



sequoia

RELEASE 1T23

Conferência de Resultados

16 de maio de 2023
(Terça-Feira)
9h BRT

Português

[Link](#)

Inglês
(Tradução Simultânea)

[Link](#)

B3:SEQL3
R\$2,04
Por ação
(31/03/2023)

140.584.517
Total de Ações

R\$0,3 Bi
Valor de Mercado

ri@sequoialog.com.br

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 1T23

São Paulo, 15 de maio 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 primeiro trimestre de 2023 (“1T23”). 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 11 e os impactos relacionados IFRS16 no EBITDA na página 10.

Destaques 1T23

- **Quantidade de Pedidos** atinge 15,3 milhões, queda de 22,0% vs. 1T22.
- **Receita Bruta** de R\$ 357,3 milhões, queda de 33,6% vs. 1T22, fortemente impactada pela redução da categoria de pesados.
- **Receita Bruta no B2C** de R\$ 243,2 milhões, queda de 32,6% vs. 1T22.
- **EBITDA** de R\$ 0,7 milhão, queda de 98,1% em comparação com o 1T22. Margem EBITDA atinge 0,2% (-8,4 p.p.)
- **ROIC LTM:** Atinge 27,6%, queda de 9,9 p.p. em comparação ao mesmo trimestre do ano anterior.

*Milhões, exceto quando indicado

Destaques	1T23	1T22	Δ
B2C	14,4	18,1	-20,8%
B2B	0,9	1,4	-36,7%
Quantidade de Pedidos	15,3	19,6	-22,0%
B2C	243,2	360,9	-32,6%
B2B	73,0	129,4	-43,6%
Logística	41,1	47,8	-14,0%
Receita Bruta	357,3	538,1	-33,6%
Receita Líquida	302,2	449,1	-32,7%
Lucro Bruto	27,0	81,5	-66,9%
Margem Bruta	8,9%	18,1%	-9,2 pp
EBITDA	0,7	38,4	-98,1%
Margem EBITDA	0,2%	8,6%	-8,4 pp
EBITDA Ajustado¹	8,8	46,7	-81,2%
Margem EBITDA Ajustada	2,9%	10,4%	-7,5 pp
Lucro Líquido Ajustado²	(60,3)	(4,6)	-1217,2%
Margem Líquida Ajustada	-20,0%	-1,0%	-19,0 pp
ROIC³	27,6%	37,5%	-9,9 pp

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

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

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

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Resultado atípico no trimestre, mas com “remédios” já aplicados e horizonte próximo mais positivo

Iniciamos o ano de 2023 com um trimestre extremamente atípico na história da Sequoia. Além dos desafios macroeconômicos como alta taxa de juros, aumento do endividamento das famílias¹, queda significativa no varejo de bens duráveis e arrefecimento do e-commerce, fomos afetados, sobretudo, pelo **Projeto de Reestruturação de Pesados**, anunciado no 3T22. Além disso, também fomos impactados pela restrição de crédito, com a redução abrupta das linhas de risco sacado pelos principais bancos com os quais operávamos normalmente desde 2021.

A título de contextualização, o **Projeto de Reestruturação de Pesados** é uma iniciativa estratégica por meio da qual a companhia pretende **descontinuar rotas e clientes de menor rentabilidade**. Com isso, pretendemos dar **foco integral à operação de B2C e B2B Leves**, que, além de apresentar maior rentabilidade, também possuem maior potencial de sinergia operacional.

Dessa forma, vamos detalhar em seguida os impactos de cada um desses fatores e as iniciativas que estão em andamento para endereçarmos cada um deles o mais breve possível.

Queda na Receita

No 1T23 alcançamos uma receita de **R\$ 357,3 milhões**, redução de 33,6% vs. o 1T22. Boa parte da queda deve-se ao **Projeto de Reestruturação de Pesados**, com a redução **intencional** de rotas de menor rentabilidade. Dessa forma, **a categoria de Pesados apresentou queda de -64% vs. o 1T22**.

Receita Bruta Pesados¹
(R\$ milhões)



(1) Categoria afetada pelo Projeto de Reestruturação de Pesados

Além disso, a categoria de leves apresentou uma queda de -24% A/A no período. Os principais fatores que explicam a redução são: (i) deterioração geral do e-commerce no país (queda de **29%** em volume e **13%** em faturamento contra o primeiro trimestre do ano anterior, de acordo com dados da Neotrust), e (ii) forte base de comparação do 1T22, por conta de um volume extraordinário para atender uma demanda pontual de um cliente, conforme mencionamos ao longo do 1S22.

¹ <https://mercadoeconsumo.com.br/04/04/2023/destaque-do-dia/inadimplencia-no-pais-volta-a-crescer-em-fevereiro-e-atinge-705-milhoes-de-brasileiros/>

O que estamos fazendo?

A redução de pesados é intencional e estrutural, tendo em vista o Projeto de Reestruturação de Pesados em andamento. **Por outro lado, esperamos uma evolução importante, ainda que gradual, da categoria de leves ao longo do 2S23.** A companhia já ganhou 3 bids (anunciados no 1T23), com faturamento médio mensal de R\$8mn, e ainda temos um pipeline robusto em estágio avançado com potencial de aumentar esse montante de forma substancial.

Além disso, **a conclusão do Projeto de Reestruturação de Pesados terá um papel relevante no aumento da competitividade da companhia.** O foco nas categorias leves de ambos os negócios (B2B e B2C) trará ganhos de eficiência, aumento de escala e velocidade para todas as rotas e regiões onde atuamos, com o benefício adicional de maior foco da gestão e uma estrutura de back-office mais enxuta.

Pressão de Margem

Com o processo de encerramento de contratos e devolução de bases ainda em andamento, **tivemos custos variáveis elevados, com rotas operando com ociosidade, e custos fixos ainda elevados** para o volume reduzido - CDs e Bases operando em estado "pré-fechamento" ("sai a receita, ficam os custos").

Além disso, até a conclusão do **Projeto de Reestruturação de Pesados**, contamos com gastos não recorrentes necessários para: fechamento das bases, devolução de imóveis, rescisões, entre outros, **da ordem de R\$22 milhões.** Desse valor, aproximadamente, R\$ 8,1 milhões já foram gastos no 1T23.

O que estamos fazendo?

A iniciativa mais relevante para a recuperação da rentabilidade é o **Projeto de Reestruturação de Pesados.** Com ele, vamos focar nos segmentos com maior rentabilidade e melhor ciclo de caixa, nos quais a companhia tem mais expertise.

Além disso, esperamos gerar economias da ordem de R\$8mn/mês, advindas de despesas de folha nas bases em desmobilização, além de aluguel, tecnologia e projetos. Esses ganhos devem se materializar ao o 2º semestre de 2023. Sendo assim, a fim de ilustrar o impacto esperado nos resultados, mostramos abaixo o que seriam os impactos trimestrais esperados em cada linha da DRE, com base no planejamento da companhia

*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
Margem de Contribuição	100,6	(4,2)
<i>Margem de Contribuição %</i>	33,3%	10,0%
Instalações Prediais (incl. Aluguel)	(46,2)	7,2
Custos Fixos Diretos e Indiretos	(25,2)	6,6
Lucro Bruto	29,1	9,6
<i>Margem Bruta %</i>	9,6%	-22,8%
SG&A	(40,2)	9,0
EBITDA Ex-IFRS Ajustado	(11,1)	18,6
<i>Margem EBITDA Ex-IFRS Ajustada %</i>	-3,7%	-44,3%
Custos de Desmobilização	(8,1)	(13,9)

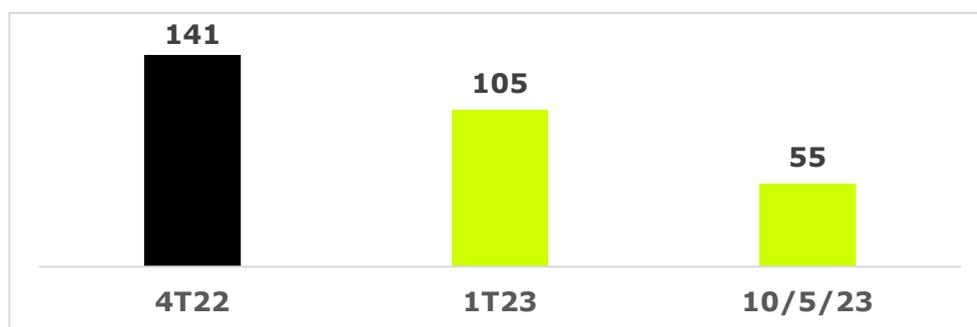
Capital de Giro/Alavancagem

Além dos impactos operacionais já mencionados e da despesa financeira associada ao endividamento da companhia, alguns fatores atípicos também foram detratores importantes da geração de caixa no período.

Em primeiro lugar, com o **Projeto de Reestruturação**, alguns dos clientes optaram por postergar o faturamento das entregas realizadas até a desmobilização completa das operações. Dessa forma, ficamos com um valor a receber represado da ordem de R\$60M, que devem ser faturados e quitados até o 3º trimestre de 2023.

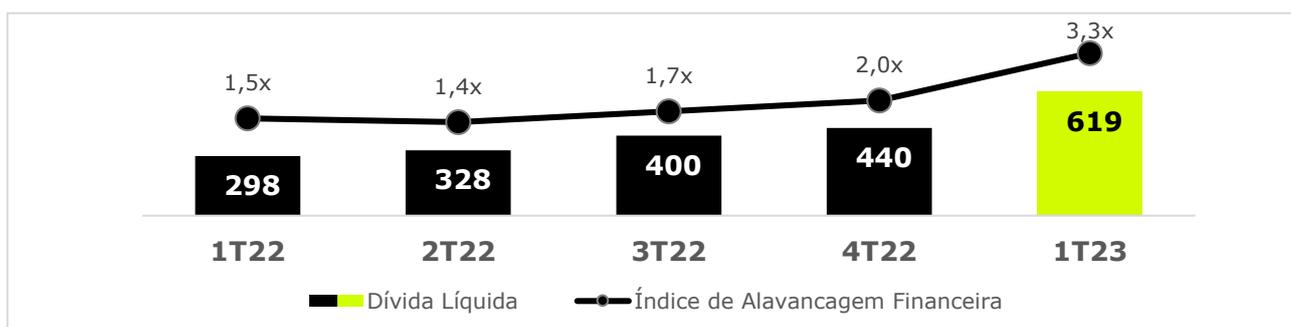
Além disso, o cenário de restrição ao crédito observado no período afetou a conta de Fornecedores da companhia, com uma redução das linhas de risco sacado da ordem de R\$36 milhões no 1º trimestre e de R\$50 milhões nos meses de abril e maio.

Evolução do Saldo de Risco Sacado (R\$ milhões)



Com tudo isso, apesar de termos fechado o ano de 2022 com a dívida equalizada, com a emissão de debêntures de R\$300mn anunciada em dez/22 (com dois anos de carência de principal a um custo de CDI+ 2,75% a.a.), sofremos um impacto de cerca de R\$100 milhões em apenas 1 trimestre, com reflexos no nível de alavancagem da companhia.

Evolução da Dívida Líquida e Índice de Alavancagem¹ (R\$ milhões)



¹Dívida Líquida/EBITDA: Empréstimos e Financiamentos, Derivativos, Contas a Pagar de Aquisições, Caixas e Equivalentes; EBITDA LTM

O que estamos fazendo?

Com o término do **Projeto de Reestruturação de Pesados**, esperamos a normalização dos recebimentos, e um retorno aos patamares de prazos já vistos no final de 2022 (60-70 dias), ao longo do 2º semestre de 2023.

Por fim, dado o nível elevado de alavancagem, temos duas frentes importantes em fase de implementação, com expectativa de conclusão nos 2º e 3º trimestres deste ano: (i) **aumento de capital privado de até R\$100 milhões** (sendo R\$50 milhões compromissados e R\$20 milhões com forte indicação de entrada, totalizando até o momento R\$70 milhões) – expectativa de entrada no caixa da Companhia na 1ª quinzena de junho; e (ii)

venda de ativos estratégicos, com expectativa de conclusão no 3º trimestre (parte em estágio avançado de negociação).

Por fim, apesar da “tempestade perfeita” que estamos enfrentando neste início de ano, estamos confiantes de que, com as estratégias definidas, já em implementação, teremos um 2º semestre muito mais positivo, e principalmente, um 2024 com uma operação enxuta, eficiente, com margens saudáveis e estrutura de capital equalizada.

RECEITA OPERACIONAL

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

Receita Bruta por Segmento

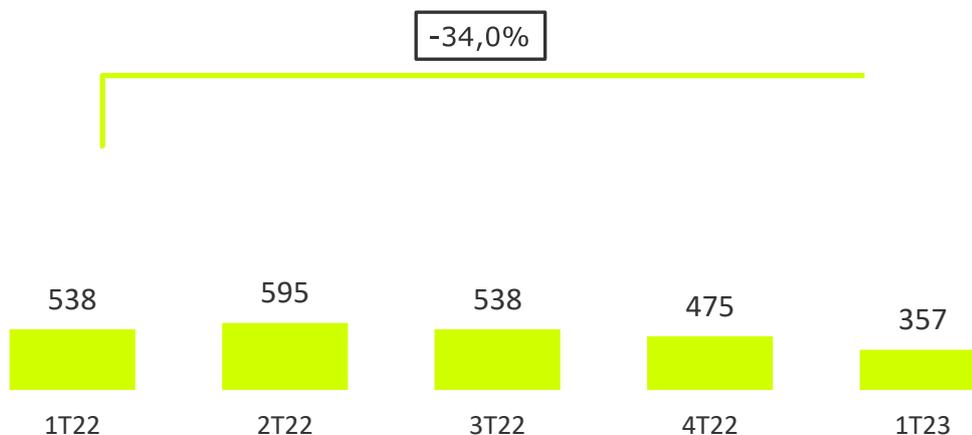
*Milhares, exceto quando indicado

	1T23	1T22	Δ
B2C	243.200	360.900	-32,6%
B2B	73.000	129.400	-43,6%
Logística	41.100	47.800	-14,0%
Receita Operacional Bruta	357.300	538.100	-33,6%
Impostos incidentes	(55.143)	(88.960)	-38,0%
% Receita Bruta	15,4%	16,5%	-1,1 p.p.
Receita Operacional Líquida	302.157	449.140	-32,7%

No 1T23, a Receita Bruta da Companhia totalizou R\$ 357,3 milhões, uma queda de 33,6%. A categoria de pesados, impactada pela reestruturação anunciada no 3T22, ainda em andamento, sofreu queda intencional de 64% no trimestre. A categoria de leves, impactada pela redução de volume dos clientes atuais, em razão do cenário macroeconômico e pela base de comparação do 1T22 mais forte – por conta de uma operação extraordinária - teve uma redução de 24% em comparação com o 1T22.

Os Impostos incidentes sobre a Receita Bruta totalizaram R\$ 55,1 milhões no trimestre, representando uma queda de 38,0% 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.

Receita Bruta (R\$ milhões)

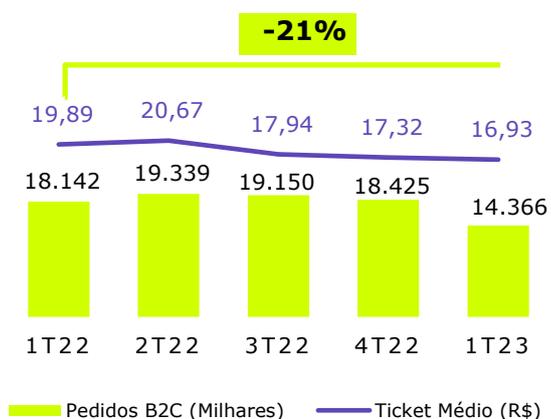


Pedidos Consolidado (milhares)



No trimestre, a Companhia realizou 15,3 milhões de entregas, representando uma queda de 22%. A queda no número de pedidos teve impacto do Projeto de Reestruturação de Pesados com o distrato de clientes destas categorias – queda intencional - e também impactada pelo desaquecimento geral do e-commerce brasileiro durante o 1º trimestre de 2023, além de uma base de comparação forte do 1T22, resultado de volume extraordinário de um cliente específico.

Pedidos B2C (milhares)



No **B2C**, atingimos 14,4 milhões de entregas, queda de 21% em comparação com 1T22. Conforme temos observado desde o 3T22, o número de pedidos vem gradativamente diminuindo, reflexo do cenário macroeconômico mais desafiador. O ticket médio também apresentou queda de 15% na mesma comparação, devido à redução da categoria de pesados.

Pedidos B2B (milhares)



No **B2B**, apresentamos 0,9 milhão de entregas no 1T23, queda de 37% em relação ao 1T22, com retração de ticket médio de 10,9%, refletindo a redução esperada na operação de pesados, especialmente, iniciado no 3T22.

LUCRO BRUTO E MARGEM

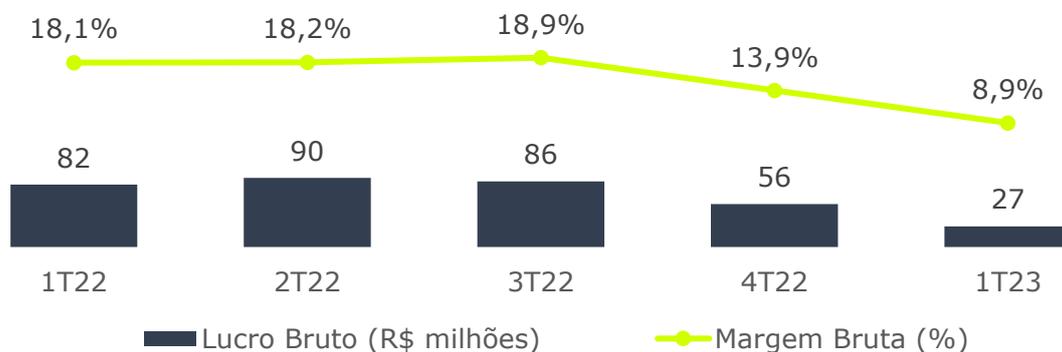
*Milhares, exceto quando indicado

	1T23	1T22	Δ
Custo dos Serviços Prestados	(275.175)	(367.615)	-25,1%
Distribuição e transporte	(195.381)	(271.118)	-27,9%
Outros	(79.794)	(96.498)	-17,3%
Lucro Bruto	26.982	81.525	-66,9%
Margem Bruta	8,9%	18,1%	-9,2 p.p.

Os Custos da Companhia compreendem essencialmente gastos com frete, combustíveis, pedágios, pessoal e demais custos fixos relacionados à prestação dos serviços de armazenagem e transporte. No trimestre, o Custo totalizou R\$ 275 milhões, representando uma queda de 25,1% em relação ao mesmo período do ano anterior.

É importante ressaltar que o Projeto de Reestruturação de Pesados, com o churn forçado de alguns clientes e fechamento de bases em andamento, faz com que operássemos com ociosidade, uma vez que a estrutura de custos fixos e variáveis ainda não foi totalmente ajustada. Por essa razão, como já esperávamos, tivemos uma queda na nossa margem bruta, que nesse trimestre atingiu 8,9% - retração de 9,2 p.p.

Evolução Lucro Bruto e Margem



DESPESAS COMERCIAIS, ADMINISTRATIVAS, GERAIS E OUTRAS

*Milhares, exceto quando indicado

	1T23	1T22	Δ
Despesas Comerciais, Administrativas, Gerais e Outras	(66.618)	(80.338)	-17,1%
% Receita Líquida	22,0%	17,9%	4,1 p.p.
(+) Depreciação e Amortização	18.116	19.235	-5,8%
(+) Efeitos Não Recorrentes	8.053	8.270	-2,6%
Despesas Comerciais, Administrativas, Gerais e Outras Ajustadas¹	(40.449)	(52.833)	-23,4%
% Receita Líquida	13,4%	11,8%	1,6 p.p.
Despesa de Pessoal	(27.968)	(27.042)	3,4%
Demais despesas	(12.481)	(25.791)	-51,6%

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

No 1T23, o total de Despesas atingiu R\$ 66,6 milhões, compreendendo essencialmente despesas com pessoal, vendas, administrativas, serviços de terceiros, depreciação e amortização. Em comparação com igual período do ano anterior, as Despesas recuaram 17,1%. Ajustando as Despesas por efeitos não recorrentes (despesas relacionadas ao Projeto de Reestruturação de Pesados no valor de R\$ 8,1 milhões), depreciação e amortização de intangível, este último originado nas aquisições, as Despesas Ajustadas totalizaram R\$ 40,4 milhões, queda de 23,4%. As Despesas ajustadas representaram 13,4% da Receita líquida, um aumento de 1,6 p.p contra o mesmo período do ano anterior.

Com relação ao 4T22 as despesas aumentaram, visto que no trimestre anterior, tivemos um maior reconhecimento de créditos tributários extemporâneos, que impactou positivamente essa rubrica.

Evolução das Despesas Comerciais, Administrativas, Gerais e Outras Ajustada



EBITDA E EBITDA AJUSTADO

*Milhares, exceto quando indicado

	1T23	1T22	Δ
EBITDA	717	38.421	-98,1%
Margem EBITDA	0,2%	8,6%	-8,4 p.p.
Despesas Phase Out	8.053	-	nd
Despesas de M&A	-	8.270	nd
EBITDA Ajustado¹	8.771	46.691	-81,2%
Margem EBITDA Ajustada ¹	2,9%	10,4%	-7,5 p.p.
(+) Despesas de Aluguel	(19.855)	(15.166)	30,9%
EBITDA Ajustado Ex IFRS²	(11.084)	31.525	nd
Margem EBITDA Ajustada Ex IFRS ²	-3,7%	7,0%	-10,7 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\$ 0,7 milhão no trimestre – uma retração de 98,1% na comparação com o 1T22. A margem EBITDA atingiu 0,2%, ficando 8,4 p.p. abaixo do mesmo período de 2022.

O EBITDA Ajustado por efeitos não recorrentes, foi de R\$ 8,8 milhões com margem de 2,9%, queda de 7,5 p.p. com relação ao ano anterior.

O aumento das despesas de aluguel no 1T23 contra o mesmo período do ano anterior, refere-se a um aumento do número de locações e reajustes dos valores dos contratos ao longo do ano de 2022. No entanto, ao compararmos essas despesas contra o trimestre anterior (4T22), já tivemos uma redução de 9% nesta linha, reflexo da devolução das bases conforme andamento do Projeto de Reestruturação de Pesados e que ainda será maior nos próximos trimestres.

O efeito não recorrente ajustado no EBITDA refere-se, em sua maioria, a despesas com rescisão de pessoal, realizadas para fazer frente a diminuição da operação de Pesados, que ainda está em processo de implementação.

LUCRO LÍQUIDO

*Milhares, exceto quando indicado

	1T23	1T22	Δ
Lucro (Prejuízo) Líquido	(87.703)	(29.796)	-194,3%
Margem Líquida	-29,0%	-6,6%	-22,4 p.p.
(+) Amortização de Intangíveis	14.775	17.539	-15,8%
(+) Efeitos Não Recorrentes	8.053	8.270	-2,6%
(+) Ajuste Não Caixa de Instrumentos Financeiros (Recompra de Ações)	7.297	2.221	228,6%
(+) IR / CS sobre Não Recorrentes	(2.738)	(2.812)	-2,6%
Lucro Líquido Ajustado¹	(60.316)	(4.579)	-1217,2%
Margem Líquida Ajustada ¹	-20,0%	-1,0%	-18,9 p.p.

¹Exclui a amortização de intangíveis e despesas / receitas não recorrentes.

No trimestre, o Lucro Líquido Ajustado por efeitos não recorrentes atingiu -R\$ 60,3 milhões, em comparação com -R\$ 4,6 milhões no 1T22.

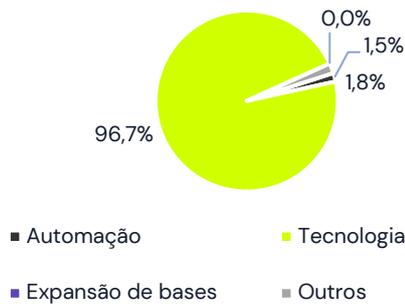
Além dos efeitos não recorrentes mencionados nas sessões anteriores, a Companhia sofreu impacto de Instrumentos Financeiros utilizados para a recompra de suas ações. O contrato de recompra das ações foi celebrado em 1T22. Dessa forma, o efeito referente ao reajuste no preço das ações naquele primeiro trimestre foi pequeno. Já no 1T23, dado o cenário macroeconômico desafiador, as ações da companhia sofreram alta desvalorização no preço.

Por fim, o Lucro Líquido do trimestre foi fortemente impactado pelo aumento das Despesas Financeiras, já percebido desde o 3T22, reflexo do aumento das taxas de juros dos empréstimos ("Taxa Selic"), bem como, do aumento do endividamento da Companhia, em razão da diminuição do risco sacado, conforme será melhor explicado no item de Capital de Giro e Fluxo de Caixa.

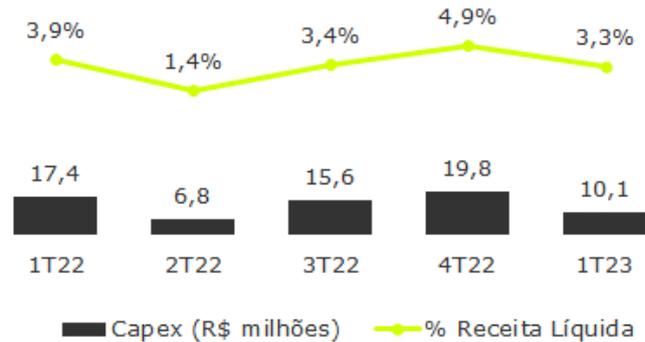
INVESTIMENTOS

No 1T23, os investimentos da Companhia foram direcionados, em sua grande maioria (96,7%) para a capacitação tecnológica de armazenagem e processamento de dados, desenvolvimento de *softwares*; 1,5% do investimento no trimestre foi destinado para automação de processos e os demais 1,8% foram destinados para outros projetos.

Investimentos 1T23



Evolução do CAPEX



O CAPEX totalizou R\$10,1 milhões no 1T23, redução de 42,0% quando comparado ao 1T22. O CAPEX investido no trimestre, dividido pela Receita Líquida do mesmo período, atingiu 3,3%.

A queda no Capex é um reflexo do momento da Companhia. Nesse trimestre com o Projeto de Reestruturação de Pesados: fechamento de bases, distrato de clientes e em decorrência de maiores investimentos já realizados nos trimestres anteriores, a Companhia não realizou investimentos adicionais, focando apenas em investimentos para a manutenção da operação.

ROIC – RETURN ON INVESTED CAPITAL

*Milhares, exceto quando indicado

	1T23	1T22	Δ
ROIC¹			
EBITDA Ajustado² LTM	A 194.216	218.342	-11,0%
Depreciação LTM	B (92.193)	(77.831)	18,5%
Valor Residual (Imobilizado + Software)	C 179.102	155.581	15,1%
Contas a receber	417.045	366.994	13,6%
Fornecedores	(193.714)	(147.324)	31,5%
Obrigações tributárias e trabalhistas	(158.504)	(128.168)	23,7%
Capital de giro	D 64.827	91.503	-29,2%
Alíquota IR	E 34%	34%	
ROIC ((A+B)*(1-E))/(C+D)	27,6%	37,3%	-9,7 pp

1 Soma do EBITDA Ajustado LTM mais Depreciação LTM, multiplicado por (1 - Alíquota IR) dividido pelo Valor residual + Capital de Giro (A Alíquota de Imposto de Renda e Contribuição Social utilizada para o cálculo do ROIC foi de 34%).

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

Nos últimos 12 meses findos no 1T23, o ROIC atingiu 27,6%, redução de 9,7 p.p. do apresentado no mesmo período do ano anterior.

Para o cálculo do ROIC, a Companhia utilizou a taxa estatutária de 34% – e não a taxa efetiva – por entender que está temporariamente beneficiada pelo prejuízo fiscal e ágio das aquisições, e como base para o cálculo do NOPAT o EBITDA Ajustado LTM. A partir do 1T22, assim como nos períodos de comparação, passamos a utilizar o EBITDA Ajustado como base para o cálculo do NOPAT e ROIC. Desta forma, entendemos que o cálculo representa de uma melhor forma a realidade econômica do negócio.

DÍVIDA LÍQUIDA

*Milhares, exceto quando indicado

	Mar 23	Dez 22	Δ
(A) Endividamento	684.956	602.785	13,6%
Empréstimos, Financiamentos, Debêntures e Derivativos	646.258	549.638	17,6%
Contas a pagar por aquisição de controladas	38.698	53.147	-27,2%
(B) Caixa e Equivalente de Caixa	(65.582)	(163.159)	-59,8%
(C=A+B) Dívida Líquida	619.374	439.626	40,9%
(b) EBITDA LTM ¹	187.094	224.798	-16,8%
Índice de Alavancagem Financeira (C/b)	3,3x	2,0x	1,3x

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 março/23, o Índice de Alavancagem Financeira da Companhia atingiu 3,3x (vs. 2,0x em dezembro/22). No início do ano, fatores de mercado, fizeram com que a Companhia tivesse uma restrição de linha de crédito do Risco Sacado - que será explicado com maiores detalhes na seção abaixo. Para fazer frente a essa redução, a Companhia teve que utilizar parte do capital próprio e fazer a contratação de novas CCBs que incorreram no aumento de seu endividamento no período. No entanto, a Companhia se mantém atenta e diligente a esse tema.

CAPITAL DE GIRO E FLUXO DE CAIXA

Com o Projeto de Reestruturação de Pesados, a Companhia realizou o distrato de alguns contratos cuja margem era deficitária. Como consequência, além da redução de receita intencional, tivemos também um atraso no recebimento de alguns desses clientes distratados na ordem de R\$60M que impactou nosso prazo médio de recebimento.

Ademais, no início do ano, em face a eventos de mercado, referentes a linha de Risco Sacado, alguns bancos restringiram ou reduziram os limites das linhas de crédito que tinham com a Companhia, o que gerou um impacto de aproximadamente R\$90M no capital de giro da Companhia.

Para fazer frente a esse novo cenário, foi necessário realizar a contratação de novos empréstimos para suportar o capital de giro da Companhia.

AGENDA ESG

A Sequoia segue com a implementação do Programa ESG referente ao planejamento estratégico do ciclo 2022-2025, alinhado 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 três anos, destacamos abaixo ações e iniciativas realizadas no 1T23:

- Criação da Comissão Interna de Resíduos com encontros quinzenais de áreas administrativas e operacionais, a fim de promover conscientização sobre a redução da geração de resíduos em nossas operações.
- Início de coleta de resíduos recicláveis através de cooperativa local, em nossa filial de Americana.
- Elaboração do inventário de emissões referente ao ano de 2022 (em fase de validação final).
- Estruturação de KPIs ambientais e integração das áreas HSE (Saúde, Segurança e Meio Ambiente).
- Criação da Comissão de PcD's e Reabilitados com participação de equipe multidisciplinar, com objetivo de adotar as melhores soluções para integrar colaboradores ao ambiente de trabalho.

Campanhas:

- Saúde Mental (Janeiro Branco): realização de rodas de conversa sobre autoconhecimento, segurança psicológica e bem-estar.
- Prevenção as Infecções Sexualmente Transmissíveis (Fevereiro Vermelho): realização de rodas de conversa sobre o crescente índice de infecções e a importância da prevenção, associada as festividades do Carnaval.
- Prevenção ao Câncer Colorretal (Março Azul Marinho): realização de webinar sobre a prevenção do câncer colorretal e incentivo a realização de exames.
- Campanha da Mulher: abordagem da diversidade de gênero e o protagonismo feminino em todas as suas múltiplas funções, além do reforço sobre a percepção da Sequoia sem distinções, preconceitos ou qualquer forma de discriminação em nosso ambiente de trabalho.

AVISO LEGAL

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

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

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

CONTATOS RELAÇÕES COM INVESTIDORES

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

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

*Milhares, exceto quando indicado

	1T23	1T22
Receita operacional líquida	302.157	449.140
(-) Custos dos serviços prestados	(275.175)	(367.615)
(=) Lucro bruto	26.982	81.525
(-) Despesas operacionais	(68.050)	(81.504)
(=) Resultado operacional antes do resultado financeiro	(41.068)	21
(+) Resultado Financeiro	(67.081)	(30.960)
(=) Resultado antes do imposto de renda e a contribuição social	(108.150)	(30.939)
Imposto de renda e contribuição social	20.446	1.142
Prejuízo do período	(87.703)	(29.797)

BALANÇO PATRIMONIAL

*Milhares, exceto quando indicado

ATIVO	Mar 23	Dez 22	PASSIVO	Mar 23	Dez 22
Circulante			Circulante		
Caixa e equivalentes de caixa	62.872	119.349	Empréstimos, financiamentos e debêntures	27.342	20.604
Aplicações financeiras restritas CP	2.710	6.927	Instrumentos financeiros derivativos	46.671	39.374
Contas a receber	431.352	351.722	Arrendamento mercantil	83.291	81.189
Adiantamentos	13.127	18.723	Fornecedores e operações de risco sacado	163.994	182.407
Impostos a recuperar	69.279	70.277	Obrigações trabalhistas e tributárias	168.710	149.100
Despesas antecipadas	12.902	6.973	Contas a pagar por aquisição de controladas	26.678	31.524
Demais contas a receber	15.403	16.682	Outros passivos	13.253	12.441
Total do ativo circulante	607.645	590.653	Total do passivo circulante	529.939	516.639
Não circulante			Não circulante		
Aplicações financeiras restritas	-	36.883	Empréstimos, financiamentos e debêntures	572.245	489.660
Ativos de indenização na aquisição de empresas	38.274	35.384	Arrendamento mercantil	272.648	288.185
Imposto de renda e contribuição social diferidos	133.290	112.843	Obrigações com quotistas do FIDC Sequoia	-	10.212
Depósitos judiciais	12.314	11.610	Obrigações trabalhistas e tributárias	56.953	39.468
Investimentos	33.827	32.941	Contas a pagar por aquisição de controladas	12.020	21.622
Imobilizado	142.726	141.635	Provisões para demandas judiciais	92.184	109.401
Mútuo conversível	9.049	9.049	Provisões para perdas com investimentos	6.676	6.122
Intangível	680.799	693.453	Outros passivos	134	152
Direito de uso	297.123	318.401	Total do passivo não circulante	1.012.860	964.822
Total do ativo não circulante	1.347.402	1.392.198	Total do passivo	1.542.799	1.481.461
Total do ativo	1.955.047	1.982.852	Patrimônio líquido	412.248	501.391
			Total do passivo e patrimônio líquido	1.955.047	1.982.852

FLUXO DE CAIXA | MÉTODO INDIRETO

*Milhões, exceto quando indicado

	3M23	3M22
EBITDA	0,7	38,4
(+) Provisões (Reversões) e itens que não afetam Caixa	-16,2	-10,0
(=) Resultado Ajustado por efeitos não Caixa	-15,5	28,4
(+) Despesas e Receitas Financeiras Operacionais	-24,6	-14,3
(+) Variação Capital de Giro	-60,3	24,4
(=) Fluxo de Caixa Operacional	-100,4	38,5
(+) CAPEX	-10,1	-17,4
(+) Outras Atividades de Investimento	-2,0	0,0
(=) Fluxo de Caixa Livre da Empresa	-112,5	21,2
(+) Variação do Endividamento	84,5	7,1
(+) Juros Pagos (Recebidos)	-19,2	-12,4
(+) Aplicações financeiras restritas	41,1	0,0
(+) FIDC Sequoia	-12,8	0,0
(+) Arrendamentos	-22,5	-17,9
(=) Fluxo de Caixa Livre Acionista	-41,3	-2,1
(+) Pagamento de Aquisições	-15,7	-3,7
(+) Aumento de Capital (SOP)	0,5	0,7
(=) Variação de Caixa e Equivalentes	-56,5	-5,0
Prazo Médio de Recebimento (dias)	110	69
Prazo Médio de Pagamento (dias)	54	52
Conversão FCO em EBITDA	-14004%	100%