

COBERTURA NACIONAL

412franquias em **1.632** cidades*Distribuição segura em todo o território nacional*

Release de Resultados

2T26 | Segundo Trimestre de 2026

CONFERÊNCIA DE RESULTADOS

17/08/2026 (segunda-feira) · 14h00 (BRT)

2T26

Highlights

Inovação em Solução Logística *(empresa líder na logística bancária)*

Realizamos **21,2 milhões de entregas** de objetos bancários somente no 2T26, com crescimento de +7,9% em relação ao 1T26

Estamos expandindo a **malha própria** de entregas (franquias entregadoras), melhorando assim a qualidade dos nossos serviços

Para aprimorar a **tecnologia** dos nossos serviços, estamos investindo em ferramentas de roteirização, no uso de IA na comprovação de entregas e na construção de datalake para gerir cada remessa em tempo real

Encerramos a linha de negócio B2C e otimizamos a eficiência operacional, atingindo **18,4% de margem bruta: mais que o dobro em comparação com 2025 ou mesmo com o 1T26**

Crescimento Responsável *(foco na geração de caixa)*

Receita Líquida
R\$ 137,8 milhões (+7,8%)

Lucro Bruto
R\$ 25,4 milhões (+174,7%)

EBITDA Ajustado
R\$ 30,7 milhões (+96,8%)

Caixa Operacional
+R\$ 29,3 milhões no 1S26

**Caixa Investido na
Redução dos Passivos**
(-) R\$ 24,2 milhões no 1S26

Acesse o nosso novo site institucional:
<https://www.flashcourier.com.br/>

Resultados do 2º Trimestre de 2026

Apresentamos os resultados consolidados referentes ao segundo trimestre de 2026 (2T26), período compreendido entre 1º de abril e 30 de junho 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 reportou **receita líquida** de R\$ 137,8 milhões no 2T26 (R\$ 127,8 milhões no 1T26), com lucro bruto de R\$ 25,4 milhões no 2T26 (margem de 18,4% no 2T26 vs. 7,2% no 1T26). A redução da receita em relação a 2025 reflete principalmente o encerramento da linha de negócio B2C (e-commerce) em abril de 2026. Ainda assim, o **lucro bruto** cresceu 73,9% no semestre (R\$ 34,6 milhões vs. R\$ 19,9 milhões), com margem bruta subindo de 6,4% para 13,0%.

O **prejuízo do trimestre** caiu de R\$ 77,1 milhões (1T26) para R\$ 7,2 milhões (2T26), beneficiado pela melhora na margem operacional, gestão dos passivos de legado (provisões), venda dos Mega Sorter Damon e pela redução de despesas financeiras em decorrência da capitalização de dívidas.

O **EBITDA Contábil** do trimestre foi positivo em R\$ 29,5 milhões enquanto o **EBITDA Ajustado** também foi positivo em R\$ 30,7 milhões.

Em milhões de reais

Destaques	2T26	1T26	Δ	1S26	1S25	Δ
Receita Líquida	137,8	127,8	+7,8%	265,5	311,2	-14,7%
Custos	(112,4)	(118,5)	+5,2%	(230,9)	(291,3)	+20,7%
Lucro Bruto	25,4	9,2	+176,1%	34,6	19,9	+73,9%
<i>Margem bruta</i>	<i>18,4%</i>	<i>7,2%</i>	<i>11,2 p.p.</i>	<i>13,0%</i>	<i>6,4%</i>	<i>6,6 p.p.</i>
Mão-de-obra admin. e com.	(11,1)	(5,5)	-103,6%	(16,6)	(16,3)	-1,8%
Serviços de terceiros	(1,6)	(1,5)	-8,9%	(3,1)	(4,4)	+29,6%
Jurídico e contingências	(4,0)	(12,9)	+69,3%	(16,9)	(38,6)	+56,3%
Provisões em recebíveis	(0,8)	(12,2)	+93,4%	(13,0)	(16,3)	+20,3%
Deprec. e amortização ágio	(15,6)	(21,6)	+27,9%	(37,3)	(61,3)	+39,2%
Impacto do PRE (SG&A + Fin)	-	-	nd	-	156,2	nd
Impacto da Transação PGFN	-	-	nd	-	87,6	nd
Outras receitas (despesas)	6,7	(1,9)	+449,9%	4,8	(5,0)	+196,6%
Despesa financeira	(21,1)	(34,9)	+39,6%	(56,0)	(106,4)	47,4%
IRPJ/CSLL	-	4,2	nd	4,2	(35,7)	111,7%
Lucro (Prejuízo) Contábil	(7,2)	(77,1)	+90,6%	(84,3)	(20,2)	-317,5%
Ajustes para EBITDA	36,7	52,4	-29,9%	89,1	135,4	-34,2%
EBITDA	29,5	(24,7)	+219,2%	4,8	115,2	-95,8%
EBITDA Ajustado	30,7	15,6	+96,8%	46,4	8,0	476,3%

Receita por Linha de Negócio

Em milhões de Reais

Receitas	2T26	1T26	Δ	1S26	1S25	Δ
Objetos bancários	137,8	127,7	+7,9%	265,5	287,6	-7,7%
Logística B2B	19,7	12,5	+57,9%	32,1	25,5	+25,8%
Logística para e-commerce (descontinuado)	0,1	6,1	-97,8%	6,2	42,0	-85,3%
Receita Bruta	157,6	146,2	+7,8%	303,8	355,1	-14,5%
Impostos incidentes	(19,8)	(18,4)	-7,7%	(38,3)	(43,9)	-12,9%
% Receita Bruta	-12,6%	-12,6%	-	-12,6%	-12,4%	-0,2 p.p.
Receita Líquida	137,8	127,8	+7,8%	265,5	311,2	-14,7%

A queda observada na receita decorre da descontinuação da logística B2C para o e-commerce, já que a falta de volumes/escala, além das mudanças de mercado e verticalização pelos marketplaces, não permitiram que essa linha de negócio fosse rentável. Mesmo com a reestruturação do grupo, **mantivemos estável** a linha de negócio de objetos bancários, voltando inclusive a crescer no 2T26.

A Flash Courier é líder de mercado na **logística de objetos bancários**, realizando 7,2 milhões de entregas por mês. Iniciamos o 2T26 aprimorando as nossas tecnologias e criando fóruns para debater inovação com nossos clientes e franquias entregadoras. Dentre as iniciativas mapeadas, destacam-se o desenvolvimento de APIs online, roteirização, estruturação de datalake e aplicação de tecnologias de IA para aprimorar a assertividade e eficiência dos processos e comprovação de entregas.

Inauguramos um **novo centro operacional** para a logística de maquininhas de pagamentos em Barueri, com 900 m² de galpão, 750 posições de pallets e 2 docas para entrada e saída. Com a abrangência geográfica das franquias entregadoras da Flash, queremos incrementar a receita do nosso ecossistema sendo o parceiro logístico para todos os objetos bancários dos nossos clientes.

O crescimento da receita em 2026 decorre de um aumento gradual no **ticket-médio** da entrega, enquanto os volumes permaneceram similares entre o 1T26 e o 2T26. Com o início da Copa do Mundo no final do 2T26, era esperada uma redução nos volumes de junho.

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

A receita crescente se deve a contratos de **full-truck load** para grandes indústrias, além de contratos para **milk-run** entre hubs de marketplaces.

Para a nossa operação denominada '**Expresso**' (logística rápida e segura para objetos de alto-valor) contamos com um centro de distribuição de 450 m² alugado em Manaus-AM.

Composição dos Custos e Lucro Bruto

Em milhões de Reais

Custos e Lucro Bruto	2T26	1T26	Δ	1S26	1S25	Δ
Receita Líquida	137,8	127,8	+7,8%	265,5	311,2	-14,7%
Franquias e fretes	(92,1)	(89,7)	-2,7%	(181,8)	(268,0)	+32,2%
Mão-de-obra direta	(12,2)	(17,0)	+28,3%	(29,2)	(13,9)	-110,4%
Perdas / não-conformidade	(0,1)	(3,6)	+97,2%	(3,7)	-	nd
Depreciação e amortização	(2,4)	(2,4)	-	(4,8)	(6,3)	+22,1%
Outros custos	(5,6)	(5,8)	+3,3%	(11,4)	(3,1)	-259,9%
Lucro Bruto	25,4	9,2	+176,1%	34,6	19,9	+73,9%
<i>Margem bruta</i>	<i>18,4%</i>	<i>7,2%</i>	<i>+11,2 p.p.</i>	<i>13,0%</i>	<i>6,4%</i>	<i>+6,6 p.p.</i>

Houve uma **melhora substancial na margem bruta** em função da saída do segmento de logística B2C, economias em transferências de objetos bancários, além do aumento da produtividade da mão-de-obra direta (redução de quadro e medidas para incentivar a redução do absenteísmo).

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, sendo que o somatório desses custos representa **68,5% da receita líquida**. A redução desse custo está relacionada à redução da logística B2C, a qual exige uma malha mais custosa e extensa, especialmente se contratada de terceiros.

Temos aumentado a **produtividade da mão-de-obra operacional** reduzindo o número de funcionários nas operações de coleta, separação e transferência de objetos bancários, além de redução do absenteísmo de 10,2% para 2,9% nos últimos meses.

As **perdas e não-conformidades** eram oriundas do segmento B2C (descontinuado), motivo pelo qual estão praticamente zeradas no 2T26.

A depreciação e amortização tem reduzido ao longo dos anos à medida que o grupo se tornou **'asset-light'**, não possuindo 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.

Composição das Despesas (SG&A)

Em milhões de Reais

SG&A	2T26	1T26	Δ	1S26	1S25	Δ
Receita Líquida	137,8	127,8	7,8%	265,5	311,2	-14,7%
SG&A	(11,5)	(55,6)	+79,3%	(67,1)	34,0	-297,4%
% Receita Líquida	-8,4%	-43,5%	+35,2 p.p	-25,3%	10,9%	-36,2 p.p
(+) Depreciação e Amortização	(13,2)	(19,2)	+31,3%	(32,4)	(55,1)	+41,2%
(+) Efeitos Não Recorrentes	1,7	(34,0)	+105,1%	(32,2)	107,2	-130,1%
Jurídico	(4,0)	(12,9)	+69,3%	(16,9)	(38,6)	+56,3%
Provisão contas a receber	(0,8)	(12,2)	+93,8%	(13,0)	(16,3)	+20,3%
Despesas indedutíveis (ajustes)	(6,3)	(2,9)	-116,2%	(9,2)	-	nd
Venda dos ativos B2C	14,8	-	nd	14,8	-	nd
Descontos PRE	-	-	-	-	87,8	nd
Descontos PGFN	-	-	-	-	87,6	nd
Rescisões trabalhistas	(2,1)	(5,9)	+65,1%	(8,0)	(13,4)	+40,4%
SG&A Ajustado	(0,1)	(2,5)	+97,9%	(2,5)	(18,1)	+86,1%
% da Receita Líquida	-0,1%	-1,9%	+2,0 p.p	-0,9%	-5,8%	+4,9 p.p.

No SG&A há o registro da **amortização de ágios** decorrentes de aquisições (M&A), sem impacto direto no caixa. A redução de **depreciação e amortização** decorre da redução de bens arrendados, incluindo o Centro de Distribuição onde estava localizado o Mega Sorter Damon.

O SG&A inclui diversas **provisões** que são acrescidas ou revertidas a depender do desenvolvimento das tratativas e negociações do passivo de legado. As oscilações em provisões ocorrem à medida que existem fatos novos nas diversas frentes de negociação: tributárias, trabalhistas e cíveis.

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 e serviço prestado).

As operações de B2C foram encerradas em abril de 2026 com a venda do **Mega Sorter Damon** para um marketplace, cessão do contrato de arrendamento do centro de distribuição e desligamento dos colaboradores em um Programa de Demissão Voluntária ("PDV"). O ganho líquido contábil da venda dos ativos (**venda por USD 7,5 milhões menos o valor residual contábil**) totalizou R\$ 14,8 milhões.

Em 2025, quando da homologação do **Plano de Recuperação Extrajudicial ("PRE")**, a Companhia reconheceu os ganhos positivos, sendo R\$ 87,8 milhões registrados no SG&A (descontos) e R\$ 68,4 milhões registrados como receita financeira (AVP).

Além das reduções de mão-de-obra decorrentes de sinergias entre as estruturas da Sequoia e do Grupo Move3, houve redução em 2026 em função da venda dos ativos da linha de negócios do B2C, reduzindo a complexidade das estruturas de apoio: TI, Client Experience, faturamento e cobrança, folha de pagamento e facilities.

EBITDA Contábil e EBITDA Ajustado

Para fins de apuração do **EBITDA Contábil**, excluimos do lucro (prejuízo) os impactos da depreciação e amortização, os resultados financeiros e o resultado com imposto de renda e contribuição social, conforme diretrizes do CPC 51.

Para estimar o **EBITDA Ajustado**, estamos também excluindo o impacto negativo da linha de negócios B2C, descontinuado 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 e da Transação com a PGFN.

Sendo assim, calculamos o EBITDA Ajustado conforme segue:

Em milhões de Reais

SG&A	2T26	1T26	Δ	1S26	1S25	Δ
Receita Líquida	137,8	127,8	+7,8%	265,5	311,2	-14,7%
EBITDA	29,5	(24,7)	+219,2%	4,8	115,2	-95,8%
(+) EBITDA B2C	3,0	6,4	+53,7%	9,4	-	nd
(+) Jurídico	4,0	12,9	+69,3%	16,9	38,6	+56,3%
(+) Provisão contas a receber	0,8	12,2	+93,8%	13,0	16,3	+20,3%
(-) Descontos PRE	-	-	nd	-	87,8	nd
(-) Ganho PGFN	-	-	nd	-	87,6	nd
(+) Despesas indedutíveis	6,3	2,9	-116,2%	9,2	-	nd
(-) Venda dos ativos B2C	(14,8)	-	nd	(14,8)	-	nd
(+) Rescisões trabalhistas	2,1	5,9	+65,1%	8,0	13,4	+40,4%
EBITDA Ajustado	30,7	15,6	+96,8%	46,4	8,0	+476,3%
<i>Margem EBITDA Ajustado</i>	<i>22,3%</i>	<i>12,2%</i>	<i>+10,1 p.p.</i>	<i>17,5%</i>	<i>2,6%</i>	<i>+14,9 p.p.</i>

Após ajustes dos itens não-recorrentes, o **EBITDA Ajustado representa uma margem de 22,3%** sobre a receita líquida, superior à registrada no mesmo período de 2025 e em relação ao trimestre anterior deste ano. No trimestre, o EBITDA aumentou 10,1 pontos percentuais em relação ao 1T26, resultado dos esforços dos diversos gestores em **melhorar a margem dos negócios e focar na geração de caixa**.

A redução da receita em comparação ao ano anterior não afetou o EBITDA da Companhia, pois se tornou mais importante para a atual gestão a **qualidade da receita**: objetos bancários, linha de negócio na qual a Flash Courier é líder de mercado, além da logística B2B para grandes empresas.

Variações Patrimoniais

Em milhões de Reais

Contas patrimoniais	2T26	1T26	Δ	Descrição da Variação
Ativos				
Caixa	46,2	30,9	15,3	Vide abaixo
Contas a receber	85,4	73,5	11,9	Aumento carteira B2B – prazos maiores
Tributos a recuperar	4,1	4,2	(0,1)	Substancialmente créditos CAPEX
Imobilizado	60,1	89,0	(28,9)	Venda dos ativos B2C
Intangível	427,8	435,9	(8,1)	Amortização do ágio
Direito de uso - Arrendamentos	2,7	32,9	(30,2)	Cessão do contrato CD na venda do B2C
Outros ativos de curto prazo	18,1	8,6	9,5	Adiantamentos de clientes bancários
Outros ativos de longo prazo	20,7	17,9	2,8	Substancialmente depósitos judiciais
Passivos				
Fornecedores de curto prazo	(24,2)	(28,9)	4,7	Fornecedores sendo pagos em dia
Fornecedores de longo prazo	(94,1)	(91,1)	(3,0)	Opção 2 do PRE (2030-2033; IPCA)
Empréstimos de curto prazo	(131,0)	(131,5)	0,5	Repactuação no 3T26
Empréstimos de longo prazo	(204,1)	(196,3)	(7,8)	Substancialmente 2029-2032
Arrendamentos	(3,2)	(40,5)	37,3	Cessão do contrato CD na venda do B2C
Obrigações fiscais	(177,0)	(173,6)	(3,4)	Parcelamentos e negociações ICMS e ISS
Parcelamento na PGFN	(107,1)	(112,5)	5,4	Pagamento da 1ª parcela – vide abaixo
Provisão para contingências fiscais	(21,8)	(21,9)	0,1	Em tratativas
Provisão para contingências cíveis	(9,4)	(13,4)	4,0	Acordos / ganhos de causas
Provisão para contingências trabalhistas	(56,1)	(51,5)	(4,6)	Em tratativas
Outros passivos de curto prazo	(75,9)	(74,3)	(1,6)	Adiantamentos e provisões de ctas pagr
Outros passivos de longo prazo	(13,9)	(12,2)	(1,7)	Em tratativas
Patrimônio	(252,7)	(254,6)	1,9	

O evento patrimonial mais relevante do semestre foi o **aumento de capital social de R\$ 566,6 milhões** decorrente principalmente da conversão mandatória de debêntures em ações. Como resultado dessa conversão, o controle da Companhia passou a ser exercido por fundos geridos pela JiveMauá, conforme fato relevante de 06/02/2026.

As principais **reduções de ativos** ocorreram pela baixa do direito de uso e redução do Imobilizado, refletindo a venda de ativos (Mega Sorter Damon) e a cessão do contrato de arrendamento do centro de distribuição da operação B2C encerrada.

A Companhia permanece com patrimônio líquido negativo, que **vem sendo sanado** através do Plano de Recuperação Extrajudicial e da Transação Individual com a PGFN, através de um time específico de experts focados na redução dos passivos de legado (trabalhistas, cíveis e tributários), além de aportes de capital e da gestão rígida do caixa.

Gestão de Caixa

A **geração de caixa operacional foi positiva** em aproximadamente R\$ 19,1 milhões no trimestre, mesmo com o impacto negativo das operações de logística B2C para e-commerce de aproximadamente R\$ 3,0 milhões no mesmo período (operação encerrada em abril de 2026).

Recebemos no 2T26 o valor de R\$ 28,3 milhões pela **venda dos ativos da logística B2C (valor total da venda foi USD 7,5 milhões)**, restando aproximadamente R\$ 10,0 milhões a receber no 3T26.

Liquidamos com R\$ 2,5 milhões as últimas obrigações de curto prazo previstas no **Plano de Recuperação Extrajudicial**, restando apenas as parcelas a pagar entre 2030 e 2033. Também pagamos a primeira parcela da transação com a **PGFN, no valor de R\$ 5,6 milhões**, para aderir ao parcelamento concedido. Somando esses valores aos demais passivos de legado, **destinamos um total de R\$ 24,2 milhões no trimestre para a redução dos passivos de legado.**

Enquanto amortizamos as antecipações concedidas por clientes do setor bancário, além das dívidas de curto prazo que permanecem no balanço, conseguimos refazer adiantamentos (re-alavancar), mantendo esse **fluxo financeiro de entradas e saídas praticamente estável.**

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 especial por auditores independentes. 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.

