

## Videoconferência de Resultados

26 de fevereiro 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 4T20

## DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 4T20

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 4T20 e acumulado de 2020 pode ser encontrada na página 24.

### Destaques 4T20

**B3: SEQL3**  
**R\$30,94**  
 Por ação

**127.150.021**  
 Total de Ações

**R\$3,9 Bi**  
 Valor de Mercado

ri@sequoialog.com.br

- > **Quantidade de Pedidos:** Total de 12,3 milhões, +40% vs 4T19
- > **Same Client Sales:** R\$245,8 milhões, +28% vs 4T19
- > **Receita Bruta:** R\$409,6 milhões, +114% vs 4T19
- > **Receita Líquida:** R\$344,1 milhões, +108% vs 4T19
- > **Lucro Bruto:** R\$82,8 milhões (Margem de 24,1%) | +130% vs 4T19
- > **EBITDA Ajustado:** R\$38,0 milhões (Margem de 11,0%) | +52% vs 4T19
- > **Lucro Líquido Ajust.:** R\$30,7 milhões (Margem de 8,9%) | +144% vs 4T19
- > **ROIC:** +32%
- > **Evento Subsequente:** Conclusão da aquisição da Prime em Jan'2021

Destaques				Milhões		
	4T20	4T19	4T20x4T19	2020	2019	2020x2019
B2C	11,1	7,9	40%	37,0	22,7	63%
B2B	1,3	0,9	39%	4,3	3,5	23%
<b>Quantidade de Pedidos</b>	<b>12,3</b>	<b>8,8</b>	<b>40%</b>	<b>41,3</b>	<b>26,2</b>	<b>57%</b>
B2C	234,5	101,8	130%	602,6	258,1	133%
B2B	134,3	63,5	112%	437,6	252,8	73%
Logística	40,7	26,2	56%	139,8	97,0	44%
<b>Receita Bruta</b>	<b>409,6</b>	<b>191,4</b>	<b>114%</b>	<b>1.180,0</b>	<b>607,9</b>	<b>94%</b>
Same Client Sales	245,8	191,4	28%	657,2	607,9	8%
<b>Receita Líquida</b>	<b>344,1</b>	<b>165,5</b>	<b>108%</b>	<b>998,1</b>	<b>527,3</b>	<b>89%</b>
<b>Lucro Bruto</b>	<b>82,8</b>	<b>35,9</b>	<b>130%</b>	<b>218,5</b>	<b>100,8</b>	<b>117%</b>
Margem Bruta	24,1%	21,7%	2,4 p.p.	21,9%	19,1%	2,8 p.p.
<b>EBITDA Ajustado<sup>1</sup></b>	<b>38,0</b>	<b>25,0</b>	<b>52%</b>	<b>89,8</b>	<b>47,6</b>	<b>89%</b>
%Receita Líquida	11,0%	15,1%	-4,1 p.p.	9,0%	9,0%	-
<b>Lucro Líquido Ajustado<sup>2</sup></b>	<b>30,7</b>	<b>12,6</b>	<b>144%</b>	<b>42,7</b>	<b>15,1</b>	<b>182%</b>
%Receita Líquida	8,9%	7,6%	1,3 p.p.	4,3%	2,9%	1,4 p.p.
<b>ROIC<sup>3</sup></b>	<b>32,6%</b>	<b>33,7%</b>	<b>-1,1 p.p.</b>			

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

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

<sup>3</sup>**ROIC** é calculado pela soma do EBITDA Ajustado LTM + 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

É com prazer que apresentamos a nossa divulgação de resultados do quarto trimestre e do ano de 2020, um ano marcante na história da Sequoia Logística e Transportes S.A., empresa que atua com foco em soluções logísticas de alta qualidade para os serviços de Transporte B2C (*last mile*), Transporte B2B (fracionado expresso, completo, serviços de campo, logística reversa) e Serviços de Logística (armazenagem, separação, expedição, reversa e reparos), com soluções modulares e integradas, e apoiada por constante evolução de sua tecnologia proprietária. Neste ano, a Sequoia completou 10 anos de existência, e o sucesso desta primeira década de estrada foi coroado pelo nosso ingresso ao mercado de capitais, após a realização da Oferta Inicial de Ações ("IPO"), sob o *ticker* SEQL3, durante o quarto trimestre, mesmo ainda sendo uma empresa muito jovem.

O último ano, além de marcado por muitas conquistas, também trouxe grandes desafios e muita resiliência. Os novos protocolos de segurança impostos pela pandemia da Covid-19 fizeram com que adaptássemos nosso modelo de governança e operação, para continuar crescendo de forma sustentável, entregando cada vez mais e fortalecendo nossa visão de ser reconhecida como a melhor solução em serviços logísticos especializados multicanal para o mercado de consumo brasileiro. Mesmo com todas as adaptações necessárias e diante de um ambiente macroeconômico bastante adverso no país na última década, seguimos mantendo o ritmo de crescimento acelerado e ROIC elevado.

Nossa receita operacional bruta mais que dobrou ano a ano durante o 4T20, com destaque para o faturamento do B2C, que cresceu 130% a/a no mesmo período, enquanto o B2B cresceu 112% e a Logística 56%. O crescimento no segmento de B2C reflete a expansão de 40% a/a em quantidade de pedidos no 4T20, acompanhado de aumento do ticket médio em função da maior participação relativa em regiões do interior do país e, principalmente, dos estados do Nordeste em nosso faturamento, que também registrou um aumento do peso médio dos pedidos. Com isso, somamos R\$ 1,2 bilhão em receitas brutas no ano, valor 94% superior ao ano anterior. Esse desempenho é uma combinação de crescimento orgânico com aumento de penetração na base atual de clientes e aquisição de novos contratos com as sinergias comerciais extraídas das aquisições recentes da Nowlog, Transportadora Americana e Direcional.

Tal expansão foi acompanhada de aumento na rentabilidade, mesmo considerando despesas com M&A e com os ajustes relativos à pandemia. O EBITDA ajustado por esses itens subiu 52% a/a no 4T20 e 89% em 2020 comparado a 2019.

Durante o ano de 2020, realizamos investimentos assertivos focados na nossa estratégia de crescimento acelerado e sustentável, e os resultados obtidos legitimaram o nosso comprometimento com as metas do plano anual e com o uso dos recursos do *IPO*. Dentre os principais investimentos, podemos destacar:

- A aquisição da totalidade do capital social da Direcional Transporte e Logística S.A. (“Direcional Transportes”), focada em logística de cargas pesadas para B2C e B2B, presente na região Sudeste do país há mais de 20 anos.
- A assinatura definitiva em 2020, para posterior conclusão da aquisição, em 2021, da Prime Express e da Prime Time (“Prime”), empresa especializada em transporte e logística de produtos grandes para o segmento de B2C, nas regiões Sul, Sudeste, Distrito Federal e Goiás.
- O lançamento, em novembro de 2020, da SFx, plataforma de negócios digitais construída para conectar pequenos e médios comerciantes (*seller, mall e marketplace*) aos serviços de coleta e entrega da Sequoia. Em pouco mais de um mês de operação já foram realizadas mais de 136 mil entregas, com SLA de 97,7%, gerando R\$2,7 milhões de Receita Bruta.
- Abertura de 13 novas unidades e implantação de novos *Sorters* (equipamento automatizado de separação de pedidos).

Todos estes investimentos buscam suprir a demanda pelo alto crescimento do B2C, segmento com forte tendência de expansão nos próximos anos, como consequência do grande avanço tecnológico, da transformação digital e do aumento de demandas no comércio eletrônico, que já vinham se consolidando e aceleraram com a pandemia, e pela retomada do volume do B2B que já se recuperou do forte impacto no início da pandemia em março e abril de 2020.

Cada um dos nossos investimentos é pensado para reforçar a estratégia de negócio que, somada a importantes contratos conquistados no segmento de e-commerce ao longo dos últimos três anos, nos posicionam como um dos maiores operadores logísticos privados de entregas a consumidores finais, com serviços e soluções integradas também em armazenagem de alta qualidade e transportes especializados, como abastecimento de estabelecimentos comerciais, lojas, serviços de campo de instalação, desinstalação e troca de equipamentos eletrônicos, entre outros.

Outro destaque importante do ano foi o avanço na integração das empresas adquiridas. A integração da Transportadora Americana Ltda. (“TA”), adquirida em fevereiro de 2020, seguiu com o cronograma e a companhia está 100% integrada. A integração da Direcional Transportes, adquirida em outubro de 2020, foi iniciada nesse 4º trimestre e deve ser finalizada até o início do segundo semestre de 2021.

Nesses 10 anos de história, já integramos com sucesso 5 empresas, que nos propiciaram o ingresso em novas regiões e segmentos de negócios. Com as 2 aquisições de 2020 não foi diferente: a TA é uma das mais renomadas empresas de transporte expresso do país, servindo diversos segmentos, como por exemplo, eletroeletrônicos, informática, fármaco e vestuário, entre outros, enquanto a Direcional é especialista em entregas de produtos acima de 20 quilos para empresas e para consumidores do comércio eletrônico, nos dando acesso ao segmento de entrega de produtos pesados, como equipamento de linha branca, grandes eletrodomésticos, móveis, equipamentos de refrigeração, equipamentos de ginástica, entre outros. Acreditamos que ainda há muito espaço para crescimento e consolidação na área de logística e transporte, e seguimos preparados para continuar expandindo nossa presença pelo Brasil, em linha com a expansão do varejo e do e-commerce.

Uma das nossas grandes vantagens competitivas, e que apoiam o nosso processo de integração, é o uso da tecnologia. Ao longo dos últimos anos, desenvolvemos uma série de sistemas e aplicativos proprietários para gerenciamento de transporte e armazenamento, bem como rastreamento de última milha e experiência do cliente. Em 2020, demos continuidade aos investimentos em automação de separação e roteirização de pedidos em nossos Centros de Distribuição e HUBs, ampliando a nossa capacidade instalada, reduzindo o tempo de processamento e de separação dos pedidos e, ao mesmo tempo, obtendo ganhos expressivos na produtividade destas linhas. Os investimentos realizados exigiram gastos operacionais relacionados à implantação e aos testes dos equipamentos, que aumentaram nossas despesas no período, mas que, trarão resultados e retornos importantes nos próximos anos e beneficiarão tanto o nosso crescimento orgânico como também a obtenção de sinergias das aquisições.

Temos consciência de que não fazemos nada sem as nossas equipes, e por essa razão continuamos investindo em programas de capacitação da nossa liderança e do nosso time operacional. Tivemos grandes avanços proporcionados pela diretoria de Gente & Gestão, como o índice de aproveitamento interno para promoções e ocupação de vagas, que ultrapassou 75% no ano. Também fomos reconhecidos pelo Instituto IEL com o Prêmio de Melhor Programa de Estágio de 2019, o que fortalece nossa crença em treinamento e desenvolvimento do nosso time e de futuras lideranças.

Também seguimos com muito entusiasmo a parceria com a Fundação lochpe no Programa Formare, destinado à formação de jovens aprendizes que residem nas imediações da nossa Matriz e Centro de Distribuição no município de Embu das Artes, e provenientes de famílias de baixa renda e em condições de vulnerabilidade social (renda familiar próxima a 1 salário-mínimo). Após a conclusão satisfatória do programa, 77% dos jovens são efetivados com remuneração da função, dobrando assim a renda familiar e gerando alto impacto positivo nessas famílias.

Em razão de toda a expansão de nossas operações, do aumento de nossa capilaridade de atendimento em todo o país, o contínuo investimento em tecnologia e automação, e no desenvolvimento da nossa equipe, reforçamos a nossa crença que “Crescer e Evoluir está em nosso DNA”.

Somos guiados por uma cultura forte, onde destacamos:

- **A Melhor Solução:** trabalhamos para oferecer a melhor solução para nossos clientes;
- **Apaixonados por Entregar:** temos paixão por entregar mais e melhor;
- **Flexibilidade com Excelência:** atuamos com flexibilidade e excelência para fazer a diferença;
- **Time de Protagonistas:** trabalhamos em time e essa é nossa força;
- **Crescemos Juntos:** incentivamos o desenvolvimento do time para crescermos juntos;
- **Inovamos com Sustentabilidade:** investimentos em inovação e sustentabilidade para gerar valor.

Agradecemos à confiança de nossos clientes, parceiros operacionais, ao apoio do nosso Conselho de Administração e do fundo americano Warburg Pincus, nosso parceiro estratégico, que desde 2014, acredita em nosso potencial.

Acima de tudo, gostaríamos de agradecer aos nossos mais de 5.800 colaboradores, localizados em cada um dos nossos 11 CDs, 47 HUBs, e em cada uma das 350 bases operacionais localizadas em todos os estados brasileiros. Cada um de vocês merece este agradecimento especial, por conta de seus esforços diários para manterem nossas operações e nosso atendimento aos clientes sempre disponível, durante os 365 dias do ano, mesmo em condições adversas, como a que enfrentamos desde o início da pandemia. E, claro, a cada um dos nossos mais de 2.600 importantes clientes, por confiarem ao time da Sequoia as suas operações logísticas, seus produtos e pedidos. Obrigado também aos nossos parceiros, fornecedores e, principalmente, aos motoristas que diariamente realizam nossas entregas em mais de 3.300 cidades e municípios espalhados por todo o Brasil.

Seguimos comprometidos com o crescimento, evolução da margem bruta, ROIC e melhoria contínua do desempenho da empresa. Seguiremos focados e trabalhando em ampliar a nossa presença nacional, sem deixar de oferecer soluções inovadoras, com nível de serviço superior ao mercado, 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.

**Armando Marchesan Neto**  
**Fundador e CEO**

## DESTAQUES OPERACIONAIS

### 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 3.359 municípios no Brasil, que representam 92% do PIB Brasileiro



Mais de 5.000 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

### EXPANSÃO OPERACIONAL E TECNOLOGIA

Durante todo o ano de 2020, expandimos nossa área de atuação e aprimoramos a qualidade dos serviços oferecidos. Estamos presentes em um total de 3.359 municípios, adição de 1.056 novos municípios em 2020.

Intensificamos a expansão de malha e bases próprias no interior de Minas Gerais, trazendo ampliação de capilaridade para as entregas ao consumidor final. Além disso, reforçamos nosso posicionamento na região Nordeste, com a abertura de bases próprias nas cidades de Fortaleza, Jaboatão dos Guararapes, João Pessoa, Teresina e Campina Grande, visando maior qualidade no serviço prestado.

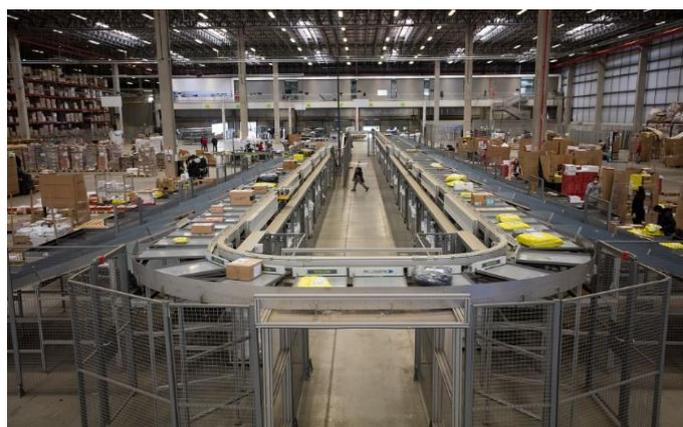
Adicionalmente, demos um passo importante em nossa expansão, com processo de atendimento Multi Origem de Coleta e Transferência no Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Goiânia, Minas Gerais, Distrito Federal, Vitória, Bauru, Paraná e Salvador.

Em 2020 inauguramos três Centros de Distribuição:

- > CD Belo Horizonte | Capacidade de 12.406m<sup>2</sup> com possibilidade de expansão para 22.841m<sup>2</sup>
- > CD Rio de Janeiro | Capacidade de 12.584m<sup>2</sup> com possibilidade de expansão para 21.799 m<sup>2</sup>
- > CD Canoas | Capacidade de 8.000m<sup>2</sup>, com possibilidade de expansão para 18.000m<sup>2</sup>

Seguindo nossa estratégia de qualidade e automação, adquirimos um novo *Sorter* (equipamento automatizado de separação de pedidos) para atender o Estado de Minas Gerais. Foi implantado um novo *Sorter* no Mega CD de Embu das Artes, aumentando em 89% a capacidade de encomendas processadas por hora. Já nos *Sorters* localizados nos Estados do Rio de Janeiro e Recife, houve expansão de 20% na capacidade de encomendas processadas por hora.

Para no ano de 2021, a Companhia espera realizar a automação de mais de 20 bases operacionais, através de investimentos em *Sorters*.



## SFx

Com o objetivo de construir uma plataforma de negócios digitais que conecte pequenos e médios comerciantes (*seller, mall e marketplace*) aos serviços de coleta e entrega da Sequoia, no segundo semestre de 2020, lançamos a plataforma SFx que permite que lojas físicas e *sellers* tenham a oportunidade de oferecer uma boa estrutura de entrega aos seus consumidores, utilizando os nossos serviços, permitindo a rastreabilidade completa do processo até a entrega final. Por ser um serviço flexível, não é necessário volume mínimo de pedidos. Assim, conseguimos fornecer o serviço de entrega B2C com padrão de qualidade da Sequoia e com excelente custo-benefício para todos os tamanhos de empresas.

O processo de coleta e entrega através da plataforma SFx é realizada da seguinte forma: o *seller*, *mall* ou *marketplace* realiza cadastro no site e, após aprovação, seguem com a solicitação de coleta de seus pedidos, através do site ou via aplicativo. Nossas filiais e HUBs são utilizados como bases operacionais para distribuição dos pedidos. A forma de distribuição de cada pedido é analisada de acordo com o volume de pedidos e local da entrega. Sendo assim, pode-se utilizar malha dedicada, malha de entrega B2C (*Business-to-consumer*) ou malha LTL (*Less-Than-Truckload*).

Presente nas regiões Sul, Sudeste, Centro-Oeste e Nordeste, até dezembro de 2020, através da plataforma SFx foram **realizadas mais de 136 mil entregas, gerando uma Receita Bruta de R\$2,7 milhões, com um SLA de 97,7%**.

## PLATAFORMA SFx



## M&A I INTEGRAÇÕES E SINERGIAS

### TA – Transportadora Americana

No mês de fevereiro de 2020, a Companhia adquiriu a Transportadora Americana Ltda. (“TA”), uma das mais renomadas empresas de transporte expresso do país, servindo diversos segmentos, como eletroeletrônicos, informática, fármaco e vestuário, dentre outros.

Sinergias operacionais e comerciais já podem ser notadas, com a aderência ao plano original. Conseguimos realizar o *turnaround* do resultado da Companhia e aumentar significativamente o *cross-selling*, aumentando assim o volume de entregas e faturamento, superando os patamares do período pré-Covid, fato que atesta nossas capacidades de diversificação de serviços e aquisição de novos clientes.

Em pouco tempo conseguimos expandir nossas operações B2C nas regiões de São Paulo (capital e interior) e Porto Alegre; regiões que anteriormente concentravam os esforços no serviço de transporte B2B. Pudemos

avançar também na unificação da operação em Curitiba e otimização das rotas no estado do Espírito Santo e na região Sul do país, gerando sinergia de frete e escalada de margem.

Mapeamos todas as bases duplicadas e unificamos todas as operações, finalizando o processo de integração operacional entre a Companhia e a adquirida.

## Direcional Transportes

Em 2 de outubro de 2020, foi concluída a aquisição da Direcional Transporte e Logística S.A. (“Direcional Transportes”), sociedade que atua no ramo de transporte e logística, com foco em cargas “pesadas” fracionadas e *e-commerce*, operando nos modelos *cross docking*, *door to door*, *milk run* e logística reversa para B2C e B2B.

Estamos no processo de captura de sinergias operacionais e comerciais e podemos notar a aderência ao plano original. Conseguimos realizar a transição conforme o planejado, mantendo os bons resultados e nível de serviço excepcional da Companhia.

Desde os primeiros meses de operação conjunta, conseguimos aumentar significativamente sinergias operacionais e otimizar o relacionamento com diversos clientes, fato relevante 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 frete e aumento de margem. Exemplos disso são as consolidações dos centros de distribuição do Rio de Janeiro e Belo Horizonte.

O processo de implementação de sinergias mapeadas está em andamento, e deve ser finalizado no início do segundo semestre de 2021, trazendo benefícios para a Companhia, sempre com foco no melhor atendimento aos nossos clientes.

## Prime

Em 29 de janeiro de 2021, foi concluída a aquisição da Prime Express e da Prime Time (“Prime”) que atua no ramo de transporte e logística, com foco no segmento de *e-commerce* de produtos grandes, denominado no mercado de “médio rodo” e “rodo pesado”, operando nos modelos *cross-docking*, *door-to-door*, *milk-run* e logística reversa para B2C, para as regiões Sul, Sudeste, Distrito Federal e Goiás.

No mercado há mais de 10 anos, a Prime atua em 8 estados do território brasileiro, mais o Distrito Federal, possui 11 Hubs, 6 filiais e mais de 700 colaboradores. Com sede instalada na cidade de Itupeva-SP, opera com processos operacionais padronizados visando proporcionar agilidade e segurança aos seus clientes. No ano de 2020 concluiu 2,4 milhões de entrega e registrou um faturamento de R\$220,4 milhões, com crescimento de 59,6% quando comparado com o mesmo período do ano anterior.

Com a conclusão da transação da Prime, a Companhia reforça a intenção em ampliar sua capacidade de atendimento ao *e-commerce* de médio rodo e rodo pesado, aumentando sua capilaridade e densidade operacional.

## RESPONSABILIDADE AMBIENTAL, SOCIAL E GOVERNANÇA CORPORATIVA (ESG)

O Programa de Sustentabilidade Sequoia foi criado com o objetivo de desenvolver uma cultura que reforce o comprometimento e a responsabilidade da Companhia com os três pilares da sustentabilidade: o social, o ambiental e o econômico. Entendemos que hoje nossa atividade tem grande impacto principalmente no âmbito ambiental e social, e o caminho que devemos percorrer para minimizar esses impactos é longo.



Atualmente a Companhia já conta com os seguintes projetos em andamento:

### > Same Day - Entrega Sustentável

Em parceria com um de nossos maiores clientes na divisão B2C, no 4T20 demos início a uma operação same day delivery com entrega sustentável, realizada com o uso de bicicletas. Com a realização desse serviço, colaboramos com a mobilidade e o meio ambiente.

O projeto inicial atende a grande São Paulo e o Rio de Janeiro. Nos dois primeiros meses do projeto, foram realizadas mais de 3 mil entregas com bikes. Todos os pedidos efetuados e aprovados até meio dia, são entregues ao cliente final até às 22h do mesmo dia. Também é realizada logística reversa para reciclagem. O serviço é ofertado pelo ciclista para o consumidor final, sem custo adicional. Os próximos passos são de estender o projeto para mais estados. Os próximos a serem atendidos com nossa Entrega Sustentável serão Porto Alegre e Recife.

Com esse projeto, já foram mais de 5 mil quilos de carbono que foram não emitidos, e cerca de 30 mil quilômetros percorridos.

### > Programa de Estágio

Com o intuito de identificar e desenvolver jovens universitários nas comunidades próximas as localidades onde a Companhia exerce suas atividades, que sejam alinhados à cultura da Companhia e que possam contribuir para os resultados com uma visão inovadora, promovemos o Programa de Estágio Sequoia, que em 2019 foi eleito o melhor Programa de Estágio do país pelo Instituto Evaldo Lodi (IEL).

Em 2020, formamos a segunda turma do programa, onde tivemos 13 estagiários, e 9 deles foram efetivados, passando a compor o quadro de funcionários da Companhia. Na terceira turma, iniciada ainda em 2020, foram 12 estagiários contratados. Nosso índice de efetivação no programa é de 82%.

### > Programa de Aprendizizes

O programa de aprendizizes é voltado para adolescentes de famílias em situação de vulnerabilidade social e famílias com renda de até 1 salário-mínimo. No ano de 2019, foram 25 efetivações (83% do total). Foi idealizado pela Fundação loschpe como o parceiro que mais forma jovens, em média 10 por ano, enquanto o programa da Companhia forma uma média de 28 por ano.

No ano de 2020, foram 23 efetivações (77% do total da turma de aprendizizes). Além disso, tivemos no ano o início de uma nova turma, com 30 jovens. O programa tem a duração de 10 meses e, ao final, os aprendizizes recebem o certificado reconhecido pelo MEC de auxiliar de operações logísticas.

Para capacitação desses jovens, contamos com os educadores que são colaboradores da Sequoia e apoiam o programa de maneira voluntária, ministrando aulas. Devido aos desafios de 2020, a formação dos jovens continuou de forma remota, a fim de garantir o desenvolvimento dos aprendizizes.

### > Programa de Inclusão (Pessoa com Deficiência - PcD)

O Programa de Inclusão tem como objetivo desenvolver um ambiente de valorização da diversidade e inclusão de Pessoas com Deficiência e Reabilitadas, assegurando oportunidades, e promovendo o alinhamento com o negócio e a cultura da Companhia.

Encerramos o ano de 2020 com 150 Pcds ativos na companhia. Foi realizado o acompanhamento do programa “Padrinhos”, que tem como principal objetivo promover a inclusão e respeito à diversidade na companhia, prestando suporte aos colaboradores com deficiência quando solicitado, acionando a liderança ou o time de Gente & Gestão em casos de adversidade.

Realizamos periodicamente cafés seguindo todos os protocolos de segurança e prevenção à Covid-19, para estreitar o relacionamento entre os colaboradores, ouvir e entender os ruídos de comunicação, explicar a importância de seu trabalho, bem como reforçar o engajamento e alinhamento com os objetivos e Cultura Sequoia. Realizamos também palestras online com o tema “Diversidade é um fato, inclusão uma escolha”, para celebrar o Dia Nacional de Luta da Pessoa com Deficiência.

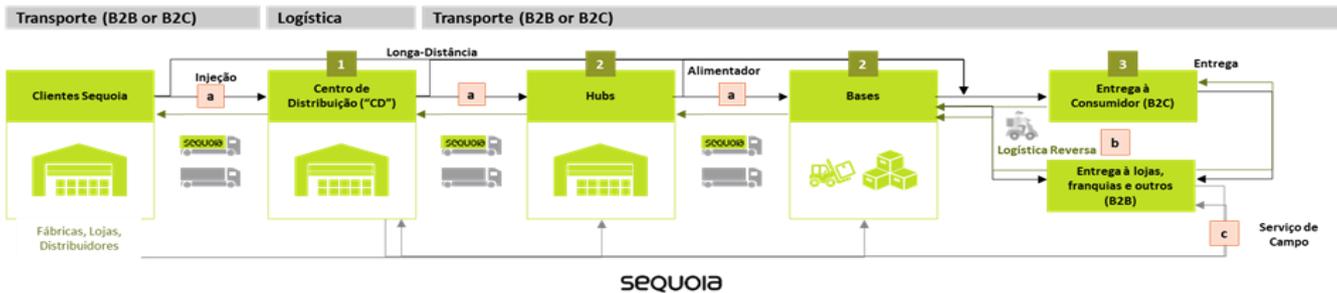
### > Ambiental

Programa que promove a coleta seletiva, reciclagem dos resíduos sólidos, utilizando biodigestor para tratamento de resíduos orgânicos, e uso consciente dos materiais e recursos. A implantação do biodigestor foi realizada para tratamento de resíduos orgânicos vindos do refeitório.

Mais de 26 toneladas de lixo orgânico terão um destino sustentável, gerando biogás, que será usado na própria cozinha, e biofertilizante, que será destinado à comunidade de Embu das Artes e, também, será utilizado internamente, em horta orgânica.

## RECEITA OPERACIONAL

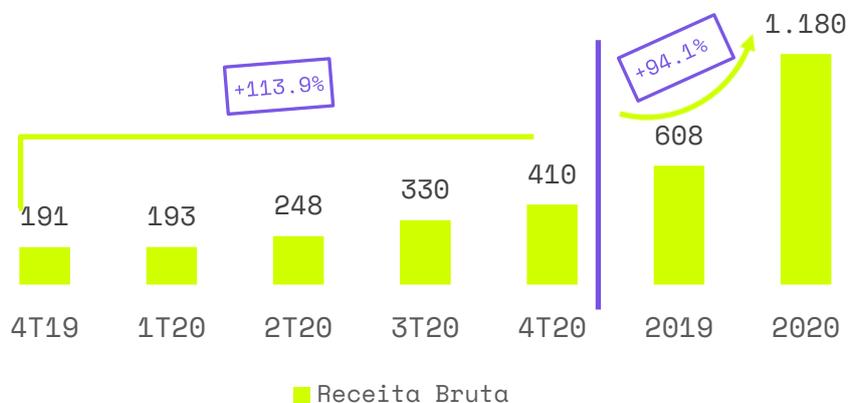
Prestamos aos nossos clientes os serviços de transporte e logística de forma personalizada para atender às características específicas de seus ramos de negócios. Nossas atividades podem ser divididas em três categorias principais: (i) transporte B2C (*business to consumer*) (ii) transporte B2B (*business to business*); e (iii) serviços de logística.



	4T20	4T19	Δ	2020	2019	Δ
B2C	234.533	101.793	130,4%	602.622	258.102	133,5%
B2B	134.295	63.472	111,6%	437.577	252.831	73,1%
Logística	40.729	26.181	55,6%	139.837	96.964	44,2%
<b>Receita Operacional Bruta</b>	<b>409.556</b>	<b>191.446</b>	<b>113,9%</b>	<b>1.180.036</b>	<b>607.898</b>	<b>94,1%</b>
Impostos incidentes	(65.491)	(25.988)	152,0%	(181.927)	(80.635)	125,6%
% Receita Bruta	16,0%	13,6%	2,4 p.p.	15,4%	13,3%	2,1 p.p.
<b>Receita Operacional Líquida</b>	<b>344.066</b>	<b>165.457</b>	<b>107,9%</b>	<b>998.109</b>	<b>527.263</b>	<b>89,3%</b>

\*milhares

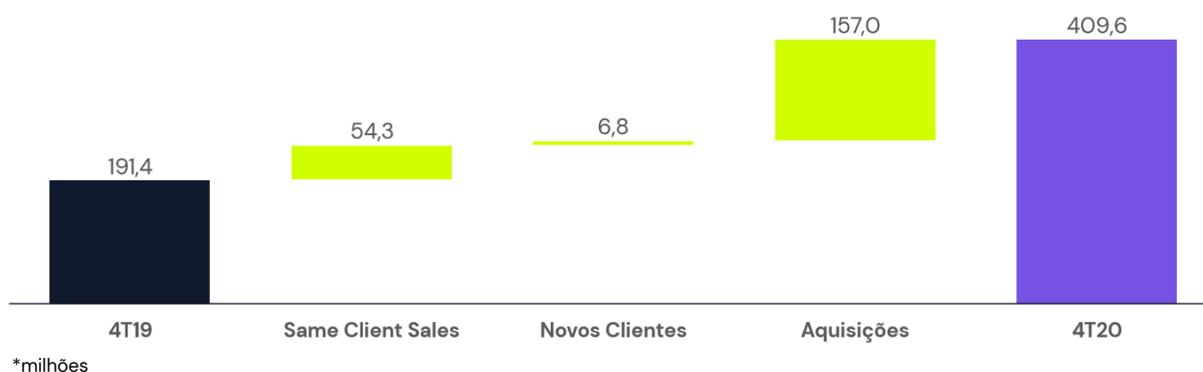
A Receita Operacional Bruta da Companhia é decorrente da prestação de serviços de transporte (B2C e B2B) e logística. A Receita Bruta no 4T20 totalizou R\$409,6 milhões, aumento de 113,9% ou R\$218,1 milhões em relação ao mesmo período do ano passado. Já no acumulado do ano a receita bruta somou R\$1.180,0 milhões, um crescimento de 94,1%, ou R\$572,1 milhões.



\*milhões

No ano de 2020, entre os principais aspectos que compõem o crescimento, destacamos o crescimento do segmento de B2C, positivamente impactado pelo crescimento do mercado nacional de vendas digitais (“e-commerce”), e fechamento de novos contratos positivamente impactado por sinergias comerciais entre a Sequoia e as recém adquiridas (Nowlog, T.A e Direcional).

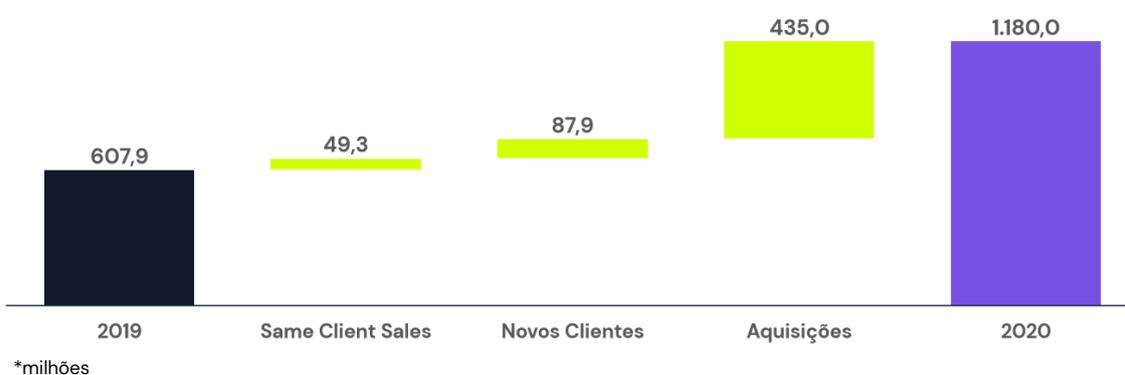
## Evolução da Receita Bruta | 4T19x4T20



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, 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 pelo (i) aumento de R\$54,3 milhões no faturamento de *same client sales*, principalmente em B2C no mercado de e-commerce; (ii) R\$6,8 milhões de novos clientes, principalmente nos segmentos B2B e B2C no mercado de e-commerce e (iii) incremento de receita resultado das aquisições da Nowlog (Nov'19), TA (Fev'20) e Direcional (Out'20) que contribuíram com R\$157,0 milhões (considera novos clientes, e venda para o mesmo cliente – *same client sales* – das adquiridas no período).

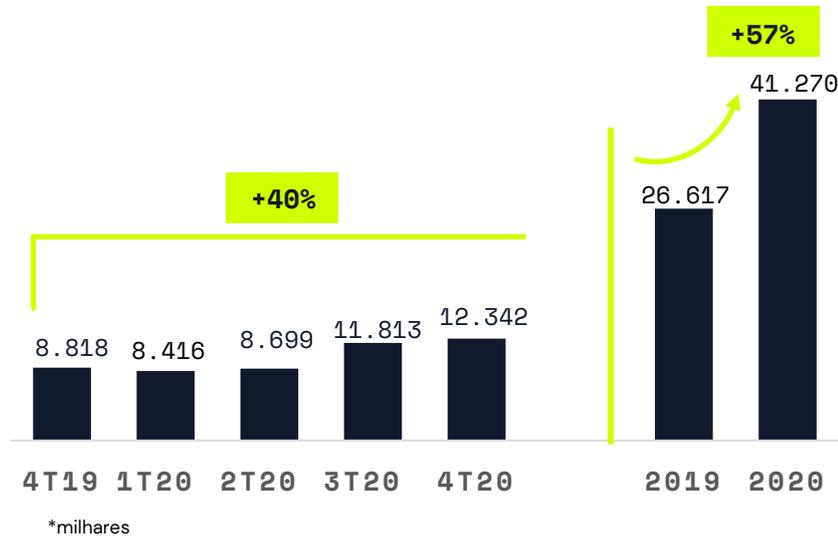
## Evolução da Receita Bruta | 2019x2020



Da adição de R\$572,1 milhões em comparação ao mesmo período do ano anterior, (i) R\$49,3 milhões do aumento no faturamento de *same client sales*, principalmente em B2C no mercado de e-commerce; (ii) R\$87,9 milhões de novos clientes, principalmente nos segmentos B2B e B2C no mercado de e-commerce, telecomunicação e educação, e (iii)

R\$435,0 milhões são oriundas da aquisição das empresas Nowlog (Nov'19), TA (Fev'20) e Direcional (Out'20), (considera novos clientes, e venda para o mesmo cliente – *same client sales* – das adquiridas no período).

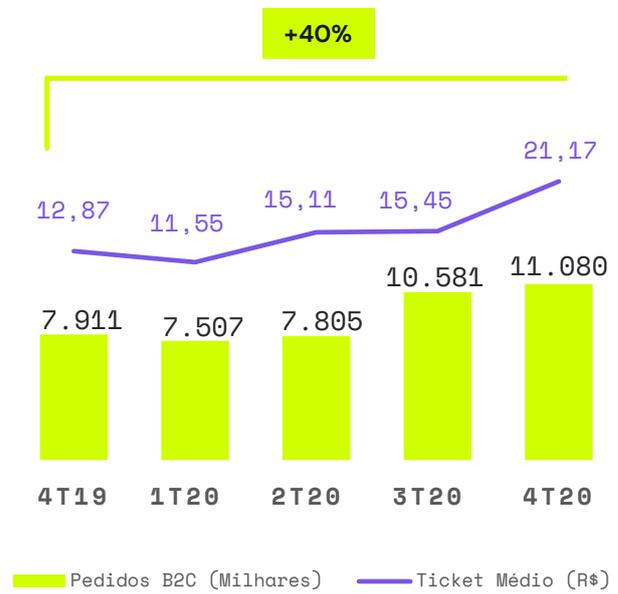
## Quantidade de Pedidos



## PEDIDOS B2B



## PEDIDOS B2C



No 4T20, a Companhia realizou 12,3 milhões de entregas, sendo 1,3 milhão no segmento B2B e 11,1 milhões no segmento B2C, representando um crescimento de 40% 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 (TA e Direcional).

No segmento B2B, o aumento no volume de pedidos foi de 39% quando comparamos o quarto trimestre de 2020 com o mesmo período de 2019, um reflexo da retomada do volume que havia sido impactado no início da pandemia, enquanto o ticket médio apresentou um crescimento de 52% entre estes períodos. Este aumento é resultado da entrada dos contratos da TA, contabilizados no resultado da Companhia a partir de março de 2020 e que possui maior valor agregado principalmente do segmento de eletrônicos e entregas aéreas.

Comparando os mesmos períodos, no segmento B2C, o aumento no volume foi de 40% e o ticket médio apresentou crescimento de 64%, explicado por (i) contratos da Direcional, que representaram 24% da receita do B2C e que estão no segmento de meios pesados praticando preço médio 10 vezes superiores 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\$65,5 milhões no 4T20, e R\$181,9 milhões em 2020, representando 16,0% e 15,4% da receita bruta, um aumento de 2,4 p.p. e 2,1 p.p. versus o mesmo período do ano anterior respectivamente, 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

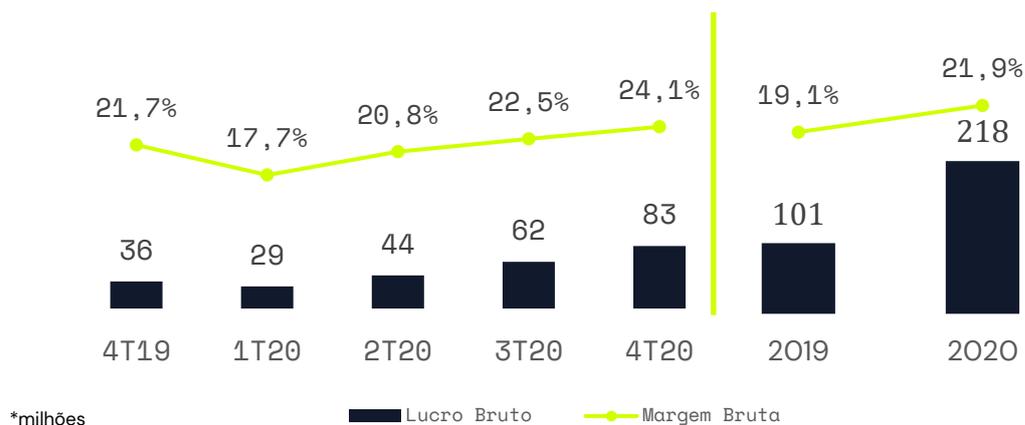
	4T20	4T19	Δ	2020	2019	Δ
Distribuição e transporte	(206.143)	(96.113)	114,5%	(571.842)	(288.547)	98,2%
Outros	(55.163)	(33.425)	65,0%	(207.790)	(137.927)	50,7%
Custo dos Serviços Prestados	(261.306)	(129.538)	101,7%	(779.632)	(426.474)	82,8%
Margem Bruta	24,1%	21,7%	2,4 p.p.	21,9%	19,1%	2,8 p.p.

\*milhares

Os custos dos serviços prestados são 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\$261,3 milhões no 4T20, crescimento de 101,7% em relação ao mesmo período do ano anterior.

O aumento de 2,4 p.p. e 2,8 p.p. na margem bruta quando comparado com o mesmo período do ano anterior e acumulado do ano respectivamente, é resultado das sinergias capturadas com a integração das empresas Nowlog e TA, entrada da Direcional no quarto trimestre e dos investimentos realizados em automação nos processos, o que gerou aumento de produtividade e ganho de escala na operação.

## Evolução da Margem Bruta



O Lucro Bruto totalizou R\$82,8 milhões no 4T20, crescimento de 130,4% em relação ao mesmo período do ano anterior. Em comparação ao acumulado do ano, o crescimento foi de 116,8% ou um incremento de R\$117,7 milhões. 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

	4T20	4T19	Δ	2020	2019	Δ
Despesa de Pessoal	(23.448)	(5.256)	346,1%	(72.910)	(26.622)	173,9%
Demais despesas	(21.326)	(5.684)	275,2%	(55.734)	(26.555)	109,9%
<b>Despesas Comerciais, Administrativas, Gerais e Outras</b>	<b>(44.774)</b>	<b>(10.940)</b>	<b>309,3%</b>	<b>(128.644)</b>	<b>(53.177)</b>	<b>141,9%</b>
% Receita Líquida	13,0%	6,6%	6,4 p.p.	12,9%	10,1%	2,8 p.p.

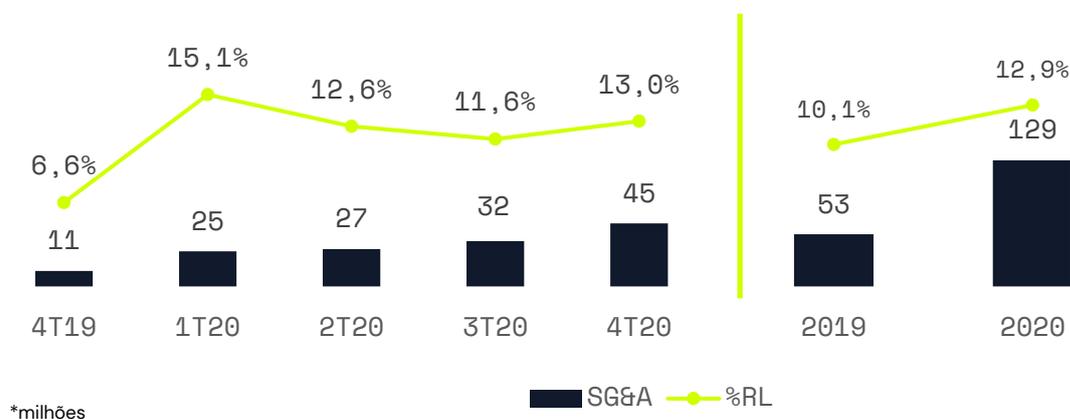
\*milhares

As Despesas Comerciais, Administrativas, Gerais e Outras e são compostas por gastos com pessoal, despesas com vendas, despesas administrativas, e com serviços de terceiros. No 4T20 as despesas da Companhia totalizaram R\$44,8 milhões, incremento de 6,4 p.p. sobre a receita líquida em comparação ao mesmo período de 2019.

A piora na diluição das despesas está relacionada aos seguintes fatores: (i) aumento na linha de despesas com pessoal, resultado da consolidação das operações administrativas da empresa Transportadora Americana e impacto da aquisição da Direcional; (ii) processo de captura de sinergias já iniciadas porém ainda não concluídas de empresas adquiridas (TA e Direcional) e; (iii) aumento *one-off*, nas linhas de honorários advocatícios e consultorias, referente aos processos de diligência para a aquisição das empresas Direcional e Prime no montante de R\$3,2 milhões.

Além dos efeitos citados acima no 4T19 foram registrados eventos pontuais no resultado de exercício que impactaram positivamente, como por exemplo créditos extemporâneos de PIS e COFINS, e INSS no montante de R\$2,1 milhões.

## Evolução das Despesas Comerciais, Administrativas, Gerais e Outras



## EBITDA E EBITDA AJUSTADO

	4T20	4T19	Δ	2020	2019	Δ
EBITDA	31.819	21.741	46,4%	72.784	40.172	81,2%
COVID-19	-	-	-	2.011	-	-
Despesas de M&A	6.167	3.239	90,4%	15.038	7.440	102,1%
<b>EBITDA Ajustado<sup>1</sup></b>	<b>37.986</b>	<b>24.980</b>	<b>52,1%</b>	<b>89.833</b>	<b>47.612</b>	<b>88,7%</b>
Margem EBITDA Ajustada <sup>2</sup>	11,0%	15,1%	-4,1 p.p.	9,0%	9,0%	-

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

<sup>2</sup>A Margem EBITDA Ajustado é calculada pela divisão do EBITDA Ajustado pela receita operacional líquida.

\*milhares

O EBITDA Ajustado da Companhia totalizou R\$38,0 milhões no trimestre e R\$89,8 milhões no ano, um aumento de 52,1% quando comparado com o mesmo período do ano anterior e 88,7% em comparação com os 12 meses de 2019.

No 4T19 foram registrados eventos pontuais no resultado de exercício que impactaram positivamente a margem EBITDA do período, como por exemplo créditos extemporâneos de PIS e COFINS, e INSS no montante de R\$2,1 milhões. Esses impactos elevaram a margem a níveis superiores aos recorrentes apresentados pela Companhia.

Normalizando os efeitos extemporâneos, o EBITDA Ajustado do 4T19 totalizaria R\$18,2 milhões e o 4T20 apresentaria aumento de 109% vs 4T19, com margem em linha com a apresentada, aproximadamente 11%. Essa melhora foi impulsionada principalmente pelo aumento da Receita Líquida e redução relativa dos Custos dos Serviços Prestados conforme já mencionado nos tópicos anteriores.

Os itens não recorrentes ajustados no EBITDA são (i) gastos relacionados ao controle da pandemia (estrutura de trabalho remoto, sinalização, aquisição de produtos de limpeza, álcool gel, máscaras e luvas, além de custos com desligamentos para adequação da estrutura de custos) e (ii) despesas com projetos de aquisição e integração de empresas adquiridas Nowlog, TA e Direcional.

## LUCRO LÍQUIDO

	4T20	4T19	Δ	2020	2019	Δ
Lucro (Prejuízo) Líquido	17.711	5.982	196,1%	7.028	(7.146)	na
Amortização de Alocação de Preço	8.897	4.473	98,9%	24.427	17.359	40,7%
<b>Lucro Líquido ex-ágio</b>	<b>26.607</b>	<b>10.456</b>	<b>154,5%</b>	<b>31.455</b>	<b>10.213</b>	<b>208,0%</b>
M&A   COVID19	6.167	3.239	90,4%	17.049	7.440	129,2%
IR / CS sobre ajuste	(2.097)	(1.101)	90,4%	(5.797)	(2.529)	129,2%
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>30.677</b>	<b>12.593</b>	<b>143,6%</b>	<b>42.707</b>	<b>15.124</b>	<b>182,4%</b>
Margem Líquida Ajustada	8,9%	7,6%	13 p.p.	4,3%	2,9%	14 p.p.

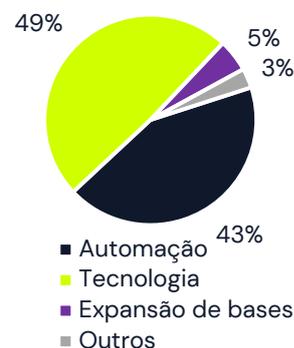
\*milhares

No 4T20, a Sequoia apresentou lucro líquido ajustado de R\$30,7 milhões, comparado com um lucro líquido ajustado de R\$12,6 milhões no mesmo período do ano anterior, resultado do aumento de receitas e dos ganhos de sinergias alcançados das operações apresentadas no tópico anterior.

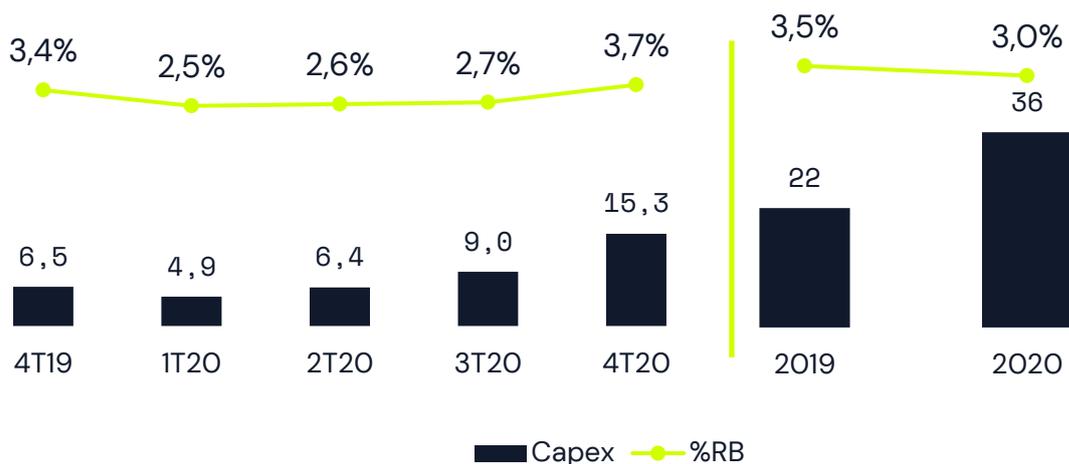
## Investimentos | ROIC

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 4T20



## Evolução do Capex



No 4T20, Capex totalizou R\$15,3 milhões, crescimento de 135% 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 de B2C; e (ii) inovação de novos negócios, com o desenvolvimento da plataforma SFX lançada em novembro de 2020.

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 também através das aquisições alinhado a melhora de produtividade e qualidade dos serviços prestados.

ROIC		2020	2019	2020 x 2019
<b>EBITDA Ajustado</b>	A	89,8	47,6	89%
<b>Depreciação</b>	B	(13,4)	(8,3)	61%
<b>Valor Residual (Imobilizado + Software)</b>	C	88,6	58,1	53%
Contas a receber		268,4	105,5	154%
Fornecedores		(121,6)	(51,8)	135%
Obrigações tributárias e trabalhistas		(80,6)	(35,0)	130%
<b>Capital de giro</b>	D	66,2	18,8	253%
<b>Alíquota IR</b>	E	34,0%	34,0%	
<b>ROIC <math>((A+B) \cdot (1-E)) / (C+D)</math></b>		<b>32,6%</b>	<b>33,7%</b>	<b>-1,1 p.p.</b>

\*milhões

O ROIC da Companhia ficou em 32,6%, 1,1 p.p. inferior versus 4T19. Essa redução é explicada principalmente pela entrada da aquisição da Direcional em outubro de 2020, considerando assim 3 meses de EBITDA, no resultado. Anualizando o EBITDA da adquirida, o ROIC seria 37,8%. 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.

## DÍVIDA LÍQUIDA

	Dez 20	Dez 19	Δ
(A) Endividamento	397.055	275.451	44,1%
Empréstimos, Financiamentos, Debêntures e Derivativos	357.446	228.402	56,5%
Contas a pagar por aquisição de controladas	39.609	34.776	13,9%
Contas a pagar por resgate de ações	-	12.273	na
(B) Caixa e Equivalente de Caixa	(417.199)	(99.430)	319,6%
(C=A+B) Dívida Líquida	(20.144)	176.021	na
<sup>1</sup> EBITDA CVM 527 (b)	113.489	64.860	75,0%
<b>Índice de Alavancagem Financeira (C/b)</b>	<b>-0,2x</b>	<b>2,7x</b>	<b>2,9x</b>

<sup>1</sup>O 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

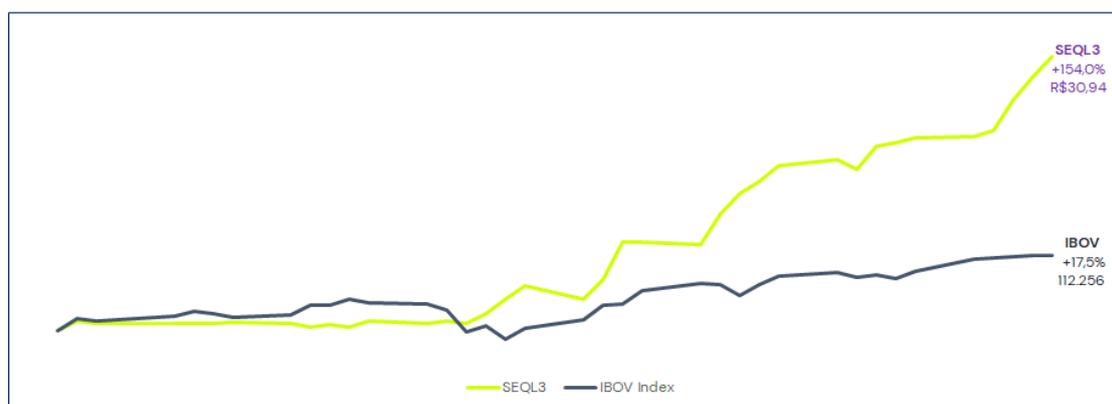
Durante o quarto trimestre de 2020, a Companhia iniciou o plano de otimização da estrutura de capital, com foco na redução de custo e aumento de prazo de seu endividamento. Esse processo teve como resultado; (i) diminuição do custo médio de CDI +5% para CDI +2,4%, ou 2.6 p.p. de redução e (ii) o alongamento do *duration* das operações de 1,81 para 2,41 anos.

No 4T20, a Companhia reduziu o índice de alavancagem financeira para -0,2x, reflexo da tranche primária de R\$331,4 milhões obtida no IPO e do aumento da rentabilidade no período.

## COMPOSIÇÃO ACIONÁRIA

O Sequoia Logística e Transportes S.A. possui 127.150.021 ações ordinárias, sendo 59,6% do seu capital como ações em circulação (*free-float*). No 4T20, 93,9% do *free-float* era composto por investidores institucionais. Nossa base acionária ao final de 2020, contou com 42,7% de investidores locais e 57,3% de investidores estrangeiros.

O gráfico a seguir mostra a performance da ação desde o IPO (07/10/2020) até o encerramento do dia 25 de fevereiro de 2021. A ação SEQL3 valorizou 154,0% neste período enquanto o índice Ibovespa valorizou 17,5%.



## 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](mailto:ri@sequoialog.com.br)

<https://ri.sequoia.com.br/>

## Conciliação DRE | IFRS16

\*milhares

Societário	4T20	4T19	Δ	2020	2019	Δ	
	<b>Receita Operacional Bruta</b>	<b>409.556</b>	<b>191.446</b>	<b>113,9%</b>	<b>1.180.036</b>	<b>607.898</b>	<b>94,1%</b>
	Receita Operacional Líquida	344.066	165.457	107,9%	998.109	527.263	89,3%
<b>A</b>	<b>Custos dos Serviços Prestados</b>	<b>(266.369)</b>	<b>(127.944)</b>	<b>108,2%</b>	<b>(782.679)</b>	<b>(422.652)</b>	<b>85,2%</b>
	Custos Diretos	(248.802)	(122.448)	103,2%	(738.927)	(401.786)	83,9%
<b>A.1</b>	Depreciação / Amortização	(2.173)	(1.454)	49,5%	(6.832)	(6.126)	11,5%
<b>C.1</b>	Amortização Ágio	(4.975)	0,00	-	(4.975)	0,00	-
<b>A.2</b>	Depreciação - IFRS	(10.418)	(4.042)	157,8%	(31.944)	(14.741)	116,7%
	<b>Lucro Bruto</b>	<b>77.697</b>	<b>37.514</b>	<b>107,1%</b>	<b>215.430</b>	<b>104.611</b>	<b>105,9%</b>
<b>B</b>	<b>Despesas Comerciais, Administrativas, Gerais e Outras</b>	<b>(56.736)</b>	<b>(19.299)</b>	<b>194,0%</b>	<b>(171.736)</b>	<b>(80.177)</b>	<b>114,2%</b>
	Despesas comerciais, administrativas e gerais	(51.461)	(15.484)	232,3%	(152.343)	(63.642)	139,4%
	Outras receitas (despesas), líquidas	521	1.306	-60,1%	6.651	3.025	119,9%
<b>B.1</b>	Depreciação / Amortização	(1.874)	(648)	189,4%	(6.592)	(2.200)	199,6%
<b>C.2</b>	Amortização Alocação de Preço	(3.921)	(4.473)	-12,3%	(19.452)	(17.359)	12,1%
	Resultado Financeiro Líquido	(13.637)	(9.111)	49,7%	(46.986)	(37.012)	26,9%
	<b>EBITDA</b>	<b>44.323</b>	<b>28.831</b>	<b>53,7%</b>	<b>113.489</b>	<b>64.860</b>	<b>75,0%</b>
	<b>Lucro (Prejuízo) antes do Imposto de Renda</b>	<b>7.324</b>	<b>9.103</b>	<b>-19,5%</b>	<b>(3.292)</b>	<b>(12.578)</b>	<b>-73,8%</b>
	Imposto de Renda e Contribuição Social	10.387	(3.121)	na	10.320	5.432	90,0%
	<b>Lucro Líquido do Período</b>	<b>17.711</b>	<b>5.982</b>	<b>196,1%</b>	<b>7.028</b>	<b>(7.146)</b>	<b>na</b>

Reconciliação	4T20	4T19	Δ	2020	2019	Δ	
	<b>Receita Operacional Bruta</b>	<b>409.556</b>	<b>191.446</b>	<b>113,9%</b>	<b>1.180.036</b>	<b>607.898</b>	<b>94,1%</b>
	Receita Operacional Líquida	344.066	165.457	107,9%	998.109	527.263	89,3%
	<b>Custos Ajustados</b>	<b>(261.306)</b>	<b>(129.538)</b>	<b>101,7%</b>	<b>(779.632)</b>	<b>(426.474)</b>	<b>82,8%</b>
<b>A</b>	Custos dos Serviços Prestados	(266.369)	(127.944)	108,2%	(782.678)	(422.652)	85,2%
<b>A.1+A.2</b>	Depreciação / Amortização / IFRS	17.567	5.495	219,7%	43.751	20.866	109,7%
<b>D</b>	Aluguel - IFRS	(12.504)	(7.090)	76,4%	(40.705)	(24.688)	64,9%
	<b>Lucro Bruto Ajustado</b>	<b>82.759</b>	<b>35.919</b>	<b>130,4%</b>	<b>218.477</b>	<b>100.789</b>	<b>116,8%</b>
	<b>Despesas Ajustadas</b>	<b>(44.774)</b>	<b>(10.940)</b>	<b>309,3%</b>	<b>(128.644)</b>	<b>(53.177)</b>	<b>141,9%</b>
<b>B</b>	Despesas Comerciais Administrativas e Gerais	(56.736)	(19.299)	194,0%	(171.737)	(80.177)	114,2%
<b>B.1</b>	Depreciação / Amortização	5.796	5.121	13,2%	26.044	19.560	33,2%
<b>E</b>	M&A   COVID19	6.167	3.239	90,4%	17.049	7.440	129,2%
	<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>37.986</b>	<b>24.980</b>	<b>52,1%</b>	<b>89.833</b>	<b>47.612</b>	<b>88,7%</b>
<b>A.1+A.2+B.1</b>	Depreciação	(23.362)	(10.616)	120,1%	(69.796)	(40.426)	72,7%
<b>D</b>	IFRS - Aluguel	12.504	7.090	76,4%	40.705	24.688	64,9%
<b>E</b>	M&A   COVID19	(6.167)	(3.239)	90,4%	(17.049)	(7.440)	129,2%
	<b>Lucro antes do Imposto de Renda</b>	<b>20.961</b>	<b>18.214</b>	<b>15,1%</b>	<b>43.694</b>	<b>24.434</b>	<b>78,8%</b>
	Resultado Financeiro	(13.637)	(9.111)	49,7%	(46.986)	(37.012)	26,9%
	Imposto de Renda	10.387	(3.121)	na	10.320	5.432	90,0%
<b>C.1+C.2</b>	Amortização Alocação de Preço	8.897	4473,49	98,9%	24.427	17.359	40,7%
	<b>Lucro Líquido ex Ágio</b>	<b>26.607</b>	<b>10.456</b>	<b>154,5%</b>	<b>31.455</b>	<b>10.213</b>	<b>208,0%</b>
<b>E</b>	M&A   COVID19	6.167	3.239	90,4%	17.049	7.440	129,2%
	IR / CS sobre ajuste	(2.097)	(1.101)	90,4%	(5.797)	(2.529)	129,2%
	<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>30.677</b>	<b>12.593</b>	<b>143,6%</b>	<b>42.707</b>	<b>15.124</b>	<b>182,4%</b>

## BALANÇO PATRIMONIAL

\*milhares

ATIVO	Dez 20	Dez 19	PASSIVO	Dez 20	Dez 19
<b>Circulante</b>			<b>Circulante</b>		
Caixa e equivalentes de caixa	409.183	91.599	Empréstimos, financiamentos e debêntures	8.878	60.889
Contas a receber	268.417	105.496	Arrendamento mercantil	59.629	28.371
Instrumentos Financeiros Derivativos	1.376	-	Fornecedores e operações de risco sacado	121.634	51.754
Adiantamentos	8.126	2.668	Obrigações trabalhistas e tributárias	65.864	34.990
Impostos a recuperar	9.962	4.203	Contas a pagar por aquisição de controladas	22.441	3.748
Despesas antecipadas	7.374	2.078	Outros passivos	49.591	21.450
Indenizações a receber	209	3.202			
Demais contas a receber	4.171	3.898			
<b>Total do ativo circulante</b>	<b>708.818</b>	<b>213.144</b>	<b>Total do passivo circulante</b>	<b>328.037</b>	<b>201.202</b>
<b>Não circulante</b>			<b>Não circulante</b>		
Aplicações financeiras restritas	8.016	7.831	Empréstimos, financiamentos e debêntures	348.224	167.513
Ativos de indenização na aquisição de empresas	36.663	-	Instrumentos financeiros derivativos	1.720	-
Imposto de renda e contribuição social diferidos	59.270	41.189	Arrendamento mercantil	182.392	90.898
Depósitos judiciais	2.132	810	Obrigações trabalhistas e tributárias	14.701	64
Mútuo conversível	-	2.020	Contas a pagar por aquisição de controladas	17.168	31.028
Investimentos	2.653	-	Provisões para demandas judiciais	71.005	23.672
Imobilizado	69.532	41.037	Outros passivos	1.306	12.273
Intangível	260.629	192.640			
Direito de uso	228.165	114.323			
<b>Total do ativo não circulante</b>	<b>667.060</b>	<b>399.850</b>	<b>Total do passivo não circulante</b>	<b>636.516</b>	<b>325.448</b>
			<b>Total do passivo</b>	<b>964.553</b>	<b>526.650</b>

## FLUXO DE CAIXA | MÉTODO INDIRETO

\*milhares

<b>Fluxo de caixa das atividades operacionais</b>	<b>Dez 20</b>	<b>Dez 19</b>
Resultado antes do imposto de renda e contribuição social	<b>(3.292)</b>	<b>(12.578)</b>
<b>Fluxo de caixa gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais</b>	<b>28.350</b>	<b>29.929</b>
<b>Atividades de investimento</b>		
Acréscimo de imobilizado e intangível	(35.741)	(21.559)
Aquisição de investimento	(700)	-
Aquisição de controladas líquida de caixa adquirido I M&A's	(64.551)	(50.091)
<b>Fluxo de caixa aplicado nas atividades de investimento</b>	<b>(100.992)</b>	<b>(71.650)</b>
<b>Atividades de financiamentos</b>		
Captação de empréstimos, financiamentos e debêntures	278.113	242.006
Amortização de empréstimos, financiamentos e debêntures – principal	(171.871)	(138.302)
Amortização de arrendamentos – principal	(33.214)	(16.125)
Aumento de capital, líquido dos gastos com emissão IPO	320.689	7.000
Aplicação financeira restrita	-	(7.500)
Pagamento de dividendos sobre ações preferenciais	(3.491)	(4.269)
<b>Fluxo de caixa líquido gerado pelas atividades de financiamentos</b>	<b>390.226</b>	<b>82.810</b>
<b>Aumento líquido (redução) de caixa e equivalentes de caixa</b>	<b>317.584</b>	<b>41.089</b>
Saldo inicial de caixa e equivalentes de caixa	91.599	50.510
Saldo final de caixa e equivalentes de caixa	409.183	91.599
	<b>317.584</b>	<b>41.089</b>