



sequoia

Divulgação de Resultados

4T22 e 2022

ri.sequoialog.com.br

Disclaimer



As afirmações contidas neste documento relacionadas a perspectivas sobre os negócios, projeções sobre resultados operacionais e financeiros e aquelas relacionadas a perspectivas de crescimento da Sequoia são meramente projeções e, como tais, são baseadas exclusivamente nas expectativas da Diretoria sobre o futuro dos negócios. Essas expectativas dependem, substancialmente, das condições de mercado, do desempenho da economia brasileira, do setor e dos mercados internacionais e, portanto, sujeitas à mudanças sem aviso prévio. Todas as variações aqui apresentadas são calculadas com base nos números em milhares de reais, assim como os arredondamentos. O presente relatório de desempenho inclui dados contábeis e não contábeis tais como operacionais, financeiros pro forma e projeções com base na expectativa da Administração da Companhia. Os dados não contábeis não foram objeto de revisão por parte dos auditores independentes da Companhia.



1

Destques 4T22 & 2022

Armando Marchesan Neto
Fundador e CEO

Destques Financeiros e Operacionais 4T22 e 2022

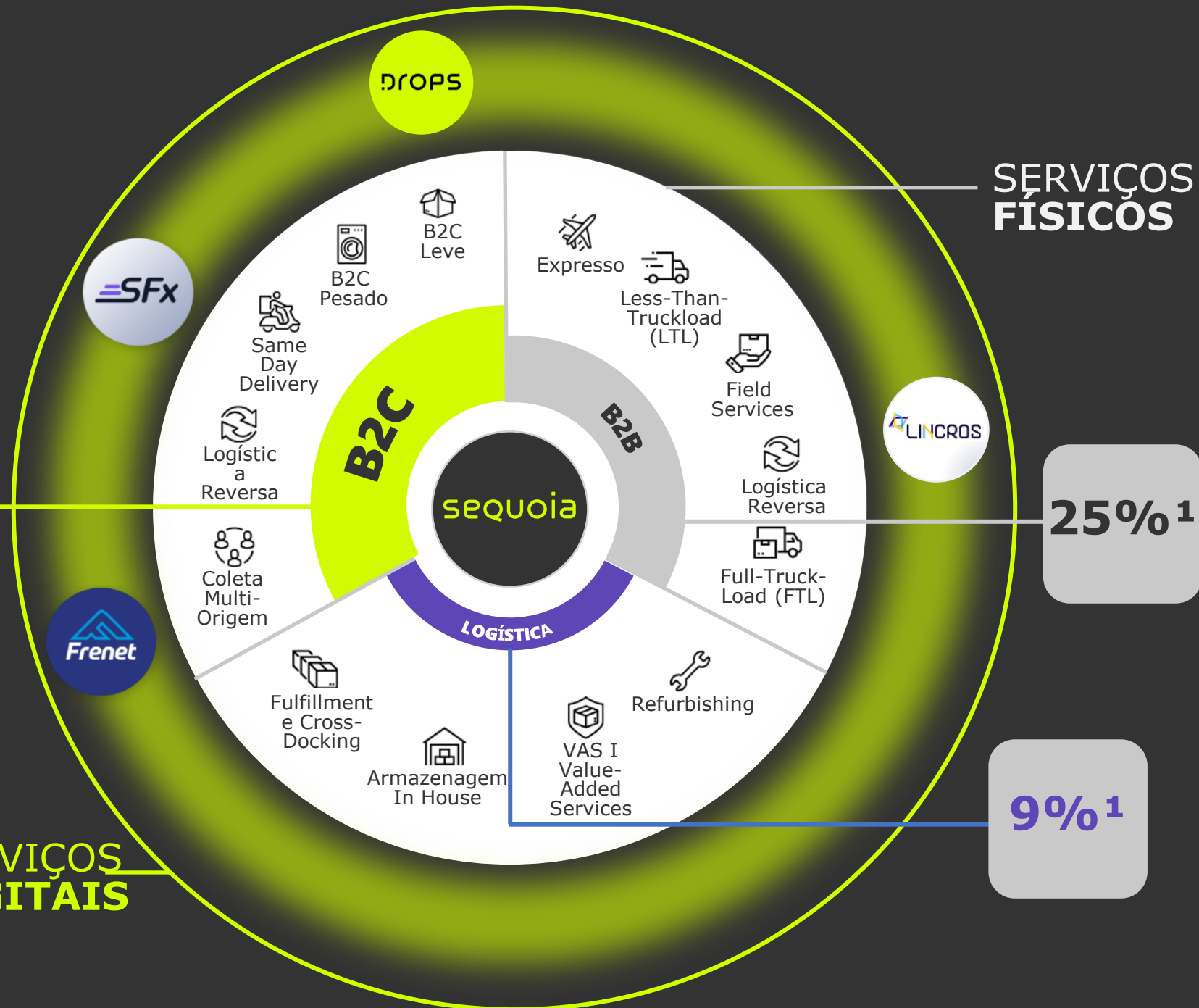
- Número de **PEDIDOS** alcança **80,9 MILHÕES** em **2022** com **AUMENTO** de **52,5%**
 - **B2C** atinge **18,4 MILHÕES** de **pedidos** no **4T22**, com **INCREMENTO** de **7,4%** e **75,1 MILHÕES** em **2022**, com **AUMENTO** de **57,9%**
 - Resultado suportado pela **forte performance** da categoria de **itens leves** de até 3Kg e **menor crescimento** de **itens pesados** de **maior valor agregado**
- **RECEITA BRUTA** atingiu **R\$2,1 BILHÕES** em **2022**, com **AUMENTO** de **18,6%**
 - **B2C** alcançou **R\$1,4 BILHÃO** em **2022**, com **INCREMENTO** de **30,7%**
 - **B2B** atinge R\$534,8 MILHÕES em 2022, em linha com 2021 devido ao processo de **reestruturação** anunciado no 3T22
- **EBITDA** de **R\$224,8 MILHÕES** em **2022**, apresentando **AUMENTO** de **22,2%**. **Margem EBITDA** atinge **12,5%** - **AUMENTO** de 0,4 p.p em comparação com o ano anterior
- 3ª Emissão de **DEBÊNTURES** simples em Dez/22, com distribuição majoritariamente **PÚBLICA**, no montante de **R\$300 MILHÕES**, prazo de **5 ANOS** (Dez/22 a Dez/27), com 2 **ANOS DE CARÊNCIA** de principal e juros remuneratórios de **CDI + 2,75%** ao ano. Com isso, o **índice de alavancagem atinge 2,0x** no **4T22**.
- **Conclusão** de quase 100% do processo de integração das empresas **ADQUIRIDAS**, com a consolidação dos CNPJs, ERPs e TMSs.
- Continuidade do **PROJETO DE REESTRUTURAÇÃO DO B2B E PESADOS**, com **foco em rentabilidade**.
- **Agenda ESG** com a **publicação** da **1ª edição** do **RELATÓRIO ANUAL DE SUSTENTABILIDADE** da Companhia, elaborado de acordo com as normas do **GRI** (*Global Initiative Report*) e **SASB** (*Sustainability Accounting Standards Board*) da **VRF** (*Value Reporting Foundation*).

Ecosistema integrado de serviços FIGITAL² para apoiar a penetração no mercado

Portfolio de soluções integradas de alta escalabilidade atendendo +8.000 clientes de todos os portes e segmentos

66%¹

SERVIÇOS DIGITAIS



(1) Receita Bruta 2022
(2) Figital = Físico + Digital

Atualização Operacional – Integrações Sistêmicas | M&As passados

Contexto

- Desde o IPO (Out/20) a Sequoia realizou **aquisições de 5 empresas**.
- Com isso, nosso ecossistema de transportes passou a contar com **5 empresas diferentes**.
- Estas empresas chegaram com seus próprios sistemas e estruturas. Além da integração operacional, é necessário realizar integrações legais, bancárias e sistêmicas, como, por exemplo, de **CNPJs, ERPs, TMSs e Folha de Pagamento**.
- Ao longo do 1º ano (2021) focamos na integração das **bases, rotas e captura de sinergias de backoffice**.
- Em 2022 focamos nas integrações **legais e sistêmicas**, que estão praticamente finalizadas.
- Dadas as complexidades destas integrações, enfrentamos desafios de estabilização e cadastros ao longo dos últimos meses. No entanto, esperamos que trarão benefícios e ganhos de eficiência para uma Companhia que passa a operar de forma ainda mais integrada e enxuta.



Atualização Operacional - Projeto de Reestruturação B2B e Pesados

Processo de otimização de infraestrutura, integração da malha B2C leve e B2B, terceirização da distribuição, eficiência operacional e adequação do SG&A



Foco em maior **rentabilidade, geração de caixa e eficiência operacional**

Clientes

- **Distrato** de categorias de produtos deficitárias
- **Reajustes e revisão das tabelas**
- Células comerciais e de **atendimento aos clientes PMEs**

Filiais

Desmobilização de 16 filiais próprias – unificação de piso

Malha

- **Unificação da malha** de transferências do B2B e B2C leve
- **Redução de frequência** e terceirização das entregas para interiores distantes

Estrutura

- **Readequação das equipes operacionais** para novo perfil da carga e volumetria
- **Revisão da estrutura** da gestão operacional

Realizado

Em andamento

- Perfil de carga – **caixa “leve”, paletizável** e de até 40 kg por volume
- Expansão da **rede de parceiros**

Apenas 10 filiais próprias com **redução de piso e integração com B2C leve**

Terceirização de filiais próprias para a distribuição – otimização de custos e expansão da rede de parceiros

- **Revisão** das áreas de **suporte e apoio**
- **Ajuste na estrutura organizacional** para ganho de agilidade

Impactos estimados (área B2B e pesados)

Após o término do Projeto estimamos que a **operação de B2B** passará a representar cerca de **10%-14% da Receita Bruta Total** da Companhia, com melhora relevante na margem bruta deste segmento.



2

DESTAQUES OPERACIONAIS

Bruno Henrique Souza
COO

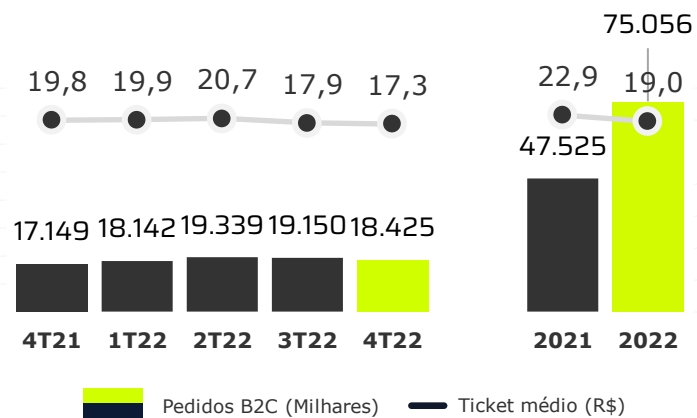
Dados operacionais

Crescimento no ano impulsionado pelos pedidos B2C.

+58%

2022

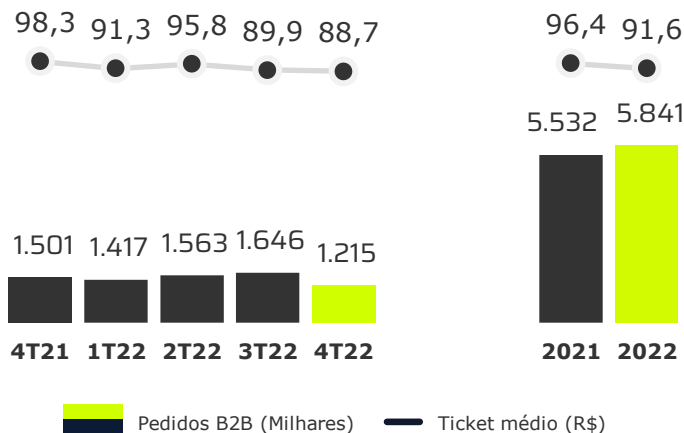
PEDIDOS B2C



+6%

2022

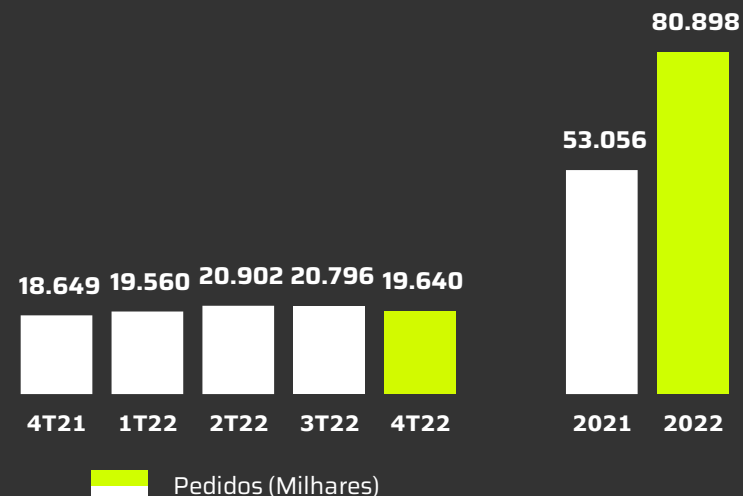
PEDIDOS B2B



+52%

2022

PEDIDOS TOTAL



- Volume de Pedidos mantém alto patamar.
- Queda do ticket médio em função do forte crescimento dos itens Leves vs. menor crescimento dos itens Pesados

- Volume de Pedidos com redução trimestral e estabilização no ano, devido ao Projeto de Reestruturação.
- Queda do ticket médio em função da redução do GMV transportado (efeito do processo de reestruturação anunciado no 3T22)

Serviços Adicionais

Expansão sistemática em adjacências complementares via plataformas digitais

Motores de Crescimento

1

Incremental

Mudança incremental para uma
necessidade do cliente bem articulada



>R\$410 Milhões
receita 22'A
(+86% vs. 2021)

~75 Milhões
pedidos desde
o lançamento

SOLUÇÃO DE
PRIMEIRA MILHA E
OMNISCANALIDADE
PARA MÚLTIPLAS
ORIGENS
EFICIÊNCIA PARA
MARKETPLACES E
PMEs

2

Transformacional

Reinvenção de produtos/serviços
existentes para atender às necessidades
do cliente



1.2k
PUDOs

Lançamento 1T22
Reversa auditada

Pontos de coleta,
entrega e reversa

Parceria Comercial

(Mar/23)





3

RESULTADOS 4T22 e 2022

Fernando Stucchi
CFO & IRO

Destaques 2022

EBITDA

RECEITA BRUTA



R\$ **2.146** MM



18,6%
YoY

LUCRO BRUTO AJUSTADO¹



R\$ **326,4** MM



16,2%
YoY

18,1%
Margem

-0,4 p.p.
YoY

EBITDA



R\$ **224,8** MM



22,2%
YoY

12,5%
Margem

+0,4 p.p.
YoY

EBITDA AJUSTADO²



R\$ **232,1**MM



14,8%
YoY

12,9%
Margem

LL AJUSTADO²



R\$ **9,3**MM

ROIC



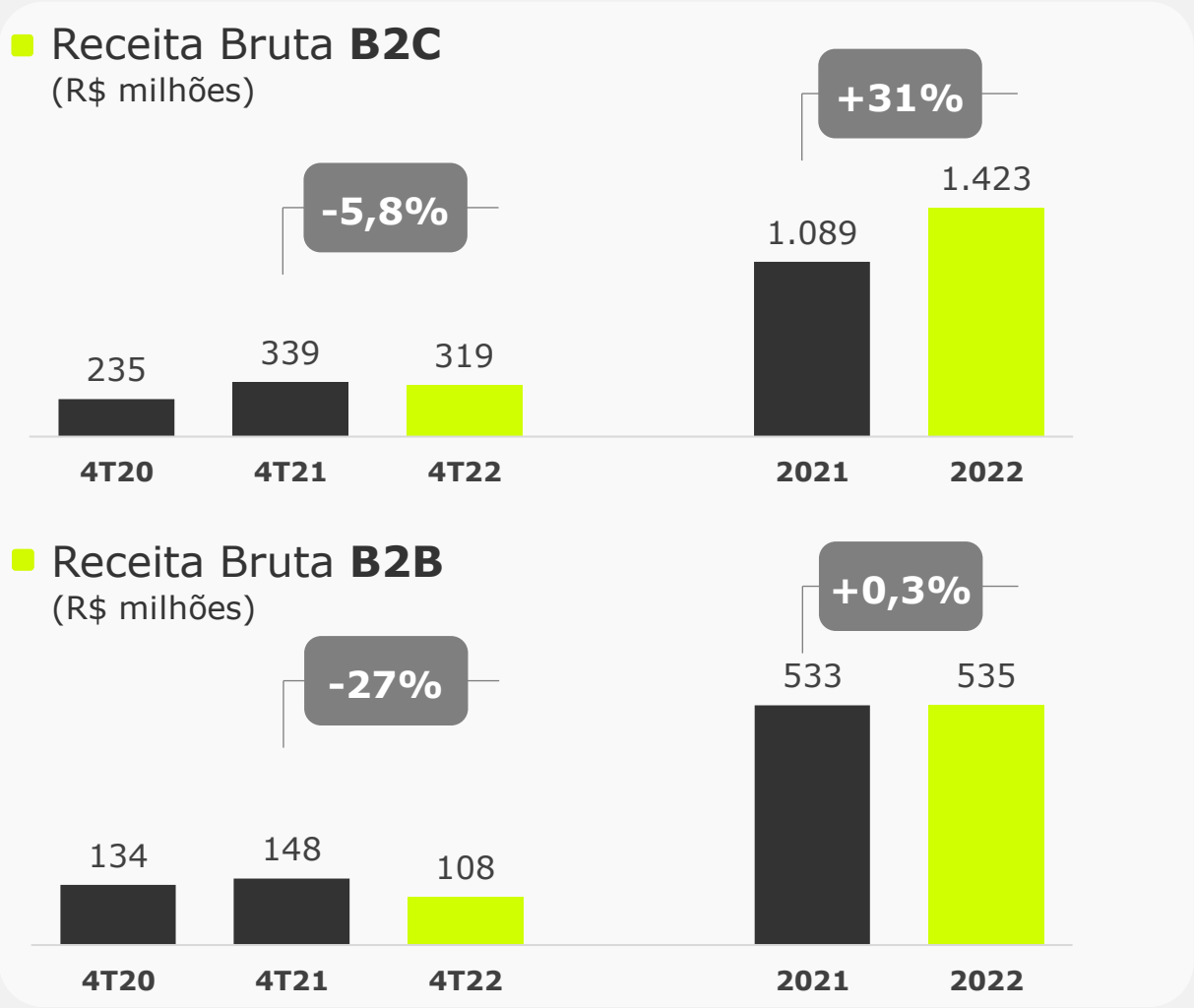
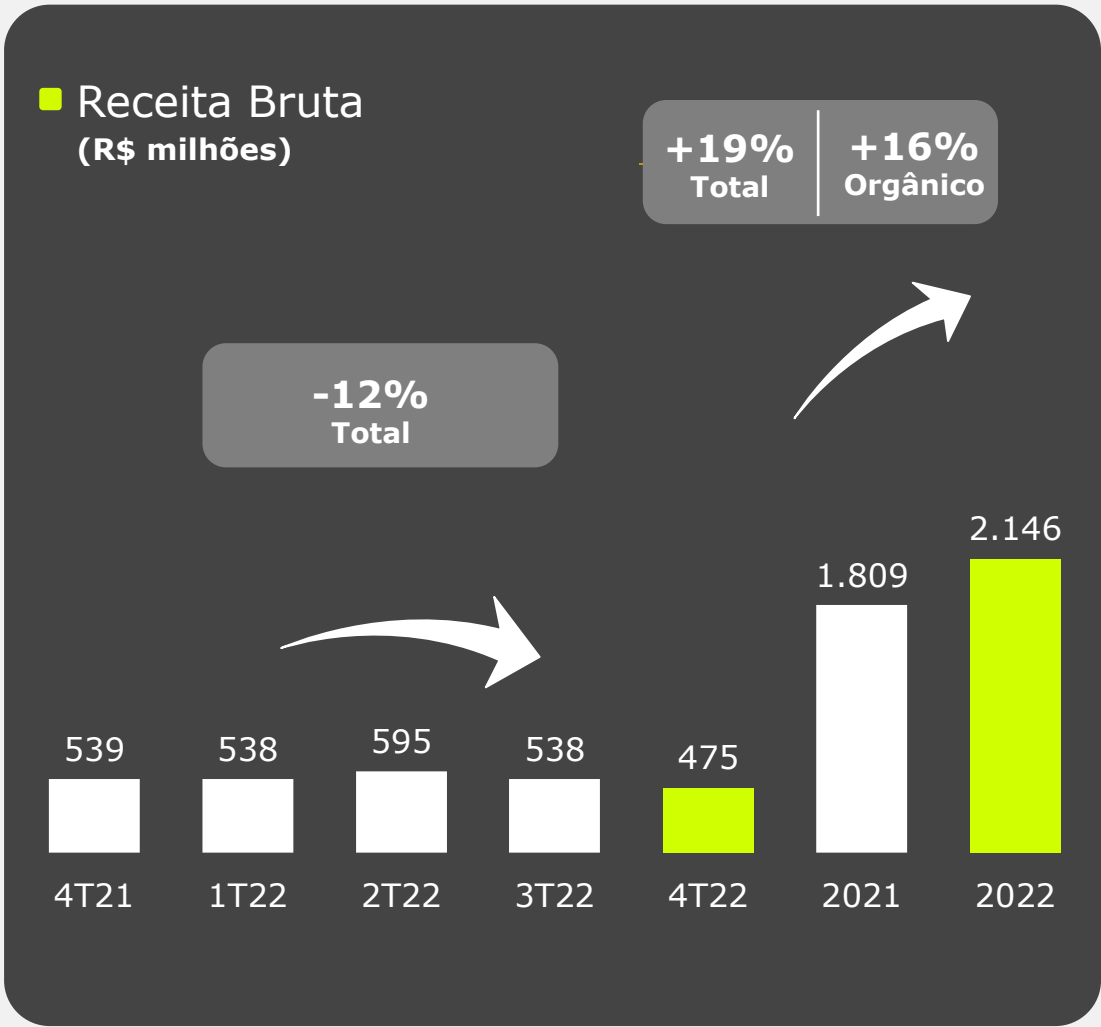
41,1%

(1) Exclui custos não recorrentes referentes ao Projeto de Reestruturação B2B e Pesados

(2) Exclui custos e despesas não recorrentes

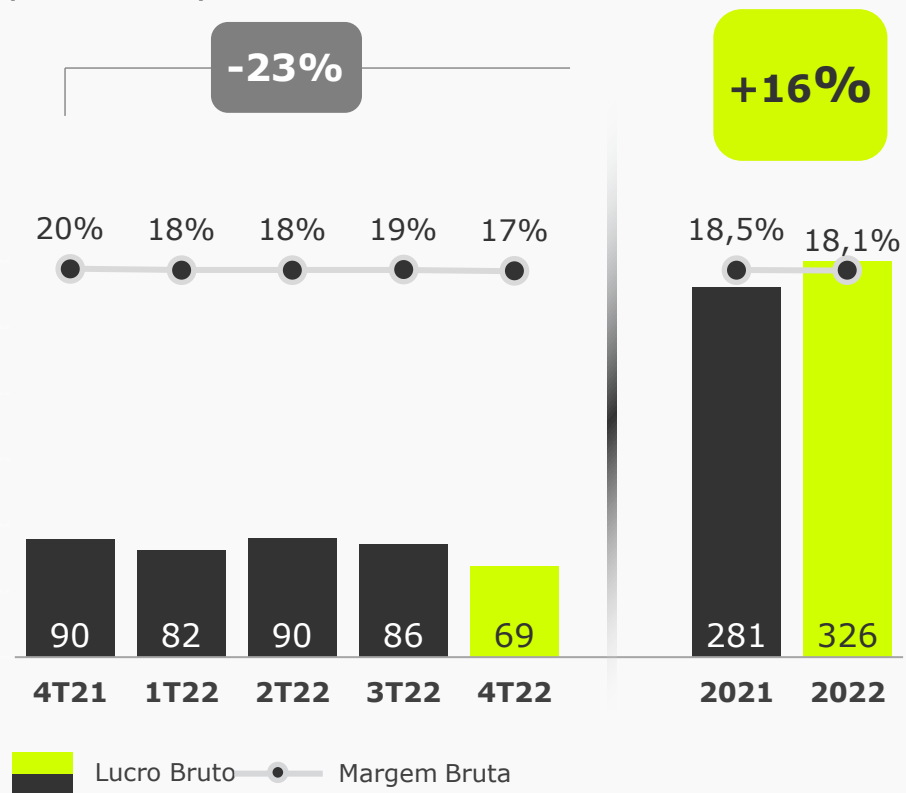
(3) Exclui a amortização de intangíveis gerados nas aquisições, efeitos não caixa do Swap (recompra de ações), custos e receitas/despesas não recorrentes.

Receita Operacional

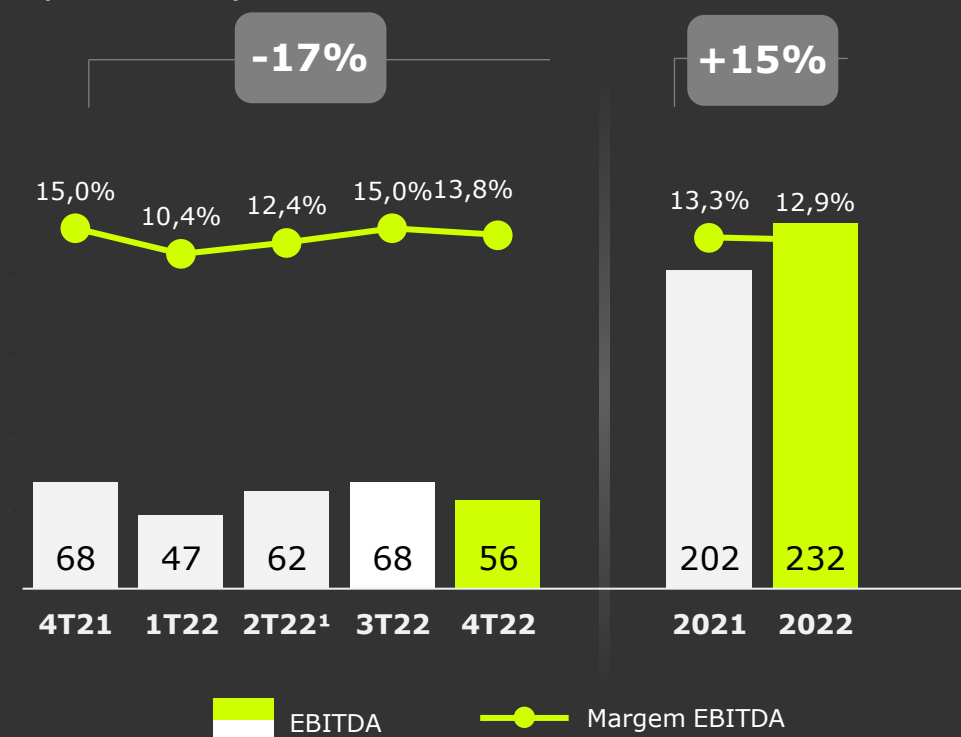


Rentabilidade

■ Lucro Bruto Ajustado¹ e Margem (R\$ milhões)



■ EBITDA Ajustado² e Margem (R\$ milhões)

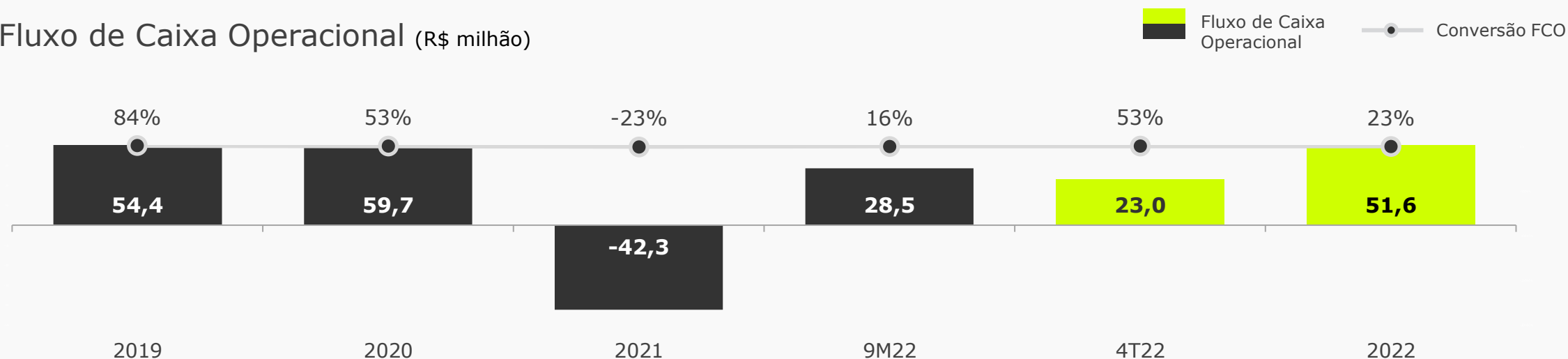


(1) Venda da participação minoritária na Uello Tecnologia S.A., com efeito positivo não recorrente de R\$ 14,1 milhões no 2T22

(1) Exclui efeitos não recorrentes referentes ao Projeto de Reestruturação B2B e Pesados no valor de R\$ 12,8 milhões que ocorreram no 4T22;
(2) Exclui custos e despesas não recorrentes

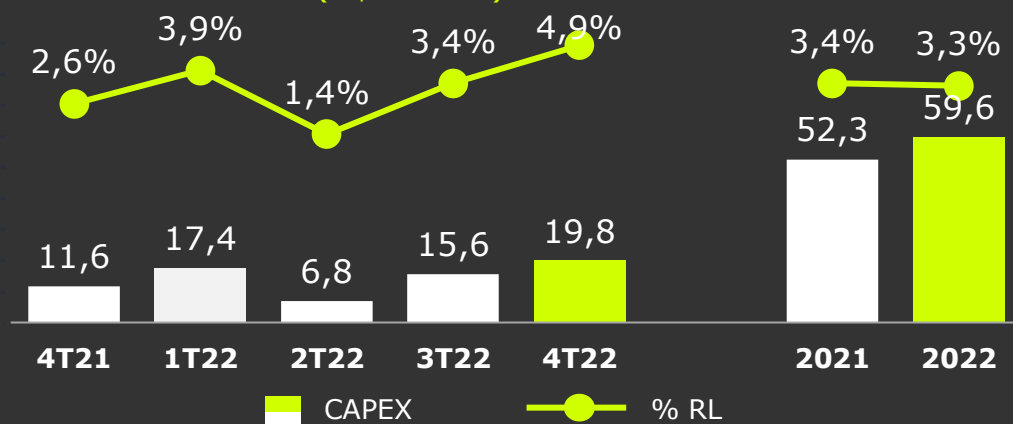
Fluxo de Caixa e Endividamento

Fluxo de Caixa Operacional (R\$ milhão)

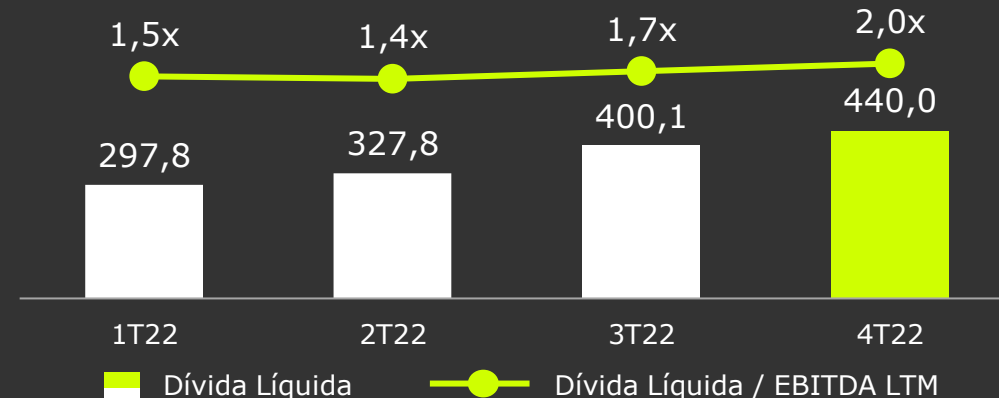


Investimentos e Endividamento

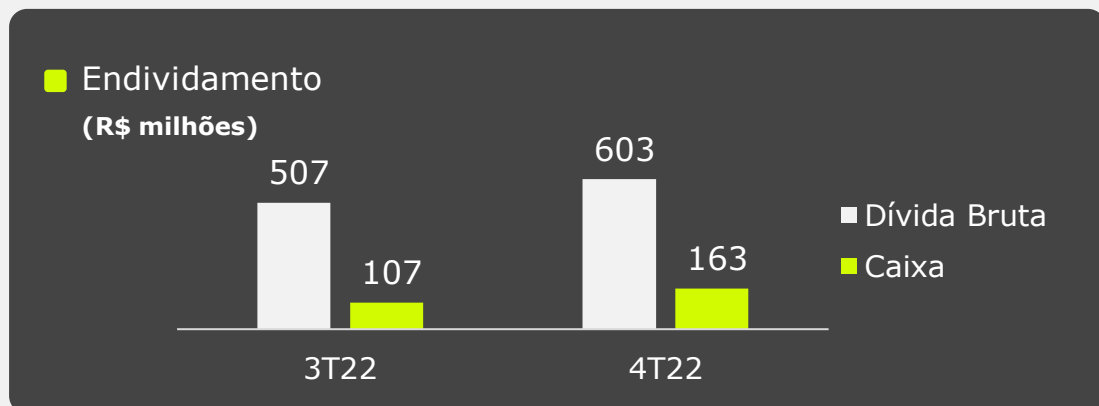
Investimentos (R\$ milhão)



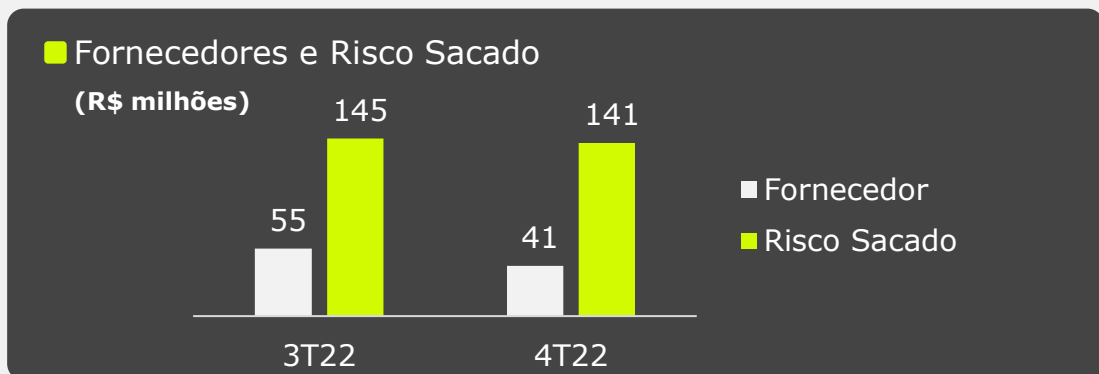
Endividamento (R\$ milhão)



Atualização – Endividamento e Risco Sacado Fornecedores



- Emissão de debentures no valor de R\$ 300M com vencimento em 5 anos, com 2 anos de carência, taxa: CDI + 2,75%
- 2023 com R\$ 8,6 milhões de amortização de dívida bancária e R\$ 31,5 milhões de contas a pagar por aquisições passadas
- Caixa disponível de R\$ 119M (deduzido caixa restrito de dez/22)



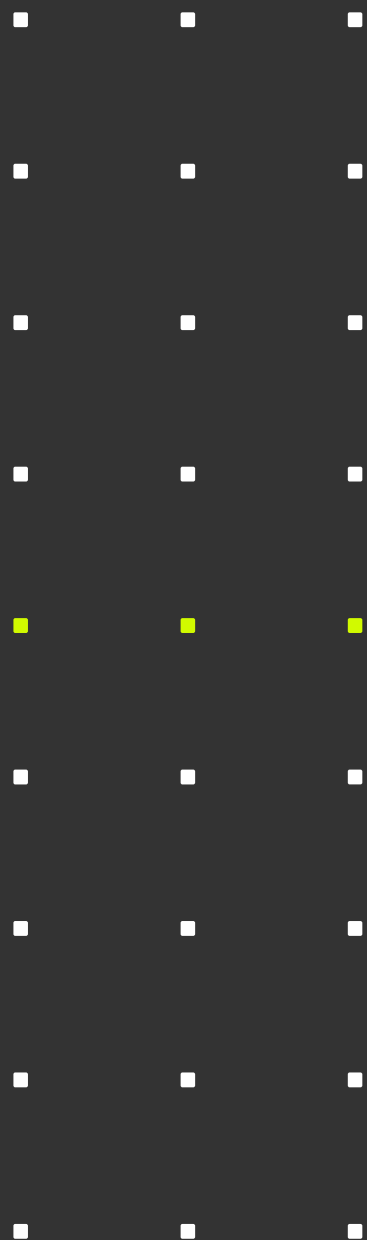
- Operação de Risco Sacado, não endividamento, 100% contabilizada no Balanço da Companhia

No início de 2023, após movimentações do mercado relacionadas ao tema do Risco Sacado, amplamente divulgadas na mídia, decidimos reduzir o saldo desta operação por meio de algumas iniciativas.

Uma delas sendo a de trazer um **parceiro financeiro** (em fase de conclusão das negociações) para fomentar a operação já estruturada do **FIDC** da Companhia.

O saldo atual da conta Risco Sacado já se encontra em cerca de R\$ 92 milhões (redução de R\$49 milhões).

A Companhia esclarece que sua operação de risco sacado possui natureza **essencialmente diferente** da divulgada pela mídia, e que **não** é caracterizada em nenhuma hipótese como endividamento bancário. Operamos por meio da disponibilização de antecipação de recebíveis para os nossos fornecedores ("opcionalidade"), com a contabilização de 100% da operação nas suas Demonstrações Financeiras.



sequoia

OBRIGADO

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



sequoia

Earnings Presentation

4Q22 and 2022

ri.sequoialog.com.br

Disclaimer



The statements in this document related to business prospects, forecasts on operating and financial results and those related to Sequoia's growth outlook are merely forecasts and, as such, are based solely on the Executive Board's estimates on the future of the business. These estimates substantially depend on market conditions, the Brazilian economy, the segment and international markets and, therefore, are subject to changes without prior notice. All variations presented here are calculated based on balances in thousands of reais, as well as rounding. This performance report includes accounting and non-accounting data such as operating, pro forma financial and projections based on the Company's management expectations. Non-accounting data were not subject to review by the Company's independent auditors.



1

4Q22 & 2022 Highlights

Armando Marchesan Neto
Founder & CEO

4Q22 and 2022 Financial and Operating Highlights

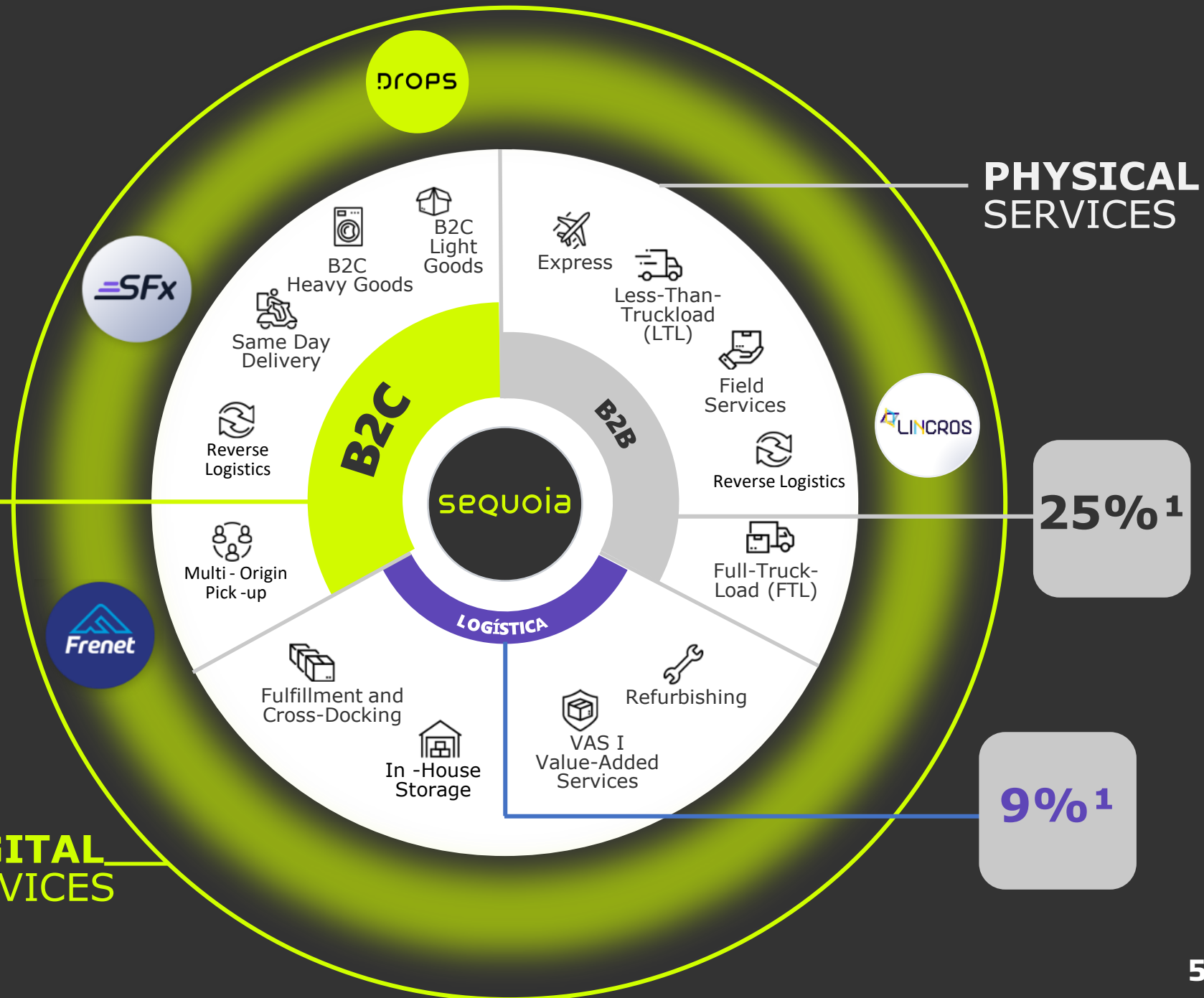
- Number of **ORDERS** totaled **80.9 MILLION** in **2022, INCREASING 52.5%**
 - **B2C** reaches **18.4 MILLION orders** in **4Q22, INCREASE** of **7.4%** and **75.1 MILLION** in **2022, INCREASING 57.9%**
 - Result supported by the **strong performance** of the category of **light goods** up to 3Kg and **lower growth** of **heavy goods items** with **higher added value**
- **GROSS REVENUE** reached **R\$2.1 BILLION** in **2022, GROWING 18.6%**
 - **B2C** reached **R\$1.4 BILLION** in **2022, 30.7% INCREASE**
 - **B2B** reaches R\$534.8 MILLION in **2022**, in line with 2021 due to the **restructuring** process announced in 3Q22
- **EBITDA** amounted to **R\$224.8 MILLION** in **2022, GROWING 22.2%. EBITDA Margin** reaches **12.5% - INCREASING 0.4 p.p** as compared with prior year
- 3rd issue of simple **DEBENTURES** in Dec/22, with a mostly **PUBLIC** distribution amounting to **R\$300 MILLION, 5-YEAR** deadline (Dec/22 to Dec/27), with **2-YEAR GRACE PERIOD** of principal and interest of **CDI + 2.75%** per annum. Net Debt/EBITDA index reached 2.0x in 4Q.
- Completion of almost 100% of the integration process of the **ACQUIRED** companies, with the consolidation of **CNPJs, ERPs** and **TMSs**.
- Continuity of the **B2B AND HEAVY GOODS RESTRUCTURING PROJECT** with focus on profitability.
- **ESG Agenda** with the **publication** of the **1st edition** of the Company's **ANNUAL SUSTAINABILITY REPORT**, prepared in accordance with **GRI** (Global Initiative Report) *and* **SASB** (Sustainability Accounting Standards Board) Standards of **VRF** (Value Reporting Foundation).

Integrated PHYGITAL² services ecosystem to support market penetration

Portfolio with highly
scalable one-stop-shop
solutions for +8,000
customers of all sizes
and segmentss

66%¹

**DIGITAL
SERVICES**

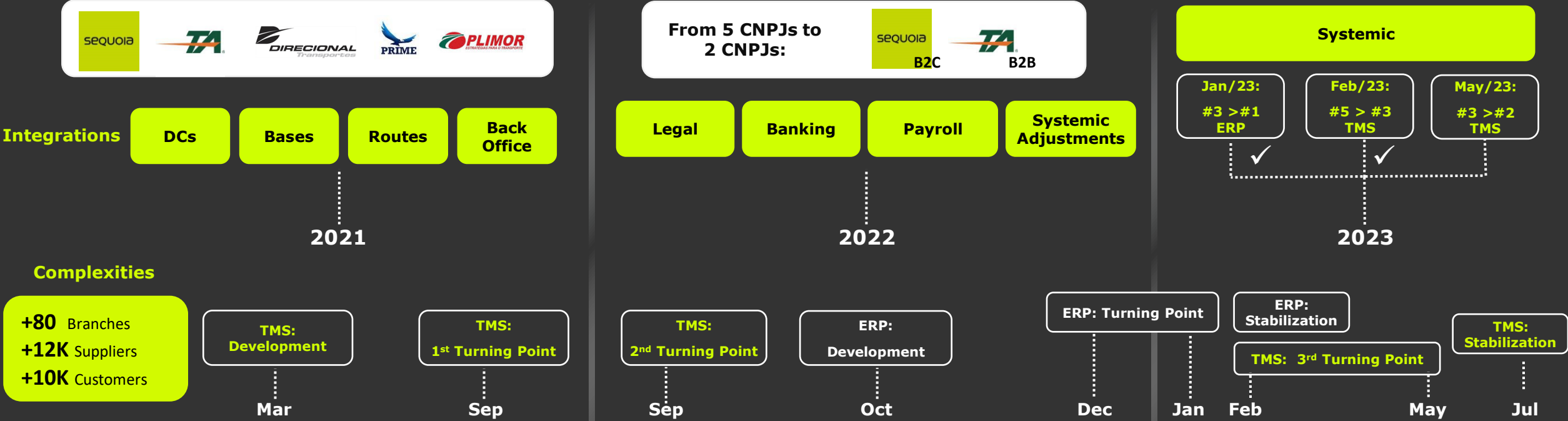


(1) 2022 Gross Revenue
(2) Phygital = Physical + Digital

Operational Update – Systemic Integrations | Past M&As

Scenario

- Since the IPO (Oct/20) Sequoia completed the **acquisition of 5 companies**
- This led our transportation ecosystem to have **5 different companies**
- These companies already had their own systems and structures. In addition to the operating integration, it is required to carry out legal, banking and systemic integrations, e.g.: **CNPJs, ERPs, TMSs and Payroll**.
- Throughout the 1st year (2021) we focused on the integration of **bases, routes and capture of back-office synergies**.
- In 2022 we focused on **legal and systemic** integrations, which have virtually been completed.
- Given the complexities of these integrations, we experienced challenges involving stabilization and registers over the last months. However, we expect them to bring benefits and efficiency gains to the Company, which starts to operate in an even leaner and more integrated manner.



Operational Update - B2B and Heavy Goods Restructuring Project

Process to optimize infrastructure, integration of B2C Light Goods and B2B network, distribution outsourcing, operating efficiency and adaptation of SG&A



Focus on higher **profitability, cash generation and operating efficiency**

Clients

Branches

Routes

Structure

Completed

- **Forced churn** of products' categories with poor margins
- **Readjustments and review of freight prices**
- Business and service cells and **for SMBs customers**

Dismantling of 16 own branches – base unification

- **Unification of network** of transfers from B2B and B2C light goods
- **Reduction of frequency** and outsourcing of deliveries to distant inland places

- **Readaptation of operating teams** to the new cargo profile and volumetry
- **Review of the operating management structure**

In progress

- Cargo profile – **“light” box, palletizable** and of up to 40 kg by volume
- Expansion of the **partners' network**

Only 10 own branches with **base reduction and integration with B2C light goods**

Outsourcing of own branches for distribution – optimization of costs and expansion of partners' network

- **Review of the support and backing areas**
- **Adjustment in the organizational structure** for agility gain

Estimated impacts (B2B and Heavy Goods area)

Following the project's completion, we estimate that the **B2B operation** will represent around **10%-14% of the Company's Total Gross Revenue**, with relevant improvements in the segment's gross margin.



2

OPERATING HIGHLIGHTS

Bruno Henrique Souza
COO

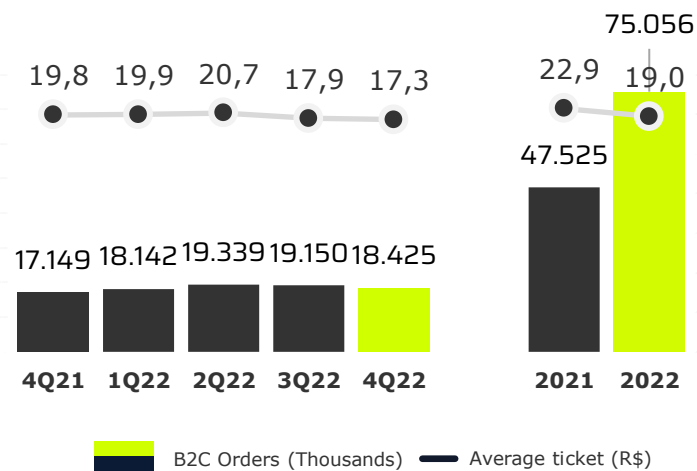
Operating data

Year growth driven by B2C orders.

+58%

2022

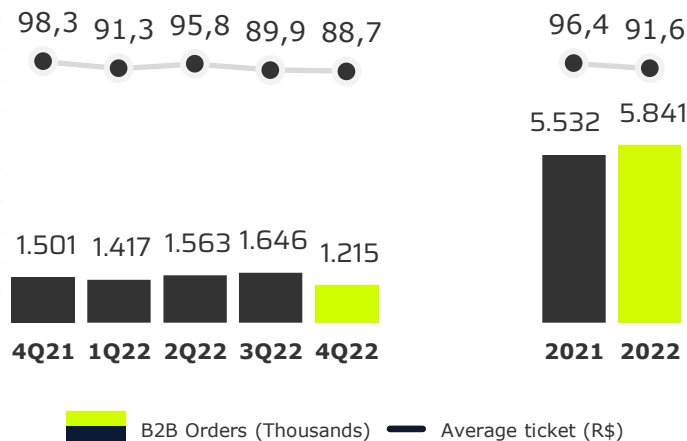
B2C ORDERS



+6%

2022

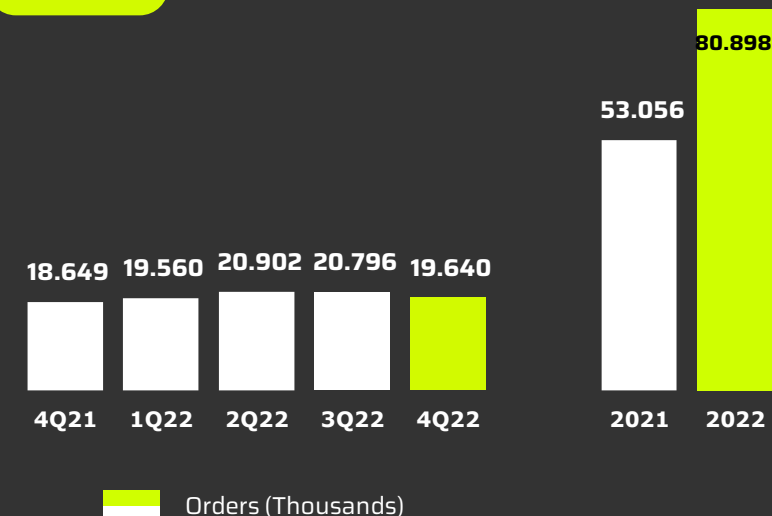
B2B ORDERS



+52%

2022

TOTAL ORDERS



- Orders keep high volume.
- Lower average ticket due to strong growth in Light goods vs. low growth of Heavy goods

- Orders with quarterly reduction and stabilization in the year, due to the Reestructuring Project.
- Decrease in the average ticket due to reduction in GMV transported (effect of the restructuring process announced in 3Q22)

Additional Services

Systematic expansion in complementary adjacencies through digital platforms

Growth Drivers

1

Incremental

Incremental change to a well articulated customer need

SFx

>R\$410 Million
revenue 22'A
(+86% vs. 2021)

~75 Million
orders since
launch

**FIRST MILE AND
OMNICHANNEL
SOLUTION FOR
MULTIPLE ORIGINS**

**EFFICIENCY FOR
MARKETPLACES AND
SMBs**

2

Transformational

Reinvention of existing products/services to meet customer needs

Drops

1.2k
PUDOs

Launch 1Q22
Audit reverse

**Pick-up, drop-off
and return points**

**Commercial
Partnership** (Mar/23)

locaweb 



3

4Q22 and 2022 RESULTS

Fernando Stucchi
CFO & IRO

2022 Highlights

EBITDA

GROSS REVENUE



R\$ **2,146** MM



18.6%
YoY

ADJUSTED GROSS PROFIT¹



R\$ **326.4** MM



16,2%
YoY

18.1%
Margin
-0.4 p.p.
YoY

EBITDA



R\$ **224.8** MM



22.2%
YoY

12.5%
Margin
0.4 p.p. YoY

ADJUSTED EBITDA ²



R\$ **232.1**MM



14.8%
YoY

12.9%
Margin

ADJUSTED PROFIT FOR THE PERIOD²



R\$ **9.3**MM

ROIC

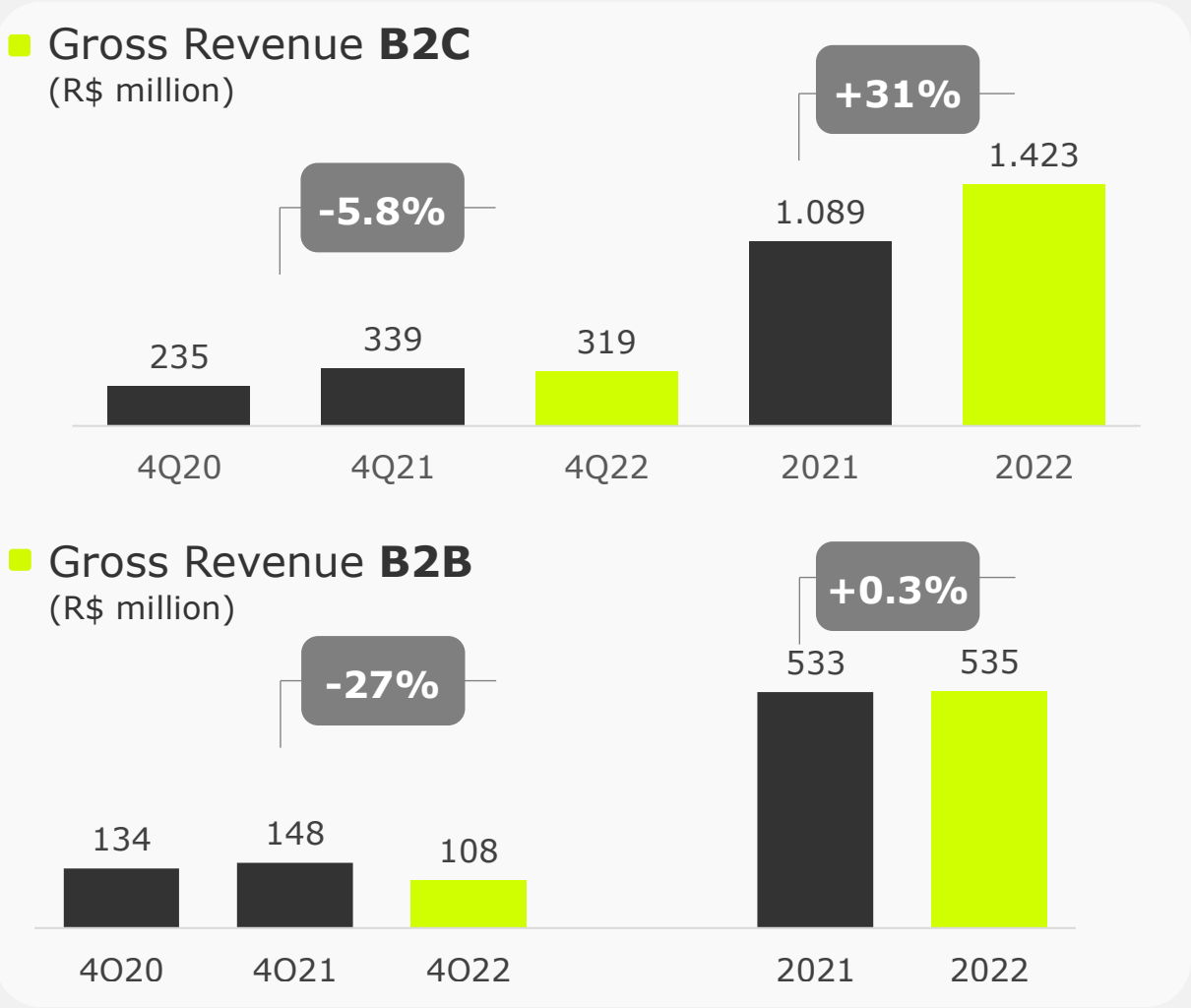
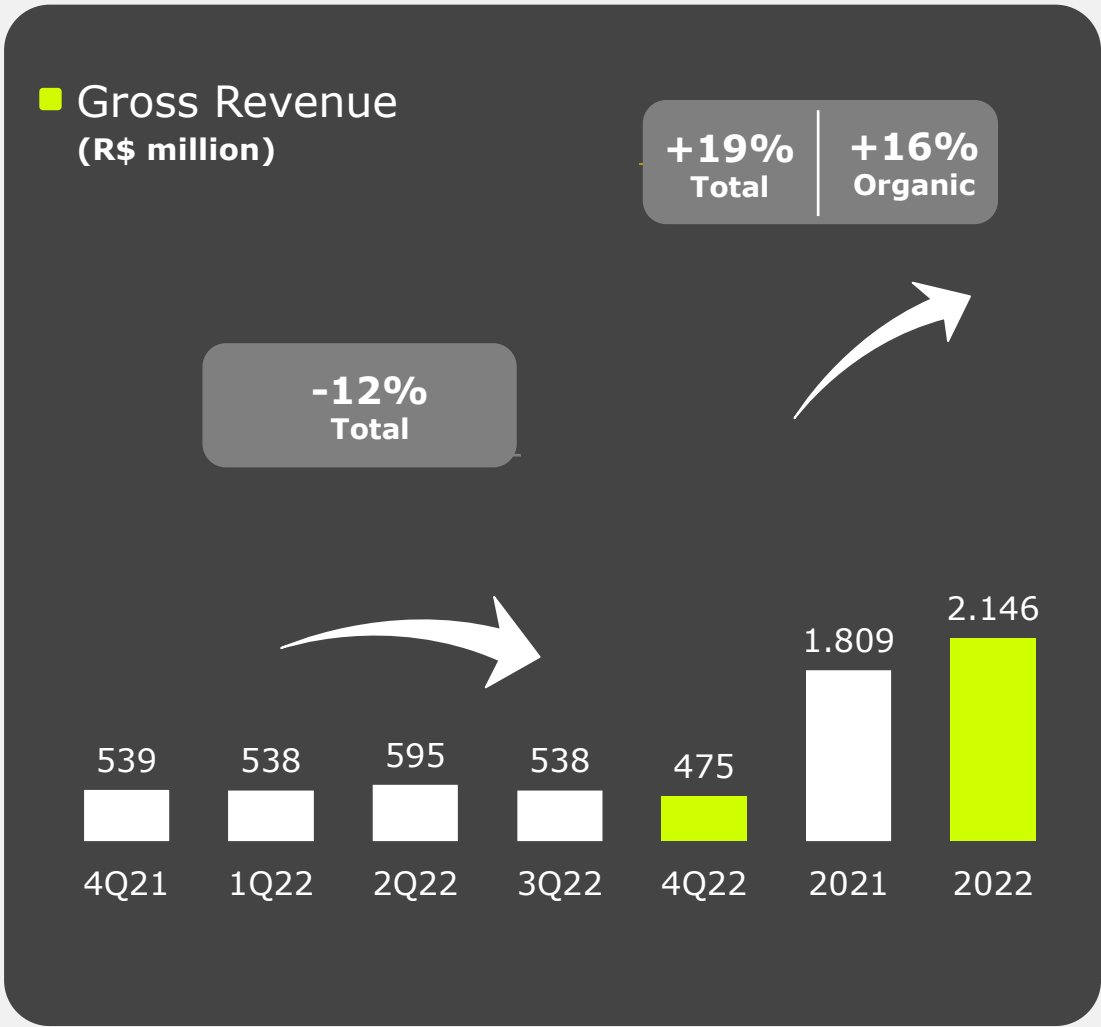


41,1%

(1) Excludes non-recurring costs with B2B and Heavy Goods Restructuring Project

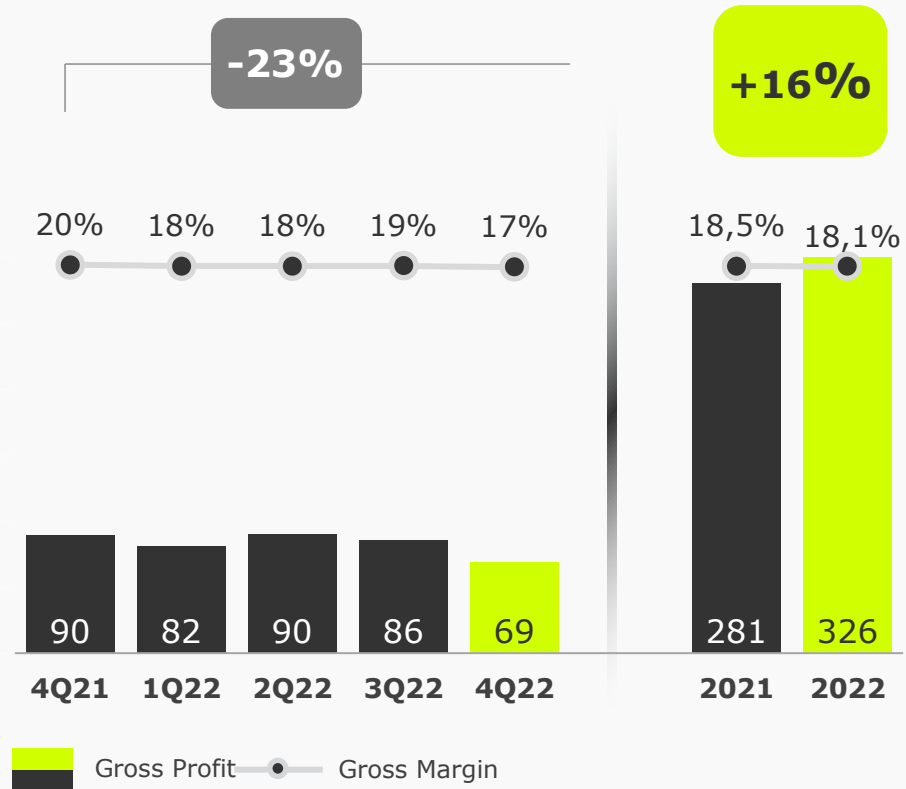
(2) Excludes non-recurring costs and expenses

Operating Revenue

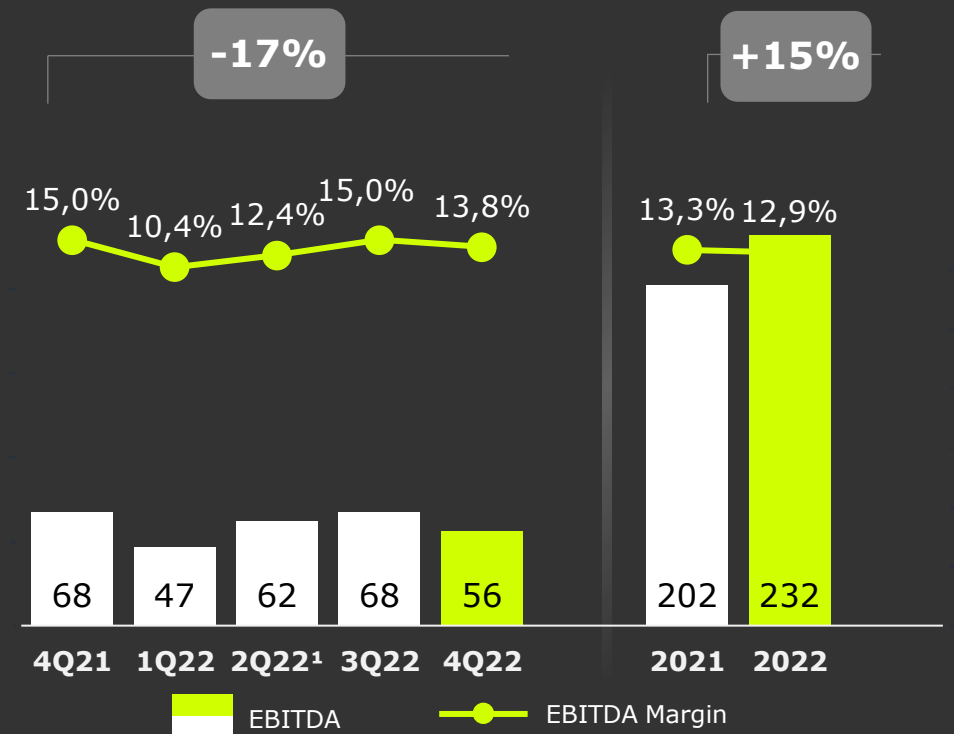


Profitability

■ Adjusted Gross Profit¹ and Margin (R\$ million)



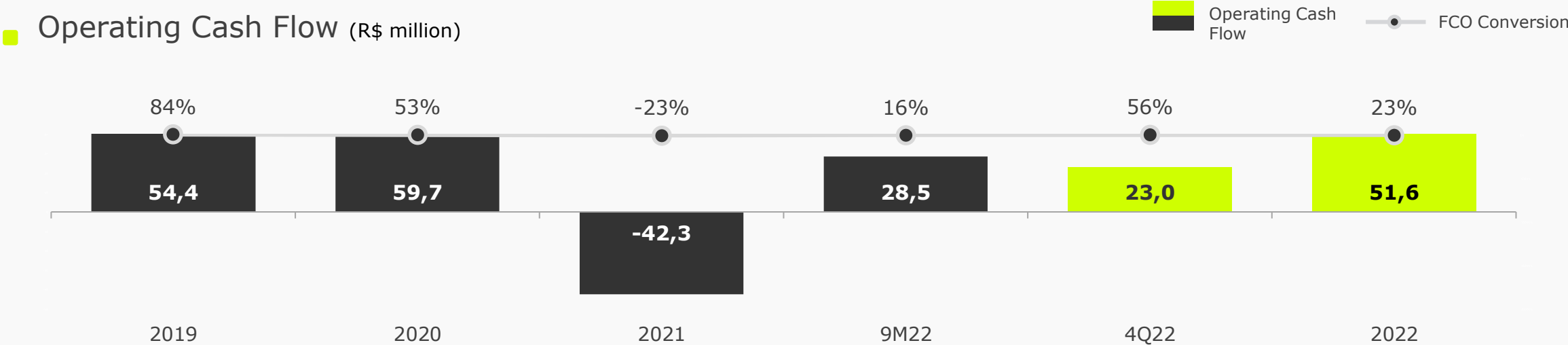
■ Adjusted EBITDA² and Margin (R\$ million)



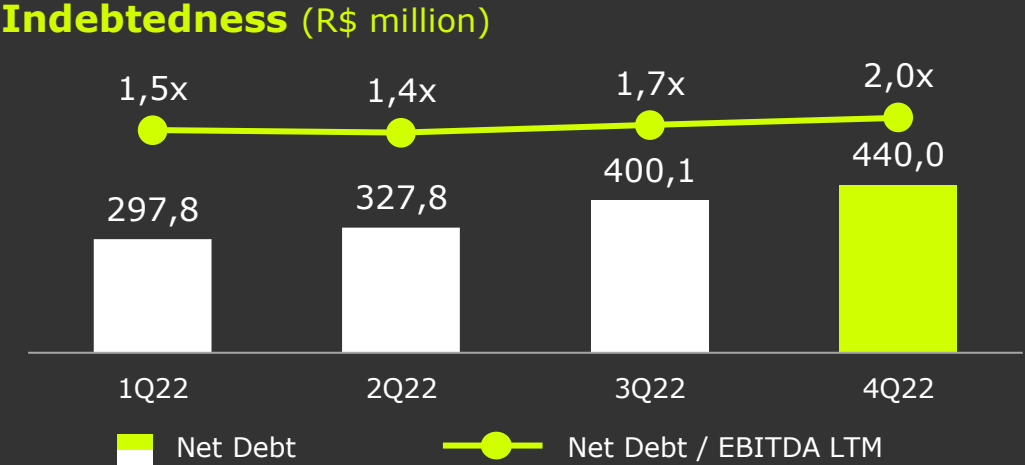
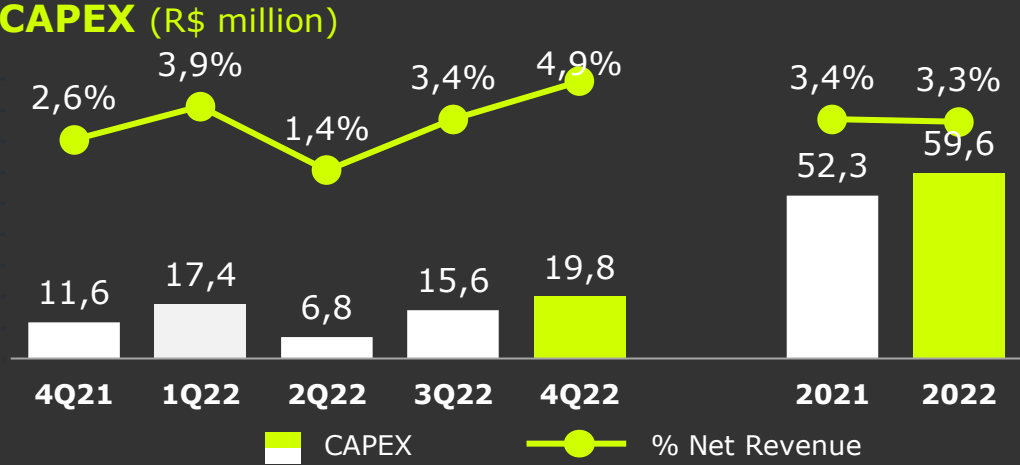
(1) Sale of minority interest in Uello Tecnologia S.A., with a non-recurring positive effect of R\$14.1 million in 2Q22

(1) Excludes non-recurring effects of B2B and Heavy Goods Restructuring Project amounting to R\$ 12.8 million which occurred in 4Q22;
 (2) Excludes non-recurring costs and expenses

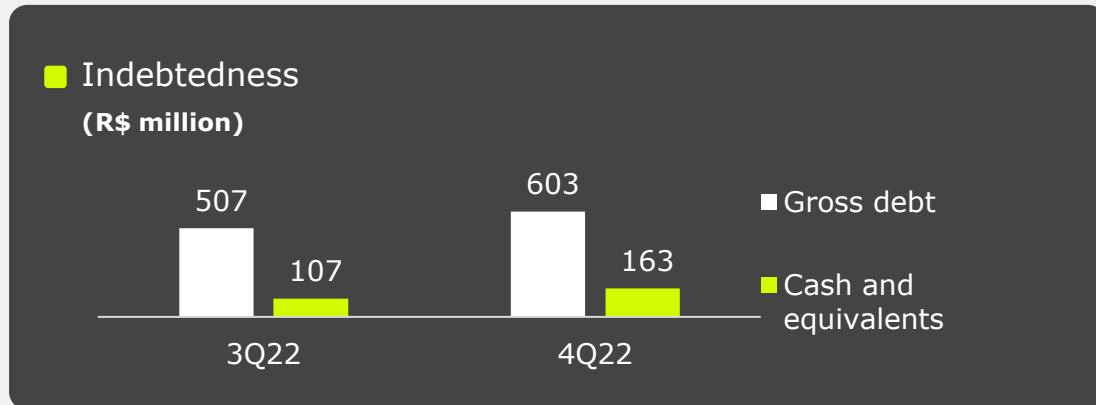
Cash Flow & Indebtedness



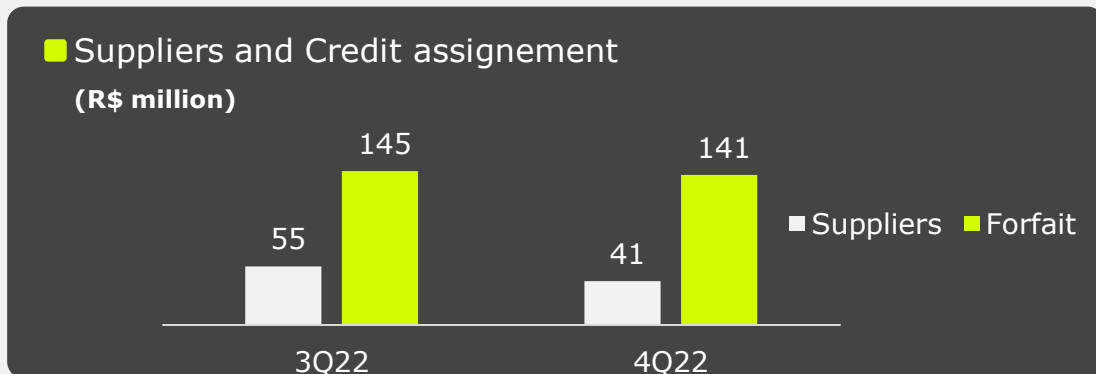
■ CAPEX and Indebtedness



Update – Indebtedness, Suppliers and Forfait



- Issue of debentures worth R\$ 300M maturing within 5 years, with 2-year grace period, rate: CDI + 2.75%
- 2023 with R\$ 8.6 million bank debt amortization and R\$ 31.5 million accounts payable in connection with past acquisitions
- Available cash of R\$ 119M (net of restricted cash for Dec/22)



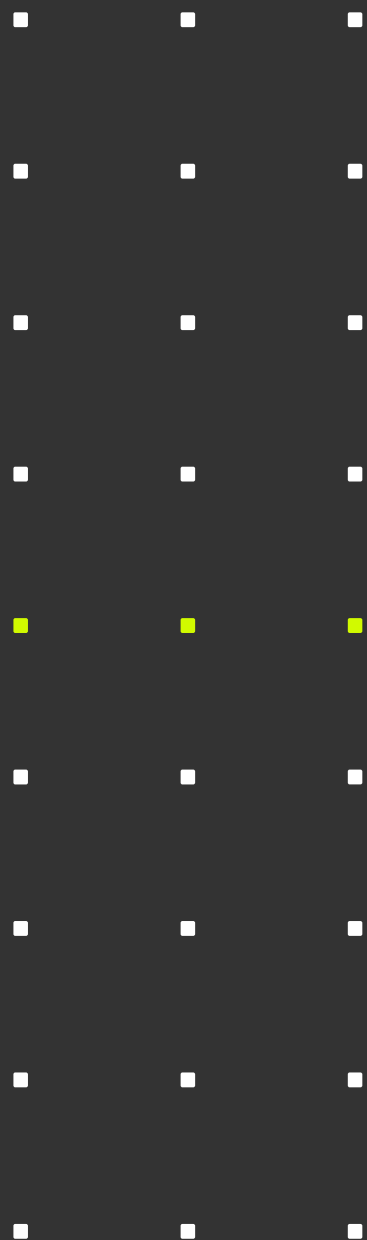
- Suppliers Forfait Operation, not indebtedness, 100% accounted for in the Company's financial statements

Early in 2023, after market movements related to the issue of Suppliers Forfait operations, widely publicized in the media, we decided to reduce the balance of this operation, through some initiatives.

One being bringing **a financial partner** (negotiations in course) to promote the already structured operation of the Company's **FIDC**

The current balance of the Suppliers Forfait account is of approximately R\$ 92 million (reduction of R\$49 million).

The Company clarifies that the its forfait operation has **essentially different** nature from that disclosed by the media, and that it is **not** characterized under any circumstances as bank debt. We operate by providing prepayment of receivables to our suppliers ("optionality"), and 100% of the operation is booked in our Financial Statements.



sequoia

THANK YOU

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