

Videoconferência de Resultados

07 de maio de 2021
(Sexta-Feira) 11 h BRT

Português

Telefone: +55 (11) 3181-8565

Telefone: +55 (11) 4210-1803

Senha: Sequoia

[Webcast](#)

Inglês (Tradução Simultânea)

Telefone: +1 844 204-8942

Telefone: +1 412 717-9627

Senha: Sequoia

[Webcast](#)

sequoia

RELEASE 1T21

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 1T21

Desde 2019, nossas Demonstrações Financeiras são preparadas de acordo com o IFRS 16. Para melhor representar a realidade econômica do negócio, os números deste relatório são apresentados sob a norma antiga, o IAS 17/CPC06.

A reconciliação com o IFRS16 do 1T21 pode ser encontrada na página 19.

Destaques 1T21

B3: SEQL3
R\$24,54
 Por ação

137.533.548
 Total de Ações

R\$3,4 Bi
 Valor de Mercado

ri@sequoialog.com.br

- > **Quantidade de Pedidos:** Total de 10,8 milhões, +37% vs 1T20
- > **Same Client Sales:** R\$247,7 milhões, +107% vs 1T20
- > **Receita Bruta:** R\$387,2 milhões, +101% vs 1T20
- > **Receita Líquida:** R\$326,4 milhões, +97% vs 1T20
- > **Lucro Bruto:** R\$59,8 milhões (Margem de 18,3%) | +104% vs 1T20
- > **EBITDA Ajustado Ex IFRS:** R\$15,9 milhões (Margem de 4,9%) | +269% vs 1T20
- > **Lucro (Prejuízo) Líquido Ajust.:** R\$(3,7) milhões (Margem de -1,1%)
- > **ROIC:** +35%
- > **Evento Subsequente:** Conclusão da aquisição da Frenet em Abr'2021

Destaques	Milhões		
	1T21	1T20	1T21x1T20
B2C	9,7	7,0	39%
B2B	1,1	0,9	24%
Quantidade de Pedidos	10,8	7,9	37%
B2C	229,9	86,7	165%
B2B	114,3	76,4	50%
Logística	42,9	29,6	45%
Receita Bruta	387,2	192,8	101%
Same Client Sales	247,7	119,5	107%
Receita Líquida	326,4	165,3	97%
Lucro Bruto	59,8	29,3	104%
Margem Bruta	18,3%	17,7%	0,6 pp
EBITDA Ajustado¹	30,6	12,4	146%
%Receita Líquida	9,4%	7,5%	1,9 pp
EBITDA Ajustado Ex IFRS¹	15,9	4,3	269%
%Receita Líquida	4,9%	2,6%	2,3 pp
Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado²	(3,7)	(2,5)	48%
%Receita Líquida	-1,1%	-1,5%	0,4 pp
ROIC Ajustado³	35,4%	33,7%	1,7 pp

¹O **EBITDA Ajustado** é calculado pelo EBITDA, excluindo as despesas com fusões e aquisições e receitas/despesas não recorrentes (natureza pontual).

²O **Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado** é calculado pelo Lucro Líquido, excluindo a amortização do ágio e despesas não recorrentes (natureza pontual).

³**ROIC Ajustado** é calculado pela soma do EBITDA Ajustado LTM (Anualizando as adquiridas) + Depreciação LTM, multiplicado por 1 - Alíquota IR e 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%).

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO & DESTAQUES OPERACIONAIS

É com satisfação que apresentamos os resultados do primeiro trimestre de 2021, período em que registramos resultados operacionais e financeiros robustos, que vieram confirmar a trajetória de crescimento sustentável e o sucesso das recentes aquisições, reforçando nosso compromisso de oferecer soluções logísticas tecnológicas e de qualidade para nossos clientes em todo o Brasil.

Gostaria de iniciar esta mensagem com um agradecimento especial por mais um voto de confiança recebido dos nossos investidores. Em abril de 2021, apenas 6 meses após a abertura de capital na B3, concluímos nosso primeiro *Follow-on*, diante de um mercado adverso e repleto de questionamentos relativos às consequências da Covid-19 e à situação política e fiscal do país. Concluímos a oferta pública de distribuição primária e secundária de ações, captando aproximadamente R\$894 milhões, com demanda de 3 vezes book, dos quais R\$ 199 milhões entraram no caixa da Companhia e serão utilizados na nossa estratégia de expansão. E isso após nossa ação praticamente dobrar de preço no mesmo período.

Nosso expressivo crescimento no período foi alavancado, principalmente, pelas mudanças no comportamento dos consumidores desde o início da pandemia, com aumento exponencial do consumo de produtos pelo e-commerce. De acordo com o relatório da Neotrust, o varejo digital no Brasil faturou R\$ 35,2 bilhões no primeiro trimestre de 2021, aumento de 72,2% em relação ao mesmo período no ano passado, alavancadas principalmente pelo aumento na quantidade de pedidos do e-commerce, seja por meio de sites ou aplicativos, e pelo aumento de 9,4% no ticket médio. Foram realizados 78,5 milhões de pedidos no online, crescimento de 57,4% na comparação com o 1T20. Lembrando que o 1T20 teve impacto da pandemia apenas a partir da segunda quinzena de março, e desde então, os consumidores passaram a se acostumar a comprar pela internet uma série de itens menores, incluindo alimentos e bebidas.

Além disso, contrariando nossa expectativa, o B2B também apresentou crescimento, mesmo com o fechamento das lojas físicas, shoppings e comércio, o que demonstra a evolução da Companhia tanto no aumento do *share of wallet* em sua base de clientes, como na aquisição de novos clientes de forma orgânica e inorgânica.

Nesse ambiente, o SFX, nossa solução de entrega para o e-commerce de pequenos e médios *sellers* tem ganho escala rapidamente. Já são mais de 3.300 cidades atendidas em todo o país, com 100% das entregas seguras e rastreadas, sendo que 20% delas são realizadas na mesma região de compra, permitindo redução de 2 a 3 dias nos prazos de entrega. Entre novembro de 2020 e março de 2021, foram mais de 700 mil entregas pela plataforma, que segue expandindo de maneira consistente.

A virada do ano não diminuiu nosso ritmo de aquisições que estavam em nosso “pipeline de M&A” divulgado anteriormente. Pelo contrário, desde o início do ano já divulgamos três novas aquisições que vêm fortalecer o ecossistema Sequoia: Prime em janeiro, Frenet e Plimor assinadas em março (“signing”).

A Prime Express é uma empresa especializada em transporte e logística de produtos grandes para o segmento B2C, nas regiões Sul, Sudeste, Distrito Federal e Goiás, muito complementar à Direcional Transportes, adquirida em outubro de 2020.

Já a Frenet é uma plataforma de soluções digitais de transporte para o mercado B2C, fundada em 2015, que oferece soluções integradas aos seus clientes, disponibiliza integração com mais de 80 plataformas de e-commerce e ERPs e tem mais de 14 mil *sellers* ativos conectados, processando mais de 60 milhões de cotações mensais. Essa aquisição é totalmente complementar à nossa estratégia de penetração no mercado de e-commerce e terá sinergias significativas com a nossa plataforma SFX. Juntas, estas duas plataformas disponibilizarão soluções integradas de coletas e entregas rápidas de produtos, além de conectar os pequenos e médios comerciantes já atendidos pela SFX. A Frenet permitirá ainda a incorporação e atendimento de um novo e importante público, que vem crescendo substancialmente e é muito atendido através do e-commerce – o dos microempresários – ampliando substancialmente nosso mercado alvo que passa a totalizar mais de 1 milhão de *sellers*.

Focando na eficiência operacional e na busca incessante de melhor atender nossos clientes, anunciamos a assinatura vinculante de compra da Plimor, empresa gaúcha fundada em 1975, que atua no ramo de transportes e logística, com foco no transporte de e-commerce leve (volumes de até 30kg) e carga fracionada (*less than truckload* ou “LTL”), servindo diversos segmentos, como informática, fármaco, calçados, vestuário, entre outros. A importância desta aquisição está em ampliar a capacidade de atendimento, principalmente no sul do país, aumentando a nossa capilaridade nos segmentos B2C e B2B por meio do adensamento da estrutura operacional nas pontas, o que proporcionará redução no *lead time* e agilidade nas entregas. Recentemente, obtivemos a aprovação desta aquisição pelo CADE, e após transcorrido o prazo legal da publicação de aprovação pelo referido órgão, planejamos o fechamento da transação para o mês de maio de 2020.

Os processos de integração de Direcional, Prime e Frenet estão evoluindo de acordo com seus respectivos cronogramas, e devem estar concluídos até o terceiro trimestre desse ano. Passada a Black Friday e Natal, momentos de pico operacional, iniciamos em janeiro deste ano a operação conjunta entre Sequoia e Direcional, e conseguimos aumentar significativamente as sinergias operacionais e otimizar o relacionamento com diversos clientes, o que atesta nossa capacidade de diversificação de serviços. Em pouco tempo, também conseguimos expandir e incrementar nossas operações nas regiões de Minas Gerais e Espírito Santo e avançar na unificação de bases operacionais, gerando sinergia de fretes e de manuseio de carga. Exemplos disso são as consolidações dos centros de distribuição do Rio de Janeiro e unificação da malha de parceiros no Interior de São Paulo.

Já com a Prime, as principais sinergias planejadas para o início da integração incluem a unificação da malha de parceiros na região Sul, absorção de grande parte da operação da Direcional em bases próprias no estado de São Paulo e consolidação de rotas de transferência. Direcional e Prime, por atuarem no segmento de médio rodo e rodo pesado, possuem maior potencial de ganho de sinergia entre elas, além de estarem no momento ideal para integração devido a sazonalidade, estratégia já pensada pela Companhia durante os processos de *due diligence*.

Também intensificamos durante o trimestre a expansão no interior do Nordeste, com novas bases operacionais, especificamente na Bahia, Ceará, Pernambuco e Piauí, e continuamos com o processo de atendimento Multi Origem de Coleta e Transferência, já ultrapassamos 150 cidades e 24 estados principalmente com SFX, abrimos 9 bases próprias nas regiões Nordeste, Sul e Centro Oeste. Seguindo nossa estratégia de automação, adquirimos 22 novos *sorters* e instalamos o primeiro equipamento em Salvador (BA).

Ao final de março de 2021, consolidamos nossa presença em 3.764 municípios, adicionando 405 novos municípios no primeiro trimestre de 2021, ampliando nossa capilaridade para as entregas ao consumidor final no mercado B2C, que responde por mais de 95% das nossas entregas.

Com isso, nossos resultados financeiros no trimestre vieram bastante sólidos. Nossa receita bruta dobrou em relação ao mesmo período do ano passado, totalizando R\$387,2 milhões, impulsionada pelas aquisições realizadas, pelo crescimento do mercado de e-commerce e ganho de *share of wallet* da Companhia nos *clientes atuais*, e aquisição de novos clientes, com destaque para os setores de telecomunicações e financeiro.

Além do crescimento da receita, apresentamos evolução de 0,6 p.p. na margem bruta em relação ao 1T20, reflexo do aumento de produtividade e ganhos de escala na operação, como resultado direto dos investimentos em tecnologia e automação. As despesas com vendas, gerais e administrativas e outras apresentaram redução

de 1,7 p.p. em relação à receita líquida, fruto do processo de integração e captura de sinergias das empresas adquiridas.

Como resultado dessa combinação, o EBITDA Ajustado cresceu 269,2%, com ganho de 2,3 p.p. de margem quando comparado ao primeiro trimestre de 2020. O Lucro Líquido Ajustado foi impactado pelo aumento das despesas no resultado financeiro em decorrência da consolidação dos contratos de aluguel da Direcional e Prime, adquiridas em outubro de 2020 e janeiro de 2021, respectivamente. Estes aluguéis são alocados no resultado financeiro seguindo a norma IFRS 16. Importante ressaltar que o primeiro trimestre do ano é sempre impactado pela sazonalidade das linhas de transporte, tendo uma menor diluição dos custos fixos.

A expansão da rentabilidade tem permitido à Sequoia manter o ritmo dos investimentos em tecnologia, com impacto direto no aumento da eficiência operacional. Nesse trimestre, investimos R\$9,8 milhões, prioritariamente nos projetos de automação com compra de Sorters e tecnologia. Como percentual da receita bruta, esse valor representou 2,5%, abaixo da nossa média de 2020. Nosso planejamento prevê a aceleração dos investimentos a partir do 2T21, com foco em tecnologia e automação.

Todo esse trabalho vem sendo feito com respeito e valorização aos direitos humanos, cumprindo com as legislações e normas legais vigentes e prezando pela proteção dos recursos naturais nas nossas atividades e cadeia de valor.

A sustentabilidade é um compromisso para a Sequoia desde a sua fundação. Nesse trimestre, alinhada ao compromisso de crescer e evoluir, criamos a Gerência de Sustentabilidade, responsável por integrar e desenvolver práticas ESG. Já avançamos em diversas iniciativas de governança, ambientais e sociais, com destaque para:

- Operação *same day delivery* com entrega sustentável, realizada com o uso de bicicletas;
- Gestão de resíduos com o programa que promove a coleta seletiva, reutilização e reciclagem dos resíduos sólidos, com implementação de Biodigestor no nosso Mega CD de Embu;
- Programa Sementes: programa social de aprendizes que, desde 2018, tem como objetivo identificar jovens potenciais nas comunidades de atuação da Sequoia. O programa, voltado para adolescentes de famílias em situação de vulnerabilidade social com renda de até 1 salário-mínimo, oferece oportunidade de preparar o jovem para o mercado de trabalho, assim como desenvolver profissionais para assumirem futuras posições dentro da empresa.

Acreditamos que, ampliando esta área de atuação conseguiremos crescer de forma cada vez mais sustentável. Estamos desenvolvendo também um Plano Diretor integrando ESG na estratégia de negócio. Já temos definido o escopo do projeto e avaliamos diversas consultorias especializadas para assessorar na construção deste Plano Diretor e do primeiro Relatório Integrado, a ser publicado em 2022.

Diante de todos os excelentes resultados obtidos e de um futuro promissor, seguimos comprometidos com o crescimento, evolução da margem bruta, ROIC e melhoria contínua do desempenho da empresa. Seguiremos focados e trabalhando para ampliar a nossa presença nacional, oferecendo ao mercado soluções inovadoras e com nível de serviço superior, cuidando da nossa equipe e dos nossos motoristas, de forma a nos consolidarmos como a melhor solução logística e de transporte para o mercado multicanal (on-line e off-line) no Brasil.

Boa leitura a todos,

Armando Marchesan Neto

PERFIL CORPORATIVO

Somos uma companhia de logística que emprega o uso de tecnologia em seus serviços. Atuamos de ponta a ponta nos serviços do segmento de transporte e logística, com foco na realização de entregas expressas e em soluções de logística reversa para o *e-commerce*.

Desenvolvemos uma plataforma tecnológica proprietária e escalável, para dar suporte ao crescimento dos mercados brasileiros de *e-commerce* e logística. Isso nos permite ser uma operadora de logística com estrutura enxuta de ativos (*asset light*), dedicada a oferecer soluções altamente personalizadas para cada tipo de negócio e cliente, conferindo eficiência operacional e níveis de serviço confiáveis em cada etapa da cadeia de entrega. Considerando o número de entregas realizadas no mercado de *e-commerce*, somos líderes no Brasil dentre as empresas privadas.



Presença nacional em 3.764 municípios no Brasil, que representam 92% do PIB brasileiro



Mais de 6.000 colaboradores no Brasil



Em um ano realizamos mais de 1,4 Milhão de “*same day delivery*”

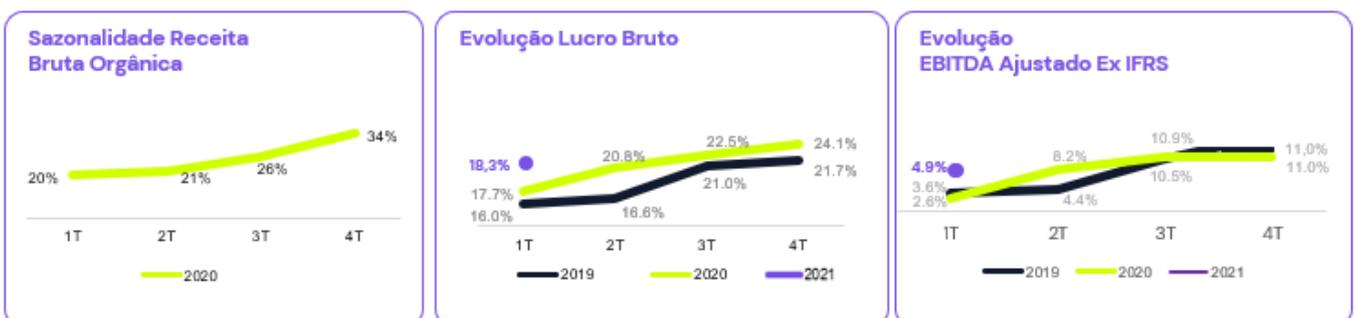


Atendemos 8 dos 10 maiores players de *e-commerce* no Brasil

SAZONALIDADE

O primeiro trimestre do ano é afetado pela sazonalidade do varejo (eventos típicos do ano como carnaval, número de dias úteis presentes em cada mês, volume de contas que se acumulam no início do ano, entre outros afetam o volume de compra do consumidor final), impactado pelo resultado de dois trimestres anteriores fortes com datas expressivas para o consumo como Black Friday e Natal, além desses fatores o segundo semestre é positivamente impactado também *ramp up* de novos contratos que ganhamos no ano, combinado com o baixo *churn* histórico da Companhia.

Para suportar a operação a Companhia mantém uma estrutura de custos fixos que é impactado pelo menor volume de receita e consequente diluição dos custos e demais despesas, sendo o primeiro trimestre menos lucrativo, efeito a ser recuperado ao longo do ano.



AQUISIÇÕES RECENTES

Plimor

Em 22 de março de 2021, a Companhia anunciou a intenção de compra da Plimor, que fundada em 1975 no Rio Grande do Sul, atua no ramo de transporte e logística, com foco no transporte de e-commerce leve, (volumes de até 30kg) e carga fracionada (less than truckload ou "LTL"), servindo diversos segmentos, como por exemplo, informática, fármaco, calçados e vestuário, dentre outros.

A adquirida está presente nos estados de RS, SC, PR e SP (atendendo mais de 1.800 municípios) e possui mais de 70 pontos de atendimento. No ano de 2020, apresentou um faturamento bruto de R\$250,5 milhões, sendo aproximadamente 55% em B2C e 45% do faturamento em B2B Express, tendo concluído a entrega de mais de 7 milhões de pedidos neste período.

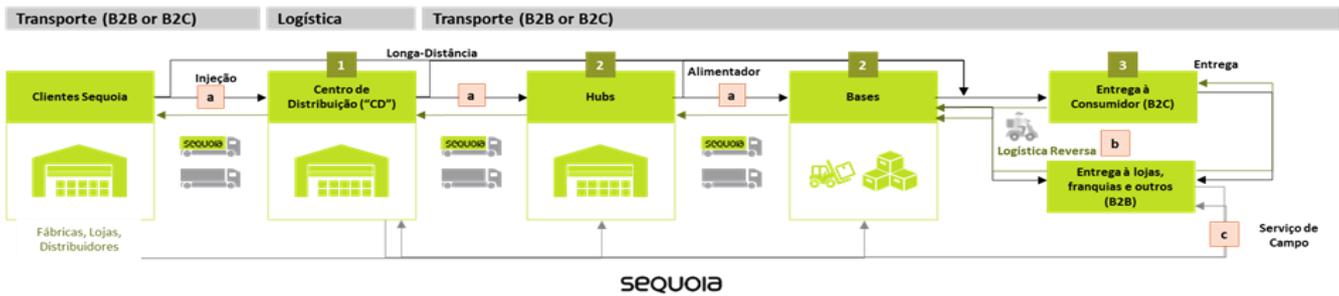
A tecnologia sempre foi uma grande aliada da transportadora, oferecendo qualidade de atendimento e entrega para seus clientes, atualmente possui 50 mil m² de área operacional, com terminais monitorados e sistemas desenvolvidos internamente. A Plimor foi a primeira transportadora do Sul do país a implementar Sorters nas suas instalações confirmando sua tradição de excelência, e tornando-se referência nos mercados em que atua.

Essa aquisição permitirá à Sequoia ampliar sua capacidade de atendimento, principalmente no sul do país, aumentando capilaridade nos segmentos B2C e B2B. Também, em linha com a estratégia da Companhia, a maior densidade nas rotas e estrutura operacional nas pontas proporcionará redução no lead time e mais agilidade nas entregas.

A consumação da transação está sujeita ao cumprimento de determinadas condições precedentes, incluindo a aprovação do Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE).

RECEITA OPERACIONAL

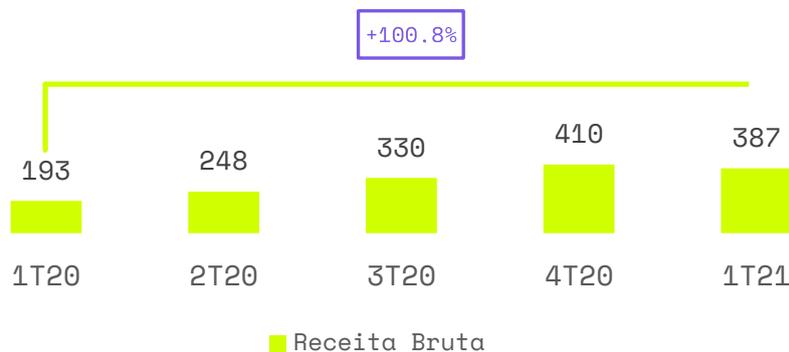
Dividimos nossas atividades em três categorias principais: (i) transporte B2C (*business to consumer*), (ii) transporte B2B (*business to business*) e (iii) serviços de logística. Nossos serviços de transporte e logística são personalizados, de forma a atender às características específicas de cada cliente.



	1T21	1T20	Δ
B2C	229.947	86.705	165,2%
B2B	114.328	76.434	49,6%
Logística	42.893	29.654	44,6%
Receita Operacional Bruta	387.168	192.794	100,8%
Impostos incidentes	(60.728)	(27.508)	120,8%
% Receita Bruta	15,7%	14,3%	14 p.p.
Receita Operacional Líquida	326.440	165.286	97,5%

*milhares

A Receita Operacional Bruta é composta pelas três categorias supracitadas e totalizou. A Receita Bruta no 1T21 totalizou R\$387,2 milhões, aumento de 101% ou R\$194,3 milhões em relação ao mesmo período do ano passado.



*milhões

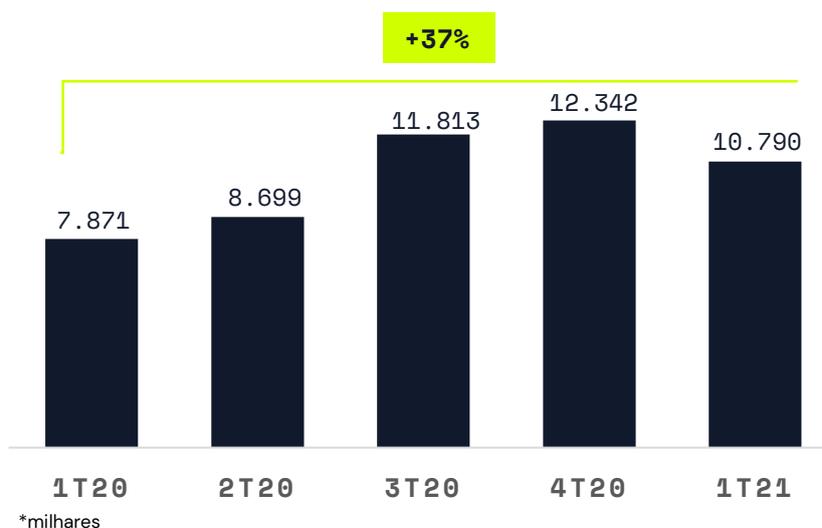
Evolução da Receita Bruta | 1T20x1T21



A partir do 4T20 a Companhia passou a adotar o critério de adição sobre a base histórica (média móvel) para a construção da *bridge* de evolução de receita, sendo que anteriormente o critério adotado era de variação entre bases móveis. A Companhia entende que desta forma a adição de receita é melhor representada.

A variação no trimestre é explicada por: (i) R\$55,2 milhões de aumento no faturamento de *same client sales*, impactado pelo segmento B2C, reflexo do crescimento do mercado de e-commerce e ganho de *share* nos clientes da Companhia, entre eles *marketplaces*; (ii) R\$16,4 milhões de faturamento de novos clientes, principalmente nos segmentos B2B com destaque para os clientes do setor de telecomunicação e Serviços Logísticos (serviços bancários) e (iii) incremento de receita resultado das aquisições da TA (Fev'20), Direcional (Out'20) e Prime (Fev'21), que contribuíram com R\$123,0 milhões (considera novos clientes, e venda para o mesmo cliente – *same client sales* – das adquiridas no período).

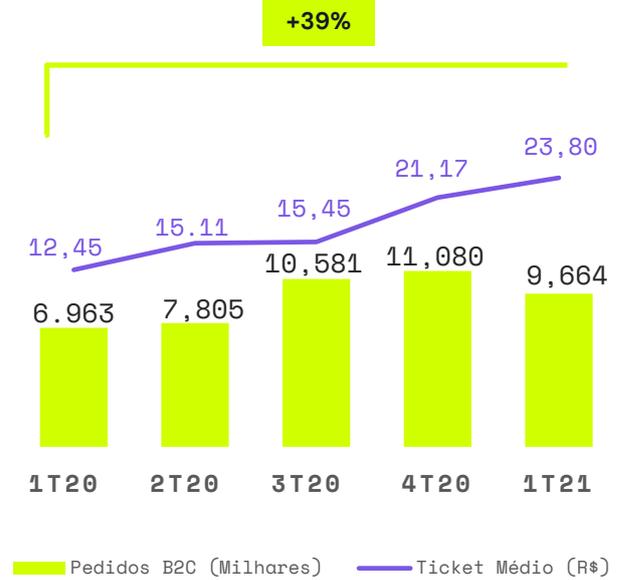
Quantidade de Pedidos



PEDIDOS B2B



PEDIDOS B2C



*milhares

*milhares

Durante os três primeiros meses do ano, a Companhia realizou 10,8 milhões de entregas, sendo 1,1 milhão no segmento B2B e 9,7 milhões no segmento B2C, representando um crescimento de 37% quando comparado com o mesmo período do ano anterior. Tal crescimento é explicado pelo aumento do número de entregas para *e-commerce* e pelas aquisições realizadas da TA, Direcional e Prime.

No segmento B2B, o volume de pedidos aumentou 24% quando comparamos o primeiro trimestre de 2021 com o mesmo período de 2020, um reflexo da retomada do volume anteriormente impactado pela pandemia e pela entrada dos contratos da TA, contabilizados no resultado da Companhia a partir de março de 2020. O ticket médio apresentou um crescimento de 21% entre estes períodos, em função da combinação da entrada dos contratos da TA que possuem maior valor agregado principalmente do segmento de eletrônicos e entregas aéreas e da menor participação de *field service* que possui preço mais elevado que os demais segmentos.

Comparando-se ainda os primeiros trimestres de 2020 e 2021, agora no segmento B2C, o aumento no volume foi de 39% e o ticket médio apresentou crescimento de 91%, explicado por (i) contratos da Direcional e Prime, que representaram 36% da receita do B2C e que atendem no segmento de meios pesados, cujo preço médio é 7 vezes superior aos praticados no segmento de leves; e (ii) mix de malha logística, com maior participação das rotas para interiores.

Os impostos incidentes sobre a receita operacional bruta totalizaram R\$60,7 milhões no 1T21, representando 15,7% da receita bruta, um aumento de 1,5 p.p. versus o mesmo período do ano anterior, resultado da maior

representatividade no segmento de transporte em relação ao segmento de logística na composição da receita e do mix de estados na prestação de serviços de transporte (variação da alíquota de ICMS).

MARGEM BRUTA

	1T21	1T20	Δ
Distribuição e transporte	(196.804)	(98.164)	100,5%
Outros	(69.882)	(37.800)	84,9%
Custo dos Serviços Prestados	(266.685)	(135.964)	96,1%
Margem Bruta	18,3%	17,7%	0,6 p.p.

*milhares

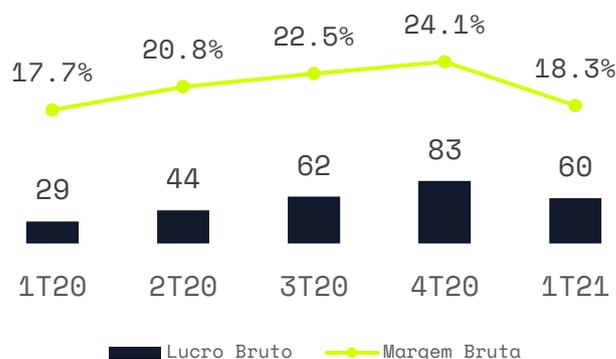
Os custos dos serviços prestados, compostos por gastos com frete, combustíveis, pedágios, gastos com pessoal e demais custos fixos relacionados à prestação dos serviços de armazenagem e transporte, totalizaram R\$266,7 milhões no 1T21, crescimento de 96,1% em relação ao mesmo período do ano anterior.

Historicamente a margem bruta dos 3 segmentos de atuação da Companhia são similares, porém nesse primeiro trimestre de 2021 com as maiores restrições nas fases da Pandemia e de lockdown, os segmentos foram impactados de formas díspares. O serviço de transporte B2C, apresentou margem bruta acima do esperado e acima também dos demais segmentos, positivamente impactada pelo aumento volume de pedidos resultado do maior consumo de vendas online.

Já o segmento B2B e o de serviços logísticos foram impactados negativamente pelo fechamento das lojas e comércios, além do aumento do custo de insumos (diesel, plásticos, papelão, dentre outros) que afetam o B2B e a Logística em maior proporção que o B2C.

O aumento de 0,6 p.p. na margem bruta quando comparado com o mesmo período do ano anterior, é resultado dos comportamentos citados acima, reforçando a importância das soluções integradas que a Companhia oferece.

Evolução da Margem Bruta



*milhões

O Lucro Bruto totalizou R\$59,8 milhões no 1T21, crescimento de 104% em relação ao mesmo período do ano anterior. Esse crescimento é reflexo do aumento da receita nos períodos, além da otimização de custos oriundos por densidade de rotas e dos investimentos em automação nos períodos anteriores que já trouxeram resultados positivos para a Companhia.

DESPESAS COMERCIAIS, ADMINISTRATIVAS, GERAIS E OUTRAS

	1T21	1T20	Δ
Despesa de Pessoal	(23.507)	(12.596)	86,6%
Demais despesas	(20.356)	(12.422)	63,9%
Despesas Comerciais, Administrativas, Gerais e Outras	(43.863)	(25.018)	75,3%
% Receita Líquida	13,4%	15,1%	-17 p.p.

*milhares

As Despesas Comerciais, Administrativas, Gerais e Outras são compostas por gastos com pessoal, despesas com vendas, despesas administrativas, e com serviços de terceiros. No 1T21 as despesas da Companhia totalizaram R\$43,9 milhões e representaram 13,4% da Receita Líquida do período. No 1T20, estas despesas corresponderam a 15,1% das Receitas Líquidas do mesmo período, com isso, tivemos uma redução de 1,7 p.p. quando comparamos estes dois períodos.

O aumento em ambas as linhas de despesas se deve à consolidação das aquisições. Já a melhora percentual está relacionada ao crescimento da receita em patamar superior ao crescimento das despesas, reflexo das sinergias com as empresas adquiridas TA e Direcional e em andamento para a recém adquirida Prime. Adicionalmente a Companhia realizou a venda de caminhões da TA no montante de R\$1 milhão.

Evolução das Despesas Comerciais, Administrativas, Gerais e Outras



*milhões

EBITDA E EBITDA AJUSTADO

	1T21	1T20	Δ
EBITDA	20.943	8.878	135,9%
Despesas de M&A	9.697	3.562	172,3%
EBITDA Ajustado¹	30.640	12.439	146,3%
Margem EBITDA Ajustada ²	9,4%	7,5%	1,9 p.p.
Despesas de Aluguel	(14.748)	(8.135)	81,3%
EBITDA Ajustado Ex IFRS¹	15.891	4.304	269,2%
Margem EBITDA Ajustada Ex IFRS ²	4,9%	2,6%	2,3 p.p.

¹O EBITDA Ajustado é calculado pelo EBITDA, excluindo as despesas com fusões e aquisições e receitas/despesas não recorrentes (natureza pontual).

²A Margem EBITDA Ajustado é calculada pela divisão do EBITDA Ajustado pela receita operacional líquida.

*milhares

O EBITDA Ajustado Ex-IFRS totalizou R\$16,0 milhões no trimestre, um aumento de 269,2% quando comparado com o mesmo período do ano anterior, com ganho de margem de 2,3 p.p.. Essa melhora foi impulsionada principalmente pelo aumento da Receita Líquida e redução relativa dos Custos dos Serviços Prestados conforme já mencionado nos tópicos anteriores e em linha com a estratégia de melhoria contínua do desempenho da Companhia.

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

LUCRO LÍQUIDO

	1T21	1T20	Δ
Lucro (Prejuízo) Líquido	(18.592)	(9.849)	88,8%
Amortização de Alocação de Preço	8.505	5.013	69,7%
Lucro (Prejuízo) Líquido ex-ágio	(10.087)	(4.836)	108,6%
M&A	9.697	3.562	172,3%
IR / CS sobre ajuste	(3.297)	(1.211)	172,3%
Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado	(3.687)	(2.485)	48,3%
Margem Líquida Ajustada	-1,1%	-1,5%	0,4 p.p.

*milhares

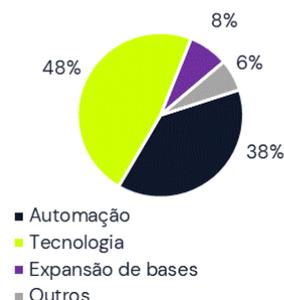
No 1T21, a Sequoia apresentou prejuízo líquido ajustado de R\$3,7 milhões, comparado com um prejuízo líquido ajustado de R\$2,5 milhões no mesmo período do ano anterior, no entanto com melhora na margem líquida em 0,4pp.

O aumento do prejuízo deu-se principalmente pelo aumento das depreciações e das despesas financeiras, reflexo direto do aumento de contratos de aluguel alocados segundo o IFRS 16, provenientes das aquisições das controladas Direcional e Prime.

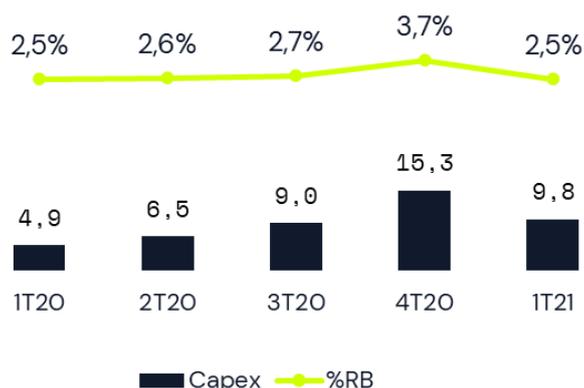
Investimentos | ROIC

Historicamente, os investimentos da Companhia são direcionados em sua maioria para expansão/automação de Centros de Distribuição, Hubs e Filiais com a ampliação da sua capilaridade, com reflexo positivo da eficiência operacional, e em capacitação tecnológica de armazenagem e processamento de dados, desenvolvimento de *softwares* e programas de integração com novos clientes.

Investimentos 1T21



Evolução do Capex



No 1T21, Capex totalizou R\$9,8 milhões, crescimento de 101% quando comparado com o mesmo período do ano anterior, reflexo da intensificação dos investimentos da Companhia em (i) automação, proveniente da compra de *Sorters* para operação; e (ii) inovação de novos negócios. Apesar do crescimento absoluto, os investimentos representaram 2,5% da Receita Bruta da Companhia.

Os investimentos em tecnologia e expansão da nossa estrutura fazem parte do plano estratégico da Sequoia e serão intensificados para o ano de 2021, permitindo o crescimento continuado da empresa de forma orgânica e através das aquisições alinhado a melhora de produtividade e qualidade dos serviços prestados.

ROIC	LTM21	LTM20	LTM21 x LTM20
EBITDA Ajustado	A 101,4	47,6	113%
Depreciação	B (14,8)	(9,2)	60%
Valor Residual (Imobilizado + Software)	C 117,8	64,7	82%
Contas a receber	311,1	140,1	122%
Fornecedores	(114,2)	(65,5)	74%
Obrigações tributárias e trabalhistas	(104,4)	(63,9)	63%
Capital de giro	D 92,5	10,7	763%
Alíquota IR	E 34,0%	34,0%	
ROIC ((A+B)*(1-E))/(C+D)	27,2%	33,7%	-6,5 pp

*milhões

O ROIC da Companhia ficou em 27,2%. Porém quando anualizamos o EBITDA das adquiridas o ROIC do 1T21 normalizado seria de 35,4% versus 33,7% no 1T20, aumento de 1,7 p.p., reflexo da combinação entre o melhor desempenho da Companhia, com aumento no Lucro Operacional em patamar superior aos investimentos em ativos, devido ao modelo "asset light".

Para o cálculo do ROIC a Companhia utilizou a taxa estatutária de 34%, e não a efetiva por entender que está temporariamente beneficiada pelo prejuízo fiscal e ágio das aquisições. A partir do 1T21, a Companhia optou por retirar os parcelamentos tributários do cálculo por ser um passivo não operacional.

DÍVIDA LÍQUIDA

	Mar 21	Dez 20	Δ
(A) Endividamento	462.196	397.055	16,4%
Empréstimos, Financiamentos, Debêntures e Derivativos	409.467	357.446	14,6%
Contas a pagar por aquisição de controladas	52.729	39.609	33,1%
(B) Caixa e Equivalente de Caixa	(356.842)	(417.199)	-14,5%
(C=A+B) Dívida Líquida	105.354	(20.144)	na
¹ EBITDA CVM 527 (b)	132.088	113.489	16,4%
Índice de Alavancagem Financeira (C/b)	0,8x	-0,2x	0,6x

¹O EBITDA consiste no lucro (prejuízo) líquido ajustado pelo resultado financeiro líquido, pelo imposto de renda e contribuição social – correntes e diferidos, e pelas despesas e custos de depreciação e amortização; calculado tomando como base as disposições da Instrução CVM 527 de 4 de outubro de 2012.

*milhares

Durante o primeiro trimestre, o índice de alavancagem passou de caixa líquido 0,2x para dívida líquida 0,8x. Essa variação deve-se; (i) ao desembolso para as aquisições da Prime e Direcional; (ii) investimentos em automação (Sorters); e (iii) o aumento da linha de empréstimos e financiamentos da controlada Prime, onde no próprio trimestre fizemos a captação de R\$20M para a repactuação da estrutura financeira da Prime, que será concluída no decorrer do próximo trimestre.

Em abril de 2021, concluímos a oferta pública de distribuição primária e secundária de ações ("Follow-on"), que resultou na captação primária de R\$199 milhões. Considerando esse caixa adicional líquido, o índice de alavancagem da Companhia seria de caixa líquido 0,7x.

COMPOSIÇÃO ACIONÁRIA

A Sequoia Logística e Transportes S.A. possui 137.533.548 ações ordinárias, sendo 81,1% do seu capital como ações em circulação (*free-float*).

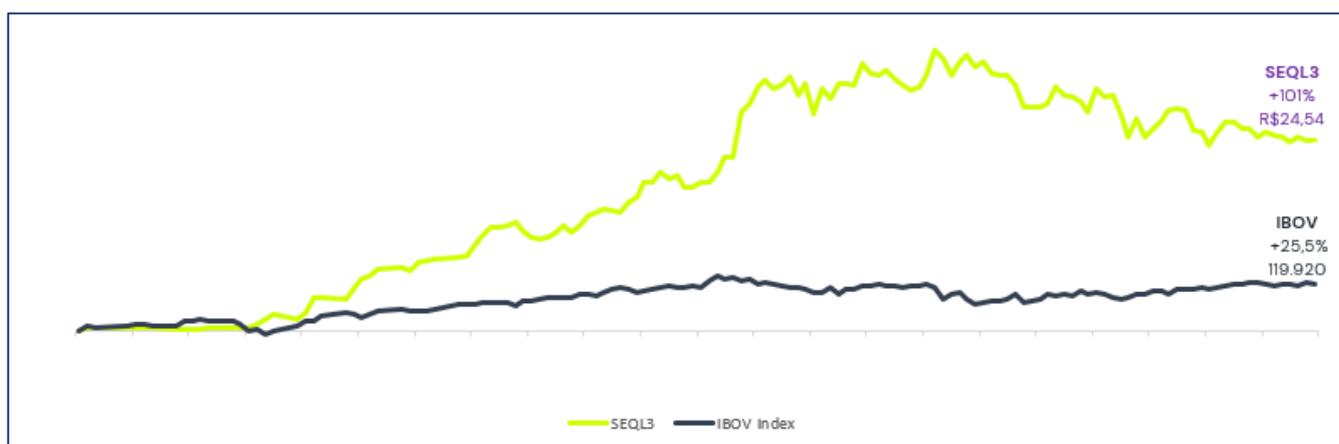
Em abril de 2021, apenas 6 meses após a abertura de capital na B3, a Companhia concluiu a oferta pública de distribuição primária e secundária de ações ("Follow-on"), que resultou na distribuição total de 35.750.072 Ações,

sendo 8.287.293 de novas ações ordinárias na oferta primária. Ofertadas a um preço por ação de R\$25,00, crescimento de 100% quando comparado ao preço do IPO, a Companhia captou aproximadamente R\$894 milhões.

A transação teve adesão de 60% dos investidores que exerceram o direito de prioritária, além da adição de novos investidores institucionais locais e estrangeiros, reforçando a confiança na trajetória traçada. Essa operação será fundamental para o contínuo crescimento da Companhia, por meio de investimentos orgânicos e inorgânicos.

Em abril de 2021, as ações (SEQL3) passaram a integrar, a carteira do “Índice *Small Cap* da B3 – Brasil, Bolsa, Balcão”. O objetivo do SMLL é ser o indicador do desempenho médio das cotações dos ativos de uma carteira composta pelas empresas de menor capitalização.

O gráfico a seguir mostra o desempenho da ação desde o IPO (07/10/2020) até o encerramento do dia 06 de maio de 2021. A ação SEQL3 valorizou 101% neste período enquanto o índice Ibovespa valorizou 25,50%.



AVISO LEGAL

As afirmações contidas neste documento relacionadas a perspectivas sobre os negócios, projeções sobre resultados operacionais e financeiros e aquelas relacionadas as 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.

CONTATOS RELAÇÕES COM INVESTIDORES

Fernando Stucchi, CFO & IRO

Ana Carolina Sartori, Gerente de Relações com Investidores

ri@sequoialog.com.br | <https://ri.sequoia.com.br/>

Conciliação DRE | IFRS16

*milhares

Societário		1T21	1T20	Δ
	Receita Operacional Bruta	387.168	192.794	100,8%
	Receita Operacional Líquida	326.440	165.286	97,5%
A	Custos dos Serviços Prestados	(271.344)	(134.473)	101,8%
	Custos Diretos	(251.937)	(127.829)	97,1%
A.1	Depreciação / Amortização	(2.197)	(1.526)	44,0%
C.1	Amortização Ágio	(2.097)	0,00	-
A.2	Depreciação - IFRS	(15.113)	(5.118)	195,3%
	Lucro Bruto	55.096	30.812	78,8%
B	Despesas Comerciais, Administrativas, Gerais e Outras	(62.059)	(34.388)	80,5%
	Despesas comerciais, administrativas, gerais e outras	(53.559)	(28.578)	87,4%
B.1	Depreciação / Amortização	(2.093)	(798)	162,4%
C.2	Amortização Alocação de Preço	(6.408)	(5.013)	27,8%
	Resultado Financeiro Líquido	(17.275)	(10.969)	57,5%
	EBITDA	20.944	8.879	135,9%
	Lucro (Prejuízo) antes do Imposto de Renda	(24.238)	(14.544)	66,7%
	Imposto de Renda e Contribuição Social	5.647	4.696	20,3%
	Lucro Líquido do Período	(18.591)	(9.848)	88,8%

Reconciliação		1T21	1T20	Δ
	Receita Operacional Bruta	387.168	192.794	100,8%
	Receita Operacional Líquida	326.440	165.286	97,5%
	Custos Ajustados	(266.685)	(135.965)	96,1%
A	Custos dos Serviços Prestados	(271.344)	(134.473)	101,8%
A.1+A.2+C.1	Depreciação / Amortização / IFRS	19.407	6.644	192,1%
D	Aluguel - IFRS	(14.748)	(8.135)	81,3%
	Lucro Bruto Ajustado	59.755	29.321	103,8%
	Despesas Ajustadas	(43.861)	(25.016)	75,3%
B	Despesas Comerciais Administrativas e Gerais	(62.059)	(34.388)	80,5%
B.1+C.2	Depreciação / Amortização	8.501	5.810	46,3%
E	M&A	9.697	3.562	172,3%
	EBITDA Ajustado	15.893	4.305	269,2%
A.1+A.2+B.1+C.1+C.2	Depreciação	(27.908)	(12.454)	124,1%
D	IFRS - Aluguel	14.748	8.135	81,3%
E	M&A	(9.697)	(3.562)	172,3%
	Lucro antes do Imposto de Renda	(6.963)	(3.575)	94,8%
	Resultado Financeiro	(17.275)	(10.969)	57,5%
	Imposto de Renda	5.647	4.696	20,3%
C.1+C.2	Amortização Alocação de Preço	8.505	5.013	69,7%
	Lucro Líquido ex Ágio	(10.086)	(4.835)	108,6%
E	M&A	9.697	3.562	172,3%
	IR / CS sobre ajuste	(3.297)	(1.211)	172,3%
	Lucro Líquido Ajustado	(3.686)	(2.484)	48,4%

BALANÇO PATRIMONIAL

*milhares

ATIVO	Mar 21	Dez 20	PASSIVO	Mar 21	Dez 20
Circulante			Circulante		
Caixa e equivalentes de caixa	323.494	409.183	Empréstimos, financiamentos e debêntures	56.581	8.878
Contas a receber	311.091	268.417	Instrumentos Financeiros Derivativos	310	-
Instrumentos Financeiros Derivativos	-	1.376	Arrendamento mercantil	74.175	59.629
Adiantamentos	13.334	8.126	Fornecedores e operações de risco sacado	114.159	121.634
Impostos a recuperar	7.457	9.962	Obrigações trabalhistas e tributárias	148.034	65.864
Despesas antecipadas	9.461	7.374	Contas a pagar por aquisição de controladas	28.987	22.441
Indenizações a receber	243	209	Outros passivos	57.392	49.591
Demais contas a receber	3.078	4.171			
Total do ativo circulante	668.158	708.818	Total do passivo circulante	479.638	328.037
Não circulante			Não circulante		
Aplicações financeiras restritas	33.348	8.016	Empréstimos, financiamentos e debêntures	348.853	348.224
Ativos de indenização na aquisição de empresas	31.742	36.663	Instrumentos financeiros derivativos	3.723	1.720
Imposto de renda e contribuição social diferidos	65.493	59.270	Arrendamento mercantil	214.228	182.392
Depósitos judiciais	3.064	2.132	Obrigações trabalhistas e tributárias	33.483	14.701
Investimentos	2.653	2.653	Contas a pagar por aquisição de controladas	23.742	17.168
Imobilizado	99.301	69.532	Provisões para demandas judiciais	106.981	71.005
Intangível	440.165	260.629	Outros passivos	1.660	1.306
Direito de uso	265.772	228.165			
Total do ativo não circulante	941.538	667.060	Total do passivo não circulante	732.670	636.516
			Total do passivo	1.212.308	964.553
			Patrimônio líquido	397.388	411.325
			Capital social	442.559	438.043
			Gastos com emissão de ações	(18.403)	(27.881)
			Reserva de capital	3.299	3.160
			Prejuízos acumulados	(30.067)	(1.997)
Total do ativo	1.609.696	1.375.878	Total do passivo e patrimônio líquido	1.609.696	1.375.878

FLUXO DE CAIXA | MÉTODO INDIRETO

*milhares

Fluxo de caixa das atividades operacionais	Mar 21	Mar 20
Resultado antes do imposto de renda e contribuição social	(24.239)	(14.545)
Fluxo de caixa gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais	(51.939)	(5.348)
Atividades de investimento		
Acréscimo de imobilizado e intangível	(9.767)	(5.242)
Pagamento por aquisição de controladas	(10.533)	(21.300)
Aquisição de controladas líquida de caixa adquirido I M&A's	2.789	786
Fluxo de caixa aplicado nas atividades de investimento	(17.511)	(25.756)
Atividades de financiamentos		
Captação de empréstimos, financiamentos e debêntures	18.958	28.221
Amortização de empréstimos, financiamentos e debêntures – principal	(1.837)	(17.898)
Amortização de arrendamentos – principal	(12.876)	(5.462)
Aumento de capital	4.516	-
Aplicação financeira restrita	(25.000)	-
Pagamento de dividendos sobre ações preferenciais	-	(1.163)
Fluxo de caixa líquido gerado pelas atividades de financiamentos	(16.240)	3.698
Aumento líquido (redução) de caixa e equivalentes de caixa	(85.689)	(27.406)
Saldo inicial de caixa e equivalentes de caixa	409.183	91.599
Saldo final de caixa e equivalentes de caixa	323.494	64.193
	(85.689)	(27.406)