



sequoia

Divulgação de Resultados

1T23

ri.sequoialog.com.br

Disclaimer



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



1

Resultado 1T23

Resultado atípico no trimestre

1. Queda na Receita

- Redução **intencional** de **64%** na categoria de Pesados – B2B e B2C - (1T23 vs. 1T22) – **Projeto de Reestruturação de Pesados** iniciado no 3T22
- Deterioração geral do e-commerce implicando em redução de volume dos clientes do B2C Leve

2. Contração de Margem

- Custos fixos ainda elevados e ociosidade de rotas e bases – desmobilização em andamento – **Projeto de Reestruturação de Pesados**

3. Pressão em Capital de Giro

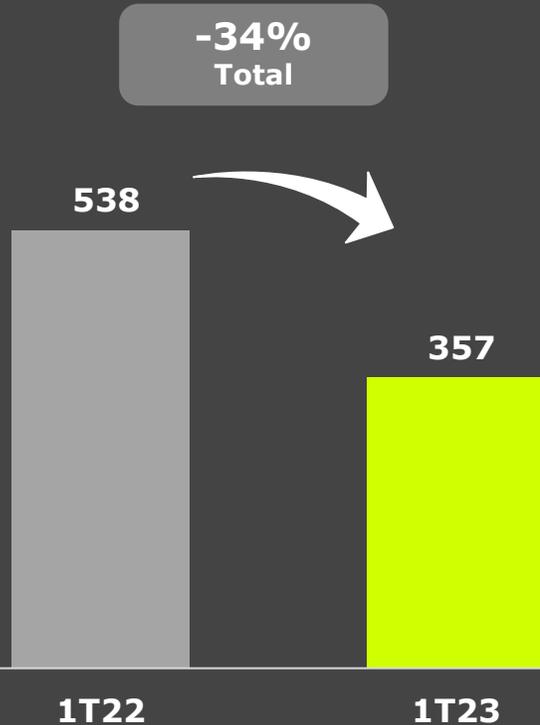
- Aumento expressivo do saldo de contas a receber (~R\$60M) – efeito **Projeto de Reestruturação de Pesados**
- Redução abrupta das linhas de risco sacado – efeito “evento risco sacado”

4. Aumento da alavancagem

- Afetada pelos fatores acima e despesas financeiras elevadas

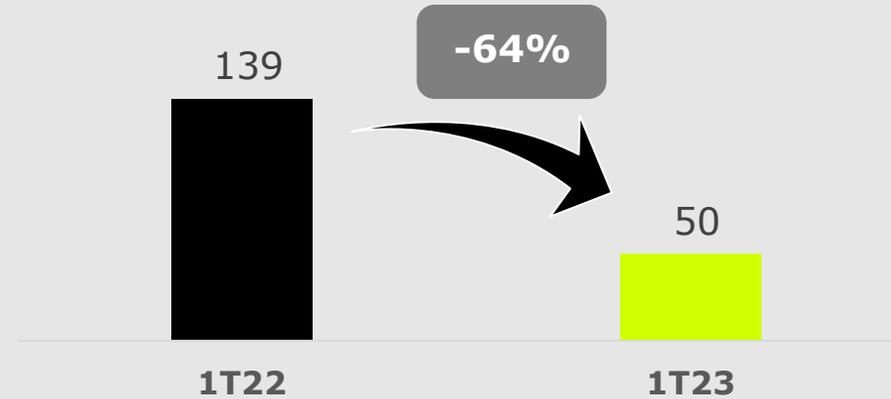
1 Receita impactada por queda nas categorias que estão sendo intencionalmente descontinuadas

Receita Bruta
(R\$ milhões)



Nota: Quebra de faturamento nos gráficos à direita não inclui o segmento de Logística.

■ Receita Bruta Pesados¹
(R\$ milhões)

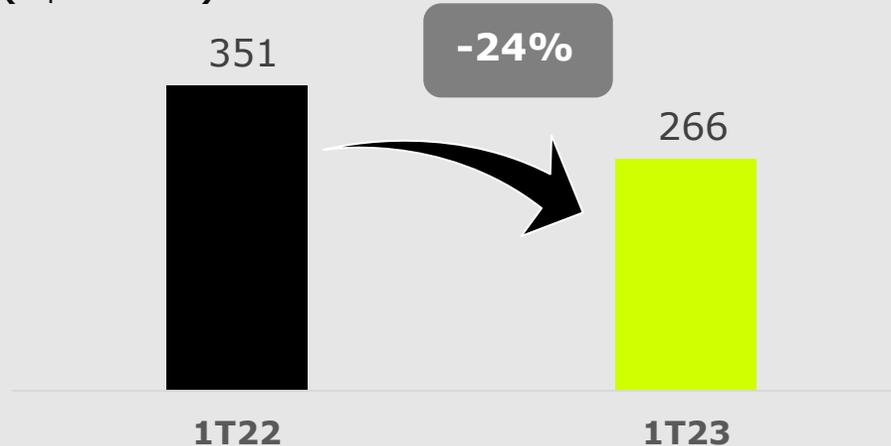


Redução intencional da receita

- Distrato de contratos deficitários

(1) Categoria afetada pelo Projeto de Reestruturação de Pesados

■ Receita Bruta Leves (B2B e B2C)
(R\$ milhões)



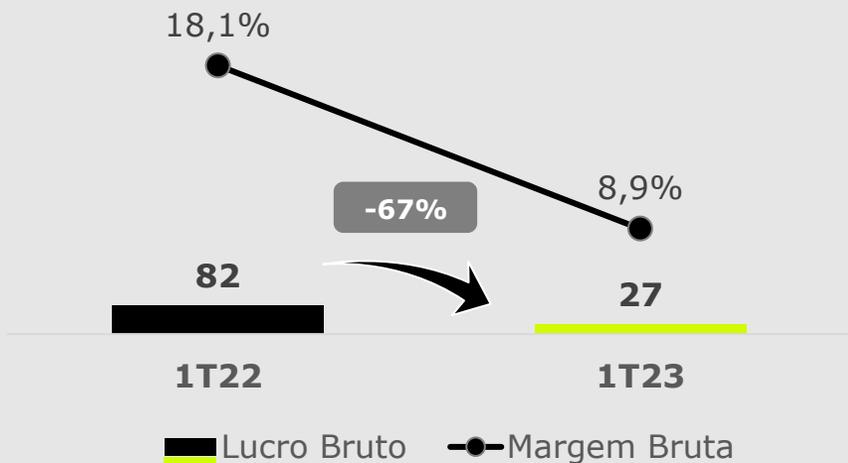
Deterioração geral do setor

- E-commerce com queda de **29%** em volume e **13%** em faturamento¹ (1T23 vs 1T22)
- Base de comparação trimestral (1T22) muito elevada – “hard-comp”

(1) Dados Neotrust

2 Margens impactadas pelo Projeto de Reestruturação de Pesados e custos não recorrentes

Lucro Bruto e Margem Bruta (R\$ milhões)



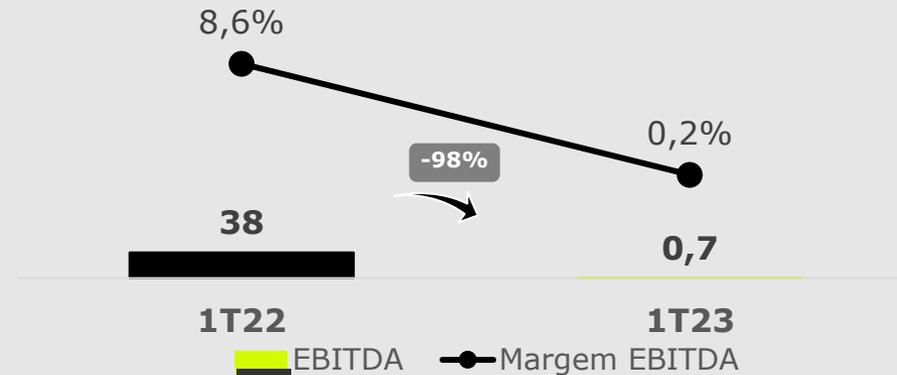
Redução intencional da receita:

- Projeto de Reestruturação de Pesados gerando temporariamente maior ociosidade de rotas
- Bases em modo "pré fechamento"

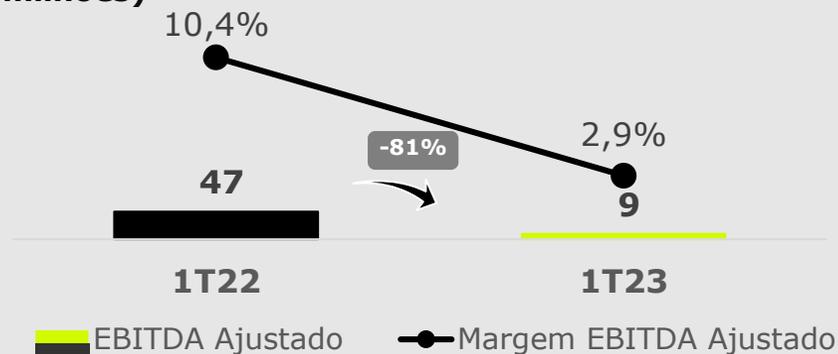
Deterioração Geral do Setor

- Desalavancagem operacional, em função da redução de volume

EBITDA e Margem EBITDA (R\$ milhões)



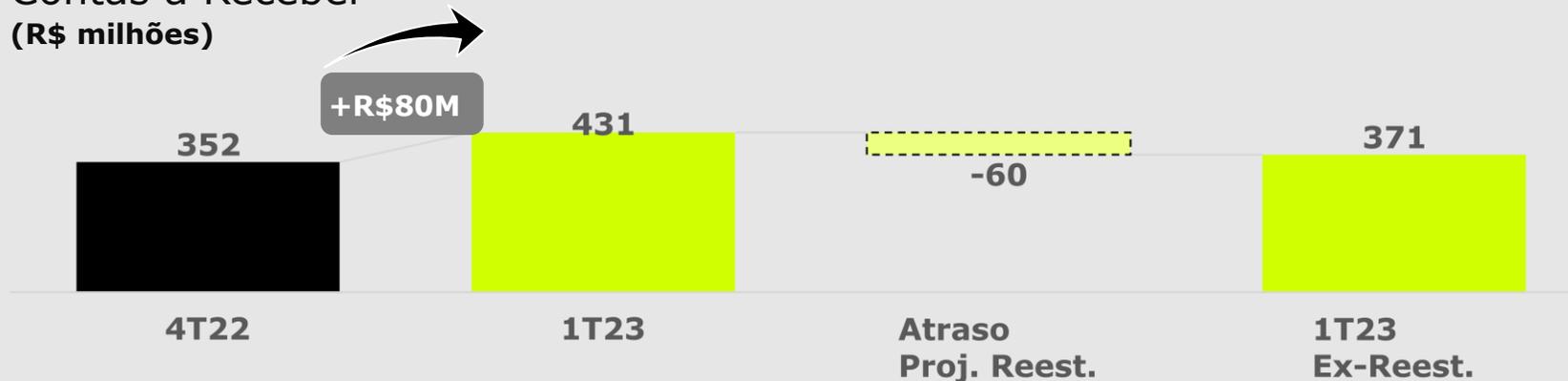
EBITDA Ajustado¹ e Margem EBITDA Ajustada (R\$ milhões)



(1) EBITDA ajustado pelas Despesas do Projeto de Reestruturação de Pesados (1T23) e Despesas de M&A (1T22)

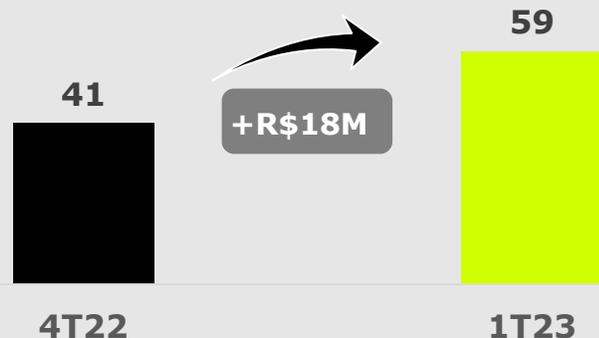
3 Capital de Giro afetado pelo Projeto de Reestruturação de Pesados e Restrição de Crédito

■ Contas a Receber (R\$ milhões)

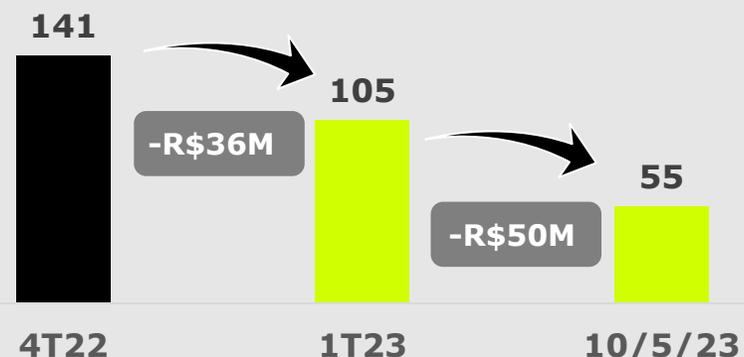


- **Aumento expressivo do saldo do Contas a Receber** em razão do atraso de pagamentos de clientes distratados > *Projeto de Reestruturação de Pesados*
- Previsão para melhora no prazo médio de recebimento ao longo do 2S23

■ Fornecedores (R\$ milhões)



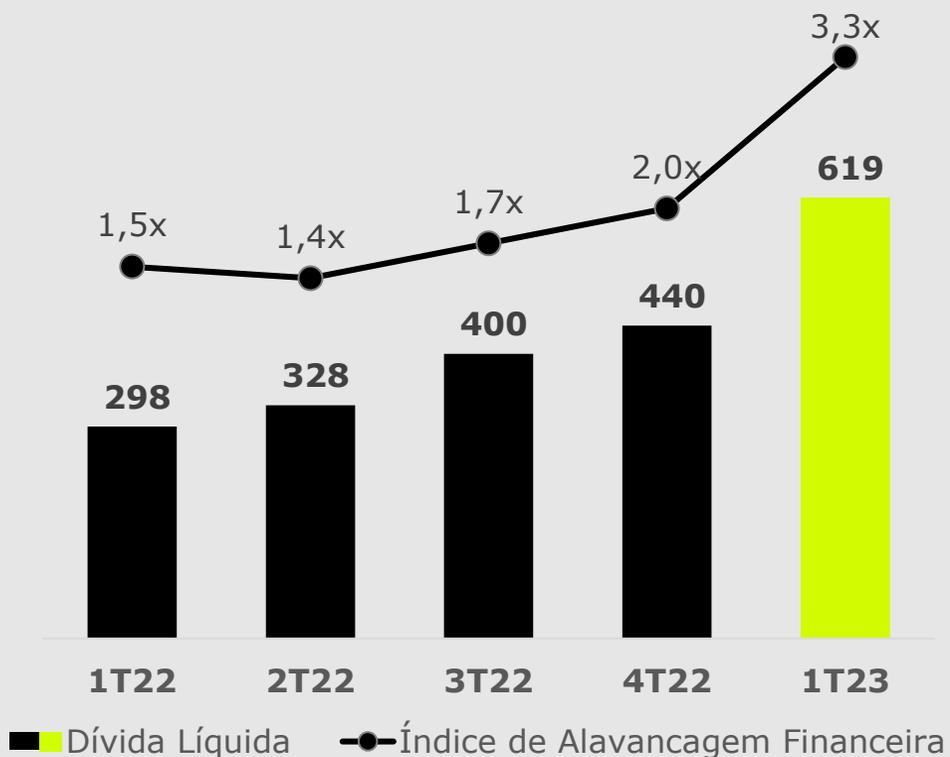
■ Risco Sacado (R\$ milhões)



- No início de 2023, em razão do **"evento caso risco sacado"**, bancos reduziram ou restringiram abruptamente suas linhas de crédito, o que gerou um impacto de aprox. **R\$ 90 milhões** no capital de giro da Companhia

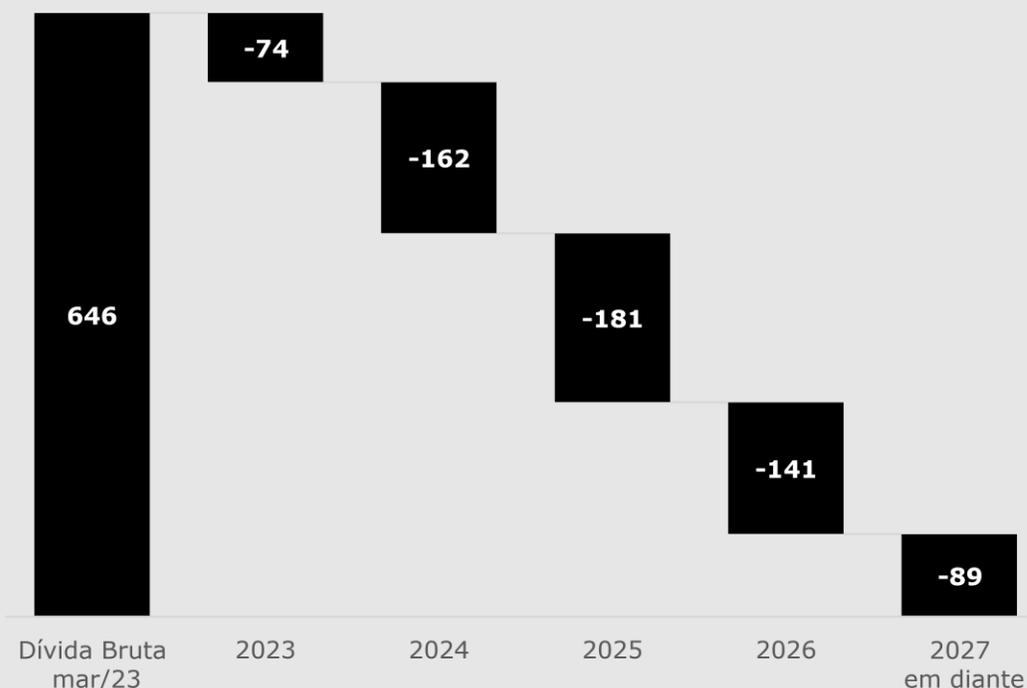
4 Endividamento aumenta, mas segue mais concentrado no Longo Prazo

■ Dívida Líquida e Alavancagem (R\$ milhões)



Nota: Empréstimos, Financiamentos, Debentures, Derivativos (R\$ 646,3) + Contas a Pagar por aquisição de Controladas (R\$ 38,7) - Caixa e Equivalentes de Caixa (R\$ 65,6)

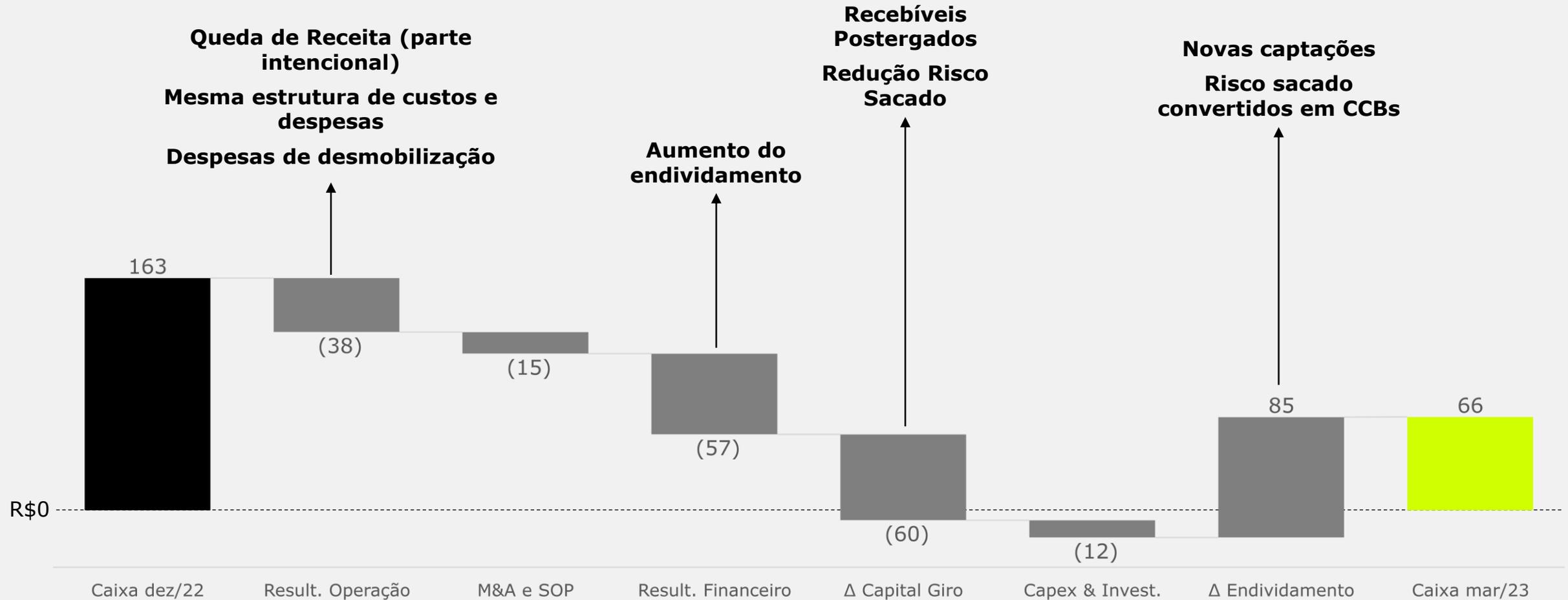
■ Cronograma de Amortização (R\$ milhões)



Nota: Cronograma de amortização da Dívida Bruta Bancária: Empréstimos, Financiamentos, Debentures, Derivativos

Visão Geral: Impactos no Caixa da Companhia

■ Posição de Caixa (R\$ milhão)





O que estamos fazendo?

Iniciativas em andamento

1. Queda na Receita

- Pipeline robusto de novos contratos (R\$8M/mês já anunciados e “more to come”)
- Foco em segmentos nos quais a Companhia tem mais expertise: B2C Leve, First-/Middle-Mile, B2B Expresso, Field Services, B2B PMEs (Pequenos e Médios)

2. Contração de Margem

- Conclusão do **Projeto de Reestruturação de Pesados**: economias da ordem de R\$8M/mês
- Foco em clientes de maior rentabilidade e maior eficiência operacional

3. Capital de Giro

- Conclusão do **Projeto de Reestruturação de Pesados**: liberação de ~R\$60M de contas a receber “represadas” – normalização do prazo de recebimento em 60 dias
- Estabilização do Saldo de Risco Sacado – R\$55M em Mai/23

4. Alavancagem

- Capitalização anunciada (até R\$100M; R\$50M garantidos), com fechamento previsto em 29/05/23
- Venda de ativos não-estratégicos

P&L pontualmente afetado pelo Projeto de Reestruturação de Pesados. Situação se normaliza rapidamente com o término do Projeto.

*Milhões, exceto quando indicado

P&L Gerencial	1T23	Redução Pendente	
Receita Bruta	357,2	(49,7)	
Receita Líquida	302,2	(42,0)	
Custos Variáveis	(201,6)	37,8	→ Custo Variável ainda elevado por operação “ociosa” – rotas operando “mais vazias”
Margem de Contribuição	100,6	(4,2)	
<i>Margem de Contribuição %</i>	<i>33,3%</i>	<i>10,0%</i>	
Instalações Prediais (incl. Aluguel)	(46,2)	7,2	→ CDs e bases operando com ociosidade – período “pré-fechamento”
Custos Fixos Diretos e Indiretos	(25,2)	6,6	→ Outros custos fixos diretos e suporte operacional
Lucro Bruto	29,1	9,6	
<i>Margem Bruta %</i>	<i>9,6%</i>	<i>-22,8%</i>	
SG&A	(40,2)	9,0	→ Redução em SG&A reflexo da nova estrutura
EBITDA Ex-IFRS Ajustado	(11,1)	18,6	
<i>Margem EBITDA Ex-IFRS Ajustada %</i>	<i>-3,7%</i>	<i>-44,3%</i>	
Custos de Desmobilização	(8,1)	(13,9)	→ Custos e despesas com rescisões

Estrutura de Capital: Reforço de Caixa

Iniciativas:

Capitalização

- Aumento de Capital Privado anunciado (até R\$100M; R\$50M garantidos)

2T23

Venda de Ativos

- Venda de ativos não-estratégicos

3T23

Capital de Giro

- Recebimento de R\$60M represados, em função do Projeto de Reestruturação de Pesados
- Estabilização da conta de Fornecedores e Risco Sacado

3T23

Previsão de Conclusão

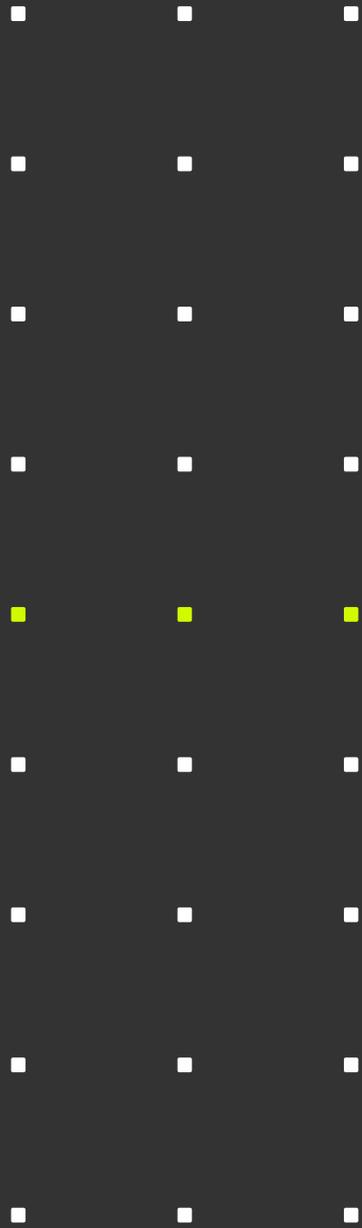


3

Mensagem Final

Mensagem Final

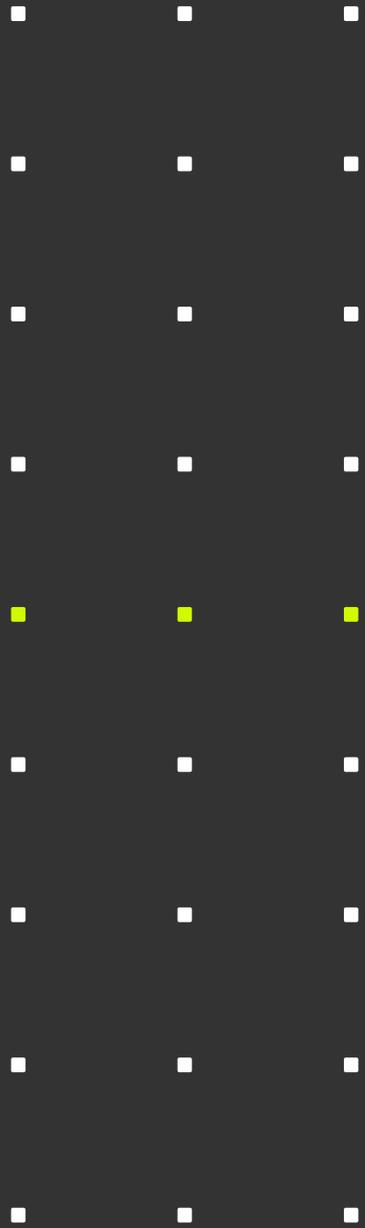
- Cenário desafiador – mas conforme demonstramos no plano apresentado, estamos trabalhando para resolver cada uma das questões apresentadas acima
- A “exclusão” de contratos deficitários trará não somente melhoria de margem bruta, mas também uma operação que roda de maneira totalmente integrada e automatizada. O foco nas categorias leves de ambos os negócios (B2B e B2C) trará ganhos de eficiência, aumento de escala e de velocidade para todas as rotas e regiões onde atuamos, com o benefício adicional de foco da gestão e uma estrutura de back-office mais enxuta. - Esperamos que o Projeto termine já ao final do 2T23, e que possamos começar a “enxergar” os benefícios no 3T23.
- Para reforçar o caixa, o aumento de capital privado tem expectativa de conclusão em breve, no início de junho. Para a venda de ativos, temos expectativa de conclusão ainda no 3º trimestre.
- Apesar da “tempestade perfeita” que estamos enfrentando neste início de ano, estamos confiantes de que esse é um período de transição importante para a companhia. Com as estratégias definidas, já em implementação, esperamos um 2º semestre muito mais positivo, e principalmente, um 2024 com uma operação enxuta, eficiente, com margens saudáveis e estrutura de capital equalizada.



sequoia

OBRIGADO

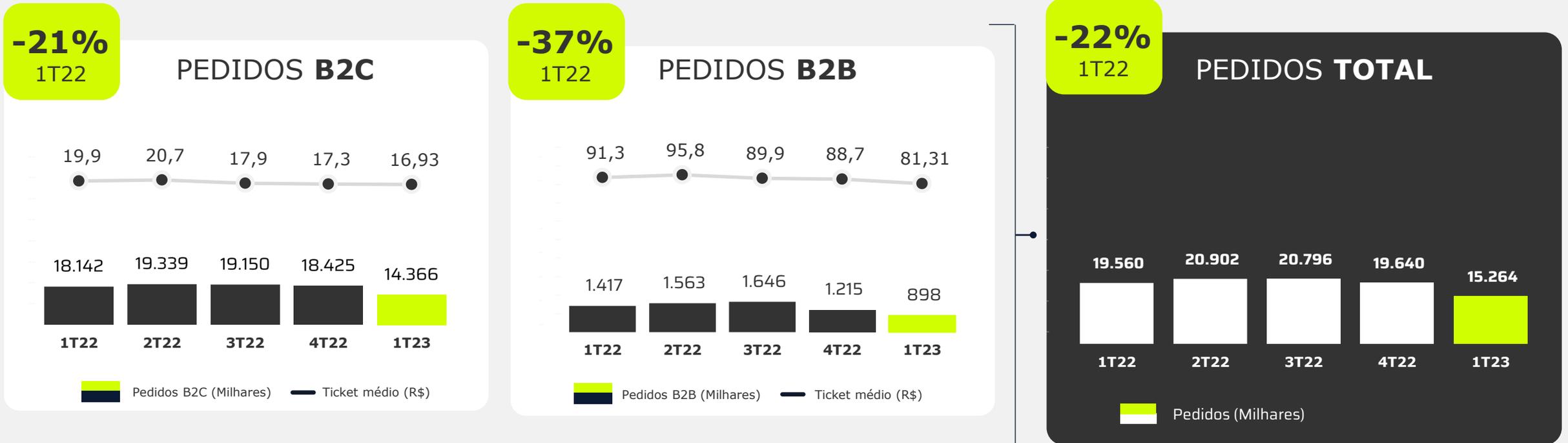
ri.sequoialog.com.br
ri@sequoialog.com.br



■ Anexos

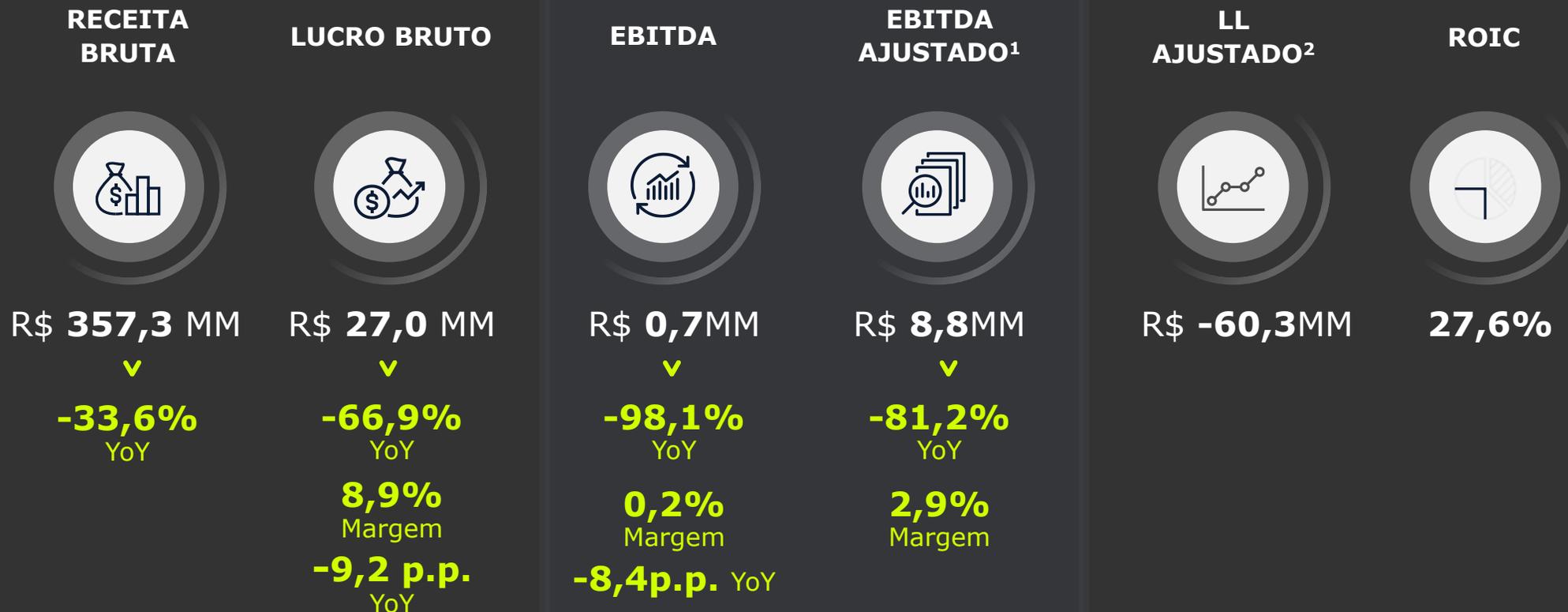
Dados operacionais

Redução no número de pedidos em razão do cenário macroeconômico desafiador e do Projeto de Reestruturação



- Queda no Volume de Pedidos de ambos os negócios, em função do Projeto de Reestruturação de Pesados, e da redução do volume dos clientes atuais.
- Queda do ticket médio em função da queda maior na categoria de pesados.

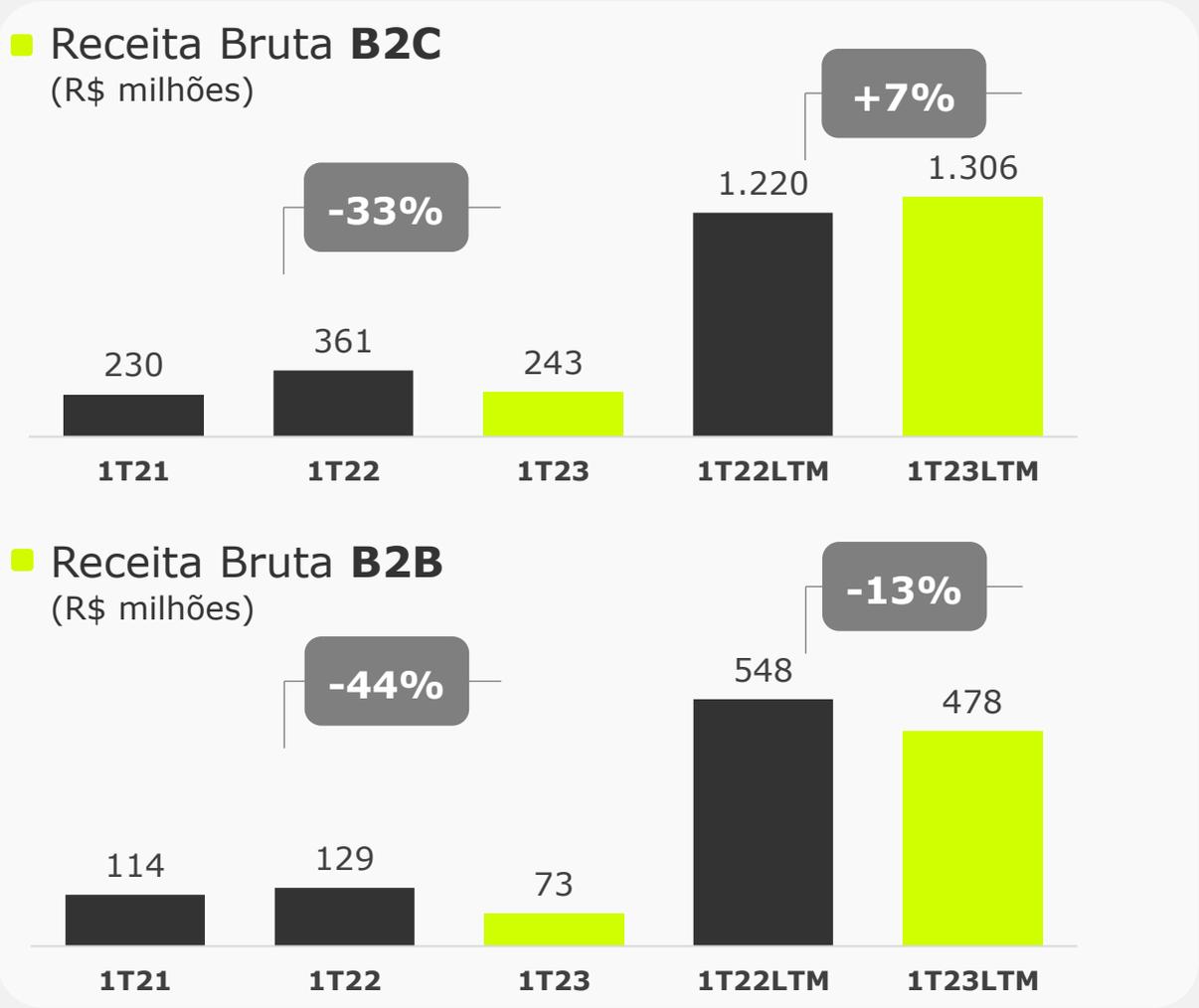
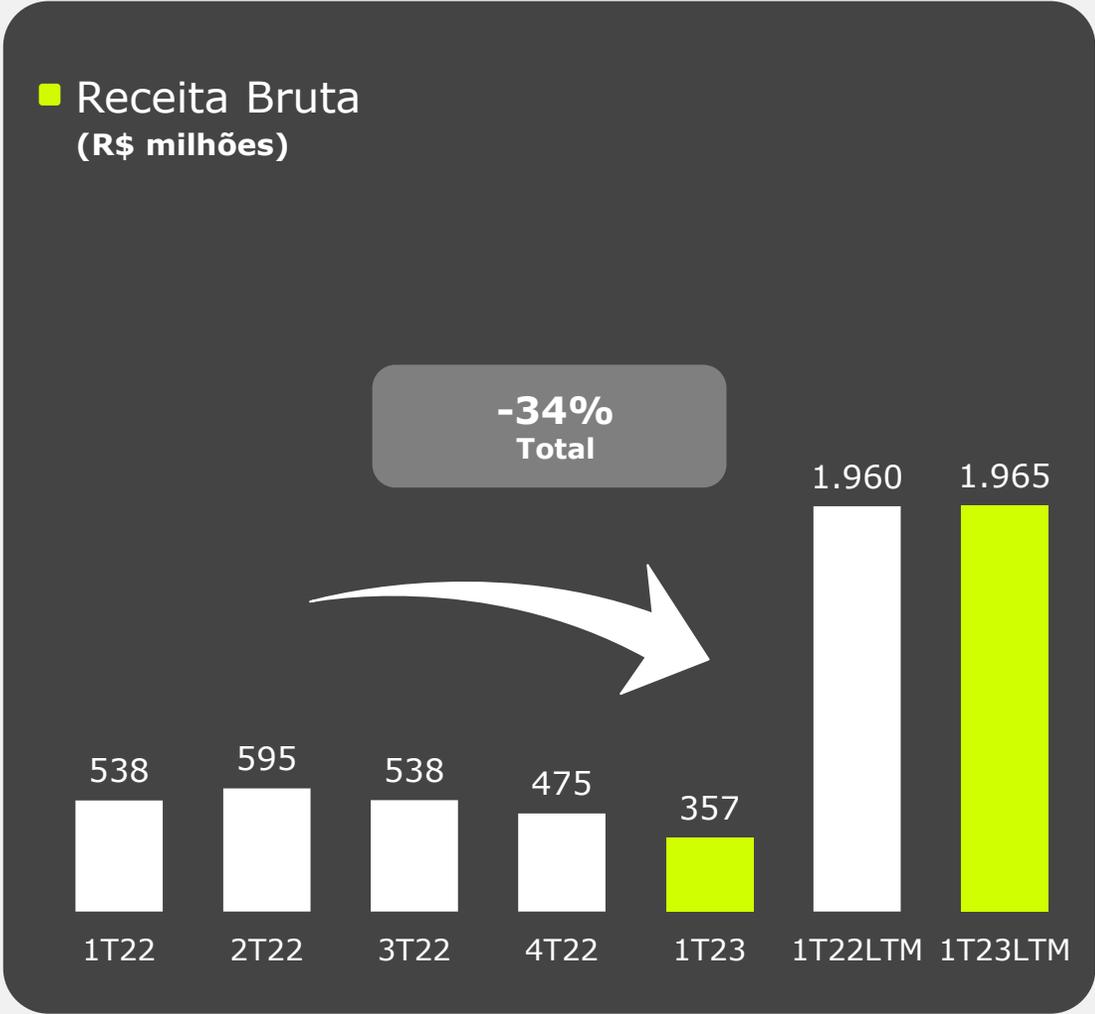
Destques 1T23



(1) Efeitos Não Recorrentes: Despesas de Phase out com o Projeto de Reestruturação de Pesados no 1T23; Despesas de M&A (1T22),

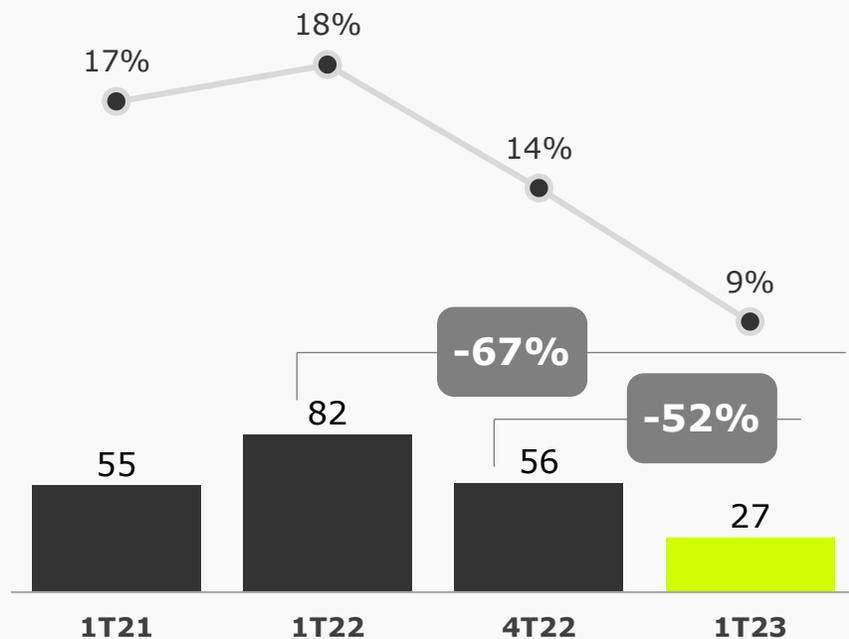
(2) Efeitos Não Recorrentes: Despesas de Phase out com o Projeto de Reestruturação de Pesados no 1T23; Despesas de M&A (1T22) e por Efeito de Liquidação Antecipada de Debentures (1T22)

Receita Operacional



Rentabilidade

■ Lucro Bruto e Margem (R\$ milhões)



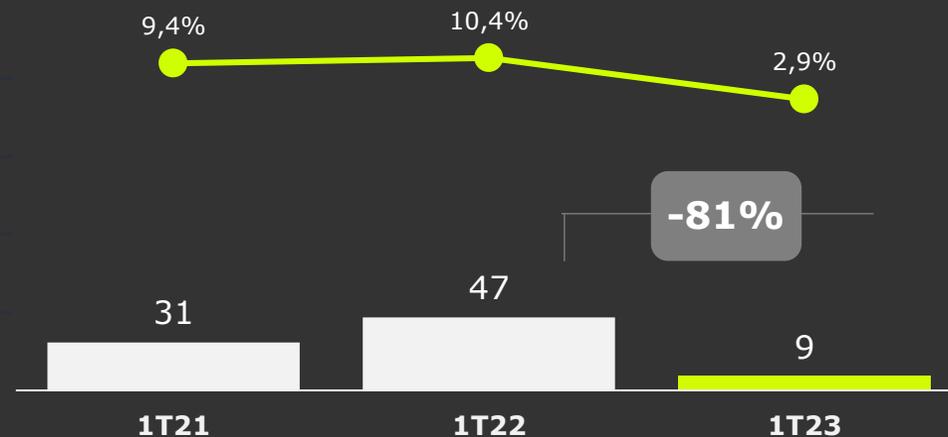
-67%

-52%

■ Lucro Bruto ● Margem Bruta

Desde 4T22 com efeitos do Projeto de Reestruturação de Pesados

■ EBITDA Ajustado¹ e Margem (R\$ milhões)



-81%

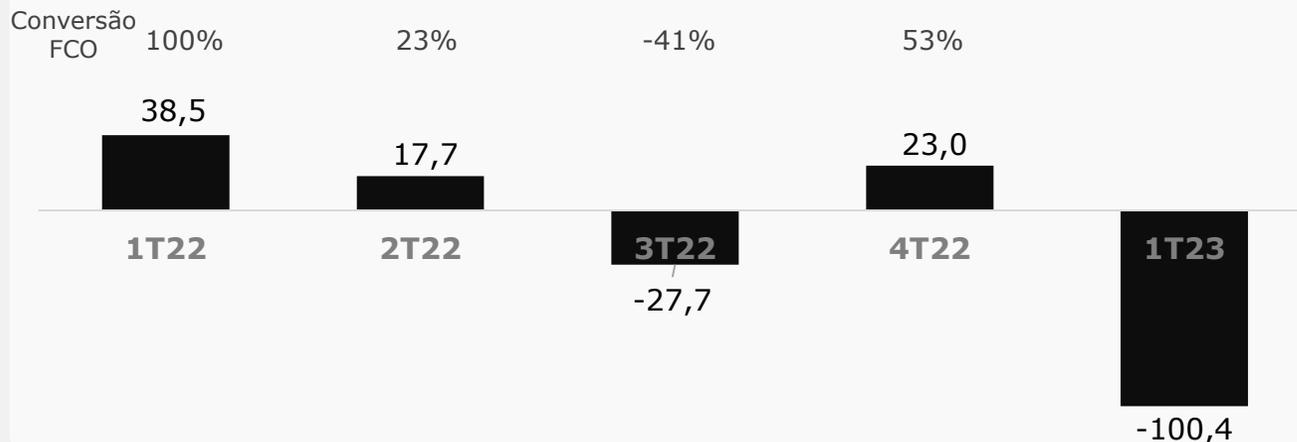
■ EBITDA

● Margem EBITDA

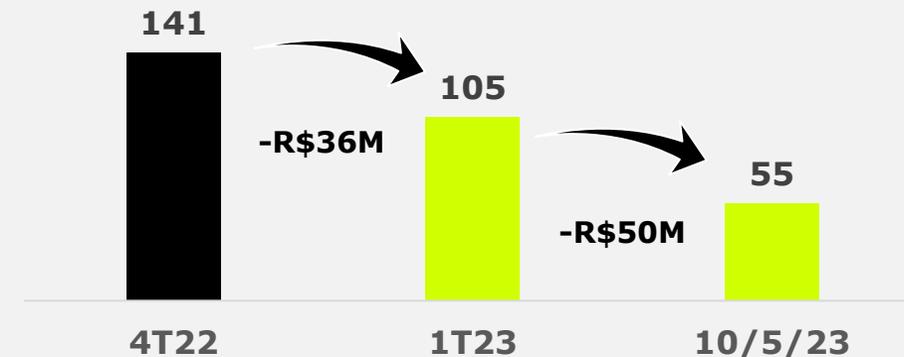
(1) Exclui efeitos não recorrentes referentes ao Projeto de Reestruturação de Pesados no valor de R\$ 8,1 milhões que ocorreram no 1T23;

Fluxo de Caixa, Investimentos e Endividamento

Fluxo de Caixa Operacional (R\$ milhão)

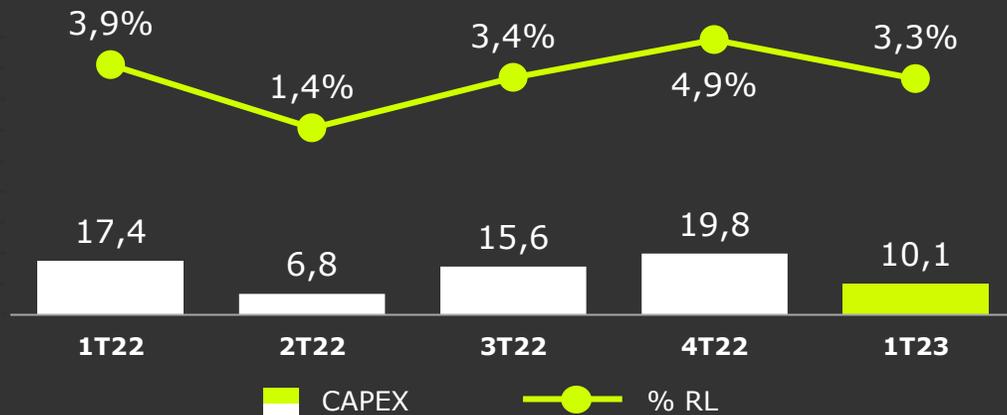


Risco Sacado (R\$ milhão)



Investimentos e Endividamento

Investimentos (R\$ milhão)



Endividamento (R\$ milhão)

