



Divulgação de Resultados

3T25





Disclaimer

As declarações relacionadas às perspectivas de negócio e projeções sobre desempenho operacional e financeiro, contidas nesta apresentação, tratam-se de crenças e estimativas internas baseadas na expectativa da administração da companhia sobre os resultados futuros. Essas expectativas estão sujeitas a incertezas e, portanto, podem ou não ocorrer, tendo em vista a relação direta com o desempenho da economia doméstica, os desafios enfrentados pelo segmento, dentre outros fatores de risco que podem influenciar substancialmente os resultados reais.

O propósito dessas declarações é refletir as perspectivas de expansão e as ações estratégicas que balizam nossas decisões, por isso, não devem ser consideradas como garantia de performance futura.

AGENDA

- Destaques
- Indicadores operacionais e Financeiro
- Perguntas e Respostas

AGENDA

Destques

Indicadores operacionais
e Financeiro

Perguntas e Respostas

ECOSSISTEMA DA ALLIED

Posicionamento estratégico como facilitador do mercado para prover flexibilidade aos players do segmento



Distribuição

Nacional e
América Latina

acer



EPSON®



Lenovo



Microsoft



motorola



SAMSUNG



tp-link



Varejo Físico

96 PDV's

SAMSUNG



Varejo Digital & Parcerias Estratégicas

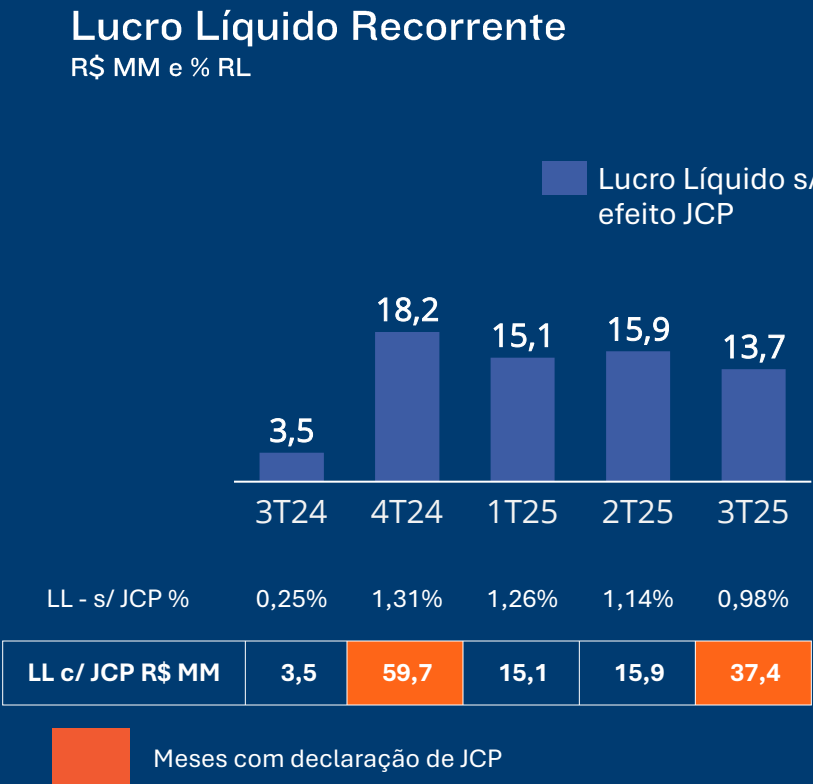
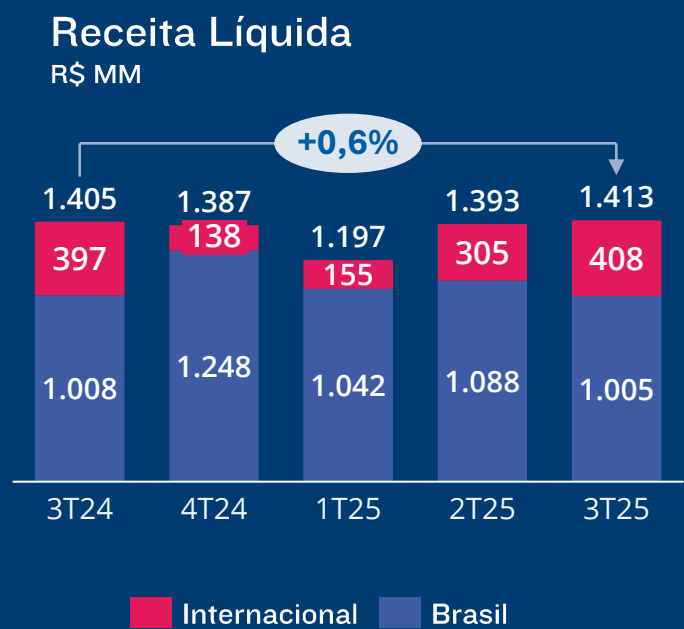
MOB
COM



iPhone
Pra
Sempre

RESULTADO CONSOLIDADO

Allied cresce receita em 0,6% e lucro líquido do trimestre atinge R\$ 37,4 milhões



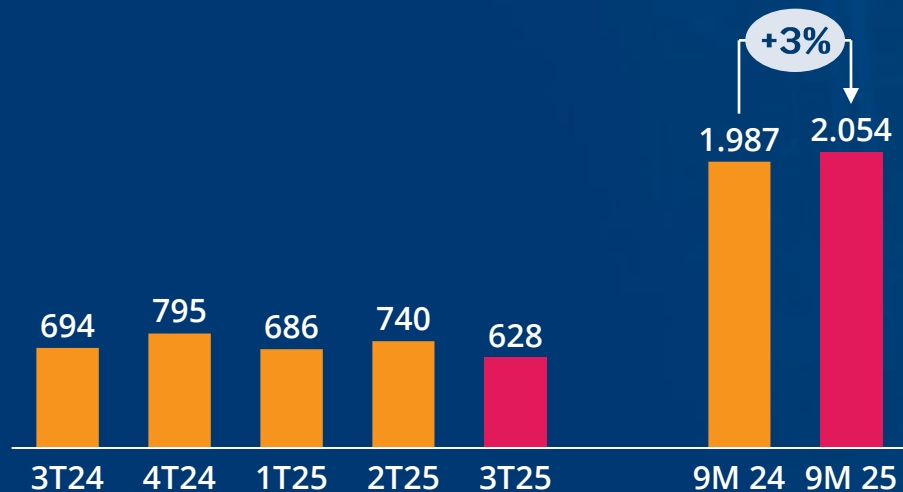
DESTAQUE DO 3T25 | Distribuição

Distribuição Brasil cresce 3% 9M25 versus 9M24 e Miami consolida a recuperação e no trimestre cresce 3% na receita versus 3T24

Receita Líquida

BRASIL

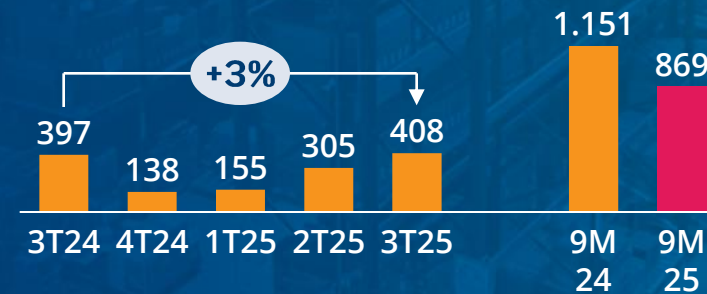
R\$ em milhões



Receita Líquida

INTERNACIONAL

R\$ em milhões



DESTAQUE DO 3T25 | Varejo Físico

- ✓ No 4T25 assumimos 4 pontos de vendas em shoppings de grande circulação antes da black Friday;
- ✓ Venda de 12 estabelecimentos do Estado do Paraná
- ✓ No Same Store Sales, vendas estáveis (-1%) quando comparadas ao 3T24;
- ✓ Investimento em ferramenta de CRM visando melhoria operacional e aumento de engajamento com os clientes.

DESEMPENHO DA RECEITA

Receita líquida média mensal

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



+112%
Desde
2020



96 PONTOS
DE VENDAS

SP	67	RJ	16
MG	12	MS	1



DESTAQUE DO 3T25 | Varejo Online

Forte desempenho do varejo digital no trimestre em todas as suas vertentes, comparado ao 3T24.

Recorde histórico de vendas do programa Iphone pra Sempre no 3T25, com crescimento de **+21%** versus 3T24

iPhone Pra Sempre

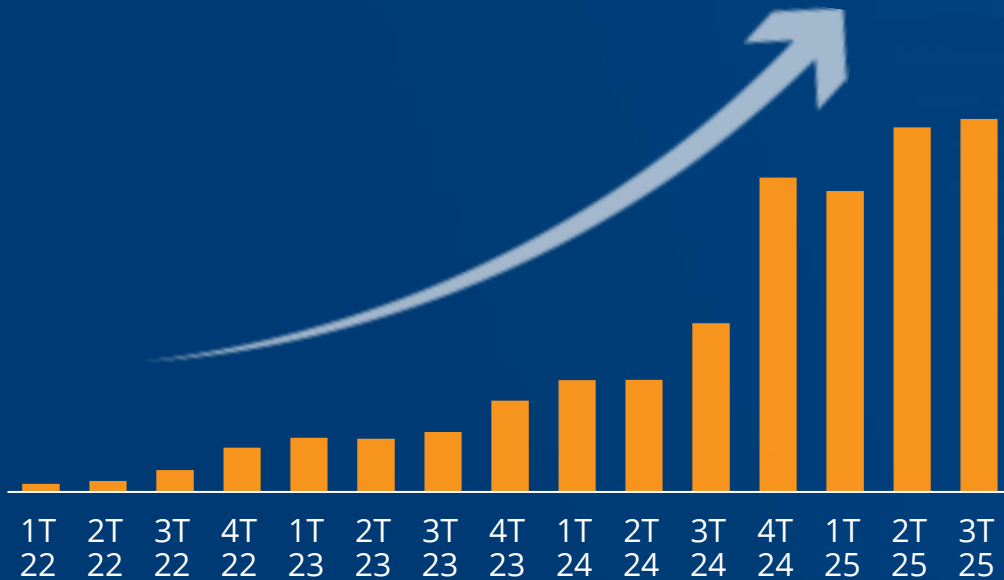


Lançamento iPhone 17 | Air | PRO

DESTAQUES DO 3T25 | Trocafy

Performance consistente e evolução contínua. Resultados em crescimento acelerado

Evolução da Receita Líquida CAGR 3 anos: 200,3%



Multicanalidade

- 1P **trocafy**
- 3P **magalu**  **mercado livre**  **Shopee**
- Distribuição



Seguimos ampliando as fontes de captação



Parceria trade in de celular premium: iPhone pra Sempre, Fast Shop, Samsung, Vivo e Claro



Eficiência Operacional



Protagonista na gestão de uma nova categoria de celulares no varejo online brasileiro

ALAVANCAS DE VALOR DO PLANO ESTRATÉGICO



Nossos Grandes Números - 3T25

**R\$5,8bi**

Receita Bruta [LTM]

**R\$209mi**EBITDA Recorrente ¹ [LTM]**R\$128mi**Lucro Recorrente ¹ [LTM]**5,6mi**

Produtos Vendidos [LTM]

**96 PONTO DE VENDAS**

[3T25]

**4 CENTROS DE DISTRIBUIÇÃO**

3 no Brasil e 1 EUA

**1.000**

COLABORADORES

Notas: Resultado ajustado de 2024 desconsidera (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. Maiores detalhes podem obtidos na seção "Desempenho Financeiro - Despesas Operacionais" do Relatório da Administração do 2T25.

AGENDA

• Destaques

• Indicadores operacionais e Financeiro

• Perguntas e Respostas

DESTAQUES FINANCEIROS

JCP

R\$ 130
milhões

Pagos em
29.08.25

Lucro Líquido
Contábil

R\$ 263
milhões

No
3T25

Posição
de Caixa

R\$ 618
milhões

Ao fim do
3T25

Caixa superior
a Dívida
em

R\$ 152
milhões

-0,7x
EBITDA

EVOLUÇÃO DOS INDICADORES FINANCEIROS

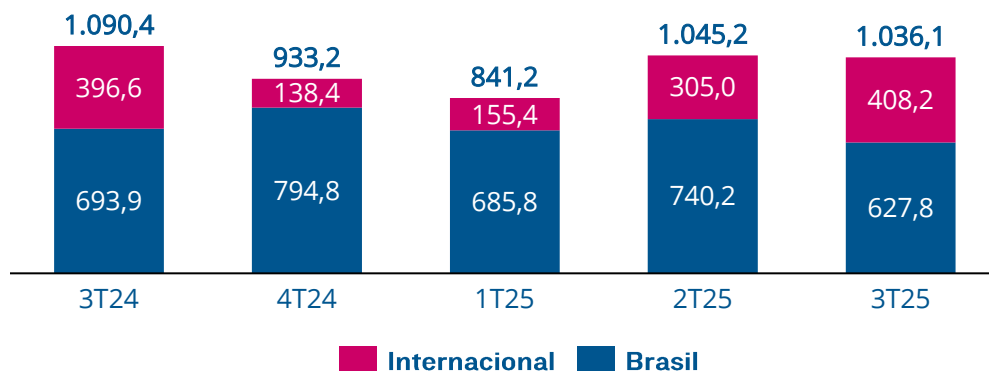
A estratégia da companhia de conservadorismo em teses tributárias mantém a empresa em níveis estáveis de rentabilidade e permite ganhos extraordinários em encerramento de processos jurídicos / tributários.

	Receita Líquida	Lucro Bruto	EBITDA Contábil	Lucro Líquido Contábil
3T25 vs 3T24	R\$ 1.412,9 milhões +0,6% a/a	R\$ 150,5 10,7% milhões /RL -0,7% -0,1p.p a/a a/a	R\$ 392,2 27,8% milhões /RL +471% vs 3T24	R\$ 262,6 18,6% milhões /RL +11,5x +17,1p.p vs 3T24 vs 3T24
YTD25 vs YTD24	R\$ 4.002,9 milhões -3,2% vs 2024	R\$ 446,4 11,2% milhões /RL -7,0% -0,5 p.p vs 2024 vs 2024	R\$ 496,5 12,4% milhões /RL +164,4% vs 3T24	R\$ 293,5 7,3% milhões /RL +2,4x +5,3p.p vs 2024 vs 2024

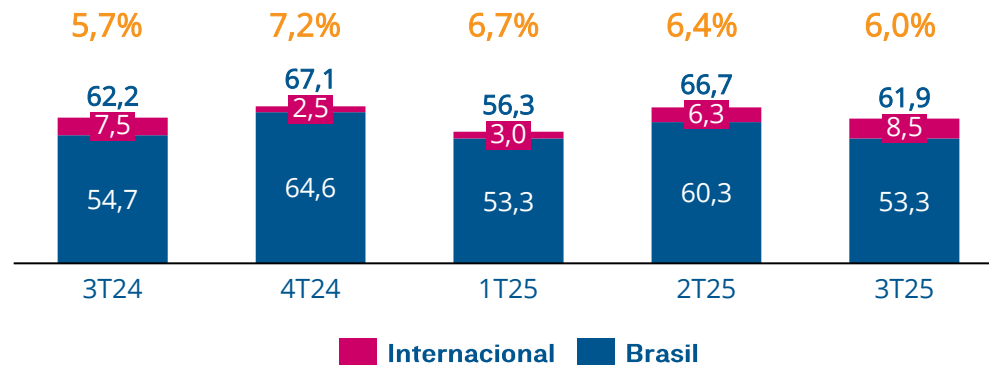
EVOLUÇÃO DOS INDICADORES FINANCEIROS | Distribuição

Distribuição Miami consolida recuperação pós mudança na tarifação

Receita Líquida
(R\$ milhões)



Lucro Bruto
(R\$ milhões e % Receita Líq.)



DISTRIBUIÇÃO BRASIL

- Margem Bruta % cresce 6 p.p versus 3T24

+6 p.p
3t25 x 3t24

DISTRIBUIÇÃO INTERNACIONAL

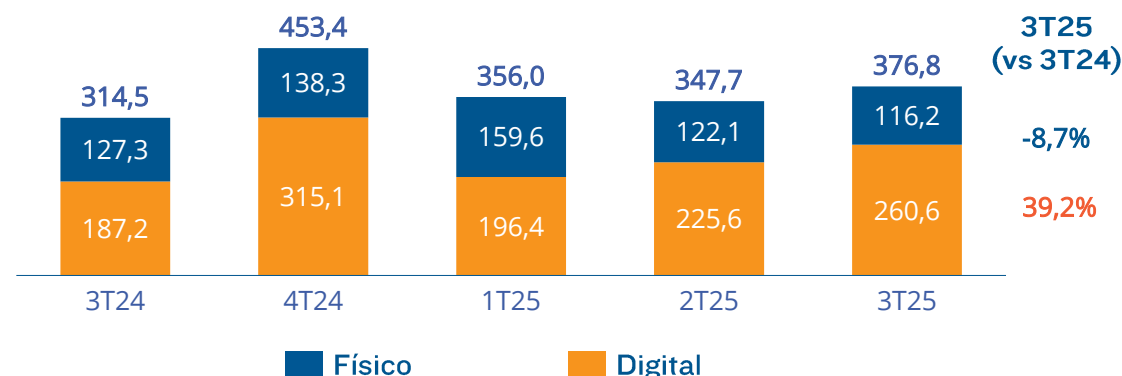
- Maior receita dos últimos 5 trimestres, com crescimento de **3%** versus 3T24 em reais e **4%** em dólar
- Maior bruto bruto dos últimos 5 trimestres, com crescimento de **13%** em reais e **15%** em dólar

+13%
3T25 X 3T24

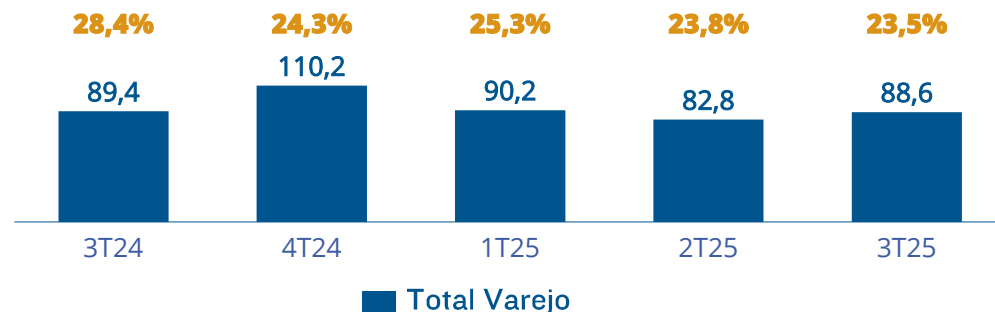
EVOLUÇÃO DOS INDICADORES FINANCEIROS | Varejo

Destaque varejo digital com recorde de vendas iPhone pra Sempre e o dobro da receita de Trocafy versus 3T24. Varejo Físico encerra 12 pontos de venda no Paraná.

Receita Líquida (R\$ milhões)



Lucro Bruto (R\$ milhões e % Receita Líq.)



VAREJO DIGITAL

- **iPhone pra Sempre:** Recorde histórico de vendas 21% vs 3T24
- **Trocafy:** Crescimento expressivo da receita de 2,2 vezes vs 3T24
- **Licenças Digitais:** 176% vs 3T24 (Microsoft e McAfee)
- **Marketplace (3P):** crescimento de 19% crescimento

Receita
+39%
3T25 X 3T24

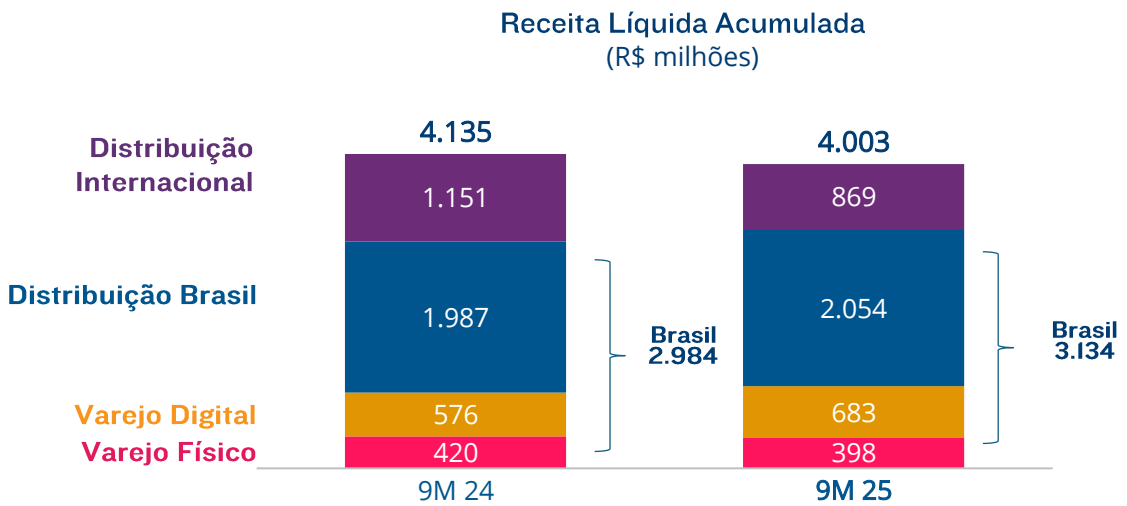
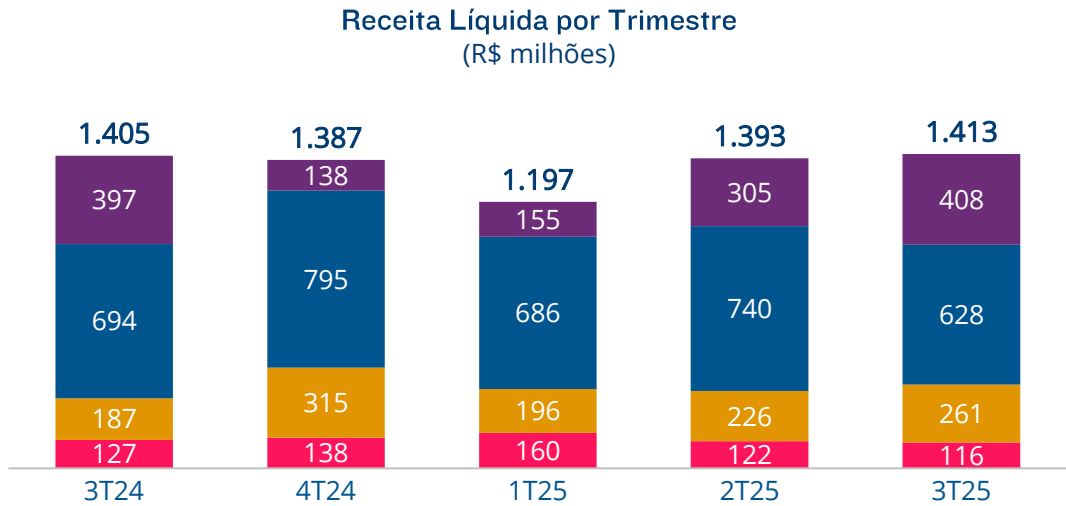
VAREJO FÍSICO

- **Venda de PDVs:** Venda dos estabelecimentos do Paraná (12) com ganho líquido de R\$ 8 milhões no EBITDA
- **Lojas Comparáveis (SSS):** Seguem estáveis no trimestre (-1%)

SSS
-1%
3T25 X 3T24

RECEITA LÍQUIDA E MARGEM BRUTA POR CANAL

Receita líquida da Allied cresce +1,4% 3T24 vs 3T25 com destaque para o negócio Brasil que no acumulado cresce +5,0%



Margem Bruta (% Receita Liq.)	3T24	4T24	1T25	2T25	3T25
Internacional	1,9%	1,8%	1,9%	2,1%	2,1%
Brasil	7,9%	8,1%	7,8%	8,1%	8,5%
Distribuição Consolidado	5,7%	7,2%	6,7%	6,4%	6,0%
Varejo (Físico + Digital)	28,4%	24,3%	25,3%	23,8%	23,5%
Total	10,8%	12,8%	12,2%	10,7%	10,7%

Lucro Bruto (R\$ Milhões)	3T24	4T24	1T25	2T25	3T25
Internacional	7,5	2,5	3,0	6,3	8,5
Brasil	54,7	64,6	53,3	60,3	53,3
Distribuição Consolidado	62,2	67,1	56,3	66,7	61,9
Varejo (Físico + Digital)	89,4	110,2	90,2	82,8	88,6
Total	151,6	177,3	146,4	149,5	150,5

RENTABILIDADE OPERACIONAL E RESULTADO FINANCEIRO

Despesa Operacional melhora 0,8 p.p 3T25 comparado 3T24 e Resultado Financeiro reduz R\$ 2 milhões versus 3T24

Despesas com Vendas :

Redução nos valores absolutos e melhora na eficiência operacional em 0,6 p.p

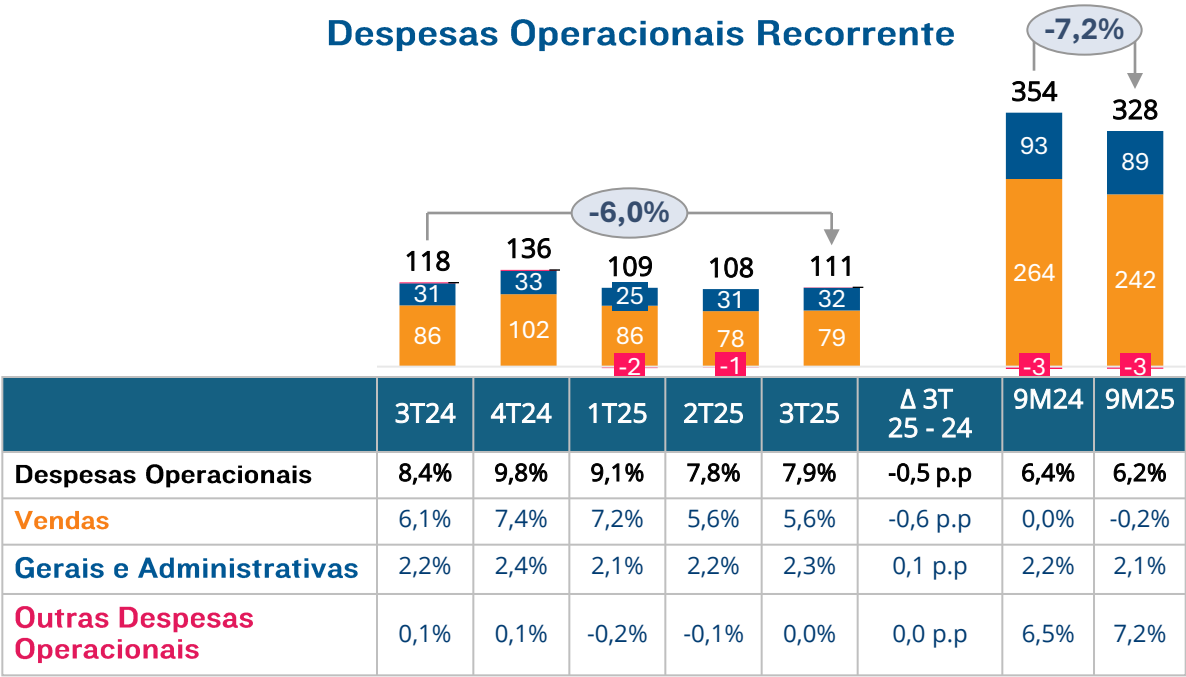
Despesas Gerais e Administrativas:

Segue estável, compensando a inflação

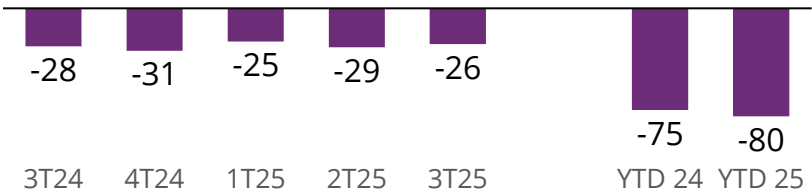
Resultado Financeiro:

- Rentabilização do maior nível de caixa gerou uma receita financeira R\$ 5 milhões maior que o 3T24 (excluindo a atualização monetária pontual do indébito da tese do século em setembro/2024)
- Redução de R\$ 44 milhões na dívida bruta atenuou o efeito do aumento da taxa média da Selic do trimestre (de 10,75% para 15%) no serviço da dívida

Despesas Operacionais Recorrente



Resultado Financeiro Ajustado (R\$ milhões)

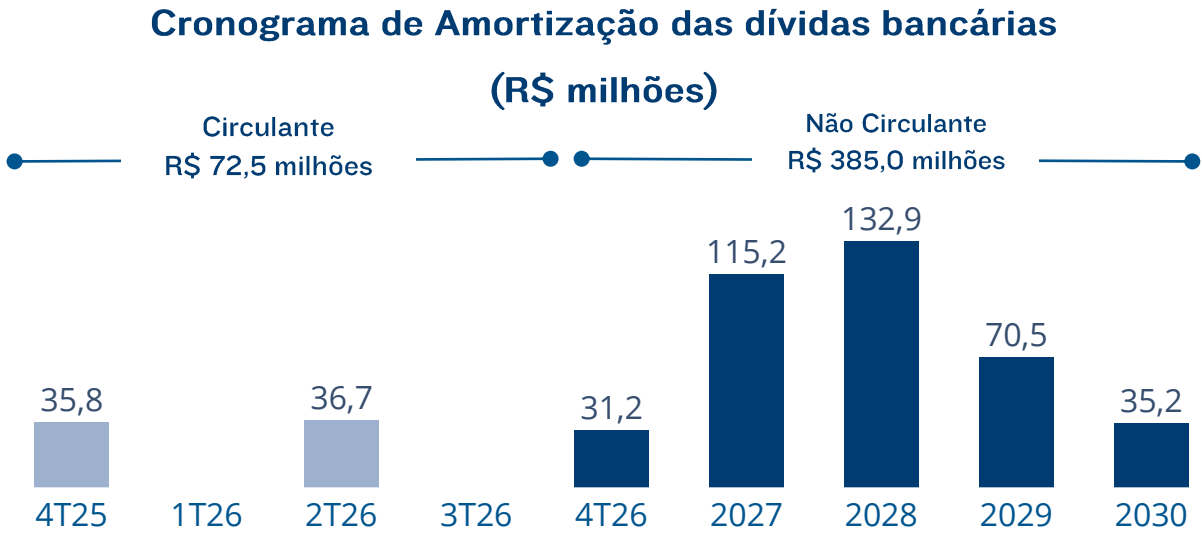


ENDIVIDAMENTO

Pontualmente neste trimestre a monetização dos créditos fiscais permitiu a empresa terminar o trimestre com o caixa acima da dívida bruta

- ✓ A companhia encerrou o 3T25 sem dívida líquida. O Caixa líquido foi de R\$ 152,2 milhões e alavancagem [-0,7x]
- ✓ A dívida Bruta de 3T25 versus 3T24 é reduzida em R\$44,1 milhões (-8,6%)
- ✓ Pagamento de juros da 5ª debênture de R\$ 9,7 milhões.
- ✓ Reperfilamento da 5ª debênture permitiu deslocar R\$57 milhões de curto para o longo prazo
- ✓ Custo da dívida CDI + 2,3% a.a.

R\$ MILHÕES	3T24	3T25	Δ%
Dívida bruta bancária	505,7	457,5	-9,5%
Dívida fiscais - PERT	3,9	8,0	105,7%
Dívida Bruta	509,6	465,5	-8,6%
(-) Caixa/equivalentes e aplicações financeiras	-428,0	-617,7	44,3%
(=) Dívida Líquida	81,7	-152,2	-286,4%
EBITDA Recorrente LTM	220,7	209,3	-5,2%
Dívida Líquida / EBITDA	0,4x	-0,7x	-1,1x

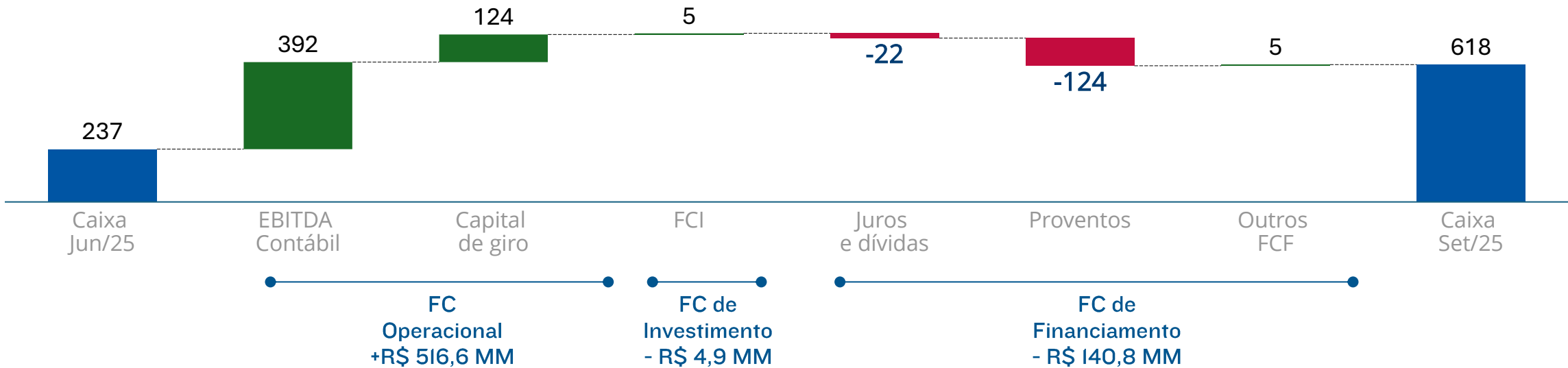


EVOLUÇÃO DO FLUXO DE CAIXA

Sólida geração de caixa permite o baixo endividamento e alavancagem da Companhia

FLUXO DE CAIXA | 3T25 = R\$ 381 milhões de aumento de caixa final
(R\$ milhões)

Visão Gerencial do Risco Sacado
FC Operacional: operações sem custo financeiro para Allied
FC de Financiamento: operações com custo financeiro para Allied



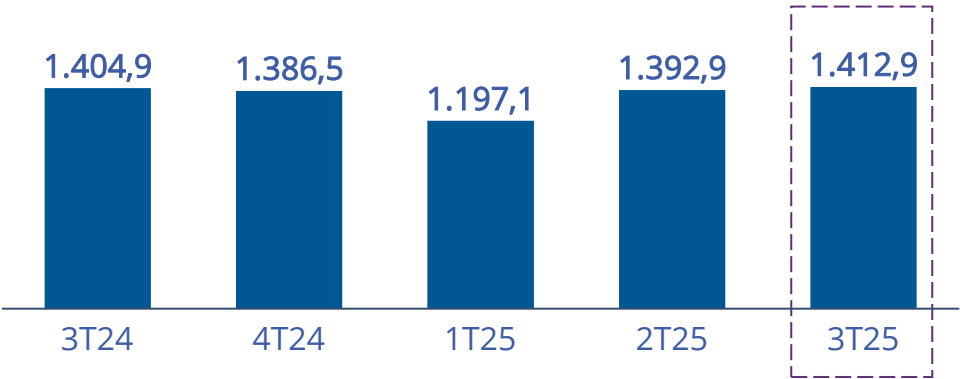
Principais Impactos:

- Fluxo de Caixa Operacional de R\$ 516,6 milhões:
- Composição dos efeitos positivos (1) da venda do direito creditório da lei do bem e (2) de melhora do capital de giro (+ R\$ 131 milhões)
- Fluxo de Caixa de Financiamento negativo de R\$ 140,8 milhões:
- R\$ 124 milhões de proventos relacionados aos R\$ 131 milhões de JCP líquido de IR
- Pagamento de R\$ 9,7 milhões de despesa de juros da 5ª emissão de debêntures

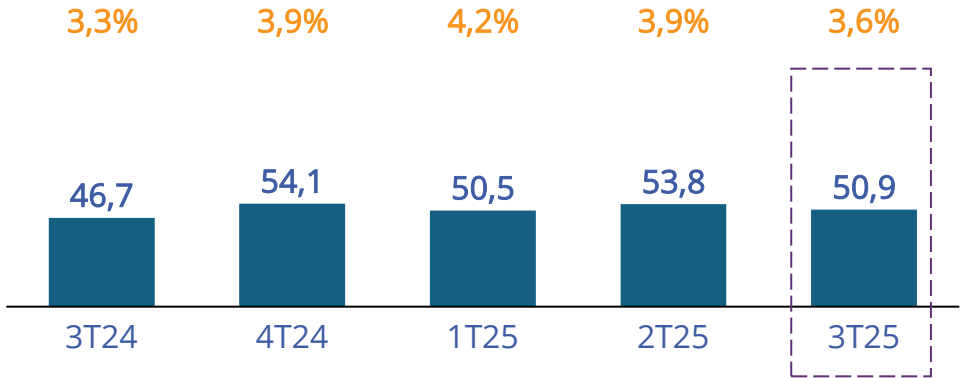
EVOLUÇÃO DOS INDICADORES FINANCEIROS

A estratégia da companhia tem permitido pagamentos recorrentes de proventos e manutenção do negócio em níveis saudáveis.

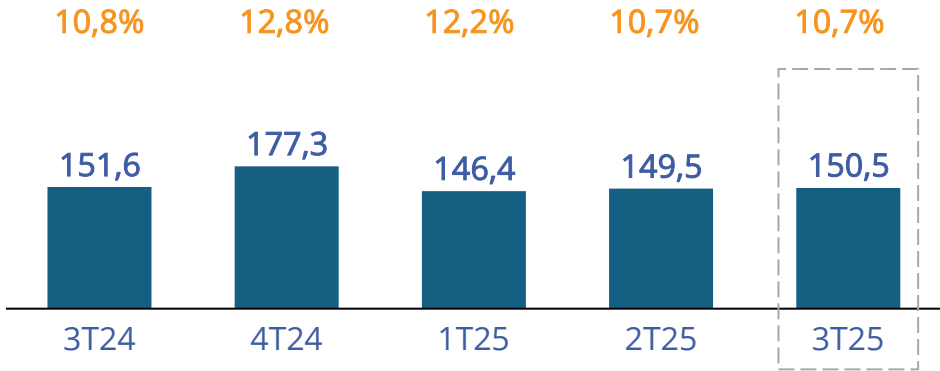
Receita Líquida
(R\$ milhões)



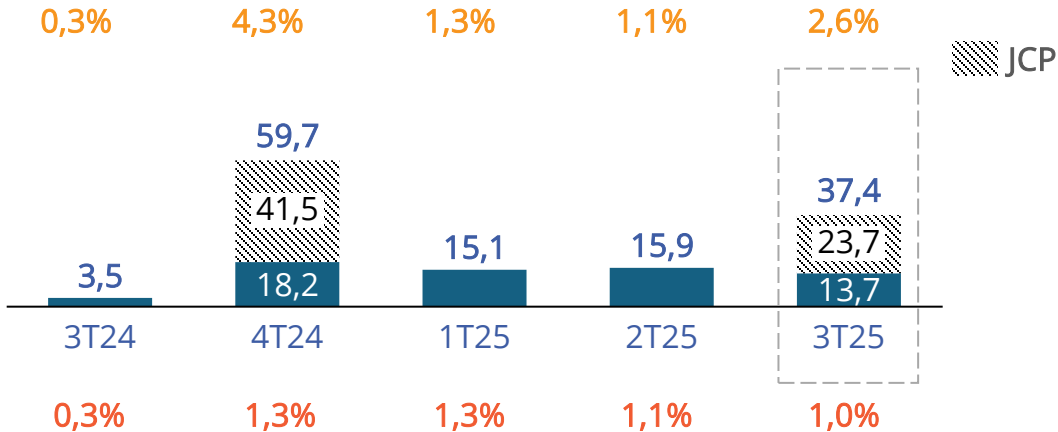
EBITDA Recorrente
(R\$ milhões e % Receita Líq.)



Lucro Bruto
(R\$ milhões e % Receita Líquida)



Lucro Líquido Recorrente
(R\$ milhões e % Receita Líq.)



% ROL s/JCP

0,3% 1,3% 1,3% 1,1% 1,0%

AGENDA

- Destaques
- Indicadores operacionais e Financeiro
- Perguntas e Respostas

Obrigado

Relações com Investidores

E-mail: ri@alliedbrasil.com.br
Website: ri.alliedbrasil.com.br

 /@alliedbrasil

 /alliedbrasil

www.alliedbrasil.com.br



Earning Video Conference

3Q25





Disclaimer

Statements contained in this presentation that are related to business prospects and projections about operating and financial performance are internal beliefs and estimates based on the Company's administration expectation of future results. These expectations are subject to uncertainties, therefore, they may or may not occur especially when considering the effects of the domestic economy, the challenges faced by the sector, among other risk factors that could substantially influence our actual results.

The purpose of these statements is to reflect our expectations for expansion and the strategic actions that guide our decisions. So, it should not be considered as guarantees of future performance.

AGENDA



Highlights

Operating and financial
indicators

Q&A



AGENDA

Highlights

Operating and financial
indicators

Q&A

ALLIED's ECOSYSTEM

Strategic positioning as a market facilitator to provide flexibility to players in the segment



Distribution

Brazil and Latin America

acer



EPSON®



Lenovo



Microsoft



motorola



SAMSUNG



B&M Retail

96 Stores

SAMSUNG



Digital Retail & Partnerships Strategic

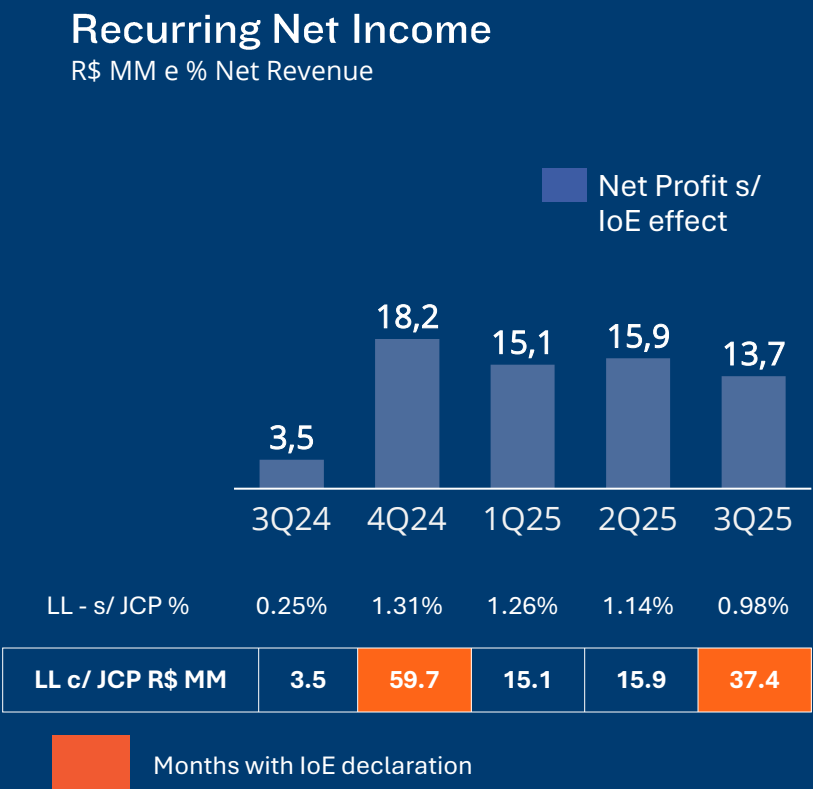
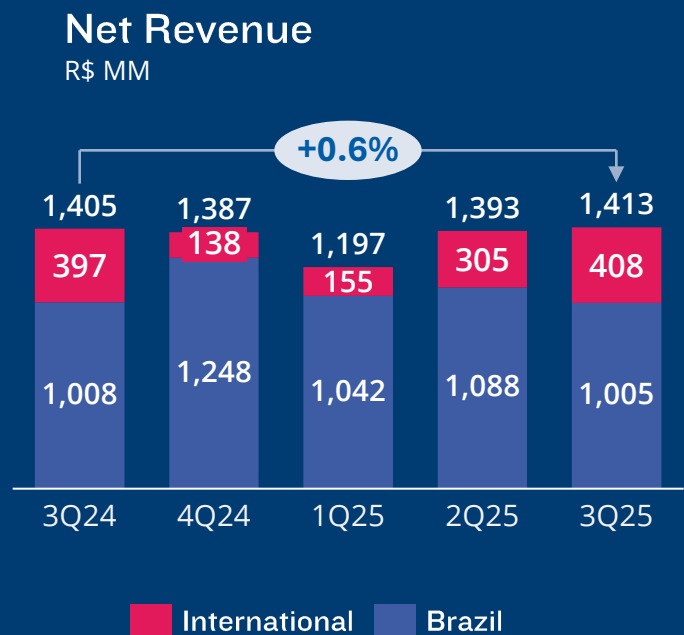
MOB
COM



iPhone
Pra
Sempre

CONSOLIDATED RESULTS

Allied grows revenue by 0.6% and net income for the quarter reaches R\$ 37.4 million



Interest on Equity (IoE) / Total shareholder distribution

IoE 2024
R\$ 130.7 million
paid in August/2025

23% Dividend Yield

Capital Reduction
R\$ 180 milhões
in November/2025

44% Total Distribution

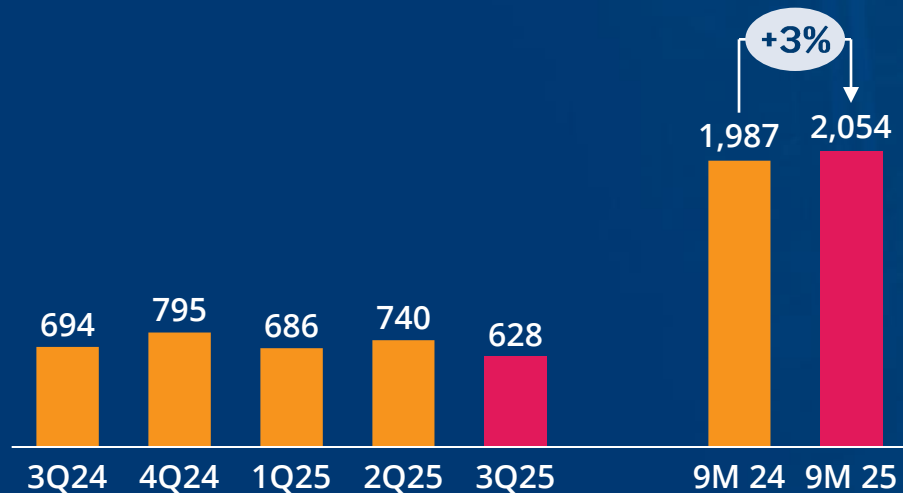
3T25 HIGHLIGHTS | Distribution

Distribution Brazil grows 3% 9M25 versus 9M24 and Miami consolidates recovery and in the quarter grows 3% in revenue versus 3Q24

Net Revenue

BRAZIL

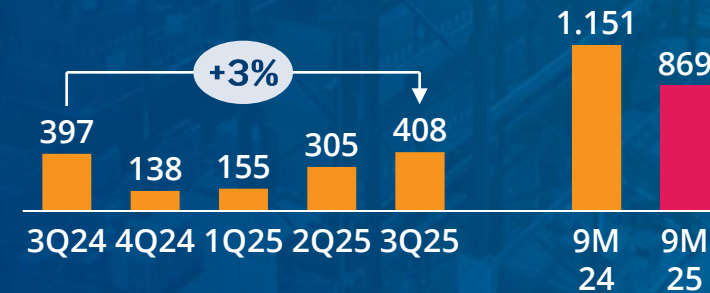
R\$ in millions



Net Revenue

INTERNATIONAL

R\$ in millions



3T25 HIGHLIGHTS | B&M Retail

- ✓ In 4Q25, we took over 4 points of sale in high-traffic malls before Black Friday;
- ✓ Sale of 12 establishments in the State of Paraná
- ✓ In Same Store Sales, stable sales (-1%) when compared to 3Q24;
- ✓ Investment in CRM tool aimed at operational improvement and increased engagement with customers.

REVENUE PERFORMANCE

Average monthly net revenue

R\$ thousand; Average per base POS 100 = 2020



96 STORES

SP	67	RJ	16
MG	12	MS	1



3T25 HIGHLIGHTS | Online Retail

Strong performance of digital retail in the quarter in all its aspects, compared to 3Q24.

Historical record of sales of the Iphone Forever program in 3Q25, with growth of **+21%** versus 3Q24

iPhone Pra Sempre

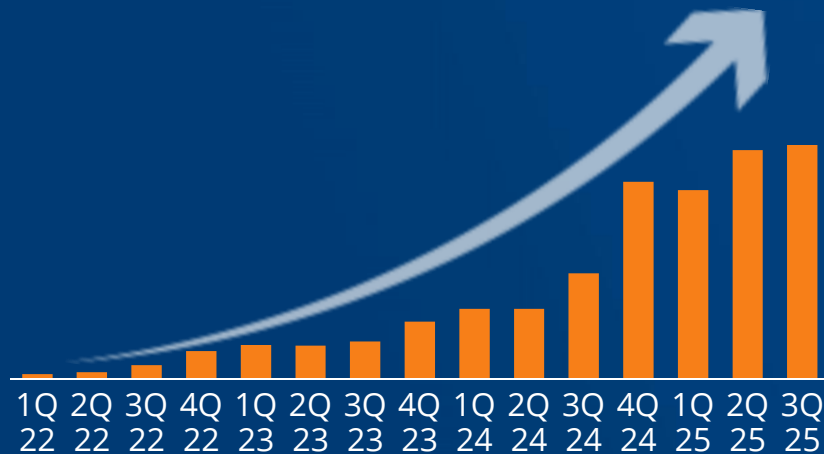


iPhone 17 Launch | Air | PRO

3T25 HIGHLIGHTS | Trocafy

Consistent performance and continuous evolution. Fast-growing results

Evolution of Net Revenue CAGR 3 years: 200.3%



Multichannel

- 1P **trocafy**

- 3P **magalu**



mercado
livre



Shopee

- Distribution



We continue to expand the sources of funding



Premium cell phone trade in partnership: iPhone Forever, Fast Shop, Samsung, Vivo and Claro



Operational Efficiency



Protagonist in the management of a new category of cell phones in Brazilian online retail

GROWTH DRIVERS IN STRATEGIC PLAN



HIGHLIGHTS - 3T25

**R\$5.8bi**

Gross Revenue [LTM]

**R\$209mi**Recurring EBITDA¹ [LTM]**R\$128mi**Recurring Net Income¹
[LTM]**5,6mi**Products Sold
[LTM]**96** POS

[3Q25]

**4** DISTRIBUTION
CENTERS

3 no Brazil e 1 USA

**1.000**

Employees

Notes: Adjusted result for 2024 excludes (i) contingencies and provisions related to discontinued operations; (ii) impact of tax credits related to the exclusion of ICMS-ST in the PIS and COFINS calculation basis from 2012 to 2023; (iii) impact with estimated credit loss from the deterioration of the customer solvency scenario of the Distribuição Brasil channel. More details can be found in the "Financial Performance – Operating Expenses" section of the 2Q25 Management Report.

AGENDA

● Highlights

● Operational and Financial
Indicators

● Q&A

DESTAQUES FINANCEIROS

Interest on
Equity

R\$ 130
millions

Payable on
08.29.25

Net Income
Accounting

R\$ 263
millions

On
3Q25

Cash
Position

R\$ 618
millions

At the end of the
3Q25

Cash superior
the Debt
in

R\$ 152
millions

-0.7x
EBITDA

EVOLUTION OF FINANCIAL INDICATORS

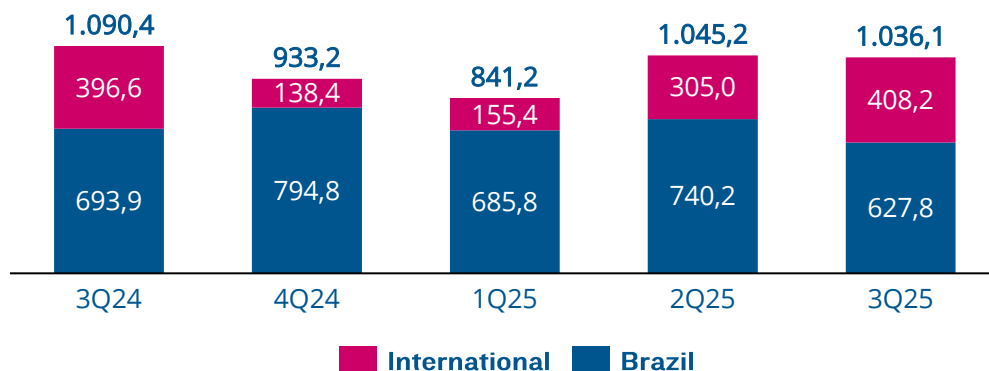
The company's strategy of conservatism in tax theses keeps the company at stable levels of profitability and allows extraordinary gains in the closure of legal/tax lawsuits.

	Net Revenue	Gross profit	Accounting EBITDA	Net Income Accounting
3Q25 vs 3Q24	R\$ 1,412.9 millions +0.6% q/q	R\$ 150.5 10.7% millions /NR -0.7% -0.1p.p q/q q/q	R\$ 392.2 27.8% millions /NR +471% vs 3Q24	R\$ 262.6 18.6% millions /NR +11.5x +17.1p.p vs 3Q24 vs 3Q24
YTD25 vs YTD24	Receita Líquida R\$ 4,002.9 millions -3.2% vs 2024	Lucro Bruto R\$ 446.4 11.2% millions /NR -7.0% -0.5 p.p vs 2024 vs 2024	EBITDA Contábil R\$ 496.5 12.4% millions /NR +164.4% vs 3Q24	Lucro Líquido Contábil R\$ 293.5 7.3% millions /NR +2.4x +5.3p.p vs 2024 vs 2024

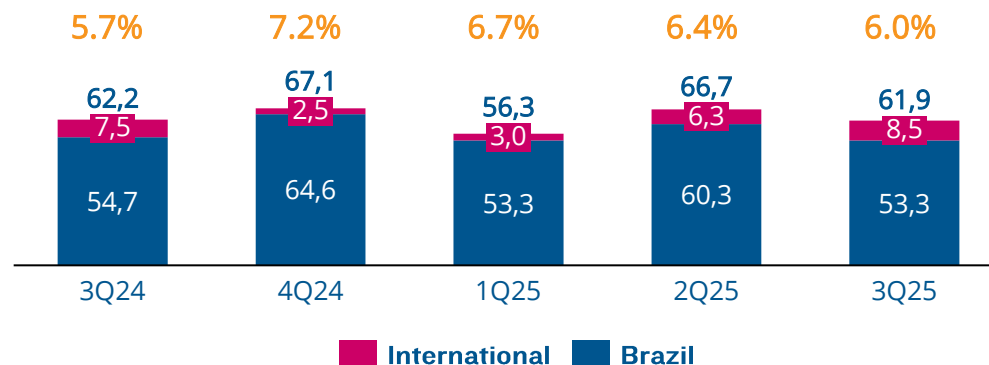
EVOLUTION OF FINANCIAL INDICATORS| Distribution

Distribution Miami consolidates recovery after change in pricing

Net Revenue
(R\$ million)



Gross profit
(R\$ million and % Net Revenue)



DISTRIBUTION BRAZIL

- Gross Margin % grows 6 p.p. versus 3Q24

+6 p.p
3Q25 x 3Q24

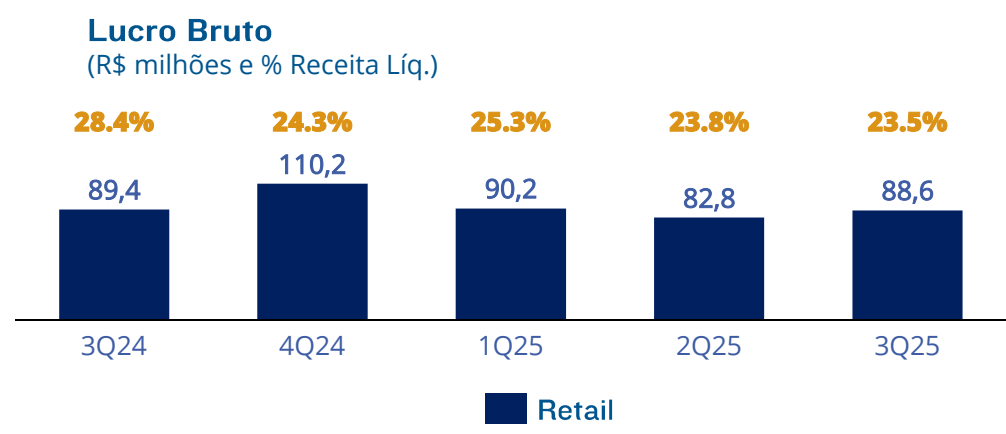
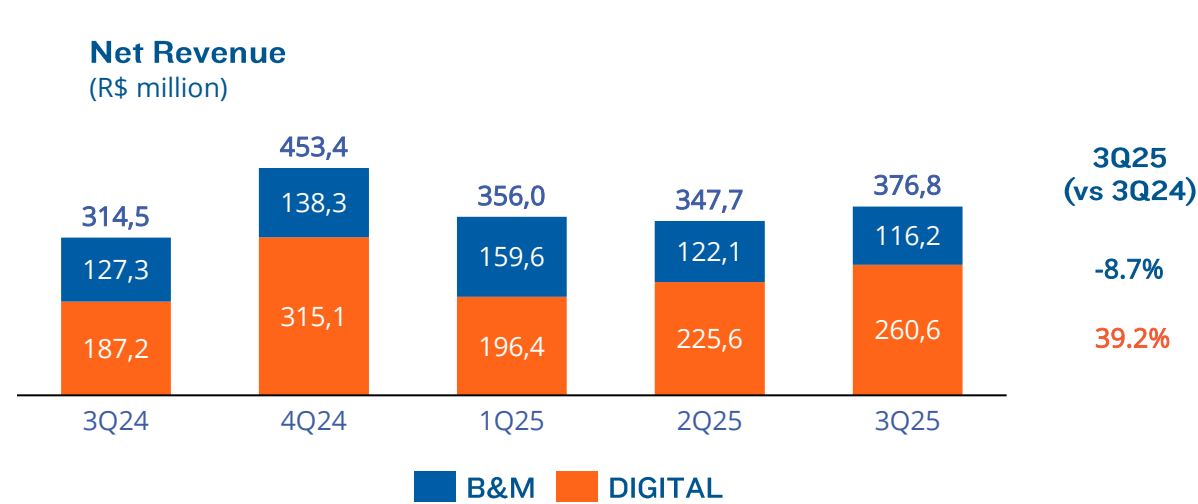
INTERNATIONAL DISTRIBUTION

- Highest revenue in the last 5 quarters, with growth of 3% versus 3Q24 in reais and 4% in dollars
- Highest gross in the last 5 quarters, with growth of 13% in reais and 15% in dollars

+13%
3Q25 x 3Q24

EVOLUTION OF FINANCIAL INDICATORS | Retail

Digital retail highlight with record iPhone Forever sales and double the revenue of Trocafy versus 3Q24. Physical Retail closes 12 points of sale in Paraná.



- ONLINE RETAIL**
- Iphone pra Sempre: Historical sales record 21% vs 3Q24
 - Trocafy: Significant revenue growth of 2.2x vs 3Q24
 - Digital Licenses: 176% vs 3Q24 (Microsoft and Mcaffe)
 - Marketplace (3P): 19% growth

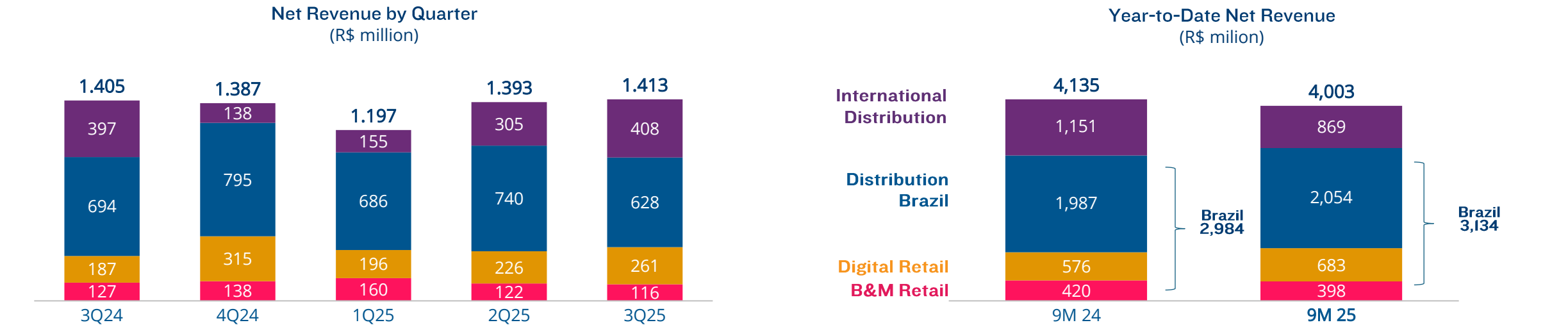
- B&M RETAIL**
- Sale of POS: Sale of establishments in Paraná (12) with net gain of R\$ 8 million in EBITDA
 - Same Store Sale (SSS): They remain stable in the quarter (-1%)

Revenue
+39%
3Q25 X 3Q24

SSS
-1%
3Q25 X 3Q24

NET REVENUE AND GROSS MARGIN BY CHANNEL

Allied's net revenue grows +1.4% 3Q24 vs 3Q25, with emphasis on the Brazil business, which grew +5.0% year-to-date



Gross Margin (% Net Revenue)	3Q24	4Q24	1Q25	2Q25	3Q25
International	1.9%	1.8%	1.9%	2.1%	2.1%
Brazil	7.9%	8.1%	7.8%	8.1%	8.5%
Total Distribution	5.7%	7.2%	6.7%	6.4%	6.0%
Retail (B&M + Digital)	28.4%	24.3%	25.3%	23.8%	23.5%
Total	10.8%	12.8%	12.2%	10.7%	10.7%

Gross Profit (R\$ Millions)	3Q24	4Q24	1Q25	2Q25	3Q25
International	7,5	2,5	3,0	6,3	8,5
Brazil	54,7	64,6	53,3	60,3	53,3
Total Distribution	62,2	67,1	56,3	66,7	61,9
Retail (B&M + Digital)	89,4	110,2	90,2	82,8	88,6
Total	151,6	177,3	146,4	149,5	150,5

OPERATING PROFITABILITY AND FINANCIAL RESULT

Operating Expenses improved 0.8 p.p. 3Q25 compared to 3Q24 and Financial Result decreased R\$ 2 million compared to 3Q24

Selling Expenses:

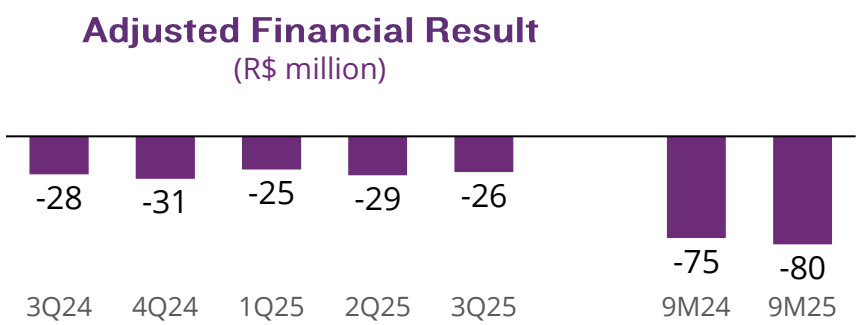
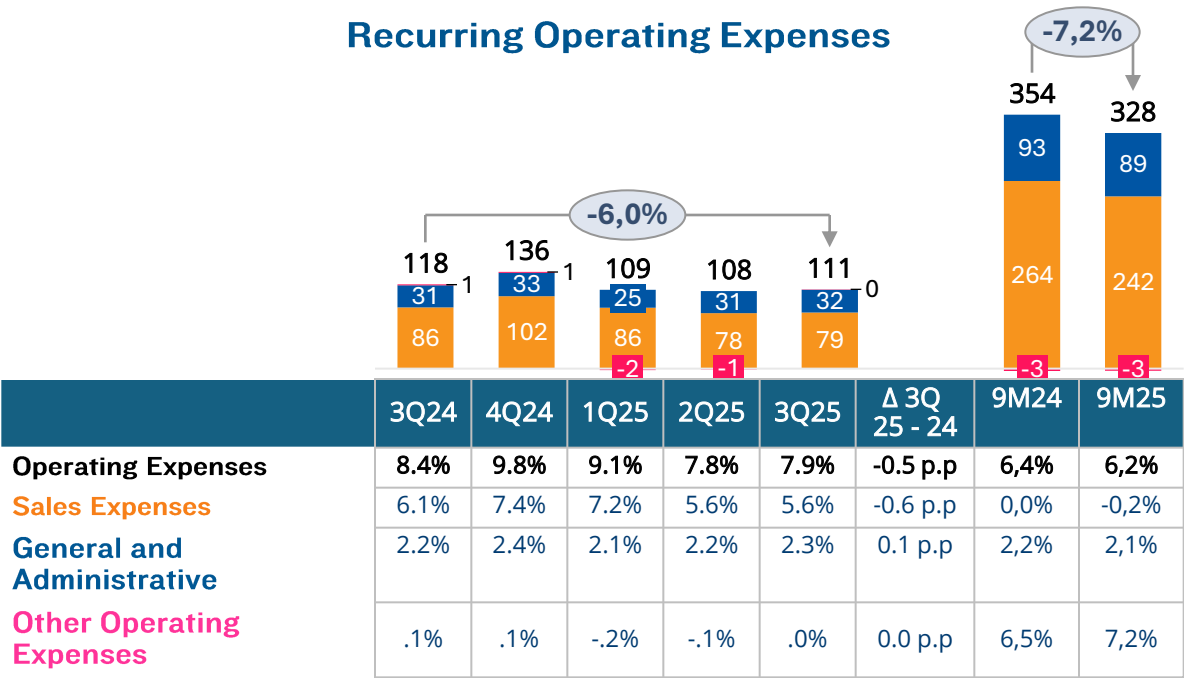
Reduction in absolute values and improvement in operational efficiency by 0.6 p.p.

General and Administrative Expenses:

It remains stable, offsetting inflation

Financial Result:

- Profitability of the higher cash level generated financial revenue R\$ 5 million higher than in 3Q24 (excluding the one-off monetary adjustment of the undue payment of the thesis of the century in September/2024)
- Reduction of R\$44 million in gross debt attenuated the effect of the increase in the average Selic rate in the quarter (from 10.75% to 15%) on debt service

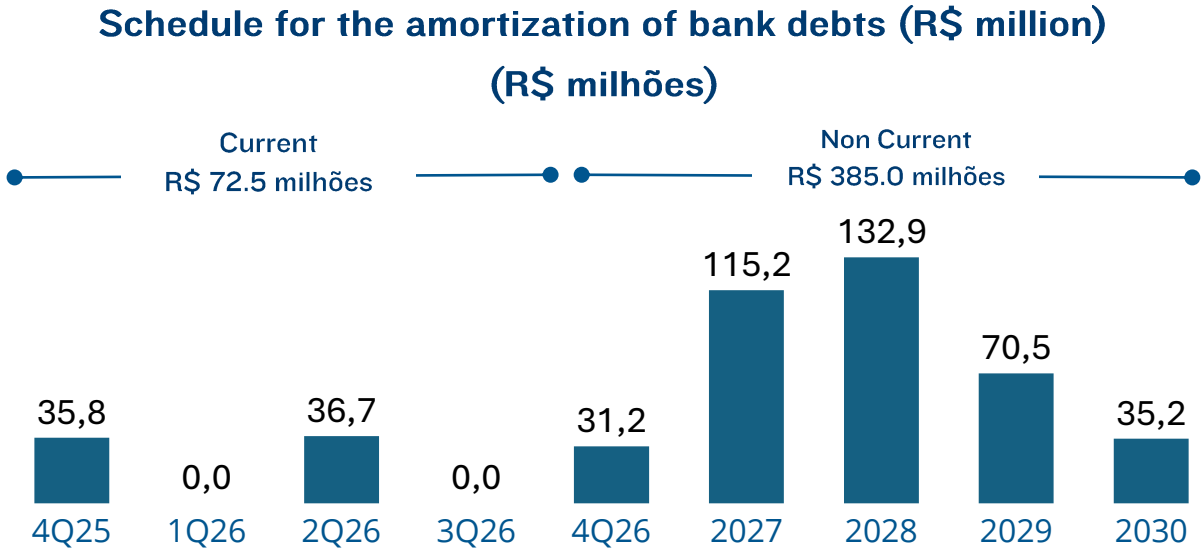


INDEBTEDNESS

Punctually this quarter, the monetization of tax credits allowed the company to end the quarter with cash above gross debt

- ✓ The company ended 3Q25 with no net debt. Net cash was R\$152.2 million and leverage [-0.7x]
- ✓ Gross debt in 3Q25 versus 3Q24 is reduced by R\$44.1 million (-8.6%)
- ✓ Payment of interest on the 5th debenture of R\$ 9.7 million.
- ✓ Reprofilng of the 5th debenture allowed for the shift of R\$57 million from the short to the long term
- ✓ Cost of debt CDI + 2.3% p.a.

R\$ MILLIONS	3Q24	3Q25	Δ%
Gross bank debt	505,7	457,5	-9.5%
Taxes paid in installments	3,9	8,0	105.7%
Gross Debt	509,6	465,5	-8.6%
(-) Cash & Cash equivalents	-428,0	-617,7	44.3%
(=) Net Debt	81,7	-152,2	-286.4%
EBITDA LTM	220,7	209,3	-5.2%
Net Debt/ EBITDA	0.4x	-0.7x	-1.1x



CASH FLOW EVOLUTION

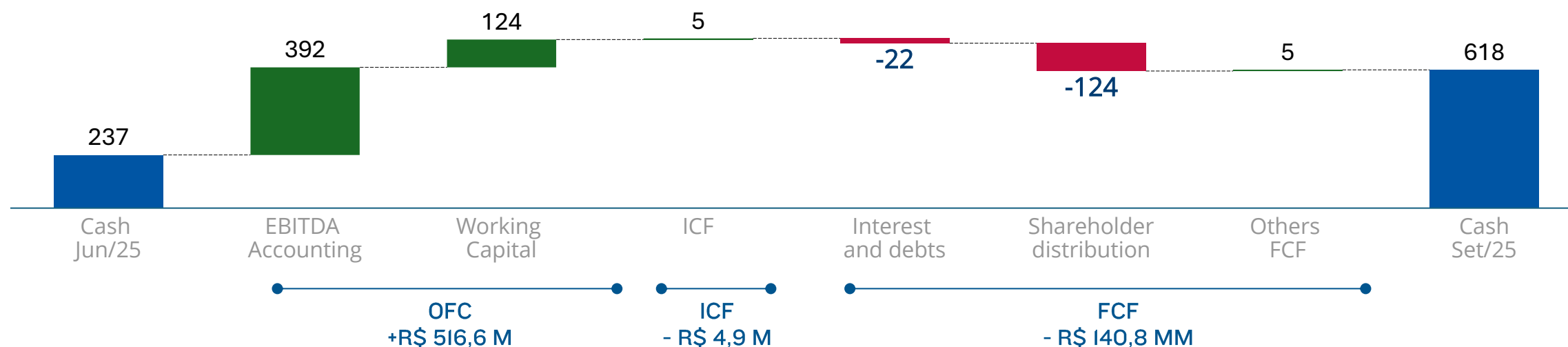
Solid cash generation allows the Company to be low in debt and leverage

CASH FLOW | 3Q25 = R\$ 381 millions final cash increase
(R\$ millions)

Managerial View of Drawn Risk

OCF: No-cost operations for Allied

IFC: operations with financial cost to Allied



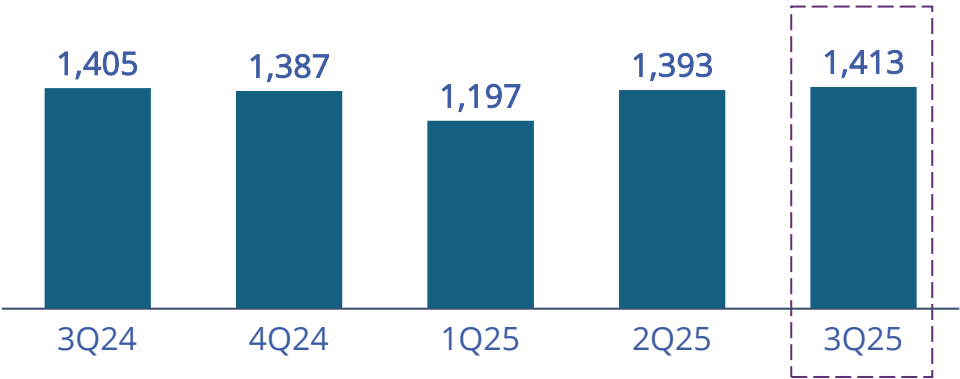
Main Impacts:

- Operating Cash Flow of R\$ 516.6 million
- Composition of the positive effects of (1) the sale of the credit right of the asset law and (2) the improvement of working capital (+ R\$ 131 million)
- Negative Financing Cash Flow of R\$140.8 million
- R\$124 million in proceeds related to R\$131 million in JCP net of income tax
- Payment of R\$ 9.7 million in interest expense of the 5th issue of debentures

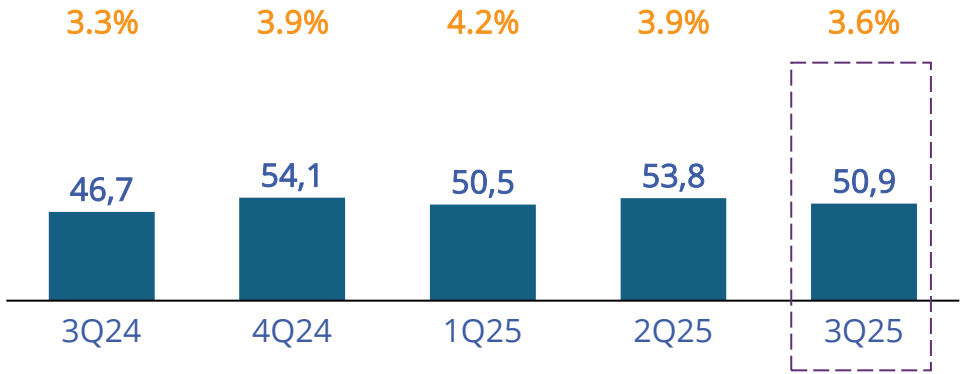
EVOLUTION OF FINANCIAL INDICATORS

The company's strategy has allowed recurring payments of dividends and maintenance of the business at healthy levels.

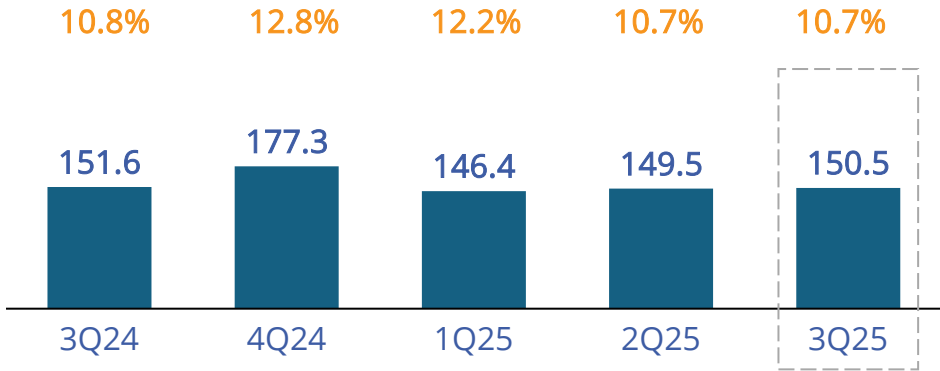
Net Revenue
(R\$ million)



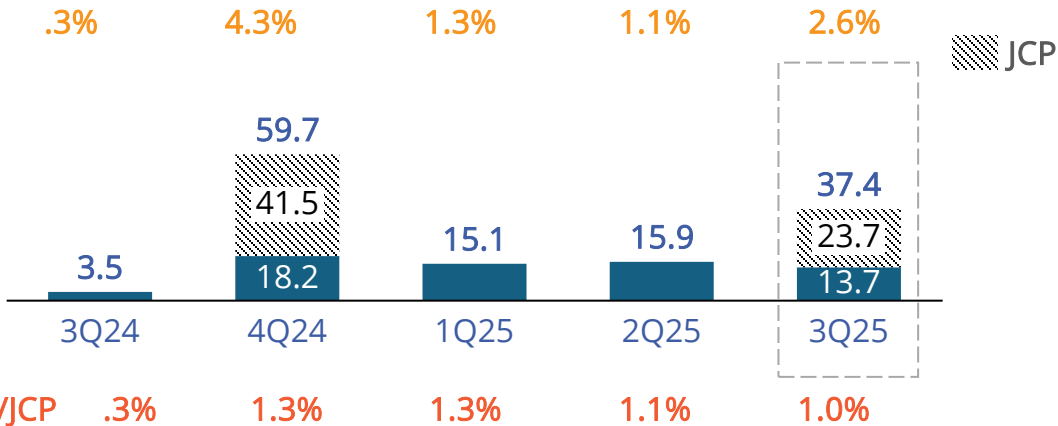
Recurring EBITDA
(R\$ million and % Net Revenue)



Gross profit
(R\$ million and % Net Revenue)



Recurring Net Income
(R\$ million and % Net Revenue)



% ROL s/JCP .3% 1.3% 1.3% 1.1% 1.0%

AGENDA



Highlights



Operational and
Financial Indicators



Q&A



Thank you

Investor Relations

E-mail: ri@alliedbrasil.com.br
Website: ri.alliedbrasil.com.br



www.alliedbrasil.com.br