

Videoconferência de
Resultados

10 de novembro de 2021
(Quarta-Feira) 11 h BRT

Português

Telefone: +55 (11) 4090-1621

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 3T21

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 3T21

São Paulo, 09 de novembro de 2021 – 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 terceiro trimestre de 2021 (“3T21”). Desde 2019, as Demonstrações Financeiras da Companhia são impactadas pela adoção do IFRS 16. Para melhor representar a realidade econômica do negócio, os números deste relatório são apresentados sob a norma antiga, o IAS 17/CPCO6. A reconciliação com o IFRS16 do 3T21 pode ser encontrada na página 20 deste Release.

Destaques 3T21

B3: SEQL3
R\$14,44
Por ação
(08/11/2021)

139.431.109
Total de Ações

R\$2,0 Bi
Valor de Mercado

- > **Quantidade de Pedidos:** Total de 12,6 milhões, +7% vs 3T20
- > **Receita Bruta:** R\$ 445,9 milhões, +35% vs 3T20
- > **Receita Líquida:** R\$ 374,2 milhões, +35% vs 3T20
- > **Lucro Bruto:** R\$ 72,2 milhões, +16% vs 3T20
- > **EBITDA Ajustado Ex-IFRS:** R\$ 41,7 milhões, +38% vs 3T20
- > **Lucro Líquido Ajustado:** R\$ 17,1 milhões, +24% vs 3T20
- > **ROIC:** 36%, +2 p.p. vs 3T20
- > **M&A:** Signing de contrato para aquisição de 41% da Lincros, logtech de SaaS que oferece serviços de torre de controle, roteirização, otimização de frete, tracking e TMS Embarcador

Milhões

Destaques	3T21	3T20	3T21x3T20	9M21	9M20	9M21x9M20
B2C	11,1	10,6	5%	30,4	25,9	17%
B2B	1,5	1,2	19%	4,0	3,0	33%
Quantidade de Pedidos	12,6	11,8	7%	34,4	28,9	19%
B2C	262,9	163,5	61%	749,9	368,1	104%
B2B	136,9	130,1	5%	385,5	303,3	27%
Logística	46,1	36,1	28%	134,3	99,1	36%
Receita Bruta	445,9	329,6	35%	1.269,7	770,5	65%
Receita Líquida	374,2	277,5	35%	1.069,5	654,0	64%
Lucro Bruto	72,2	62,4	16%	194,5	135,7	43%
Margem Bruta	19,3%	22,5%	-3,2 pp	18,2%	20,8%	-2,6 pp
EBITDA Ajustado¹	57,8	40,8	42%	134,6	80,0	68%
%Receita Líquida	15,4%	14,7%	0,7 pp	12,6%	12,2%	0,4 pp
EBITDA Ajustado Ex IFRS¹	41,7	30,1	38%	87,7	51,8	69%
%Receita Líquida	11,1%	10,9%	0,2 pp	8,2%	7,9%	0,3 pp
Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado²	17,1	13,9	24%	31,0	12,0	158%
%Receita Líquida	5%	5%	0 pp	3%	2%	1 pp
ROIC Ajustado³	36%	34%	2 pp			

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

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

³ROIC Ajustado é calculado pela soma do EBITDA Ajustado LTM (Atualizando as adquiridas) + Depreciação LTM, multiplicado por 1 - Alíquota IR e dividido pelo Valor residual + Capital de Giro. (A Alíquota de Imposto de Renda e Contribuição Social utilizada para o cálculo do ROIC foi de 34%).

Nota: Para melhor entendimento e uniformidade das informações, a linha de Same Client Sales foi excluída da Tabela Destaques. Apresentamos detalhamento da informação na seção de "Receita Operacional" deste documento.

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO & DESTAQUES OPERACIONAIS

Apresentamos os resultados do terceiro trimestre de 2021, registrando importante evolução dos principais indicadores operacionais e financeiros da Companhia e confirmando nossa trajetória de crescimento sustentável e o sucesso das recentes aquisições. Trabalhamos de forma a ampliar a nossa presença nacional, oferecendo ao mercado soluções logísticas inovadoras e com alto nível de tecnologia para nossos clientes em todo o Brasil.

Seguimos focados na estratégia de criação de um ecossistema abrangente unindo nossos serviços físicos e digitais, de forma a construir um *marketplace* integrado de logística e transporte. Nesse sentido, desde o IPO, criamos e lançamos o **SFx**, plataforma para *e-commerce* desenvolvida para conectar os pequenos e médios *sellers*, além de grandes varejistas – que fazem o *shipping from store* – aos serviços de coleta e entrega da Sequoia. Em linha com a nossa estratégia de penetração no mercado de *e-commerce*, em maio de 2021, concluímos a aquisição da **Frenet**, plataforma de soluções digitais de frete para o mercado B2C, trazendo a integração do site do vendedor com transportadoras, calculando fretes e prazos. Ainda, em setembro, concluímos a criação da **Drops**, empresa criada em parceria com a Gigahub com o objetivo de prestar serviços logísticos mediante disponibilização de pontos de *pick-up* e *drop-off* (“PUDOs”) e operação logística reversa, criando uma opção robusta e ágil para o *first* e *last mile* no mercado brasileiro.

De forma a complementar nosso portfólio de soluções digitais, em outubro de 2021, anunciamos a aquisição de participação minoritária relevante na **Lincros**, *logtech* líder no segmento de SaaS (*Software as a Service*) para empresas do segmento de B2B que auxilia grandes embarcadores do Brasil a serem mais eficientes na sua operação de transportes. A conexão das soluções da Lincros no ecossistema Sequoia, além de gerar ganhos estratégicos e financeiros para a Companhia, também possui alto potencial de integração entre os negócios SFx, Frenet e Drops. Vale destacar que, assim como na aquisição da Frenet, a Sequoia irá manter a operação da Lincros totalmente independente e como uma plataforma agnóstica, sempre com o objetivo principal de prover o melhor serviço aos clientes (*para mais informações, veja a seção “Aquisições Recentes – Lincros”, na página 6 deste Release*).

No trimestre, destacamos a performance registrada pela nossa plataforma **SFx**, que tem ganhado escala rapidamente, impulsionada pela entrada de novos *players* que vêm ganhando relevância no *e-commerce* brasileiro, operando volumes a cada mês mais representativos. Encerramos o trimestre com 335 cidades de origem atendidas, mais de 5.000 pontos de coleta e distribuição em mais de 4.300 municípios em todo o país. Seguimos expandindo de maneira consistente o número de pedidos realizados pela plataforma, com crescimento de cerca de 60,0% na comparação com o 2T21, sempre com alto nível de serviço.

No trimestre, concluímos o projeto piloto da **Frenet**, com mais 450 transportadoras já conectadas ao *marketplace*. Atualmente, a Frenet possui cerca de 28 mil *sellers* ativos (+15 mil *sellers* desde a aquisição, em maio) e processa cerca de 60 milhões de cotações mensais (+52% YoY). Para o 4T21, está prevista a conclusão do processo de integração com o SFx e o lançamento do produto no *marketplace* da Frenet, nas 335 cidades de origem atendidas.

Em setembro, também anunciamos o *closing* da operação com a Gigahub e a criação da **Drops**, empresa de PUDOs. Para o 4T21 está previsto o *soft launch* do produto, período em que serão realizados os testes de funcionalidades do sistema e APIs. A ideia é realizar o lançamento do Drops ao mercado em dezembro, com início de operação com *sellers* e *marketplaces* e expansão de malha PUDOs. Juntos, SFx, Frenet e Drops

possuem importantes ganhos de sinergias a serem capturados, conectando pequenos e médios *sellers*, atendidos pela plataforma SFx, e oferecendo soluções integradas de coleta, entrega e logística reversa.

No período, também concluímos de forma satisfatória as integrações de **Direcional** e **Prime** – empresas focadas em transporte de produtos “pesados” no B2B & B2C – e, em seguida, promovemos a incorporação da Prime pela Direcional, com estabilização das operações e captura de 100% das sinergias, refletindo-se, inclusive, na expansão de margens registrada no período. O processo de integração de **Plimor** – empresa de transporte e logística, com foco no B2C “leve” e cargas fracionadas (*less-than-truckload*) – está evoluindo de acordo com seu cronograma e deve ser concluído até o quarto trimestre desse ano. Até o final de setembro, realizamos a integração de importantes bases operacionais, como Curitiba e Porto Alegre, com 65% da operação já integradas nos primeiros 120 dias após aquisição.

Encerramos o trimestre consolidando nossa presença em 4.348 municípios, com 301 cidades adicionadas à nossa malha no período, ampliando nossa capilaridade para as entregas ao consumidor final no mercado B2C, que responde por mais de 95% das nossas entregas. Em 2021, já acrescentamos cerca de 1.000 municípios à malha da Companhia. No trimestre, além de concluirmos a expansão no interior do Nordeste, também reforçamos nosso *footprint* na região metropolitana de São Paulo, com novas bases operacionais próximas às áreas de entregas.

Por mais um trimestre, a Companhia entregou sólidos resultados e uma evolução consistente de seus principais indicadores. Mesmo com uma forte base de comparação no 3T20, entregamos um crescimento de Receita Bruta de mais de 35% YoY, totalizando R\$ 445,9 milhões no trimestre, refletindo a expansão dos segmentos: (i) **B2C** (Receita Bruta +61% YoY), em função da integração das empresas recém adquiridas, mudança mix de malha logística – com maior participação das rotas para interiores – e a entrada de novos *players* na base de clientes da Companhia, que têm operado volumes expressivos de pedidos; e (ii) e **Logística** (Receita Bruta +28% YoY), em função de novos clientes e ampliação das operações existentes. No **B2B** (Receita Bruta +5% YoY), o crescimento em menor patamar reflete principalmente o *churn* forçado de contratos com baixa rentabilidade e descontinuidade de algumas linhas de produtos não “sorteáveis”, adequando assim ao perfil de carga da Companhia.

O Lucro Bruto atingiu R\$ 72,2 milhões no trimestre, crescimento de 16% na comparação anual. Mesmo em meio a forte pressão inflacionária, a Margem Bruta do trimestre atingiu 19,3%, expansão de 2,3 p.p. em relação ao 2T21, refletindo as sinergias capturadas com a integração das recém-adquiridas, os ganhos de eficiências com a implantação de 8 dos 22 *sorters* adquiridos pós IPO, além do reajuste de cerca de 50% da base de contratos de Logística e B2B.

O EBITDA Ajustado Ex-IFRS da Companhia atingiu R\$ 41,7 milhões no trimestre, expansão de 38% em relação a 2020. Em linha com a sazonalidade de resultados da Companhia ao longo do ano e como reflexo dos ganhos de eficiência capturados no trimestre, encerramos o trimestre com incremento de 2,9 p.p. na Margem em relação ao 2T21, atingindo 11,1% no trimestre – na comparação anual, registramos evolução de 0,2 p.p. na Margem EBITDA Ajustada Ex-IFRS. O Lucro Líquido Ajustado também apresentou evolução expressiva (+24% YoY), atingindo R\$ 17,1 milhões no período, com Margem Líquida em linha com a apresentada no 3T20, atingindo 5% no período.

A expansão de rentabilidade da Companhia, aliada a seu modelo *asset-light*, permitiu que a Sequoia entregasse um ROIC Ajustado de 36%, com crescimento de 2 p.p. na comparação anual. Nesse trimestre, investimos R\$ 15,6 milhões, com foco em automação e tecnologia, representando 3,5% de nossa Receita Bruta, em linha com a média histórica.

A Sequoia segue realizando iniciativas voltadas para o ESG (*Environmental, Social and Governance*), seja na valorização do capital humano, no cumprimento das normas vigentes ou na proteção dos recursos naturais em nossas operações. Estamos evoluindo na construção do Plano Diretor de ESG e, nesse trimestre, concluímos a etapa de diagnóstico do Plano, que teve como ponto de partida a consulta aos *stakeholders* para identificação dos temas prioritários que a Sequoia irá trabalhar nos próximos anos, com o objetivo de construir um modelo de atuação mais inclusivo e sustentável, aprimorando as práticas de governança e ampliando a capacidade de geração de valor da Companhia. Na próxima etapa estão previstas a definição e validação das ambições 2030, bem como a definição do plano de curto, médio e longo prazo da Sequoia.

Seguimos pautados em ações sociais e sustentáveis, e, no trimestre, avançamos em diversas iniciativas, com destaque para:

- **Ambiental:** (i) **Veículos Elétricos:** projeto piloto com aquisição de 10 veículos carbono zero para as regiões de SP/MG/PR/PE; (ii) **Implantação do Programa Despoluir:** iniciativa que contribui para o desenvolvimento sustentável do setor de transporte no Brasil; (iii) **Emissões CO2:** medições em andamento para os escopos 1, 2 e 3; e (iv) **Gestão de Resíduos e Circularidade:** ação de coleta de eletrônicos em parceria com clientes do B2B, além de programa de reciclagem de papelão, plástico e madeira.
- **Social:** (i) **Programa de Inclusão:** webinar, treinamento de libras e ações de conscientização para o engajamento no Dia Nacional de Luta dos PcD's; (ii) **Programa Social:** parceria com o PROA (ONG) oferecendo oportunidades para jovens de baixa renda; e (iii) **Programa Talentos:** implantação do programa de formação de profissionais para área de TI (desenvolvedores).
- **Governança:** (i) **Site Relações com Investidores:** reestruturação do *website* de RI, com uma maior abertura de informações e melhor navegabilidade, principalmente pelo *mobile*; (ii) **Sequoia Day:** em Dezembro de 2021, realização da 1ª reunião pública com investidores da Companhia; (iii) **Plano ESG:** conclusão da Matriz de Materialidade e pilares estratégicos; (iv) **Relatório GRI:** *kick-off* programado para o 4T21; e (v) **Comitê de Auditoria:** conclusão da identificação de riscos e plano anual.

Por fim, destacamos que estamos ampliando nossa estrutura para a edição 2021 da **Black Friday**, que, em termos históricos, possui perspectiva de ser a data mais relevante para a Companhia em termos de volume de pedidos. Para agilizar todo o processo, admitimos 1.500 funcionários temporários e contratamos mais 4 mil veículos terceiros para fazer frente aos pedidos. No período, a Sequoia irá entregar produtos em todas as regiões do país, com maior concentração no Sul, Sudeste e Nordeste do país.

A Companhia segue focada em sua consolidação como a maior empresa de logística e transporte do Brasil, comprometida com a evolução de seus resultados e ampliação de rentabilidade de suas operações. Trabalhamos de forma a expandir nossa presença nacional, oferecendo ao mercado soluções com alto grau de tecnologia e excelência nos serviços prestados, respeitando e valorizando os nossos colaboradores.

Boa leitura a todos,

Armando Marchesan Neto

AQUISIÇÕES RECENTES

Lincros

Em 27 de outubro, a Sequoia anunciou a aquisição de participação minoritária na Lincros, *logtech* de SaaS (*Software as a Service*). A consumação da transação está sujeita ao cumprimento de determinadas condições precedentes.

Fundada em 2012, a Lincros é líder no segmento de SaaS para empresas de B2B que auxilia grandes embarcadores do Brasil a serem mais eficientes na sua operação de transporte, construindo excelente reputação e credibilidade ao longo da sua história. Possui como importante diferencial estratégico a oferta de um pacote completo de soluções de alta qualidade a preços competitivos, oferecendo serviços como torre de controle, roteirização, otimização de frete, tracking em tempo real e TMS Embarcador (*Transportation Management System*, ou Sistema de Gerenciamento de Transporte, em português).

Dentre alguns diferenciais estratégicos da transação, destacamos: (i) expansão das soluções tecnológicas oferecidas pela Sequoia para sua base de clientes; (ii) aceleração da plataforma digital de transportes com GTV (*Gross Transaction Volume*) estimado em 2021 de R\$ 10 bilhões; (iii) potencial integração entre os negócios Frenet, PUDOs e SFX; e (iv) aceleração de novos produtos SaaS planejados pela Lincros.

É importante destacar que, assim como a aquisição da Frenet, a Sequoia manterá a operação da Lincros totalmente independente e como uma plataforma agnóstica, sempre tendo como objetivo principal prover o melhor serviço aos clientes.

A Lincros teve Receita Líquida em 2020 de R\$ 16 milhões (com CAGR de 73% entre 2018 e 2020) e possui cerca de 164 clientes, com baixa concentração na carteira e foco em embarcadores de diversas indústrias. Ainda, em 2021, emitiu cerca de 18 milhões de notas fiscais, que corresponderam a 650 mil viagens.



RECEITA OPERACIONAL

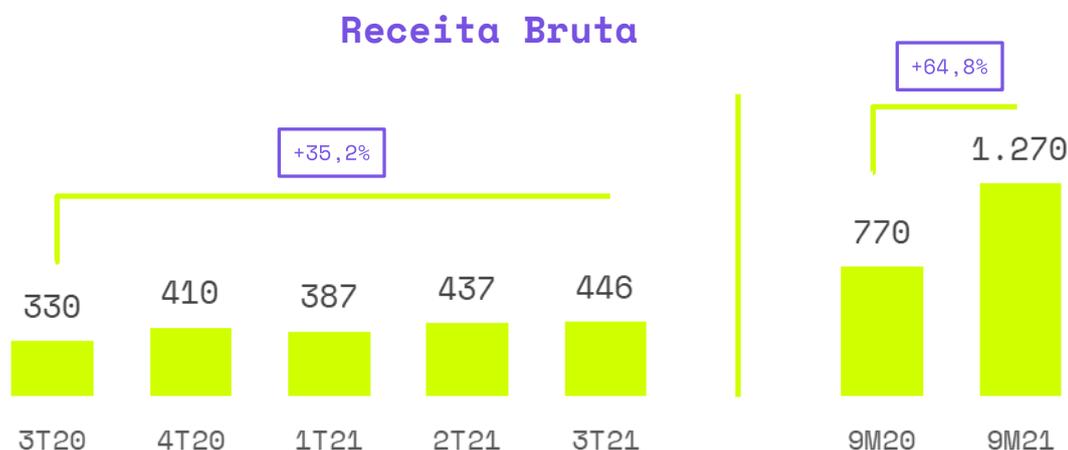
Nossas atividades são divididas em três categorias: (i) transporte **B2C** (*business to consumer*), (ii) transporte **B2B** (*business to business*) e (iii) serviços de **Logística**.

	3T21	3T20	Δ	9M21	9M20	Δ
B2C	262.877	163.468	60,8%	749.906	368.089	103,7%
B2B	136.883	130.059	5,2%	385.509	303.283	27,1%
Logística	46.127	36.051	27,9%	134.295	99.108	35,5%
Receita Operacional Bruta	445.887	329.578	35,3%	1.269.710	770.480	64,8%
Impostos incidentes	(71.720)	(52.035)	37,8%	(200.218)	(116.437)	72,0%
% Receita Bruta	16,1%	15,8%	0,3 p.p.	15,8%	15,1%	0,7 p.p.
Receita Operacional Líquida	374.167	277.543	34,8%	1.069.492	654.043	63,5%

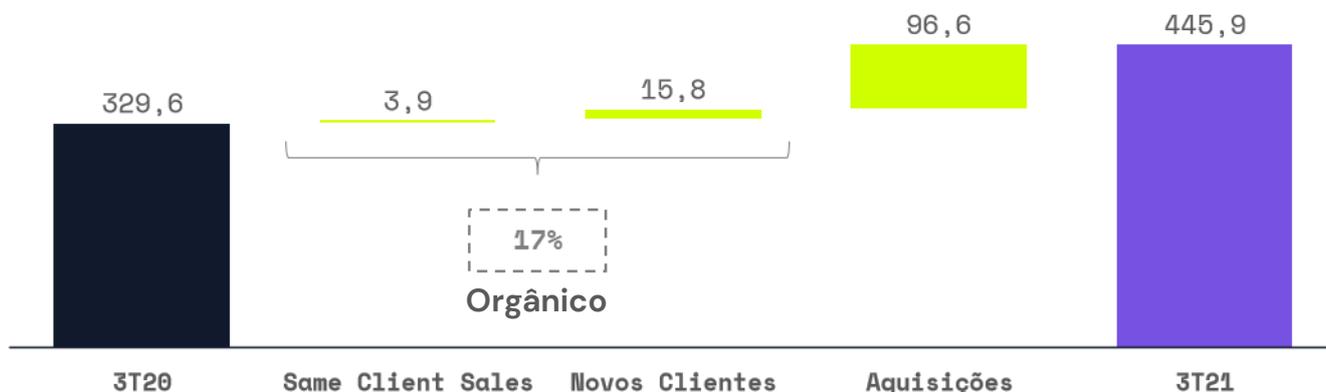
*milhares

No 3T21, a Receita Bruta da Companhia totalizou R\$ 445,9 milhões, um aumento de 35,3% em relação ao mesmo período do ano passado. No acumulado do ano, a Receita Bruta atingiu R\$ 1.269,7 milhões, evolução de 64,8% em relação aos 9M20. Destacamos a expansão da Receita Bruta do B2C, que apresentou crescimentos de 60,8% e 103,7% no 3T21 e nos 9M21, respectivamente.

Os Impostos incidentes sobre a Receita Bruta totalizaram R\$ 71,7 milhões no trimestre, representando um aumento de 0,3 p.p. no percentual de Impostos sobre a Receita Bruta versus o mesmo período do ano anterior, resultado do mix de estados na prestação de serviços de transporte (variação da alíquota de ICMS). Nos 9M21, os Impostos atingiram R\$ 200,2 milhões, apresentando um crescimento de 0,7 p.p nesse percentual em relação ao mesmo período de 2020.



Evolução da Receita Bruta | 3T20 x 3T21 (R\$ milhões)

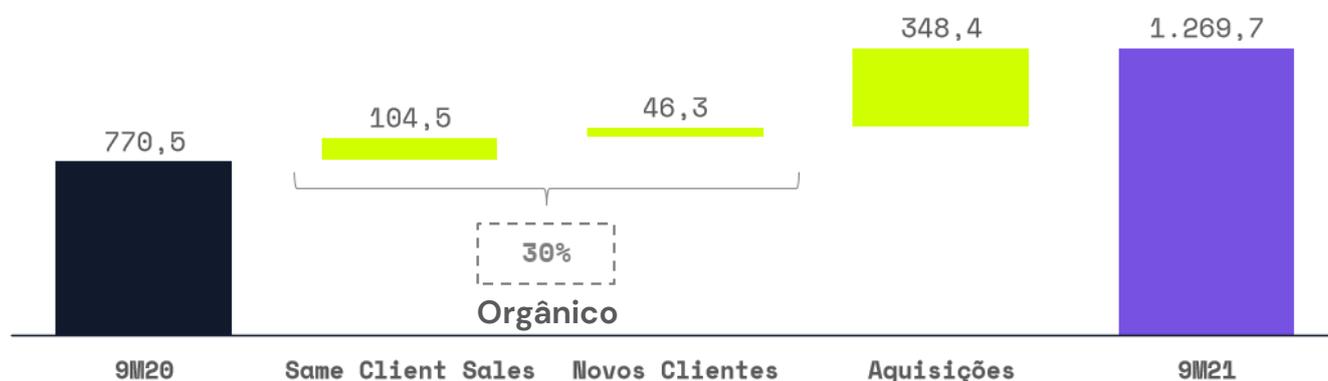


A variação da Receita Bruta no trimestre decorre:

- (i) **Same Client Sales:** aumento de R\$ 3,9 milhões no faturamento, inferior ao apresentado em trimestres anteriores, resultante da forte base de comparação do B2C no ano anterior – neste segmento, destacamos que o 3T20 foi um trimestre atípico, com elevado crescimento e pico das operações em virtude da mudança de escala do *e-commerce*, em consequência da pandemia do COVID-19 – e da lenta retomada econômica iniciada no 2T21, principalmente no B2B;
- (ii) **Novos Clientes:** aumento de R\$ 15,8 milhões no faturamento, impactado principalmente pela maior penetração da plataforma SFX e a entrada de novos *players* no B2C;
- (iii) **M&As:** incremento de Receita como resultado das aquisições da Direcional, Prime, Plimor e Frenet. Vale destacar que o *cross-sell* das empresas recém-adquiridas com a Sequoia está incluído na coluna de Aquisições, que é uma base móvel de 12 meses. A partir do 13º mês, esses clientes são reclassificados para a coluna de *Same Client Sales*.

Ressaltamos que, no trimestre, tanto o faturamento de *Same Client Sales* quanto o de M&As foi negativamente impactado pelo *churn* forçado 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.

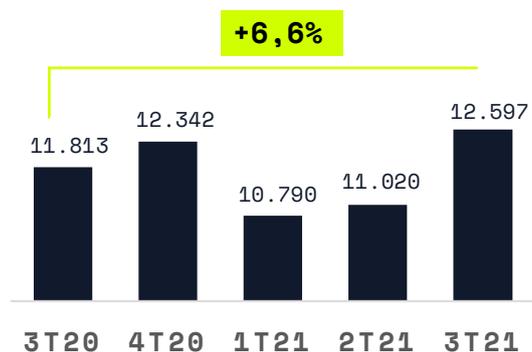
Evolução da Receita Bruta | 9M20 x 9M21 (R\$ milhões)



Já no acumulado do ano, a variação é explicada:

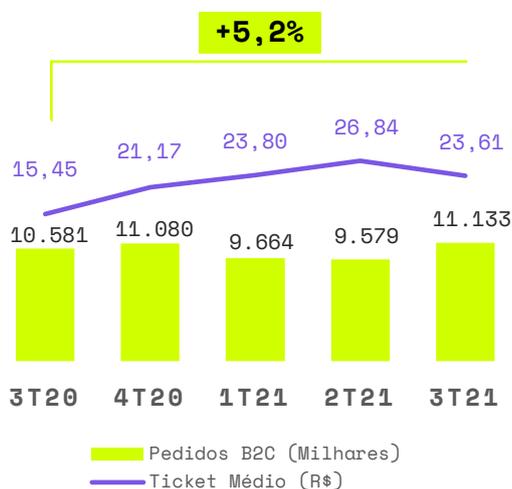
- (i) **Same Client Sales:** aumento de R\$ 104,5 milhões no faturamento, impactado principalmente pela categoria B2C, reflexo do crescimento do mercado de *e-commerce* e ganho de *share* nos clientes da Companhia, entre eles *marketplaces* e clientes do SFX, neutralizando os impactos do 3T21;
- (ii) **Novos Clientes:** aumento de R\$ 46,3 milhões no faturamento, com destaque para os clientes de *e-commerce* na categoria B2C – maior penetração do SFX e a entrada de novos *players* – além de clientes do setor de varejo e telecomunicação na categoria de B2B e clientes do setor bancário na categoria de Logística; e
- (iii) **M&As:** incremento de receita resultado das aquisições da Direcional, Prime, Plimor e Frenet, que juntas contribuíram com R\$ 348,4 milhões. Destacamos que o *cross-sell* das empresas recém-adquiridas com a Sequoia está incluído na coluna de Aquisições, que é uma base móvel de 12 meses. A partir do 13º mês, esses clientes são reclassificados para a coluna de *Same Client Sales*.

Quantidade de Pedidos (milhares)



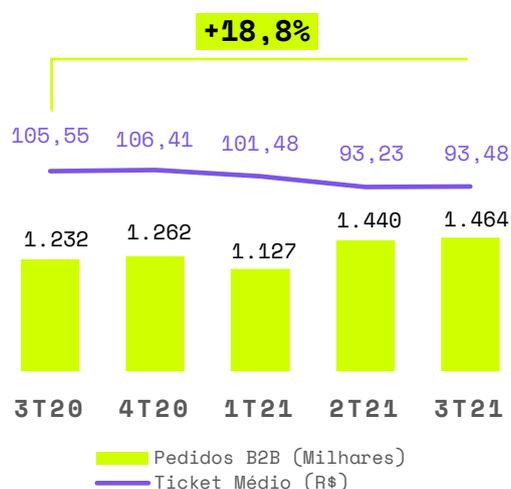
No trimestre, a Companhia realizou 12,6 milhões de entregas, representando um crescimento de 6,6% quando comparado com o mesmo período do ano anterior, e superando, inclusive, o 4T20, trimestre positivamente impactado por fortes datas de varejo como *Black Friday* e Natal. A expansão verificada decorre, em sua maioria pelo aumento do número de entregas para *e-commerce* e pelas aquisições realizadas (Direcional, Prime e Plimor).

PEDIDOS B2C



No **B2C**, atingimos 11,1 milhões de entregas no 3T21, crescimento de 5,2% em relação ao 3T20, com expansão de ticket médio de 52,8% YoY, refletindo (i) os contratos das recém-adquiridas, principalmente focadas em transporte de "pesados" (Direcional e Prime), que representaram cerca de 40% da Receita do B2C e (ii) o mix de malha logística, com maior participação das rotas para interiores. Em relação ao 2T21, registramos crescimento de volume de 16,2% e retração no ticket médio, de 12,0%, refletindo a maior participação do Sfx e a entrada de novos *players* na base de clientes da Companhia, que tem como característica operar volumes expressivos, com peso médio de pacotes inferior, refletindo na queda do ticket médio. Dessa forma, encerramos o trimestre com crescimento de 60,8% da Receita Bruta do B2C, atingindo R\$ 262,9 milhões no período.

PEDIDOS B2B



No **B2B**, atingimos 1,5 milhão de entregas no 3T21, crescimento de 18,8% em relação ao 3T20, com retração de ticket médio de 11,4%, refletindo a mudança de mix, principalmente pelo efeito da entrada da Plimor, que possui um ticket médio menor. Em relação ao 2T21, registramos crescimento de volume de 1,7% e ticket médio em linha, crescendo 0,3%, como resultado do *churn* do período, impactando principalmente esse segmento. Dessa forma, encerramos o trimestre com crescimento de 5,2% da Receita Bruta do B2B, atingindo R\$ 136,9 milhões no período.

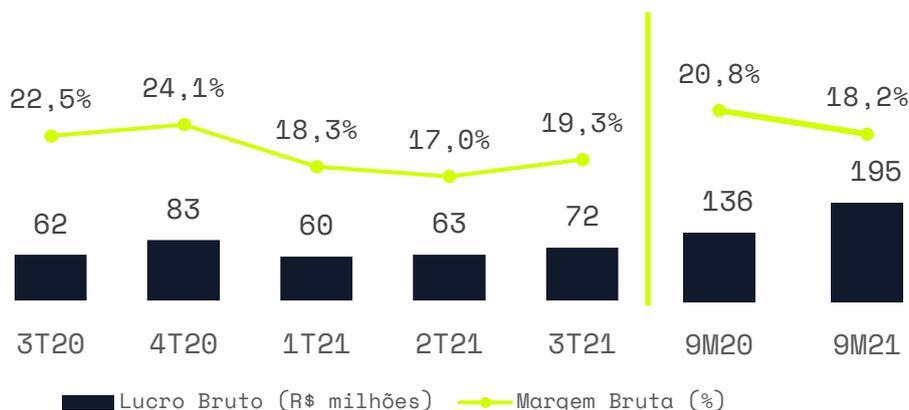
MARGEM BRUTA

	3T21	3T20	Δ	9M21	9M20	Δ
Distribuição e transporte	(208.452)	(150.041)	38,9%	(627.835)	(365.699)	71,7%
Outros	(93.530)	(65.096)	43,7%	(247.131)	(152.626)	61,9%
Custo dos Serviços Prestados	(301.982)	(215.136)	40,4%	(874.966)	(518.325)	68,8%
Margem Bruta	19,3%	22,5%	-3,2 p.p.	18,2%	20,8%	-2,6 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, os Custos totalizaram R\$ 302,0 milhões, representando um crescimento de 40,4% em relação ao mesmo período do ano. No acumulado do ano, os Custos atingiram R\$ 875,0 milhões, representando um aumento de 68,8% em relação ao 9M20.

Em ambas as comparações, o aumento dos Custos reflete o crescimento de Receita Bruta (+35,3% vs 3T20 e +64,8% vs. 9M20), bem como a pressão sobre os principais custos da Companhia – que vem sendo registrada de forma mais acentuada desde o 1T21, com o aumento dos principais insumos, como com diesel (R\$4,75 em Set/21 – R\$3,41 em Set/20, +39,3%) e dos indexadores IGP-M (24,9% em Set/21 – 17,9% em Set/20, +7,0 p.p.) e IPCA (10,3% em Set/21 – 3,1% em Set/20, +7,2 p.p.).

Evolução da Margem Bruta



No trimestre, o Lucro Bruto totalizou R\$ 72,2 milhões, crescimento de 15,7% em relação ao mesmo período do ano anterior. Mesmo em meio ao cenário de pressão inflacionária, a **Margem Bruta do período atingiu 19,3% no trimestre, crescimento de 2,3 p.p. comparação com o 2T21**, refletindo as sinergias capturadas com a integração das recém adquiridas, ganhos com eficiência com implantação de *sorters* adquiridos pós IPO, além do reajuste de cerca de 50% da base de contratos de Logística e B2B, conforme já mencionado, inclusive antecipando a renegociação contratual de determinados clientes. Na comparação anual, registramos retração de 3,2 p.p., em função da pressão inflacionária registrada nos últimos 12 meses, acima detalhada.

Nos primeiros nove meses, o Lucro Bruto atingiu R\$ 194,5 milhões, crescimento de 43,3% em relação ao 9M20, com Margem Bruta de 18,2% no período (-2,6 p.p. YoY).

Historicamente, a Margem Bruta das 3 categorias apresenta patamares similares, no entanto, no acumulado do ano, as categorias foram impactadas de formas diferentes. A categoria B2C segue apresentando uma Margem Bruta acima das demais categorias, positivamente impactada pelo aumento volume de pedidos, decorrente da performance do *e-commerce*. Já as categorias de B2B e de Logística seguem impactadas negativamente pelo aumento do custo de insumos acima mencionado, que afetam o B2B e a Logística em maior proporção que o B2C.

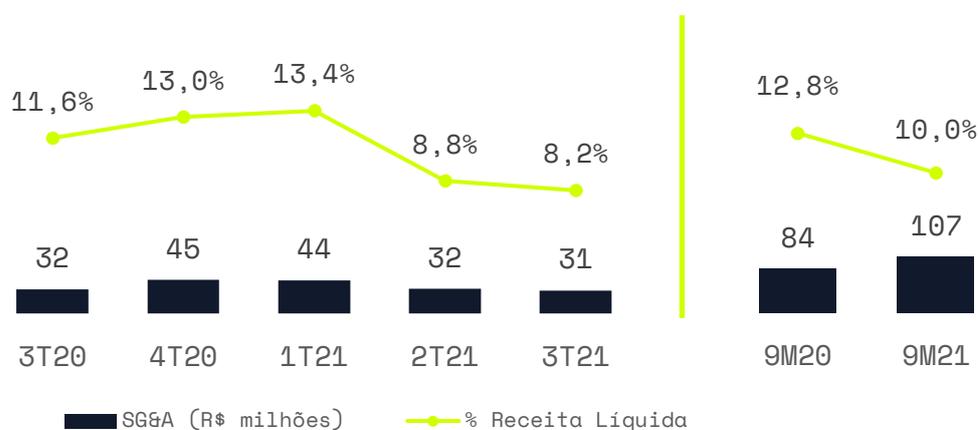
DESPESAS COMERCIAIS, ADMINISTRATIVAS, GERAIS E OUTRAS

				*milhares		
	3T21	3T20	Δ	9M21	9M20	Δ
Despesa de Pessoal	(18.382)	(17.576)	4,6%	(68.058)	(49.462)	37,6%
Demais despesas	(12.150)	(14.708)	-17,4%	(38.776)	(34.408)	12,7%
Despesas Comerciais, Administrativas, Gerais e Outras	(30.532)	(32.284)	-5,4%	(106.834)	(83.870)	27,4%
% Receita Líquida	8,2%	11,6%	-3,4 p.p.	10,0%	12,8%	-2,8 p.p.

O Total de Despesas da Companhia compreende essencialmente gastos com pessoal, despesas com vendas, despesas administrativas e com serviços de terceiros. No 3T21, as Despesas da Companhia totalizaram R\$ 30,5 milhões e representaram 8,2% da Receita Líquida do período, retração de 3,4 p.p. na comparação anual. Nos primeiros nove meses, o Total de Despesas atingiu R\$ 106,8 milhões, representando 10,0% da Receita Líquida da Companhia (-2,8 p.p. YoY).

Em ambas as comparações, a redução do percentual de representatividade das Despesas em relação à Receita Líquida reflete a tese da Companhia de diluição de Despesas dado o incremento no faturamento no período, refletindo os ganhos de sinergia pela consolidação das empresas recém-adquiridas (Direcional, Prime e Plimor).

Evolução das Despesas Comerciais, Administrativas, Gerais e Outras



EBITDA E EBITDA AJUSTADO

	3T21	3T20	Δ	9M21	9M20	Δ
	*milhares					
EBITDA	56.209	37.883	48,4%	125.049	69.166	80,8%
COVID-19	-	-	nd	-	2.011	-100,0%
Crédito de Impostos	(10.811)	-	nd	(21.178)	-	nd
Despesas de M&A	12.391	2.902	327,0%	30.708	8.871	246,2%
EBITDA Ajustado¹	57.789	40.785	41,7%	134.579	80.049	68,1%
Margem EBITDA Ajustada ²	15,4%	14,7%	0,7 p.p.	12,6%	12,2%	0,4 p.p.
Despesas de Aluguel	(16.136)	(10.662)	51,3%	(46.887)	(28.201)	66,3%
EBITDA Ajustado Ex IFRS¹	41.653	30.123	38,3%	87.692	51.848	69,1%
Margem EBITDA Ajustada Ex IFRS ²	11,1%	10,9%	0,2 p.p.	8,2%	7,9%	0,3 p.p.

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

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

Decorrente dos fatores acima listados, o EBITDA Ajustado Ex-IFRS totalizou R\$ 41,7 milhões no trimestre, representando uma expansão de 38,3% na comparação anual. Em linha com a sazonalidade de resultados da Companhia ao longo do ano e como reflexo dos ganhos de eficiência capturados no trimestre – acima mencionados – **encerramos o trimestre com ganho de 2,9 p.p. na Margem em relação ao 2T21, atingindo 11,1% no trimestre.** Na comparação anual, mesmo sendo negativamente impactada pelo aumento de insumos, registramos incremento de Margem de 0,2 p.p.

Nos primeiros nove meses, o EBITDA Ajustado Ex-IFRS atingiu R\$ 87,7 milhões, com Margem de 8,2% (+0,3 p.p. YoY).

Os itens não recorrentes ajustados no EBITDA são Despesas com projetos de aquisição, integração de empresas adquiridas (Direcional, Prime, Frenet e Plimor) e créditos de impostos não recorrentes.

LUCRO LÍQUIDO

				*milhares		
	3T21	3T20	Δ	9M21	9M20	Δ
Lucro (Prejuízo) Líquido	(322)	7.158	nd	(15.888)	(10.683)	48,7%
Amortização de Alocação de Preço	16.408	4.789	242,6%	40.622	15.531	161,6%
Lucro (Prejuízo) Líquido ex-ágio	16.087	11.947	34,6%	24.734	4.848	410,2%
Ajustes M&A	1.580	2.901	-45,5%	9.531	10.882	-12,4%
IR / CS sobre ajustes	(538)	(986)	-45,4%	(3.241)	(3.701)	-12,4%
Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado	17.128	13.862	23,6%	31.023	12.029	157,9%
Margem Líquida Ajustada	5%	5%	0 p.p.	3%	2%	1 p.p.

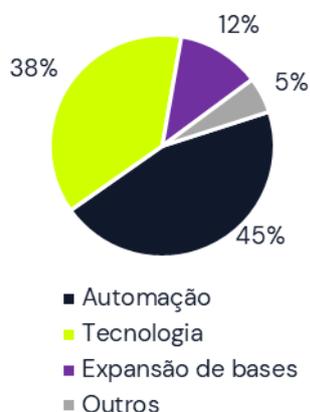
No trimestre, o Lucro Líquido Ajustado atingiu R\$ 17,1 milhões, crescimento de 23,6% na comparação anual, com expansão da Margem Líquida Ajustada, que atingiu 5% no período, *flat* em relação ao 3T20. Nos primeiros nove meses, o Lucro Líquido atingiu R\$ 31,0 milhões, com crescimento de Margem de 1 p.p., atingindo 3% no período.

O aumento do Lucro Líquido deu-se principalmente pela maior eficiência das operações – com redução da participação das Despesas sobre a Receita Líquida – além de outros eventos de natureza não-recorrente, como as despesas com projetos de aquisição e integração de empresas adquiridas (Prime, Frenet e Plimor), conforme já mencionado.

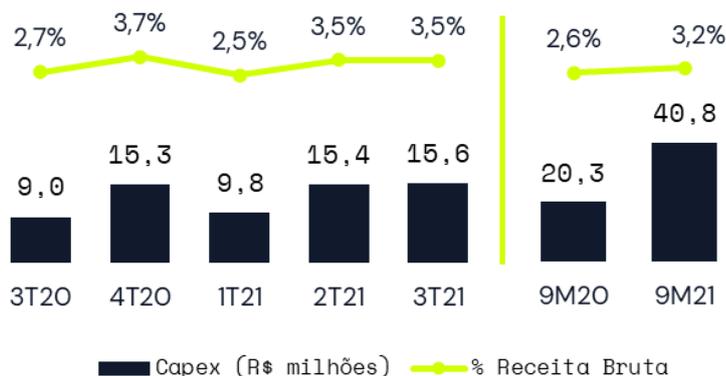
INVESTIMENTOS

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 3T21



EVOLUÇÃO DO CAPEX



O CAPEX totalizou R\$15,6 milhões no 3T21, um crescimento de 73% quando comparado ao 3T20 e em linha em relação ao montante do 2T21. Tais variações são explicadas pelo investimento nas operações através das aquisições de *sorters*, ampliação da capacidade operacional dos centros de distribuições e investimento em *softwares*.

No acumulado do ano, o CAPEX atingiu R\$ 40,8 milhões, expansão de 101% em relação aos 9M20.

Destacamos que em todas as comparações, é verificado a intensificação dos investimentos da Companhia: (i) através de desenvolvimento de novos produtos; e (ii) automação das operações através da compra de 22 *sorters*, dos quais 8 já foram instalados em Salvador, Porto Alegre, Blumenau, Extrema, Betim, Vitória, Campinas e São Paulo. O nível de investimentos da Companhia segue em um patamar saudável – representando 3,5% da Receita Bruta.

ROIC – RETURN ON INVESTED CAPITAL

ROIC	*milhões		
	3T21 AJ	3T20	3T21 AJ x 3T20
EBITDA Ajustado	148.594	76.827	93,4%
Depreciação	(19.426)	(10.794)	80,0%
Valor Residual (Imobilizado + Software)	143.450	68.620	109,0%
Contas a receber	333.301	240.025	38,9%
Fornecedores	(98.837)	(94.099)	5,0%
Obrigações tributárias e trabalhistas	(139.563)	(86.645)	61,1%
Capital de giro	94.901	59.280	60,1%
Alíquota IR	34%	34%	
ROIC $((A+B)*(1-E))/(C+D)$	36%	34%	2 pp

No trimestre, o ROIC da Companhia atingiu 36%, refletindo a combinação entre o melhor desempenho da Sequoia, com aumento no Lucro Operacional em patamar superior aos investimentos em ativos, devido ao modelo *asset light*.

Na comparação trimestral, registramos retração do indicador (40,2% no 2T21), em função da migração de ERP realizada no período, que gerou aumento de Contas a Receber (atraso de faturamento de clientes) e redução de Contas a Pagar (antecipação pontual de alguns fornecedores).

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. A partir do 1T21, a Companhia optou por retirar os parcelamentos tributários do cálculo por ser um passivo não operacional.

Ressaltamos que as informações do 3T21 foram ajustadas considerando o EBITDA dos últimos 12 meses e saldos das respectivas linhas de balanço do resultado das últimas aquisições, com o objetivo de apresentar um EBITDA dos últimos 12 meses combinado.

DÍVIDA LÍQUIDA

	*milhares		
	Set 21	Jun 21	Δ
(A) Endividamento	503.934	527.377	-4,4%
Empréstimos, Financiamentos, Debêntures e Derivativos	382.014	391.885	-2,5%
Contas a pagar por aquisição de controladas	121.920	135.492	-10,0%
(B) Caixa e Equivalente de Caixa	(244.065)	(325.946)	-25,1%
(C=A+B) Dívida Líquida	259.869	201.431	na
¹ (b) EBITDA LTM	169.372	151.046	12,1%
Índice de Alavancagem Financeira (C/b)	1,5x	1,3x	0,2x

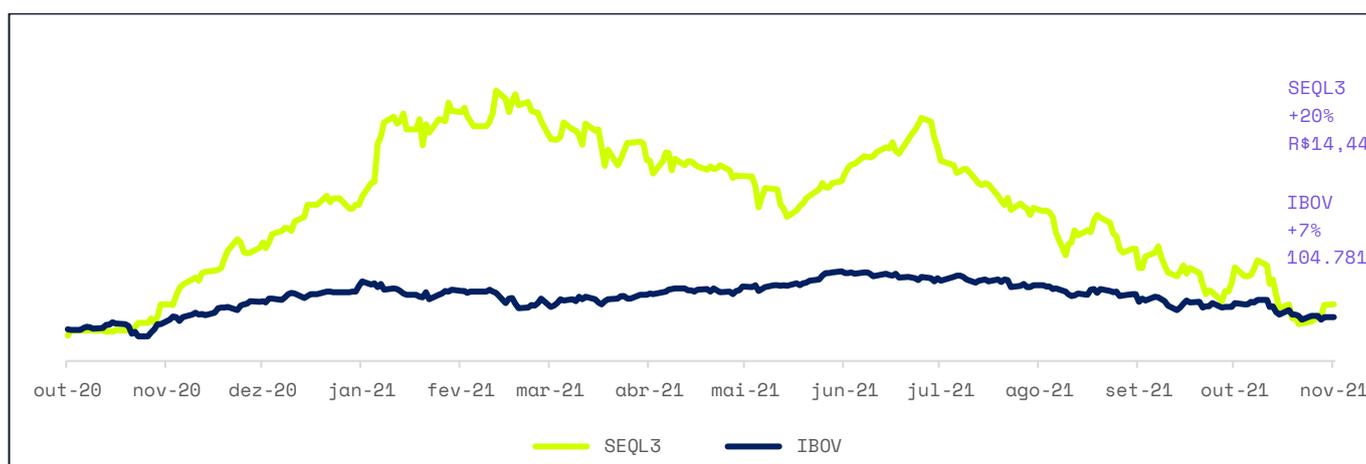
¹O EBITDA consiste no lucro (prejuízo) líquido pelo resultado financeiro líquido, pelo imposto de renda e contribuição social – correntes e diferidos, e pelas despesas e custos de depreciação e amortização; calculado tomando como base as disposições da Instrução CVM 527 de 4 de outubro de 2012, considerando os últimos 12 meses de cada período.

Ao final de Setembro, o Índice de Alavancagem Financeira da Companhia atingiu 1,5x (1,3x em Junho), seguindo em patamar saudável. Tal variação é explicada: (i) pelo pagamento da segunda parcela referente à aquisição da Plimor; e (ii) pelo Capex realizado no período – conforme mencionado na seção Investimentos – predominantemente nas aquisições de *sorters*, em linha com a estratégia de tecnologia e automação da Companhia.

COMPOSIÇÃO ACIONÁRIA

A Sequoia possui 139.431.109 ações ordinárias, sendo 81,1% do seu capital como ações em circulação (*free-float*). Desde o Follow-On, em Abril/ 2021, o número de Pessoas Físicas na base da Companhia mais do que dobrou, saindo de 8,7 mil para 17,9 mil, em Outubro/2021.

O gráfico a seguir mostra o desempenho da ação desde o IPO (Outubro/2020) até o encerramento do dia 08 de Novembro de 2021. No período, índice **Ibovespa** apresentou valorização de 7% – após quatro meses consecutivos de baixa, refletindo o cenário de pressão inflacionária, aumento dos juros e incertezas políticas que contribuiram para a diminuição na busca pelo risco na renda variável – enquanto a ação **SEQL3** apresentou apreciação de 20%.



No dia 08 de dezembro de 2021, será realizado, em conjunto com a APIMEC (Associação dos Analistas e Profissionais de Investimento do Mercado de Capitais) o **Sequoia Day, 1ª reunião pública anual da Companhia**. O evento contará com a participação dos principais executivos da Sequoia e será realizado online e transmitido via webcast, com foco em analistas de mercado, investidores e acionistas. A ideia será apresentar as principais conquistas da Companhia nesse um ano após a realização do IPO, além de panorama de negócios e perspectivas para os próximos anos.

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

Fernando Stucchi, CFO & IRO

Bruna Gambôa, Head de RI e Inteligência de Mercado

Larissa Almeida, Especialista de Relações com Investidores

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

CONCILIAÇÃO DRE | IFRS16

*milhares

Societário		3T21	3T20	Δ	9M21	9M20	Δ
	Receita Operacional Bruta	445.887	329.578	35,3%	1.269.710	770.480	64,8%
	Receita Operacional Líquida	374.167	277.543	34,8%	1.069.492	654.043	63,5%
A	Custos dos Serviços Prestados	(306.692)	(214.623)	42,9%	(888.835)	(516.309)	72,2%
	Custos Diretos	(285.846)	(204.474)	39,8%	(828.079)	(490.124)	69,0%
A.1	Depreciação / Amortização	(2.976)	(1.573)	89,2%	(6.601)	(4.659)	41,7%
C.1	Amortização Ágio	(4.036)	0,00	-	(10.343)	0,00	-
A.2	Depreciação - IFRS	(13.834)	(8.576)	61,3%	(43.812)	(21.526)	103,5%
	Lucro Bruto	67.475	62.919	7,2%	180.657	137.734	31,2%
B	Despesas Comerciais, Administrativas, Gerais e Outras	(46.771)	(41.642)	12,3%	(154.737)	(115.001)	34,6%
	Despesas comerciais, administrativas, gerais e outras	(32.112)	(35.185)	-8,7%	(116.365)	(94.752)	22,8%
B.1	Depreciação / Amortização	(2.287)	(1.668)	37,1%	(8.093)	(4.718)	71,5%
C.2	Amortização Alocação de Preço	(12.373)	(4.789)	158,4%	(30.278)	(15.531)	95,0%
	Resultado Financeiro Líquido	(18.195)	(10.482)	73,6%	(49.400)	(33.349)	48,1%
	EBITDA	56.209	37.883	48,4%	125.049	69.166	80,8%
	Lucro (Prejuízo) antes do Imposto de Renda	2.508	10.795	-76,8%	(23.480)	(10.616)	121,2%
	Imposto de Renda e Contribuição Social	(2.830)	(3.637)	-22,2%	7.592	(67)	nd
	Lucro Líquido (Prejuízo) do Período	(322)	7.158	nd	(15.888)	(10.683)	48,7%
		-0,1%	2,6%		-1,5%	-1,6%	

Reconciliação		3T21	3T20	Δ	9M21	9M20	Δ
	Receita Operacional Bruta	445.887	329.578	35,3%	1.269.710	770.480	64,8%
	Receita Operacional Líquida	374.167	277.543	34,8%	1.069.492	654.043	63,5%
	Custos Ajustados	(301.982)	(215.136)	40,4%	(874.966)	(518.325)	68,8%
A	Custos dos Serviços Prestados	(306.692)	(214.623)	42,9%	(888.835)	(516.309)	72,2%
A.1+A.2+C.1	Depreciação / Amortização / IFRS	20.846	10.149	105,4%	60.756	26.185	132,0%
D	Aluguel - IFRS	(16.136)	(10.662)	51,3%	(46.887)	(28.201)	66,3%
	Lucro Bruto Ajustado	72.185	62.406	15,7%	194.526	135.718	43,3%
	Despesas Ajustadas	(30.532)	(32.284)	-5,4%	(106.834)	(83.870)	27,4%
B	Despesas Comerciais Administrativas e Gerais	(46.771)	(41.642)	12,3%	(154.737)	(115.001)	34,6%
B.1+C.2	Depreciação / Amortização	14.660	6.457	127,0%	38.372	20.248	89,5%
E	Ajustes M&A	1.580	2.901	-45,5%	9.531	10.882	-12,4%
	EBITDA Ajustado	41.653	30.123	38,3%	87.692	51.848	69,1%
A.1+A.2+B.1+C.1+C.2	Depreciação	(35.506)	(16.606)	113,8%	(99.128)	(46.433)	113,5%
D	IFRS - Aluguel	16.136	10.662	51,3%	46.887	28.201	66,3%
E	Ajustes M&A	(1.580)	(2.901)	-45,5%	(9.531)	(10.882)	-12,4%
	Lucro antes do Imposto de Renda	20.704	21.277	-2,7%	25.921	22.733	14,0%
	Resultado Financeiro	(18.195)	(10.482)	73,6%	(49.400)	(33.349)	48,1%
	Imposto de Renda	(2.830)	(3.637)	-22,2%	7.592	(67)	nd
C.1+C.2	Amortização Alocação de Preço	16.408	4.789	242,6%	40.622	15.531	161,6%
	Lucro Líquido (Prejuízo) ex Ágio	16.087	11.947	34,6%	24.734	4.848	410,2%
E	Ajustes M&A	1.580	2.901	-45,5%	9.531	10.882	-12,4%
	IR / CS sobre ajustes	(538)	(986)	-45,4%	(3.241)	(3.701)	-12,4%
	Lucro Líquido (Prejuízo) Ajustado	17.128	13.862	23,6%	31.023	12.029	157,9%

BALANÇO PATRIMONIAL

*milhares

ATIVO	Set 21	Dez 20	PASSIVO	Set 21	Dez 20
Circulante			Circulante		
Caixa e equivalentes de caixa	209.969	409.183	Empréstimos, financiamentos e debêntures	103.410	8.878
Contas a receber	333.301	268.417	Instrumentos financeiros derivativos	2.890	-
Instrumentos financeiros derivativos	-	1.376	Arrendamento mercantil	78.531	59.629
Adiantamentos	23.940	8.126	Fornecedores e operações de risco sacado	98.837	121.634
Impostos a recuperar	19.400	9.962	Obrigações trabalhistas e tributárias	120.313	65.864
Despesas antecipadas	9.726	7.374	Contas a pagar por aquisição de controladas	63.355	22.441
Demais contas a receber	8.771	4.380	Outros passivos	32.018	49.591
Total do ativo circulante	605.107	708.818	Total do passivo circulante	499.354	328.037
Não circulante			Não circulante		
Aplicações financeiras restritas	34.096	8.016	Empréstimos, financiamentos e debêntures	272.199	348.224
Ativos de indenização na aquisição de empresas	34.821	36.663	Instrumentos financeiros derivativos	3.515	1.720
Imposto de renda e contribuição social diferidos	86.550	59.270	Arrendamento mercantil	224.641	182.392
Depósitos judiciais	6.919	2.132	Obrigações trabalhistas e tributárias	66.375	14.701
Investimentos	4.403	2.653	Contas a pagar por aquisição de controladas	58.565	17.168
Imobilizado	136.496	69.532	Provisões para demandas judiciais	198.875	71.005
Intangível	748.377	260.629	Outros passivos	1.699	1.306
Direito de uso	271.187	228.165			
Total do ativo não circulante	1.322.849	667.060	Total do passivo não circulante	825.869	636.516
			Total do passivo	1.325.223	964.553
			Patrimônio líquido	602.733	411.325
			Capital social	653.872	438.043
			Gastos com emissão de ações	(24.247)	(27.881)
			Reserva de capital	3.485	3.160
			Reserva de lucro	16.317	9.969
			Prejuízos acumulados	(46.694)	(11.966)
Total do ativo	1.927.956	1.375.878	Total do passivo e patrimônio líquido	1.927.956	1.375.878

FLUXO DE CAIXA | MÉTODO INDIRETO

*milhares

Fluxo de caixa das atividades operacionais	Set 21	Set 20
Resultado antes do imposto de renda e contribuição social	(23.480)	(10.616)
Fluxo de caixa gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais	(120.350)	15.225
Atividades de investimento		
Acréscimo de imobilizado e intangível	(40.752)	(20.285)
Aquisição de controladas líquida de caixa adquirido I M & A's	(160.133)	(22.514)
Investimento em controlada em conjunto	(1.750)	-
Fluxo de caixa aplicado nas atividades de investimento	(202.635)	(42.799)
Atividades de financiamentos		
Captação de empréstimos, financiamentos e debêntures	19.082	98.223
Amortização de empréstimos, financiamentos e debêntures – principal	(39.725)	(23.097)
Amortização de arrendamentos – principal	(37.558)	(21.133)
Aumento de capital	206.972	-
Aplicação financeira restrita	(25.000)	-
Pagamento de dividendos sobre ações preferenciais	-	(3.491)
Fluxo de caixa líquido gerado pelas atividades de financiamentos	123.771	50.502
Aumento líquido (redução) de caixa e equivalentes de caixa	(199.214)	22.928
Saldo inicial de caixa e equivalentes de caixa	409.183	91.599
Saldo final de caixa e equivalentes de caixa	209.969	114.527
	(199.214)	22.928



Earnings

Videoconference

November 10, 2021
(Wednesday) 9 a.m. EDT

Portuguese

Phone Number: +55 (11) 4090-1621

Phone Number: +55 (11) 4210-1803

Password: Sequoia

[Webcast](#)

English (Simultaneous Translation)

Phone Number: +1 844 204-8942

Phone Number: +1 412 717-9627

Password: Sequoia

[Webcast](#)

sequoia

RELEASE 3Q21

3Q21 EARNINGS RELEASE

São Paulo, November 9, 2021 – Sequoia Logística e Transportes S.A. (“Sequoia” or “Company”; B3: SEQL3), the leader in e-commerce and technology logistics operations, announces results for the third quarter of 2021 (“3Q21”). Since 2019, the Company’s Financial Statements have been impacted by adopting IFRS 16. To better represent the economic reality of the business, the numbers in this report are presented under the old standard, IAS 17/CPC06. Reconciliation with IFRS16 for 3Q21 can be found on page 20 of this Release.

3Q21 HIGHLIGHTS

B3: SEQL3
R\$14.44
Per Share
(November 8, 2021)

139,431,109
Total Shares

R\$2.0 bi
Market Cap

- > **Number of Orders:** Totaling 12.6 million, +7% vs 3Q20
- > **Gross Revenue:** R\$445.9 million, +35% vs 3Q20
- > **Net Revenue:** R\$374.2 million, +35% vs 3Q20
- > **Gross Profit:** R\$72.2 million, +16% vs 3Q20
- > **Adjusted EBITDA Ex-IFRS:** R\$41.7 million, +38% vs 3Q20
- > **Adjusted Net Income:** R\$17.1 million, +24% vs 3Q20
- > **ROIC:** 36%, +2 p.p. vs 3Q20
- > **M&A:** Signing of contract to acquire 41% of Lincros, a SaaS logtech that offers control tower, routing, freight optimization, tracking and TMS services

Highlights	Million					
	3Q21	3Q20	3Q21x3Q20	9M21	9M20	9M21x9M20
B2C	11.1	10.6	5%	30.4	25.9	17%
B2B	1.5	1.2	19%	4.0	3.0	33%
Number of Orders	12.6	11.8	7%	34.4	28.9	19%
B2C	262.9	163.5	61%	749.9	368.1	104%
B2B	136.9	130.1	5%	385.5	303.3	27%
Logistics	46.1	36.1	28%	134.3	99.1	36%
Gross Revenue	445.9	329.6	35%	1,269.7	770.5	65%
Net Revenue	374.2	277.5	35%	1,069.5	654.0	64%
Gross Profit	72.2	62.4	16%	194.5	135.7	43%
Gross Margin	19.3%	22.5%	-3.2 pp	18.2%	20.8%	-2.6 pp
Adjusted EBITDA¹	57.8	40.8	42%	134.6	80.0	68%
%Net Revenue	15.4%	14.7%	0.7 pp	12.6%	12.2%	0.4 pp
Adjusted EBITDA Ex IFRS¹	41.7	30.1	38%	87.7	51.8	69%
%Net Revenue	11.1%	10.9%	0.2 pp	8.2%	7.9%	0.3 pp
Adjusted Net Income (Loss)²	17.1	13.9	24%	31.0	12.0	158%
%Net Revenue	5%	5%	0 pp	3%	2%	1 pp
Adjusted ROIC³	36%	34%	2 pp			

¹Adjusted EBITDA is calculated by EBITDA, excluding M&A expenses and non-recurring income/expenses.

²Adjusted Net Income (Loss) is calculated by Net Income, excluding goodwill amortization and non-recurring income/expenses.

³Adjusted ROIC is calculated by the sum of Adjusted EBITDA LTM (Annualizing the acquired) + Depreciation LTM, multiplied by 1 - Income tax rate and divided by residual value + working capital. (The income tax rate applied to calculate ROIC was 34%).

Note: For better understanding and consistency of information, the Same Client Sales line has been deleted from the Highlights Table. We present detailed information in the "Operating Revenue" section of this document.

MESSAGE FROM MANAGEMENT & OPERATING HIGHLIGHTS

We present the results for the third quarter of 2021, recording the important evolution of the Company's main operating and financial indicators and confirming our path of sustainable growth and the success of recent acquisitions. We work to expand our national presence, offering innovative logistics solutions with a high level of technology for our customers throughout Brazil.

We remain focused on the strategy of creating a comprehensive ecosystem, bringing together our physical and digital services, in order to build an integrated logistics and transportation marketplace. In this sense, since the IPO, we have created and launched **SFx**, an e-commerce platform developed to connect small and medium sellers and large retailers – which use shipping from store services – to Sequoia's pick-up and delivery services. In line with our strategy to penetrate the e-commerce market, in May 2021, we completed the acquisition of **Frenet**, a platform for digital freight solutions for the B2C market, bringing the integration of the seller's website with carriers, calculating freight and delivery time. Also in September, we completed the creation of **Drops**, a company created in partnership with Gigahub to provide logistic services through the provision of pick-up and drop-off points ("PUDOs") and reverse logistics operation, creating an option robust and agile for the first and last mile in the Brazilian market.

In order to complement our portfolio of digital solutions, in October 2021, we announced the acquisition of a relevant minority stake in **Lincros**, the leading logtech in the SaaS (Software as a Service) segment for companies in the B2B segment that helps large shippers in Brazil to be more efficient in their transport operation. The connection of Lincros solutions to the Sequoia ecosystem, besides generating strategic and financial gains for the Company, also has a high potential for integration between the SFX, Frenet and Drops businesses. It is worth noting that, as with the acquisition of Frenet, Sequoia will keep Lincros' operation fully independent and as an agnostic platform, always with the main purpose of providing the best service to customers (*for more information, see the section "Recent Acquisitions – Lincros", on page 6 of this Release*).

In the quarter, we highlight the performance registered by our **SFx** platform, which has been gaining scale rapidly, driven by the entry of new players gaining relevance in Brazilian e-commerce, operating volumes with each month more representative. We ended the quarter with 335 origin cities serving more than 5,000 pick-up points and distributing in more than 4,300 cities across the country. We continued to consistently expand the number of orders placed by the platform, up by 60.0% over 2Q21, always with a high level of service.

We completed the **Frenet** pilot project in the quarter, with over 450 carriers already connected to the marketplace. Currently, Frenet has around 28k active sellers (+15k sellers since the acquisition, in May) and processes around 60 million monthly quotes (+52% YoY). For 4Q21, the completion of the integration process with the SFX and the product launch on the Frenet marketplace in the 335 cities of origin served are expected.

In September, we also announced the closing of the transaction with Gigahub and the creation of **Drops**, a PUDO company. The soft launch of the product is planned for 4Q21, with a period in which the system and APIs will be tested. The idea is to launch Drops on the market in December, starting operations with sellers and marketplaces and expanding the PUDOs network. Together, SFX, Frenet and Drops have important synergy gains to be captured, connecting small and medium sellers served by the SFX platform, and offering integrated collection, delivery and reverse logistics solutions.

During the period, we also satisfactorily completed the integrations of **Direcional** and **Prime** – companies focused on transport of “heavy” products in B2B & B2C – and then we promoted the merger of Prime by Direcional, stabilizing operations and capturing 100% of synergies, which was also reflected in the expansion of margins registered in the period. The integration process of **Plimor** – a transport and logistics company focused on “light” B2C and less-than-truckload – is evolving according to its schedule and should be completed by the fourth quarter of this year. By the end of September, we had integrated important operational bases, such as Curitiba and Porto Alegre, with 65% of the operations already integrated in the first 120 days after acquisition.

We ended the quarter consolidating our presence in 4,348 municipalities, with 301 cities added to our footprint in the period, expanding our reach for deliveries to the final consumer in the B2C market, which accounts for more than 95% of our deliveries. In 2021, we have already added around 1,000 municipalities to the Company’s footprint. In the quarter, besides concluding the expansion in the countryside of the Northeast, we also reinforced our footprint in the metropolitan region of São Paulo, with new operational bases close to the delivery areas.

For another quarter, the Company delivered solid results and consistent evolution of its main indicators. Even with a strong comparison base in 3Q20, Gross Revenue grew over 35% YoY, totaling R\$445.9 million in the quarter, reflecting the increased segments: (i) **B2C** (Gross Revenue +61% YoY), from integrating newly acquired companies, the change in the mix of the logistics network – with a greater share of countryside routes – and new players in the Company’s customer base, which have handled significant volumes of orders; and (ii) **Logistics** (Gross Revenue +28% YoY), due to new customers and expansion of existing operations. In **B2B** (Gross Revenue +5% YoY), the lower growth mainly reflects the forced churn of contracts with low profitability and discontinuity of some non-sortable product lines, thus adapting to the Company’s load profile.

Gross Profit reached R\$72.2 million in the quarter, up by 16% year-on-year. Even amid strong inflationary pressure, the Gross Margin for the quarter reached 19.3%, up by 2.3 p.p. over 2Q21, reflecting the synergies captured from integrating newly acquired companies, the efficiency gains by implementing 8 of the 22 sorters acquired after the IPO, besides the adjustment of around 50% of the Logistics and B2B contract base.

The Company’s Adjusted Ex-IFRS EBITDA reached R\$41.7 million in the quarter, up by 38% over 2Q20. In line with the seasonality of the Company’s results throughout the year and reflecting the efficiency gains captured in the quarter, we ended the period with a 2.9 p.p. growth in the Margin compared to 2Q21, reaching 11.1% in the quarter – year-on-year, we recorded a 0.2 p.p. growth in the Ex-IFRS Adjusted EBITDA Margin. Adjusted Net Income also had an expressive evolution (+24% YoY), reaching R\$ 17.1 million in the period, with Net Margin in line with 3Q20, reaching 5%.

The Company’s profitability expansion, combined with its asset-light model, allowed Sequoia to deliver an Adjusted ROIC of 36%, with a 2 p.p. growth year on year. This quarter, we invested R\$15.6 million, focusing on automation and technology, representing 3.5% of our Gross Revenue, in line with the historical average.

Sequoia continues to carry out initiatives aimed at ESG (Environmental, Social and Governance), whether in valuing human capital, complying with current regulations or protecting natural resources in our operations. We are making progress in the construction of the ESG Master Plan and, this quarter, we completed the Plan's diagnosis stage, which had as a starting point the consultation with stakeholders to identify the priority themes that Sequoia will work on in the coming years, to build a more inclusive and sustainable operating model, improve governance practices and to expand the Company's capacity to generate value. In the next stage, the definition and validation of the 2030 ambitions are foreseen, and also the definition of Sequoia's short, medium and long term plan.

We continue to be guided by social and sustainable actions, and in the quarter, we advanced in several initiatives, with emphasis on:

- **Environmental:** (i) **Electric Vehicles:** pilot project acquiring ten carbon zero vehicles for the regions of SP/MG/PR/PE; (ii) **Implementing the *Despoluir* Program:** an initiative that contributes to the sustainable development of the transport segment in Brazil; (iii) **CO2 Emissions:** ongoing measurements for scopes 1, 2 and 3; and (iv) **Waste Management and Circularity:** electronic collection action in partnership with B2B customers, besides a cardboard, plastic and wood recycling program.
- **Social:** (i) **Inclusion Program:** webinar, sign language for deaf people training and awareness actions for the engagement in the National Day of Struggle for PwDs; (ii) **Social Program:** partnership with PROA (NGO) offering opportunities for low-income youth; and (iii) **Talents Program:** a training professional program for IT professionals (developers).
- **Governance:** (i) **Investor Relations website:** restructuring the IR website, with more information transparency and better navigability, mainly on mobile; (ii) **Sequoia Day:** first public meeting with the Company's investors to be held in December 2021; (iii) **ESG Plan:** concluding the Materiality Matrix and strategic pillars; (iv) **GRI report:** kick-off scheduled for 4Q21; and (v) **Audit Committee:** concluding risk identification and annual plan.

Finally, we emphasize that we are expanding our structure for the 2021 **Black Friday**, which is historically expected to be the most relevant date for the Company in order volume. We hired 1,500 temporary employees and another 4,000 third-party vehicles to streamline the entire process to handle the orders. During the period, Sequoia will deliver products in all country regions, with greater concentration in the South, Southeast and Northeast of the country.

The Company remains focused on consolidating its position as the largest logistics and transport company in Brazil, committed to improving its results and increasing the profitability of its operations. We work to expand our national presence, offering the market solutions with a high degree of technology and excellence in the services provided, respecting and valuing our employees.

Thank for your time,

Armando Marchesan Neto

RECENT ACQUISITIONS

Lincros

On October 27, Sequoia announced the acquisition of a relevant minority stake in Lincros, SaaS (Software as a Service) logtech. The transaction is subject to compliance with certain precedent conditions.

Founded in 2012, Lincros is a leader in the SaaS segment for B2B companies that helps large shippers in Brazil be more efficient in their transport operation, building an excellent reputation and credibility throughout its history. Its important strategic differential is offering a complete package of high-quality solutions at competitive prices, services such as control tower, routing, freight optimization, real-time tracking and TMS Shipper (Transportation Management System).

Among some of the transaction's strategic advantages, we highlight: (i) expanded technological solutions offered by Sequoia to its customer base; (ii) accelerated the digital transport platform with GTV (Gross Transaction Volume) estimated in 2021 of R\$10 billion; (iii) potential integration between Frenet, PUDOs and SFX businesses; and (iv) accelerated new SaaS products planned by Lincros.

It should be noted that, as well as the acquisition of Frenet, Sequoia will keep Lincros' operation totally independent and as an agnostic platform, always with the main purpose of providing the best service to its customers.

Lincros' Net Revenue reached R\$16 million in 2020 (with CAGR totaling 73% between 2018 and 2020) and has around 164 clients, with a low concentration in the portfolio and focus on shippers from different industries. Also, in 2021, it issued around 18 million invoices, which corresponded to 650,000 trips.



OPERATING REVENUE

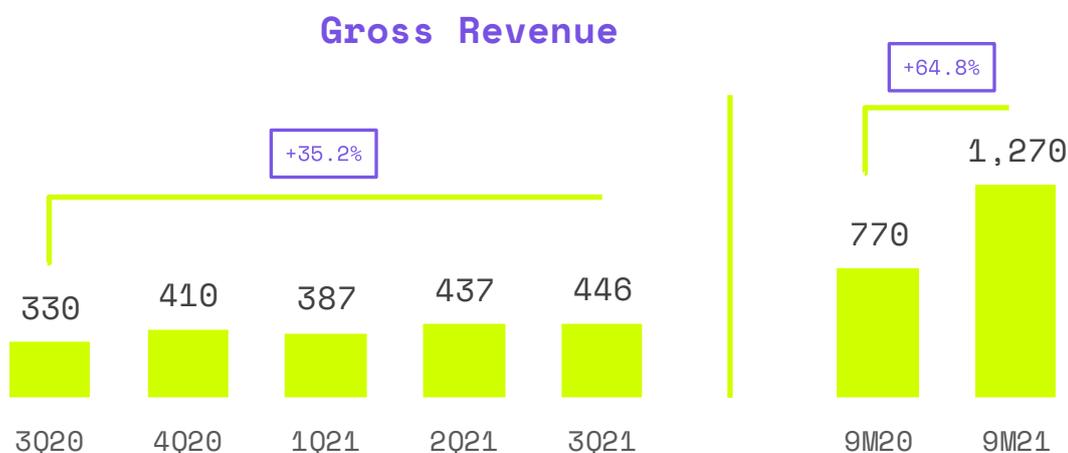
Our activities are segmented into three categories: (i) **B2C** (business to consumer) transport, (ii) **B2B** (business to business) transport and (iii) **Logistics** services.

	3Q21	3Q20	Δ	9M21	9M20	Δ
B2C	262,877	163,468	60.8%	749,906	368,089	103.7%
B2B	136,883	130,059	5.2%	385,509	303,283	27.1%
Logistics	46,127	36,051	27.9%	134,295	99,108	35.5%
Gross Operating Revenue	445,887	329,578	35.3%	1,269,710	770,480	64.8%
Taxes levied	(71,720)	(52,035)	37.8%	(200,218)	(116,437)	72.0%
% Gross Revenue	16.1%	15.8%	0.3 p.p.	15.8%	15.1%	0.7 p.p.
Net Operating Revenue	374,167	277,543	34.8%	1,069,492	654,043	63.5%

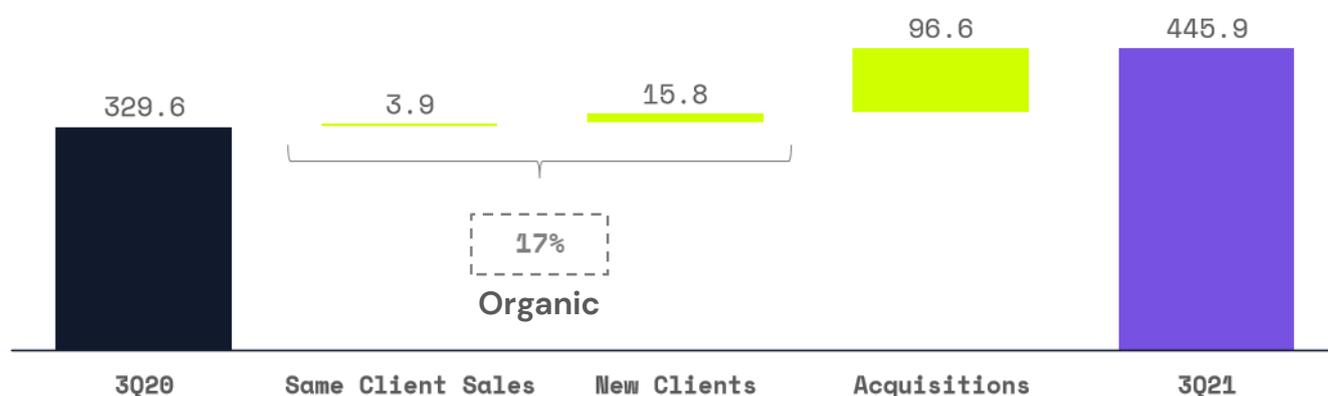
*Million

In 3Q21, the Company's Gross Revenue totaled R\$445.9 million, up by 35.3% YoY. Year-to-date, Gross Revenue reached R\$1,269.7 million, up by 64.8% over 9M20. We highlight the expansion of B2C Gross Revenue, up by 60.8% and 103.7% in 3Q21 and 9M21, respectively.

Taxes on Gross Revenue totaled R\$71.7 million in the quarter, up by 0.3 p.p. in the percentage of Taxes on Gross Revenue YoY, due to the mix of states in the provision of transport services (variation of ICMS rate). In 9M21, Taxes reached R\$200.2 million, up by 0.7 p.p YoY.



Changes in Gross Revenue | 3Q20 x 3Q21 (R\$ million)

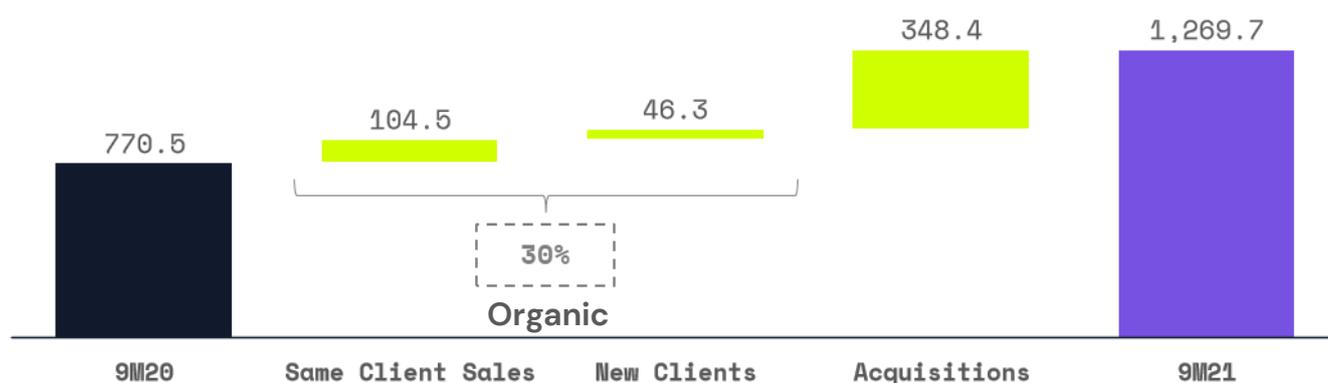


The variation in Gross Revenue in the quarter results from:

- (i) **Same Client Sales:** increase of R\$3.9 million in Gross Revenue, lower than in previous quarters, resulting from the strong comparison base in B2C in the previous year – in this segment, we highlight that 3Q20 was an atypical quarter, with high growth and peak of operations, due to the change in the scale of e-commerce, as a result of the COVID-19 pandemic – and the slow economic recovery started in 2Q21, mainly in B2B;
- (ii) **New Customers:** expansion of R\$15.8 million in Gross Revenue, mainly impacted by the increased penetration of the SFX platform and the entry of new players in B2C;
- (iii) **M&As:** Revenue increased as a result of the acquisitions of Direcional, Prime, Plimor and Frenet. It is worth noting that the cross-sell of newly acquired companies with Sequoia is included in the Acquisitions column, which is a 12-month rolling basis. As of the 13th month, these customers are reclassified as Same Client Sales.

We emphasize that, in the quarter, both Same Client Sales and M&As revenues were negatively impacted by the forced churn due to: (i) customers with a non-sortable product profile, not adhering to the investments made by the Company in automatic sorters, generating low profitability in operations; and (ii) clients with smaller operations whose contracts expired in 3Q21 and did not accept the price adjustment due to high inflation in the period.

Changes in Gross Revenue | 9M20 x 9M21 (R\$ million)

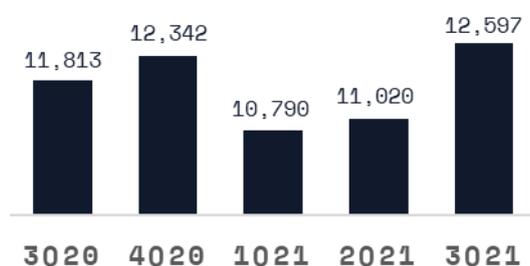


Year-to-date, the variation is due to:

- (i) **Same Client Sales:** increase of R\$104.5 million in Gross Revenue, mainly impacted by the B2C category, reflecting the growth of the e-commerce market and share gain in the Company's customers, including marketplaces and SFX customers, neutralizing the impacts from 3Q21;
- (ii) **New Customers:** expansion of R\$46.3 million in Gross Revenue, highlighting e-commerce customers in the B2C category – greater penetration of SFX and the entry of new players – besides customers in the retail and telecommunications segment in the category of B2B and banking segment clients in the Logistics category; and
- (iii) **M&As:** Revenue increase resulting from the acquisitions of Direcional, Prime, Plimor and Frenet, which contributed R\$348.4 million. We highlight that the cross-sell of newly acquired companies with Sequoia is included in the Acquisitions column on a 12-month rolling basis. As of the 13th month, these customers are reclassified as Same Client Sales.

Number of Orders (thousands)

+6.6%



In the quarter, the Company made 12.6 million deliveries, up by 6.6% YoY and surpassing 4Q20, a quarter positively impacted by strong retail dates such as Black Friday and Christmas. This expansion is mostly due to the higher number of deliveries for e-commerce and recent acquisitions (Direcional, Prime and Plimor).

B2C ORDERS

+5.2%



In **B2C**, we reached 11.1 million deliveries in 3Q21, up by 5.2% over 3Q20, with average ticket growing 52.8% YoY, due to (i) acquired companies, mainly focused on heavy goods (Direcional and Prime), responsible for around 40% of B2C Revenue and (ii) the mix of the logistics footprint, with greater participation of countryside routes. Compared to 2Q21, volume grew 16.2% and average ticket fell 12.0%, due to the higher share of the SFx and new players in the Company's customer base, usually operating expressive volumes, with lower average weight, reflecting the lower average ticket. Thus, we closed the quarter with a 60.8% growth in B2C Gross Revenue, reaching R\$262.9 million in the period.

B2B ORDERS

+18.8%



In **B2B**, we reached 1.5 million deliveries in 3Q21, up by 18.8% over 3Q20, with average ticket down by 11.4%, reflecting the change in the mix, mainly due to adding Plimor, which has a lower average ticket. Compared to 2Q21, volume grew 1.7% and average ticket remained stable, up by 0.3%, due to the churn in the period, mainly impacting this segment. Thus, we closed the quarter with a 5.2% growth in B2B Gross Revenue, reaching R\$136.9 million in the period.

GROSS MARGIN

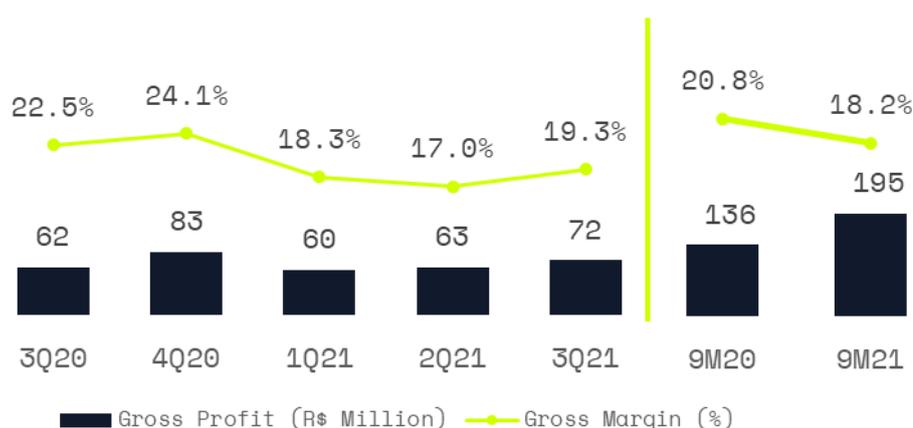
	3Q21	3Q20	Δ	9M21	9M20	Δ
Distribution and transportation	(208,452)	(150,041)	38.9%	(627,835)	(365,699)	71.7%
Others	(93,530)	(65,096)	43.7%	(247,131)	(152,626)	61.9%
Cost of services rendered	(301,982)	(215,136)	40.4%	(874,966)	(518,325)	68.8%
Gross margin	19.3%	22.5%	-3.2 p.p.	18.2%	20.8%	-2.6 p.p.

*thousands

The Company's Costs essentially include costs with freight, fuel, tolls, personnel and other fixed costs related to the storage and transportation services. In the quarter, Costs totaled R\$302.0 million, up by 40.4% YoY. Year-to-date, Costs reached R\$875.0 million, up by 68.8% over 9M20.

In both comparisons, the higher Costs reflects the growth in Gross Revenue (+35.3% vs. 3Q20 and +64.8% vs. 9M20), as well as the pressure on the Company's main costs – which has been registered more sharply since 1Q21, with the higher the main inputs, such as diesel (R\$4.75 in Sep/21 – R\$3.41 in Sep/20, +39.3%) and of IGP-M (24.9% in Sep/21 – 17.9% in Sep/20, +7.0 p.p.) and IPCA (10.3% in Sep/21 – 3.1% in Sep/20, +7.2 p.p.) indexers.

Gross Margin Evolution



In the quarter, Gross Profit totaled R\$72.2 million, up by 15.7% YoY. Even amidst the inflationary pressure scenario, the **Gross Margin for the period reached 19.3% in the quarter, up by 2.3 p.p. over 2Q21**, reflecting the synergies captured from integrating newly acquired companies, the efficiency gains by sorters acquired after the IPO, besides the adjustment of around 50% of the Logistics and B2B contract base. Year-over-year, it fell by 3.2 p.p., due to the inflationary pressure registered in the last 12 months, detailed above.

In the first nine months, Gross Profit reached R\$194.5 million, up by 43.3% over 9M20, with Gross Margin reaching 18.2% in the period (-2.6 p.p. YoY).

Historically, the Gross Margin of the three categories has similar levels. However, in the year, the categories were impacted in different ways. The B2C category continues to present a Gross Margin above the other categories, positively impacted by the higher volume of orders due to the e-commerce performance. The B2B and Logistics categories continue to be negatively impacted by the increase in the cost of inputs, mentioned above, which affects B2B and Logistics in greater proportion than B2C.

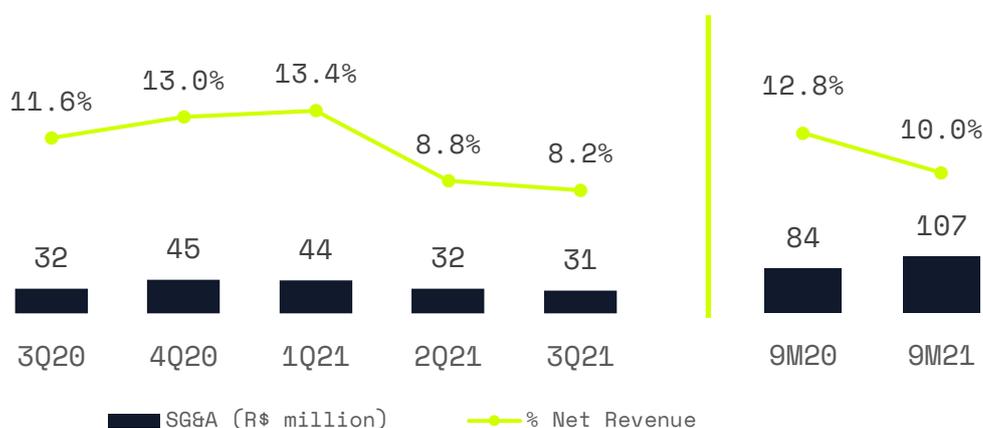
SELLING, ADMINISTRATIVE, GENERAL AND OTHER EXPENSES

	3Q21	3Q20	Δ	9M21	9M20	Δ
Personnel Expenses	(18,382)	(17,576)	4.6%	(68,058)	(49,462)	37.6%
Other Expenses	(12,150)	(14,708)	-17.4%	(38,776)	(34,408)	12.7%
Selling, Administrative, General and Other expenses	(30,532)	(32,284)	-5.4%	(106,834)	(83,870)	27.4%
% Net Revenue	8.2%	11.6%	-3.4 p.p.	10.0%	12.8%	-2.8 p.p.

The Company's Total Expenses include mainly personnel, selling and administrative expenses, besides third-party services. In 3Q21, Company's Expenses totaled R\$30.5 million and represented 8.2% of the Net Revenue for the period, down by 3.4 p.p. YoY. In the first nine months, Total Expenses reached R\$106.8 million, representing 10.0% of the Company's Net Revenue (-2.8 p.p. YoY).

In both comparisons, the drop in the percentage of representation of Expenses on Net Revenue reflects the thesis of the Company of Expenses dilution given the higher revenue in the period, reflecting the synergy gains from the consolidation of the newly acquired companies (Direcional, Prime and Plimor).

Evolution of Selling, Administrative, General and Other Expenses



EBITDA AND ADJUSTED EBITDA

	*thousands					
	3Q21	3Q20	Δ	9M21	9M20	Δ
EBITDA	56,209	37,883	48.4%	125,049	69,166	80.8%
COVID-19	-	-	nd	-	2,011	-100.0%
Tax Credit	(10,811)	-	nd	(21,178)	-	nd
M&A Expenses	12,391	2,902	327.0%	30,708	8,871	246.2%
Adjusted EBITDA¹	57,789	40,785	41.7%	134,579	80,049	68.1%
Adjusted EBITDA Margin ²	15.4%	14.7%	0.7 p.p.	12.6%	12.2%	0.4 p.p.
Rental Expenses	(16,136)	(10,662)	51.3%	(46,887)	(28,201)	66.3%
Adjusted EBITDA Ex IFRS¹	41,653	30,123	38.3%	87,692	51,848	69.1%
Adjusted EBITDA Margin Ex IFRS ²	11.1%	10.9%	0.2 p.p.	8.2%	7.9%	0.3 p.p.

¹Adjusted EBITDA is calculated by EBITDA, excluding M&A expenses and non-recurring income/expenses.

²The Adjusted EBITDA Margin is calculated by dividing Adjusted EBITDA by net operating revenue.

Due to the factors listed above, Adjusted EBITDA Ex-IFRS totaled R\$41.7 million in the quarter, up by 38.3% year-on-year. In line with the seasonality of the Company's results throughout the year and reflecting the efficiency gains captured in the quarter – mentioned above – **we ended the quarter with a 2.9 p.p. gain in the margin over 2Q21, reaching 11.1% in the quarter.** In the annual comparison, despite being negatively impacted by the increase of inputs, the Margin grew 0.2 p.p.

In the first nine months, Adjusted EBITDA Ex-IFRS reached R\$87.7 million, with an 8.2% margin (+0.3 p.p. YoY).

Non-recurring items adjusted in EBITDA are Expenses with acquisition projects, integration of acquired companies (Direcional, Prime, Frenet and Plimor) and non-recurring tax credits.

NET INCOME

	*thousands					
	3Q21	3Q20	Δ	9M21	9M20	Δ
Net Income (Loss)	(322)	7,158	nd	(15,888)	(10,683)	48.7%
Price Allocation Amortization	16,408	4,789	242.6%	40,622	15,531	161.6%
Net Income (Loss) ex-Goodwill	16,087	11,947	34.6%	24,734	4,848	410.2%
M&A	1,580	2,901	-45.5%	9,531	10,882	-12.4%
Income Tax / Social Contribution	(538)	(986)	-45.4%	(3,241)	(3,701)	-12.4%
Adjusted Net Income (Loss)	17,128	13,862	23.6%	31,023	12,029	157.9%
Adjusted Net Margin	5%	5%	0 p.p.	3%	2%	1 p.p.

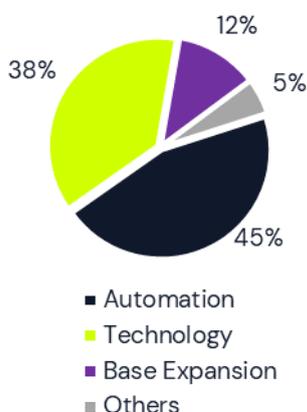
In the quarter, Adjusted Net Income reached R\$17.1 million, up by 23.6% YoY, with an expansion of the Adjusted Net Margin, which reached 5% in the period, stable vs. 3Q20. In the first nine months, Net Income reached R\$31.0 million, up by 1 p.p. margin, reaching 3% in the period.

The higher Net Income was mainly due to the greater efficiency of operations – with a reduction in the share of Expenses on Net Revenue – besides other events of a non-recurring nature, such as expenses with projects to acquire and integrate acquired companies (Prime, Frenet and Plimor), as already mentioned.

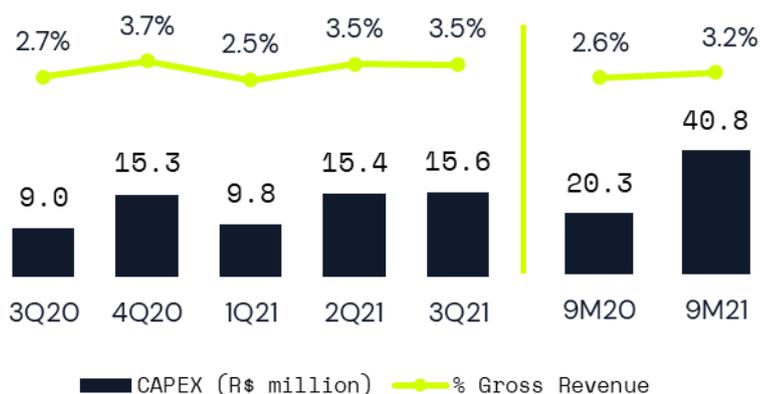
CAPEX

Historically, the Company's investments are mostly directed to (i) the expansion and automation of its Distribution Centers, Hubs and Bases, with higher capillarity and a positive impact on the Company's operating efficiency; and (ii) technological training in data storage and processing, software development and integration processes with new customers.

3Q21 CAPEX



CAPEX EVOLUTION



CAPEX totaled R\$15.6 million in 3Q21, up by 73% over 3Q20 and in line with 2Q21. Such variations are explained by the investment in operations through the acquisition of sorters, expansion of the distribution centers' operational capacity, and investment in software.

Year-to-date CAPEX reached R\$40.8 million, up by 101% over 9M20.

We emphasize that in all comparisons, the Company's investments have intensified: (i) by developing new products; and (ii) automating by purchasing 22 sorters for operation, with 8 already installed in Salvador, Porto Alegre, Blumenau, Extrema, Betim, Vitória, Campinas and São Paulo. The Company's investment level remains at a healthy level - representing 3.5% of the Gross Revenue.

ROIC – RETURN ON INVESTED CAPITAL

ROIC	*Million		
	3Q21 ADJ.	3Q20	3Q21 ADJ. x 3Q20
Adjusted EBITDA	148,594	76,827	93.4%
Depreciation	(19,426)	(10,794)	80.0%
Residual Value (Property & Equipment + Software)	143,450	68,620	109.0%
Accounts Receivable	333,301	240,025	38.9%
Suppliers	(98,837)	(94,099)	5.0%
Tax and Labor Liabilities	(139,563)	(86,645)	61.1%
Working Capital	94,901	59,280	60.1%
Income Tax Rate	<i>34%</i>	<i>34%</i>	
ROIC ((A+B)*(1-E))/(C+D)	36%	34%	2 pp

In the quarter, the Company's ROIC reached 36%, reflecting Sequoia's better performance, with a higher Operating Income at a level higher than investments in assets, due to the asset-light model.

Quarter-on-quarter, we recorded a drop in the indicator (40.2% in 2Q21) due to the ERP migration carried out in the period, which generated a higher Accounts Receivable (delayed customer billing) and lower Accounts Payable (timely anticipation from some suppliers).

To calculate the ROIC, the Company used the statutory rate of 34% – and not the effective rate – as it understands that it is temporarily benefiting from the tax loss and goodwill from acquisitions. As of 1Q21, the Company opted to remove the tax installments from the calculation as they are a non-operating liability.

We emphasize that the information for 3Q21 was adjusted considering the EBITDA for the last 12 months and the balances of the respective balance sheet of the result of the last acquisitions to present a combined EBITDA for the last 12 months.

NET DEBT

	*thousands		
	Sep 21	Jun 21	Δ
(A) Indebtedness	503,934	527,377	-4.4%
Loans, Financing, Debentures and Derivatives	382,014	391,885	-2.5%
Accounts payable due to acquisition of subsidiaries	121,920	135,492	-10.0%
(B) Cash and Cash Equivalents	(244,065)	(325,946)	-25.1%
(C=A+B) Net Debt	259,869	201,431	na
¹ CVM 527 EBITDA (b)	169,372	151,046	12.1%
Financial Leverage Ratio (C/b)	1.5x	1.3x	0.2x

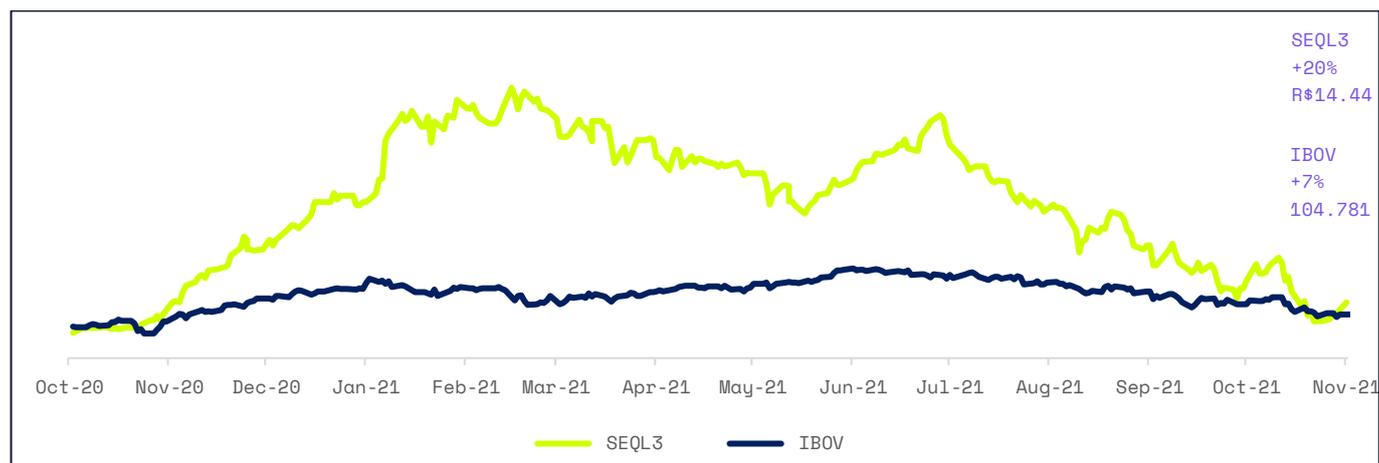
¹ EBITDA consists of Net Income (Loss) adjusted by net financial result, current and deferred Income Tax and Social Contribution, Depreciation and Amortization expenses, calculation was based on provisions of CVM 527 Instruction of October 4, 2012. Considering the last 12 months for each period.

At the end of September, the Company's Financial Leverage Ratio reached 1.5x (1.3x in June), remaining at a healthy level. Such variation is explained by: (i) the payment of the second installment related to the acquisition of Plimor; and (ii) Capex held in the period – as mentioned in the Investments section – predominantly in the acquisition of sorters, in line with the Company's technology and automation investment strategy.

OWNERSHIP STRUCTURE

Sequoia has 139,431,109 common shares, with 81.1% free-float shares. Since the Follow-On, in April 2021, the number of Individuals in the Company's base has doubled, going from 8.7k to 17.9k in October 2021.

The chart below shows the share's performance from the IPO (October 7, 2020) until the end of November 8, 2021. In the period, the **Ibovespa** index appreciated by 7% - after four consecutive downward months, reflecting the inflationary pressure, rising interest rates and political uncertainties that contributed to reducing the search for risk in variable income - while the **SEQL3** share appreciated by 20%.



On December 8, 2021, **Sequoia Day, the Company's 1st annual public meeting**, will be held with APIMEC (Association of Capital Market Analysts and Investment Professionals). The event will feature Sequoia's top executives and be held online and broadcast via webcast, focusing on market analysts, investors and shareholders. The idea is to present the Company's main achievements in the year after the IPO and a business overview and perspectives for the coming years.

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 statements and forecasts based on the Company's management expectations. Non-accounting data were not subject to review by the Company's independent auditors.

INVESTOR RELATIONS CONTACT INFORMATION

Fernando Stucchi, CFO & IRO

Bruna Gambôa, Head of IR and Market Intelligence

Larissa Almeida, Investor Relations Specialist

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

INCOME STATEMENT RECONCILIATION | IFRS16

*thousands

Corporate	3Q21	3Q20	Δ	9M21	9M20	Δ	
	Gross Operating Revenue	445,887	329,578	35.3%	1,269,710	770,480	64.8%
	Net Operating Revenue	374,167	277,543	34.8%	1,069,492	654,043	63.5%
A	Cost of Services Rendered	(306,692)	(214,623)	42.9%	(888,835)	(516,309)	72.2%
	Direct Costs	(285,846)	(204,474)	39.8%	(828,079)	(490,124)	69.0%
A.1	Depreciation / Amortization	(2,976)	(1,573)	89.2%	(6,601)	(4,659)	41.7%
C.1	Goodwill Amortization	(4,036)	0.00	-	(10,343)	0.00	-
A.2	Depreciation - IFRS	(13,834)	(8,576)	61.3%	(43,812)	(21,526)	103.5%
	Gross Profit	67,475	62,919	7.2%	180,657	137,734	31.2%
B	Selling, General, Administrative and Other Expenses	(46,771)	(41,642)	12.3%	(154,737)	(115,001)	34.6%
	Selling, General and Administrative	(32,112)	(35,185)	-8.7%	(116,365)	(94,752)	22.8%
B.1	Depreciation / Amortization	(2,287)	(1,668)	37.1%	(8,093)	(4,718)	71.5%
C.2	Price Allocation Amortization	(12,373)	(4,789)	158.4%	(30,278)	(15,531)	95.0%
	Net Financial Result	(18,195)	(10,482)	73.6%	(49,400)	(33,349)	48.1%
	EBITDA	56,209	37,883	48.4%	125,049	69,166	80.8%
	Income (Loss) before Income Tax	2,508	10,795	-76.8%	(23,480)	(10,616)	121.2%
	Income Tax and Social Contribution	(2,830)	(3,637)	-22.2%	7,592	(67)	nd
	Net Income for the Period	(322)	7,158	nd	(15,888)	(10,683)	48.7%

Reconciliation	3Q21	3Q20	Δ	9M21	9M20	Δ	
	Gross Operating Revenue	445,887	329,578	35.3%	1,269,710	770,480	64.8%
	Net Operating Revenue	374,167	277,543	34.8%	1,069,492	654,043	63.5%
	Adjusted Costs	(301,982)	(215,136)	40.4%	(874,966)	(518,325)	68.8%
A	Cost of Services Rendered	(306,692)	(214,623)	42.9%	(888,835)	(516,309)	72.2%
A.1+A.2+C.1	Depreciation/ Amortization / IFRS	20,846	10,149	105.4%	60,756	26,185	132.0%
D	Rental - IFRS	(16,136)	(10,662)	51.3%	(46,887)	(28,201)	66.3%
	Adjusted Gross Profit	72,185	62,406	15.7%	194,526	135,718	43.3%
	Adjusted Expenses	(30,532)	(32,284)	-5.4%	(106,834)	(83,870)	27.4%
B	Selling, General and Administrative Expenses	(46,771)	(41,642)	12.3%	(154,737)	(115,001)	34.6%
B.1+C.2	Depreciation / Amortization	14,660	6,457	127.0%	38,372	20,248	89.5%
E	M&A	1,580	2,901	-45.5%	9,531	10,882	-12.4%
	Adjusted EBITDA	41,653	30,123	38.3%	87,692	51,848	69.1%
A.1+A.2+B.1+C.1+C.2	Depreciation	(35,506)	(16,606)	113.8%	(99,128)	(46,433)	113.5%
D	IFRS - Rental	16,136	10,662	51.3%	46,887	28,201	66.3%
E	M&A	(1,580)	(2,901)	-45.5%	(9,531)	(10,882)	-12.4%
	Earnings before Income Tax	20,704	21,277	-2.7%	25,921	22,733	14.0%
	Financial Result	(18,195)	(10,482)	73.6%	(49,400)	(33,349)	48.1%
	Income Tax	(2,830)	(3,637)	-22.2%	7,592	(67)	nd
C.1+C.2	Price Allocation Amortization	16,408	4,789	242.6%	40,622	15,531	161.6%
	Net Income ex-Goodwill	16,087	11,947	34.6%	24,734	4,848	410.2%
E	M&A	1,580	2,901	-45.5%	9,531	10,882	-12.4%
	Income Tax/Social Contribution over adjustment	(538)	(986)	-45.4%	(3,241)	(3,701)	-12.4%
	Adjusted Net Income	17,128	13,862	23.6%	31,023	12,029	157.9%

STATEMENTS OF FINANCIAL POSITION

*thousands

ASSETS	Sep 21	Dec 20	LIABILITIES	Sep 21	Dec 20
Current			Current		
Cash and cash equivalents	209,969	409,183	Loans, financing and debentures	103,410	8,878
Accounts receivable	333,301	268,417	Derivative Financial Instruments	2,890	-
Derivative Financial Instruments	-	1,376	Leasing	78,531	59,629
Advances	23,940	8,126	Suppliers and drawee risk operations	98,837	121,634
Taxes recoverable	19,400	9,962	Labor and tax liabilities	120,313	65,864
Prepaid expenses	9,726	7,374	Accounts payable due to acquisition of subsidiaries	63,355	22,441
Other accounts receivable	8,771	4,380	Other liabilities	32,018	49,591
Total current assets	605,107	708,818	Total current liabilities	499,354	328,037
Non-current			Non-current		
Restricted financial investments	34,096	8,016	Loans, financing and debentures	272,199	348,224
Indemnification assets in companies acquisition	34,821	36,663	Derivative Financial Instruments	3,515	1,720
Deferred income tax and social contribution	86,550	59,270	Leasing	224,641	182,392
Court deposits	6,919	2,132	Labor and tax liabilities	66,375	14,701
Investments	4,403	2,653	Accounts payable due to acquisition of subsidiaries	58,565	17,168
Property and equipment	136,496	69,532	Provisions for legal contingencies	198,875	71,005
Intangible assets	748,377	260,629	Other liabilities	1,699	1,306
Right of use	271,187	228,165			
Total non-current assets	1,322,849	667,060	Total non-current liabilities	825,869	636,516
			Total liabilities	1,325,223	964,553
			Shareholders' equity	602,733	411,325
			Capital stock	653,872	438,043
			Share issue expenses	(24,247)	(27,881)
			Capital reserve	3,485	3,160
			Earnings Reserves	16,317	9,969
			Accumulated losses	(46,694)	(11,966)
Total assets	1,927,956	1,375,878	Total liabilities and shareholders' equity	1,927,956	1,375,878

STATEMENTS OF CASH FLOWS | INDIRECT METHOD

*thousands

Cash flow from operating activities	Sep 21	Sep 20
Result before income tax and social contribution	(23,480)	(10,616)
Cash flow generated by (used in) operating activities	(120,350)	15,225
Investment Activities		
Purchase of property and equipment and intangible assets	(40,752)	(20,285)
Acquisition of subsidiaries, net of cash acquired I M & A's	(160,133)	(22,514)
Jointly-controlled subsidiaries investment	(1,750)	-
Cash flow used in investment activities	(202,635)	(42,799)
Financing Activities		
Loans, financing and debentures	19,082	98,223
Amortization of loans, financing and debentures - principal	(39,725)	(23,097)
Amortization of leasing - principal	(37,558)	(21,133)
Capital increase	206,972	-
Restricted financial investments	(25,000)	-
Payment of dividends on preferred shares	-	(3,491)
Net cash flow generated by financing activities	123,771	50,502
Net increase (decrease) of cash and cash equivalents	(199,214)	22,928
Opening balance of cash and cash equivalents	409,183	91,599
Closing balance of cash and cash equivalents	209,969	114,527
	(199,214)	22,928