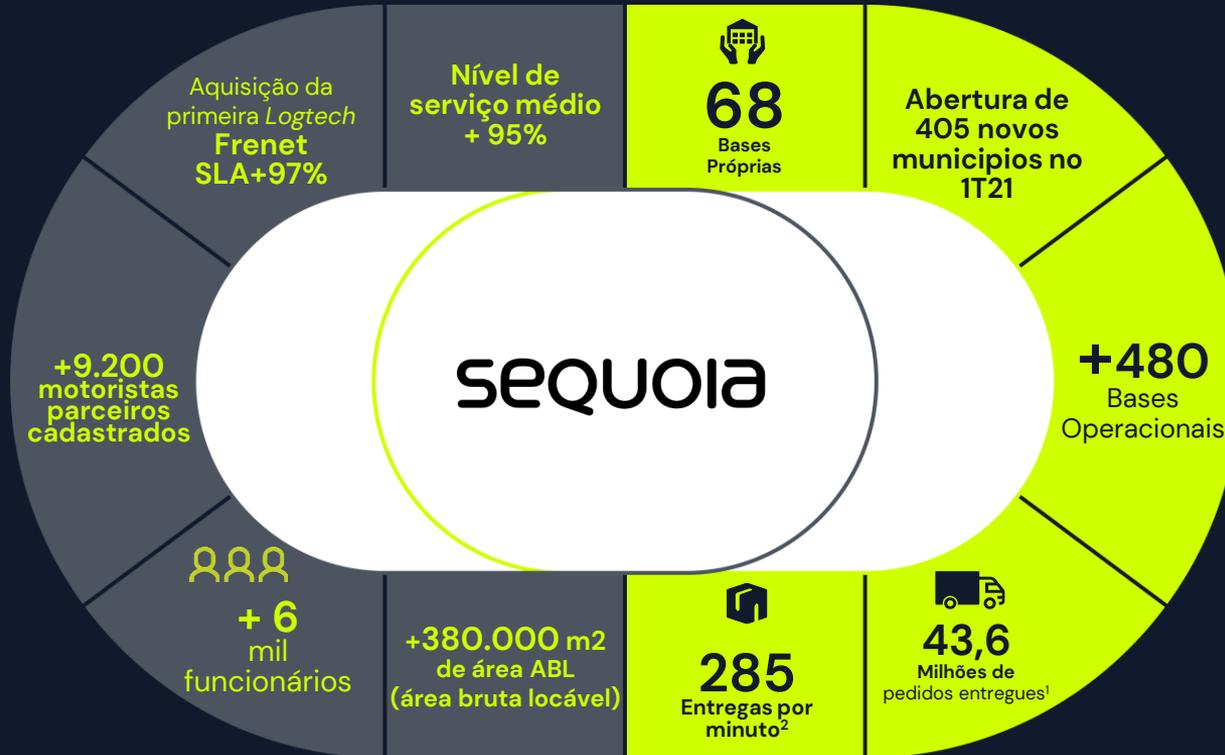
Destques Operacionais

Bruno Henrique Souza
COO



Ecossistema Operacional em evolução

Em 2021 focamos na expansão nacional, abrangência operacional e entrada em novos segmentos

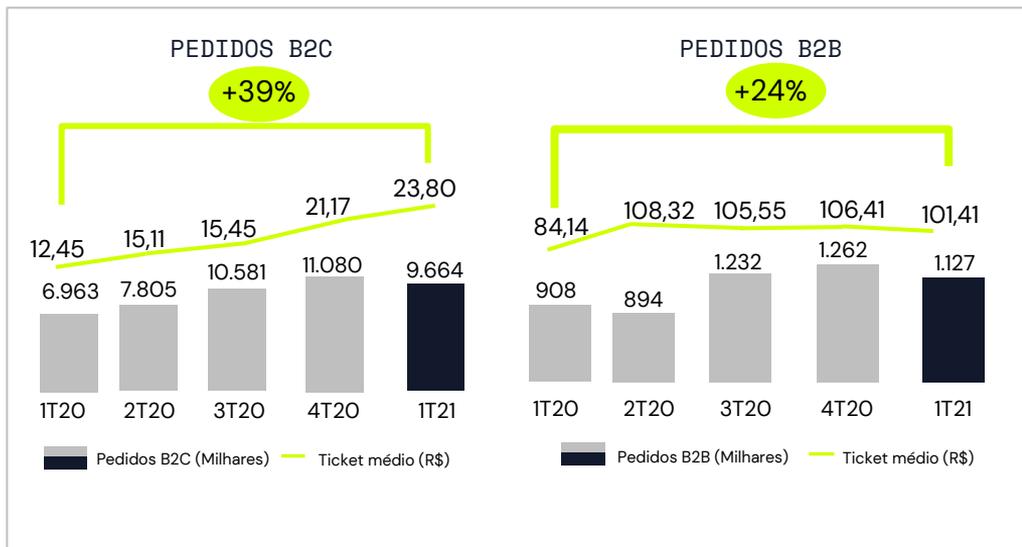


(1) Pedidos entregues em LTM21.

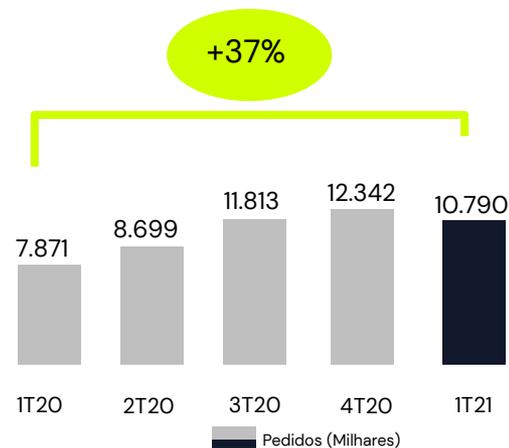
(2) Considera 8 horas diárias de segunda à sábado

Dados Operacionais

Aumento do e-commerce nacional impulsionou o volume de pedidos realizados



QUANTIDADE DE PEDIDOS



O Ticket Médio dos pedidos B2C apresentou crescimento de 91%, explicado por (i) contratos da **Direcional e Prime**, que representaram **36% da receita do B2C** e que estão no segmento de meios pesados **praticando preço médio 7 vezes superiores aos praticados no segmento de leves**; e (ii) mix de malha logística, com maior participação das rotas para interiores.

Desenvolvimento do SFX - *Shipping from anywhere*

Plataforma SFX



Diferenciais da Solução



Sem volume mínimo para coleta



Atendimento de lojas virtuais de qualquer porte



Encomendas 100% seguradas e rastreadas



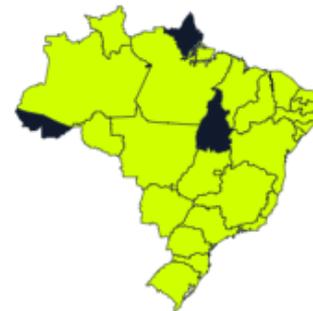
Integração com plataformas de venda e ERPs



Rastreamento online, para o lojista e para o consumidor final

Resultado

Footprint Nacional
(Estados atendidos pelo SFX)



Entregas +700k

Entre Nov e Mar'21

Multi Origem

150 Cidades

24 Estados

Desenvolvimento do SFX - *Shipping from anywhere*

SFx está ganhando escala rapidamente, com potencial de crescimento significativo

+3.700

Cidades atendidas
(cobertura nacional)

+700k

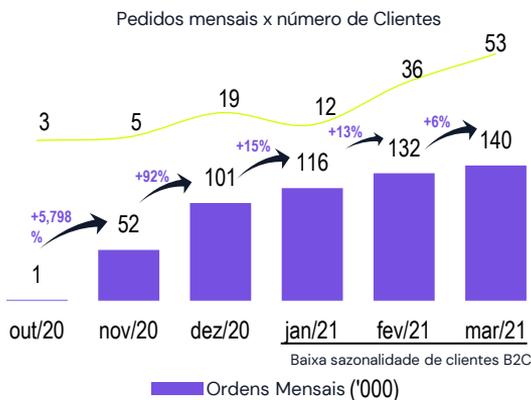
Total Coletas ⁽¹⁾

100%

Entregas seguras e rastreadas

Solução de entrega para o **e-commerce de pequenos e médios sellers** com o **melhor custo-benefício**

Métricas de Crescimento



(Crescimento de venda por cliente)

Cliente 1

+724%

(Nov-20-Feb-21)

Cliente 2

+127%

(Nov-20-Feb-21)

Potencial de mercado



Overview Competição

Competidor 1	Problema de Performance
Competidor 2	Não coleta
Competidor 3	Não entrega fora de São Paulo
Competidor 4	Empresa estatal

Alto Nível de Serviço

20% das entregas realizadas na mesma região da compra

Entregas no **mesmo dia ou dia seguinte**

Redução de 2-3 no prazo de entrega

Blue-Chip
Portfolio de Clientes

Frenet - Um passo a frente na cadeia de valor da alta tecnologia

Aquisição estratégica e sinergia total com a plataforma SFx

Ineficiências do mercado



53% das compras não finalizadas tem como motivo o custo do envio



Dificuldade para pequenos sellers contratarem empresas de transporte

SOLUÇÃO LOGÍSTICA DE ALTA TECNOLOGIA



Integração do site do vendedor com transportadoras, calculando fretes, prazos e automaticamente, integrando +300 soluções de fretes em uma única interface

Nossas soluções

Freemium
Contratação imediata com redução de custos



Shipping Gateway (SaaS)
E-commerce integrados com transportadoras, automatizando o processo



Equipe de Gestão Experiente ...



Ricardo Duarte Saita
CEO/Founder
16+ anos de experiência

AMFWEB – E-Commerce agency



Rafael Mancini Silva
Founder & CTO
20+ anos de experiência



Diego Muriel
COO
20+ anos de experiência



Claudio Boni
CDO
20+ anos de experiência



Economia e crescimento impressionante da unidade



R\$2,647
LTV

LTV / CAC
2020

8.2x

3.7%
Churn

Receita Bruta⁽²⁾
(R\$mm)

98%
CAGR₍₁₈₋₂₀₎

1.1

2.3

4.3

2018

2019

2020

1.3

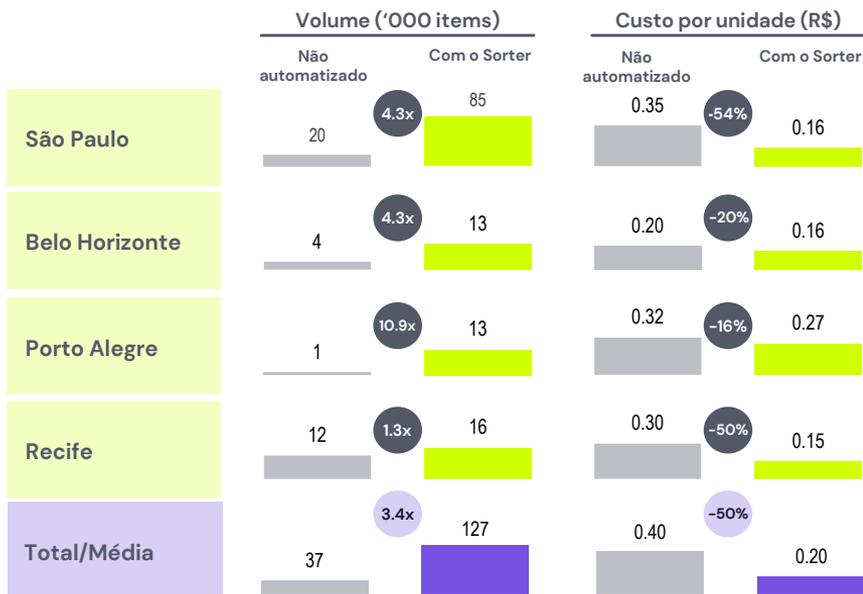
Projeto de Automação

Esperamos automatizar mais de 20 bases operacionais em 2021

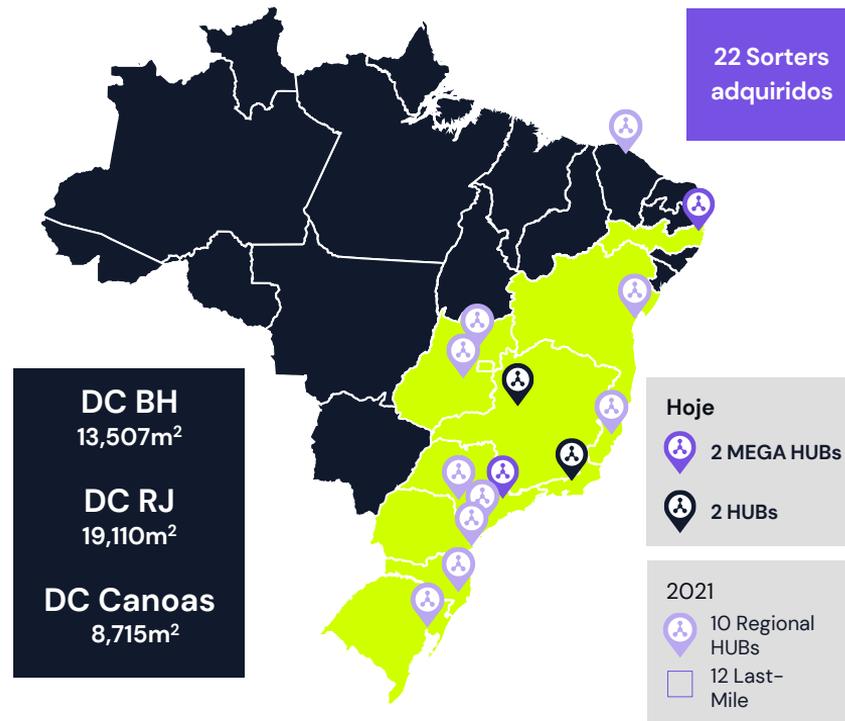
Investimentos em 2020

Novo sorter em Minas Gerais, Rio de Janeiro e Recife

Novo sorter implantado no Mega CD em Embu das Artes, aumentando em 89% a capacidade de pedidos processados por hora



Sorters adquiridos em 2021





3

Resultados 1T21

Fernando Stucchi
CFO & IRO



DESTAQUES 1T21

RECEITA
BRUTA



R\$387,2 MM

+101% a/a

SAME
CLIENT SALES



R\$247,7 MM

+107% a/a

MARGEM
BRUTA



R\$59,8 MM

18,3%
margem

EBITDA

EBITDA
AJUSTADO



R\$30,6 MM

9,4% margem
+146% a/a

EBITDA
AJUSTADO Ex-IFRS



R\$15,9 MM

4,9% margem
+269% a/a

LL
AJUSTADO



R\$(3,7) MM

-1,1% margem
+0,4 p.p. a/a

ROIC

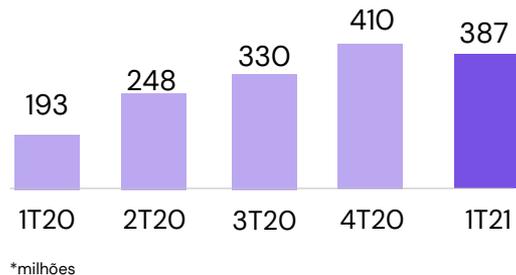


35,4%
+1.7 p.p. a/a

Receita Operacional

Histórico de crescimento orgânico com alta qualidade

Receita Bruta por período

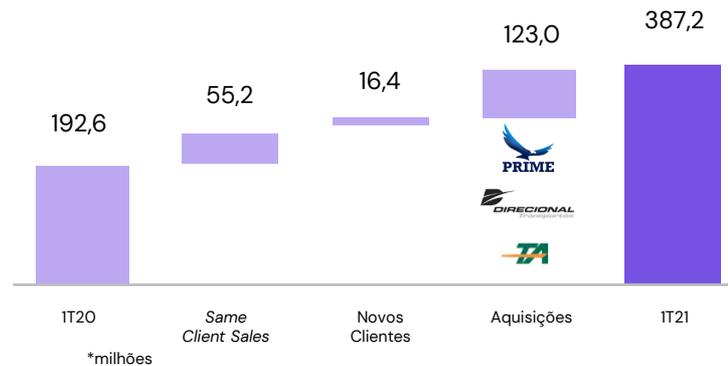


Sazonalidade Receita Bruta Orgânica¹



Evolução da Receita Bruta

Evolução da Receita Bruta | 1T20X1T21



Crescimento Same Client Sales

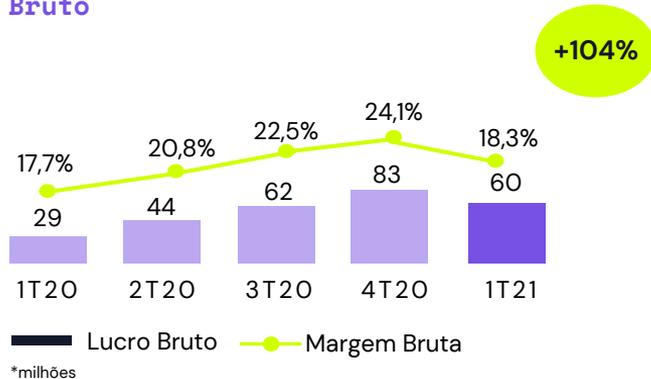
+107%

Rentabilidade

Aumento de produtividade e ganho de escala na operação.

A margem bruta do segmento B2C foi positivamente impactada pelo aumento no volume de pedidos, já dos segmentos B2B e serviços logísticos foram negativamente impactadas pelo lockdown e aumento do custo de insumos.

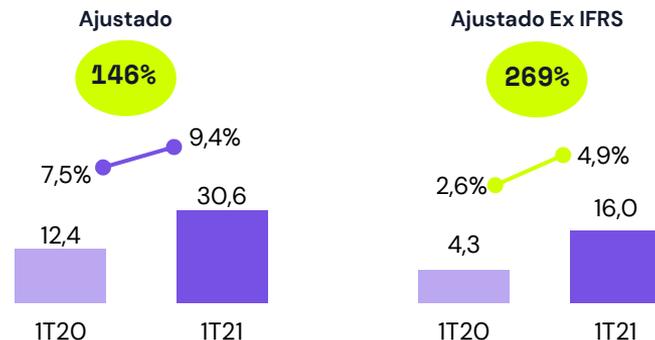
Lucro Bruto



Evolução Lucro Bruto



EBTIDA



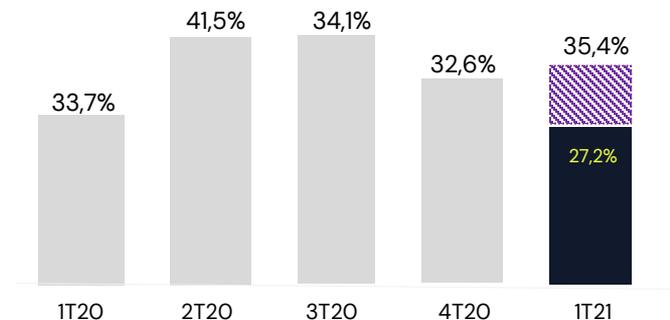
Os itens não recorrentes ajustados no EBITDA são despesas com projetos de aquisição e integração de empresas adquiridas TA, Direcional e Prime.

Evolução EBITDA Ajustado Ex IFRS



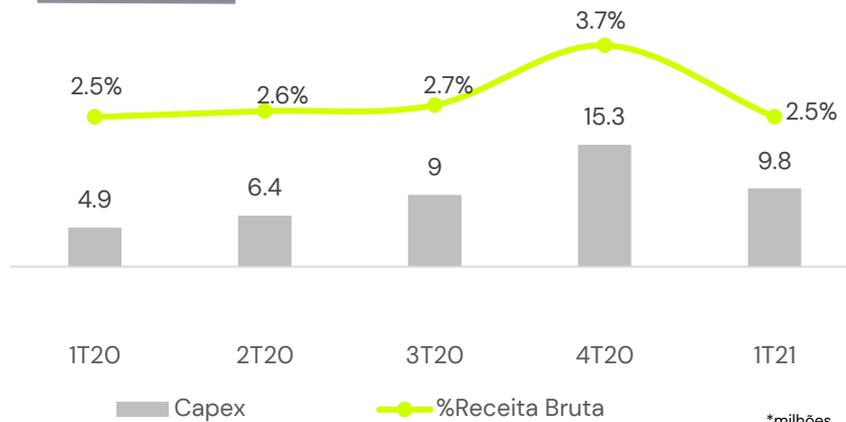
No 4T19 foram registrados eventos pontuais no resultado de exercício que impactaram positivamente a margem EBITDA do período, sem esse impacto a margem seria de 11%.

ROIC

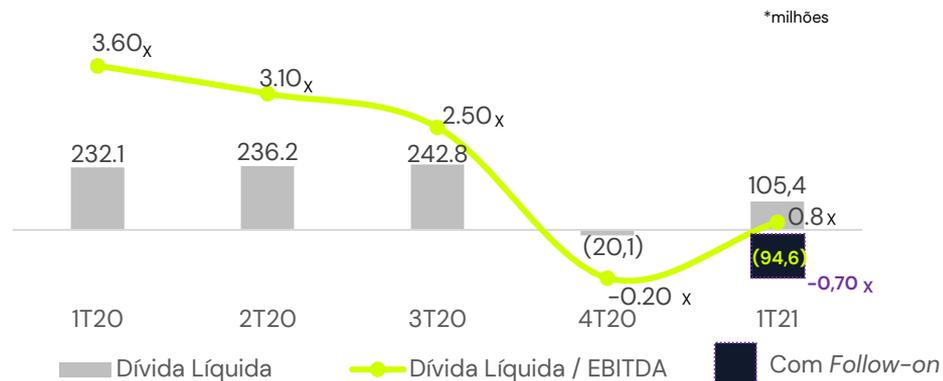


EBITDA das aquisições anualizado TA, Direcional e Prime

Investimento e Endividamento



Estrutura de Capital



Rápida integração após aquisição

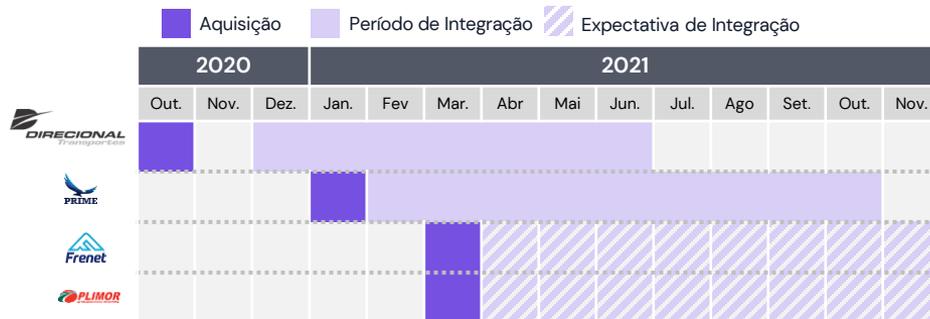
Modelo de sucesso - de 6 a 8 meses para concluir o processo de integração

TA Playbook de Integração

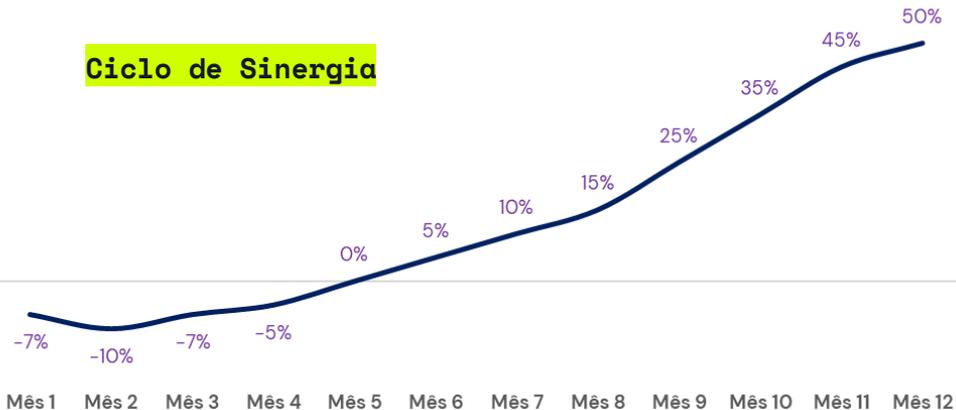


Breakdown Custo de Sinergia

1 40% **2** 15% **3** 25% Outros 20%



Ciclo de Sinergia





4

Gente & Gestão ESG

Diná Ribeiro Carvalho
Diretora Executiva de RH e
Sustentabilidade





GOVERNANÇA

DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL

- Criação da **Gerência de Sustentabilidade**;
- Desenvolvimento do **Plano Diretor** integrando **ESG** e estratégia de negócio;
- **Programa de Segurança da Informação**;
- **Manual de Conduta Ética**.



AMBIENTAL

USO CONSCIENTE DE MATERIAIS E RECURSOS

- Programa de **coleta seletiva**;
- Programa de redução de plástico “**Adote um Squeeze e uma Caneca**” (+ de 319 mil copos plásticos evitados);
- Programa de **entrega sustentável** (bicicletas), com mais de 9.900 entregas, somando 55 toneladas de CO² evitadas.

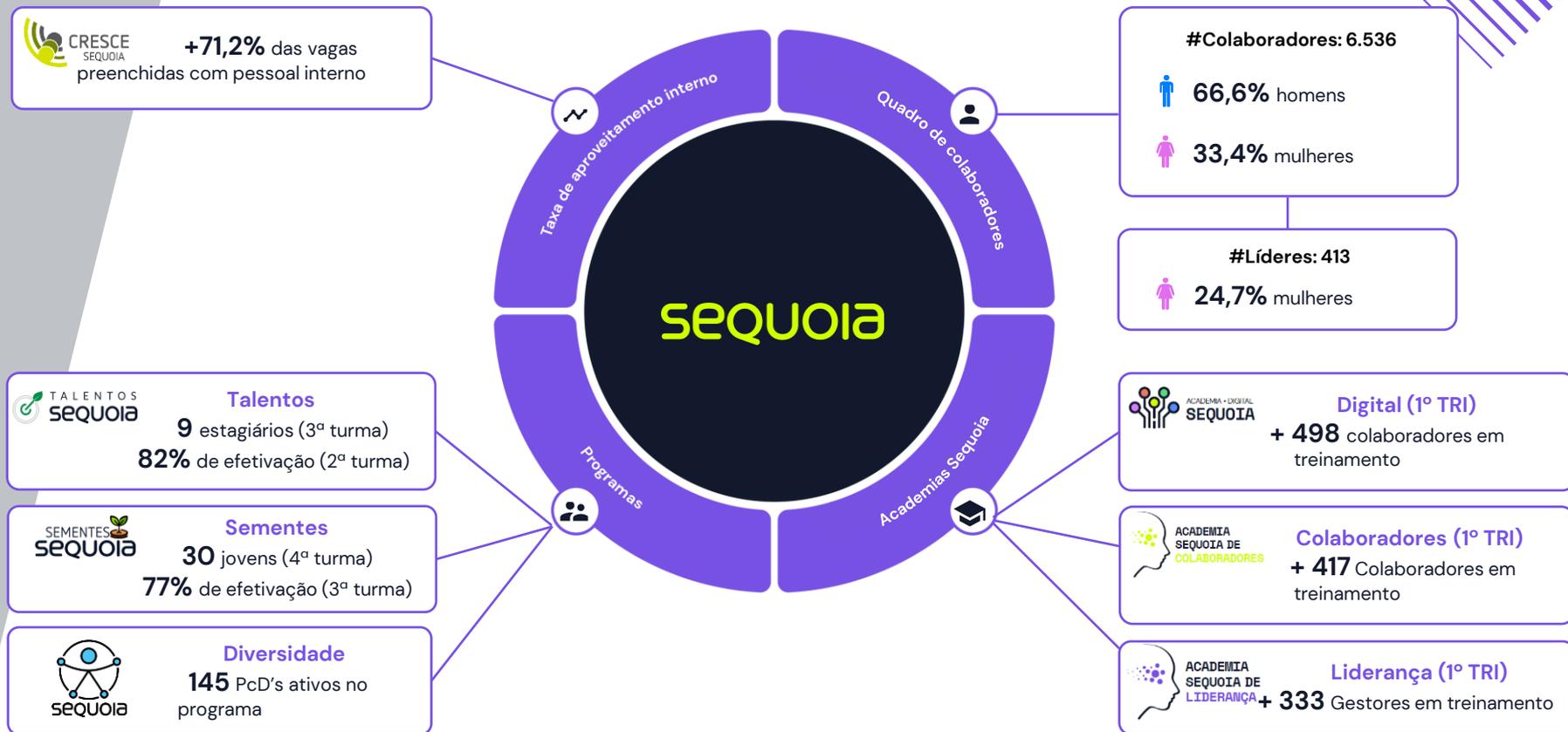


SOCIAL

PROSPERIDADE

- **Programa de inclusão** de Pessoas com Deficiência (PcD) e Reabilitadas;
- **Programa Talentos** (estágio) auto patrocinado, premiado em 2019 fase regional SP e Nacional pelo IEL;
- **Programa Sementes** (aprendizes), desenvolvimento de adolescentes de famílias em situação de vulnerabilidade social.
- **Programa Cresce Sequoia** cria uma cultura de aproveitamento interno e valorização da nossa gente.

Gente & Gestão





5

Consideração Finais

Armando Marchesan Neto
Fundador e CEO



Construindo um futuro promissor à frente

Vantagens competitivas com múltiplos vetores de crescimento e oportunidades

SEQUOIA





Site: ri.sequoialog.com.br

ri@sequoialog.com.br

Fernando Stucchi
CFO&IRO

Ana Carolina Sartori
Gerente de RI

Obrigado. ;)

SEQUOIA