flash courier

carriers

Divulgação de Resultados

2025

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 são meramente projeções e, como tais, são baseadas exclusivamente nas expectativas da Administração 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 a mudanças sem aviso prévio. Todas as variações aqui apresentadas são calculadas com base nos números em milhões 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.

Avanços de 2025

Mar'25: Homologação do PRE, sendo liquidado durante o ano R$ 141 MM via emissão de nova ações ou pagamento em dinheiro

- R$ 6 MM a pagar no curto prazo + R$ 87 MM a pagar somente entre 2030 – 2033 (IPCA)

Out'25: Despacho dos termos da transação PGFN, com desconto de juros e multas mais o uso de prejuízos fiscais

- Transação assinada e R$ 110 MM a pagar em 15 meses (1ª em maio de 2026), podendo utilizar precatório federal cedido e financiado por terceiros

Ago a Dez'25: JiveMauá injeta R$ 85 MM em dinheiro e converte R$ 215 MM de dívidas em ações, assumindo o controle acionário

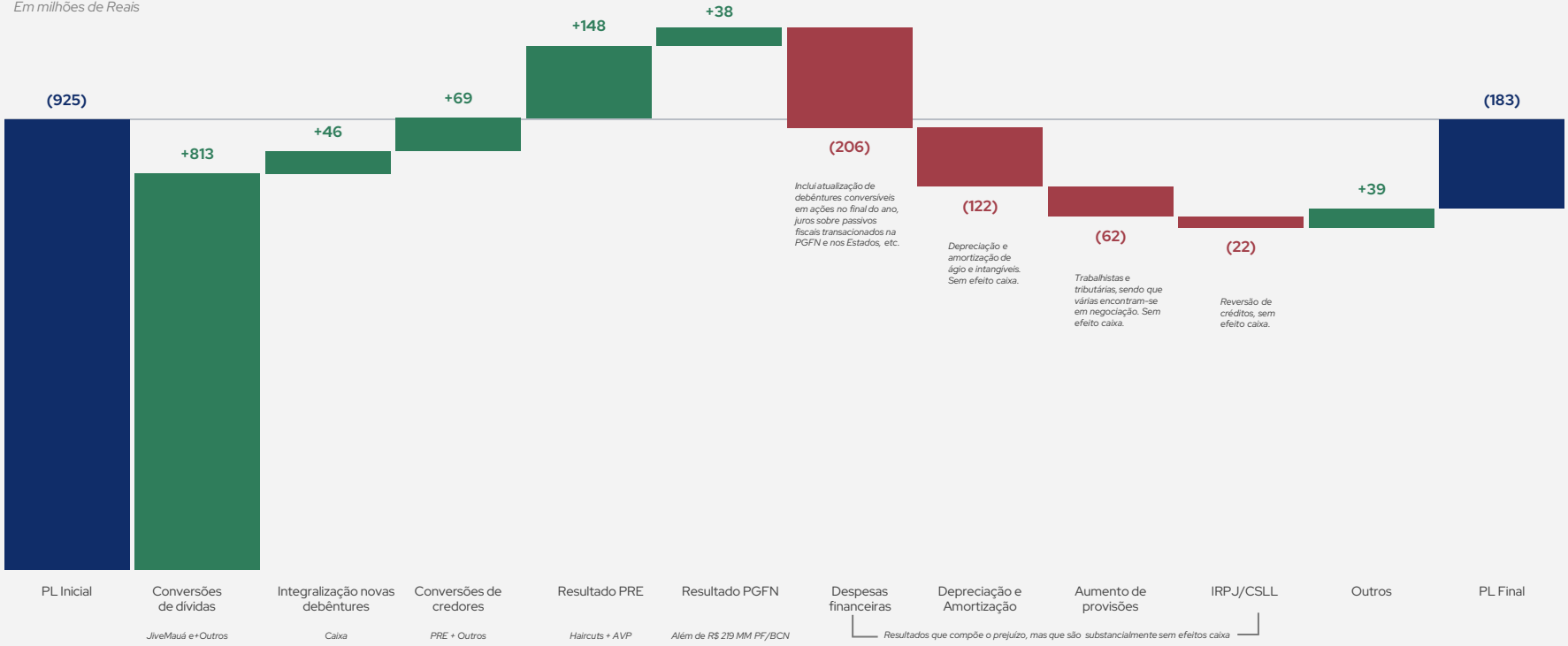
- R$ 57 MM de saldo em caixa para focar nas estratégias definidas para 2026 (ex: investir e crescer o cross-selling logístico de objetos bancários)

Dez'25: Conversão de debêntures em ações, desalavancando outros R$ 598 MM de dívidas

- R$ 430 MM de redução do saldo de empréstimos e financiamentos, melhorando o balanço, a liquidez e o rating de crédito

Evolução Patrimonial 2025

Em milhões de Reais



Situação Patrimonial 2025

Em milhões de Reais

Ativos	4T25	4T24	Δ	
Caixa	57	22	+35	Captações 9ª a 13ª debêntures
Contas a receber	84	134	(49)	
Outros ativos CP	12	31	(19)	
Ativos de Curto Prazo	**153**	**187**	**(34)**	
IR/CSLL diferido	-	260	(260)	Uso na transação com a PGFN
Imobilizado	95	128	(33)	
Ágio e intangíveis	449	512	(63)	
Leasing	35	82	(47)	
Outros ativos LP	20	63	(43)	
Ativos de Longo Prazo	**599**	**1.045**	**(446)**	

Em milhões de Reais

Passivos	4T25	4T24	Δ	
Empréstimos	(115)	(145)	+30	Em andt.: repactuações 7ª + 9ª a 12ª debêntures
Fornecedores	(43)	(350)	+307	
Leasing	(10)	(42)	+32	
Tributárias	(103)	(84)	(19)	
Trabalhistas e encargos	(16)	(54)	+38	Em andt.: transações estaduais e municipais
PGFN	(52)	-	(52)	
Outros passivos CP	(57)	(107)	(50)	Em andt.: uso de precatório financiado
Passivos de Curto Prazo	**(396)**	**(782)**	**+386**	
Empréstimos	(204)	(757)	+553	
Fornecedores	(87)	-	(87)	
Leasing	(32)	(64)	+32	
Tributárias	(65)	(238)	+173	
PGFN	(59)	-	(59)	
Contingências prováveis	(79)	(302)	+223	Em andt.: acordos em processos trabalhistas
Outros passivos LP	(14)	(14)	-	
Passivos de Longo Prazo	**(540)**	**(1.375)**	**+835**	

- Importantes avanços na **redução dos passivos** para manter liquidez.
- A **liquidez melhora** com a venda (Abr'26) do Mega Sorter Damon por R$ 38 MM e saída da logística para o e-commerce (linha de negócio gerando déficit de caixa).
- Após equacionar os passivos de tributos federais na PGFN, estamos em negociações com **Estados e Municípios** (descontos e prazos maiores para pagar).
- Com a **geração de caixa operacional** prevista, estamos projetando atingir capital circulante líquido positivo em 2026.

Em milhões de Reais

	4T25	4T24	Δ
Capital Circulante Líquido	**(243)**	**(595)**	**+352**
Venda Mega Sorter Damon 2026	38	Executado	
Repactuação 7ª + 9ª a 12ª debêntures	48	Em execução	
Alongando PGFN com precatório	52	Em execução	
Transações tributárias ICMS e ISS	58	Em execução	
Geração de caixa operacional 2026	78	Em execução	
Capital Circulante Projetado 2026	**31**		

Resultados 2025 vs. 2024

Em milhões de Reais

Destaques	4T25	4T24	Δ	12M25	12M24*	Δ
Receita Líquida**	**129,4**	**194,6**	**-33,5%**	**592,9**	**930,7**	**-36,3%**
Custo dos serviços prestados	(119,5)	(232,2)	48,5%	(552,5)	(942,3)	41,4%
Lucro Bruto	**9,8**	**(37,6)**	**126,2%**	**40,4**	**(11,6)**	**449,6%**
Margem bruta	*7,6%*	*-19,3%*	26,9 p.p.	*6,8%*	*-1,2%*	*8,0 p.p.*
SG&A	7,9	(257,5)	103,1%	(234,2)	(495,0)	52,7%
Impairment de ágio	-	-	nd	-	(480,7)	nd
Aumento dos passivos no pedido do PRE em 2024	-	(113,7)	nd	-	(113,7)	nd
Descontos na homologação do PRE em 2025	-	-	nd	87,8	-	nd
AVP dos passivos de longo prazo do PRE (receita financeira)	(2,8)	-	nd	60,2	-	nd
Ganho na Transação da PGFN (além de outros R$ 219 MM de PF/BCN)	(49,9)	-	nd	37,7	-	nd
Outras operacionais	10,3	214,4	-95,2%	40,7	212,9	-80,9%
Despesa financeira líquida (incluindo juros de debêntures conversíveis)	(59,2)	(43,9)	-34,7%	(205,9)	(206,7)	0,4%
IRPJ / CSLL (sem efeito caixa)	13,8	6,5	111,2%	(22,1)	(4,4)	-400,6%
Prejuízo Contábil	**(70,1)**	**(578,5)**	**87,9%**	**(195,4)**	**(1.099,2)**	**82,2%**
Ajustes para EBITDA	74,7	532,9	-86,0%	282,2	843,6	-66,5%
EBITDA Contábil	**4,6**	**(45,6)**	**110,2%**	**86,8**	**(255,6)**	**134,0%**
Margem EBITDA Contábil	*3,6%*	*-23,4%*	27,0 p.p.	*14,6%*	*-27,5%*	42,1 p.p.

(*) Contém os resultados pro forma não auditados do Grupo MOVE3 do 1T24. (**) Estamos reclassificando e somando à receita uma baixa definitiva de R$ 33,6 MM que contabilmente reduziu a receita líquida, mas para a qual já existia provisão para devedores duvidosos revertida contra SG&A, normalizando assim ambas as contas para fins comparativos.

Receita Líquida 2025 vs. 2024

Em milhões de Reais

Linhas de Negócios	4T25	4T24	Δ	12M25	12M24*	Δ
Entrega de objetos bancários	129,6	152,9	-15,3%	560,2	585,5	-4,3%
Logística e-commerce B2C	10,9	28,6	-61,9%	69,8	176,7	-60,5%
Logística para empresas B2B	8,3	22,4	-63,2%	49,0	179,1	-72,6%
Indoor logística	-	13,0	nd	-	89,7	nd
Outras receitas	-	6,6	nd	-	39,3	nd
Receita Bruta	**148,8**	**223,5**	**-33,4%**	**679,0**	**1.070,3**	**-36,6%**
Impostos incidentes	(19,4)	(28,9)	+32,9%	(86,1)	(139,6)	+38,3%
% Receita Bruta	*13,0%*	*12,9%*	*+0,1 p.p.*	*12,7%*	*13,0%*	*-0,3 p.p.*
Receita Líquida	**129,4**	**194,6**	**-33,5%**	**592,9**	**930,7**	**-36,3%**

- A receita líquida com **objetos bancários (Flash Courier)** manteve-se estável e com margem adequada. A Flash Courier atende aproximadamente 150 clientes, dentre os quais os principais bancos, fintechs e empresas de benefícios do país. Estamos iniciando o cross-selling de logística bancárias, incluindo as maquininhas POS na mesma malha de entrega da Flash Courier.
- A queda das receitas da logística e-commerce B2C culminou na venda do Mega Sorter Damon e cessão do contrato de arrendamento do CD em **abril de 2026**.
- Esperamos reverter a redução de receitas na linha de negócios **B2B já em 2026,** mirando voltar o faturamento a um patamar mais próximo de 2024.
- **Impostos incidentes** envolvem ICMS, ISS, PIS e Cofins.

(*) Contém os resultados pro-forma não auditados do Grupo MOVE3 do 1T24. O ITR não contém os resultados do 1T24 uma vez que o Grupo MOVE3 foi adquirido no final de março de 2024.

Maior Qualidade da Receita

Em milhões de Reais

Linhas de Negócios	Objetos Bancários	E-Com	B2B / Outros	Combinado
Receita Bruta	**560,2**	**69,8**	**49,0**	**679,0**
Impostos sobre vendas	(71,0)	(11,1)	(4,0)	(86,1)
Receita Líquida	**489,2**	**58,7**	**45,0**	**592,9**
Custos dos serviços	(404,2)	(97,7)	(50,6)	(552,5)
Lucro Bruto (ex-SG&A)	**85,0**	**(39,0)**	**(5,6)**	**40,4**

- O SG&A recorrente inclui as equipes de integração de clientes, tecnologia da informação e client experience, sendo vários alocados e com **foco full-time nas operações de objetos bancários**.
- A **estrutura de B2B** conta com equipes de gestão da logística, atendimento, gestão dos motoristas e torre de controle 24x7.

- Os custos com a logística de objetos bancários estão concentrados no CD da Sadae (3 sorters em 13.000 m2) e na malha logística das franquias entregadoras. São mais de 640 colaboradores próprios atuando em três turnos de forma a fazer a logística de aproximadamente **7 milhões de objetos por mês**.
- A logística para e-commerce manteve-se deficitária em 2024 e 2025, quando ocorreu o ramp-up do Mega Sorter Damon no CD da Mangels (arrendado). Além do CAPEX do equipamento, os principais custos incluem o arrendamento do CD, equipe própria de recepção, sorteamento e despacho, além da contratação da malha de entrega. **Pela falta de escala** para o estabelecimento de uma malha própria, os custos sempre ficaram acima dos preços cobrados dos clientes.
- A linha de negócio B2B está sendo apresentada junta com "outros" absorvendo alguns custos de desmobilização de CDs que ocorreram apenas no início de 2025. Receitas e custos também incluem venda de ativos. Para 2026 essa linha de negócio poderá ser avaliada de forma segregada, apresentando **margem operacional positiva**.

Informações Gerenciais Não-Auditadas. Não estamos apresentando comparativo 2024 por falta dessa informação no ERP da Companhia.

Planejamento 2026

Foco em **inovação e crescimento** do cross-selling logístico de objetos bancários (cartões, maquininhas POS, bobinas, material institucional, etc.)

Aumento da **logística B2B**, retomando as operações de transferências full-truck loads, operações dedicadas e 'expresso' (nicho premium)

Manutenção do capital de giro via antecipação de recebíveis performados e a performar em FIDCs ou junto aos próprios clientes instituições financeiras

Nível elevado de governança
empresa privada de logística auditada e listada na B3 Novo Mercado

Saída do B2C para e-commerce, com a venda do Mega Sorter Damon (executado)

PDV – Plano de Desligamento Voluntário para redução da mão-de-obra (executado)

Alongamento dos vencimentos 7ª, 9ª, 10ª, 11ª e 12ª emissões de debêntures (executado)

Gestão do **legado trabalhista e tributário**, compondo acordos e aderindo a programas e regimes especiais estaduais

Drivers de Geração de Caixa

Planejamento 2026	Ações em execução 2026	Retorno Esperado Curto Prazo (12m)
Rentabilidade e cross-selling em objetos bancários	1. Reforço do time comercial 2. Rentabilidade e pricing por cliente 3. Adoção de tecnologia e inovação no CX 4. Novo CD em Barueri para maquininhas POS 5. CAPEX para aumentar a capacidade operacional	Aumento do faturamento +10% e melhoria na margem
Aumento da receita logística B2B	1. Reforço do time comercial 2. Foco na logística Manaus-Sudeste ('expresso') 3. Parcerias com players frotistas	Retomada do faturamento para aprox. R$ 100 MM ano mantendo a estrutura *'asset-light'*
Saída da logística para o e-commerce	1. Venda do Mega Sorter por aprox. mesmo valor investido 2. Cessão do arrendamento CD economia ~R$ 1 MM mensal 3. PDV para ~130 colaboradores economia ~R$ 500k mensal	R$ 38 MM de caixa para investir em negócios superavitários + economia de ~R$ 2,5 MM mensais
Redução do overhead administrativo	1. Achatamento (redução dos níveis hierárquicos) 2. Utilização de IA para atividades rotineiras 3. Simplificação dos indicadores internos	Redução de ~150 colaboradores com economia de ~R$ 1,5 MM mensais
Gestão do legado	1. Transações ISS e ICMS (descontos +prazos) 2. Gestão e acordos em processos trabalhistas 3. Redução do contencioso cível e de M&A	Equilíbrio entre a geração de caixa operacional e os pagamentos do legado (caixa líquido positivo). Descontos esperados em transações estaduais e prazos alongados na transação municipal

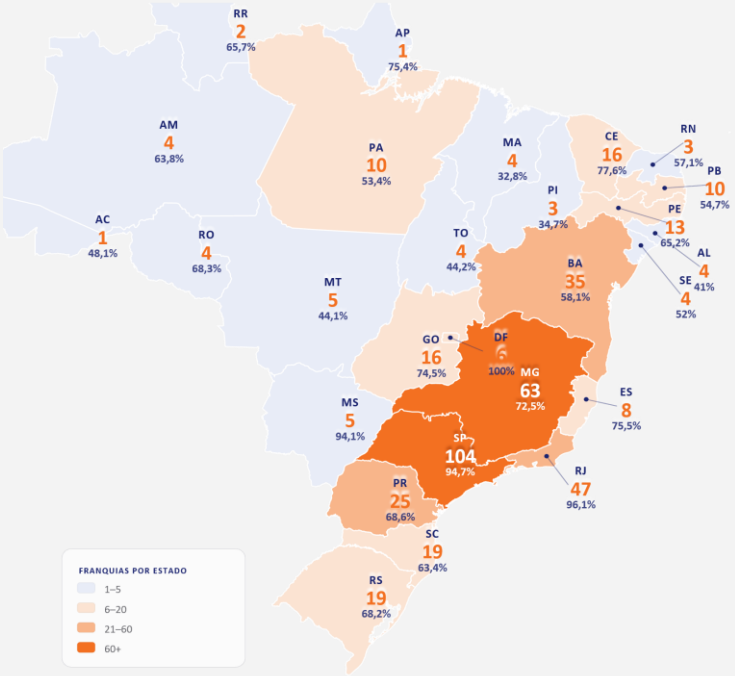
Diferencial | Cross-Selling Objetos Bancários

COBERTURA

- Malha com 435 franquias entregadoras
- Cobertura dos 26 Estados + Distrito Federal
- Entrega em 1.559 cidades
- Área de entrega atende 73% da população (81% do PIB)

CUSTO E EFICIÊNCIA

- Sistemas que garantem a rastreabilidade da logística
- Aplicativos que garantem o comprovante de entrega
- Equipe de atendimento exclusiva e dedicada
- Melhores práticas de LGPD, *cybersecurity* e anti-fraude
- DOC Flash vs. PAC Correios em média 62% mais barato
- DOC Flash vs. SEDEX Correios em média 64% mais barato



Obrigado !

ri.sequoialog.com.br