flash courier · CARRIERS

Listada B3 MN · SEQL3

COBERTURA NACIONAL (Set'26)

1.606

cidades, representando 75% da população brasileira

Entrega rastreável em tempo real em todo o território nacional



Release de Resultados

3T26 | Terceiro Trimestre de 2026

CONFERÊNCIA DE RESULTADOS

16/11/2026 · 11:00 (BRT)

3T26
Highlights

Inovação em Logística
empresa líder na logística bancária

Realizamos 20,9 milhões de entregas de **objetos bancários** através da nossa malha própria no 3T26, variação de +3,5% em relação ao 2T26

Estamos **expandindo a malha própria** de entregas (franquias entregadoras), melhorando assim a qualidade dos nossos serviços, sendo uma alternativa em relação aos Correios e fortalecendo o nosso crescimento na logística para maquininhas POS

Para aprimorar a **tecnologia** dos nossos serviços, estamos investindo em ferramentas de roteirização (efetividade de 90% para 94,5%), no uso de IA na comprovação das entregas (devoluções de 10% para 6%), na construção de data lake para acessar em tempo real cada entrega, além de um novo módulo antifraude na entrega

Com o encerramento da logística B2C, foco na receita, na gestão de custos e no uso de tecnologia a **margem bruta foi de 24,5% no 3T26** (18,4% no 2T26 e 7,2% no 1T26)

Acesse o site institucional:
https://www.flashcourier.com.br/

Fundamentos do Core
margens e geração de caixa

Margem Bruta 3T26
24,5% (18,4% no 2T26)

EBITDA Ajustado 3T26
R$ 27,1 milhões (margem de 18,5%)

Geração da operação core
R$ 24,0 milhões no 3T26

Receita Líquida 3T26
R$ 146,5 milhões (+6,3% vs. 2T26)
Crescimento +43,7% do B2B vs. 2T26

Caixa Destinado ao Legado da Sequoia/TA
R$ 19,5 milhões no 3T26
75,5% do saldo original equacionado



Resultados do 3º Trimestre de 2026

Apresentamos os resultados consolidados referentes ao terceiro trimestre de 2026 (3T26), período compreendido entre 1º de julho e 30 de setembro de 2026. As informações contábeis foram elaboradas de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil, em conformidade com os pronunciamentos do CPC e convergentes com as normas IFRS emitidas pelo IASB.

A Companhia é uma empresa de logística '*asset-light*' que detém carteira de clientes de longa data, várias franquias parceiras de negócios, expertise e tecnologia para liderar a logística de objetos bancários no país. Atua também no segmento B2B realizando a logística para grandes empresas dentro do território nacional.

A receita líquida foi de R$ 146,5 milhões no 3T26 (R$ 137,8 milhões no 2T26). A comparação com 2025 reflete o encerramento da logística B2C (e-commerce) em abril de 2026, operação que não apresentava rentabilidade. Desde então, a receita está concentrada em objetos bancários e logística B2B.

Em milhões de reais

Destaques	3T26	2T26	Δ	9M26	9M25	Δ
Receita Líquida	**146,5**	**137,8**	**+6,3%**	**412,0**	**463,5**	**-11,1%**
Custos	(110,6)	(112,4)	+1,6%	(341,5)	(432,9)	+21,1%
Lucro Bruto	**35,9**	**25,4**	**+41,3%**	**70,5**	**30,6**	**+130,4%**
Margem bruta	*24,5%*	*18,4%*	*+6,1 p.p.*	*17,1%*	*6,6%*	*+10,5 p.p.*
Mão-de-obra admin/comercial	(9,7)	(11,1)	+12,6%	(26,3)	(23,1)	-13,9%
Serviços de terceiros	(2,6)	(1,6)	-62,5%	(5,6)	(5,6)	0,0%
Contencioso jurídico	4,4	(4,0)	+210,0%	(12,4)	(57,1)	+78,3%
Provisões em recebíveis	(3,8)	(0,8)	-375,0%	(16,7)	(19,5)	+14,4%
Deprec. e amortização do ágio	(9,5)	(13,2)	+28,0%	(42,0)	(79,9)	+47,4%
Recuperação Extrajudicial	4,5	-	n.d.	4,5	87,8	-94,9%
Transação com a PGFN	(3,5)	-	n.d.	(3,5)	87,6	-104,0%
Outras receitas (despesas)	(6,5)	4,4	-247,7%	(6,7)	(26,5)	+74,7%
Ganho na venda dos ativos B2C	0,2	14,8	-98,6%	15,0	-	n.d.
Despesa financeira[1]	(34,5)	(21,1)	-63,5%	(90,5)	(83,7)	-8,1%
IRPJ/CSLL	-	-	n.d.	4,2	(35,9)	+111,7%
Prejuízo Contábil	**(25,1)**	**(7,2)**	**-248,6%**	**(109,5)**	**(125,3)**	**+12,6%**
Ajustes para EBITDA	46,4	36,7	+26,4%	135,5	208,5	-35,0%
EBITDA[1]	**21,3**	**29,5**	**-27,8%**	**26,0**	**83,2**	**-68,8%**
EBITDA Ajustado[2]	**27,1**	**24,1**	**+12,4%**	**65,8**	**1,5**	**n.a.**
Margem EBITDA Ajustado	*18,5%*	*17,5%*	*+1,0 p.p.*	*16,0%*	*0,3%*	*+15,7 p.p.*

(1) 9M25 inclui R$ 63,0 M de ajuste a valor presente do plano de recuperação extrajudicial classificado como receita financeira (não recorrente)

(2) Reapresentando, incluindo os ganhos pela baixa de arrendamentos, que são não recorrentes

A margem bruta atingiu 24,5% no 3T26 (18,4% no 2T26), com lucro bruto de R$ 35,9 milhões (R$ 25,4 milhões no 2T26). No acumulado de 9M26, a margem bruta foi de 17,1% (6,6% em 9M25), refletindo a concentração da receita nas linhas de objetos bancários e logística B2B após o encerramento da operação B2C. Além do encerramento do B2C, a melhora da margem advém do esforço do time comercial para trazer novos clientes e aumentar o share/volumes em clientes já existentes, da gestão dos SLAs contratuais (ex: reduções de penalidades por atrasos), da expansão da malha própria para atender localidades mais remotas e da atuação de uma nova equipe de precificação e gestão das margens.

Também atuamos na manutenção dos custos em níveis competitivos via ganhos de produtividade/escala, redução do absenteísmo dos nossos funcionários e no lançamento de ferramentas que aumentam a produtividade dos entregadores contratados pelos franqueados (ex: aplicativo de roteirização para os entregadores e sistema para auxiliar as franquias a gerir os seus indicadores de desempenho).

A melhoria da margem pode ser percebida no quadro abaixo:

Em milhões de reais

Comportamento da Margem bruta	1T25	2T25	3T25	4T25	1T26	2T26	3T26
Receita líquida	153,6	157,5	152,4	129,4	127,8	137,8	146,5
Custos	(147,7)	(143,6)	(141,7)	(119,5)	(118,5)	(112,4)	(110,6)
Lucro bruto	**6,0**	**13,9**	**10,7**	**9,8**	**9,2**	**25,4**	**35,9**
Margem bruta	*3,9%*	*8,8%*	*7,0%*	*7,6%*	*7,2%*	*18,4%*	*24,5%*

O EBITDA Contábil foi de R$ 21,3 milhões no trimestre (R$ 29,5 milhões no 2T26). O EBITDA Ajustado totalizou R$ 27,1 milhões no 3T26 (R$ 24,1 milhões no 2T26), com margem de 18,5% sobre a receita líquida (17,5% no 2T26).

O prejuízo foi de R$ 25,1 milhões no 3T26 (prejuízo de R$ 7,2 milhões no 2T26), sendo que a depreciação e amortização, incluindo a parcela registrada nos custos, representa R$ 11,9 milhões no 3T26 (R$ 15,6 milhões no 2T26) e R$ 9,4 milhões de ajuste a valor presente no 3T26, ambos sem efeito caixa imediato.

O caixa operacional do core, proveniente das operações recorrentes e excluindo os recebimentos extraordinários e o caixa destinado ao pagamento do passivo de legado, somou R$ 1,0 milhão no 3T26 e R$ 39,6 milhões em 9M26. A geração da operação core foi de R$ 24,0 milhões no 3T26 e R$ 53,2 milhões em 9M26, sendo que R$ 9,4 milhões foram utilizados para arcar com as operações deficitárias do B2C até a sua venda em abril de 2026 (ver Geração e Alocação de Caixa).

Qualidade da Receita e Posição Competitiva

A Flash Courier é líder de mercado na logística de objetos bancários, com 6,9 milhões de entregas por mês e cobertura de 1.606 municípios na data-base por meio de sua rede de franquias entregadoras. O relacionamento médio de 12 anos com os principais bancos clientes confere previsibilidade aos fluxos de receita.

A Carriers atua na logística para empresas B2B unificando tecnologia proprietária, equipe própria e mais de 400 parceiros cadastrados. A precificação é feita por projeto/fretamento, o que reduz a exposição a variações de volumes. Não operamos com risco de volume em carga fracionada e encerramos as malhas nacionais, focando em projetos logísticos para atender as dores específicas de grandes empresas.

A receita bruta foi de R$ 167,6 milhões no 3T26 (R$ 157,6 milhões no 2T26), concentrada em objetos bancários (82,4% do total) e logística B2B (16,9% do total). A logística para e-commerce (B2C) foi encerrada em abril de 2026 e deixou de gerar receita recorrente, o que melhorou o mix de receita da Companhia.

Em milhões de reais

Receitas	3T26	2T26	Δ	9M26	9M25	Δ
Logística de objetos bancários	138,1	137,8	+0,2%	404,4	430,7	-6,1%
Logística B2B	28,3	19,7	+43,7%	59,6	39,2	+52,0%
Logística B2C *(descontinuada)*	-	0,1	n.d.	6,4	58,9	-89,1%
Outras	1,2	-	n.d.	1,2	0,5	+9,1%
Receita Bruta	**167,6**	**157,6**	**+6,3%**	**471,3**	**529,3**	**-10,9%**
Impostos incidentes	(21,1)	(19,8)	-6,6%	(59,6)	(65,8)	+10,6%
% Receita Bruta	*-12,6%*	*-12,6%*	-	*-12,6%*	*-12,4%*	*-0,02 p.p.*
Receita Líquida	**146,5**	**137,8**	**+6,3%**	**412,0**	**463,5**	**-11,1%**
Objetos bancários (%)	*82,4%*	*87,4%*	*-5,0 p.p.*	*85,8%*	*81,4%*	*+4,4 p.p.*
Logística B2B (%)	*16,9%*	*12,5%*	*+4,4 p.p.*	*12,6%*	*7,4%*	*+5,2 p.p.*

No 3T26, destacamos as seguintes iniciativas na linha de receita de objetos bancários:

1. Início das operações de um novo CD para a logística de maquininhas POS em Barueri;

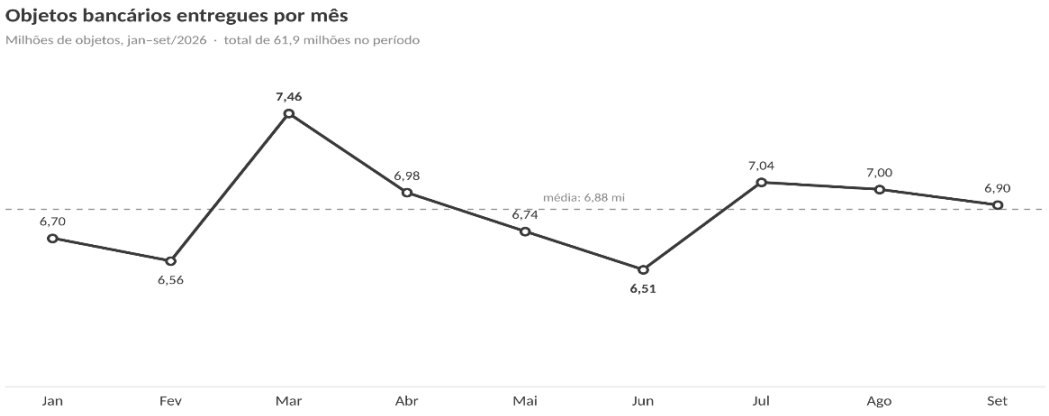
2. Expansão do serviço DOC+E como alternativa aos Correios para localidades remotas. Esse serviço é mais barato que o similar dos Correios, capturando melhores margens e expandindo a malha própria da Flash Courier junto com a estratégia de logística de maquininhas POS; e

3. Aquisição de dois novos sorters para aumentar a capacidade de separação e roteirização dos cartões bancários por destinação/franquias em 20% a partir do início de 2027.

A receita de objetos bancários foi de R$ 138,1 milhões no 3T26 (R$ 137,8 milhões no 2T26). A variação negativa em relação ao mesmo período de 2025 decorre da internalização da logística de cartões por um marketplace e do encerramento das atividades de uma instituição financeira no final do ano passado. Já a variação do trimestre reflete um aumento de 3,5% no volume de entregas com uma redução do ticket médio em função da menor utilização dos Correios pela própria Flash.

Como o valor cobrado aos clientes para repostar nos Correios é superior ao valor cobrado quando utilizamos a malha própria, a migração dos Correios para a malha própria reduz o ticket médio da nossa receita, mas gera margem maior e nos permite expandir a malha própria via abertura de novas franquias ou atendimento em novos CEPs. Esse movimento continuará sendo adotado nos próximos trimestres para que possamos expandir a malha própria, atendendo a uma demanda dos nossos clientes, além de permitir a capilaridade exigida na linha de negócios da logística de maquininhas POS.

O volume médio de entregas de cartões tem se mantido próximo a 6,9 milhões por mês, com oscilações em meses de campanhas de clientes importantes (março), na Copa do Mundo de 2026 (junho) e em meses com menos dias úteis (fevereiro).



Também roteirizamos para clientes 0,9 milhão de objetos bancários no trimestre (4% da volumetria dos sorters), cobrando somente por esse serviço, uma vez que a postagem é realizada pelos próprios clientes nos Correios.

A logística de maquininhas POS ainda está em fase inicial, mas a Companhia abriu um novo CD em Barueri e um time experiente desse segmento já foi contratado para liderar o avanço dessa logística através das franquias e da malha de logística de cartões.

A receita de logística B2B foi de R$ 28,3 milhões no 3T26 (R$ 19,7 milhões no 2T26), em função da retomada do crescimento dessa linha de negócios com a utilização da marca Carriers para novos contratos, principalmente com marketplaces. O diferencial da Carriers está na tecnologia e na gestão de cada transporte atrelada ao cumprimento das obrigações legais (compliance), como é o caso do respeito ao piso mínimo de frete da ANTT. Foram realizadas 18.456 viagens no 3T26 (11.496 no 2T26).

Onde Estamos Investindo

Os investimentos estão concentrados em tecnologia, dados e automação para elevar a segurança das entregas, aumentar a eficiência operacional e acelerar a geração de receita.

Flash Retira	Através de parceiros que utilizam o sistema Flash, a empresa atende clientes em áreas remotas, cidades pequenas e/ou evita a devolução e destruição de cartões quando o courier não consegue fazer a entrega. O cartão espera pelo cliente num ponto perto de casa.
IA aplicada à segurança e qualidade das Entregas	O app Flash valida automaticamente a foto da entrega para elevar a qualidade, reduzir falsas entregas e combater fraudes. A solução já está em produção e apresenta, até o momento, aumento das fotos registradas dentro do raio correto de 85,8% para 93,4% e redução das devoluções de 10% para 6% (novembro, até a data de divulgação, em comparação com outubro de 2026), aumentando a receita e a margem bruta.
Roteirizador inteligente de entregas com auditoria	O app monta rotas de forma inteligente e mantém o histórico das decisões, permitindo rastrear desvios. A iniciativa aumenta a eficiência operacional, reduz tempo e combustível e registra aumento da efetividade das entregas de 90% para 94,5% e de 5% no rastreamento dentro do alvo de 500 metros (mesma base de comparação).
Módulo antifraude na entrega	Integra checagem da base de acareação, fotos, roteirização, biometria dupla e um processo de exceção para troca de aparelho. A iniciativa reduz fraudes na entrega, protege os bancos e evita perdas financeiras.
Chat fechado na entrega	Permite contato estruturado com o destinatário do cartão ou da maquininha (POS) para agilizar a entrega, preservando a privacidade com sobrenome e telefone mascarados e conversas conduzidas por opções de navegação. O resultado esperado é maior agilidade e efetividade das entregas.
Automações *de Client Experience* (CX)	Automatiza fluxos manuais entre franquias e o atendimento aos clientes com o uso de IA nos níveis 1 e 2. Esperamos reduzir custos, melhorar os indicadores e ter maior satisfação na interação com os bancos.
Data Lake de 100% das entregas e Torres de Controle	Consolida centenas de BIs em um repositório único em nuvem. A primeira fase, de migração para a nuvem, criará a base para escalar automações, processos, análises, gráficos, relatórios e soluções de IA. Sobre essa base, implantaremos torres de controle automatizadas que monitoram, em tempo real, os indicadores de franquias e clientes. Modelos preditivos antecipam desvios de prazos, devoluções e riscos operacionais e disparam ações de correção de forma proativa. O Data Lake também dará a cada cliente acesso à base de dados de forma equalizada, com o mesmo padrão, a mesma atualização e a mesma fonte de verdade.
Automação do *onboarding* de novos clientes e serviços	Elimina etapas manuais e redundantes do processo de entrada de novos clientes. A solução reduz em aproximadamente 15 dias o tempo até o início da geração de receita, antecipando a produção dos serviços e das entregas.

Composição dos Custos e Lucro Bruto

Em milhões de reais

Custos e Lucro Bruto	3T26	2T26	Δ	9M26	9M25	Δ
Receita Líquida	**146,5**	**137,8**	**+6,3%**	**412,0**	**463,5**	**-11,1%**
Franquias e fretes	(92,9)	(92,1)	-0,9%	(274,8)	(340,6)	+19,3%
Mão-de-obra direta	(12,9)	(12,2)	-5,7%	(42,0)	(77,6)	+45,9%
Perdas / não-conformidade	0,7	(0,1)	+800,0%	(3,0)	(0,1)	-2.900%
Depreciação e amortização	(2,4)	(2,4)	0,0%	(7,2)	(9,0)	+20,0%
Outros custos	(3,1)	(5,6)	+44,6%	(14,5)	(5,6)	-158,9%
Lucro Bruto	**35,9**	**25,4**	**+41,3%**	**70,5**	**30,6**	**+130,4%**
Margem bruta	*24,5%*	*18,4%*	*+6,1 p.p.*	*17,1%*	*6,6%*	*+10,5 p.p.*

A margem bruta foi de 24,5% no 3T26 (18,4% no 2T26). O encerramento da logística B2C eliminou os custos de uma malha mais extensa e as perdas operacionais dessa linha, o que contribuiu para a expansão da margem bruta ao longo de 2026: 7,2% no 1T26, 18,4% no 2T26 e 24,5% no 3T26. Também contribuíram as ações que estão sendo implementadas para melhoria da qualidade da receita em objetos bancários com gestão dos custos com franquias e folha.

Fretes são utilizados nas coletas e nas transferências de objetos bancários entre municípios, além dos serviços de logística do B2B. Já as franquias parceiras assumem a entrega de objetos bancários ao cliente final. Em 9M26, o somatório desses custos representou 66,7% da receita líquida e apresentou redução de 6,8 pontos percentuais na comparação com 9M25.

A produtividade da mão-de-obra operacional nas atividades de coleta, separação e transferência de objetos bancários manteve-se estável no 3T26, com custo equivalente a 8,8% da receita líquida. No período de 9M26, esse custo apresentou redução de 6,5 pontos percentuais na comparação com 9M25. O índice de absenteísmo foi de 2,7% em 9M26 (8,7% em 9M25).

A depreciação e amortização tem se reduzido ao longo dos anos à medida que o grupo se tornou 'asset-light', com menor necessidade de capital empregado em ativo imobilizado. Os centros de distribuição e frota logística são arrendados de terceiros.

Outros custos incluem seguros, manutenção de CDs e aluguéis que não se enquadram no conceito do IFRS 16. O aumento no período de 9M26 versus 9M25 decorre da renovação por 5 anos do arrendamento do CD da Sadae (operação de roteirização de cartões) e do arrendamento do novo CD de Barueri (tags, bobinas e maquininhas POS).

Composição das Despesas (SG&A)

Em milhões de reais

SG&A	3T26	2T26	Δ	9M26	9M25	Δ
Receita Líquida	**146,5**	**137,8**	**+6,3%**	**412,0**	**463,5**	**-11,1%**
SG&A	**(25,8)**	**(41,1)**	**+37,2%**	**(123,7)**	**(154,3)**	**+19,8%**
% Receita Líquida	*-17,6%*	*-29,8%*	*+12,2 p.p.*	*-30,0%*	*-33,3%*	*+3,3 p.p.*
(+) Depreciação e Amortização	**9,5**	**13,2**	**+28,0%**	**42,0**	**79,9**	**+47,4%**
(+) Efeitos Não Recorrentes	**2,5**	**13,2**	**-81,1%**	**48,7**	**35,3**	**+38,0%**
Contencioso jurídico	4,4	(4,0)	+210,0%	(12,4)	(57,1)	+78,3%
Provisão contas a receber	(3,8)	(0,8)	-375,0%	(16,7)	(19,5)	+14,4%
Baixas / Ajustes	(5,5)	(6,3)	+12,7%	(14,0)	(29,1)	+51,9%
Descontos PRE	4,5	-	n.d.	4,5	87,8	-94,9%
Rescisões trabalhistas	(2,1)	(2,1)	-	(10,1)	(17,4)	+42,0%
SG&A Ajustado	**(13,8)**	**(14,7)**	**+6,1%**	**(33,0)**	**(39,1)**	**+15,6%**
% da Receita Líquida	*-9,4%*	*-10,7%*	*+1,2 p.p.*	*-8,0%*	*-8,4%*	*+0,4 p.p.*

No SG&A há o registro da amortização de ágios decorrentes de aquisições (M&A), sem impacto direto no caixa. A depreciação e amortização somou R$ 9,5 milhões no 3T26 (R$ 13,2 milhões no 2T26).

O SG&A inclui provisões relacionadas aos passivos de legado (tributários, trabalhistas e cíveis), que variam conforme o andamento das negociações. Esses efeitos são tratados como não recorrentes no EBITDA Ajustado, e a trajetória dos passivos de legado está na seção Normalização do Balanço.

As provisões para potenciais perdas em contas a receber são mais comuns nas linhas de negócios B2C e B2B, não existindo provisionamento relevante na linha de negócio de objetos bancários (pelo tipo de cliente que contrata a logística de objetos bancários).

O encerramento das operações de B2C, em abril de 2026, incluiu a venda do Mega Sorter para um marketplace, a cessão do contrato de arrendamento do centro de distribuição e um Programa de Demissão Voluntária ("PDV").

Os valores de 9M25 incluem os ganhos reconhecidos na homologação do Plano de Recuperação Extrajudicial ("PRE"), sendo R$ 87,8 milhões registrados no SG&A (descontos) e R$ 63,0 milhões como receita financeira (AVP), o que deve ser considerado na comparação com 9M26.

As despesas com mão-de-obra administrativa e comercial foram de R$ 9,7 milhões no 3T26 (R$ 11,1 milhões no 2T26), refletindo redução realizada após a desmobilização da linha de negócio do B2C.

Reconciliação do EBITDA Ajustado

Para fins de apuração do EBITDA Contábil, excluímos do lucro (prejuízo) os impactos da depreciação e amortização, os resultados financeiros e o resultado com imposto de renda e contribuição social, conforme a Resolução CVM nº 156/2022.

Com a saída do B2C, a receita passou a se concentrar em linhas rentáveis: objetos bancários, em que a Flash Courier é líder de mercado, e logística B2B para grandes empresas. Em 9M26, a margem EBITDA Ajustado foi de 16,0% (0,3% em 9M25).

Para estimar o EBITDA Ajustado, estamos também excluindo o impacto negativo da linha de negócios B2C, descontinuada em abril de 2026, além da reversão dos principais elementos não recorrentes: valor líquido contábil da venda dos ativos da linha de negócios B2C, variações em provisões para contingências que possuem correlação com o legado (trabalhistas, cíveis e tributárias), provisões para perdas de recebíveis, além dos ganhos do Plano de Recuperação Extrajudicial, da Transação com a PGFN e da baixa de arrendamentos.

Após os ajustes dos itens não recorrentes, o EBITDA Ajustado foi de R$ 27,1 milhões no 3T26, com margem de 18,5% sobre a receita líquida (17,5% no 2T26). Calculamos o EBITDA Ajustado conforme segue:

Em milhões de reais

EBITDA Ajustado	3T26	2T26	Δ	9M26	9M25	Δ
Receita Líquida	**146,5**	**137,8**	**+6,3%**	**412,0**	**463,5**	**-11,1%**
EBITDA	**21,3**	**29,5**	**-27,8%**	**26,0**	**83,2**	**-68,8%**
(+) EBITDA B2C (a)	-	(3,0)	n.d.	(9,4)	-	n.d.
(+) Contencioso jurídico (b)	4,4	(4,0)	+210,0%	(12,4)	(57,1)	+78,3%
(+) Provisão contas a receber (c)	(3,8)	(0,8)	-375,0%	(16,7)	(19,5)	+14,4%
(-) Descontos PRE (d)	4,5	-	n.d.	4,5	87,8	-94,9%
(-) Descontos PGFN (d)	(3,5)	-	n.d.	(3,5)	87,6	-104,0%
(+) Baixas / Ajustes (e)	(5,5)	(6,3)	+12,7%	(14,0)	(29,1)	+51,9%
(-) Ganho contábil dos ativos B2C (f)	0,2	14,8	-98,6%	15,0	-	n.d.
(+) Rescisões trabalhistas (g)	(2,1)	(2,1)	-	(10,1)	(17,4)	+42,0%
(-) Baixa de arrendamento (h)	-	6,8	n.d.	6,8	29,4	-76,9%
EBITDA Ajustado	**27,1**	**24,1**	**+12,4%**	**65,8**	**1,5**	**n.a.**
Margem EBITDA Ajustado	*18,5%*	*17,5%*	*+1,0 p.p.*	*16,0%*	*0,3%*	*+15,7 p.p.*

Nota de reapresentação: estamos tratando neste release como não recorrentes os ganhos nas negociações envolvendo a cessão e a reversão da obrigação do contrato de arrendamento do CD da Mangels no 2T26, reconhecidos como "outras receitas operacionais", no valor de R$ 6,8 milhões. No período de 9M25 também houve reconhecimento de ganhos nessas negociações de R$ 29,4 milhões, afetando positivamente o EBITDA daquele período e impactando o comparativo com o mesmo período deste ano.

(a) EBITDA B2C: resultado operacional residual da linha de logística para e-commerce, encerrada em abril de 2026.
(b) Contencioso jurídico: variação das provisões para contingências trabalhistas, cíveis e tributárias relacionadas ao legado.
(c) Provisão contas a receber: perdas esperadas em recebíveis, concentradas nas linhas B2C e B2B.
(d) Descontos PRE e PGFN: ganhos reconhecidos na homologação do PRE e na Transação Individual com a PGFN.
(e) Baixas / Ajustes: ajustes provenientes do legado, como confissões de dívidas e reconciliações de depósitos judiciais.
(f) Valor de venda menos baixa do valor residual contábil dos ativos B2C: reconhecido substancialmente no 2T26 (R$ 14,8 milhões), com complemento de R$ 0,2 milhão no 3T26, e integra o acumulado de 9M26.
(g) Rescisões trabalhistas: custos de desligamento relacionados à reestruturação das operações.
(h) Baixa de arrendamento: baixa de contratos de arrendamento, sendo que o impacto positivo no 2T26 decorre da cessão do contrato do CD Mangels (B2C).

Normalização do Balanço

Em milhões de reais

Contas patrimoniais	3T26	2T26	Δ	Descrição da Variação
Ativos				
Caixa	34,0	46,2	(12,2)	Ver "Geração e Alocação de Caixa"
Contas a receber	97,5	85,4	12,1	Cliente B2B pediu Recup. Judicial
Tributos a recuperar	4,2	4,1	0,1	
Imobilizado	54,8	60,1	(5,3)	Venda dos ativos B2C
Intangível	422,0	427,8	(5,8)	Amortização do ágio
Direito de uso - Arrendamentos	14,5	2,7	11,8	Renovação do arrendamento da Sadae
Outros ativos de curto prazo	9,1	18,1	(9,0)	Recebimento 3T26 pela venda do B2C
Outros ativos de longo prazo	22,0	20,7	1,3	Aumento de depósitos judiciais
Passivos				
Fornecedores de curto prazo	(48,6)	(51,7)	3,1	Operações, com giro inferior ao ctas rec
Fornecedores de longo prazo	(95,7)	(94,1)	(1,6)	Recup. Extrajudicial reajustado por IPCA
Empréstimos de curto prazo	(49,5)	(131,0)	81,5	Repactuação com Jive
Empréstimos de longo prazo	(299,5)	(204,1)	(95,4)	Repactuação dívidas Jive na 14ª emissão
Arrendamentos	(15,2)	(3,2)	(12,0)	Renovação do arrendamento da Sadae
Obrigações fiscais	(182,6)	(177,0)	(5,6)	Indexação (-) amortização
Parcelamento na PGFN	(95,0)	(107,1)	12,1	Quitação com precatório cedido
Provisão para contingências fiscais	(23,4)	(21,8)	(1,6)	Indexação
Provisão para contingências cíveis	(10,3)	(9,4)	(0,9)	
Provisão para contingências trabalhistas	(48,0)	(56,1)	8,1	Acordos e encerramento de processos
Adiantamentos de clientes	(19,9)	(22,8)	2,9	
Outros passivos de curto prazo	(30,9)	(25,6)	(5,3)	Precatório a pagar R$ 8 MM
Outros passivos de longo prazo	(17,4)	(13,9)	(3,5)	Precatório a pagar R$ 8 MM
Patrimônio líquido contábil	**(277,8)**	**(252,7)**		

O patrimônio líquido era negativo em R$ 277,8 milhões ao final do 3T26 (negativo em R$ 252,7 milhões no 2T26). Em 2026, o principal evento patrimonial foi o aumento de capital social de R$ 566,6 milhões, decorrente principalmente da conversão mandatória de debêntures em ações. Com a conversão, o controle da Companhia passou a ser exercido por fundos geridos pela JiveMauá, conforme fato relevante de 06/02/2026.

As principais variações de ativos e passivos no 3T26 refletem: (i) R$ 23,0 milhões (R$ 13,6 milhões líquidos de AVP) a receber de cliente que protocolou pedido de recuperação judicial; (ii) a quitação de parte da Transação com a PGFN mediante utilização de precatório federal adquirido de terceiros, com prazo maior para pagamento; e (iii) a redução de R$ 8,1 milhões (−14,4%) nas provisões para contingências trabalhistas, resultado dos acordos firmados e do encerramento de processos do legado.

Dívida Líquida

No final de 2023, a Companhia acordou com bancos e debenturistas a reestruturação da sua dívida financeira, migrando 78% das dívidas bancárias de capital de giro (R$ 320 milhões em valores da época) para debêntures mandatoriamente conversíveis em ações, com repactuação do saldo remanescente para carência de pagamento de juros por 3 anos e amortização de principal por 5 anos. Também ocorreu a migração de 79% da 3ª emissão (R$ 242 milhões em valores da época) para debêntures mandatoriamente conversíveis em ações, alongando o saldo remanescente da 3ª emissão para carência de pagamento de juros por 3 anos e amortização de principal bullet em 6 anos.

Dívida Líquida	3T26	2T26	Δ	Curto Prazo	Longo Prazo
Capital de giro (repac. acordo global)	(151,3)	(147,7)	(3,6)	-	(151,3)
3ª emissão (repac. acordo global)	(28,6)	(27,6)	(1,0)	(2,7)	(25,8)
7ª emissão (1ª série cash)	(26,5)	(25,3)	(1,2)	-	(26,5)
7ª emissão (2ª série conversível)	(11,5)	(11,1)	(0,4)	-	(11,5)
Capital de Giro (Jive)	-	(19,8)	19,8	-	-
5ª emissão (Jive)	-	(5,3)	5,3	-	-
9ª a 12ª emissões (Jive)	-	(58,5)	58,5	-	-
14ª emissão (Jive)	(88,2)	-	(88,2)	(3,8)	(84,4)
Lastreadas em recebíveis (FIDCs)	(16,7)	(11,8)	(4,9)	(16,7)	-
Cessões de recebíveis (FIDCs)	(9,5)	(9,0)	(0,5)	(9,5)	-
Operações com bancos que são clientes	(10,4)	(14,1)	3,7	(10,4)	-
Outros	(6,4)	(4,9)	(1,5)	(6,4)	-
Dívida Bruta Contábil	**(349,1)**	**(335,1)**	**(14,0)**	**(49,5)**	**(299,6)**
7ª emissão (2ª série conversível)	11,5	11,1	0,4	-	11,5
Adiantamento de clientes	(19,9)	(22,8)	2,9	(17,8)	(2,1)
Caixa e equivalentes de caixa	34,0	46,2	(12,2)	34,0	
Dívida Líquida Tesouraria	**(323,5)**	**(300,6)**	**(22,9)**	**(33,3)**	**(290,2)**

O adiantamento de clientes de R$ 19,9 milhões incluído no quadro acima refere-se a um banco cliente e está classificado contabilmente como adiantamento em razão do instrumento contratual. A essência é uma antecipação de performado e a performar com prazo de 18 meses e amortização descontada de parte dos serviços prestados mensalmente. A administração controla esse adiantamento da mesma forma que outros empréstimos.

As operações lastreadas em recebíveis, operações com bancos clientes e os adiantamentos de clientes, totalizando R$ 56,5 milhões no 3T26 (R$ 57,7 milhões no 2T26), têm sido realavancadas periodicamente através do faturamento da Flash Courier.

Da 7ª emissão de debêntures mandatoriamente conversíveis há um saldo em aberto de R$ 11,5 milhões, sendo que o PU de conversão na data atual deste release resultaria na entrega de 702 ações (0,002% de diluição sobre as ações atuais em circulação). A administração controla essa série como instrumento mandatoriamente conversível em ações até 31 de dezembro de 2027.

Gestão do Legado Sequoia / Transportadora Americana

A redução dos passivos de legado avança por meio do Plano de Recuperação Extrajudicial, da Transação Individual com a PGFN e de negociações conduzidas por equipe dedicada aos passivos trabalhistas, cíveis e tributários. Os quadros abaixo apresentam o montante já equacionado, o passivo residual e o cronograma contratual de vencimentos.

Em milhões de reais

Passivos de legado	Saldo original	Equacionado	%	Saldo 3T26	Saldo 2T26	Δ trimestre
Dívidas Acordo Global	(704,9)	525,0	74,5%	(179,9)	(175,3)	-2,6%
Credores Recup. Extrajud.	(328,7)	236,7	72,0%	(92,0)	(93,3)	+1,4%
Parcelamento PGFN	(631,7)	536,7	85,0%	(95,0)	(107,1)	+11,3%
ICMS/ISS Parcelados	(92,5)	26,0	28,1%	(66,5)	(77,4)	+14,1%
Acordos trabalhistas	(18,8)	17,1	91,0%	(1,7)	(2,6)	+34,6%
Legado reestruturado	**(1.776,6)**	**1.341,5**	**75,5%**	**(435,1)**	**(455,7)**	**+4,5%**
ICMS em aberto	-	-	-	(55,9)	(47,7)	-17,2%
ISS em aberto	-	-	-	(51,3)	(44,4)	-15,5%
Contingências trabalhistas	-	-	-	(48,0)	(56,1)	+14,4%
Contingências cíveis	-	-	-	(10,3)	(9,4)	-9,6%
Contingências fiscais	-	-	-	(23,4)	(21,8)	-7,3%
Legado provisionado	**-**	**-**	**-**	**(188,9)**	**(179,4)**	**-5,3%**
Total passivos de legado	**(1.776,6)**	**1.341,5**	**75,5%**	**(624,0)**	**(635,1)**	**+1,7%**

A Companhia já transacionou débitos nos estados do PR, ES, PE, SC e GO, obtendo R$ 12,7 milhões de descontos (25,7% do débito original) e prazo médio ponderado de 9 anos para pagar R$ 35,3 milhões. Além dos débitos transacionados, existem outros parcelamentos concentrados nos estados do RJ, SP, PR, RS, AM e CE, com prazo médio de pagamento de 8 anos, que podem vir a ser inscritos em eventuais programas de transações. Em 9M26, foram pagos R$ 13,0 milhões de parcelamentos. A variação no trimestre decorre de pagamentos realizados, adesões e desistências para inscrever em dívida ativa para transacionar.

Dentro do saldo de demais obrigações fiscais, existem em aberto R$ 55,9 milhões de tributos estaduais e R$ 51,3 milhões de tributos municipais, cujas negociações estão em andamento com as respectivas procuradorias. A Companhia solicita descontos de juros e multas, parcelamento do saldo remanescente e possível uso de precatórios cedidos por terceiros.

Para as contingências trabalhistas temos realizado acordos de pagamento parcelado sem correção para os processos em fase final de execução, preservando caixa e obtendo o benefício do valor presente de prestações não corrigidas.

O cronograma abaixo considera os saldos ao final do 3T26 e os prazos previstos nos respectivos contratos e instrumentos, sem premissas de renegociação, recompra ou descontos de principal, juros ou multas.

Em milhões de reais

Vencimentos contratuais	4T26	2027	2028	2029	2030 em diante	Total
Dívidas Acordo Global	(2,7)	-	-	(42,2)	(135,0)	(179,9)
Credores Recup. Extrajud.	(0,1)	(0,6)	(0,6)	(0,7)	(90,0)	(92,0)
Parcelamento PGFN	(38,9)	(56,1)	-	-	-	(95,0)
ICMS/ISS Parcelados	(2,4)	(9,5)	(9,5)	(9,5)	(35,6)	(66,5)
Acordos trabalhistas	(0,3)	(1,4)	-	-	-	(1,7)
Legado reestruturado	**(44,4)**	**(67,6)**	**(10,1)**	**(52,4)**	**(260,6)**	**(435,1)**

As dívidas acima possuem juros amortizáveis trimestralmente a partir de agosto de 2026 (3ª emissão de debêntures, com saldo atual de R$ 28,6 milhões, sendo o vencimento do principal bullet em novembro de 2029) e a partir de agosto de 2027 (capital de giro, com saldo de R$ 151,3 milhões, sendo o principal pago trimestralmente entre agosto de 2029 e maio de 2032). O valor demonstrado acima para o 4T26 é o pagamento do cupom da 3ª emissão, tendo sido incorporados ao principal os juros da emissão até 31 de dezembro de 2025. O quadro acima não projeta os juros que serão provisionados e pagos a partir de 2027, pois o fluxo é uma representação do pagamento do saldo atual.

Os credores das opções 1 (conversão em ações), 4 (50% até maio de 2026) e 5 (30% à vista) foram integralmente quitados. Restam apenas os credores da opção 2 (2030 a 2033, corrigidos pelo IPCA) ou da opção 3 (2026 a 2033 com 70% de deságio).

No caso da PGFN, maior compromisso no 4T26 e no ano de 2027, solicitamos a repactuação do prazo de pagamento, uma vez que a transação atual foi realizada para o prazo máximo de 15 meses. À medida que os débitos são transferidos da RFB para a PGFN, os valores das parcelas aumentam de forma a respeitar o prazo máximo. Estamos aguardando a resposta da procuradoria sobre a nossa solicitação. Caso a resposta não seja positiva, continuaremos buscando prazos para ter liquidez no caixa do 4T26 e durante 2027 através da aquisição e cessão de precatórios federais.

Geração e Alocação de Caixa

O quadro abaixo separa o caixa gerado pelas operações do core, os recebimentos extraordinários e os valores destinados à equalização dos passivos de legado.

Em milhões de reais

Fluxo de caixa	3T26	2T26	Δ	9M26
Caixa inicial	**46,2**	**30,9**	**+49,5%**	**56,6**
Caixa operacional do core	1,0	22,1	-95,5%	39,6
Operações descontinuadas	-	(3,0)	n.d.	(9,4)
Contas a receber (a)	23,0	-	n.d.	23,0
Geração da operação core	**24,0**	**19,1**	**+25,7%**	**53,2**
Caixa na venda dos ativos B2C (b)	**12,0**	**28,3**	**-57,6%**	**40,3**
Fabricante do Mega Sorter (b)	-	(6,8)	n.d.	(6,8)
Credores da recup. extrajudicial (c)	(0,2)	(2,5)	+92,0%	(5,6)
Pagamento caixa PGFN (d)	(0,9)	(5,6)	+83,9%	(6,5)
Impostos parcelados (e)	(4,4)	(4,0)	-10,0%	(13,0)
Acordos trabalhistas (f)	(7,5)	(6,9)	-8,7%	(17,1)
Parcelamento Correios (g)	-	-	-	(3,5)
Outros de legado	(3,4)	(2,9)	-17,2%	(8,5)
Rescisões trabalhistas	(3,1)	(2,3)	-34,8%	(7,3)
Legado	**(19,5)**	**(31,0)**	**+37,1%**	**(68,3)**
Core + Venda B2C (-) Legado	**16,5**	**16,4**	**+0,6%**	**25,2**
Alavancagem (desalavancagem) financeira	(5,7)	(1,1)	-418,2%	(24,8)
Contas a receber em negociação	(23,0)	-	n.d.	(23,0)
Variação de caixa	**(12,2)**	**15,3**	**-179,7%**	**(22,6)**
Caixa final	**34,0**	**46,2**	**-26,4%**	**34,0**

(a) Um cliente da logística B2B protocolou pedido de recuperação judicial. As negociações encontram-se em andamento.
(b) Principal ativo vendido foi o Mega Sorter instalado em um CD arrendado; existia valor em aberto com o fabricante.
(c) Valores da opção 4 totalmente liquidados entre janeiro de 2025 e maio de 2026.
(d) Pagamento da primeira parcela da Transação Individual PGFN; não inclui a utilização de precatório adquirido.
(e) Pagamento de parcelamentos de transações e/ou adesão a regimes especiais.
(f) Acordos dentro de processos trabalhistas, normalmente na fase final de execução.
(g) Parcelamento solicitado aos Correios no último trimestre de 2025 e liquidado após aportes recebidos no início do ano.

As antecipações concedidas por clientes do setor bancário e as antecipações de recebíveis em FIDCs são renovadas de forma recorrente. No 3T26, o fluxo líquido de todas as operações financeiras foi negativo em R$ 5,7 milhões, com destaque para a amortização dos adiantamentos de dois clientes do segmento bancário com os quais estamos negociando realavancagem via novos adiantamentos.

Prioridades e Alocação de Capital

As prioridades atuais da Companhia são a consolidação das margens do core (logística de objetos bancários e logística B2B), a redução gradual dos passivos fiscais, cíveis e trabalhistas (passivos de legado) e a disciplina na alocação do caixa operacional gerado. Manteremos a empresa *asset-light* focada em linhas de negócios com boas margens.

A geração da operação core foi de R$ 24,0 milhões no 3T26 (R$ 19,1 milhões no 2T26) e corresponde à geração das linhas de objetos bancários e logística B2B, antes dos pagamentos relacionados aos passivos de legado. Da geração core, R$ 23,0 milhões encontram-se em negociação com um cliente da operação do B2B que protocolou pedido de recuperação judicial. Esse montante impactou a variação de caixa do 3T26.

Recebemos R$ 40,3 milhões referentes ao saldo da venda dos ativos da logística B2C (valor total da venda de USD 7,5 milhões, dos quais R$ 28,3 milhões foram recebidos no 2T26 e R$ 12,0 milhões no 3T26). No 2T26 quitamos o fabricante do equipamento para ter anuência para a venda do Mega Sorter.

Foram destinados R$ 19,5 milhões à equalização dos passivos de legado no 3T26 (R$ 31,0 milhões no 2T26). No 2T26 quitamos a 1ª parcela da Transação com a PGFN, no valor de R$ 5,6 milhões, garantindo assim a adesão ao parcelamento. No 3T26 utilizamos um precatório federal cedido e financiado para quitar outros R$ 14,9 milhões, não incluído no quadro acima. Em outubro protocolamos um pedido de repactuação de prazo junto à PGFN e estamos aguardando uma resposta do procurador.

As obrigações remanescentes do Plano de Recuperação Extrajudicial vencem substancialmente no longo prazo.

As antecipações concedidas por clientes do setor bancário e as cessões/operações continuaram sendo renovadas, mantendo a liquidez da Companhia através da sua carteira de recebíveis.



Governança e Eventos Recentes

Com a conversão de dívidas e aporte de capital por meio da 13ª emissão de debêntures, o controle da Companhia passou a ser exercido por fundos geridos pela JiveMauá, conforme fato relevante de 06/02/2026.

Na Assembleia Geral Ordinária e Extraordinária de 2 de outubro de 2026, os conselheiros Armando Marchesan Neto, fundador da Companhia, e Guilherme Alves Juliani, ex-CEO da Move3, deixaram o Conselho de Administração. A Companhia reconhece a contribuição de ambos para a construção do negócio.

O Conselho de Administração passa a ser composto por três membros, com maioria independente: Marcelo Adilson Tavarone Torresi (presidente, independente), Marcelo Sanchez Martins (vice-presidente) e Eduardo Gomes Fernandes (independente, eleito em março de 2026).



A recomposição da administração reflete o compromisso com os mais elevados padrões de governança, assegurando que o foco da gestão permaneça na recuperação contínua de fundamentos e na resolução definitiva do passivo do legado.

Em 23 de abril de 2026, a B3 concedeu prazo até 6 de agosto de 2027 para o reenquadramento do percentual mínimo de free float exigido pelo Regulamento do Novo Mercado, cuja regra geral prevê, no mínimo, 20% do capital social, admitindo-se 15% caso o volume médio diário de negociação seja igual ou superior a R$ 20 milhões nos últimos 12 meses. Nesse período, o free float não poderá ser inferior a 0,385%.

Outros eventos relevantes do 3º trimestre e subsequentes:

- Os acionistas aprovaram o grupamento das 6.370.488.672 ações ordinárias na proporção de 150:1 sem alterar o capital social. O capital social de R$ 2.158.350.349 passa então a ser dividido em 42.469.924 ações ordinárias, nominativas, escriturais e sem valor nominal.

- A 14ª emissão de debêntures repactuou R$ 84,3 milhões de empréstimos da Jive, sendo a 1ª série de R$ 45,7 milhões remunerada a CDI+7,8% a.a. e a 2ª série de R$ 38,6 milhões remunerada a 30% a.a. Ambas vencem em setembro de 2029, mas podem ser resgatadas antecipadamente.

- O Conselho de Administração aprovou a redução do preço de exercício das opções de compra de ações (stock options) dos diretores estatutários para R$ 3,00 (antes R$ 9,00) de forma a reter e incentivar os executivos. O volume de ações com vesting concluído totaliza 1.083.001 (2,55% das ações totais da Companhia).

- A Companhia anunciou a compra de dois sistemas de triagem para cartões bancários (sorters) que adicionarão 224 destinos de saída e capacidade agregada de 4.000 objetos por hora. A operação ganhará 20% de capacidade e aumento de eficiência a partir do início de 2027. O investimento total previsto é de R$ 925 mil, líquido dos créditos de impostos.

Aviso Legal

Este release de resultados pode conter declarações prospectivas sujeitas a riscos e incertezas. Essas declarações envolvem expectativas e estimativas da administração sobre eventos futuros que podem diferir materialmente dos resultados efetivos, em razão de fatores que incluem, entre outros: condições macroeconômicas, variações nas taxas de juros, disputas judiciais, concorrência no mercado e outros fatores fora do controle da Companhia. A Companhia não assume obrigação de atualizar as declarações prospectivas em razão de novas informações ou de eventos futuros, ressalvadas as hipóteses exigidas pela regulamentação aplicável. Os fatores de risco a que a Companhia está exposta estão descritos em seu Formulário de Referência.

As informações contidas neste documento são de caráter informativo e não constituem oferta de valores mobiliários. Este release deve ser lido em conjunto com as Informações Trimestrais (ITR) do período, objeto de revisão limitada por auditores independentes. As medições não contábeis aqui apresentadas, como EBITDA, EBITDA Ajustado, SG&A Ajustado e geração da operação core, são divulgadas nos termos da Resolução CVM nº 156/2022, não são objeto de revisão isolada pelos auditores independentes, não substituem o lucro (prejuízo) do período e podem não ser comparáveis a medidas de igual denominação divulgadas por outras companhias. Os valores estão expressos em milhões de reais e podem não somar em razão de arredondamentos. As informações trimestrais e anuais completas estão disponíveis no sistema da Comissão de Valores Mobiliários (CVM) e no site de Relações com Investidores da Companhia.

Algumas fotos são meramente ilustrativas e foram geradas por inteligência artificial (IA).

