



SEQUOIA LOGÍSTICA E TRANSPORTES S.A.

Resultados do 1º Trimestre de 2026

Apresentação para Investidores · Período de 1º de janeiro a 31 de março de 2026

Fonte: Release de Resultados 1T26 e Informações Trimestrais (ITR) de 31/03/2026, submetidas à revisão dos auditores independentes.

Foco Operacional

Permanecer o maior player em logística bancária e crescer no B2B



7,8 milhões

entregas em março/26 — melhor desempenho dos últimos anos



1.559 cidades

atendidas por entregadores franquizados, representando 81% do PIB brasileiro



378 mil

roteirizações por dia no CD (3 sorters + 140 AGVs)



152

clientes ativos, incluindo os maiores bancos, fintechs, meios de pagamento e empresas de benefícios



+12 anos

de relacionamento médio com os maiores bancos privados do país



~60%

market-share entre couriers privados na logística de objetos bancários

Crescimento Responsável com Foco na Geração de Caixa

Principais indicadores financeiros consolidados do 1T26



O Lucro Bruto 1T26 ainda inclui a operação de logística B2C (e-commerce), com resultado negativo de R\$ 4,7 milhões no trimestre. Ativos vendidos por R\$ 37,5 milhões no 2T26.

Demonstração de Resultados Resumida

Em milhões de reais · Consolidado

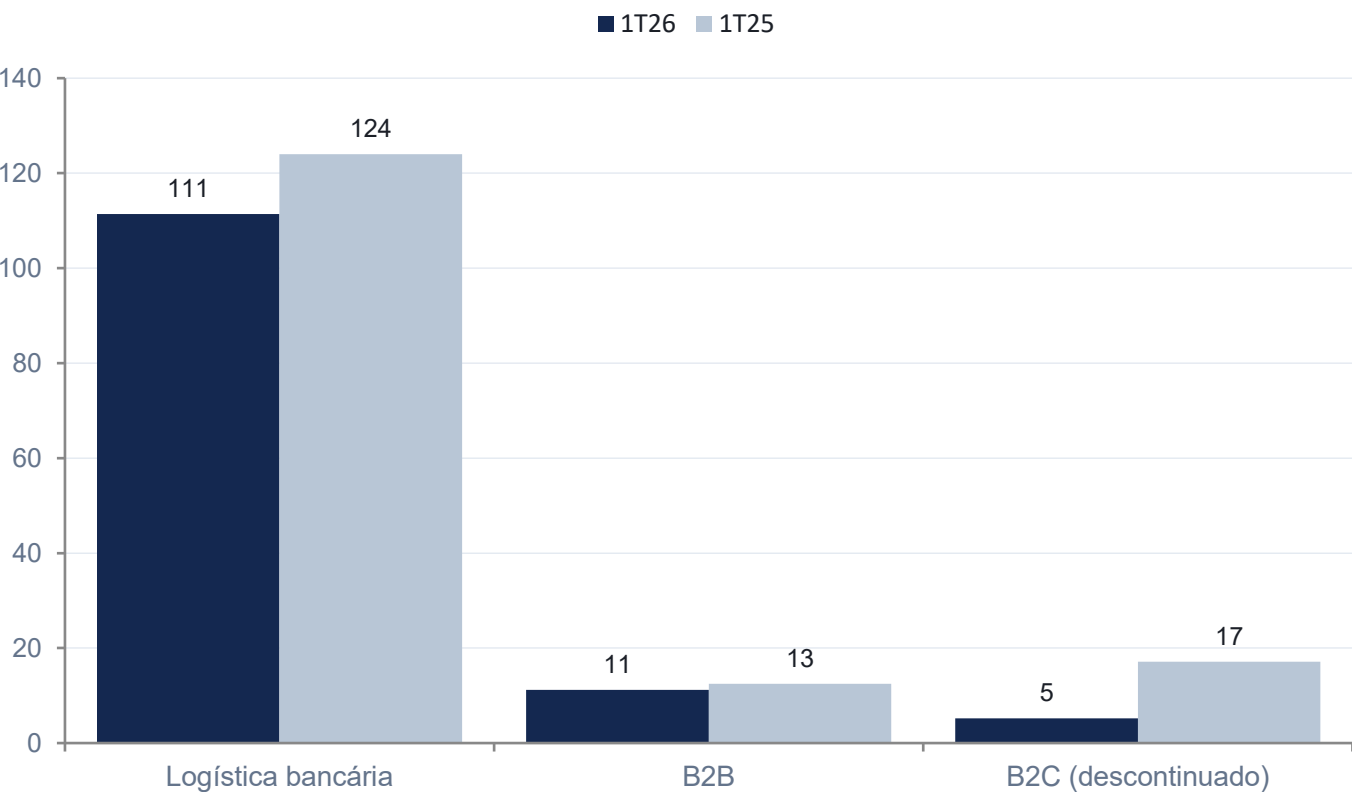
Destaques	1T26	1T25	Δ
Receita Líquida	127,8	153,6	-16,8%
Custo dos serviços prestados	(118,5)	(147,7)	+19,8%
Lucro Bruto (margem 7,2% vs 3,9%)	9,2	6,0	+53,3%
SG&A (inclui provisões)	(37,6)	(55,8)	+32,6%
Descontos no Plano de Recuperação Extrajudicial	-	87,8	n/a
Depreciação e amortização do ágio	(19,2)	(29,2)	+34,2%
Resultado financeiro	(34,9)	(47,3)	+26,2%
Lucro Contábil	(77,1)	101,2	-176,2%
EBITDA Contábil	(24,7)	148,5	-116,6%
EBITDA Ajustado (margem 12,2% vs -23,3%)	15,6	(35,8)	+143,6%

Síntese do trimestre

- Prejuízo contábil de R\$ 77,1 milhões impactado por:
 - Despesas financeiras R\$ 34,9 milhões (45%)
 - Depreciação e amortização R\$ 19,2 milhões (25%)
 - Provisões jurídicas R\$ 12,9 milhões
 - Provisões para recebíveis R\$ 12,2 milhões
 - Rescisões da reestruturação R\$ 5,9 milhões
- Com a reestruturação efetuada, estamos com um time focado nas provisões de forma a reduzir/equacionar os valores e evitar oscilações a cada trimestre.
- Excluindo esses efeitos e o B2C descontinuado, o EBITDA Ajustado foi positivo em R\$ 15,6 milhões, revertendo o EBITDA negativo de 2025.

Receita por Linha de Negócio

Em milhões de reais · Consolidado



Logística de objetos bancários

R\$ 111,4 milhões (-10,2%). ~60% de market-share entre couriers privados; mercado estimado em 20 mi entregas/mês. Redução vs. 2025 em função da internalização da entrega de cartões por player de e-commerce, internalização de entrega de maquininhas POS por player de meios de pagamentos e pela falência de um banco emissor de cartões.

Logística para empresas B2B

R\$ 11,2 milhões (-10,4%). Mais de 400 parceiros cadastrados; pipeline em retomada pós-reestruturação. Retomada dessa importante linha de negócio, que gera margem >10% sem precisar imobilizar capital.

Logística e-commerce B2C

R\$ 5,2 milhões (-69,6%). Linha desmobilizada em abril/26 com venda do Mega Sorter Damon por R\$ 37,5 milhões e devolução do CD Mangels, cujo custo anualizado era de ~R\$ 12 milhões.

Reconciliação do EBITDA Ajustado

Em milhões de reais · Consolidado

Não-Recorrentes	1T26	1T25
EBITDA Contábil	(24,7)	148,5
(+) EBITDA negat. de linha descontinuada (B2C)	6,4	13,2
(+) Jurídico, contingências e processos trabalhistas	12,9	10,3
(+) Perdas em contas a receber, incluindo provisão	12,2	4,9
(-) Descontos no Plano de Recuperação Extrajudicial	-	(156,2)
(-) Ganho com a Transação PGFN	-	(87,6)
(+) Despesas indedutíveis / ajustes contábeis	2,9	23,9
(+) Rescisões trabalhistas da reestruturação	5,9	7,2
EBITDA Ajustado	15,6	(35,8)



+143,6%

Variação do EBITDA Ajustado 1T26 vs. 1T25

O EBITDA Ajustado desconsidera o EBITDA negativo da linha B2C (descontinuada em abr/26) e neutraliza as provisões e efeitos não-recorrentes ligados ao legado trabalhista, cível e tributário (passivos que são negociados, parcelados, transacionados com estados e prefeituras, pagos com a emissão de novas ações, etc.)

Gestão de Caixa

Geração de caixa operacional ex-legado positiva no trimestre



R\$ 10,2 mi

Geração de caixa operacional ex-legado, positiva no 1T26

Mesmo com impacto negativo de ~R\$ 6,4 milhões da operação B2C (encerrada em abril/26).



Fornecedores operacionais em dia, sem atrasos

R\$ 13,2 milhões de atrasados pagos no tri.

incluindo parcelas finais da Opção 4 do Plano de RE (R\$ 62,1 milhões em 15 parcelas, 50% desconto)



Obrigações trabalhistas e tributárias

R\$ 11,1 milhões utilizados

liquidação de passivos do legado no trimestre



Antecipações de clientes

R\$ 11,6 milhões utilizados

liquidação de saldos de antecipação

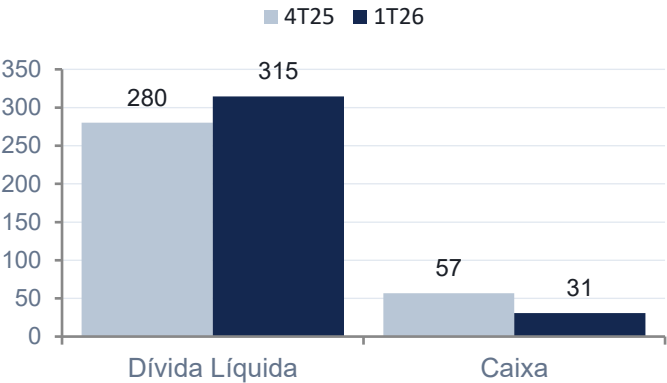
Perspectiva: com a saída do B2C, a venda dos ativos (R\$ 37,5 milhões no 2T26) e os acordos trabalhistas/tributários em andamento, a Companhia espera geração de caixa líquida (operacional menos legado) positiva até o final de 2026.

Estrutura de Capital e Endividamento

Balanço patrimonial · Em milhões de reais · Consolidado

 **+39,0%**

Aumento do capital social: +R\$ 558,2 milhões, via conversão de dívidas financeiras em ações



Patrimônio Líquido

R\$ (254,6) mi

vs. R\$ (183,2) mi em 4T25 — passivo a descoberto, refletindo o processo de reestruturação em curso

Contas patrimoniais	1T26	4T25	Descrição da Variação
Caixa	30,9	56,6	queda por uso em legado e amortizações de antecipações de clientes
Contas a receber	73,5	84,6	redução da logística B2C e-commerce
Empréstimos e financiamentos (CP+LP)	(327,7)	(319,0)	repactuações em negociação para ganhar prazo / fôlego
Obrigações fiscais e parcelamento PGFN	(286,1)	(279,2)	parcelamentos e negociações em foco: ICMS e ISS (federais transacionados na PGFN)
Provisões para contingências (fiscal/cível/trab.)	(86,8)	(79,3)	tratativas e acordos em andamento

Reestruturação Financeira

Três frentes reduziram o endividamento e sustentam a continuidade operacional



Plano de Recuperação Extrajudicial

Homologado em 19/03/2025 com ~54% de aprovação dos credores sujeitos.

Gerou redução de R\$ 148,0 milhões de passivos

Opção 4 (R\$ 62,1 milhões com deságio de 50%) já foi integralmente paga até o 2T26.



Transação com a PGFN

Acordo assinado em 20/04/2026: redução de 82% do passivo tributário federal, de ~R\$ 631,7 milhões para R\$ 112,5 milhões a serem pagos em 15 meses em dinheiro ou via precatório cedido por terceiros.

1ª parcela de R\$ 6,6 milhões (adesão) foi paga em 28/05/2026.



Emissão de Debêntures e Endividamento

Capitalização via conversão de dívidas em ações.

Dívidas remanescentes vencem entre 2030-2032 e/ou estão sendo repactuadas para permitir o investimento do caixa no crescimento das operações e liquidação do “legado” remanescente.



Combinados com a saída das linhas de atuação deficitárias

Perspectivas

Foco no core business de objetos bancários e B2B, com disciplina de caixa



Concentração no core business: logística bancária (~60% de market-share) e crescimento seletivo em B2B, com pipeline em retomada.



Venda dos ativos remanescentes do B2C por R\$ 37,5 milhões, com caixa recebido no 2T26.



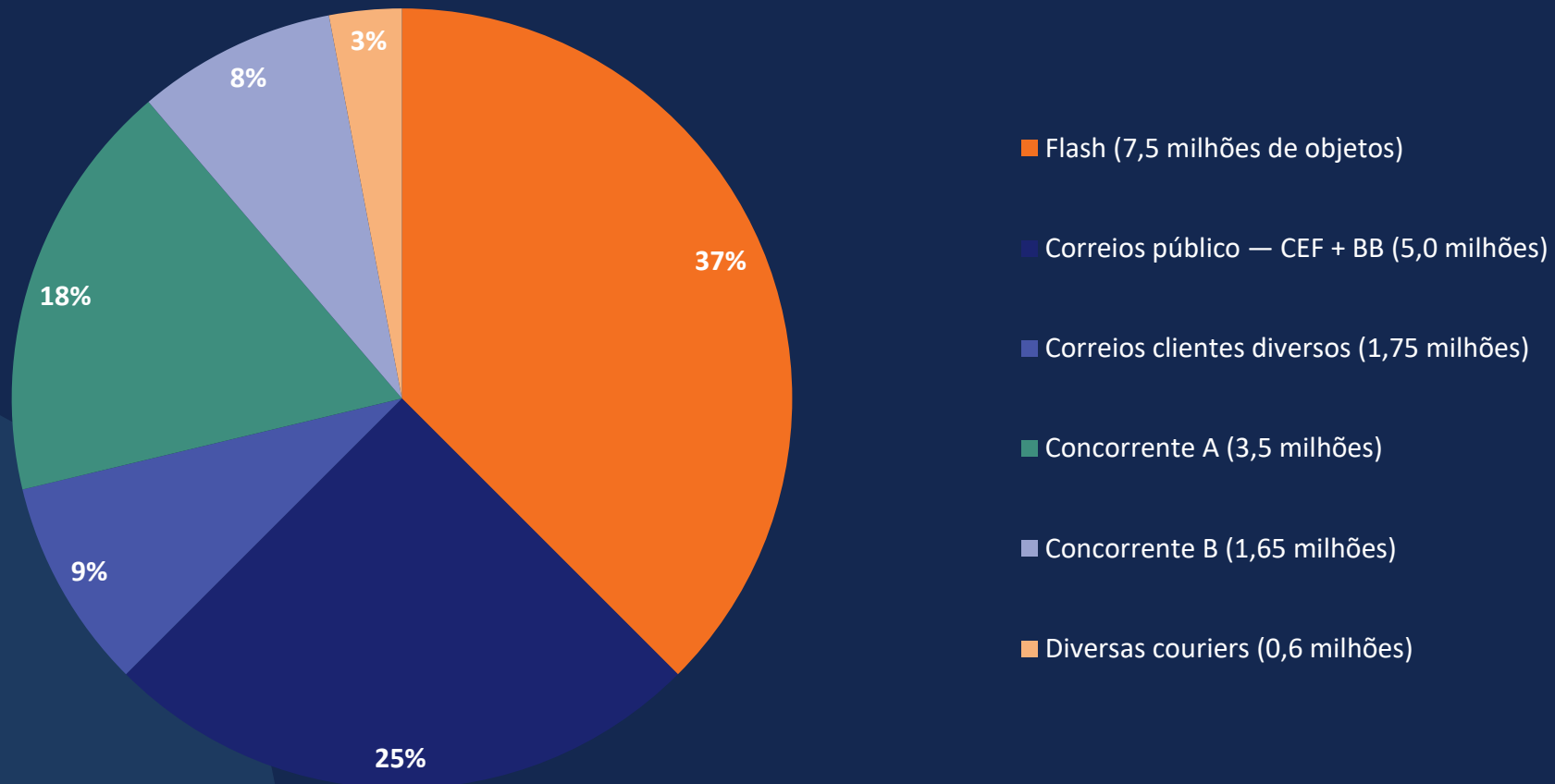
Expectativa de geração de caixa líquida (operacional menos o legado) positiva até o final de 2026.



Continuidade da gestão ativa do legado trabalhista, tributário e cível junto a credores e órgãos competentes (gestão do “legado”).

Mercado de Objetos Bancários

Flash é o maior player do mercado de objetos bancários ~37%



Flash Courier vs. Serviço Postal

Entrega de cartões, maquininhas POS, etc. precisam ser efetivas. Taxa de devolução precisa ser próxima de zero.

% Devolução	Fev	Mar	Abr
Flash Courier	8,9%	7,9%	8,3%
Serviço Postal — Econômica	31,4%	29,1%	26,0%
Serviço Postal — Expressa	26,1%	24,7%	20,1%

A Flash devolve ~8% dos objetos aos bancos, fintechs, etc. versus 1/3 dos objetos postados.

São +5.000 entregadores cobrindo praticamente todo o território nacional.

Correios divulgou estar fechando até 1.000 agências enquanto a Flash está expandindo a sua malha de entregas pelo Brasil.

Flash Courier vs. Serviço Postal

Prazo de entrega é crucial em objetos bancários

SLA cumprido (%)

SLA	Fev	Mar	Abr
Flash	96,6%	96,1%	96,6%
Serviço Postal Econômica	66,7%	66,8%	70,0%
Serviço Postal Expressa	73,1%	74,5%	78,6%

Tempo médio de entrega (dias)

Dias	Fev	Mar	Abr
Flash	2,9	2,6	2,4
Serviço Postal Econômica	8,4	7,2	7,1
Serviço Postal Expressa	4,4	3,6	3,6

Flash cumpre 97% do SLA (vs 74% média) e entrega em 2,4 dias (vs. 5,4 dias média).

Mais qualidade e mais velocidade.



Relações com Investidores

Este documento pode conter declarações prospectivas sujeitas a riscos e incertezas, envolvendo expectativas e estimativas da administração que podem diferir materialmente dos resultados efetivos. As informações são de caráter informativo e não constituem oferta de valores mobiliários.

Os dados financeiros foram extraídos das Informações Trimestrais (ITR) de 31 de março de 2026, submetidas à revisão dos auditores independentes. Métricas gerenciais e não contábeis (EBITDA, EBITDA Ajustado e geração de caixa operacional ex-legado) não são objeto de revisão ou auditoria. Consulte o ITR completo e as Demonstrações Financeiras no site da CVM e de RI da Companhia.