

RELATÓRIO DA ADMINISTRAÇÃO 2T25

VIDEOCONFERÊNCIA
13 de agosto de 2025
às 10h (BRT)

Clique aqui para se inscrever na
transmissão ao vivo em português
com tradução simultânea para o inglês.

Para mais informações, acesse:
ri.alliedbrasil.com.br

Lucro Líquido Ajustado¹

R\$16
milhões

+2,1% vs 2T24

+5,3% vs 1T25

Distribuição
Brasil

+13%
2T25 vs 2T24

Declaração JCP

R\$69,7
milhões

pagamento
para 29.08.25

Adiantamento

R\$61
milhões

Pagamento JCP
para 29.08.25



**DESTAQUES
2T25**

Mais que

R\$300
milhões

de caixa líquido
decorrentes da venda de
direitos creditórios

Distribuição Brasil
Mobile

+17%

2T25 vs 2T24

Dívida Líquida

R\$217

l,lx

milhões

EBITDA LTM

Distribuição
Internacional

+96%

2T25 vs 1T25

+1,5 p.p.
de market share
volume em smartphone
IS25 vs IS24

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

A performance da Allied no 2º. Trimestre de 2025 evidencia a capacidade da companhia em entregar resultados a despeito do ambiente macroeconômico, que tem demandado forte capacidade de execução operacional e extrema disciplina na administração do capital.

A receita líquida cresceu 6,3% comparado ao 2T24, graças ao desempenho positivo da distribuição Brasil, que teve um incremento de 13%, e do varejo digital, com aumento de 23%. O principal motor de crescimento do varejo digital foi a Trocafy, que triplicou as vendas quando comparado a 2º trimestre 2024, mostrando o acerto de nossa estratégia de investir no negócio de telefones recondicionados.

É importante ressaltar a retomada à normalidade dos negócios da distribuição internacional, que apresentou um crescimento de 96% sobre o trimestre anterior, após superarmos as dificuldades iniciais decorrentes da implementação das novas regras de operação de *Foreign Trade Zone*.

Temos também experimentado crescimento acelerado nas vendas de Software com McAfee e Microsoft entregando 200% acima do trimestre de 2024.

E, buscando otimização de recursos e concentração de foco, decidimos pela venda de nossas 12 lojas físicas no estado do Paraná. Ao final do processo, teremos 100 lojas em SP, RJ, MG e MS.

Como informado em fatos relevantes ao mercado, tivemos o trânsito em julgado favorável de ações judiciais, cujo indébito tributário foi estimado em R\$ 890 milhões. A Companhia, ao avaliar as alternativas disponíveis, optou por ceder este direito creditório a uma instituição financeira, recebendo o valor bruto do intervalo estimado no Fato Relevante, entre 30 e 50%.

A administração também deliberou quanto a declaração de R\$ 69,7 milhões de Juros sobre Capital Próprio de 2024 a serem pagos dia 29 de agosto de 2025, conjuntamente com a antecipação do pagamento da 2ª parcela do Juros sobre Capital Próprio declarados em novembro de 2024, no montante de R\$ 61 milhões. Com isso, o *dividend yield* da empresa atinge 24,8%¹, valor consideravelmente superior ao praticado pelo mercado.

Para encerrar essa mensagem, gostaria de agradecer aos colaboradores, clientes, acionistas e fornecedores pela continua confiança na nossa administração e no futuro da Allied.

Nota: (1) Data base de cálculo 06/08/2025

Silvio Stagni – CEO

ALLIED EM GRANDES NÚMEROS

Números Financeiros (LTM)

R\$ 6,3 bilhões

Receita Bruta

R\$ 205 milhões

EBITDA Ajustado¹

R\$ 94 milhões

Lucro Líquido Ajustado¹

Desempenho de Negócio (2T25 x 2T24)

3,9%

Margem EBITDA Ajustada (-0,8 p.p.)

12%

Crescimento Operação Brasil

Presença de Mercado

6,1 milhões

Produtos vendidos
(LTM)

10%

Market share²
smartphones
(2T25)

10%

Market share²
videogames
(2T25)

7%

Market share²
notebooks
(2T25)

Estrutura Operacional

563 mil

Entregas realizadas
para clientes B2C
(LTM)

112

Pontos de Venda
Físicos

4

Centros de
Distribuição

1 mil

Colaboradores

Notas: (1) Resultado ajustado desconsidera (a) Em 2024: (i) contingências e provisões relacionadas a operações descontinuadas; (ii) impacto dos créditos tributários referentes à exclusão do ICMS-ST na base de cálculo do PIS e da COFINS de 2012 a 2023; (iii) impacto com perda estimada de crédito proveniente da deterioração do cenário de solvência de cliente do canal Distribuição Brasil. (2) *Market share* medido em volume de produtos vendidos no segundo trimestre de 2025.

Este relatório contém informações futuras. Tais informações não são apenas fatos históricos, mas refletem os desejos e as expectativas da direção da Allied.

As palavras "antecipa", "deseja", "espera", "prevê", "pretende", "planeja", "prediz", "projeta", "almeja" e similares, pretendem identificar afirmações que, necessariamente, envolvem riscos conhecidos e desconhecidos. Riscos conhecidos incluem incertezas que não são limitadas ao impacto da competitividade dos preços e produtos, aceitação dos produtos no mercado, transições de produto da Companhia e seus competidores, aprovação regulamentar, moeda, flutuação da moeda, dificuldades de fornecimento e produção e mudanças na venda de produtos, dentre outros riscos.

DESTAQUES

Cálculo do crédito tributário



A Allied divulgou ao mercado, em 26 de maio de 2025, o cálculo de R\$890 milhões do crédito tributário ao qual a Companhia passou a ter direito. Esse valor de crédito se dá em razão de ações judiciais que objetivavam o reconhecimento da impossibilidade da revogação da exoneração da Contribuição Social e da Contribuição para Financiamento da Seguridade Social (COFINS).

A Companhia realizou as devidas avaliações para a utilização de tal valor, optando por ceder todos os seus direitos sobre os indébitos tributários ao IA Fundo de Investimentos em Direitos Creditórios – Responsabilidade Limitada.

Juros sobre o Capital Próprio

Aprovado em 12 de agosto de 2025 pelo Conselho de Administração, o pagamento de Juros sobre o Capital Próprio com valor bruto a ser distribuído de R\$69.713.323,43 referentes ao patrimônio de 2024. O equivalente a R\$ 0,737650588643 bruto por ação ordinária terá o pagamento aos acionistas realizado em 29 de agosto de 2025, considerando a posição acionária do dia 15 de agosto de 2025.

Adicionalmente, aprovada nesta mesma reunião do Conselho de Administração, a alteração da data de pagamento da segunda parcela dos Juros sobre o Capital Próprio declarados em 7 de novembro de 2024, anteriormente fixado para 15 de outubro de 2025, tendo como nova data de pagamento o dia 29 de agosto de 2025, sem qualquer outra alteração.



Ganho de Market share volume

Share volume

De **8,1%**

Para **9,6%**

1S25 vs 1S24

Enquanto o mercado geral de smartphones encolheu 4% em volume de vendas, a Allied se destacou nesse contexto, demonstrando um desempenho superior à média do mercado. A empresa ganhou 1,5 ponto percentual de market share em volume, na comparação do valor acumulado ano contra ano, indicando o bom volume de vendas dos canais neste trimestre.

Adicionalmente, a Companhia obteve um aumento de 0,5 ponto percentual de market share em valor, o que sugere uma estratégia bem-sucedida de vendas de produtos com ticket médio mais elevado.

Aniversário Trocafy

A Trocafy nasceu em 2022, oferecendo para o mercado uma alternativa sustentável e economicamente viável de smartphones usados e seminovos, posicionando-se como uma solução confiável e acessível no mercado de eletrônicos, e em apenas 3 anos já é o maior *player* desse mercado de produtos recondicionados no Brasil e tem demonstrado um desempenho notável no mercado, impulsionado por suas parcerias estratégicas e pelo posicionamento omnicanal, contando com presença nos principais *marketplaces* do país, além de 2 quiosques físicos.





DESEMPENHO FINANCEIRO E OPERACIONAL 2T25

DESEMPENHO CONSOLIDADO

RECEITA LÍQUIDA

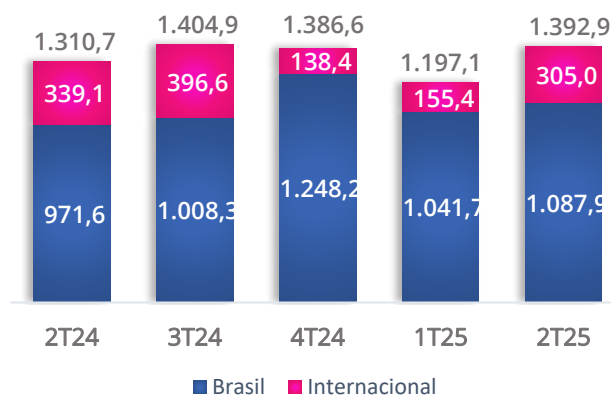
Receita Operacional Líquida (em R\$ milhões)	2T25	2T24	Δ%	1T25	Δ%	1S25	1S24	Δ%
Receita Líquida – TOTAL	1.392,9	1.310,7	6,3%	1.197,1	16,4%	2.590,1	2.729,9	-5,1%
Brasil	1.087,9	971,6	12,0%	1.041,7	4,4%	2.129,7	1.975,6	7,8%
Internacional	305,0	339,1	-10,1%	155,4	96,3%	460,4	754,2	-39,0%
Receita Líquida – Distribuição	1.045,2	995,6	5,0%	841,2	24,2%	1.886,5	2.047,8	-7,9%
Distribuição – Brasil	740,2	656,5	12,8%	685,8	7,9%	1.426,1	1.293,6	10,2%
Distribuição – Internacional	305,0	339,1	-10,1%	155,4	96,3%	460,4	754,2	-39,0%
Receita Líquida – Varejo	347,7	315,1	10,3%	355,9	-2,3%	703,6	682,0	3,2%
Varejo Digital	225,6	183,2	23,1%	196,3	14,9%	422,0	389,1	8,5%
Varejo Físico	122,1	131,9	-7,4%	159,6	-23,5%	281,7	293,0	-3,9%

A receita líquida total da Companhia apresentou crescimento tanto na análise do 2T25 contra 1T25, quanto na comparação com o mesmo trimestre do ano passado, onde é possível destacar o forte desempenho das operações Brasil, que vem progredindo consistentemente ao longo dos períodos, apresentando crescimento de 4,4% versus 1T25, de 12,0% versus o 2T24 e de 7,8% se comparados os valores semestrais.

No segundo trimestre de 2025 a receita consolidada dos canais foi composta por 53,1% de Distribuição Brasil, 21,9% de Distribuição Internacional, 16,2% de Varejo Digital e 8,8% de Varejo Físico, atingindo o total de R\$ 1.393 no período, o que representou uma variação positiva de 6,3% versus a receita líquida total do 2T24.

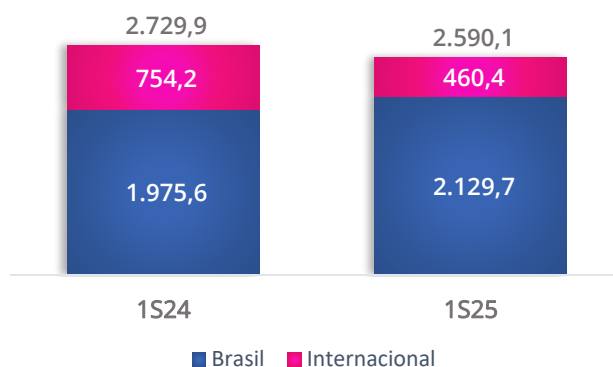
O crescimento na receita de 16,4% entre o primeiro e o segundo trimestre de 2025, avançando de R\$ 1.197 no 1T25 para R\$ 1.393 no 2T25, é efeito majoritariamente: (i) do robusto desempenho de Distribuição Internacional no período; e (ii) do crescimento de receita do Varejo Digital.

Receita Líquida Consolidada (R\$ MM)



No entanto, ao analisar o valor acumulado do primeiro semestre de 2025, notamos um desempenho um pouco abaixo do período anterior, na qual a receita líquida acumulada nos seis primeiros meses deste ano totalizou R\$ 2.590. Comparativamente, o mesmo período do ano passado registrou uma receita líquida acumulada de R\$ 2.730, uma queda de 5,1% oriunda dos desafios de adequação à nova realidade burocrática e regulatória após mudança de taxaço do governo americano à China, a partir de janeiro de 2025, com impactos até meados de abril deste ano.

Receita Líquida Consolidada (R\$ MM)



DESEMPENHO CONSOLIDADO

LUCRO BRUTO

Lucro Bruto por Canal (em R\$ milhões)	2T25	2T24	Δ%	1T25	Δ%	1S25	1S24	Δ%
Lucro Bruto – TOTAL	149,5	160,7	-7,0%	146,4	2,1%	295,9	328,6	-10,0%
<i>Margem Bruta – TOTAL</i>	<i>10,7%</i>	<i>12,3%</i>	<i>-1,5 pp</i>	<i>12,2%</i>	<i>-1,5 pp</i>	<i>11,4%</i>	<i>12,0%</i>	<i>-0,6 pp</i>
Brasil	143,2	153,2	-6,5%	143,5	-0,2%	286,6	312,4	-8,3%
<i>Margem Bruta Brasil</i>	<i>13,2%</i>	<i>15,8%</i>	<i>-2,6 pp</i>	<i>13,8%</i>	<i>-0,6 pp</i>	<i>13,5%</i>	<i>15,8%</i>	<i>-2,4 pp</i>
Internacional	6,3	7,5	-15,6%	3,0	114,3%	9,3	16,2	-42,7%
<i>Margem Bruta Internacional</i>	<i>2,1%</i>	<i>2,2%</i>	<i>-0,1 pp</i>	<i>1,9%</i>	<i>0,2 pp</i>	<i>2,0%</i>	<i>2,1%</i>	<i>-0,1 pp</i>
Lucro Bruto – Distribuição	66,7	66,2	0,8%	56,3	18,5%	122,9	128,8	-4,6%
Distribuição – Brasil	60,3	58,7	2,9%	53,3	13,2%	113,6	112,6	0,9%
Distribuição – Internacional	6,3	7,5	-15,6%	3,0	114,3%	9,3	16,2	-42,7%
<i>Margem Bruta – Distribuição</i>	<i>6,4%</i>	<i>6,6%</i>	<i>-0,3 pp</i>	<i>6,7%</i>	<i>-0,3 pp</i>	<i>6,5%</i>	<i>6,3%</i>	<i>0,2 pp</i>
<i>Margem Bruta Dist. Brasil</i>	<i>8,1%</i>	<i>8,9%</i>	<i>-0,8 pp</i>	<i>7,8%</i>	<i>0,4 pp</i>	<i>8,0%</i>	<i>8,7%</i>	<i>-0,7 pp</i>
<i>Margem Bruta Dist. Internacional</i>	<i>2,1%</i>	<i>2,2%</i>	<i>-0,1 pp</i>	<i>1,9%</i>	<i>0,2 pp</i>	<i>2,0%</i>	<i>2,1%</i>	<i>-0,1 pp</i>
Lucro Bruto – Varejo	82,8	94,6	-12,4%	90,2	-8,1%	173,0	199,8	-13,4%
<i>Margem Bruta – Varejo</i>	<i>23,8%</i>	<i>30,0%</i>	<i>-6,2 pp</i>	<i>25,3%</i>	<i>-1,5 pp</i>	<i>24,6%</i>	<i>29,3%</i>	<i>-4,7 pp</i>

No segundo trimestre de 2025, o lucro bruto consolidado da Companhia foi de R\$ 149,5 milhões, resultando em uma margem bruta de 10,7%. Essa margem representa um recuo de 1,5 ponto percentual tanto na comparação com o segundo trimestre de 2024 quanto em relação ao primeiro trimestre do ano corrente.

Na análise semestral, a Companhia registrou lucro bruto de R\$ 295,9 milhões, ficando 10% abaixo do valor registrado no período acumulado em 2024, de R\$328,6, variação já esperada pela Companhia, explicada especialmente: (i) pelo fim do contrato das operadoras, conforme comentado na divulgação de resultados do primeiro trimestre de 2025; e (ii) pelo fim da operação da Soudi, que gera esse impacto no lucro bruto, mas é acompanhado também por uma redução de despesa de venda, a qual será comentado a seguir, na seção Despesas Operacionais, neste material.

DESEMPENHO CONSOLIDADO

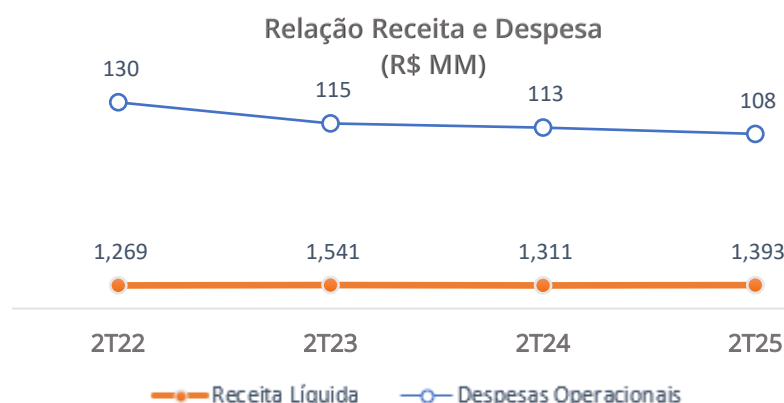
DESPESAS OPERACIONAIS

Despesas Operacionais (em R\$ milhões)	2T25	2T24	Δ%	1T25	Δ%	1S25	1S24	Δ%
Vendas	-77,7	-86,0	-9,6%	-85,7	-9,3%	-163,5	-177,6	-8,0%
Gerais e Administrativas Ajustadas	-31,3	-31,4	-0,4%	-25,2	23,9%	-56,5	-62,0	-8,8%
Outras receitas operacionais	1,0	4,9	-79,6%	2,2	-54,3%	3,2	4,3	-26,8%
Despesas Oper. Ajustadas	-108,0	-112,5	-4,0%	-108,8	-0,7%	-216,8	-235,3	-7,8%
Ajuste Não Recorrente	-	-1,1	-100,0%	-	-	-	-1,1	-100,0%
Despesas Operacionais	-108,0	-113,7	-5,0%	-108,8	-0,7%	-216,8	-236,4	-8,3%

No segundo trimestre de 2025, as despesas operacionais representaram 7,8% da receita líquida total, ficando assim 1,3 ponto percentual melhor do que a proporção do 1T25 e 0,8 ponto percentual melhor que o mesmo período do ano anterior.

As Despesas Operacionais somaram R\$108 milhões no 2T25, o que representa uma redução de 0,7% em relação ao 1T25 e uma redução de 4% das despesas, quando comparadas com o 2T24. Tal eficiência operacional demonstra o compromisso da Companhia em gerenciar e otimizar recursos.

A Companhia tem feito esforços contínuos de aumento de faturamento e redução de despesas, e o resultado desse trimestre evidencia a eficiência dessa gestão, conforme demonstrado no gráfico abaixo:



Despesas com Vendas:

As despesas com vendas no 2T25 totalizaram R\$77,7 milhões, que comparadas às despesas do 1T25 representa uma diminuição de 9,3% e versus o mesmo período do ano passado, representa uma redução de 9,6%.

Essas despesas corresponderam a 5,6% da receita líquida, indicando uma redução de 1 ponto percentual em relação ao mesmo período do ano anterior e uma redução de 1,6 ponto percentual em comparação com o 1T25, explicada majoritariamente pela redução de provisão para devedores duvidosos da Soudi nos respectivos períodos.

Despesas Gerais e Administrativas:

No segundo trimestre de 2025 as despesas gerais e administrativas ajustadas não apresentam variação significativa versus o segundo trimestre do ano anterior.

Ajustes não recorrentes ao resultado em 2024:2T24:

R\$ 1,1 milhão em despesas gerais e administrativas, relacionado à descontinuidade das operações Store in Store do Varejo Físico, encerradas em 2021.

3T24:

- (i) Exclusão do ICMS-ST na base de cálculo de PIS e COFINS
Em 12 de julho de 2024, com o trânsito em julgado da ação judicial para exclusão do ICMS e ICMS ST na base de cálculo do PIS e da COFINS, a Companhia iniciou o processo de habilitação dos créditos para seu consumo. O impacto dos créditos no resultado do 3T24 foi de R\$48,9 milhões em EBITDA e R\$39,8 milhões em lucro líquido.
- (ii) Encerramento da operação de crédito (Soudi)
No 3T24, foram contabilizadas despesas relacionadas ao encerramento da operação de concessão de crédito aos consumidores através da plataforma Soudi. O impacto, principalmente relacionado à provisão para perda com créditos da carteira foi de R\$14,3 milhões em EBITDA e R\$14,2 milhões em lucro líquido.
- (iii) Deterioração do cenário de crédito de cliente da Distribuição Brasil
No 3T24 foi contabilizada uma provisão para perda estimada de crédito proveniente da deterioração do cenário de solvência de um cliente do canal Distribuição Brasil. O impacto foi de R\$12,5 milhões em EBITDA e R\$8,2 milhões em lucro líquido.

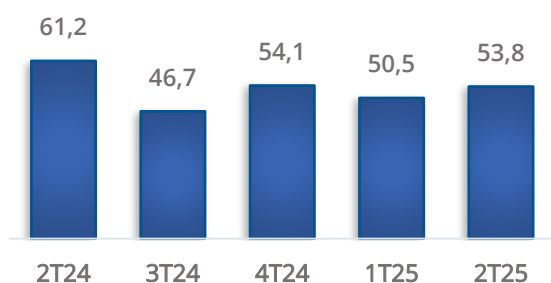
DESEMPENHO CONSOLIDADO

DO EBITDA AO LUCRO LÍQUIDO

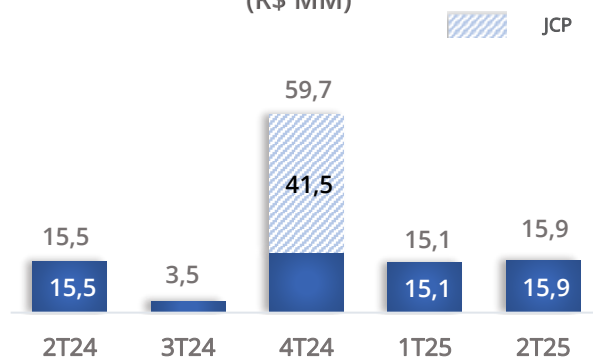
Apresentamos abaixo o EBITDA Ajustado e o Lucro Líquido da Companhia no 2T25 comparados com o 1T25, bem como com os respectivos resultados do mesmo período do ano anterior.

Em R\$ milhões	2T25	2T24	Δ%	1T25	Δ%	1S25	1S24	Δ%
Lucro Op. antes do Resultado Financeiro	41,5	48,1	-13,9%	37,6	10,2%	79,1	93,3	-15,3%
Depreciação e Amortização	12,4	13,1	-5,1%	12,9	-4,0%	25,3	26,7	-5,4%
EBITDA Ajustado	53,8	61,2	-12,0%	50,5	6,6%	104,4	120,1	-13,1%
<i>Margem EBITDA Ajustada (%RL)</i>	<i>3,9%</i>	<i>4,7%</i>	<i>-0,8 pp</i>	<i>4,2%</i>	<i>-0,4 pp</i>	<i>4,0%</i>	<i>4,4%</i>	<i>-0,4 pp</i>
Resultado Financeiro	-27,9	-21,4	29,9%	-23,9	16,4%	-51,8	-40,7	27,2%
Imposto de Renda e CSLL	2,3	-11,2	-120,2%	1,4	62,3%	3,6	13,1	-72,1%
Lucro Líquido Ajustado	15,9	15,5	2,1%	15,1	5,3%	30,9	65,7	-52,9%
<i>Margem Líquida (% RL)</i>	<i>1,1%</i>	<i>1,2%</i>	<i>0,0 pp</i>	<i>1,3%</i>	<i>-0,1 pp</i>	<i>1,2%</i>	<i>2,4%</i>	<i>-1,2 pp</i>
Despesas Oper. não recorrentes	-	-1,1	-100,0%	-	-	-	-1,1	-100,0%
IR e CSLL não recorrentes	-	0,4	-100,0%	-	-	-	0,4	-100,0%
Lucro Líquido Contábil	15,9	14,8	7,4%	15,1	5,3%	30,9	64,9	-52,4%

EBITDA Ajustado¹
(R\$ MM)



Lucro Líquido Ajustado¹
(R\$ MM)



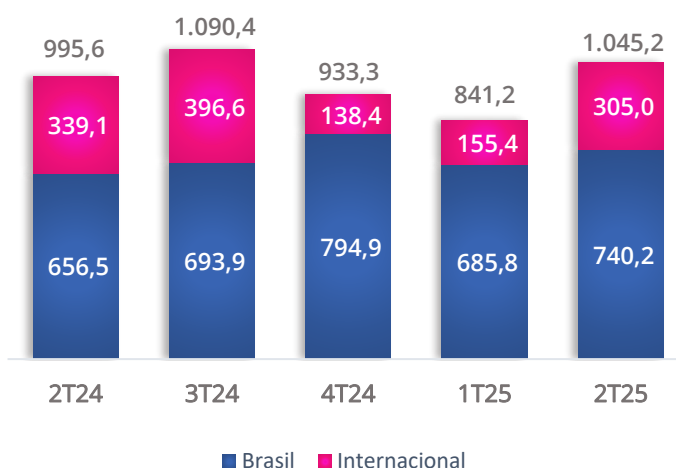
Notas: (1) Resultado ajustado desconsidera (a) Em 2024: contingências e provisões relacionadas a operações descontinuadas.

DESEMPENHO DAS OPERAÇÕES DE NEGÓCIO

DISTRIBUIÇÃO

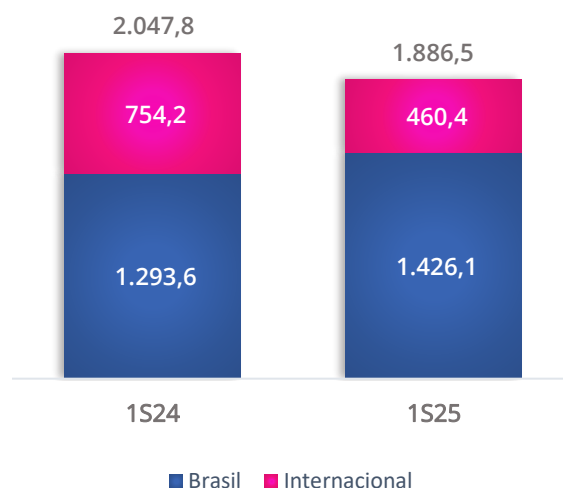
A receita líquida consolidada do canal de Distribuição foi de R\$1.045,2 milhões no 2T25, composta: (i) por R\$740,2 milhões provenientes da Distribuição Brasil, a qual registrou o expressivo crescimento de 12,8% comparado com o 2T24; e (ii) por R\$305,0 milhões oriundos da Distribuição Internacional, que apresentou queda de 10,1% na receita líquida em relação ao 2T24, contudo demonstra recuperação quando comparado ao 1T25, apresentando valores mais padronizados do valor histórico de receita deste canal, com crescimento de 96,3% trimestre contra trimestre, ambos reflexos da adaptação à regulação operacional de importação.

Receita Líquida (R\$ MM)



A Distribuição Brasil permanece tendo uma representatividade importante na construção da Receita da Companhia, representando atualmente 53,1% do valor total da Receita da Companhia, explicada pelo bem-sucedido posicionamento de capilarização de clientes

Quando olhamos a Distribuição Internacional, a representatividade da receita líquida total da Companhia, que no primeiro trimestre de 2025 era de 13%, passou a representar 21,9% do valor total, reflexo da adaptação à nova realidade operacional imposta pelo governo americano no processo de importação, anunciado no início do ano de 2025, retomando-se assim o maior volume de vendas neste canal.



DESEMPENHO DAS OPERAÇÕES DE NEGÓCIO

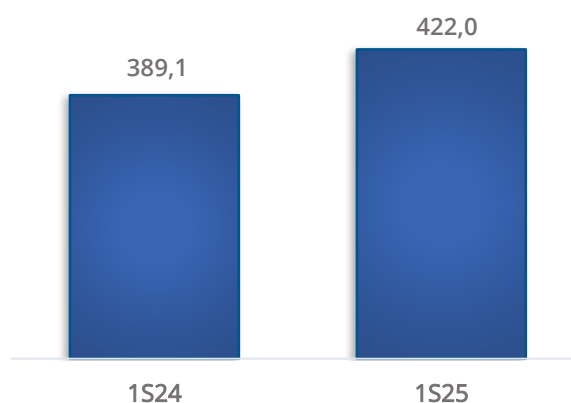
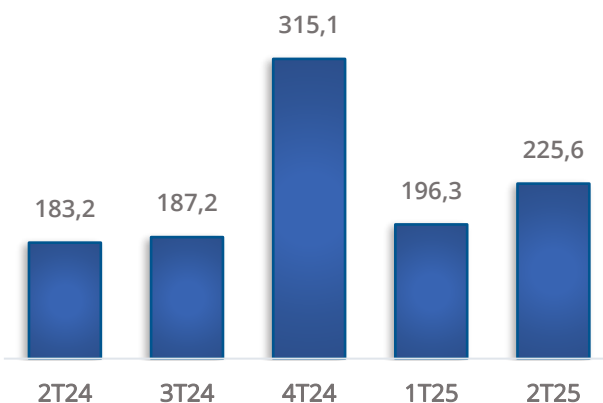
VAREJO DIGITAL

A receita da divisão do Varejo Digital é composta por: (i) Parcerias estratégicas: onde a Companhia estabelece e administra colaborações importantes, como as que permitem aos clientes do Itaú e do Nubank comprar iPhones através de programas oferecidos por esses bancos. Além disso, gerencia a loja oficial da HP, focada em vendas para empresas; (ii) Venda de recondicionados: Através da Trocafy, a Allied comercializa aparelhos celulares que passaram por um processo de recondicionamento; e (iii) Marketplaces: A Allied marca presença nos principais *marketplaces* com a sua marca MobCom, realizando vendas online.

No segundo trimestre de 2025, a receita de vendas deste canal atingiu R\$225,6 milhões, amentando em 23,1% em relação ao 2T24 e 14,9% versus o primeiro trimestre de 2025.

Destaque no desempenho do trimestre para: (i) as vendas de Trocafy, que cresceram mais de 3 vezes versus o mesmo período no ano anterior; e (ii) para a venda de serviços de software (Microsoft e McAfee), que vem avançando continuamente na composição de receita do Varejo Digital.

Receita Líquida (R\$ MM)



DESEMPENHO DAS OPERAÇÕES DE NEGÓCIO

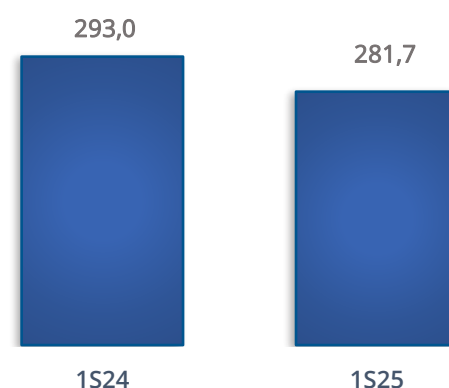
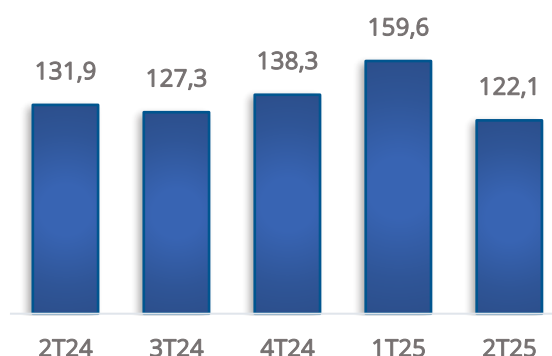
VAREJO FÍSICO

O desempenho do Varejo Físico nesse trimestre apresentou uma receita de R\$122,1 milhões, o que representa uma desaceleração de 7,4% versus o 2T24, reflexo do cenário macroeconômico que a taxa básica de juros historicamente desempenha um papel crucial no comportamento do consumidor e consequentemente nas vendas de produtos do setor de bens duráveis, como o de eletrônicos, por encarecer o crédito.

Destaca-se:

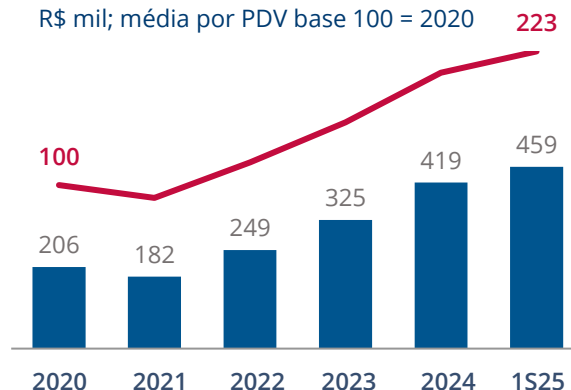
- (i) A conversão de acessórios que atualmente é de 248,8%, ou seja, cada smartphone está sendo vendido em média com mais 2,5 acessórios nas lojas físicas;
- (ii) Avanço de 100,7% do ticket médio de vendas de *wearables*, quando comparado com o segundo trimestre de 2024;
- (iii) O aumento ano contra ano de 10,6% do ticket médio nas vendas do ecossistemas de smartphone;
- (iv) O aumento da base de clientes B2B, que cresceu 52% ano contra ano anterior, onde uma base de clientes sólida está sendo desenvolvida.

Receita Líquida (R\$ MM)



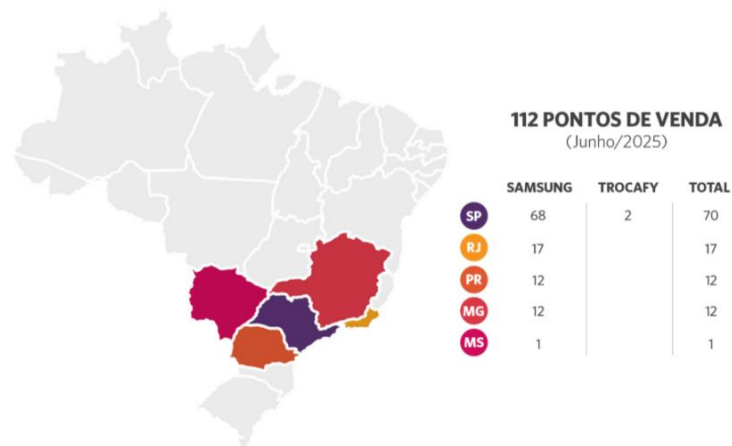
Receita líquida média mensal

R\$ mil; média por PDV base 100 = 2020



Em 31 de julho de 2025, a Companhia assinou um contrato de Trespasse onde transfere 12 pontos de vendas localizados no estado do Paraná. A transação foi negociada em R\$ 18 milhões, além de um adicional ao valor do estoque a ser inventariado.

A Allied encerrou o 2T25 com 112 PDVs, sendo 110 lojas ou quiosques Samsung e 2 quiosques da Trocafy.





DESEMPENHO FINANCEIRO 2T25

DESEMPENHO FINANCEIRO

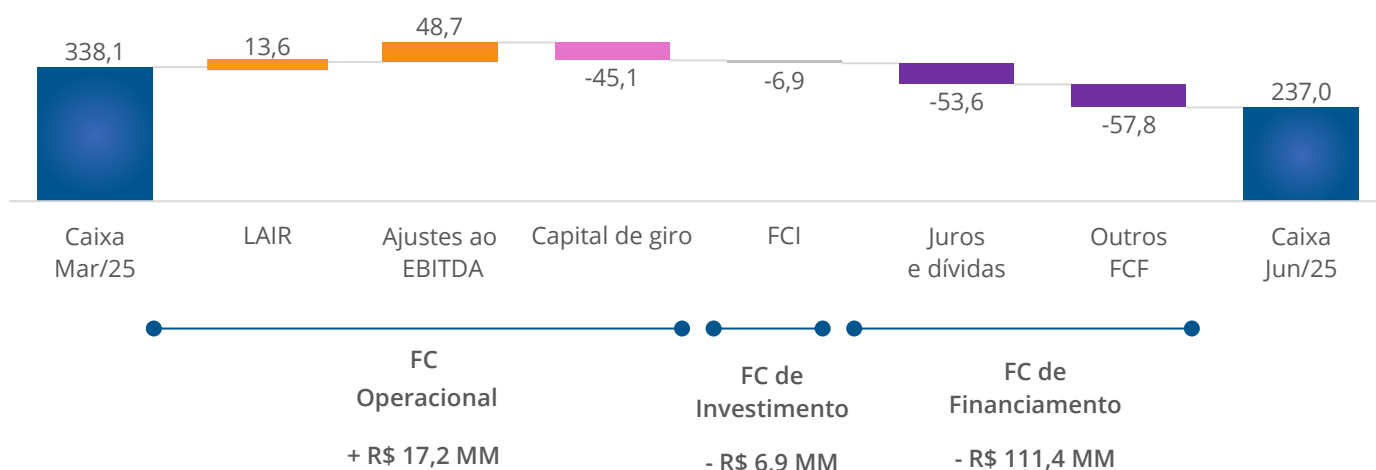
FLUXO DE CAIXA

O caixa da Companhia no segundo trimestre de 2025 apresentou uma variação negativa de R\$101,1 milhões. Nesta seção, detalharemos os fatores que mais impactaram esse resultado.

Fluxo de caixa – ajuste gerencial:

Nas Demonstrações Financeiras da Companhia, as operações relativas a convênios firmados com bancos parceiros para estruturar com seus principais clientes e fornecedores operações de capital de giro (também chamadas de operações de risco sacado) são classificadas como atividade de financiamento. Como parte dessas operações não possuem custo financeiro para a Companhia, entendemos que deve ser realizada uma análise gerencial do fluxo de caixa, considerando a reclassificação dessas operações para o fluxo de caixa operacional.

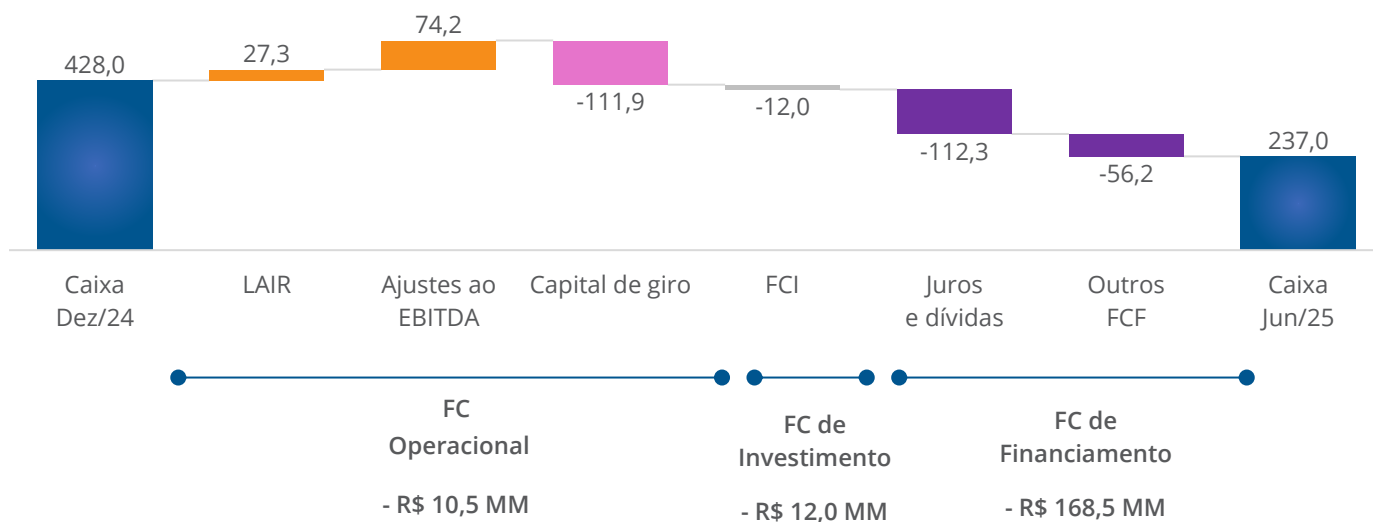
Variação do Fluxo de Caixa | 2T25
(em R\$ milhões)



Destaques:

- Fluxo de Caixa Operacional positivo de R\$17,2 milhões: A operação gerou FCO positivo
- Fluxo de Caixa de Financiamento negativo de R\$111,4 milhões:
 - ✓ Pagamento da primeira parcela do JCP declarado em nov/24 (15/abr/25)
 - ✓ Pagamento de R\$ 40 milhões de dívida estruturada da Soudi mar/25 e 17 milhões de principal da 5ª debênture em junho/25 e o restante está relacionado aos juros.

Variação do Fluxo de Caixa | 1S25 (em R\$ milhões)



Destaques:

- Fluxo de Caixa Operacional negativo de R\$10,5 milhões: principalmente impactado pelos pagamentos de tributos no semestre
- Fluxo de Caixa de Financiamento negativo de R\$168,5 milhões: principalmente impactado: (i) pelo pagamento de R\$40 milhões de dívida, oriundos da operação Soudi, encerrada em julho de 2024; (ii) pelo pagamento de dívidas bancárias; (iii) pelo pagamento dos demais juros e arrendamento mercantil e (iv) pagamento de juros sobre capital próprio de R\$ 57,9 milhões.

ESTRUTURA DE CAPITAL

ENDIVIDAMENTO

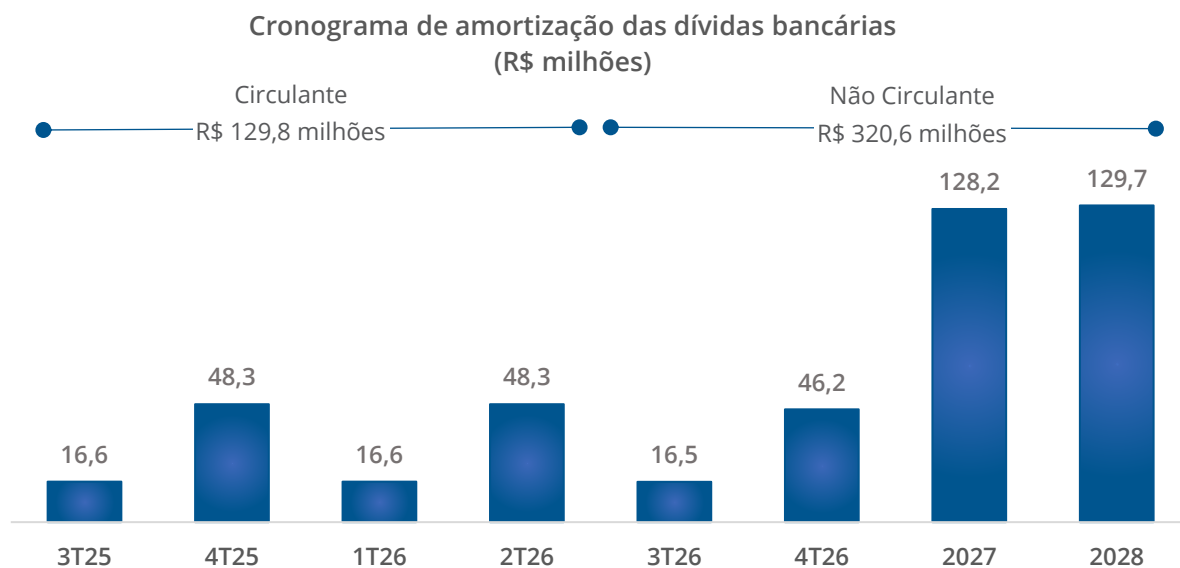
A Companhia encerrou o 2T25 com dívida líquida de R\$217,2 milhões, resultado de uma posição de caixa de R\$237 milhões, frente a uma dívida bruta de R\$454,3 milhões. A dívida líquida é equivalente a 1,1x o EBITDA Ajustado nos últimos 12 meses.

A tabela abaixo apresenta o endividamento calculado conforme *covenants* financeiros estabelecidos nos instrumentos de dívida emitidos pela Companhia:

R\$ milhões	2T25	2T24	Δ%	1T25	Δ%
Dívida bruta bancária	450,4	600,6	-25,0%	474,7	-5,1%
Dívida fiscais – PERT	3,9	4,2	-7,1%	3,8	2,6%
Dívida Bruta	454,3	604,8	-24,9%	478,5	-5,1%
(-) Caixa/equivalentes e aplicações financeiras	-237,0	-421,6	-43,8%	-338,1	-29,9%
Dívida Líquida	217,2	183,2	18,6%	140,4	54,7%
EBITDA LTM	205,1	233,1	-12,0%	212,5	-3,5%
Dívida Líquida / EBITDA	1,1x	0,8x	0,3x	0,7x	0,4x

Em 30 de junho de 2025 a Companhia possuía em aberto a favor de debenturistas a 5ª e a 6ª emissão de debêntures simples não conversíveis em ações, ambas em série única. Conforme estabelecido em escritura, o índice de dívida líquida / EBITDA deve ser mantido inferior ou igual a 2,5 vezes.

Em dezembro de 2023, a Companhia realizou a gestão dos passivos financeiros de forma a alongar o cronograma de pagamento de suas dívidas bancárias, conforme apresentado no gráfico abaixo. Ao final do 2T25, o custo médio dessas dívidas totalizava 17,5% ao ano.



ESTRUTURA DE CAPITAL

CAPITAL PRÓPRIO

Em 30 de junho de 2025, o capital social da Allied era composto por 94.507.243 ações ordinárias, distribuídas conforme a tabela abaixo:

Estrutura acionária - 30/06/2025	# ações	% ações
Brasil Investimentos 2015 I FIP Multiestratégia	44.057.169	46,62%
Brasil Investimentos 2015 II FIP Multiestratégia	16.728.797	17,70%
Ricardo Radomysler	9.952.704	10,53%
Administração	5.348.087	5,66%
Outros	18.420.486	19,49%
TOTAL	94.507.243	100,00%

No dia 9 de junho de 2025, o Conselho de Administração aprovou o aumento de capital social da Companhia, dentro do limite do capital autorizado, por meio da emissão de 93.134 novas ações ordinárias, nominativas, escriturais e sem valor nominal.

Tal emissão se deu em virtude do exercício de opções de compra de ações no âmbito do Plano de Opção de Compra de Ações, aumentando a quantidade de ações de 94.414.109 para 94.507.243.



ALAVANCAS DE CRESCIMENTO

ALAVANCAS DE CRESCIMENTO

Em linha com o nosso **planejamento estratégico**, as iniciativas abaixo estão sendo priorizadas. O objetivo é que essas ações contribuam para o **crescimento e rentabilidade da companhia no médio e longo prazo**, suportando a **diversificação** dos negócios.

Novos Negócios e Diversificação

RECONDICIONADOS

- Otimização da operação atual com produtos Trocafy: Os canais de venda que a Allied comercializa produtos recertificados englobam tanto o varejo digital (nos formatos 1P e 3P), quanto no varejo físico (2 PDV localizados no Shopping Eldorado e Shopping Campo Limpo, ambos na cidade de São Paulo). Adicionalmente, também atendemos clientes do canal da distribuição. Nossas estratégias de expansão da marca têm se mostrado positivas, e estamos trabalhando para aumentar a captação de produtos de alto valor no mercado de telefones usados, assim como para tornar nossos mecanismos de atração e conversão de tráfego mais eficientes.

EXPANSÃO INTERNACIONAL

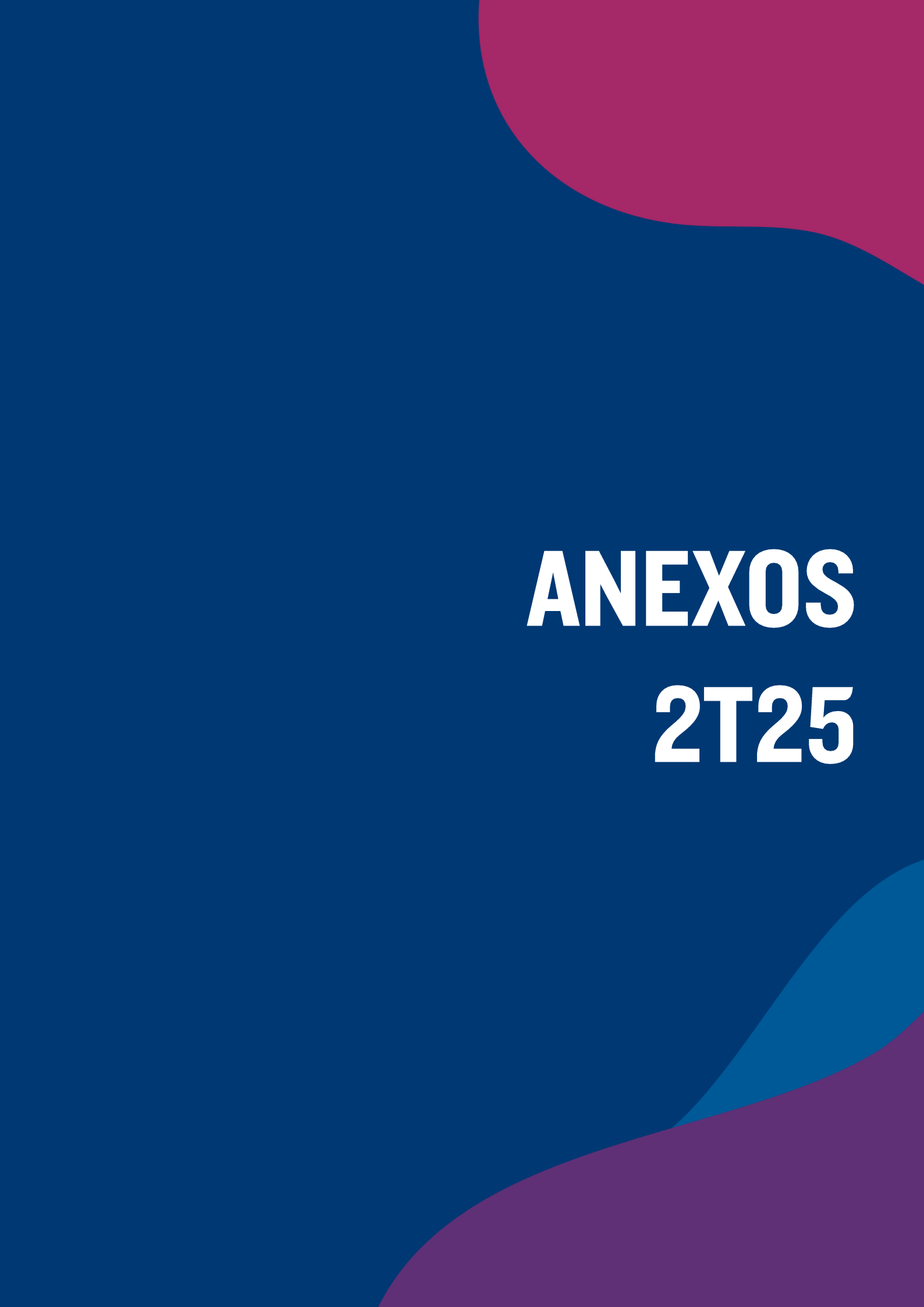
- Maturação da operação atual: temos potenciais clientes mapeados na América Latina com os quais estamos construindo relacionamento comercial. Há um caminho de maturação que acreditamos que vamos trilhar ao longo dos próximos anos. Na frente de fornecedores, já estamos trabalhando com grandes marcas do segmento (Apple, Motorola e Microsoft).
- Expansão da operação atual: em paralelo com a operação atual, mapeamos continuamente oportunidades de distribuição para outras marcas e categorias.

PARCERIAS ESTRATÉGICAS – B2C

- Atualmente a Allied opera duas parcerias estratégicas com foco no consumidor final (B2C): os programas iPhone Pra Sempre, com o Banco Itaú e a venda de produtos da Apple no Shopping Nu, do Nubank. O posicionamento da Allied no setor e a expertise em resolver ineficiências do mercado faz com que sejamos um player estratégico para mapear e operacionalizar esse tipo de parceria. Seguiremos buscando esses caminhos para trazer mais crescimento e rentabilidade.

B2B

- Novos produtos e serviços, alinhados às demandas dos clientes corporativos: Temos trazido gradualmente ao portfólio desta unidade de negócio alguns produtos e serviços especializados para o uso corporativo. Como exemplo, podemos citar tablets e computadores com capacidade de processamento mais robusto, buscando assertividade no atendimento da demanda corporativa.



ANEXOS

2T25

BALANÇO PATRIMONIAL - CONSOLIDADO

Exercícios findos em 30 de junho de 2025 e 31 de dezembro de 2024.

Ativo (R\$ mil)	30/06/2025	31/12/2024	Δ%
Caixa e equivalentes de caixa	237.030	427.961	-44,6%
Contas a receber	967.734	944.469	2,5%
Estoques	728.066	684.089	6,4%
Tributos a recuperar	390.805	301.831	29,5%
Despesas antecipadas	69.078	83.902	-17,7%
Outros ativos	6.685	10.282	-35,0%
Ativo Circulante	2.399.398	2.452.534	-2,2%
Contas a receber	22.354	4.968	350,0%
Estoque	10.527	12.284	-14,3%
Tributos a recuperar	147	82.672	-99,8%
IR e CSLL	24.121	20.333	18,6%
Investimento	-	-	-
Depósito judicial	106.963	111.321	-3,9%
Direito de uso	65.712	74.993	-12,4%
Imobilizado	10.726	12.196	-12,1%
Intangível	674.321	683.887	-1,4%
Outros ativos	21.572	25.051	-13,9%
Ativo Não Circulante	936.443	1.027.705	-8,9%
Total do Ativo	3.335.841	3.480.239	-4,1%

Passivo (R\$ mil)	30/06/2025	31/12/2024	Δ%
Fornecedores	916.124	856.852	6,9%
Fornecedores (convênios)	150.077	240.072	-37,5%
Empréstimos, finan. e debêntures	129.790	123.214	5,3%
Obrigações contratuais com	24.164	23.024	5,0%
Arrendamento mercantil	25.779	25.741	0,1%
Obrigações trabalhistas	29.438	31.957	-7,9%
Obrigações tributárias	11.497	20.277	-43,3%
Adiantamento de clientes	7.171	13.395	-46,5%
Dividendos a pagar	58.104	25	232316,0%
Outros passivos	10.835	7.480	44,9%
Passivo Circulante	1.362.979	1.342.037	1,6%
Empréstimos, finan. e debêntures	320.613	382.514	-16,2%
Obrigações contr. com clientes	18.493	21.561	-14,2%
Arrendamento mercantil	53.592	62.361	-14,1%
Provisão para demandas judiciais	77.511	79.081	-2,0%
Obrigações tributárias	3.405	3.434	-0,8%
Outros passivos	89	265	-66,4%
Passivo não circulante	473.703	549.216	-13,7%
Capital social	1.028.442	1.026.429	0,2%
Gastos com emissão de ações	- 30.054	- 30.054	0,0%
Reserva de capital	7.588	6.999	8,4%
Reservas de lucros	459.546	575.569	-20,2%
Ajuste de avaliação patrimonial	2.719	10.043	-72,9%
Lucro do exercício	30.918	-	-
Patrimônio Líquido	1.499.159	1.588.986	-5,7%
Total do Passivo e Patrimônio	3.335.841	3.480.239	-4,1%

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO – CONSOLIDADO

Análise trimestral e semestral dos exercícios findos em 30 de junho de 2025 e 30 de junho de 2024.

R\$ milhões	2T25 Ajustado	Ajuste	2T25	2T24 Ajustado	Ajuste	2T24
Receita Líquida de Vendas	1.392,9	-	1.392,9	1.310,7	-	1.310,7
Custo dos produtos vendidos	-1.243,4	-	-1.243,4	-1.150,1	-	-1.150,1
Lucro Bruto	149,5	-	149,5	160,7	-	160,7
Receita (Despesas)						
Com vendas	-77,7	-	-77,7	-86,0	-	-86,0
Gerais e Administrativas	-31,3	-	-31,3	-31,4	-1,1	-32,6
Outras receitas Operacionais	1,0	-	1,0	4,9	-	4,9
Lucro Op. antes do Resultado	41,5	-	41,5	48,1	-1,1	47,0
Resultado Financeiro						
Receitas Financeiras	6,2	-	6,2	11,9	-	11,9
Despesas Financeiras	-34,1	-	-34,1	-33,3	-	-33,3
Lucro antes de IR e CSLL	13,6	-	13,6	26,7	-1,1	25,5
IR e CSLL						
Corrente	-0,1	-	-0,1	-	-	-
Diferido	2,4	-	2,4	-11,2	0,4	-10,8
Lucro Líquido do Período	15,9	-	15,9	15,5	-0,8	14,8

R\$ milhões	1S25 Ajustado	Ajuste	1S25	1S24 Ajustado	Ajuste	1S24
Receita Líquida de Vendas	2.590,1	-	2.590,1	2.729,9	-	2.729,9
Custo dos produtos vendidos	-2.294,2	-	-2.294,2	-2.401,2	-	-2.401,2
Lucro Bruto	295,9	-	295,9	328,6	-	328,6
Receita (Despesas)						
Com vendas	-163,5	-	-163,5	-177,6	-	-177,6
Gerais e Administrativas	-56,5	-	-56,5	-62,0	-1,1	-63,1
Outras receitas Operacionais	3,2	-	3,2	4,3	-	4,3
Lucro Op. antes do Resultado	79,1	-	79,1	93,3	-1,1	92,2
Resultado Financeiro						
Receita Financeira	10,2	-	10,2	24,6	-	24,6
Despesas Financeiras	-62,0	-	-62,0	-65,3	-	-65,3
Lucro antes de IR e CSLL	27,3	-	27,3	52,6	-1,1	51,5
IR e CSLL						
Corrente	-0,1	-	-0,1	-	-	-
Diferido	3,8	-	3,8	13,1	0,4	13,5
Lucro Líquido do Período	30,9	-	30,9	65,7	-0,8	64,9

DEMONSTRAÇÃO DE FLUXO DE CAIXA - CONSOLIDADO

A Demonstração de Fluxo de Caixa indicada abaixo é ajustada e difere da Demonstração de Fluxo de Caixa de acordo com as normas contábeis, que pode ser consultada nas Demonstrações Financeiras apresentadas nessa mesma data pela Companhia. Como parte das operações de risco sacado não tem custo financeiro, a Companhia entende que uma análise gerencial do fluxo de caixa deve ser realizada fazendo a reclassificação dessas operações para o fluxo de caixa operacional. Destaca-se que as operações de risco sacado que envolvem custo financeiro são tratadas no fluxo de caixa de financiamento.

R\$ milhões	2T25	2T24	1S25	1S24
Lucro antes do IR e CSLL	13,6	25,5	27,3	51,5
Depreciação e amortização	12,4	13,1	25,3	26,7
Outros ajustes ao lucro	27,1	23,1	42,6	42,3
Contas a receber	-44,7	97,1	-45,9	-3,2
Estoques	21,1	-222,9	-46,7	-317,1
Fornecedores	114,0	89,1	70,7	205,6
Fornecedores Convenio sem custo financeiro	-135,5	53,8	-90,0	1,9
Tributos a recuperar	0,9	-15,9	-5,6	-25,7
Outros ajustes ao capital de giro	8,3	-13,1	11,9	-6,5
Fluxos de caixa das atividades operacionais	17,2	49,8	-10,5	-24,5
Capex	-1,4	-2,0	-3,0	-3,5
Outras atividades de investimento	-5,5	8,8	-9,0	11,0
Fluxos de caixa das atividades de investimento	-6,9	6,8	-12,0	7,5
Pagamento de juros	-28,7	-25,3	-38,9	-37,2
Entradas e saídas de empr. e financiamentos	-24,9	-8,4	-73,4	32,9
Aumento de capital	0,4	2,6	2,0	2,6
Dividendos e Juros sobre Capital Próprio	-58,0	-5,0	-57,9	-95,0
Outras atividades de financiamento	-0,1	-0,2	-0,2	-0,4
Fluxos de caixa das atividades de financiamento	-111,4	-36,2	-168,5	-97,0
Variação do caixa	-101,1	20,4	-190,9	-114,0



Relações com Investidores

E-mail: ri@alliedbrasil.com.br

Website: ri.alliedbrasil.com.br

MANAGEMENT REPORT 2Q25

VIDEOCONFERENCE
August 13th, 2025
at 10:00 a.m. (BRT)

[Click here](#) to register for the
live broadcast in Portuguese with
simultaneous translation into English.

For more information, access:
ri.alliedbrasil.com.br

Adjusted Net Income¹

R\$16
millions

+2.1% vs 2Q24

+5.3% vs 1Q25

Brazil
Distribution

+13%

2Q25 vs 2Q24

JCP Statement

R\$69.7

millions

payment
to 08.29.25

Advance

R\$61

millions

JCP Payment
para 08.29.25



**HIGHLIGHTS
2Q25**

More than

R\$300
millions

net cash from the
sale of credit rights

Brazil Mobile
Distribution

+17%

Note: (1) The same note 1 of page 4.

+1.5 p.p.

de market share
Volume on smartphone
1Q25 vs 1Q24

Net Debt

R\$217

l.x

millions

EBITDA LTM

International
Distribution

+96%

2Q25 vs 1Q25

MESSAGE FROM MANAGEMENT

Allied's performance in the second quarter of 2025 highlights the Company's ability to deliver results despite the macroeconomic environment, which has demanded strong operational execution capacity and extremely disciplined capital management.

Net revenue grew by 6.3% compared to 2Q24, because of the positive performance of the Brazil distribution channel, which increased by 13%, and the digital retail channel, which increased by 23%. Trocafy was the main growth driver for the digital retail channel, which tripled its sales against the second quarter of 2024, demonstrating our successful strategy to invest in the refurbished smartphone business.

It is important to highlight that the international distribution business returned to its normality, recording a 96% growth over the previous quarter after overcoming the initial difficulties with the implementation of the new Foreign Trade Zone operating rules.

We recorded accelerated growth in Software sales, with McAfee and Microsoft delivering results that were 200% higher than in the same quarter in 2024.

Additionally, in our search to optimize resources and streamline our operations, we decided to sell our 12 physical stores in the state of Paraná. By the end of the process, we will have 100 stores in the states of São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais and Mato Grosso do Sul.

As reported in material facts, we received favorable final rulings in lawsuits, with overpaid taxes estimated at R\$890 million. The Company, when evaluating its alternatives, decided to transfer this credit right to a financial institution, receiving the amount within the discount range estimated in the Material Fact, between 50% and 70%.

Management also approved the distribution of R\$69.7 million in Interest on Equity related to 2024, to be paid on August 29th, 2025, jointly with the advanced payment of the second installment of the Interest on Equity declared in November 2024, in the amount of R\$61 million. Therefore, the company's dividend yield reaches 24,8%¹, a value considerably higher than that practiced by the market.

To close this message, I would like to thank our employees, customers, shareholders and suppliers for their continued confidence in our management and in Allied's future.

Note: (1) Calculation base date 08/06/2025

Silvio Stagni - CEO

ALLIED IN KEY FIGURES

Financial Numbers (LTM)

R\$6.3 billion
Gross Revenue

R\$205 million
Adjusted EBITDA¹

R\$94 million
Adjusted Net Income¹

Business Performance (2Q25 vs 2Q24)

3.9%
Adjusted EBITDA Margin (-0.8 p.p.)

12%
Growth in Brazil Operation

Market Presence

6.1 million
Products Sold
(LTM)

10%
Market Share²
Smartphones
(2Q25)

10%
Market Share²
Game Consoles
(2Q25)

7%
Market Share²
Laptops
(2Q25)

Operational Structure

563 thousand
Deliveries to B2C
customers (LTM)

112
B&M
Stores

4
Distribution
Centers

1 thousand
Employees

Notes: (1) Adjusted result excludes (a) in 2024: (i) contingencies and provisions related to discontinued operations; (ii) impact of tax credits referring to the exclusion of ICMS-ST from the PIS and COFINS tax base from 2012 to 2023; (iii) impact with estimated credit loss arising from the deteriorated solvency of a customer from the Brazil Distribution channel. (2) Market share measured in volume of products sold in the second quarter of 2025.

This report contains forward-looking statements. These statements are not merely historical facts but reflect the wishes and expectations of Allied's management. The words "anticipates", "desires", "expects", "foresees", "intends", "plans", "predicts", "projects", "aims" and the like intend to identify statements that necessarily involve known and unknown risks. Known risks include uncertainties, that are not limited to, impacts on price and product competitiveness, product acceptance in the market, product transitions made by the Company and its competitors, regulatory approval, currency and currency fluctuations, difficulties in production and supply, and changes in product sales, among other risks.

HIGHLIGHTS

Tax Credit – Lei do Bem



Allied disclosed to the market, on May 26th, 2025, a calculation totaling R\$890 million in tax credit to which the Company is entitled. This credit arises from lawsuits aimed at recognizing the impossibility to revoke the exemption from the PIS Social Contribution and the Social Security Financing Contribution (COFINS).

The Company carried out the necessary assessments on how to use these overpaid tax credits and decided to transfer all its rights over said amount to IA Fundo de Investimentos em Direitos Creditórios – Responsabilidade Limitada.

Interest on Equity

Approved on August 12th, 2025, by the Board of Directors, the payment of Interest on Equity with a gross amount to be distributed of R\$69,713,323.43 referring to the 2024 equity. The equivalent of R\$0.737650588643 gross per common share will be paid to shareholders on August 29th, 2025, considering the shareholding position on August 15th, 2025.

Additionally, approved at this same meeting of the Board of Directors, the change in the payment date of the second installment of Interest on Equity declared on November 7th, 2024, previously set for October 15th, 2025, with the new payment date being August 29th, 2025, without any other change.



Gain in Market Share

Share volume
From 8.1%
To 9.6%
1H25 vs 1H24

While the overall smartphone market shrank 4% in sales volume, Allied stood out in this context, demonstrating outperformance above the market average. The company gained 1.5 percentage points of market share in volume, year-over-year, indicating strong sales volume across its channels this quarter.

Additionally, the Company achieved a 0.5 percentage point increase in market share in value, which suggests a successful sales strategy for products with a higher average ticket.

Trocafy Anniversary

Trocafy was created in 2022, offering the market a sustainable and financially feasible alternative to access used and pre-owned smartphones, positioning itself as a reliable and affordable solution in the electronics market. In just 3 years, Trocafy is already the largest player in this refurbished product market in Brazil, with a remarkable market performance, driven by its strategic partnerships and omnichannel positioning, which is present in the country's main marketplaces and also operates 2 physical kiosks.





FINANCIAL AND OPERATIONAL PERFORMANCE 2025

CONSOLIDATED PERFORMANCE

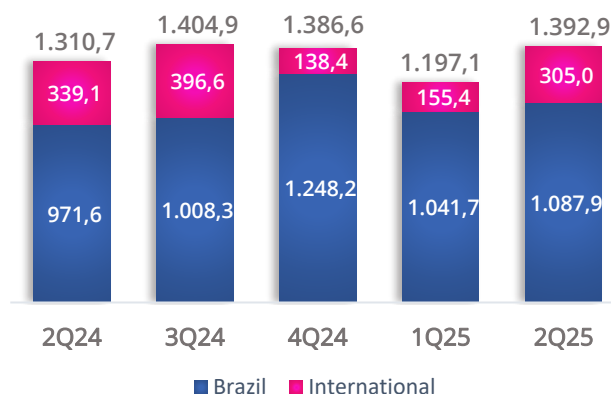
NET REVENUE

Net Operating Revenue (R\$ million)	2Q25	2Q24	Δ%	1Q25	Δ%	1H25	1H24	Δ%
Net Revenue - TOTAL	1,392.9	1,310.7	6.3%	1,197.1	16.4%	2,590.1	2,729.9	-5.1%
Brazil	1,087.9	971.6	12.0%	1,041.7	4.4%	2,129.7	1,975.6	7.8%
International	305.0	339.1	-10.1%	155.4	96.3%	460.4	754.2	-39.0%
Net Revenue - Distribution	1,045.2	995.6	5.0%	841.2	24.2%	1,886.5	2,047.8	-7.9%
Brazil Distribution	740.2	656.5	12.8%	685.8	7.9%	1,426.1	1,293.6	10.2%
International Distribution	305.0	339.1	-10.1%	155.4	96.3%	460.4	754.2	-39.0%
Net Revenue - Retail	347.7	315.1	10.3%	355.9	-2.3%	703.6	682.0	3.2%
Digital Retail	225.6	183.2	23.1%	196.3	14.9%	422.0	389.1	8.5%
B&M Retail	122.1	131.9	-7.4%	159.6	-23.5%	281.7	293.0	-3.9%

The Company's total net revenue grew in 2Q25 against 1Q25, as well as in the comparison with the same quarter of the previous year, in which we highlight the strong performance of the operations in Brazil, which has been reporting consistent growth in recent quarters, by 4.4% vs 1Q25, 12.0% vs 2Q24 and 7.8% vs 1H24.

In the second quarter of 2025, consolidated revenue from the Company's channels was composed of 53.1% from Brazil Distribution, 21.9% from International Distribution, 16.2% from Digital Retail and 8.8% from B&M Retail, reaching a total of R\$1,393 in the period and increasing by 6.3% from the total net revenue recorded in 2Q24.

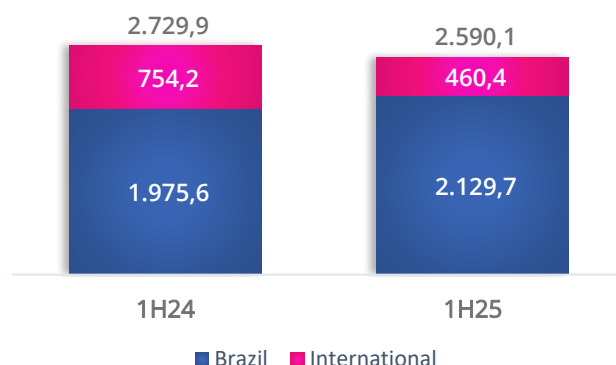
Consolidated Net Revenue (R\$ million)



The 16.4% growth in revenue between the first and second quarters of 2025, which increased from R\$1,197 in 1Q25 to R\$1,393 in 2Q25, was mainly related to: (i) the strong performance of the International Distribution in the period; and (ii) the revenue growth in Digital Retail.

However, when analyzing the accumulated amounts for the first six months of 2025, we recorded a slightly lower performance than in the same period of 2024. In the first six months of 2025, we recorded an accumulated net revenue of R\$2,590, compared to an accumulated net revenue of R\$2,730 in the same period of the previous year, down by 5.1% arising from the challenges of adapting to the new bureaucratic and regulatory reality following the US government's change in taxation of China, starting in January 2025, with impacts until mid-April of this year.

Consolidated Net Revenue (R\$ million)



CONSOLIDATED PERFORMANCE

GROSS PROFIT

Gross Profit by Channel (R\$ million)	2Q25	2Q24	Δ%	1Q25	Δ%	1H25	1H24	Δ%
Gross Profit – TOTAL	149.5	160.7	-7.0%	146.4	2.1%	295.9	328.6	-10.0%
<i>Gross Margin – TOTAL</i>	<i>10.7%</i>	<i>12.3%</i>	<i>-1.5 p.p.</i>	<i>12.2%</i>	<i>-1.5 p.p.</i>	<i>11.4%</i>	<i>12.0%</i>	<i>-0.6 p.p.</i>
Brazil	143.2	153.2	-6.5%	143.5	-0.2%	286.6	312.4	-8.3%
<i>Gross Margin – Brazil</i>	<i>13.2%</i>	<i>15.8%</i>	<i>-2.6 p.p.</i>	<i>13.8%</i>	<i>-0.6 p.p.</i>	<i>13.5%</i>	<i>15.8%</i>	<i>-2.4 p.p.</i>
International	6.3	7.5	-15.6%	3.0	114.3%	9.3	16.2	-42.7%
<i>Gross Margin – International</i>	<i>2.1%</i>	<i>2.2%</i>	<i>-0.1 p.p.</i>	<i>1.9%</i>	<i>0.2 p.p.</i>	<i>2.0%</i>	<i>2.1%</i>	<i>-0.1 p.p.</i>
Gross Profit – Distribution	66.7	66.1	0.8%	56.3	18.5%	122.9	128.8	-4.6%
Brazil Distribution	60.3	58.6	2.9%	53.3	13.2%	113.6	112.6	0.9%
International Distribution	6.3	7.5	-15.6%	3.0	114.3%	9.3	16.2	-42.7%
<i>Gross Margin – Distribution</i>	<i>6.4%</i>	<i>6.6%</i>	<i>-0.3 p.p.</i>	<i>6.7%</i>	<i>-0.3 p.p.</i>	<i>6.5%</i>	<i>6.3%</i>	<i>0.2 p.p.</i>
<i>Gross Margin Brazil Distribution</i>	<i>8.1%</i>	<i>8.9%</i>	<i>-0.8 p.p.</i>	<i>7.8%</i>	<i>0.4 p.p.</i>	<i>8.0%</i>	<i>8.7%</i>	<i>-0.7 p.p.</i>
<i>Gross Margin International Distribution</i>	<i>2.1%</i>	<i>2.2%</i>	<i>-0.1 p.p.</i>	<i>1.9%</i>	<i>0.2 p.p.</i>	<i>2.0%</i>	<i>2.1%</i>	<i>-0.1 p.p.</i>
Gross Profit – Retail	82.8	94.6	-12.4%	90.2	-8.1%	173.0	199.8	-13.4%
<i>Gross Margin – Retail</i>	<i>23.8%</i>	<i>30.0%</i>	<i>-6.2 p.p.</i>	<i>25.3%</i>	<i>-1.5 p.p.</i>	<i>24.6%</i>	<i>29.3%</i>	<i>-4.7 p.p.</i>

The Company's consolidated gross profit was R\$149.5 million in 2Q25, with a gross margin of 10.7%. This margin decreased by 1.5 p.p. against 2Q24, as well as 1Q25.

In the half-year analysis, the Company recorded gross profit of R\$295.9 million, 10% lower than the amount recorded in the accumulated period in 2024, of R\$328.6, a variation already expected by the Company, explained especially by: (i) the end of the operators' contract, as commented on in the earnings release for the first quarter of 2025; and (ii) the end of the Soudi operation, which generates this impact on gross profit, but is also accompanied by a reduction in selling expenses, which will be commented on below, in the Operating Expenses section, in this material.

CONSOLIDATED PERFORMANCE

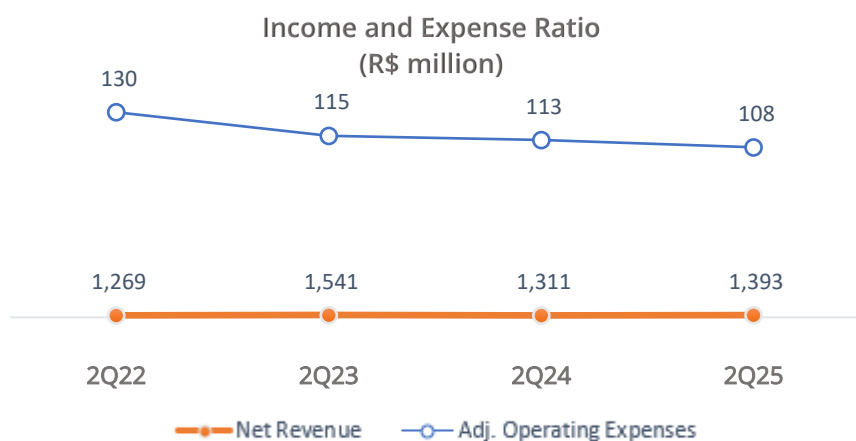
OPERATING EXPENSES

Operating Expenses (R\$ million)	2Q25	2Q24	Δ%	1Q25	Δ%	1H25	1H24	Δ%
Sales	-77.7	-86.0	-9.6%	-85.7	-9.3%	-163.5	-177.6	-8.0%
Adjusted General and Administrative Expenses	-31.3	-31.4	-0.4%	-25.2	23.9%	-56.5	-62.0	-8.8%
Other Operating Income	1.0	4.9	-79.6%	2.2	-54.3%	3.2	4.3	-26.8%
Adjusted Oper. Expenses	-108.0	-112.5	-4.0%	-108.8	-0.7%	-216.8	-235.3	-7.8%
Non-recurring Adjustment	-	-1.1	-100.0%	-	-	-	-1.1	-100.0%
Operating Expenses	-108.0	-113.7	-5.0%	-108.8	-0.7%	-216.8	-236.4	-8.3%

In the second quarter of 2025, operating expenses accounted for 7.8% of total net revenue, which is 1.3 percentage point better compared to the previous quarter and is 0.8 percentage point better than the same period in the previous year.

Adjusted operating expenses totaled R\$108 million in 2Q25, reducing by 0.7% from 1Q25 and by 4% from 2Q24. This operational efficiency demonstrates the Company's commitment to managing and optimizing its resources.

The Company has made continuous efforts to increase revenue and reduce expenses, and the result recorded in the quarter highlights the efficiency achieved by this management, as shown in the graph below:



Sale Expenses:

Sale expenses totaled R\$77.7 million in 2Q25, which compared to expenses in 1Q25 represents a decrease of 9.3% and versus the same period last year, represents a reduction of 9.6%.

These expenses accounted for 5.6% of net revenue in the quarter, down by 1 p.p. from 2Q24, and by 1.6 p.p. from 1Q25, due to the reduction of Soudi's provision for doubtful accounts in the respective periods.

General and Administrative Expenses:

In the second quarter of 2025, adjusted general and administrative expenses did not vary significantly compared to the second quarter of the previous year.

Non-recurring Adjustments to the Result in 2024:2Q24:

R\$1.1 million in general and administrative expenses, related to the discontinuation of the Store in Store operations for B&M Retail, ended in 2021.

3Q24:

- (i) Exclusion of ICMS-ST from the PIS and COFINS tax base
On July 12th, 2024, with the final ruling relative to the lawsuit seeking the exclusion of ICMS and ICMS ST from the PIS and COFINS tax base, the Company initiated a process of enabling the tax credits for its own use. The impact of the tax credits in the results for 3Q24 was R\$48.9 million in EBITDA and R\$39.8 million in net income.
- (ii) End of the credit operation (Soudi)
In 3Q24, we recorded expenses related to the end of the operation to grant credit to consumers through the Soudi platform. The impact, mainly related to provisions for loss on portfolio credits, was R\$14.3 million in EBITDA and R\$14.2 million in net income.
- (iii) Deterioration in the credit scenario of a customer from the Brazil Distribution
In 3Q24, we recorded an allowance for doubtful accounts arising from the deterioration in the solvency scenario of a customer from the Brazil Distribution channel. The impact was R\$12.5 million in EBITDA and R\$8.2 million in net income.

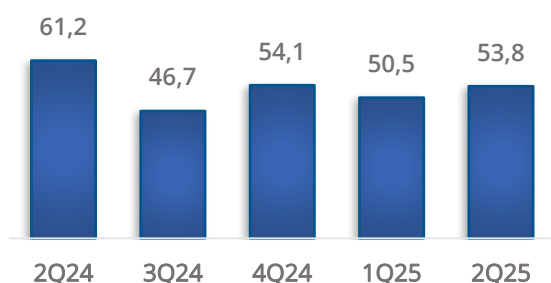
CONSOLIDATED PERFORMANCE

FROM EBITDA TO NET INCOME

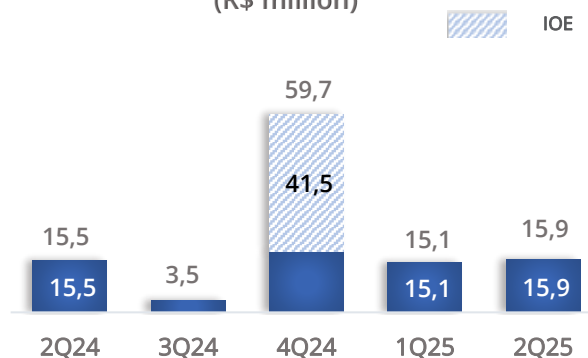
Below we present the Company's Adjusted EBITDA and Net Income, in 2Q25 vs 1Q25, and against the same period of the previous year.

R\$ million	2Q25	2Q24	Δ%	1Q25	Δ%	1H25	1H24	Δ%
Operating Profit before Financial Result	41.5	48.1	-13.9%	37.6	10.2%	79.1	93.3	-15.3%
Depreciation and Amortization	12.4	13.1	-5.1%	12.9	-4.0%	25.3	26.7	-5.4%
Adjusted EBITDA	53.8	61.2	-12.0%	50.5	6.6%	104.4	120.1	-13.1%
<i>Adjusted EBITDA Margin (% NR)</i>	<i>3.9%</i>	<i>4.7%</i>	<i>-0.8 p.p.</i>	<i>4.2%</i>	<i>-0.4 p.p.</i>	<i>4.0%</i>	<i>4.4%</i>	<i>-0.4 p.p.</i>
Financial Result	-27.9	-21.4	29.9%	-23.9	16.4%	-51.8	-40.7	27.2%
Income Tax and Social Contribution	2.3	-11.2	-120.2%	1.4	62.3%	3.6	13.1	-72.1%
Adjusted Net Income	15.9	15.5	2.1%	15.1	5.3%	30.9	65.7	-52.9%
<i>Net Margin (% NR)</i>	<i>1.1%</i>	<i>1.2%</i>	<i>0.0 p.p.</i>	<i>1.3%</i>	<i>-0.1 p.p.</i>	<i>1.2%</i>	<i>2.4%</i>	<i>-1.2 p.p.</i>
Non-recurring Operating Expenses	-	-1.1	-100.0%	-	-	-	-1.1	-100.0%
Non-recurring Income Tax and Social Contribution	-	0.4	-100.0%	-	-	-	0.4	-100.0%
Accounting Net Income	15.9	14.8	7.4%	15.1	5.3%	30.9	64.9	-52.4%

Adjusted EBITDA¹
(R\$ million)



Adjusted Net Income¹
(R\$ million)



Notes: (1) Adjusted result excludes (a) In 2024: (i) contingencies and provisions related to discontinued operations.

PERFORMANCE OF BUSINESS OPERATIONS

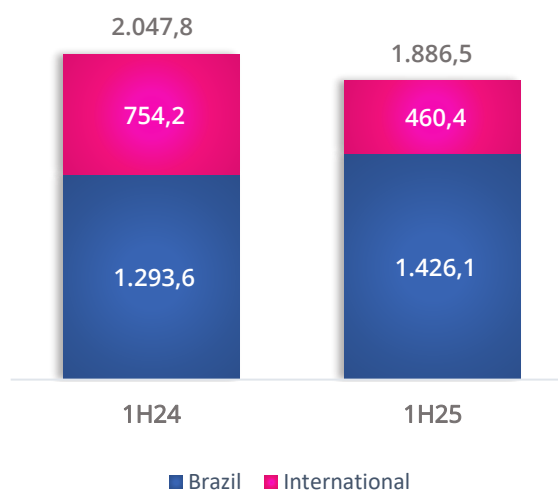
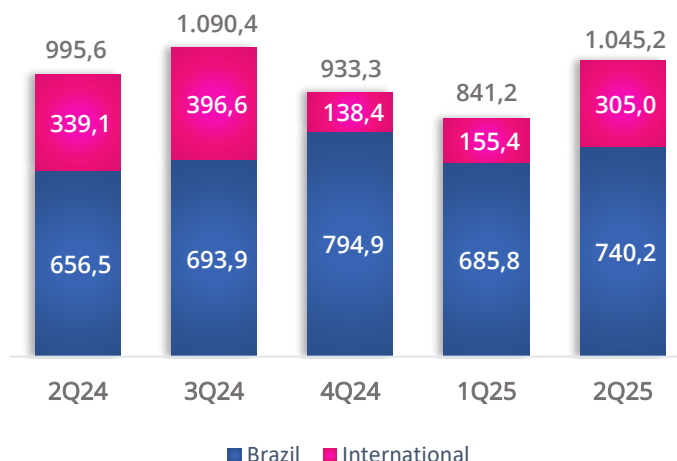
DISTRIBUTION

Consolidated net revenue from the Distribution channel totaled R\$1,045.2 million in 2Q25, comprised of: (i) R\$740.2 million from the Brazil Distribution channel, which had a significant 12.8% growth over 2Q24; and (ii) R\$305.0 from the International Distribution channel, which had a drop of 10.1% in net revenue compared to 2Q24, however, recovered in comparison to 1Q25, recording values that are more standardized with the historical revenue for this channel, with a 96.3% growth quarter over quarter, both reflections of the adaptation to operational import regulations.

The Brazil Distribution channel continues to play an important role in the construction of the Company's Revenue, currently accounting for 53.1% of the Company's total revenue, explained by the successful customer capillarization.

The International Distribution channel, which represented 13% of the Company's total revenue in the first quarter of 2025, now accounts for 21.9% of this total amount due to the new operational reality imposed by the US government in the import process, announced at the beginning of 2025, thus resuming a higher sales volume for this channel.

Net Revenue (R\$ million)



PERFORMANCE OF BUSINESS OPERATIONS

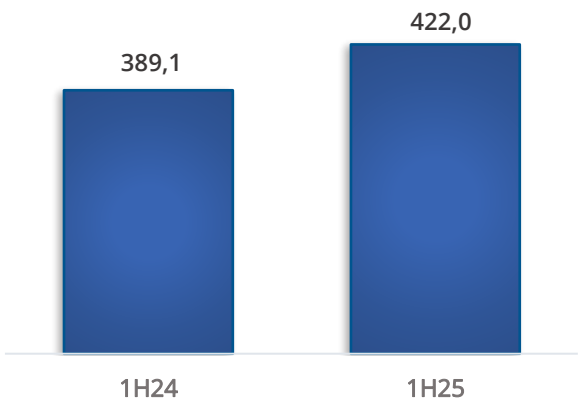
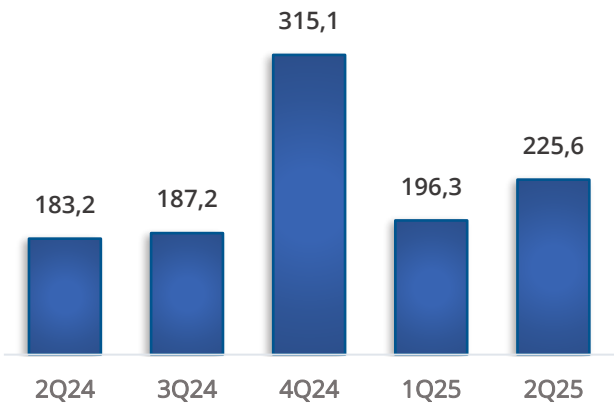
DIGITAL RETAIL

Revenue for the Digital Retail division is composed of: (i) strategic partnerships, where the Company establishes and manages important collaborations, such as allowing clients of Banco Itaú and Nubank to purchase iPhones through programs offered by these banks, in addition to the partnership to manage HP's official store by focusing on corporate sales; (ii) the sale of refurbished mobile phones through Trocafy; and (iii) the online sale of products and services on Marketplaces through the MobCom brand.

In the second quarter of 2025, sales revenue from this channel reached R\$225.6 million, up by 23.1% from 2Q24 and 14.9% higher than in the first quarter of 2025.

Highlights in the quarter's performance include: (i) Trocafy sales, which grew more than 3 times compared to the same period in the previous year; and (ii) the sale of software services (Microsoft and McAfee), which has been steadily advancing in the Digital Retail revenue mix.

Net Revenue (R\$ million)

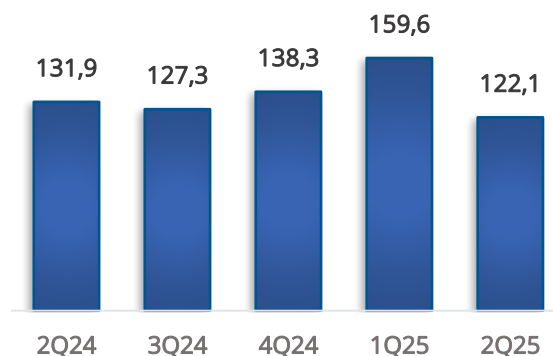


PERFORMANCE OF BUSINESS OPERATIONS

B&M RETAIL

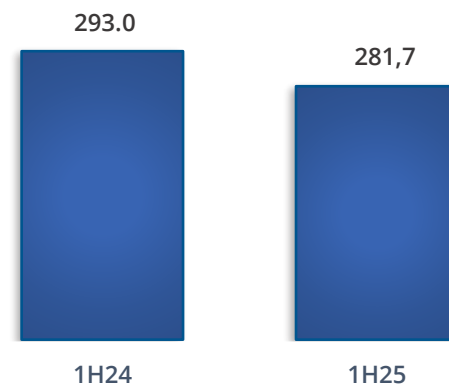
The B&M Retail channel reported revenues of R\$122.1 million in the quarter, falling by 7.4% from 2Q24 due to the macroeconomic scenario. Basic interest rates have historically impacted consumer behavior and, consequently, sales of products (such as electronics) in the durable goods sector due to more expensive credit.

Net Revenue (R\$ million)



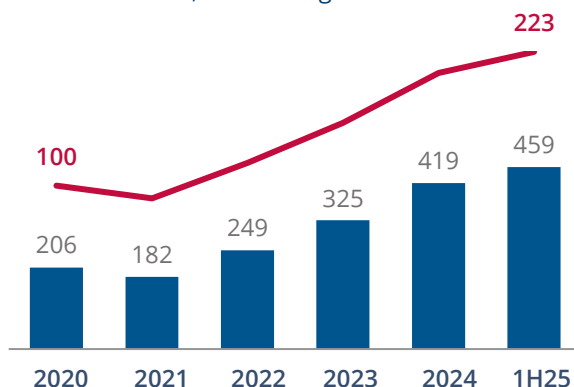
We highlight the following:

- (i) The conversion rate for accessories is currently at 248.8%, that is, each smartphone is being sold, on average, with 2.5 more accessories in retail stores;
- (ii) Average wearables sales ticket increased by 100.7% over the second quarter of 2024.
- (iii) Average ticket for sales within the smartphone ecosystem increased by 10.6% in the annual comparison.
- (iv) The B2B customer base grew by 52% year-over-year, where a solid customer base is being developed.



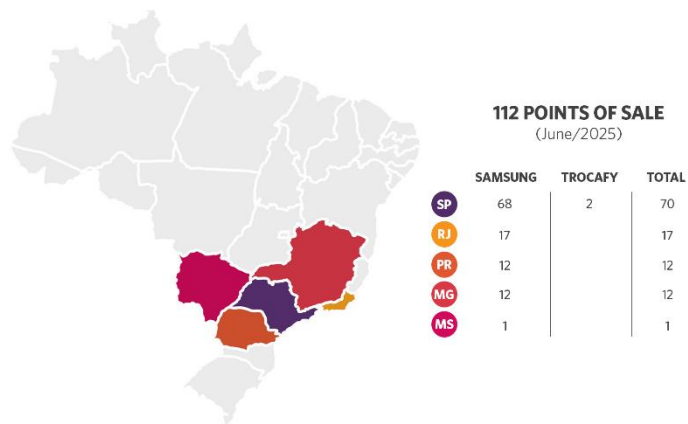
Average monthly net revenue

R\$ thousand; POS average 2020 = 100-basis



On July 31st, 2025, the Company signed a Transfer Agreement for 12 points of sale located in the state of Paraná. The transaction was priced at R\$18 million, plus an additional amount for inventory to be taken.

Allied ended 2Q25 with 112 B&M Points of Sale, consisting of 110 Samsung stores or kiosks and 2 Trocafy kiosks.





FINANCIAL PERFORMANCE 2025

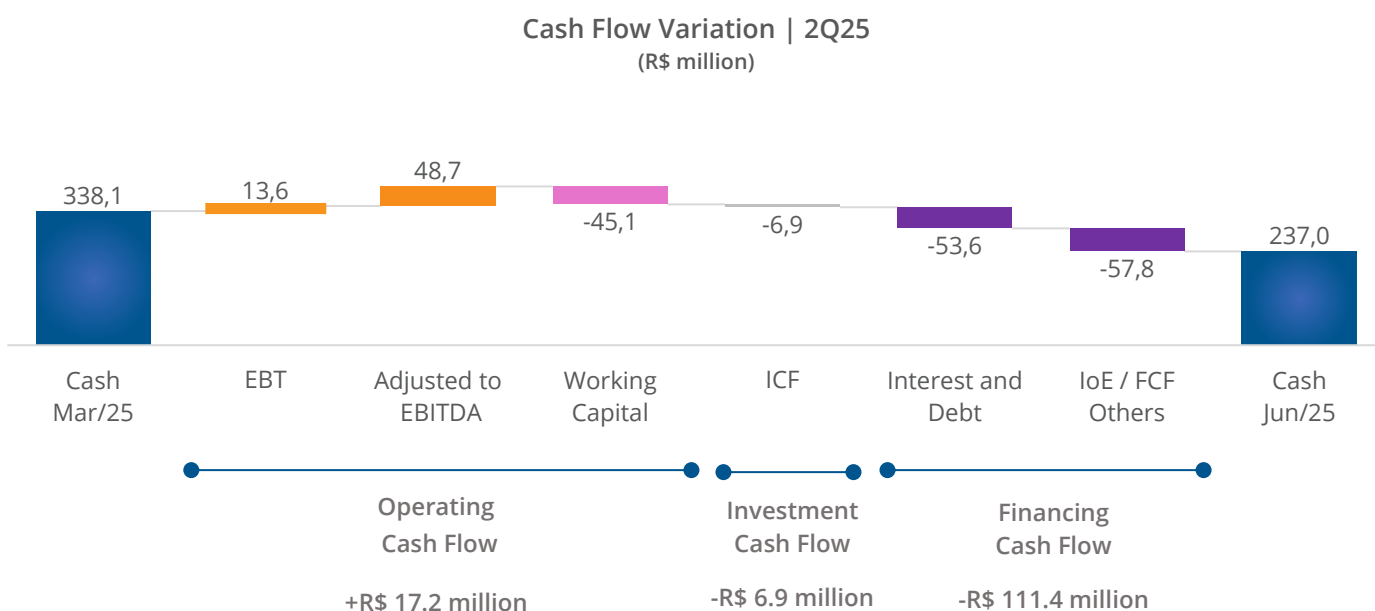
FINANCIAL PERFORMANCE

CASH FLOW

The Company's cash variation was negative by R\$101.1 million in 2Q25. This section details the factors that have mostly impacted this result.

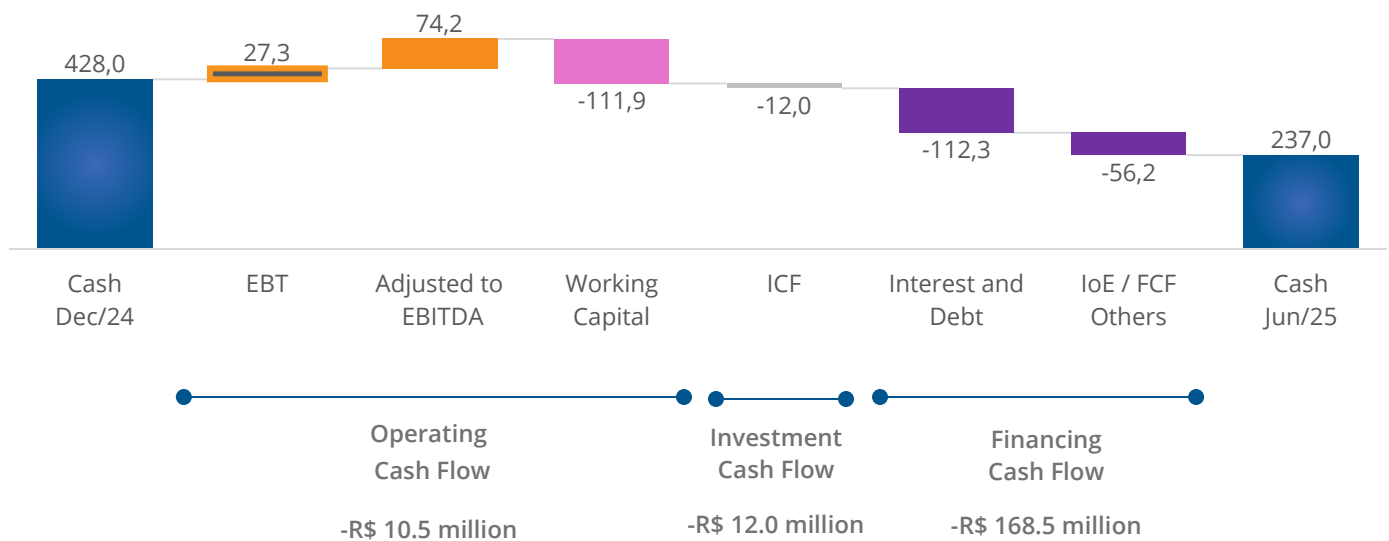
Cash flow - managerial adjustment:

Operations related to agreements entered into with partner banks to structure working capital operations (also called confirming operations) with main clients and suppliers are classified as a financing activity in the Company's financial statements. As part of these operations do not have a financial cost for the Company, we believe a managerial analysis of the cash flow must be done, reclassifying these operations to operating cash flow.



Highlights:

- Operating cash flow was positive by R\$17.2 million: the operation generated positive OCF.
- Cash flow from financing was negative by R\$111.4 million:
 - ✓ Payment of the first installment of the Interest on Equity reported in Nov/24 (Apr/15/25),
 - ✓ Payment of R\$40 million related to Soudi's structured debt, in Mar/25, and R\$17 million related to the principal of the 5th debenture issue, in Jun/25, with the remaining amount related to interest.

Cash Flow Variation | 1H25
(R\$ million)

Highlights:

- Operating cash flow was negative by R\$10.5 million: mainly impacted by tax payments in the quarter.
- Cash flow from financing was negative by R\$168.5 million: mainly impacted by the: (i) payment of R\$40 million in debt, arising from the Soudi operation, concluded in July 2024; (ii) payment of bank debts; (iii) payment of other interest and leasing, and (iv) payment of interest on equity, in the amount of R\$57.9 million.

CAPITAL STRUCTURE

INDEBTEDNESS

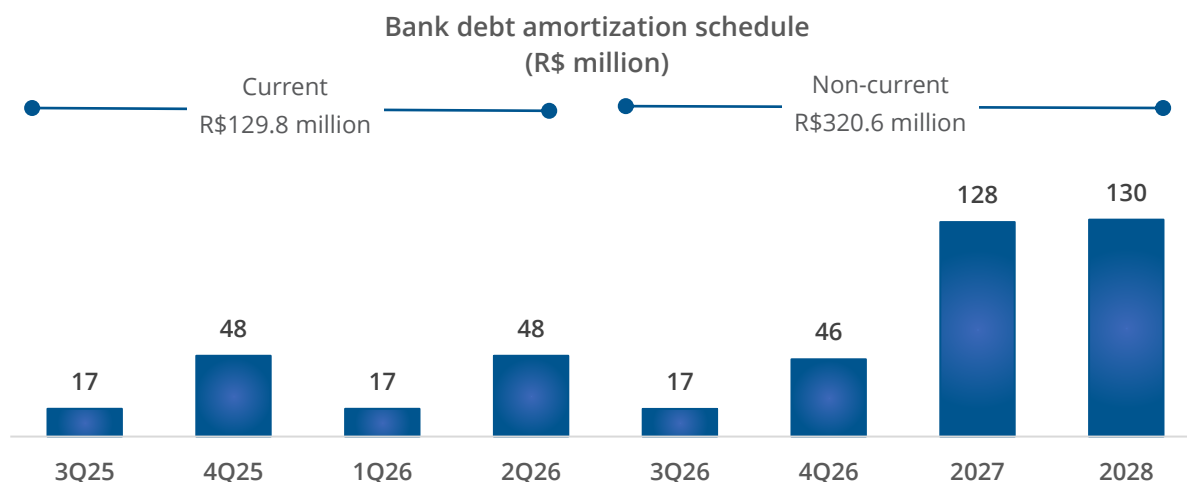
Allied ended 2Q25 with a net debt of R\$217.2 million, with a cash balance of R\$237 million, and a gross debt of R\$454.3 million. The net debt is equivalent to 1.1x of the LTM Adjusted EBITDA.

The table below shows the indebtedness calculated according to financial covenants established in the debt instruments issued by the Company:

R\$ million	2Q25	2Q24	Δ%	1Q25	Δ%
Gross Bank Debt	450.4	600.6	-25.0%	474.7	-5.1%
Tax Debt - PERT	3.9	4.2	-7.1%	3.8	2.6%
Gross Debt	454.3	604.8	-24.9%	478.5	-5.1%
(-) Cash/cash Equivalents and Financial Investments	-237.0	-421.6	-43.8%	-338.1	-29.9%
Net Debt	217.2	183.2	18.6%	140.4	54.7%
LTM EBITDA	205.1	233.1	-12.0%	212.5	-3.5%
Net Debt / EBITDA	1.1x	0.8x	0.3x	0.7x	0.4x

On June 30th, 2025, the Company had the outstanding 5th and 6th issue of simple, non-convertible debentures, both in a single series, in favor of debenture holders. As established in the indenture, the net debt/EBITDA ratio must be lower than or equal to 2.5x.

In December 2023, the Company managed its financial liabilities to extend the schedule for the payment of its bank debt, as shown in the chart below. At the end of 2Q25, the total average cost of these loans was 17.5% p.a.



CAPITAL STRUCTURE

OWN CAPITAL

On June 30th, 2025, Allied's share capital was composed of 94,507,243 common shares, distributed as follows:

Ownership structure - 06/30/2025	# shares	% shares
Brasil Investimentos 2015 I FIP Multiestratégia	44,057,169	46.62%
Brasil Investimentos 2015 II FIP Multiestratégia	16,728,797	17.70%
Ricardo Radomysler	9,952,704	10.53%
Management	5,348,087	5.66%
Other	18,420,486	19.49%
TOTAL	94,507,243	100.00%

On June 9th, 2025, the Board of Directors approved the increase in the Company's share capital, within the authorized capital limit, through the issuance of 93,134 new common, registered, book-entry shares with no par value.

This issuance was due to the exercise of share purchase options under the Share Purchase Option Plan, increasing the number of shares from 94,414,109 to 94,507,243.

The background is a solid dark blue. In the top right corner, there is a large, rounded pink shape. In the bottom right corner, there is a large, rounded purple shape. A smaller, lighter blue shape is partially visible between the pink and purple shapes.

GROWTH DRIVERS

GROWTH DRIVERS

In line with our **strategic planning**, the initiatives below are being prioritized. The objective of these actions is to contribute to the Company's **growth and profitability in the medium and long term**, supporting the **diversification** of the business.

New Business and Diversification

REFURBISHED PRODUCTS

- Optimization of the current operation with Trocafy products: The sales channels where Allied sells refurbished products include both digital retail (1P and 3P models) and B&M retail (2 POS located at Shopping Eldorado and at Shopping Campo Limpo, both in the city of São Paulo). We also serve customers from the distribution channel. Our brand expansion strategies have proven to be positive, and we are working to increase the capture of high-value-added products in the used phone market, as well as to make our attraction and traffic conversion mechanisms more efficient.

INTERNATIONAL EXPANSION

- Maturation of the current operation: we have potential customers mapped in Latin America with which we are building a commercial relationship. There is a maturation path that we believe we will follow over the next few years. On the supplier front, we are already working with major segment brands – Apple, Motorola, and Microsoft.
- Expansion of the current operation: in parallel with our current operation, we are continuously mapping distribution opportunities into other brands and categories.

STRATEGIC PARTNERSHIPS - B2C

- Allied currently operates two strategic partnerships focusing on end consumers (B2C): the iPhone Pra Sempre program, alongside Banco Itaú, and the sale of Apple products on Nubank's Shopping Nu. Allied's positioning in the sector and its expertise in resolving market inefficiencies make it the right strategic player to map and operate this type of partnership. We will keep pursuing these paths to further growth and profitability.

B2B

- New products and services aligned with demands from corporate clients: We have gradually incorporated into the portfolio of this business unit some specialized products and services for corporate use. Examples include high-performance tablets and computers with stronger processing capabilities, seeking assertiveness in meeting corporate demand.



EXHIBITS

2025

BALANCE SHEET - CONSOLIDATED

Years ended June 30th, 2025 and December 31st, 2024.

Assets (R\$ thousand)	06/30/2025	12/31/2024	Δ%
Cash and cash equivalents	237,030	427,961	-44.6%
Accounts receivable	967,734	944,469	2.5%
Inventories	728,066	684,089	6.4%
Taxes recoverable	390,805	301,831	29.5%
Prepaid expenses	69,078	83,902	-17.7%
Other assets	6,685	10,282	-35.0%
Current Assets	2,399,398	2,452,534	-2.2%
Accounts receivable	22,354	4,968	350.0%
Inventory	10,527	12,284	-14.3%
Taxes recoverable	147	82,672	-99.8%
Income tax and social contribution	24,121	20,333	18.6%
Court deposits	106,963	111,321	-3.9%
Right-of-use	65,712	74,993	-12.4%
PP&E	10,726	12,196	-12.1%
Intangible assets	674,321	683,887	-1.4%
Other assets	21,572	25,051	-13.9%
Non-current Assets	936,443	1,027,705	-8.9%
Total Assets	3,335,841	3,480,239	-4.1%

Liabilities (R\$ thousand)	06/30/2025	12/31/2024	Δ%
Suppliers	916,124	856,852	6.9%
Suppliers (agreements)	150,077	240,072	-37.5%
Loans, financing, and debentures	129,790	123,214	5.3%
Contractual obligations with	24,164	23,024	5.0%
Lease	25,779	25,741	0.1%
Labor obligations	29,438	31,957	-7.9%
Tax obligations	11,497	20,277	-43.3%
Prepayments from clients	7,171	13,395	-46.5%
Dividends payable	58,104	25	232316.0%
Other liabilities	10,835	7,480	44.9%
Current Liabilities	1,362,979	1,342,037	1.6%
Loans, financing, and debentures	320,613	382,514	-16.2%
Contractual obligations with	18,493	21,561	-14.2%
Lease	53,592	62,361	-14.1%
Provision for lawsuits	77,511	79,081	-2.0%
Tax obligations	3,405	3,434	-0.8%
Other liabilities	89	265	-66.4%
Non-current Liabilities	473,703	549,216	-13.7%
Share capital	1,028,442	1,026,429	0.2%
Share issue expenses	- 30,054	- 30,054	0.0%
Capital reserve	7,588	6,999	8.4%
Profit reserves	459,546	575,569	-20.2%
Equity valuation adjustment	2,719	10,043	-72.9%
Profit for the period	30,918	-	-
Equity	1,499,159	1,588,986	-5.7%
Total Liabilities and Equity	3,335,841	3,480,239	-4.1%

INCOME STATEMENT - CONSOLIDATED

Three-month and six-month periods ended June 30th, 2025 and June 30th, 2024.

R\$ million	Adjusted 2Q25	Adjust.	2Q25	Adjusted 2Q24	Adjust.	2Q24
Net Revenue from Sales	1,392.9	-	1,392.9	1,310.7	-	1,310.7
Cost of Goods Sold	-1,243.4	-	-1,243.4	-1,150.1	-	-1,150.1
Gross Profit	149.5	-	149.5	160.7	-	160.7
Operating Income (Expenses)						
Selling Expenses	-77.7	-	-77.7	-86.0	-	-86.0
General and Administrative	-31.3	-	-31.3	-31.4	-1.1	-32.6
Other Operating Income	1.0	-	1.0	4.9	-	4.9
Operating Profit before	41.5	-	41.5	48.1	-1.1	47.0
Financial Result						
Financial Income	6.2	-	6.2	11.9	-	11.9
Financial Expenses	-34.1	-	-34.1	-33.3	-	-33.3
Profit before Income Tax and	13.6	-	13.6	26.7	-1.1	25.5
Income Tax and Social						
Current	-0.1	-	-0.1	-	-	-
Deferred	2.4	-	2.4	-11.2	0.4	-10.8
Net Income for the Period	15.9	-	15.9	15.5	-0.8	14.8

R\$ million	Adjusted 1H25	Adjust.	1H25	Adjusted 1H24	Adjust.	1H24
Net Revenue from Sales	2,590.1	-	2,590.1	2,729.9	-	2,729.9
Cost of Goods Sold	-2,294.2	-	-2,294.2	-2,401.2	-	-2,401.2
Gross Profit	295.9	-	295.9	328.6	-	328.6
Operating Income (Expenses)						
Selling Expenses	-163.5	-	-163.5	-177.6	-	-177.6
General and Administrative	-56.5	-	-56.5	-62.0	-1.1	-63.1
Other Operating Income	3.2	-	3.2	4.3	-	4.3
Operating Profit before	79.1	-	79.1	93.3	-1.1	92.2
Financial Result						
Financial Revenue	10.2	-	10.2	24.6	-	24.6
Financial Expenses	-62.0	-	-62.0	-65.3	-	-65.3
Profit before Income Tax and	27.3	-	27.3	52.6	-1.1	51.5
Income Tax and Social						
Current	-0.1	-	-0.1	-	-	-
Deferred	3.8	-	3.8	13.1	0.4	13.5
Net Income for the Period	30.9	-	30.9	65.7	-0.8	64.9

CASH FLOW STATEMENT - CONSOLIDATED

The Cash Flow Statement shown below is adjusted and differs from the Cash Flow Statement prepared under accounting standards, which can be consulted in the Financial Statements presented on the same date by the Company. As part of the confirming operations do not have a financial cost, the Company believes that a managerial analysis of the cash flow must be done, reclassifying these operations to operating cash flow. We underscore that confirming operations involving financial cost are addressed in the cash flow from financing activities.

R\$ million	2Q25	2Q24	1H25	1H24
Profit before income tax and social	13.6	25.5	27.3	51.5
Depreciation and amortization	12.4	13.1	25.3	26.7
Other profit adjustments	27.1	23.1	42.6	42.3
Accounts receivable	-44.7	97.1	-45.9	-3.2
Inventories	21.1	-222.9	-46.7	-317.1
Suppliers	114.0	89.1	70.7	205.6
Suppliers - agreements without financial cost	-135.5	53.8	-90.0	1.9
Taxes recoverable	0.9	-15.9	-5.6	-25.7
Other working capital adjustments	8.3	-13.1	11.9	-6.5
Cash flow from operating activities	17.2	49.8	-10.5	-24.5
CAPEX	-1.4	-2.0	-3.0	-3.5
Other investing activities	-5.5	8.8	-9.0	11.0
Cash flows from investing activities	-6.9	6.8	-12.0	7.5
Interest payment	-28.7	-25.3	-38.9	-37.2
Inflows and outflows of loans and financing	-24.9	-8.4	-73.4	32.9
Capital increase	0.4	2.6	2.0	2.6
Dividends and interest on equity	-58.0	-5.0	-57.9	-95.0
Other financing activities	-0.1	-0.2	-0.2	-0.4
Cash flow from financing activities	-111.4	-36.2	-168.5	-97.0
Changes in cash	-101.1	20.4	-190.9	-114.0



Investor Relations

Email: ri@alliedbrasil.com.br

Website: ri.alliedbrasil.com.br