



sequoia

RELEASE 2T22

Conferência de Resultados

12 de agosto de 2022
(Sexta-Feira)
9h BRT

Português

Tel: +55 11 4090-1621

+55 11 3181-8565

[Link Webcast](#)

Inglês

(Tradução Simultânea)

Tel: +1 412 717-9627

+1 844 204-8942

+44 20 3795-9972

[Link Webcast](#)

B3:SEQL3

R\$ 7,32

Por ação

(10/08/2022)

140.270.473

Total de Ações

R\$ 1,0 Bi

Valor de Mercado

ri@sequoialog.com.br

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 2T22

São Paulo, 11 de agosto de 2022 – A Sequoia Logística e Transportes S.A. (“Sequoia” ou “Companhia”; B3: SEQL3), líder em operações logísticas de *e-commerce* e tecnologia, anuncia os resultados do segundo trimestre de 2022 (“2T22”). Todos os números são comparados ao mesmo período do ano anterior, exceto quando especificado.

A partir de 2022, a Companhia passa a não ajustar o Lucro Bruto e EBITDA por efeitos do IFRS 16. Para melhor representar a realidade econômica do negócio, o Lucro Líquido será apresentado com a exclusão da amortização dos intangíveis gerados nas aquisições (“Ex Intangível”). A reconciliação do Lucro Líquido está apresentada na página 12 e os impactos relacionados IFRS16 no EBITDA na página 11.

Destaques 2T22

- **Quantidade de Pedidos** acelera e atinge 20,9 milhões, crescimento de 89,7%. Forte aumento do segmento B2C com 19,3 milhões de Pedidos, incremento de 101,9%.
- **Receita Bruta** de R\$ 594,9 milhões, crescimento de 36,2% e 33,7% (crescimento orgânico).
- **Receita Bruta no B2C** de R\$ 399,7 milhões, incremento total de 55,5%.
- **EBITDA** alcança R\$ 75,8 milhões, crescimento 58,3%. Margem EBITDA atinge 15,3% (+2,3 p.p.).
- **ROIC:** Atinge 43,8% (+11,3 p.p.).

*Milhões, exceto quando indicado

Destaques	2T22	2T21	Δ	6M22	6M21	Δ
B2C	19,3	9,6	101,9%	37,5	19,2	94,8%
B2B	1,6	1,4	8,5%	3,0	2,6	16,1%
Quantidade de Pedidos	20,9	11,0	89,7%	40,5	21,8	85,5%
B2C	399,7	257,1	55,5%	760,5	487,0	56,2%
B2B	149,6	134,3	11,4%	279,0	248,6	12,2%
Logística	45,6	45,3	0,7%	93,5	88,2	6,0%
Receita Bruta	594,9	436,7	36,2%	1.133,0	823,8	37,5%
Receita Líquida	496,4	368,9	34,6%	945,6	695,3	36,0%
Lucro Bruto	90,2	62,3	44,8%	171,7	119,5	43,7%
Margem Bruta	18,2%	16,9%	1,3 pp	18,2%	17,2%	1,0 pp
EBITDA	75,8	47,9	58,3%	114,2	68,8	66,0%
Margem EBITDA	15,3%	13,0%	2,3 pp	12,1%	9,9%	2,2 pp
EBITDA Ajustado¹	61,7	46,2	33,7%	108,4	76,8	41,1%
Margem EBITDA Ajustada	12,4%	12,5%	-0,1 pp	11,5%	11,0%	0,5 pp
Lucro Líquido Ajustado²	7,8	17,6	-55,8%	(0,5)	13,9	nd
Margem Líquida Ajustada	1,6%	4,8%	-3,2 pp	-0,1%	2,0%	-2,1 pp
ROIC³	43,8%	32,5%	11,3 pp			

1 Exclui despesas não recorrentes com: (i) fusões e aquisições; e (ii) outras receitas/despesas.

2 Exclui a amortização de intangíveis gerados nas aquisições e despesas não recorrentes.

3 Soma do EBITDA Ajustado LTM mais Depreciação LTM, multiplicado por (1 - Alíquota IR) 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

B2C atinge marca histórica com o dobro de Pedidos.

O 2T22 manteve a tendência de forte crescimento observada no 1T22 e 4T21. A quantidade total de Pedidos apresentou aumento de 89,7% na comparação com o ano anterior, atingindo 20,9 milhões de Pedidos. A Receita Bruta total cresceu 36,2% (33,7% de aumento orgânico) e atingiu o patamar de R\$ 594,9 milhões.

O segmento B2C, impulsionado principalmente por itens leves (até 3 kg) e de categorias de menor GMV (*Gross Merchandise Value*), atingiu a incrível marca de 19,3 milhões de Pedidos, dobrando a quantidade de Pedidos (+101,9%) realizada no ano anterior, sendo esse resultado 100% orgânico. No 2T22, a Receita Bruta deste segmento foi de R\$ 399,7 milhões, avançando 55,5% de forma orgânica, e acelerando o crescimento apresentado no 1T22 (+51,6%). Esse aumento robusto reflete o sucesso da Companhia em buscar novas avenidas de crescimento aliada ao seu modelo de negócios flexível que busca inovar e adaptar soluções logísticas para diferentes tipos de clientes, a despeito do menor crescimento do mercado de e-commerce no período.

Com esse resultado, encerramos o primeiro semestre de 2022 com um avanço de 85,5% na quantidade de Pedidos e 37,5% (30,8% orgânico) na Receita Bruta. Essa performance nos mantém confiantes para a entrega de um resultado robusto em 2022, mantendo nossas perspectivas positivas para os próximos anos, onde continuaremos a explorar as importantes avenidas de crescimento que temos construído, por meio de um modelo integrado entre os segmentos B2C e B2B com soluções inovadoras que irão gerar grandes benefícios para os nossos clientes, sendo estes grandes embarcadores, *e-commerces* e pequenos e médios vendedores.

EBITDA expande 58,3% com forte evolução diante do aumento de volume e ganhos de eficiência.

O EBITDA apresentou evolução de 58,3%, atingindo R\$ 75,8 milhões com margem de 15,3%, 2,3 p.p. superior à margem alcançada no 2T21. O EBITDA no trimestre foi impactado por efeito positivo, não recorrente, de R\$ 14,1 milhões com a venda integral da participação minoritária detida na Uello Tecnologia S.A., logtech investida em 2018 e que não apresentava mais alinhamento com a nossa estratégia de ecossistema. A venda desta participação gerou um excelente retorno financeiro para a Companhia.

A robusta performance do EBITDA, também reflete a evolução alcançada no Lucro Bruto de 44,8% e, conseqüentemente, da margem Bruta de 1,3 p.p.. O aumento da margem Bruta na comparação com o 2T21 e estabilidade em relação ao 1T22, demonstrou a capacidade da Companhia em mitigar os efeitos inflacionários, principalmente, o aumento dos combustíveis ao longo do trimestre. Esse resultado foi possível, em parte, com a repasse de preços executado junto aos nossos cliente e ganhos de eficiência com o alto volume gerado na operação B2C.

Cabe ressaltar, que os Custos da Companhia são majoritariamente relacionados com frete, porém o modelo *asset light* protege de impacto inflacionário direto no Custo, permitindo o ajuste combinado entre receita e custo para mitigação de tais efeitos nas margens.

O crescente volume nas rotas, com forte performance do segmento B2C aliada à eficiência do modelo *asset light*, contribuiu para a diluição de custos e SG&A e foi fundamental na evolução da margem EBITDA da Companhia.

SFx acelera e atinge 14 milhões de Pedidos no trimestre. Integração com a Frenet abre a oportunidade de nova avenida de crescimento com PMEs.

No trimestre destacamos a performance registrada pela SFX, nossa solução digital de coleta em múltiplas origens, que foi fundamental para o forte crescimento do segmento B2C. A plataforma conta com mais de 22 mil pontos de coleta cadastrados em 642 cidades, e contribuiu com mais de 14,2 milhões de pedidos. Atualmente a plataforma serve, principalmente, PMEs (Pequenas e Médias Empresas) que ofertam seus produtos em grandes *marketplaces*, sendo que cada vez mais, a integração da SFX com as demais soluções que compõem o

ecossistema digital da Companhia – Frenet, Drops, e Lincros – será fundamental para a maior penetração desta solução no mercado de venda direta de PMEs, que representam um grande potencial para a Sequoia.

Ao longo do 2T22, a Frenet, nossa plataforma de cotações de frete, avançou em negociações com plataformas de e-commerce para PMEs e alcançou um aumento expressivo na base de PMEs ativos na plataforma, passando de 32 mil no 1T22 para 53 mil no 2T22. Esse indicador representa uma oportunidade crescente, sendo que a Sequoia, por meio da SFX, tem participado cada vez mais dos fretes efetivados pela Frenet. Os resultados são bastante promissores e estamos convictos da efetividade desta estratégia para aumento da participação no mercado PME.

A Drops, que conta com uma rede de 1,5 mil pontos de *pick-up* e *drop-off* (“PUDOs”) e operação de logística reversa, continua avançando em negociações comerciais com *marketplaces* e PMEs para o *ramp-up* de volume em sua rede. Na frente comercial com PMEs, a oferta dos PUDOs como parte da solução de entrega dentro da plataforma Frenet está em fase final de integração.

Por fim, a Lincros mantém uma agenda ativa de implementação de melhorias sistêmicas na Sequoia, avançando em projetos focados no monitoramento das operação de last mile e coleta (SFX), que resultarão em maior transparência em todas as etapas destes processos, por meio do monitoramento que permite um melhor acompanhamentos das ocorrência e relatórios.

RECEITA OPERACIONAL

Nossas atividades são divididas em três categorias: (i) transporte **B2C** (*business to consumer*), (ii) transporte **B2B** (*business to business*) e (iii) serviços de **Logística**.

Receita Bruta por Segmento

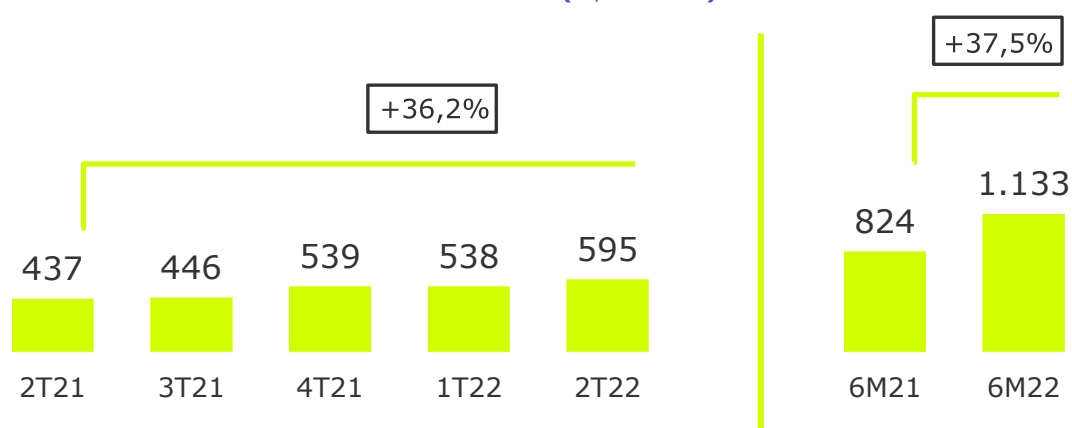
*milhares, exceto quando indicado

	2T22	2T21	Δ	6M22	6M21	Δ
B2C	399.700	257.100	55,5%	760.500	487.000	56,2%
B2B	149.600	134.300	11,4%	279.000	248.600	12,2%
Logística	45.600	45.340	0,6%	93.500	88.200	6,0%
Receita Operacional Bruta	594.900	436.741	36,2%	1.133.000	823.800	37,5%
Impostos incidentes	(98.454)	(67.855)	45,1%	(187.400)	(128.500)	45,8%
% Receita Bruta	16,5%	15,5%	1,0 p.p.	16,5%	15,6%	0,9 p.p.
Receita Operacional Líquida	496.446	368.886	34,6%	945.600	695.300	36,0%

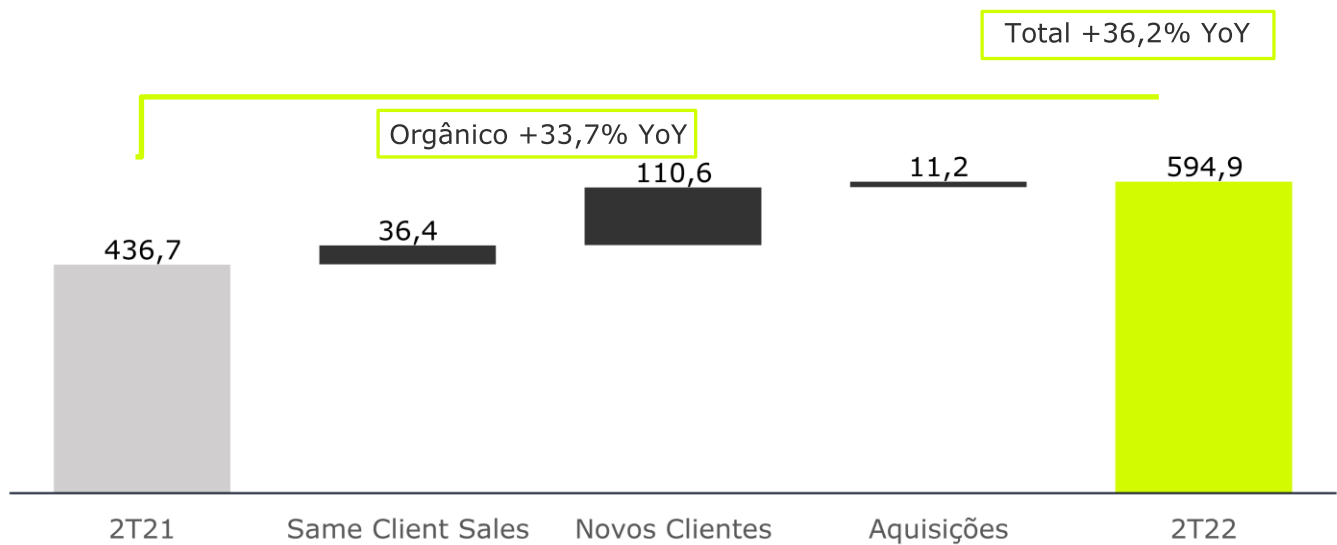
No 2T22, a Receita Bruta da Companhia totalizou R\$ 594,9 milhões, um aumento de 36,2%. No acumulado do ano, a Receita Bruta atingiu R\$ 1.133,0 milhões, evolução de 37,5% em relação aos 6M21. Destacamos a expansão da Receita Bruta do B2C, que apresentou crescimentos de 55,5% no 2T22 e 56,2% nos 6M22.

Os Impostos incidentes sobre a Receita Bruta totalizaram R\$ 98,4 milhões no trimestre, representando um aumento de 1,0 p.p. na relação dos Impostos sobre a Receita Bruta versus o mesmo período do ano anterior, resultado do mix de Estados na prestação de serviços de transporte que possuem diferentes alíquotas de ICMS, considerando a origem e destino dos pacotes. Nos 6M22, os impostos totalizaram R\$ 187,4 milhões, apresentando um crescimento de 0,9 p.p. no percentual em relação à receita bruta na comparação anual.

Receita Bruta (R\$ milhões)



Evolução da Receita Bruta | 2T21 x 2T22 (R\$ milhões)

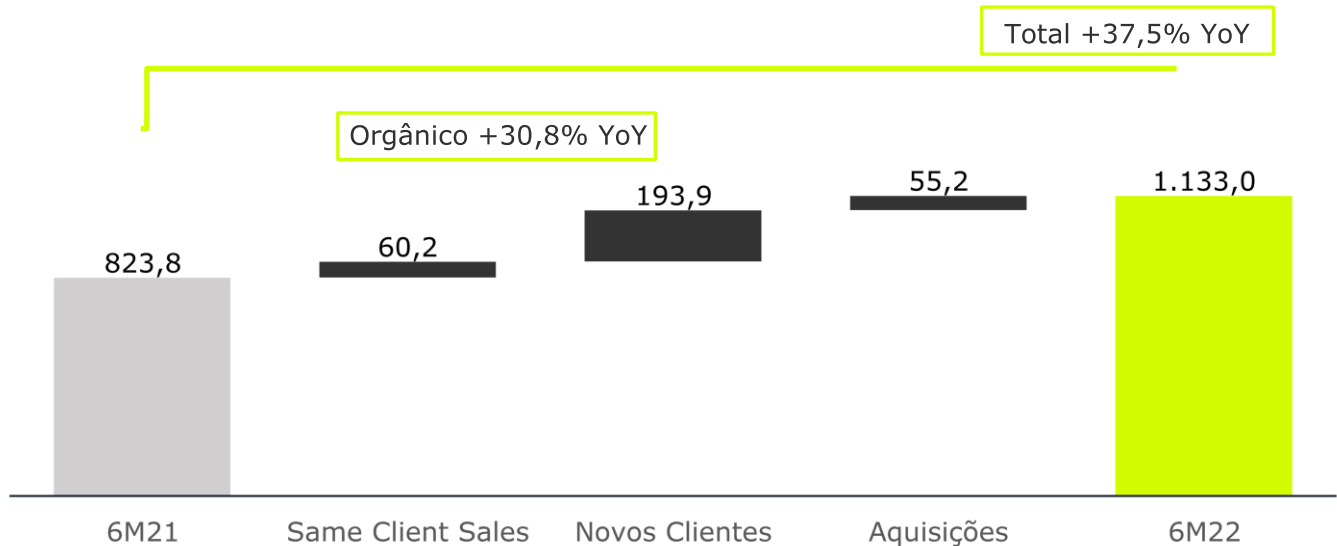


A variação da Receita Bruta no trimestre decorre de:

- (i) **Same Client Sales (SCS)**: aumento de R\$ 36,4 milhões (+8,3%), com recuperação diante dos trimestres anteriores, principalmente impactado pelo forte crescimento orgânico (SCS + novos clientes) do segmento B2C que atingiu aumento de 33,7%.
- (ii) **Novos Clientes**: forte aumento de R\$ 110,6 milhões (+25,3%). O crescimento foi impactado, principalmente, pelo segmento B2C com a aceleração de pedidos com até 3 quilos em novos *players* asiáticos; e
- (iii) **M&As**: incremento de Receita como resultado da aquisição da Plimor e, menor impacto da Frenet (*logtech*), que combinadas contribuirão com R\$ 11,2 milhões.

Ressaltamos que, no trimestre, tanto o faturamento de *Same Client Sales* quanto o de M&As foi negativamente impactado pelo *churn* forçado e pontual nos segmentos B2C Pesado e B2B, realizado no 3T21, decorrente: (i) de clientes com perfil de produtos não "sorteáveis", não aderentes aos investimentos realizados pela Companhia em sorteamento automático, gerando uma baixa rentabilidade nas operações; e (ii) clientes com operações menores que tiveram os contratos vencidos no 3T21 e não aceitaram o reajuste de preços por conta da elevada inflação no período.

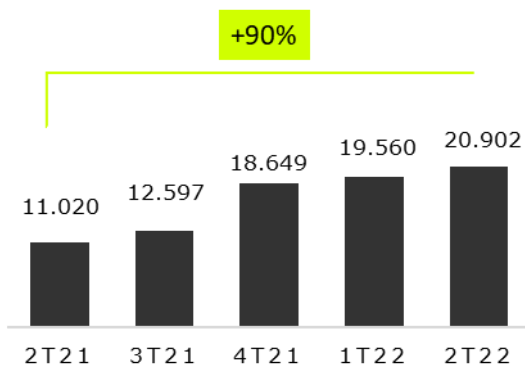
Evolução da Receita Bruta | 6M21 x 6M22 (R\$ milhões)



No acumulado do ano, a variação é explicada por:

- (iv) **Same Client Sales (SCS)**: aumento de R\$ 60,2 milhões (+7,3%), assim como na visão trimestral, o resultado foi impactado, principalmente, pelo forte crescimento orgânico (SCS + novos clientes) do segmento B2C que atingiu aumento de 30,8%.
- (v) **Novos Clientes**: forte aumento de R\$ 193,9 milhões na Receita (+23,5%). O crescimento foi impactado, principalmente, pelo segmento B2C com a aceleração de pedidos com até 3 quilos em novos *players* asiáticos; e
- (vi) **M&As** incremento de Receita como resultado da aquisição da Prime, Plimor e, menor impacto da Frenet (*logtech*), que combinadas contribuiram com R\$ 55,2 milhões.

Pedidos Consolidado (milhares)



No trimestre, a Companhia realizou 20,9 milhões Pedidos, representando um forte crescimento de 90%. O patamar histórico conquistado reflete o aumento do número de Pedidos na categoria B2C leve, Pedidos com menos de três quilos, que consequentemente apresentam menor *ticket* médio.

Pedidos B2C (milhares)



No **B2C**, atingimos 19,3 milhões de Pedidos no 2T22, nível histórico com forte crescimento de 102% em relação ao 2T21. O aumento é explicado pela categoria de Pedidos leves, itens com a três quilos, que apresenta menor *ticket* médio.

O *ticket* médio apresentou retração de 13,2% YoY em consequência do crescimento de Pedidos leves no mix.

Na comparação com o 1T22, o *ticket* médio apresentou aumento de 3,9%, refletindo, também, os reajustes de preços realizados ao longo do 2T22.

Pedidos B2B (milhares)



No **B2B**, atingimos 1,6 milhão de Pedidos no 2T22, crescimento de 8,5% em relação ao 2T21, com aumento do *ticket* médio de 2,7%.

Na comparação com o 1T22, o *ticket* médio apresentou aumento de 4,9%, refletindo, também, os reajustes de preços realizados ao longo do 2T22.

LUCRO BRUTO E MARGEM

*Milhares, exceto quando indicado

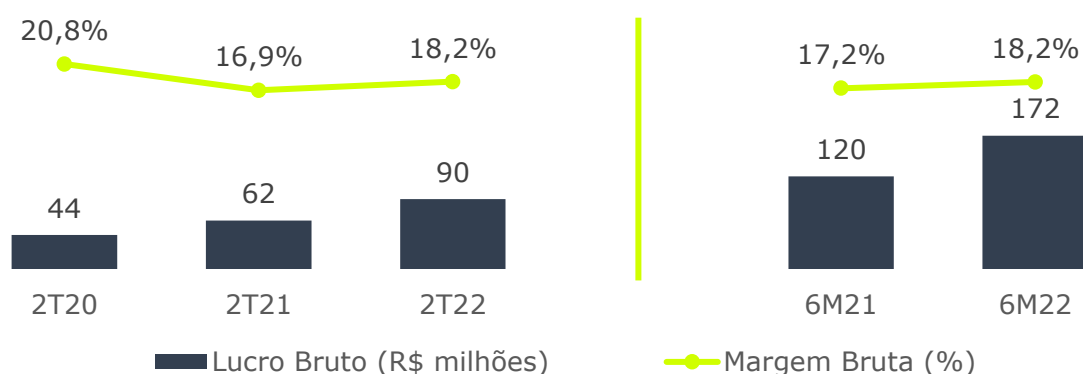
	2T22	2T21	Δ	6M22	6M21	Δ
Custo dos Serviços Prestados	(406.227)	(306.589)	32,5%	(773.842)	(575.836)	34,4%
Distribuição e transporte	(299.863)	(222.579)	34,7%	(570.980)	(419.383)	36,1%
Outros	(106.364)	(84.011)	26,6%	(202.862)	(156.453)	29,7%
Lucro Bruto	90.219	62.297	44,7%	171.744	119.490	43,7%
Margem Bruta	18,2%	16,9%	1,3 p.p.	18,2%	17,2%	1,0 p.p.

Os Custos da Companhia compreendem essencialmente gastos com frete, combustíveis, pedágios, pessoal e demais custos fixos relacionados à prestação dos serviços de armazenagem e transporte. No trimestre, o Custo totalizou R\$ 406,2 milhões, representando um crescimento de 32,5% em relação ao mesmo período do ano anterior. A margem bruta apresentou avanço de 1,3 p.p., atingindo 18,2% no 2T22. No acumulado do ano, os custos atingiram R\$ 773,8 milhões, representando um aumento de 34,4% na comparação com o 6M21. A margem bruta apresentou avanço de 1,0 p.p., atingindo 18,2% no 6M22.

Apesar dos impactos inflacionários relevantes ocorridos no período, inclusive o aumento de salários provocado pelo dissídio de 12,4%, a Margem Bruta apresentou melhora, demonstrando a capacidade da Companhia em gerar eficiência com o crescente número de Pedidos e realizar ajuste do preço de seus serviços. Ao longo do 2T22, realizamos negociações com nossos clientes para reajuste de preço, obtendo êxito para a mitigação do aumento dos custos, principalmente, relacionado com combustíveis. Cabe ressaltar, que o modelo *asset light* protege a Companhia de reajustes automáticos nos custos relacionados ao frete.

O aumento do Custo reflete: (i) os impactos da pressão inflacionária nos últimos 12 meses, principalmente relacionado a combustíveis, aluguel e materiais; (ii) aumento da parte variável dos Custos com o crescimento do volume; e (iii) expansão da operação para atender a forte demanda do segmento B2C.

Evolução Lucro Bruto e Margem



Historicamente, a Margem Bruta dos três segmentos (B2C, B2B e Logística) apresenta patamares similares, no entanto, nos últimos 21 meses, as categorias foram impactadas de formas diferentes. Apesar do impacto positivo na margem bruta proveniente do aumento do volume, principalmente, do segmento B2C, entendemos que há oportunidade de ganho de eficiência com a recuperação e crescimento do segmento B2B. No 2T22 e 6M22 o

segmento B2B apresentou margem de contribuição menor que do segmento B2C, devido a um menor nível de ocupação das estruturas.

DESPESAS COMERCIAIS, ADMINISTRATIVAS, GERAIS E OUTRAS

*Milhares, exceto quando indicado

	2T22	2T21	Δ	6M22	6M21	Δ
Despesas Comerciais, Administrativas, Gerais e Outras	(50.191)	(45.904)	9,3%	(130.529)	(107.965)	20,9%
% Receita Líquida	10,1%	12,4%	-2,3 p.p.	13,8%	15,5%	-1,7 p.p.
(+) Depreciação e Amortização	18.686	15.211	22,8%	37.921	23.712	59,9%
(+) Efeitos Não Recorrentes	(14.111)	(1.746)	708,0%	(5.841)	7.951	nd
Despesas Comerciais, Administrativas, Gerais e Outras Ajustadas¹	(45.616)	(32.439)	40,6%	(98.449)	(76.303)	29,0%
% Receita Líquida	9,2%	8,8%	0,4 p.p.	10,4%	11,0%	-0,6 p.p.
Despesa de Pessoal	(24.854)	(26.169)	-5,0%	(51.896)	(49.676)	4,5%
Demais despesas	(20.762)	(6.270)	231,1%	(46.553)	(26.627)	74,8%

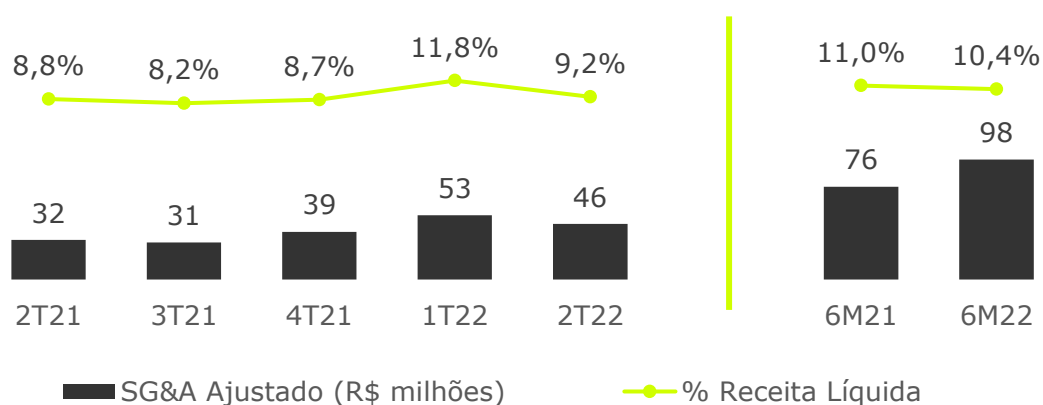
1 Exclui despesas não recorrentes com: (i) fusões e aquisições; (ii) outras receitas/despesas não recorrentes; e (iii) Depreciação e Amortização.

No 2T22, o total de Despesas atingiu R\$ 50,2 milhões, compreendendo essencialmente despesas com pessoal, vendas, administrativas, serviços de terceiros, depreciação e amortização. Em comparação com igual período do ano anterior, as Despesas avançaram 9,3% e apresentaram diluição de 2,3 p.p. em relação a Receita Líquida.

Ajustando as Despesas por Efeitos Não Recorrentes, depreciação e amortizações de intangíveis, este último originado nas aquisições, as Despesas Ajustadas totalizaram R\$ 45,6 milhões, aumento 40,6% na comparação com 2T21. Em relação à Receita Líquida as Despesas Ajustadas atingiram 9,2%, com pequena evolução de 0,2 p.p. na comparação com o ano anterior. O aumento observado está relacionado com a variação em Demais Despesas, com impacto positivo gerado no 2T21 em Outras Receitas e Despesas Operacionais, explicado pela venda de ativos imobilizados. No período as Despesas com Pessoal apresentaram redução de 5,0%, mesmo diante do aumento dos salários provocado pelo dissídio de 12,4%.

Nos primeiros seis meses o total de Despesas atingiu R\$ 130,5 milhões, 20,9% superior na comparação anual, resultando em uma diluição de 1,7 p.p., ao passo que as Despesas Ajustadas foram de R\$ 98,4 milhões, 29,0% superior versus os primeiros seis meses de 2021, apresentando diluição de 0,6 p.p..

Evolução das Despesas Comerciais, Administrativas, Gerais e Outras Ajustada



EBITDA E EBITDA AJUSTADO

*Milhares, exceto quando indicado

	2T22	2T21	Δ	6M22	6M21	Δ
EBITDA	75.802	47.897	58,3%	114.223	68.840	65,9%
Margem EBITDA	15,3%	13,0%	2,3 p.p.	12,1%	9,9%	2,2 p.p.
(+) Efeitos Não Recorrentes	(14.111)	(1.746)	708,0%	(5.841)	7.951	nd
Crédito de Impostos	-	(10.367)	nd	-	(10.367)	nd
Venda de Participação Minoritária	(14.111)		nd	(14.111)	-	nd
Despesas de M&A	-	8.620	nd	8.270	18.318	-54,9%
EBITDA Ajustado¹	61.691	46.151	33,7%	108.382	76.790	41,1%
Margem EBITDA Ajustada ¹	12,4%	12,5%	-0,1 p.p.	11,5%	11,0%	0,5 p.p.
(+) Despesas de Aluguel	(19.087)	(16.003)	19,3%	(34.253)	(30.751)	11,4%
EBITDA Ajustado Ex IFRS²	42.604	30.148	41,3%	74.129	46.039	61,0%
Margem EBITDA Ajustada Ex IFRS ²	8,6%	8,2%	0,4 p.p.	7,8%	6,6%	1,2 p.p.

(1) O EBITDA Ajustado é calculado excluindo as despesas com fusões e aquisições e receitas/despesas não recorrentes (natureza pontual). (2) EBITDA Ajustado e incluindo custos e despesas com aluguéis.

Decorrente dos fatores acima listados, o EBITDA totalizou R\$ 75,8 milhões no trimestre com forte expansão de 58,3% na comparação com o 2T21. A margem EBITDA atingiu 15,3%, ficando 2,3 p.p. acima do mesmo período de 2021. Nos primeiros seis meses do ano, o EBITDA atingiu R\$ 114,2 milhões, uma expansão de 65,9% na comparação anual, com margem EBITDA de 12,1%, 2,2 p.p. superior na comparação com os 6M21.

O EBITDA Ajustado por efeitos não recorrentes foi de R\$ 61,7 milhões no trimestre, expansão de 33,7%, com margem estável. No acumulado dos seis primeiros meses de 2022, o EBITDA Ajustado foi de R\$ 108,4 milhões, com margem de 11,5%, expansão de 41,1% e 0,5 p.p., respectivamente, na comparação anual.

No 2T22, o Efeito Não Recorrente, totalizando R\$ 14,1 milhões, está relacionado com a venda da totalidade da participação societária minoritária na Uello Tecnologia S.A., registrada em Outras Receitas Operacionais.

Por fim o EBITDA Ajustado Ex IFRS, incluindo as despesas e custos com aluguéis, atingiu R\$ 42,6 milhões com aumento de 41,3%. A margem EBITDA Ajustada Ex IFRS foi de 8,6%, incremento de 0,4 p.p.. Na visão 6M22 o resultado foi de R\$ 74,1 milhões, crescimento de 61,0% e expansão de 1,2 p.p. na margem.

LUCRO LÍQUIDO

*Milhares, exceto quando indicado

	2T22	2T21	Δ	6M22	6M21	Δ
Lucro (Prejuízo) Líquido	(25.769)	3.026	nd	(55.565)	(15.566)	-257,0%
Margem Líquida Ajustada	-5,2%	0,8%	-6,0 p.p.	-5,9%	-2,2%	-3,6 p.p.
(+) Amortização de Intangíveis	16.185	15.708	3,0%	33.723	24.213	39,3%
(+) Efeitos Não Recorrentes	(14.111)	(1.746)	708,0%	(3.620)	7.951	nd
(+) Ajuste Não Caixa de Instrumentos Financeiros (Recuperação de Ações)	26.664	-	nd	22.967	-	nd
(+) IR / CS sobre Não Recorrentes	4.798	594	708,0%	1.986	(2.703)	nd
Lucro Líquido Ajustado²	7.767	17.582	-55,8%	(509)	13.895	nd
Margem Líquida Ajustada ²	1,6%	4,8%	-3,2 p.p.	-0,1%	2,0%	-2,1 p.p.

1 Efeitos Não Recorrentes: Venda de Participação Minoritária (2T22), Ajuste Não Caixa de Instrumentos Financeiros (2T22), Crédito de Impostos (2T21), Despesas de M&A (1T22 e 2T21), Efeito de Liquidação Antecipada de Debêntures (1T22). 2 Exclui a amortização de intangíveis e despesas / receitas não recorrentes.

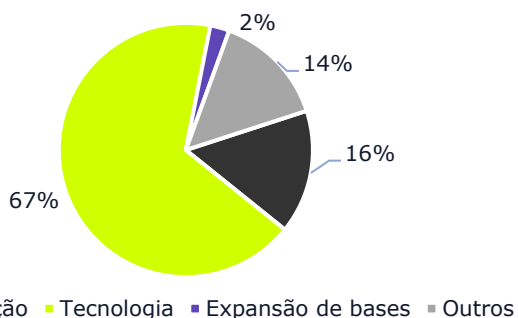
No trimestre, o Lucro Líquido Ajustado por efeitos não recorrentes e amortização de intangíveis, gerados pelas aquisições, atingiu R\$ 7,8 milhões, em comparação com R\$ 17,6 milhões no 2T21, com Margem Líquida de 1,6%, 3,2 p.p. menor na comparação anual. Em 6M22, o Lucro Líquido Ajustado foi negativo em R\$ 509 mil.

Nas visões trimestral e semestral, a retração observada em relação ao ano anterior ocorre, principalmente, pelo Resultado Financeiro (Despesas Financeiras) como consequente aumento da taxa de juros básica da economia ("Taxa Selic") e seu impacto no custo do endividamento da Companhia.

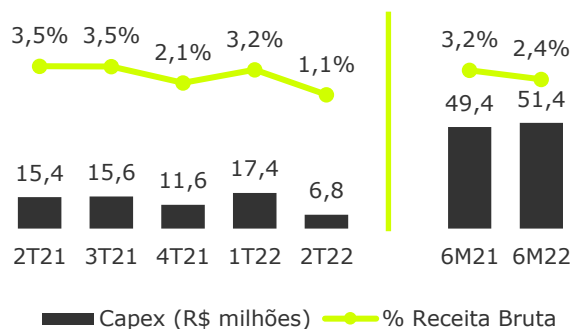
INVESTIMENTOS

Historicamente, os investimentos da Companhia são, em sua maioria, direcionados: (i) à expansão e automação dos Centros de Distribuição, Hubs e Filiais, com a ampliação da capilaridade e reflexo positivo na eficiência operacional da Companhia; e (ii) à capacitação tecnológica de armazenagem e processamento de dados, desenvolvimento de *softwares* e processos de integração com novos clientes.

Investimentos 2T22



Evolução do CAPEX



No 2T22, o CAPEX totalizou R\$ 6,8 milhões, equivalente a 1,1% da Receita Bruta do período. No trimestre, o nível de CAPEX abaixo da média histórica é explicado, principalmente, pela postergação de projetos de automação relacionada com novos *sorters* em função do alto volume do segmento B2C e, conseqüente, falta de janela de paralisação necessária para a implantação destes tipos de projetos. Cabe ressaltar que já está em operação 13 dos 22 *sorters* comprometidos pela Companhia, além disso temos cinco *sorters* na fase de implantação. Em 6M22, o CAPEX atingiu R\$ 51,4 milhões, representando 2,4% da Receita Bruta e em linha com o nível de investimentos esperado.

ROIC – RETURN ON INVESTED CAPITAL

*Milhares, exceto quando indicado

ROIC ¹	2T22	2T21	Δ
EBITDA Ajustado² LTM	A 233.883	168.064	39%
Depreciação LTM	B (77.414)	(65.692)	18%
Valor Residual (Imobilizado + Software)	C 153.446	131.685	17%
Contas a receber	395.443	283.602	39%
Fornecedores	(177.834)	(109.123)	63%
Obrigações tributárias e trabalhistas	(135.139)	(98.354)	37%
Capital de giro	D 82.470	76.124	8%
Alíquota IR	E 34%	34%	
ROIC ((A+B)*(1-E))/(C+D)	43,8%	32,5%	11,3 pp

1 Soma do EBITDA Ajustado LTM mais Depreciação LTM, multiplicado por (1 - Alíquota IR) 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%).

2 Exclui despesas não recorrentes com: (i) fusões e aquisições; e (ii) outras receitas/despesas.

Nos últimos 12 meses findos no 2T22, o ROIC atingiu 43,8%, 11,3 p.p. acima do apresentado no mesmo período do ano anterior. O resultado reflete a capacidade da Companhia equilibrar o forte crescimento da operação, com o aumento da demanda por capital de giro, com o benefício do modelo *asset light* e o aumento do patamar do Lucro Operacional.

Para o cálculo do ROIC, a Companhia utilizou a taxa estatutária de 34% – e não a taxa efetiva – por entender que está temporariamente beneficiada pelo prejuízo fiscal e ágio das aquisições, e como base para o cálculo do NOPAT o EBITDA Ajustado LTM. Desde o trimestre passado, assim como nos períodos de comparação, passamos a utilizar o EBITDA Ajustado como base para o cálculo do NOPAT e ROIC. Desta forma, entendemos que o cálculo representa de uma melhor forma a realidade econômica do negócio.

DÍVIDA LÍQUIDA

*milhares, exceto quando indicado

	Jun 22	Mar 22	Δ
(A) Endividamento	495.827	496.765	-0,2%
Empréstimos, Financiamentos, Debêntures e Derivativos	407.974	383.141	6,5%
Contas a pagar por aquisição de controladas	87.853	113.624	-22,7%
(B) Caixa e Equivalente de Caixa	(168.050)	(198.960)	-15,5%
(C=A+B) Dívida Líquida	327.777	297.805	10,1%
¹ (b) EBITDA LTM	229.427	201.522	13,8%
Índice de Alavancagem Financeira (C/b)	1,4x	1,5x	-0,1x

¹O EBITDA consiste no lucro (prejuízo) líquido 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, considerando os últimos 12 meses de cada período.

Ao final de junho/22, o Índice de Alavancagem Financeira da Companhia atingiu 1,4x (0,1x inferior ao nível de alavancagem de março/22), seguindo em patamar saudável.

AGENDA ESG

A agenda ESG da Companhia tem quatro pilares estratégicos, sendo eles: Emissões & Resíduos, Mobilidade, Comunidade e Motoristas. Com base nestes pilares, foram definidos os objetivos e ambições até 2030: (i) buscar a neutralidade de carbono; (ii) favorecer a mobilidade urbana sustentável nas cidades prioritárias; (iii) elevar o desenvolvimento humano no ecossistema da Sequoia e (iv) garantir segurança, desenvolvimento e trabalho justo aos motoristas parceiros.

Para atingir essas ambições, a Companhia vem trabalhando na definição das prioridades estratégicas, assim como nas metas e objetivos anuais. A visão de futuro é tornar a Sequoia a melhor integradora logística com impacto socioambiental positivo. Nesse sentido, foram implementadas diversas iniciativas no 2T22, sendo as principais:

- Finalização da estratégia e agenda ESG integrado à estratégia do negócio no ciclo 2022 – 2025;
- Constituição do Fórum ESG operacional para acompanhamento dos avanços e resultados, compartilhamento de projetos e disseminação da cultura da sustentabilidade na Companhia;
- Constituição do Fórum de Segurança Viária para avaliação dos acidentes, acompanhamento dos índices e compartilhamento de projetos.
- Início do projeto piloto de aquisição de 10 motos elétricas para a operação de Field Service.
- Implementação do programa de reciclagem na Central de Serviços Compartilhados localizada na cidade de Americana, com ações de mapeamento da infraestrutura, instalação de coleta seletiva, treinamento para colaboradores e lideranças e parceria com empresa local.
- Lançamento do Guia de Coleta Seletiva e curso EAD na Academia Digital da Companhia.
- Semana do Meio Ambiente: ações de educação ambiental em parceria com Sest Senat com foco em preservação dos recursos naturais e descarte correto de lixo. Mais de 700 colaboradores e motoristas participaram da ação.

A Sequoia realizou ainda, no período, uma série de campanhas com pautas de diversidade, representatividade e inclusão:

- Campanha da Diversidade: os colaboradores foram convidados a participar de um vídeo depoimento sobre a comunidade LGBTQIA+, visando posicionar a companhia, defendendo o pilar diversidade e inclusão na Sequoia. Houve a divulgação de cursos sobre o tema, em nossa Academia Digital, e o lançamento oficial da comunidade na Intranet da Sequoia (Além do Arco-Íris), que conta com um dos nossos colaboradores como padrinho.
- Campanha Meu Mundo Azul: os colaboradores pais de crianças com autismo foram convidados a relatar o dia a dia sob a ótica do universo autista.

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 proforma 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

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

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

*milhares

	2T22	2T21	6M22	6M21
Receita operacional líquida	496.446	368.886	945.586	695.326
(-) Custos dos serviços prestados	(406.227)	(310.800)	(773.842)	(582.144)
(=) Lucro bruto	90.219	58.086	171.744	113.182
(-) Despesas operacionais	(53.533)	(45.905)	(135.038)	(107.965)
Despesas comerciais, administrativas e gerais	(77.096)	(75.062)	(170.281)	(133.139)
Outras receitas (despesas), líquidas	26.906	29.157	39.753	25.174
Resultado de equivalência patrimonial	(3.343)	-	(4.510)	-
(=) Resultado operacional antes do resultado financeiro	36.686	12.181	36.706	5.217
(+) Resultado Financeiro	(60.457)	(13.930)	(91.417)	(31.205)
Despesas financeiras	(64.732)	(19.958)	(98.535)	(40.182)
Receitas financeiras	4.275	6.028	7.118	8.977
(=) Resultado antes do imposto de renda e a contribuição social	(23.771)	(1.749)	(54.711)	(25.988)
Imposto de renda e contribuição social - corrente	(7.785)	(154)	(9.842)	(727)
Imposto de renda e contribuição social - diferido	5.788	4.929	8.988	11.149
Lucro (Prejuízo) do período	(25.768)	3.026	(55.565)	(15.566)

BALANÇO PATRIMONIAL

*milhares

ATIVO	Jun 22	Dez 21	PASSIVO	Jun 22	Dez 21
Circulante			Circulante		
Caixa e equivalentes de caixa	132.400	168.931	Empréstimos, financiamentos e debêntures	66.475	43.298
Contas a receber	428.671	411.291	Instrumentos financeiros derivativos	-	4.252
Adiantamentos	25.272	20.415	Arrendamento mercantil	56.296	80.346
Impostos a recuperar	43.497	24.442	Fornecedores e operações de risco sacado	228.644	175.530
Despesas antecipadas	9.502	7.444	Obrigações trabalhistas e tributárias	149.700	121.926
Demais contas a receber	10.966	10.698	Contas a pagar por aquisição de controladas	54.985	63.309
Total do ativo circulante	650.308	643.221	Outros passivos	8.155	27.862
Não circulante			Total do passivo circulante	564.255	516.523
Aplicações financeiras restritas	35.650	34.529	Não circulante		
Instrumentos financeiros derivativos	-	0	Empréstimos, financiamentos e debêntures	318.532	329.688
Ativos de indenização na aquisição de empresas	36.362	36.356	Instrumentos financeiros derivativos	22.967	2.694
Imposto de renda e contribuição social diferidos	96.034	87.046	Arrendamento mercantil	246.714	214.786
Depósitos judiciais	10.679	9.185	Obrigações trabalhistas e tributárias	50.067	63.854
Investimentos	32.439	34.419	Contas a pagar por aquisição de controladas	32.868	57.516
Imobilizado	136.159	138.332	Provisões para demandas judiciais	193.419	196.059
Opções de compra de investimento	7.026	7.026	Provisão para perda com investimento	5.242	-
Intangível	712.472	735.006	Outros passivos	188	221
Direito de uso	265.482	257.053	Total do passivo não circulante	869.997	864.818
Total do ativo não circulante	1.332.303	1.338.951	Total do passivo	1.434.252	1.381.341
Total do ativo	1.982.611	1.982.172	Patrimônio líquido	548.359	600.831
			Capital social	655.618	653.872
			Gastos com emissão de ações	(24.247)	(24.247)
			Reserva de capital	4.903	3.556
			Reserva de lucro	9.969	9.969
			Prejuízos acumulados	(97.884)	(42.319)
			Total do passivo e patrimônio líquido	1.982.611	1.982.172

FLUXO DE CAIXA | MÉTODO INDIRETO

*Milhões, exceto quando indicado

	2T22	2T21	Δ	6M22	6M21	Δ
EBITDA	75,9	47,2	60,8%	114,3	68,8	66,0%
(+) Provisões (Reversões) e itens que não afetam Caixa	(6,8)	(10,8)	37,0%	(16,8)	(4,6)	-264,4%
(=) Resultado Ajustado por efeitos não Caixa	69,0	36,3	90,1%	97,5	64,2	51,7%
(+) Despesas e Receitas Financeiras Operacionais	(7,0)	2,5	nd	(21,3)	1,7	nd
(+) Variação Capital de Giro	(44,4)	(74,1)	40,1%	(19,9)	(145,1)	86,3%
(=) Fluxo de Caixa Operacional (FCO)	17,6	(35,3)	nd	56,2	(79,2)	nd
(+) CAPEX	(6,8)	(15,4)	55,7%	(24,2)	(25,1)	3,8%
(+) Outras Atividades de Investimento	16,8	-	nd	16,8	-	nd
(=) Fluxo de Caixa Livre da Empresa	27,6	(50,7)	nd	48,9	(104,3)	nd
(+) Variação do Endividamento	(0,3)	(25,2)	98,7%	6,8	(8,1)	nd
(+) Juros Pagos (Recebidos) e derivativos (Líquido)	(13,5)	(5,8)	-133,5%	(25,9)	(36,2)	28,6%
(+) Arrendamentos	(24,0)	(17,8)	-34,7%	(41,9)	(33,1)	-26,7%
(=) Fluxo de Caixa Livre Acionista	(10,2)	(99,4)	89,8%	(12,1)	(181,7)	93,3%
(+) Pagamento de Aquisições	(22,4)	(132,4)	83,1%	(26,1)	(140,1)	81,4%
(+) Aumento de Capital (SOP)	1,0	200,4	-99,5%	1,7	204,9	-99,1%
(=) Variação de Caixa e Equivalentes	(31,5)	(31,5)	0,0%	(36,5)	(116,9)	68,8%
Prazo Médio de Recebimento (dias)	66	66	0 dias	69	70	-1 dias
Prazo Médio de Pagamento (dias)	51	32	20 dias	54	34	20 dias
Conversão FCO em EBITDA	23%	-75%	nd	49%	-115%	nd