



**sequoia**

RELEASE 2T23

## Conferência de Resultados

15 de agosto de 2023  
(Terça-Feira)  
9h BRT

Português

[Link Webcast](#)

Inglês

(Tradução Simultânea)

[Link Webcast](#)

**B3:SEQL3**

**R\$1,49**

Por ação

(30/06/2023)

**206.985.433**

Total de Ações

**R\$ 0,3 Bi**

Valor de Mercado

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

## DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 2T23

**São Paulo, 14 de agosto de 2023** – A Sequoia Logística e Transportes S.A. (“Sequoia” ou “Companhia”; B3: SEQL3), líder em operações logísticas de *e-commerce* e tecnologia, anuncia os resultados do segundo trimestre de 2023 (“2T23”). Todos os números são comparados ao mesmo período do ano anterior, exceto quando especificado.

A partir de 2022, a Companhia passa a não ajustar o Lucro Bruto e EBITDA por efeitos do IFRS 16. Para melhor representar a realidade econômica do negócio, o Lucro Líquido será apresentado com a exclusão da amortização dos intangíveis gerados nas aquisições (“Ex Intangível”). A reconciliação do Lucro Líquido está apresentada na página 15 e os impactos relacionados IFRS16 no EBITDA na página 14.

### Destaques 2T23

- Apesar da queda na receita do trimestre, já podemos ver o início da retomada de serviços através da assinatura de novos contratos, especialmente no mês de agosto, com potencial de crescimento de receita para o 2º semestre.
- Realizamos com sucesso o aumento de capital privado, chegando a quase 100% do valor máximo de R\$ 100 milhões de reais, definido na oferta. Com a entrada dos R\$ 99 milhões equacionamos a queda do risco sacado, possibilitando avanços importantes nas reduções de custos e despesas.
- No entanto, o resultado do trimestre foi bastante impactado por essa redução expressiva do risco sacado e linhas de capital de giro de curto prazo, afetando nossos serviços e o faturamento do segmento de leves também. Vale lembrar que o montante levantado pelo aumento de capital só entrou no caixa da Companhia ao final de maio e ao final de junho.
- Tivemos custos elevados em razão da reestruturação de Pesados e da ociosidade de Hubs e rotas, além do *head count* acima do necessário para o volume do período.
- Junho e Julho são os pontos baixos do processo de reorganização em termos de receita e rentabilidade, com clara retomada a partir de Agosto.

\*Milhões, exceto quando indicado

<b>Destques</b>	<b>2T23</b>	<b>2T22</b>	<b>Δ</b>	<b>6M23</b>	<b>6M22</b>	<b>Δ</b>
B2C	7,5	19,3	-61,1%	21,9	37,5	-41,6%
B2B	0,6	1,6	-58,4%	1,5	3,0	-48,1%
<b>Quantidade de Pedidos</b>	<b>8,2</b>	<b>20,9</b>	<b>-60,9%</b>	<b>23,4</b>	<b>40,5</b>	<b>-42,1%</b>
B2C	122,6	399,7	-69,3%	365,7	760,5	-51,9%
B2B	57,8	149,6	-61,4%	130,8	279,0	-53,1%
Logística	42,6	45,6	-6,6%	83,7	93,5	-10,5%
<b>Receita Bruta</b>	<b>223,0</b>	<b>594,9</b>	<b>-62,5%</b>	<b>580,2</b>	<b>1.133,0</b>	<b>-48,8%</b>
<b>Receita Líquida</b>	<b>191,3</b>	<b>496,4</b>	<b>-61,5%</b>	<b>493,4</b>	<b>945,6</b>	<b>-47,8%</b>
<b>Lucro Bruto</b>	<b>(34,6)</b>	<b>90,2</b>	<b>nd</b>	<b>(7,6)</b>	<b>171,8</b>	<b>nd</b>
Margem Bruta	-18,1%	18,2%	-36,3 pp	-1,5%	18,2%	-19,7 pp
<b>EBITDA</b>	<b>(64,4)</b>	<b>75,8</b>	<b>nd</b>	<b>(63,6)</b>	<b>114,2</b>	<b>nd</b>
Margem EBITDA	-33,6%	15,3%	-48,9 pp	-12,9%	12,1%	-25,0 pp
<b>EBITDA Ajustado<sup>1</sup></b>	<b>(47,1)</b>	<b>61,7</b>	<b>nd</b>	<b>(38,4)</b>	<b>108,4</b>	<b>nd</b>
Margem EBITDA Ajustada	-24,6%	12,4%	-37,0 pp	-7,8%	11,5%	-19,3 pp
<b>Lucro Líquido Ajustado<sup>2</sup></b>	<b>(121,4)</b>	<b>7,8</b>	<b>nd</b>	<b>(181,7)</b>	<b>(0,5)</b>	<b>-35572,4%</b>
Margem Líquida Ajustada	-63,5%	1,6%	-65,1 pp	-36,8%	-0,1%	-36,7 pp

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

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

## MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

**Continuidade do Projeto de Reestruturação de Pesados e impactos oriundos da redução das linhas de risco sacado, conforme já esperado. Boa parte das reduções em custos e despesas já realizadas, com retomada de receita e rentabilidade em horizonte próximo.**

O primeiro semestre de 2023, conforme prevíamos, foi muito desafiador, resultado de um ambiente macroeconômico difícil (com inflação acumulada, juros elevados e inadimplência pressionada), além da restrição de crédito de alguns bancos, principalmente nas linhas de Risco Sacado. Sofremos impacto no nosso capital de giro e no Projeto de Reestruturação de Pesados, com atrasos nas adequações de estrutura.

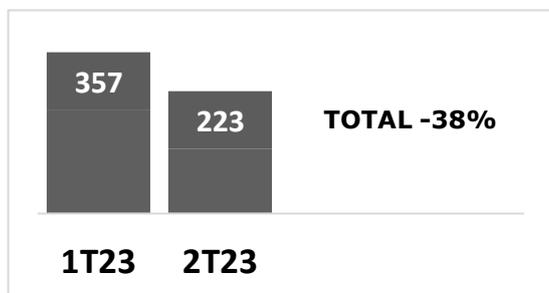
A título de contextualização, o **Projeto de Reestruturação de Pesados** é uma iniciativa estratégica por meio da qual a companhia **descontinuou rotas e contratos de menor rentabilidade**. Com isso, podemos dar **foco integral às operações de B2C e B2B Leves**, que, além de apresentar maior rentabilidade, também possuem maior potencial de sinergia operacional, conforme anunciado desde o 3T22.

### MOVIMENTAÇÃO DA RECEITA BRUTA:

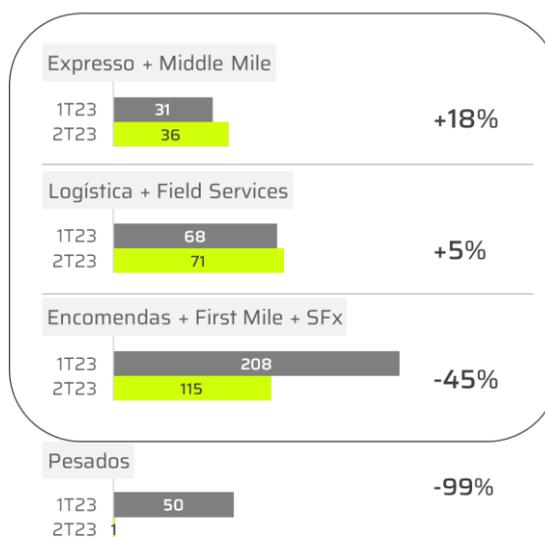
A Receita Bruta dos segmentos de **Expresso e Middle Mile** tiveram **crescimento de 18%** e a dos segmentos de **Logística e Field Services** cresceram **5%** no período analisado (1T23).

Tivemos queda de 38% na Receita Bruta Total, puxada pelo encerramento da unidade de pesados, que trará benefícios importantes já no curto prazo, e pela queda em algumas categorias de leves.

#### Receita Bruta Total - (R\$ milhões)



#### Unidades de Negócios - (R\$ milhões)



## O que estamos fazendo?

Conforme mencionamos anteriormente, os meses de junho e julho atingiram os níveis mais baixos de faturamento, mas partir de agosto começamos a retomada de crescimento, com aumentos mais expressivos esperados para o 4º trimestre de 2023.

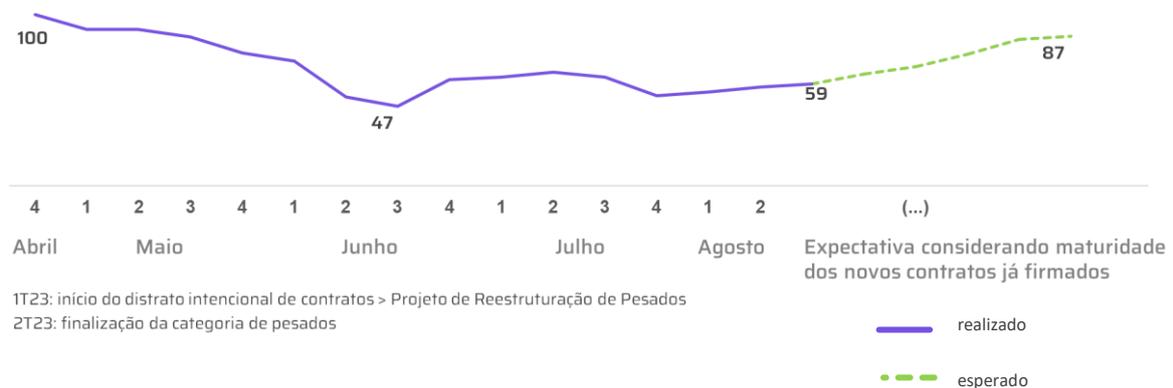
Ao longo do primeiro semestre adicionamos 36 novos contratos de serviços que, esperamos, trarão R\$30 milhões/mês de receita adicional em sua maturidade - após o ramp-up das operações.

Os números do gráfico abaixo estão na base 100 a partir 30 de abril de 2023 e mostram o avanço da receita de 4 semanas "rolling". Podemos ver que na 3ª semana de junho atingimos o menor nível de faturamento (ponto 47 do gráfico), mas que na 2ª semana de agosto (encerrada na última sexta-feira), já começamos a enxergar a retomada (ponto 59 do gráfico), resultado da entrada dos novos contratos. O ponto 87 do gráfico representa nossa expectativa para a maturidade destes contratos adicionada ao baseline atual.

Por fim, seguimos com nosso pipeline comercial robusto para superar o faturamento base 100, retornando aos níveis de receita mensal do primeiro trimestre.

### Faturamento • "Rolling" 4 semanas e esperado

(Base 100 = 30 | 04 | 2023)

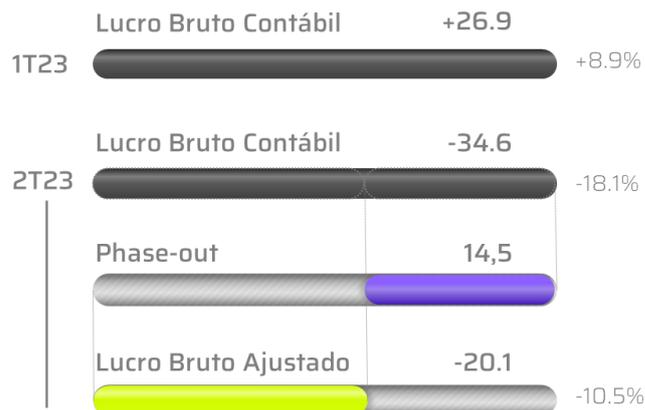


As estimativas ora divulgadas constituem-se em premissas da Administração da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis. Considerações futuras dependem, substancialmente, das condições de mercado, regras governamentais, do desempenho do setor e da economia brasileira, entre outros fatores, dados operacionais podem afetar o desempenho futuro da Companhia e podem conduzir a resultados que diferem materialmente das estimativas. As estimativas estão sujeitas à riscos e incertezas, não constituindo promessa de desempenho futuro.

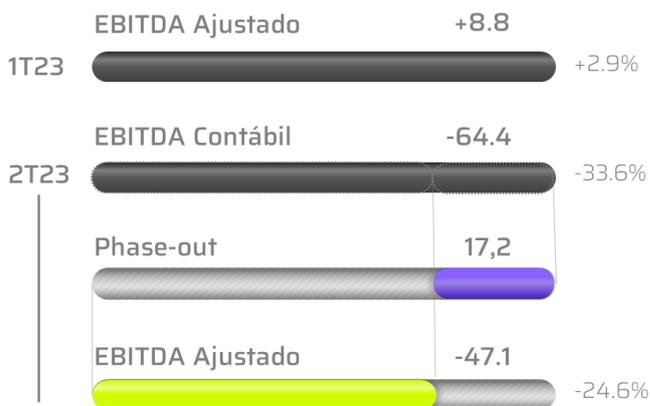
### PRESSÃO NAS MARGENS:

As margens do trimestre foram fortemente afetadas por dois fatores principais: ociosidade de bases e rotas, e *head count*, custos fixos e despesas elevados, especialmente nos meses de abril e maio, antes da capitalização que permitiu concluir boa parte das ações de redução.

#### ■ Lucro Bruto e Margem Bruta% (R\$ milhões)



#### ■ EBITDA e Margem EBITDA% (R\$ milhões)



### O que estamos fazendo?

Ao longo do 1º semestre de 2023, especialmente neste 2º trimestre, nos meses de maio e junho, reduzimos significativamente nossos custos e despesas, totalizando uma economia de cerca de R\$112,1 milhões.

O impacto "one-off" destas reduções totalizou R\$ 25,3 milhões no semestre, conforme demonstramos nos ajustes das margens apresentadas, sendo R\$ 17 milhões neste 2º trimestre e R\$ 8 milhões no 1º trimestre.

Para o 2º semestre deste ano, temos a expectativa de realizar ainda cerca de R\$ 22,7 milhões de reduções adicionais, entre custos fixos, variáveis, instalações prediais e SG&A. O impacto one-off estimado para estas reduções está em R\$ 10 milhões.

**Iniciativas com impacto em EBITDA**

Iniciativas de Desmobilização e Redução de Custos - Total R\$134.8M de economia | 6 meses

		"Desmobilizado" 1º Semestre*23	Impacto One-Off (Custos da Desmobilização)	A desmobilizar 2º Semestre*23¹	Status Atual
Custos Variáveis	Redução de custos com frete, mão de obra, avarias, insumos etc.	R\$ 67.1M	R\$ 9M	R\$7.6M	
Instalações Prediais	Redução de bases e CDs. Inclui gastos com aluguéis, facilities etc.	R\$ 9.1M	R\$ 5.2M	R\$ 5.5M	
Custos Fixos Diretos e Indiretos	Redução de custos com seguros, locação de equipamentos veículos, pessoal etc.	R\$ 12.2M	R\$ 6.1M	R\$ 5.7M	
SG&A	Redução de despesas com pessoal, tecnologia, serviços de terceiros, despesas comerciais etc.	R\$ 23.7M	R\$ 5M	R\$ 3.9M	
<b>TOTAL</b>		<b>R\$ 112.1M</b>	<b>R\$ 25.3M</b>	<b>R\$ 22.7M</b>	

(1): Impacto one-off esperado de cerca de R\$10 milhões. Custos de desmobilização incluem multas de aluguel para entrega de CDs, benfeitorias prévias às entregas, rescisões trabalhistas etc.

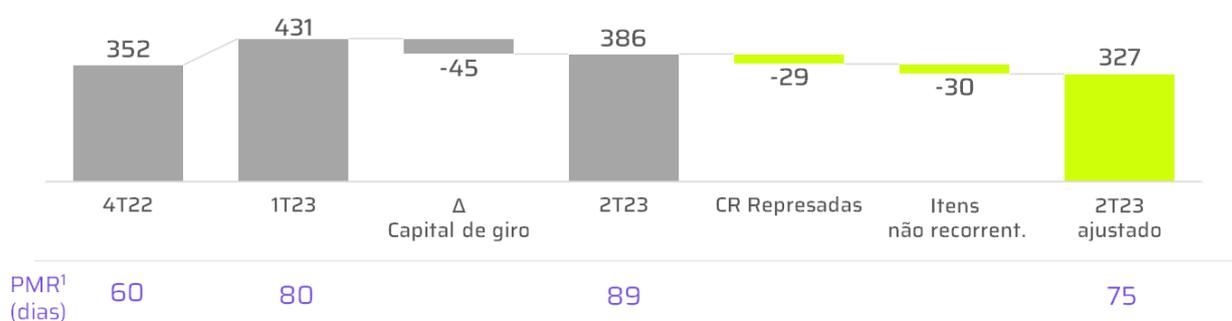
A fim de ilustrar o impacto esperado nos resultados, trazemos para o DRE gerencial da Companhia os resultados das reduções que acabamos de ver. O resultado pro-forma do 1º semestre atingiria cerca de 4,5% de Margem EBITDA Ex-IFRS ajustada, ou um EBITDA de R\$20,6 milhões. É importante destacar que esta margem ainda não se encontraria nos patamares que consideramos ideal. Temos ainda potencial de ganhos de escala com o crescimento da receita.

P&L Gerencial	6M*23	Desmobilização	6M*23 Pro-forma
Receita Bruta	580.2	(46.0)	534.2
Receita Líquida Custos Variáveis	493.4 (365.8)	(39.6) 74.7	453.8 (291.1)
Margem de Contribuição <i>Margem de Contribuição %</i>	127.6 25.9%	35.1	162.7 35.9%
Instalações Prediais (incl. Aluguel)	(81.6)	14.6	(67)
Custos Fixos Diretos e Indiretos	(33.2)	17.9	(15.3)
Lucro Bruto Gerencial <i>Margem Bruta %</i>	12.8 2.6%	67.6	80.4 17.7%
SG&A	(87.5)	27.7	(59.8)
EBITDA Ex-IFRS Ajustado <i>Margem EBITDA Ex-IFRS Ajustada</i>	(74.7) -15.1%	95.3	20.6 4.5%
Custos de Desmobilização	(25.3)	(10.0)	(35.3)

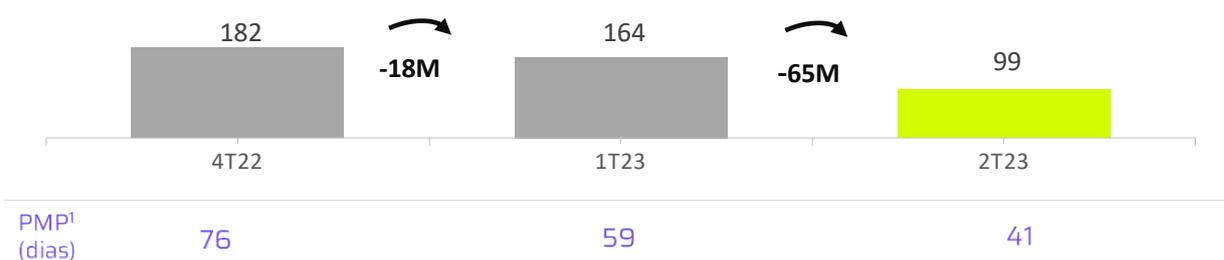
### CAPITAL DE GIRO

Conforme anunciado no 1T23, além dos impactos operacionais, outros dois fatores pontuais impactaram o capital de giro da Companhia:

- i. **Contas a Receber:** Temos ainda cerca de 29 milhões de reais de recebimentos represados em função do Projeto de Reestruturação de Pesados, que temos a expectativa de receber no 3T23. De qualquer forma, após os ajustes apresentados, podemos verificar uma melhora significativa do nosso prazo médio de recebimento (de 80 dias no 1T23 para 75 dias no 2T23). Nossa expectativa é que até o mês de dezembro deste ano este prazo médio esteja estabilizado em 60 dias. Além disso, no primeiro trimestre de 2023, nos deparamos com uma série de recebimentos represados, por conta de contratos distratados, totalizando R\$60 milhões - que impactou no prazo médio de recebimento. Desse total, já recebemos mais da metade, mas temos ainda cerca de R\$ 29 milhões de reais de recebimentos represados.



- ii. **Fornecedores:** Queda substancial do saldo, que saiu de R\$ 182 milhões no 4T22 para 99 milhões no 2T23 - um total de R\$ 83 milhões de redução em apenas 6 meses - efeito da redução abrupta que a Companhia sofreu nas linhas de risco sacado.



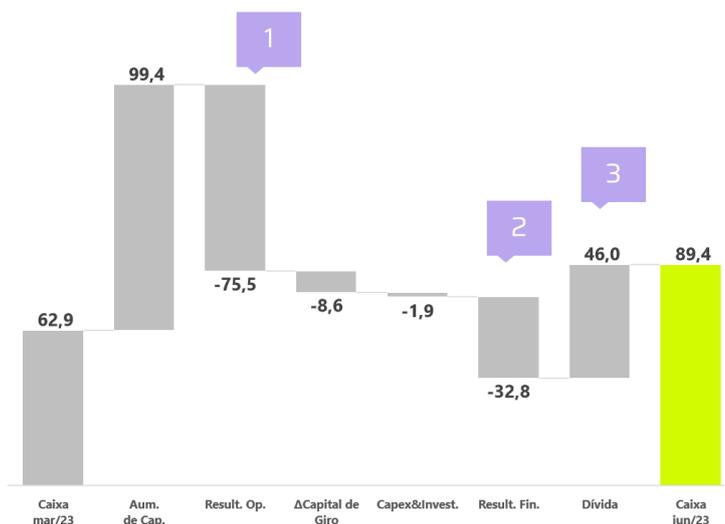
### O que estamos fazendo?

Com relação ao capital de giro, esperamos ter apenas boas notícias daqui para frente. O saldo de Risco Sacado já se encontra estabilizado - não mais ocasionando pressão adicional no caixa. E, com a finalização do processo de distrato de contratos do Projeto de Reestruturação de Pesados, nosso Prazo Médio de Recebimento já começa

a melhorar (de 80 dias no 1T23 para 75 dias no 2T23). Além disso já recebemos cerca de metade do saldo “represado” e esperamos receber o restante ao longo do 3T23.

### FLUXO DE CAIXA

Em linhas gerais, com relação ao caixa da Companhia, nesse trimestre, saímos de um saldo no valor de R\$ 62,9 milhões em 31 de março de 2023 para um saldo de R\$ 89,4 milhões em 30 de junho de 2023. As principais contas que afetaram esta variação foram o aumento de capital privado (+R\$ 99M), nosso resultado operacional (-R\$ 76M) - reflexo da queda da receita e redução da rentabilidade – além das despesas de juros de empréstimos (+R\$ 33M) e o aumento do endividamento (+R\$ 46M). Apesar do desafio operacional e financeiro, tivemos uma melhoria significativa na variação do capital de giro (de um consumo de R\$ 60M no 1T23 reduzimos para um consumo de R\$ 9M) e reduzimos o Capex do período (variação no consumo de R\$ 12M no 1T23 para R\$ 2M no 2T23)



R\$milhões	1T23	2T23
<b>Caixa Inicial</b>	<b>119</b>	<b>63</b>
Aumento de Capital	1	99
Resultado Operacional	(54)	(76)
Δ Capital de Giro	(60)	(9)
Capex & Investimento	(12)	(2)
Resultado Financeiro	(15)	(33)
(+) juros	(44)	(35)
(+) outros	28	2
Dívida	85	46
<b>Caixa Final</b>	<b>63</b>	<b>89</b>

- 1 Queda da Receita + Custo com desmobilização
- 2 Despesas de juros de empréstimos - reflexo do aumento de endividamento
- 3 Substituição do Risco Sacado por CCBs

### MENSAGEM FINAL

O cenário ainda é desafiador, no entanto, conforme demonstramos, a partir de agora iniciamos a retomada de crescimento com foco apenas nas categorias leves de ambos os negócios (B2B e B2C), o qual temos total confiança de melhores resultados.

Continuamos implantando novas adequações de estrutura a serem realizadas ao longo do 3T23. Por isso, esperamos uma operação mais normalizada somente no 4T23, quando temos a expectativa de apresentar uma operação mais enxuta, mais eficiente e mais integrada.

Ainda que o remédio tenha sido amargo, as iniciativas que fizemos até aqui foram essenciais para garantir a saúde e o fortalecimento da Companhia. Sabíamos que teríamos pela frente um período desafiador, mas estamos confiantes de que o 2º semestre será muito mais positivo.

## RECEITA OPERACIONAL

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

### Receita Bruta por Segmento

\*Milhares, exceto quando indicado

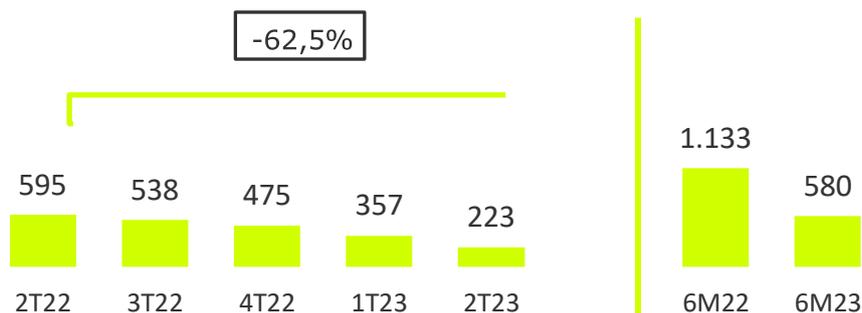
	2T23	2T22	Δ	6M23	6M22	Δ
B2C	122.600	399.700	-69,3%	365.700	760.500	-51,9%
B2B	57.800	149.600	-61,4%	130.800	279.000	-53,1%
Logística	42.600	45.600	-6,6%	83.715	93.511	-10,5%
<b>Receita Operacional Bruta</b>	<b>223.000</b>	<b>594.900</b>	<b>-62,5%</b>	<b>580.215</b>	<b>1.133.011</b>	<b>-48,8%</b>
Impostos incidentes	(31.715)	(98.454)	-67,8%	(86.773)	(187.411)	-53,7%
% Receita Bruta	14,2%	16,5%	-2,3 p.p.	15,0%	16,5%	-1,5 p.p.
<b>Receita Operacional Líquida</b>	<b>191.285</b>	<b>496.446</b>	<b>-61,5%</b>	<b>493.442</b>	<b>945.600</b>	<b>-47,8%</b>

No 2T23, a Receita Bruta da Companhia totalizou R\$ 223 milhões, uma queda de 62,5%. No acumulado do ano, a Receita Bruta atingiu R\$ 580,2 milhões, retração de 48,8% em relação aos 6M22. Destacamos três razões principais: (i) Projeto de Reestruturação de Pesados, com redução intencional da receita; (ii) redução de receita em leves, devido à restrição de capital de giro que sofremos com a queda do risco sacado; e (iii) base de comparação com o 2T22, que foi o trimestre com maior número de pedidos da Companhia e com um grande crescimento (+89,7% vs 2T21).

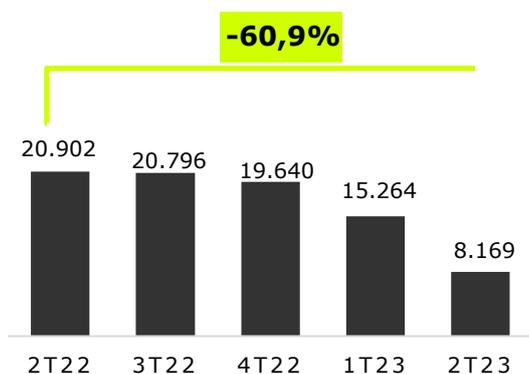
Não obstante, apesar da queda da receita total, na comparação contra o primeiro trimestre do ano, a Companhia apresentou crescimento nos segmentos Expresso e Middle Mile (+18% vs. 1T23) e Logística e Field Services (+5% vs. 1T23) e em agosto já observa a retomada de receita com cerca de R\$12 milhões de faturamento adicional referente a 36 novas rotas e serviços contratados no primeiro semestre, com potencial de crescimento após período de maturidade.

Os Impostos incidentes sobre a Receita Bruta totalizaram R\$ 31,7 milhões no trimestre, representando uma queda de 2,3 p.p. na relação dos Impostos sobre a Receita Bruta versus o mesmo período do ano anterior, resultado do mix de Estados na prestação de serviços de transporte que possuem diferentes alíquotas de ICMS, considerando a origem e destino dos pacotes. Nos 6M23, os impostos totalizaram R\$ 86,8 milhões, apresentando uma queda de 1,5 p.p. no percentual em relação à receita bruta na comparação anual.

### Receita Bruta (R\$ milhões)



### Pedidos Consolidado (milhares)



No trimestre, a Companhia realizou 8,2 milhões de Pedidos, representando uma queda de 60,9%. O principal fator que impactou o trimestre foi o Projeto de Reestruturação, com a redução intencional da receita.

Adicionalmente, no 2T22 atingimos o maior patamar de número de pedidos, o que gera uma base de comparação muito forte.

### Pedidos B2C (milhares)

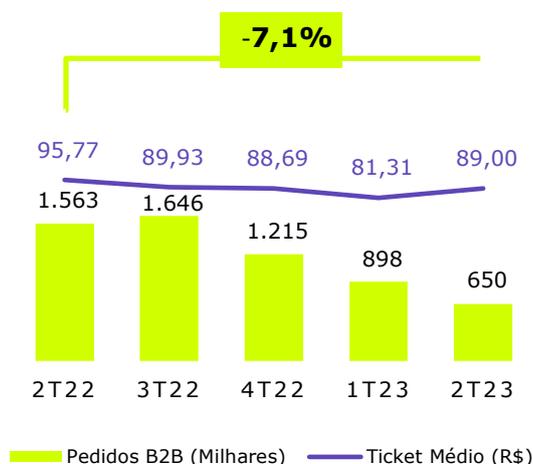


No **B2C**, atingimos 7,5 milhões de Pedidos no 2T23, queda de 61% em comparação com o mesmo período do ano anterior.

O *ticket* médio apresentou retração de 21,1% YoY, resultado do mix de pedidos que, nesse trimestre, teve um peso maior de Pedidos Leves.

■ Pedidos B2C (Milhares) — Ticket Médio (R\$)

### Pedidos B2B (milhares)



No **B2B**, atingimos 650 mil Pedidos no 2T23, queda de 58,4% em relação ao 2T22, com queda no ticket médio de 7,1%.

Na comparação com o 1T23, o ticket médio apresentou aumento de 9,5%, já refletindo os ganhos referente as revisões de todos os contratos para a priorização daqueles com maior rentabilidade.

## LUCRO BRUTO E MARGEM

\*Milhares, exceto quando indicado

	2T23	2T22	Δ	6M23	6M22	Δ
Custo dos Serviços Prestados	(225.900)	(406.227)	-44,4%	(501.075)	(773.842)	-35,2%
Distribuição e transporte	(134.608)	(299.863)	-55,1%	(329.989)	(570.980)	-42,2%
Outros	(91.292)	(106.364)	-14,2%	(171.086)	(202.849)	-15,7%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>(34.615)</b>	<b>90.219</b>	<b>nd</b>	<b>(7.633)</b>	<b>171.744</b>	<b>nd</b>
Margem Bruta	-18,1%	18,2%	-36,3 p.p.	-1,5%	18,2%	-19,7 p.p.
(+) Custos Não Recorrentes	14.470	-		14.470	-	
<b>Lucro Bruto Ajustado</b>	<b>(20.145)</b>	<b>90.219</b>	<b>nd</b>	<b>6.837</b>	<b>171.744</b>	<b>-96,0%</b>
Margem Bruta Ajustada	-10,5%	18,2%	-28,7 p.p.	1,4%	18,2%	-16,8 p.p.

Os Custos da Companhia têm sido impactados desde o trimestre passado, pelo Projeto de Reestruturação de Pesados. Essencialmente, os Custos da Companhia compreendem gastos com frete, combustíveis, pedágios, pessoal e demais custos fixos relacionados à prestação dos serviços de armazenagem e transporte.

Neste trimestre, o Custo totalizou R\$ 225,9 milhões, representando uma queda de 44,4% em relação ao mesmo período do ano anterior. Essa redução do custo é reflexo da redução de receita do trimestre, mas ainda está impactada por uma operação ociosa que não reflete a futura realidade da Companhia. A margem bruta apresentou retração de 36,3 p.p., atingindo -18,1% no 2T23. No acumulado do ano, os custos atingiram R\$ 501,1 milhões, representando uma redução de 35,2% na comparação com o 6M22. A margem bruta apresentou retração de -19,7 p.p versus o mesmo período do ano anterior, atingindo -1,5% no acumulado do ano.

Ainda que a Companhia tenha revisado todos os contratos e priorizado aqueles com uma margem mais rentável, o que aconteceu no 2T23 foi um descasamento temporal entre a saída da receita e a saída dos custos. Com o processo de encerramento de contratos e devolução de bases ainda em andamento, tivemos ainda no 2T23 custos

elevados, com rotas operando com ociosidade e custos fixos ainda elevados para o volume reduzido de pacotes. Ajustando o custo por efeitos não recorrentes (custos relacionados a desmobilização no valor de R\$ 14,5 milhões), a margem bruta do trimestre foi de -10,5%. No acumulado do ano a margem é de 1,4%.

## DESPESAS COMERCIAIS, ADMINISTRATIVAS, GERAIS E OUTRAS

\*Milhares, exceto quando indicado

	2T23	2T22	Δ	6M23	6M22	Δ
<b>Despesas Comerciais, Administrativas, Gerais e Outras</b>	<b>(67.486)</b>	<b>(50.191)</b>	<b>34,5%</b>	<b>(133.848)</b>	<b>(130.528)</b>	<b>2,5%</b>
% Receita Líquida	35,3%	10,1%	25,2 p.p.	27,1%	13,8%	13,3 p.p.
(+) Depreciação e Amortização	17.431	18.686	-6,7%	35.547	37.934	-6,3%
(+) Efeitos Não Recorrentes	2.764	(14.111)	nd	10.817	(5.841)	nd
<b>Despesas Comerciais, Administrativas, Gerais e Outras Ajustadas<sup>1</sup></b>	<b>(47.292)</b>	<b>(45.616)</b>	<b>3,7%</b>	<b>(87.485)</b>	<b>(98.435)</b>	<b>-11,1%</b>
% Receita Líquida	24,7%	9,2%	15,5 p.p.	17,7%	10,4%	7,3 p.p.
Despesa de Pessoal	(20.776)	(24.854)	-16,4%	(48.754)	(51.896)	-6,1%
Demais despesas	(26.516)	(20.762)	27,7%	(38.740)	(46.539)	-16,8%

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

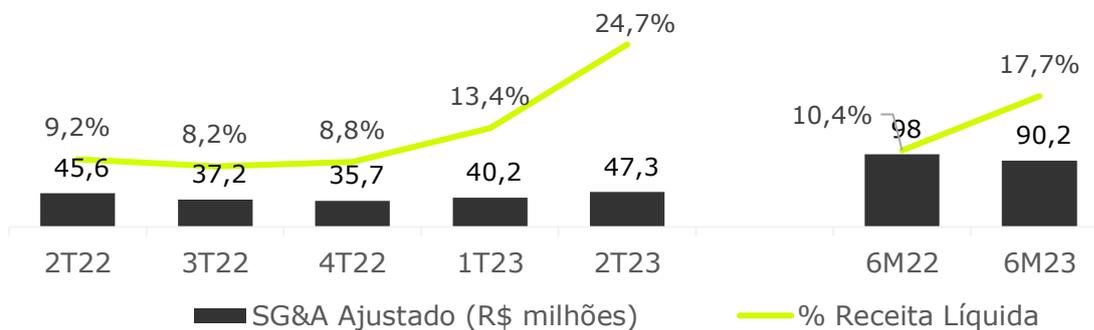
No 2T23, o total de Despesas atingiu R\$ 67,5 milhões, compreendendo essencialmente despesas com pessoal, vendas, administrativas, serviços de terceiros, depreciação e amortização. Em comparação com igual período do ano anterior, as Despesas avançaram 34,5% e apresentaram concentração de 25,2 p.p. em relação a Receita Líquida.

Ajustando as Despesas por Efeitos Não Recorrentes como depreciação e amortizações de intangíveis, este último originado nas aquisições, e pelas despesas necessárias para refletir a nova estrutura operacional (no valor de R\$ 2,8M), as Despesas Ajustadas totalizaram R\$ 47,3 milhões, aumento de 3,7% na comparação com 2T22. Em relação à Receita Líquida as Despesas Ajustadas atingiram 24,7%, ainda com uma estrutura pendente de ajustes que serão implementados no início do 3T23.

No período as Despesas com Pessoal apresentaram redução de 16,4%, já refletindo a redução de head count, anunciada desde o 1T23.

Nos primeiros seis meses o total de Despesas atingiu R\$ 133,8 milhões, 2,5% superior na comparação anual, mas resultando em uma concentração de 13,3 p.p., ao passo que as Despesas Ajustadas foram de R\$ 87,5 milhões, 11,1% menor versus os primeiros seis meses de 2022, apresentando concentração de 7,3 p.p.

**Evolução das Despesas Comerciais, Administrativas, Gerais e Outras Ajustada**



**EBITDA E EBITDA AJUSTADO**

\*Milhares, exceto quando indicado

	2T23	2T22	Δ	6M23	6M22	Δ
<b>EBITDA</b>	<b>(64.359)</b>	<b>75.802</b>	<b>nd</b>	<b>(63.641)</b>	<b>114.223</b>	<b>nd</b>
Margem EBITDA	-33,6%	15,3%	-48,9 p.p.	-12,9%	12,1%	-25,0 p.p.
(+) Efeitos Não Recorrentes	17.234	(14.111)	nd	25.287	(5.841)	nd
<b>EBITDA Ajustado<sup>1</sup></b>	<b>(47.125)</b>	<b>61.691</b>	<b>nd</b>	<b>(38.354)</b>	<b>108.382</b>	<b>nd</b>
Margem EBITDA Ajustada <sup>1</sup>	-24,6%	12,4%	-37,0 p.p.	-7,8%	11,5%	-19,3 p.p.
(+) Despesas de Aluguel	(16.443)	(19.087)	-13,9%	(36.297)	(34.253)	6,0%
<b>EBITDA Ajustado Ex IFRS<sup>2</sup></b>	<b>(63.568)</b>	<b>42.604</b>	<b>nd</b>	<b>(74.652)</b>	<b>74.129</b>	<b>nd</b>
Margem EBITDA Ajustada Ex IFRS <sup>2</sup>	-33,2%	8,6%	-41,8 p.p.	-15,1%	7,8%	-22,9 p.p.

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

Decorrente dos fatores acima listados, o EBITDA totalizou R\$ -64,4 milhões no trimestre fortemente impactado pela pressão de capital de giro ocasionada pela ociosidade de bases e rotas, head count, custos fixos e despesas elevadas, especialmente nos meses de abril e maio (pré-entrada do dinheiro do aumento de capital).

A margem EBITDA atingiu -33,6%, ficando 48,9 p.p. abaixo do mesmo período de 2022. Nos primeiros seis meses do ano, o EBITDA atingiu R\$ -63,6 milhões com margem EBITDA de -12,9%, 25,0 p.p. menor na comparação com os 6M22.

Vale destacar, que a base de comparação do primeiro semestre de 2022 é muito forte e teve o impacto de uma demanda expressiva de um cliente pontual não recorrente.

O EBITDA Ajustado por efeitos não recorrentes foi de R\$ -47,1 milhões no trimestre. No acumulado dos seis primeiros meses de 2023, o EBITDA Ajustado foi de R\$ -38,4 milhões, com margem de -7,8%, redução de 19,3 p.p. na comparação anual.

Por fim o EBITDA Ajustado Ex IFRS, incluindo as despesas e custos com aluguéis, atingiu R\$ -63,6 milhões. A margem EBITDA Ajustada Ex IFRS foi de -33,2%, queda de 41,8 p.p. Na visão do acumulado do ano o resultado foi de R\$ -74,6 milhões, queda de 22,9 p.p. na margem.

Destaca-se ainda, a redução na despesa de aluguel no 2T23, reflexo da desmobilização de bases e CDs para refletir a nova estrutura operacional. Na comparação com o ano anterior, essa rubrica reduziu 13,9%.

## LUCRO LÍQUIDO

\*Milhares, exceto quando indicado

	2T23	2T22	Δ	6M23	6M22	Δ
<b>Lucro (Prejuízo) Líquido</b>	<b>(149.354)</b>	<b>(25.769)</b>	<b>-480%</b>	<b>(237.057)</b>	<b>(55.565)</b>	<b>-326,6%</b>
Margem Líquida	-78,1%	-5,2%	-72,9 p.p.	-48,0%	-5,9%	-42,2 p.p.
(+) Amortização de Intangíveis	14.125	16.185	-12,7%	28.900	33.723	-14,3%
(+) Efeitos Não Recorrentes <sup>(1)</sup>	17.234	(14.111)	nd	25.287	(5.841)	nd
(+) Ajuste Não Caixa de Instrumentos Financeiros	2.430	26.664	-90,9%	9.727	25.188	-61,4%
(+) IR / CS sobre Não Recorrentes	(5.859)	4.798	nd	(8.598)	1.986	nd
<b>Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado</b>	<b>(121.425)</b>	<b>7.767</b>	<b>nd</b>	<b>(181.741)</b>	<b>(509)</b>	<b>-35572,4%</b>
Margem Líquida Ajustada	-63,5%	1,6%	-65,0 p.p.	-36,8%	-0,1%	-36,8 p.p.

1 Efeitos Não Recorrentes: Custos e Despesas de Phase out com o Projeto de Reestruturação do B2B e Pesados no 2T23 e pela Venda de Participação Minoritária no 2T22.

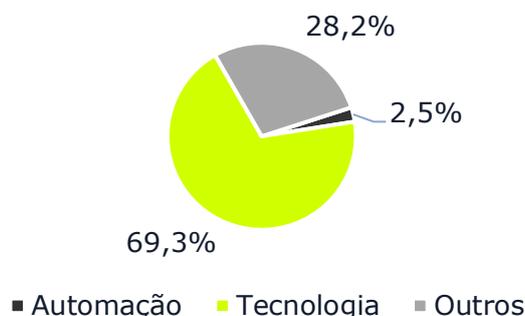
No trimestre, o Lucro Líquido Ajustado por efeitos não recorrentes foi negativo em R\$ 121,4 milhões, em comparação com R\$ 7,8 milhões no 2T22.

Além dos efeitos não recorrentes mencionados nas sessões anteriores, a Companhia sofreu impacto de Instrumentos Financeiros utilizados para a recompra de suas ações. O contrato de recompra das ações foi celebrado em 1T22. Dessa forma, o efeito referente ao reajuste no preço das ações no segundo trimestre daquele ano impactou positivamente o resultado.

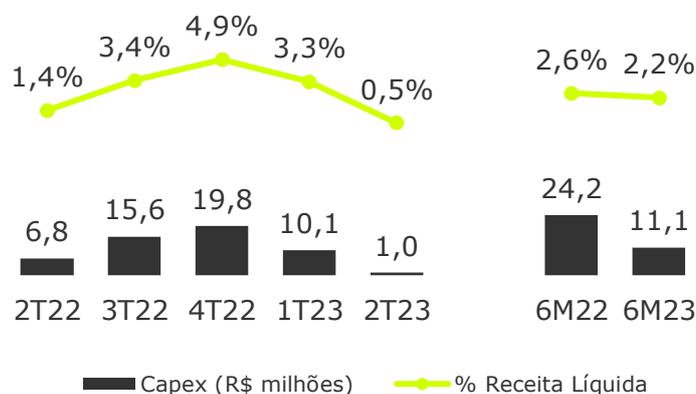
## INVESTIMENTOS

No 2T23, os investimentos da Companhia foram direcionados, em sua grande maioria (69,3%) para a manutenção de *softwares*; 2,5% do investimento no trimestre foi destinado para automação de processos (sorters e esteiras) e os demais 28,2% foram gastos em outros projetos.

### Investimentos 2T23



### Evolução do CAPEX



No 2T23, o CAPEX totalizou R\$ 1 milhão, equivalente a 0,5% da Receita Líquida do período. A diminuição histórica no Capex reflete o momento da Companhia, com foco apenas em investimentos para a manutenção da operação.

Em 6M23, o CAPEX atingiu R\$ 11,1 milhões, representando 2,2% da Receita Líquida.

## DÍVIDA LÍQUIDA

\*Milhares, exceto quando indicado

	Jun 23	Mar 23	Δ
(A) Endividamento	736.403	684.956	7,5%
Empréstimos, Financiamentos, Debêntures e Derivativos	696.809	646.258	7,8%
Contas a pagar por aquisição de controladas	39.594	38.698	2,3%
(B) Caixa e Equivalente de Caixa	(89.679)	(65.582)	36,7%
(C=A+B) Dívida Líquida	646.723	619.374	4,4%
(b) EBITDA LTM Ajustado <sup>1</sup>	85.400	194.200	-56,0%
<b>Índice de Alavancagem Financeira (C/b)</b>	<b>7,6x</b>	<b>3,2x</b>	<b>4,4x</b>

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

Ao final de junho/23, o Índice de Alavancagem Financeira da Companhia atingiu 7,6x. A Companhia realizou em 30 de junho de 2023 uma Assembleia Geral com seus debenturistas e conseguiu a aprovação para o eventual descumprimento do Índice Financeiro neste segundo trimestre. A obtenção deste *waiver* está em linha com o compromisso da Companhia de gerir de modo eficiente sua estrutura de passivo, no melhor interesse de seus acionistas e de forma transparente com seus stakeholders e o mercado.

Dessa forma, a Companhia encontra-se adimplente com as condições estabelecidas em contrato.

## AGENDA ESG

A Sequoia segue com a implementação do Programa ESG referente ao planejamento estratégico do ciclo 2022-2025, com a ambição de ser o provedor logístico líder no mercado 3PL em tamanho, resultado e em experiência dos clientes, na vanguarda do ESG e da inovação, com impacto positivo para nosso ecossistema e colaboradores. Em resposta aos compromissos assumidos para os próximos anos, destacamos abaixo ações e iniciativas realizadas no 2T23:

- Finalização do Inventário de Gases de Efeito Estufa 2022, com a Metodologia GHG Protocol;
- Criação de Pesquisa Social com os colaboradores para desdobramento do IDH (índice de desenvolvimento humano) Sequoia;
- Criação e publicação do Boletim Ambiental: informe mensal para liderança sobre ações e status dos programas ambientais da companhia;
- Estruturação e publicação das 05 Regras de Condução Segura: voltadas para motoristas, para nos ajudar a determinar os padrões invioláveis de segurança viária;
- Programa de vacinação em parceria com a Secretaria de Saúde de Embu das Artes: no qual foram aplicadas 490 doses da vacina contra COVID-19;
- Programa Sementes Sequoia - Turma VI, que tem como objetivo: identificar e dar oportunidades para potenciais jovens das comunidades do entorno das operações em que atuamos e prepará-los para o mercado profissional, bem como, capacitá-los para assumir futuras posições dentro da Companhia;

A Companhia realizou ainda, no período, uma série de campanhas e programas, tais como:

- **Web série sobre Autismo (Abril Azul):** em que mães colaboradoras da Sequoia contaram, em um especial de 4 episódios, sobre seu dia a dia e a relação com seus filhos autistas desde a descoberta do diagnóstico;
- **Abril Verde:** Campanha de Saúde e Segurança que teve como objetivo conscientizar e reforçar a importância e os cuidados relacionados às ações de Prevenção de acidentes e doenças ocupacionais;
- **Mai Amarelo:** “Seja qual for a sua rota, vá com segurança” – no qual foram realizados treinamentos e um webinar educacional junto aos colaboradores, em um movimento de conscientização sobre a importância de um trânsito mais seguro;
- **Programa Fala Diversidade:** composto por uma equipe que representa diferentes perspectivas, visões e vivências. Esse programa tem como objetivo estimular discussões, ideias e soluções mais criativas e inovadoras sobre o tema DEI (Diversidade, Equidade e Inclusão);
- **Programa Orgulho de Ser Sequoialoger:** com o objetivo de conhecer a trajetória do time de protagonistas e desenvolver um maior senso de pertencimento entre os colaboradores, além de fortalecer os programas de aproveitamento interno, tempo de casa e diversidade.
- **Semana do Meio Ambiente:** treinamentos teóricos e práticos com os colaboradores para conscientizá-los sobre os impactos ambientais. Nessa semana, também foram plantadas mudas nativas como ato de preservação do meio ambiente.

## AVISO LEGAL

As afirmações contidas neste documento relacionadas a perspectivas sobre os negócios, projeções sobre resultados operacionais e financeiros e aquelas relacionadas as perspectivas de crescimento da Sequoia são meramente projeções e, como tais, são baseadas exclusivamente nas expectativas da Diretoria sobre o futuro dos negócios.

Essas expectativas dependem, substancialmente, das condições de mercado, do desempenho da economia brasileira, do setor e dos mercados internacionais e, portanto, sujeitas à mudança sem aviso prévio. Todas as variações aqui apresentadas são calculadas com base nos números em milhares de reais, assim como os arredondamentos.

O presente relatório de desempenho inclui dados contábeis e não contábeis tais como operacionais, financeiros proforma e projeções com base na expectativa da Administração da Companhia. Os dados não contábeis não foram objeto de revisão por parte dos auditores independentes da Companhia.

## CONTATOS RELAÇÕES COM INVESTIDORES

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

## DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

Em milhões de R\$, exceto quando indicado

	2T23	2T22	6M23	6M22
<b>Receita operacional líquida</b>	<b>191,3</b>	<b>496,4</b>	<b>493,4</b>	<b>945,6</b>
(-) Custos dos serviços prestados	(225,9)	(406,2)	(50,1)	(773,8)
<b>(=) Lucro bruto</b>	<b>(34,6)</b>	<b>90,2</b>	<b>(7,6)</b>	<b>171,8</b>
(-) Despesas operacionais	(69,1)	(53,5)	(137,1)	(135,1)
<b>(=) Resultado operacional antes do resultado financeiro</b>	<b>(103,7)</b>	<b>36,7</b>	<b>(144,8)</b>	<b>36,7</b>
<b>(+) Resultado Financeiro</b>	<b>(50,9)</b>	<b>(60,5)</b>	<b>(117,9)</b>	<b>(91,4)</b>
<b>(=) Resultado antes do imposto de renda e a contribuição social</b>	<b>(154,6)</b>	<b>(23,8)</b>	<b>(262,7)</b>	<b>(54,7)</b>
Imposto de renda e contribuição social	5,2	(2,0)	25,7	(0,9)
<b>Prejuízo do período</b>	<b>(149,4)</b>	<b>(25,8)</b>	<b>(237,1)</b>	<b>(55,6)</b>

## BALANÇO PATRIMONIAL

Em milhões de R\$, exceto quando indicado

ATIVO	Jun 23	Dez 22	PASSIVO	Jun 23	Dez 22
<b>Circulante</b>			<b>Circulante</b>		
Caixa e equivalentes de caixa	89,4	119,3	Fornecedores e operações de risco sacado	99,5	182,4
Aplicações financeiras restritas	0,3	6,9	Empréstimos, financiamentos e debêntures	138,2	20,6
Contas a receber	386,3	351,7	Instrumentos financeiros derivativos	26,4	39,4
Adiantamentos	20,7	18,7	Passivo de arrendamento	84,8	81,2
Impostos a recuperar	59,5	70,3	Obrigações trabalhistas e tributárias	123,3	149,1
Despesas antecipadas	11,4	7,0	Parcelamentos fiscais	44,5	-
Demais contas a receber	14,0	16,7	Contas a pagar por aquisição de controladas	28,4	31,5
<b>Total do ativo circulante</b>	<b>581,6</b>	<b>590,7</b>	Outros passivos	30,8	12,4
			<b>Total do passivo circulante</b>	<b>575,8</b>	<b>516,6</b>
Ativo não circulante mantido pra venda	39,5	-	Obrigações diretamente associadas ao ativo classificado como mantido para venda	7,4	-
<b>Não circulante</b>			<b>Não circulante</b>		
Aplicações financeiras restritas	-	36,9	Empréstimos, financiamentos e debêntures	532,2	489,7
Ativos de indenização na aquisição de	40,2	35,4	Passivo de arrendamento	250,0	288,2
Imposto de renda e contribuição social diferidos	138,5	112,8	Obrigações com quotistas do FIDC Sequoia	-	10,2
Depósitos judiciais e Partes relacionadas	13,2	11,6	Parcelamentos fiscais	67,5	39,5
Opção de compra de investimento	-	9,0	Contas a pagar por aquisição de controladas	11,2	21,6
Investimentos	3,3	32,9	Provisões para demandas judiciais	86,0	109,4
Imobilizado	134,9	141,6	Provisões para perdas com investimentos	-	6,1
Intangível	668,1	693,5	Outros passivos	0,1	0,2
Direito de uso	273,5	318,4	<b>Total do passivo não circulante</b>	<b>947,1</b>	<b>964,8</b>
<b>Total do ativo não circulante</b>	<b>1.271,7</b>	<b>1.392,2</b>	<b>Total do passivo</b>	<b>1.530,3</b>	<b>1.481,5</b>
			<b>Patrimônio líquido</b>	<b>362,6</b>	<b>501,4</b>
<b>Total do ativo</b>	<b>1.892,9</b>	<b>1.982,9</b>	<b>Total do passivo e patrimônio líquido</b>	<b>1.892,9</b>	<b>1.982,9</b>

## FLUXO DE CAIXA | MÉTODO INDIRETO

Em milhões de R\$, exceto quando indicado

	2T23	2T22	2T23 X 2T22	6M23	6M22	6M23 X 6M22
<b>EBITDA</b>	<b>(64,3)</b>	<b>75,9</b>	<b>-184,8%</b>	<b>(63,6)</b>	<b>114,3</b>	<b>-155,7%</b>
(+) Provisões (Reversões) e itens que não afetam Caixa	19,3	(6,8)	-383,5%	3,1	(16,8)	-118,6%
<b>(=) Resultado Ajustado por efeitos não Caixa</b>	<b>(45,0)</b>	<b>69,0</b>	<b>-165,2%</b>	<b>(60,5)</b>	<b>97,5</b>	<b>-162,0%</b>
(+) Despesas e Receitas Financeiras Operacionais	(10,4)	(7,0)	49,3%	(35,0)	(21,3)	64,6%
(+) Variação Capital de Giro	(16,9)	(44,4)	-62,0%	(77,2)	(19,9)	287,0%
<b>(=) Fluxo de Caixa Operacional</b>	<b>(72,3)</b>	<b>17,6</b>	<b>-510,6%</b>	<b>(172,7)</b>	<b>56,2</b>	<b>-407,0%</b>
(+) CAPEX	(1,0)	(6,8)	-84,8%	(11,2)	(24,2)	-53,9%
(+) Outras Atividades de Investimento	(0,9)	16,8	-105,2%	(2,9)	16,8	-117,2%
<b>(=) Fluxo de Caixa Livre da Empresa</b>	<b>(74,2)</b>	<b>27,7</b>	<b>-367,6%</b>	<b>(186,7)</b>	<b>48,9</b>	<b>-482,0%</b>
(+) Variação do Endividamento	46,0	(0,3)	-13674,6%	130,6	6,8	1829,8%
(+) Juros Pagos (Recebidos)	(24,4)	(13,5)	81,2%	(43,6)	(25,9)	68,6%
(+) Aplicações financeiras restritas	2,5	0,0	nd	43,6	0,0	nd
(+) FIDC Sequoia	(0,5)	0,0	nd	(13,3)	0,0	nd
(+) Arrendamentos	(20,4)	(24,0)	-14,7%	(42,9)	(41,9)	2,4%
<b>(=) Fluxo de Caixa Livre Acionista</b>	<b>(71,0)</b>	<b>(10,2)</b>	<b>596,3%</b>	<b>(112,3)</b>	<b>(12,1)</b>	<b>826,2%</b>
(+) Pagamento de Aquisições	(2,1)	(22,4)	-90,8%	(17,8)	(26,1)	-32,0%
(+) Aumento de Capital (SOP)	99,6	1,0	9592,2%	100,2	1,7	5637,1%
<b>(=) Variação de Caixa e Equivalentes</b>	<b>26,6</b>	<b>(31,5)</b>	<b>-184,5%</b>	<b>(29,9)</b>	<b>(36,5)</b>	<b>-18,0%</b>