

# RELATÓRIO DA ADMINISTRAÇÃO 4T25

VIDEOCONFERÊNCIA  
**26 de março de 2026**  
**às 10h (BRT)**

[Clique aqui](#) para se inscrever na  
transmissão ao vivo em português  
com tradução simultânea para o inglês



## | DESTAQUES DO 4T25

- Receita Líquida: R\$ 1.501,7 milhões (+8,3% a/a), sustentada pelo desempenho do Brasil e pela normalização da operação Internacional.
- Lucro Bruto: R\$ 184,1 milhões (+3,9% a/a), com margem de 12,3%.
- Despesas Operacionais Recorrentes: queda de 6,1% a/a, refletindo maior eficiência e alavancas de redução estrutural de despesas.
- EBITDA Recorrente: R\$ 63,6 milhões (+17,6% a/a), margem de 4,2% (+0,3 p.p.).
- Lucro Líquido Recorrente: R\$ 44,7 milhões.
- Geração de caixa operacional: R\$ 514,7 milhões no ano, impulsionada pelo resultado operacional do ano e habilitação de créditos tributários.
- Dívida Líquida: R\$ 48,1 milhões (0,2x EBITDA LTM), reforçando baixa alavancagem.
- Caixa Final: R\$ 375,9 milhões.
- Retorno ao acionista (2025): distribuição de R\$ 109,7 milhões em JCP, equivalentes a R\$ 1,16 por ação, o que representa um dividend yield<sup>1</sup> de 14,2% em 2025. Ao considerar o efeito da redução de capital realizada no 3T25 sobre a base de capital investido, o retorno total em 2025 alcança 37,5%.

R\$ milhões	4T25	4T24	Δ%	FY2025	FY2024	Δ%
<b>Receita Líquida de Vendas</b>	<b>1.501,7</b>	<b>1.386,6</b>	<b>8,3%</b>	<b>5.504,6</b>	<b>5.521,4</b>	<b>-0,3%</b>
Brasil	1.302,1	1.248,2	4,3%	4.436,4	4.232,2	4,8%
Varejo Físico	126,6	138,3	-8,4%	524,5	558,5	-6,1%
Online	321,9	315,1	2,2%	1.005,9	891,4	12,8%
Distribuição	853,5	794,8	7,4%	2.905,9	2.782,3	4,4%
Internacional	199,7	138,4	44,3%	1.068,3	1.289,2	-17,1%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>184,1</b>	<b>177,2</b>	<b>3,9%</b>	<b>630,5</b>	<b>657,5</b>	<b>-4,1%</b>
Brasil	180,3	174,8	3,2%	608,9	631,3	-3,5%
Varejo Físico	34,0	35,5	-4,2%	141,6	152,6	-7,2%
Online	72,6	74,7	-2,9%	226,6	246,8	-8,2%
Distribuição	73,8	64,6	14,2%	240,7	231,9	3,8%
Internacional	3,8	2,5	51,7%	21,6	26,2	-17,8%
<b>Despesas Operacionais Recorrentes</b>	<b>-131,6</b>	<b>-136,0</b>	<b>-3,2%</b>	<b>-459,7</b>	<b>-489,6</b>	<b>-6,1%</b>
<b>EBITDA Recorrente</b>	<b>63,6</b>	<b>54,1</b>	<b>17,6%</b>	<b>218,9</b>	<b>220,8</b>	<b>-0,9%</b>
<b>Margem Ebitda Recorrente</b>	<b>4,2%</b>	<b>3,9%</b>	<b>0,3 p.p.</b>	<b>4,0%</b>	<b>4,0%</b>	<b>0,0 p.p.</b>
<b>Lucro Líquido Recorrente</b>	<b>44,7</b>	<b>59,7</b>	<b>-25,2%</b>	<b>113,0</b>	<b>128,9</b>	<b>-12,4%</b>
<b>EBITDA Contábil</b>	<b>55,3</b>	<b>54,1</b>	<b>2,3%</b>	<b>551,9</b>	<b>241,7</b>	<b>128,3%</b>
<b>Margem Ebitda Contábil</b>	<b>3,7%</b>	<b>3,9%</b>	<b>-0,2 p.p.</b>	<b>10,0%</b>	<b>4,4%</b>	<b>5,6 p.p.</b>
<b>Lucro Líquido Contábil</b>	<b>39,2</b>	<b>59,7</b>	<b>-34,3%</b>	<b>332,7</b>	<b>145,5</b>	<b>128,6%</b>

<sup>1</sup> Considerando o preço da ação em 31/12/2025

## | MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Encerramos 2025 com um conjunto de resultados que reafirma, de forma clara, o modelo Allied e nossa capacidade de entregar resultado mesmo em um ambiente desafiador. A disciplina na execução das nossas cinco alavancas — crédito, logística, eficiência fiscal, gestão de estoques e multiplicidade de canais — sustentou um ano de consistência operacional e avanço financeiro.

Fortalecemos nossa função como gestor de crédito e parceiro logístico para o varejo, ampliando liquidez para parceiros e reduzindo a dívida líquida para R\$ 48 milhões, enquanto geramos R\$ 514,7 milhões de caixa operacional recorrente no ano. Mantivemos consistência operacional, avançamos em eficiência e fortalecemos nossa posição competitiva para capturar crescimento em 2026.

Nossa logística continuou sendo um diferencial estrutural: reduzimos o aging dos estoques em cerca de 30%, aceleramos fluxos de entrega e sustentamos o crescimento de 7,5% na Distribuição Brasil, contribuindo para a melhora operacional e financeira do trimestre.

Do ponto de vista contábil, o lucro do ano refletiu também a captura eficiente de efeitos não recorrentes, com destaque para os créditos tributários da Lei do Bem, além da repercussão do DIFAL. Esses elementos contribuíram para elevar o lucro líquido contábil para R\$ 332,7 milhões e reforçar um *divident yield* de 14,2%, indicadores que evidenciam a qualidade do ciclo operacional e nossa disciplina na alocação de capital.

Mantivemos um compromisso firme com transparência financeira, contábil e fiscal. Em 2025, apresentamos demonstrações financeiras sem ressalvas, refletindo a qualidade dos controles internos, a robustez dos processos de reporte e o rigor técnico na contabilização dos efeitos tributários extraordinários. Todos os reconhecimentos e reversões fiscais foram conduzidos com aderência plena às normas, garantindo clareza, rastreabilidade e segurança jurídica. A combinação remuneração responsável ao acionista e transparência reforça nosso compromisso de longo prazo com governança, previsibilidade e criação de valor, ao mesmo tempo em que fortalece e reafirma a credibilidade da Allied perante investidores, parceiros e demais stakeholders.

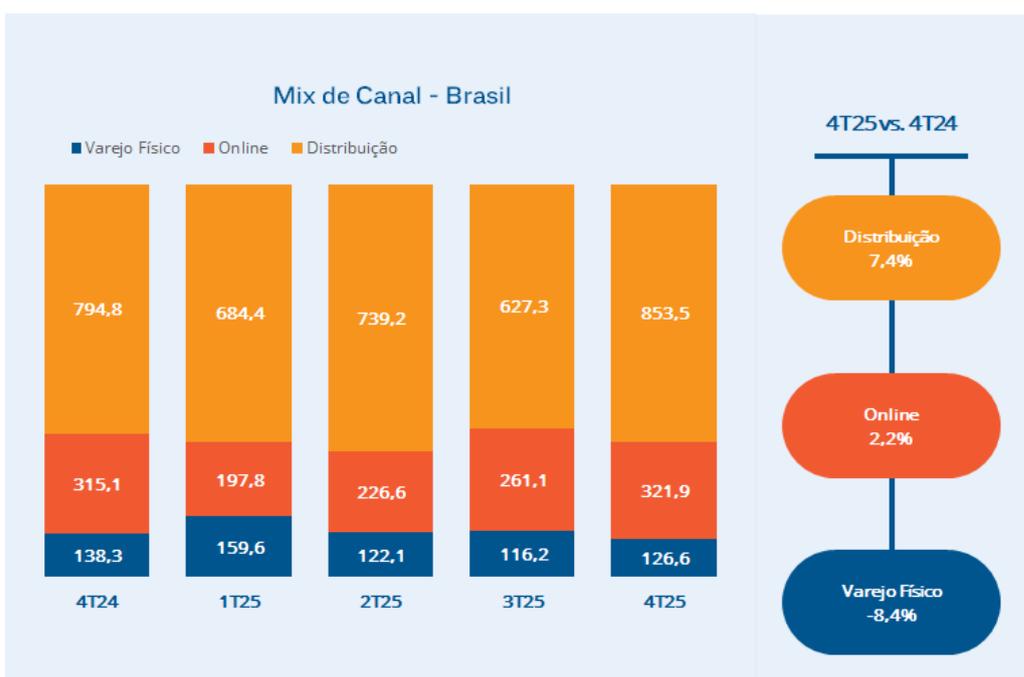
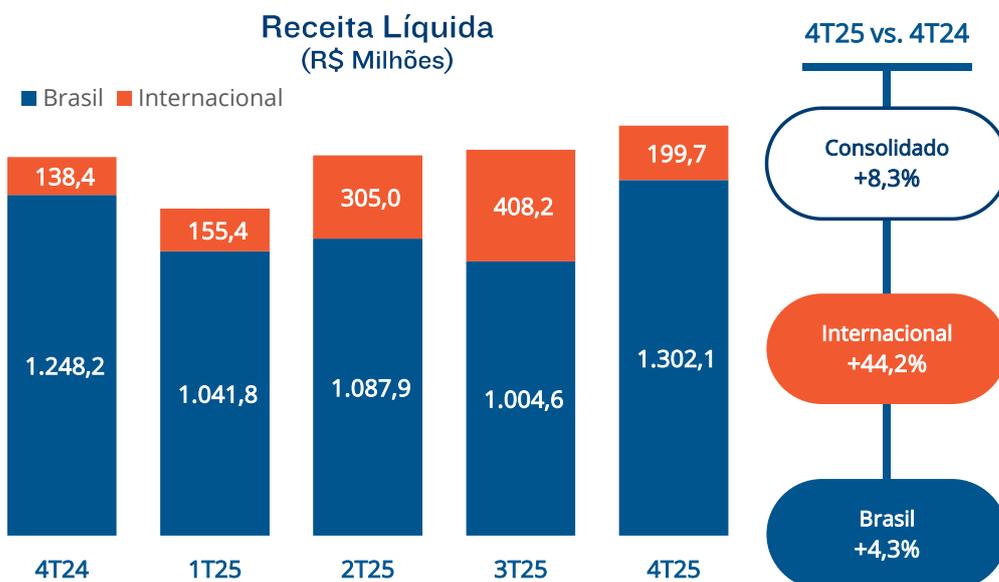
Entramos em 2026 com confiança e posicionamento estratégico reforçado. A combinação de estrutura operacional eficiente, execução disciplinada e portfólio complementar nos coloca em uma posição privilegiada para acelerar crescimento, ampliar rentabilidade e fortalecer ainda mais nosso papel como plataforma essencial para a cadeia de tecnologia no Brasil.

Agradeço aos nossos colaboradores, fornecedores, clientes e acionistas pelo engajamento e confiança que nos permitiram atravessar 2025 com solidez e iniciar 2026 preparados para um novo ciclo de expansão sustentável.

Silvio Stagni — CEO

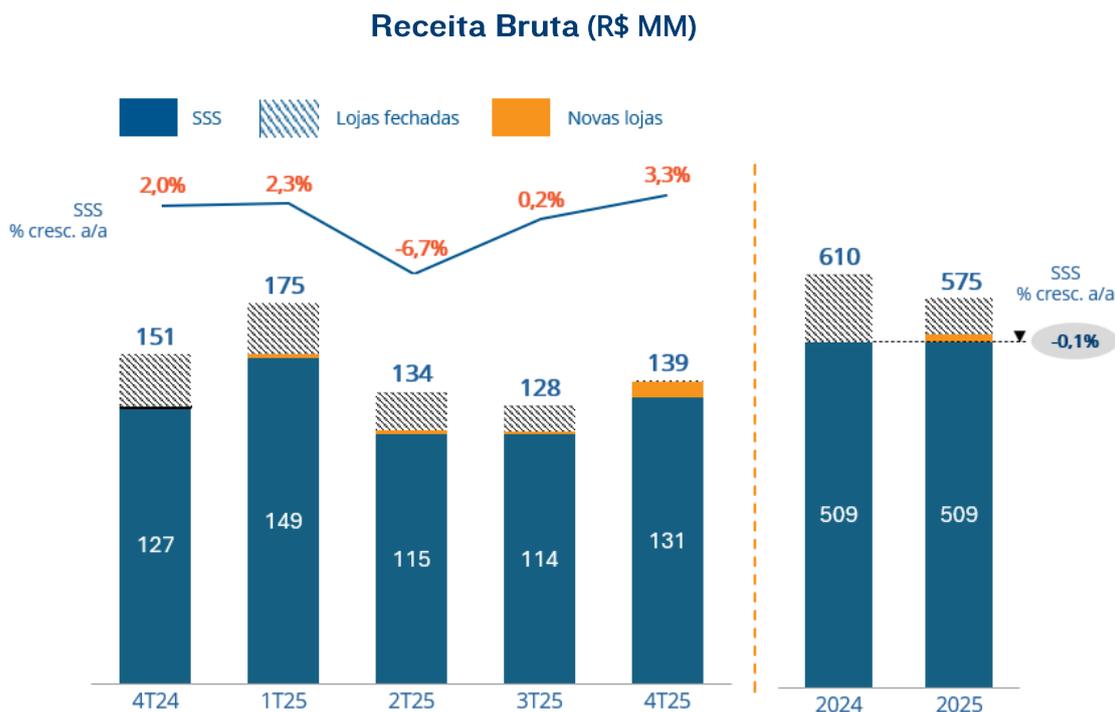
# | RECEITA LÍQUIDA

R\$ milhões	4T24	1T25	2T25	3T25	4T25
<b>Receita Líquida de Vendas</b>	<b>1.386,6</b>	<b>1.197,1</b>	<b>1.392,9</b>	<b>1.412,9</b>	<b>1.501,7</b>
Brasil	1.248,2	1.041,8	1.087,9	1.004,6	1.302,1
Varejo Físico	138,3	159,6	122,1	116,2	126,6
Online	315,1	197,8	225,6	260,6	321,9
Distribuição	794,8	684,4	740,2	627,8	853,5
Internacional	138,4	155,4	305,0	408,2	199,7



O 4T25 registrou uma retomada consistente com a sazonalidade da categoria, com receita líquida de R\$ 1.501,7 milhões, avanço de 8,3% versus o mesmo período do ano anterior e 6,3% versus 3T25, consolidando o melhor trimestre do ano. O desempenho foi sustentado pelo Brasil, que cresceu 4,3% a/a e 29,6% t/t, impulsionado pela Distribuição (+7,5% a/a; +36,2% t/t). O canal Online também apresentou aceleração (+1,8% a/a; +22,9% t/t). O varejo físico apresentou venda anual estável considerando SSS.

**Varejo Físico**  
**Vendas em Mesmas Lojas (SSS)**

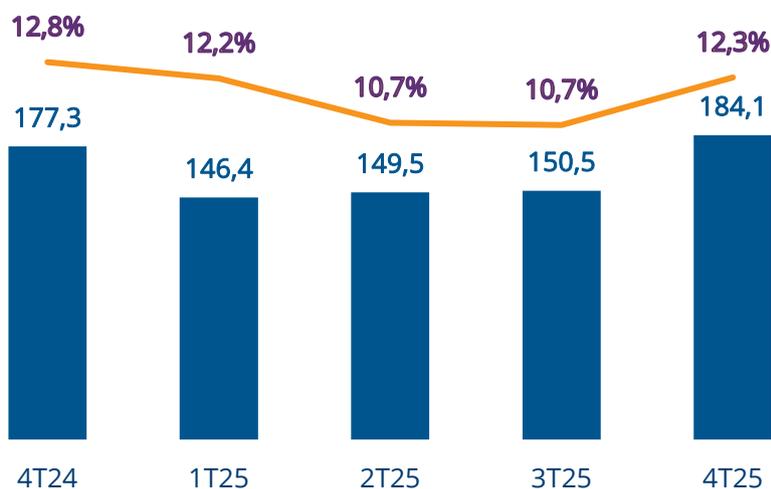


A operação Internacional avançou 44,3% 4T25 versus 4T24, revertendo a base reprimida do 4T24, ainda que abaixo do pico do 3T25 devido sazonalidade do negócio por restrição da cadeia da janela de lançamento do iPhone.

## | LUCRO BRUTO

R\$ milhões	4T25	4T24	Δ%	FY2025	FY2024	Δ%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>184,1</b>	<b>177,2</b>	<b>3,9%</b>	<b>630,5</b>	<b>657,5</b>	<b>-4,1%</b>
<i>Margem Bruta [%]</i>	<i>12,3%</i>	<i>12,8%</i>	<i>-0,5 p.p.</i>	<i>11,5%</i>	<i>11,9%</i>	<i>-0,5 p.p.</i>
<b>Brasil</b>	<b>180,3</b>	<b>174,8</b>	<b>3,2%</b>	<b>608,9</b>	<b>631,3</b>	<b>-3,5%</b>
<i>Margem Bruta [%]</i>	<i>13,9%</i>	<i>14,0%</i>	<i>-0,2 p.p.</i>	<i>13,7%</i>	<i>14,9%</i>	<i>-1,2 p.p.</i>
<b>Varejo</b>	<b>106,6</b>	<b>110,2</b>	<b>-3,3%</b>	<b>368,2</b>	<b>399,4</b>	<b>-7,8%</b>
<i>Margem Bruta [%]</i>	<i>23,8%</i>	<i>24,3%</i>	<i>-0,5 p.p.</i>	<i>24,1%</i>	<i>27,5%</i>	<i>-3,5 p.p.</i>
<b>Distribuição</b>	<b>73,8</b>	<b>64,6</b>	<b>14,2%</b>	<b>240,7</b>	<b>231,9</b>	<b>3,8%</b>
<i>Margem Bruta [%]</i>	<i>8,6%</i>	<i>8,1%</i>	<i>0,5 p.p.</i>	<i>8,3%</i>	<i>8,3%</i>	<i>0,0 p.p.</i>
<b>Internacional</b>	<b>3,8</b>	<b>2,5</b>	<b>51,7%</b>	<b>21,6</b>	<b>26,2</b>	<b>-17,8%</b>
<i>Margem Bruta [%]</i>	<i>1,9%</i>	<i>0,8%</i>	<i>1,1 p.p.</i>	<i>2,0%</i>	<i>2,0%</i>	<i>0,0 p.p.</i>

## Margem Bruta



Margem Bruta (%)	4T24	1T25	2T25	3T25	4T25
<b>Margem Bruta</b>	<b>12,8%</b>	<b>12,2%</b>	<b>10,7%</b>	<b>10,7%</b>	<b>12,3%</b>
Brasil	14,0%	13,8%	13,2%	14,1%	13,9%
Internacional	1,8%	1,9%	2,1%	2,1%	1,9%

No 4T25, a Allied apresentou evolução consistente em rentabilidade, refletida no aumento do lucro bruto consolidado para R\$ 184,1 milhões, avanço de 3,9% em relação ao 4T24. O resultado reflete maior disciplina comercial, ajustes no mix de vendas e ganhos operacionais ao longo do trimestre, sustentando a capacidade da companhia de preservar margens em um ambiente ainda competitivo.

A margem bruta consolidada encerrou o período em 12,3%, praticamente estável frente ao ano anterior (-0,5 p.p.). A leve variação reflete maior participação da distribuição internacional no período, operação que apresenta dinâmica de margens distinta da operação no Brasil, mas que segue contribuindo positivamente para a rentabilidade consolidada da Companhia.

## | DESPESAS OPERACIONAIS

Despesas Operacionais (R\$ milhões)	4T25	4T24	Δ%	FY25	FY24	Δ%
Vendas	-91,4	-102,0	-10,4%	-333,7	-365,8	-8,8%
Gerais e Administrativas Recorrentes	-38,7	-32,6	18,5%	-127,3	-125,7	1,3%
Outras receitas operacionais	-1,6	-1,4	10,8%	1,3	1,9	-31,7%
<b>Despesas Operacionais Recorrentes</b>	<b>-131,6</b>	<b>-136,0</b>	<b>-3,2%</b>	<b>-459,7</b>	<b>-489,6</b>	<b>-6,1%</b>
Ajuste Não Recorrente	-8,3	0,0	-	333,0	20,9	1491,7%
<b>Despesas operacionais</b>	<b>-139,9</b>	<b>-136,0</b>	<b>2,9%</b>	<b>-126,7</b>	<b>-468,6</b>	<b>-73,0%</b>

### Despesas Operacionais Recorrentes



O 4T25 marca um trimestre de eficiência operacional para a Allied, refletindo a maturidade das iniciativas implementadas ao longo do ano e a forte disciplina na gestão de despesas. A performance revela uma estrutura mais enxuta, eficiente e alinhada ao novo ritmo de crescimento da companhia, consolidando a capacidade da Allied de gerar valor.

As Despesas Operacionais Recorrentes totalizaram R\$ 131,6 milhões, uma melhora de 3,2% frente ao 4T24. A evolução demonstra ganho real de eficiência, principalmente pela forte redução nas despesas com vendas, que recuaram 10%.

## | DO EBITDA AO LUCRO LÍQUIDO

- EBITDA recorrente cresce 17,6% no 4T25

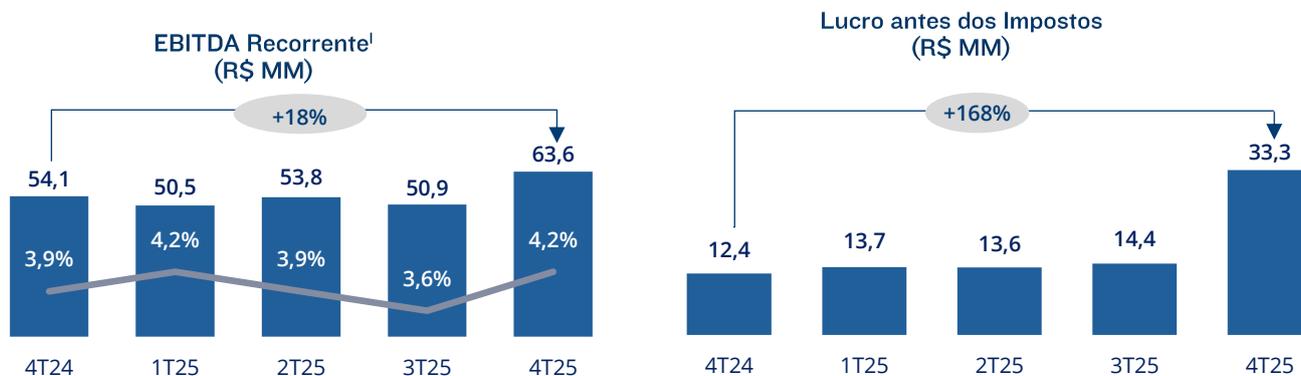
O EBITDA recorrente atingiu R\$ 63,6 milhões no 4T25 (+17,6% a/a), com margem de 4,2% (+0,3 p.p. a/a). A evolução reflete ganhos operacionais, melhor diluição da estrutura e controle das despesas. Em 2025, a Allied consolidou um novo patamar de rentabilidade, encerrando o ano com o maior nível de EBITDA recorrente, reforçando a evolução operacional registrada ao longo do período.

O resultado financeiro apresentou melhora significativa, com redução de 33,3% a/a, influenciada pela menor alavancagem, queda no custo médio da dívida e iniciativas de gestão de capital.

O lucro líquido recorrente totalizou R\$ 44,7 milhões no trimestre. A variação a/a decorre de base de comparação forte em 2024, da normalização do resultado financeiro e de efeitos pontuais em impostos correntes.

O lucro líquido contábil encerrou o trimestre em R\$ 39,2 milhões, refletindo o impacto dos ajustes não recorrentes detalhados no Relatório da Administração.

R\$ milhões	4T25	4T24	Δ%	FY25	FY24	Δ%
<b>EBITDA Recorrente</b>	<b>63,6</b>	<b>54,1</b>	<b>17,6%</b>	<b>218,9</b>	<b>220,8</b>	<b>-0,9%</b>
<i>Margem EBITDA Recorrente (%RL)</i>	<i>4,2%</i>	<i>3,9%</i>	<i>0,3 pp</i>	<i>4,0%</i>	<i>4,0%</i>	<i>0,0 pp</i>
Depreciação e Amortização	-11,2	-12,9	-13,4%	-48,1	-52,9	-9,1%
Resultado Financeiro	-19,2	-28,8	-33,3%	-95,9	-95,4	0,5%
<b>Lucro antes do IR e CSLL</b>	<b>33,3</b>	<b>12,4</b>	<b>167,6%</b>	<b>75,0</b>	<b>72,6</b>	<b>3,3%</b>
Imposto de Renda e Contribuição Social	11,4	47,3	-75,9%	38,0	56,3	-32,5%
<b>Lucro Líquido Recorrente</b>	<b>44,7</b>	<b>59,7</b>	<b>-25,2%</b>	<b>113,0</b>	<b>128,9</b>	<b>-12,4%</b>
<i>Margem Líquida (% RL)</i>	<i>3,0%</i>	<i>4,3%</i>	<i>-1,3 pp</i>	<i>2,1%</i>	<i>2,3%</i>	<i>-0,3 pp</i>
Despesas operacionais não recorrentes	-8,3	0,0	-	333,0	20,9	1491,7%
Receitas Financeiras não recorrentes	0,0	0,0	-	0,0	7,5	-100,0%
IR e CSLL não recorrentes	2,8	0,0	-	-113,2	-11,8	858,0%
<b>Lucro Líquido Contábil</b>	<b>39,2</b>	<b>59,7</b>	<b>-34,3%</b>	<b>332,7</b>	<b>145,5</b>	<b>128,6%</b>



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

# | FLUXO DE CAIXA

O caixa final ao término de 2025 foi de R\$ 375,9 milhões, reforçando a solidez financeira e a capacidade de geração de recursos da Companhia.

## Fluxo de Caixa 4T25

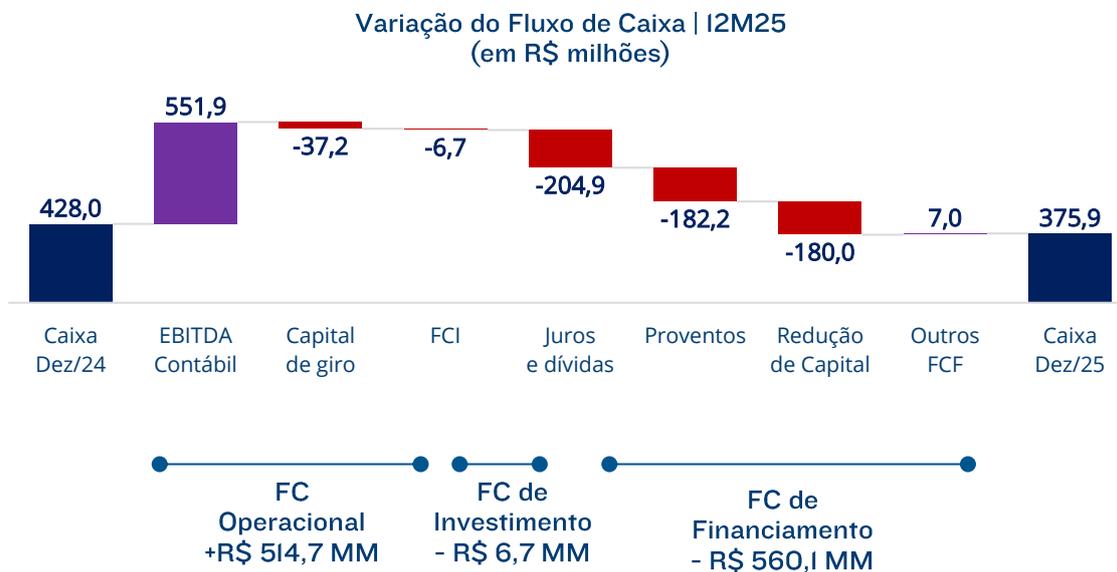


### FLUXO DE CAIXA – AJUSTE GERENCIAL

- Fluxo de Caixa Operacional de R\$ 8,5 milhões refletindo:
  - (1) movimentos de capital de giro com redução dos estoques, com maior eficiência logística e normalização dos níveis de inventário
  - (2) variações em fornecedores e contas a receber compatíveis com a sazonalidade e com o maior volume de vendas no trimestre
  - (3) aumento do contas a receber, com menor antecipação de recebíveis, em linha com a estratégia de otimização do custo financeiro e maior participação do programa iPhone para Sempre
- Fluxo de Caixa de Financiamento negativo de R\$ 250,9 milhões, em função de:
  - (1) redução de capital no montante de R\$ 180,0 milhões
  - (2) amortização do principal e juros da dívida estruturada, totalizando R\$ 61,2 milhões, em linha com a estratégia de desalavancagem.

## Fluxo de Caixa 12M25

No acumulado do ano, a geração de caixa contribuiu para reforçar a posição de liquidez e apoiar a estratégia de gestão de capital, conforme detalhado na seção de Estrutura de Capital.



### FLUXO DE CAIXA – AJUSTE GERENCIAL

- Fluxo de Caixa Operacional de R\$ 514,7 milhões; em base comparável, considerando a antecipação de recebíveis adotada em anos anteriores, o FCO atingiria R\$ 750 milhões, refletindo:
  - (1) Geração recorrente de resultados, refletida no forte EBITDA contábil do ano;
  - (2) Redução de estoques, com normalização dos níveis de inventário e maior eficiência logística;
  - (3) Aumento líquido de fornecedores, alinhado ao maior volume de vendas e à captura de oportunidades comerciais;
  - (4) Liquidação e habilitação de créditos tributários, incluindo efeitos gerenciais relacionados à Lei do Bem e ao DIFAL.
- Fluxo de Caixa de Financiamento negativo de R\$ 560,1 milhões:
  - (1) Pagamentos de juros e amortizações de dívidas, em linha com a estratégia de desalavancagem;
  - (2) Proventos distribuídos aos acionistas ao longo do ano;
  - (3) Outros movimentos de FCF, incluindo efeitos não recorrentes registrados no período.

# ESTRUTURA DE CAPITAL

## ENDIVIDAMENTO

A Allied encerrou o 4T25 com posição financeira fortalecida, refletindo a combinação de geração de caixa operacional ao longo do ano e disciplina na estrutura de capital. A dívida líquida totalizou R\$ 48,1 milhões, redução de 41,1% vs. 4T24, sustentada por um saldo de caixa de R\$ 375,9 milhões frente a uma dívida bruta total de R\$ 423,9 milhões.

Em R\$ (milhões)	4T25	4T24	Δ%
Dívida bruta bancária	416,5	505,7	-17,7%
Dívida fiscais – parcelamento tributário	7,5	3,9	92,3%
<b>Dívida Bruta</b>	<b>423,9</b>	<b>509,6</b>	<b>-16,8%</b>
(-) Caixa/equivalentes e aplicações financeiras	-375,9	-428,0	-12,2%
<b>Dívida Líquida</b>	<b>48,1</b>	<b>81,7</b>	<b>-41,1%</b>
EBITDA LTM	218,9	220,8	-0,9%
Dívida Líquida / EBITDA	0,2x	0,4x	-0,2x

O índice Dívida Líquida/EBITDA LTM permaneceu em 0,2x, nível significativamente inferior ao covenant máximo de 2,5x, reforçando a baixa alavancagem e ampla capacidade de cumprimento das obrigações financeiras.

O gráfico abaixo apresenta o cronograma de amortização da dívida, com 85% do saldo concentrado no longo prazo, refletindo um perfil de vencimentos alongado.

Em julho de 2025, a Allied renegociou a 5ª série de debêntures, alongando seu prazo em dois anos e transferindo R\$ 57 milhões do curto para o longo prazo. A operação contribuiu para reduzir a pressão de amortizações em 2026, reforçando o perfil de vencimentos da dívida e a flexibilidade financeira da Companhia.

### Cronograma de amortização das dívidas bancárias (R\$ milhões)



## | 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.

### RECONDICIONADOS

A Allied avançou na vertical de recondicionados, fortalecendo a marca Trocafy como pilar estratégico. A operação segue ganhando eficiência em toda a cadeia — captação, recondicionamento e venda — e tem se beneficiado do aumento estrutural da demanda por economia circular. Em um mercado ainda pouco padronizado, a Trocafy diferencia-se por escala, credibilidade e confiabilidade, elementos que reduzem assimetria de informações, aumentam conversão e estimulam a formalização do setor. Com demanda crescente e competências operacionais consolidadas, a companhia identifica espaço relevante para expansão.

### PARCERIAS ESTRATÉGICAS – B2C

A Allied vem ampliando sua atuação como plataforma integrada de soluções, evoluindo do papel tradicional de principal parceira de integração entre fornecedores e varejistas para também atuar como elo estratégico entre fornecedores e consumidores finais. Nesse contexto, destacam-se as iniciativas B2C, incluindo o programa iPhone Pra Sempre, desenvolvido em parceria com o Banco Itaú.

A companhia seguirá expandindo esse modelo, priorizando iniciativas de maior retorno, aumento de escala e fortalecimento da recorrência, em linha com a estratégia de crescimento sustentável.

### 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.

## | DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO - CONSOLIDADO

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

R\$ milhões	4T25 Recorrente	Ajuste	4T25	4T24 Recorrente	Ajuste	4T24
<b>Receita Líquida de Vendas</b>	<b>1.501,7</b>	<b>0,0</b>	<b>1.501,7</b>	<b>1.386,6</b>	<b>0,0</b>	<b>1.386,6</b>
Custo dos produtos vendidos	-1.317,6	0,0	-1.317,6	-1.209,4	0,0	-1.209,4
<b>Lucro Bruto</b>	<b>184,1</b>	<b>0,0</b>	<b>184,1</b>	<b>177,3</b>	<b>0,0</b>	<b>177,3</b>
Receita (Despesas) Operacionais						
Com vendas	-91,4	-29,4	-120,8	-102,0	0,0	-102,0
Gerais e Administrativas	-38,7	-0,1	-38,8	-32,6	0,0	-32,6
Outras receitas Operacionais	-1,6	21,3	19,7	-1,4	0,0	-1,4
<b>Lucro Op. antes Res. Financeiro</b>	<b>52,5</b>	<b>-8,3</b>	<b>44,2</b>	<b>41,2</b>	<b>0,0</b>	<b>41,2</b>
Resultado Financeiro						
Receitas Financeiras	16,5	0,0	16,5	11,2	0,0	11,2
Despesas Financeiras	-35,6	0,0	-35,6	-40,0	0,0	-40,0
<b>Lucro antes de IR e CSLL</b>	<b>33,3</b>	<b>-8,3</b>	<b>25,0</b>	<b>12,4</b>	<b>0,0</b>	<b>12,4</b>
IR e CSLL						
Corrente	0,0	-8,9	-8,9	-7,0	0,0	-7,0
Diferido	11,4	11,7	23,1	54,3	0,0	54,3
<b>Lucro Líquido do Período</b>	<b>44,7</b>	<b>-5,5</b>	<b>39,2</b>	<b>59,7</b>	<b>0,0</b>	<b>59,7</b>

R\$ milhões	2025 Recorrente	Ajuste	2025	2024 Recorrente	Ajuste	2024
<b>Receita Líquida de Vendas</b>	<b>5.504,6</b>	<b>0,0</b>	<b>5.504,6</b>	<b>5.521,4</b>	<b>0,0</b>	<b>5.521,4</b>
Custo dos produtos vendidos	-4.874,1	0,0	-4.874,1	-4.863,9	0,0	-4.863,9
<b>Lucro Bruto</b>	<b>630,5</b>	<b>0,0</b>	<b>630,5</b>	<b>657,5</b>	<b>0,0</b>	<b>657,5</b>
Receita (Despesas) Operacionais						
Com vendas	-333,7	-33,4	-367,1	-365,8	-26,3	-392,1
Gerais e Administrativas	-127,3	-1,4	-128,7	-125,7	-8,1	-133,8
Outras receitas Operacionais	1,3	367,8	369,1	1,9	55,3	57,2
<b>Lucro Op. antes Res. Financeiro</b>	<b>170,8</b>	<b>333,0</b>	<b>503,8</b>	<b>167,9</b>	<b>20,9</b>	<b>188,8</b>
Resultado Financeiro						
Receitas Financeiras	39,7	0,0	39,7	44,6	7,5	52,1
Despesas Financeiras	-135,5	0,0	-135,5	-139,9	0,0	-139,9
<b>Lucro antes de IR e CSLL</b>	<b>75,0</b>	<b>333,0</b>	<b>407,9</b>	<b>72,6</b>	<b>28,5</b>	<b>101,0</b>
IR e CSLL						
Corrente	-0,1	-75,5	-75,6	0,0	0,0	0,0
Diferido	38,1	-37,7	0,4	56,3	-11,8	44,5
<b>Lucro Líquido do Período</b>	<b>113,0</b>	<b>219,8</b>	<b>332,7</b>	<b>128,9</b>	<b>16,6</b>	<b>145,5</b>

## | BALANÇO PATRIMONIAL – CONSOLIDADO

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

Ativo (R\$ mil)	31/12/2025	31/12/2024	%Δ
Caixa e equivalentes de caixa	375.871	427.961	-12%
Contas a receber	1.007.298	944.469	7%
Estoques	624.847	684.089	-9%
Tributos a recuperar	260.975	301.831	-14%
Partes relacionadas	154	-	-
Despesas antecipadas	69.600	83.902	-14%
Outros ativos	8.687	10.282	-42%
<b>Ativo Circulante</b>	<b>2.347.432</b>	<b>2.452.534</b>	<b>-4%</b>
Contas a receber	67.804	4.968	1265%
Estoque	12.646	12.284	3%
Tributos a recuperar	147	82.672	-100%
IR E CSLL	20.767	20.333	2%
Depósito judicial	171.965	111.321	54%
Direito de uso	57.998	74.993	-23%
Imobilizado	10.942	12.196	-10%
Intangível	664.820	683.887	-3%
Outros ativos	14.814	25.051	-41%
<b>Ativo Não Circulante</b>	<b>1.021.903</b>	<b>1.027.705</b>	<b>-1%</b>
<b>Total do Ativo</b>	<b>3.369.335</b>	<b>3.480.239</b>	<b>-3%</b>
Passivo (R\$ mil)	31/12/2025	31/12/2024	%Δ
Fornecedores	1.106.432	856.852	29%
Fornecedores (convênios)	374	240.072	-100%
Empréstimos, financiamentos e debêntures	62.785	123.214	-49%
Obrigações contratuais com clientes	21.749	23.024	-6%
Arrendamento mercantil	25.241	25.741	-2%
Obrigações trabalhistas	38.997	31.957	22%
Obrigações tributárias	15.692	20.277	-23%
Adiantamento de clientes	21.977	13.395	64%
Dividendos a pagar	178	25	612%
Outros passivos	12.398	7.480	66%
<b>Passivo Circulante</b>	<b>1.305.823</b>	<b>1.342.037</b>	<b>-3%</b>
Empréstimos, financiamentos e debêntures	353.667	382.514	-8%
Obrigações contratuais com clientes	21.085	21.561	-2%
Arrendamento mercantil	43.211	62.361	-31%
Provisão para demandas judiciais	87.534	79.081	11%
Obrigações tributárias	6.247	3.434	82%
Outros passivos	-	265	-100%
<b>Passivo não circulante</b>	<b>511.744</b>	<b>549.216</b>	<b>-7%</b>
Capital social	849.923	1.026.429	-17%
Gastos com emissão de ações	(30.054)	(30.054)	0%
Reserva de capital	8.377	6.999	20%
Reservas de lucros	720.204	575.569	25%
Ajuste de avaliação patrimonial	3.318	10.043	-67%
<b>Patrimônio Líquido</b>	<b>1.551.768</b>	<b>1.588.986</b>	<b>-2%</b>
<b>Total do Passivo e Patrimônio Líquido</b>	<b>3.369.335</b>	<b>3.480.239</b>	<b>-3%</b>

## | 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	4T25	4T24	2025	2024
Lucro antes do IR e CSLL	25,0	12,4	407,9	101,0
Depreciação e amortização	11,2	12,9	48,1	52,9
Outros ajustes ao lucro	48,3	25,1	105,3	43,9
Contas a receber	-140,1	-43,0	-145,8	-4,6
Estoques	222,6	131,9	52,7	-85,8
Fornecedores	-159,8	22,6	260,6	244,9
Fornecedores Convenio sem custo financeiro	-14,1	102,2	-239,7	-57,7
Tributos a recuperar	93,9	27,1	126,6	-5,5
Outros ajustes ao capital de giro	-78,4	-27,1	-101,1	-53,4
<b>Fluxos de caixa das atividades operacionais</b>	<b>8,5</b>	<b>264,1</b>	<b>514,7</b>	<b>235,7</b>
Capex	-2,8	-2,5	1,2	-8,8
Outras atividades de investimento	3,2	8,5	-7,9	18,0
<b>Fluxos de caixa das atividades de investimento</b>	<b>0,5</b>	<b>6,0</b>	<b>-6,7</b>	<b>9,1</b>
Pagamento de juros	-9,6	-25,6	-62,0	-77,9
Entradas e saídas de empr. e financiamentos	-61,4	-133,0	-143,0	-88,9
Aumento de capital	-179,3	1,3	-176,4	4,9
Dividendos e Juros sobre Capital Próprio	0,0	0,0	-182,2	-190,0
Outras atividades de financiamento	-0,5	-0,7	3,4	-0,7
<b>Fluxos de caixa das atividades de financiamento</b>	<b>-250,9</b>	<b>-158,0</b>	<b>-560,1</b>	<b>-352,5</b>
<b>Variação do caixa</b>	<b>-241,9</b>	<b>112,1</b>	<b>-52,1</b>	<b>-107,7</b>

## | AJUSTES NÃO RECORRENTES AO RESULTADO

### 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 no 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.

### 3T25

- i. Crédito cedido - Lei do Bem: A Companhia obteve decisão judicial favorável, com trânsito em julgado, reconhecendo que os débitos de PIS/COFINS cobrados pela revogação da exoneração aplicada sobre produtos eletrônicos concedida pela Lei nº 11.196/05 (Lei do Bem) foram indevidos. Em 1º de agosto de 2025, a Companhia formalizou contrato de cessão dos direitos creditórios decorrentes dessa decisão judicial, gerando o impacto no EBITDA de R\$334,2 milhões e R\$ 220,6 milhões no lucro líquido.
- ii. Venda pontos de venda no Paraná: A Companhia vendeu 12 pontos de vendas localizados no estado do Paraná pelo valor de R\$ 18 milhões, que incluiu todos os ativos pertencentes as lojas. O impacto líquido no EBITDA foi de R\$ 7,8 milhões e R\$ 5,1 milhões no lucro líquido.
- iii. Perda créditos tributários: A Companhia registrou uma despesa no montante de R\$ 23,8 milhões referente a perda de créditos tributários de PIS e COFINS, decorrentes de glosa identificada no auto de infração da receita federal. Além disso, a Companhia reconheceu uma despesa de R\$ 1,9 milhões pela expectativa da não realização total dos créditos oriundos de ICMS-ST, prevendo um deságio em sua venda. Essas despesas resultam no impacto de R\$ 16,9 milhões no lucro líquido.
- iv. Penalidade tributária: A Companhia optou em fazer um parcelamento tributário referente a reclamação tributária em 2021 de IPI, considerado anteriormente por nossos assessores jurídicos como processo possível de perda. O valor reconhecido foi de R\$ 2,6 milhões no EBITDA e R\$ 1,7 milhões no lucro líquido.
- v. PDD adicional de Operação Encerrada (Soudi): A Companhia optou em reconhecer uma provisão para perda adicional em seus recebíveis do saldo remanescente incorporado da Soudi no valor de R\$ 4 milhões, com impacto de R\$ 2,6 milhões no lucro líquido.
- vi. Devido a decisão do Tema 1.266 no STF ocorrida dia 21 de outubro de 2025 de repercussão geral, sobre a não tributação do DIFAL para a competência de 2022, a Companhia reverteu parcialmente sua provisão em Q3, com impacto de R\$ 31,5MM em EBITDA e R\$ 20,8MM no lucro líquido.

4T25

- i) Após o acórdão do Tema 1.266 no STF, após análise de seus assessores jurídicos, a Companhia reverteu um complemento de sua provisão, com impacto de R\$ 22,8MM em EBITDA e R\$ 15,0MM no lucro líquido.
- ii) PDD adicional de clientes: A Companhia reconheceu uma provisão para perda adicional em seus recebíveis com um cliente específico no valor de R\$ 29,4MM, com impacto de R\$ 19,4 MM no lucro líquido.
- iii) Write-off intangível: A Companhia optou por efetuar baixa de alguns ativos intangíveis desenvolvidos pela Companhia, mas que o negócio foi descontinuado, impactando R\$ 1,6MM no EBITDA e R\$ 1,1MM no lucro líquido.

## | EQUIDADE DE GÊNERO

A Allied mantém o compromisso com a promoção da equidade e igualdade de gênero, acompanhando seus indicadores de diversidade em linha com referências nacionais e globais, incluindo os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável da ONU (ODS 5 – Igualdade de Gênero).

Indicador	DEZ/25	DEZ/24	Δ%
Base total de colaboradores*	1.006	1.098	
Mulheres na base total	488	505	
<b>% de mulheres na companhia</b>	<b>49%</b>	<b>46%</b>	<b>+ 3 p.p.</b>
Mulheres em posições de liderança	162	181	
<b>% de mulheres na liderança</b>	<b>47%</b>	<b>47%</b>	<b>--</b>
Mulheres na Alta Liderança	15	12	
<b>% de mulheres na Alta Liderança</b>	<b>32%</b>	<b>28%</b>	<b>+4 p.p.</b>

*\*Não considera presidência e conselheiros*

Entre dezembro de 2024 e dezembro de 2025, a participação feminina na companhia evoluiu de 46% para 49% do total de colaboradores. Na liderança, a representatividade feminina manteve-se estável em 47%, refletindo um cenário próximo à paridade. Já na Alta Liderança (Gerentes e Diretoria) houve avanço de 28% para 32%, indicando progresso na ampliação da diversidade em posições estratégicas.

Como parte dessa agenda, a companhia promove iniciativas de Diversidade, Equidade e Inclusão (DE&I), incluindo o Grupo de Aliadas Mulheres, formado por colaboradores que atuam no incentivo e fortalecimento da diversidade feminina na organização. Os indicadores e iniciativas também são acompanhados mensalmente no Comitê de Diversidade, com participação da Presidência, que avalia avanços e oportunidades de evolução.

A Allied segue comprometida com o fortalecimento de um ambiente cada vez mais diversos, inclusivo e alinhado às melhores práticas de governança e sustentabilidade.

### Equidade Salarial

Classificação de cargos	Relação salarial mulheres vs. homens (%)
Diretoria / Executivo	100,4%
Gerente	81,1%
Coordenador	106,4%
Supervisor	113,2%
Especialista	71,5%
Técnico	131,1%
Trainee	100,0%

A Allied monitora continuamente a equidade salarial entre homens e mulheres, considerando diferentes classificações de cargos e níveis hierárquicos. Em 2025, a análise demonstra um cenário equilibrado em diversas posições, com paridade ou remuneração média feminina superior em alguns níveis, como Diretoria/Executivo, Coordenação, Supervisão, Técnico e Operação.

Os indicadores são acompanhados de forma contínua pela companhia, reforçando o compromisso com equidade, transparência e meritocracia nas práticas de remuneração, governança e diversidade.

# MANAGEMENT REPORT 4Q25

VIDEO CONFERENCE

**March 26, 2026,  
at 10:00 a.m. (BRT)**

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



## | 4Q25 HIGHLIGHTS

- Net Revenue: R\$ 1,501.7 million (+8.3% YoY), reflecting resilient performance in Brazil and the rebound of the international operation after Q1.
- R\$ 184.1 million (+3.9% YoY), supported by a consistent 12.3% gross margin.
- Recurring Operating Expenses: decreased 6.1% YoY, reflecting disciplined cost management and structural efficiency gains.
- Recurring EBITDA: R\$ 63.6 million (+17.6% YoY), with a stable 4.2% margin (+0.3 p.p.), highlighting improved operating leverage.
- Recurring Net Income: R\$ 44.7 million.
- Operating Cash Generation: R\$ 514.7 million for the year, driven by strong earnings, efficient working capital management, and the recognition of tax credits.
- Net Debt: R\$ 48.1 million (0.2x LTM EBITDA), reinforcing the Company's solid deleveraged position.
- Year-end Cash Position: R\$ 375.9 million, reflecting a robust liquidity position.
- Shareholder Returns (2025): R\$ 109.7 million in JCP, or R\$ 1.16 per share, representing a 14.2% dividend yield. Including the impact of the 3Q25 capital reduction, total shareholder return was 37.5%.

R\$ millions	4Q25	4Q24	Δ%	FY2025	FY2024	Δ%
<b>Net Sales Revenue</b>	<b>1,501.7</b>	<b>1,386.6</b>	<b>8.3%</b>	<b>5,504.6</b>	<b>5,521.4</b>	<b>-0.3%</b>
Brazil	1,302.1	1,248.2	4.3%	4,436.4	4,232.2	<b>4.8%</b>
Retail Store	126.6	138.3	-8.4%	524.5	558.5	-6.1%
Retail Online	321.9	315.1	2.2%	1,005.9	891.4	12.8%
Distribution	853.5	794.8	7.4%	2,905.9	2,782.3	<b>4.4%</b>
International	199.7	138.4	44.3%	1,068.3	1,289.2	-17.1%
<b>Gross Profit</b>	<b>184.1</b>	<b>177.2</b>	<b>3.9%</b>	<b>630.5</b>	<b>657.5</b>	<b>-4.1%</b>
Brazil	180.3	174.8	3.2%	608.9	631.3	-3.5%
Retail Store	34.0	35.5	-4.2%	141.6	152.6	-7.2%
Retail Online	72.6	74.7	-2.9%	226.6	246.8	-8.2%
Distribution	73.8	64.6	14.2%	240.7	231.9	<b>3.8%</b>
International	3.8	2.5	51.7%	21.6	26.2	-17.8%
<b>Recurring Operating Expenses</b>	<b>-131.6</b>	<b>-136.0</b>	<b>-3.2%</b>	<b>-459.7</b>	<b>-489.6</b>	<b>-6.1%</b>
<b>Adjusted EBITDA</b>	<b>63.6</b>	<b>54.1</b>	<b>17.6%</b>	<b>218.9</b>	<b>220.8</b>	<b>-0.9%</b>
<b>Adjusted EBITDA Margin</b>	<b>4.2%</b>	<b>3.9%</b>	<b>0.3 p.p.</b>	<b>4.0%</b>	<b>4.0%</b>	<b>0.0 p.p.</b>
<b>Adjusted Net Income</b>	<b>44.7</b>	<b>59.7</b>	<b>-25.2%</b>	<b>113.0</b>	<b>128.9</b>	<b>-12.4%</b>
<b>Reported EBITDA</b>	<b>55.3</b>	<b>54.1</b>	<b>2.3%</b>	<b>551.9</b>	<b>241.7</b>	<b>128.3%</b>
<b>Reported Ebitda Margin</b>	<b>3.7%</b>	<b>3.9%</b>	<b>-0.2 p.p.</b>	<b>10.0%</b>	<b>4.4%</b>	<b>5.6 p.p.</b>
<b>Reported Net Profit</b>	<b>39.2</b>	<b>59.7</b>	<b>-34.3%</b>	<b>332.7</b>	<b>145.5</b>	<b>128.6%</b>

<sup>1</sup> Considering the share price as of December 31, 2025

## | MANAGEMENT COMMENTARY

We closed 2025 with a set of results that clearly reaffirms the Allied business model and our ability to deliver performance even in a challenging environment. Disciplined execution across our five strategic levers: credit, logistics, tax efficiency, inventory management, and multi-channel capabilities, supported a year of operational consistency and financial progress.

We strengthened our role as a credit manager and logistics partner for the retail ecosystem, expanding liquidity for our partners while reducing net debt to R\$ 48 million and generating R\$ 514.7 million in recurring operating cash during the year. We maintained operational consistency, advanced efficiency initiatives, and reinforced our competitive positioning to capture growth in 2026.

Our logistics capabilities continued to be a structural differentiator: we reduced inventory aging by approximately 30%, accelerated delivery flows, and supported 7.5% growth in Brazil Distribution, contributing to the operational and financial improvement of the quarter.

From a statutory standpoint, full-year earnings also reflected the efficient capture of non-recurring effects, most notably the tax credits related to the Lei do Bem, as well as the impact of the DIFAL. These factors contributed to increasing statutory net income to R\$ 332.7 million and supporting a 14.2% dividend yield, highlighting the quality of our operating cycle and our disciplined capital allocation.

Throughout 2025, we upheld a firm commitment to financial, accounting, and tax transparency. The Company issued unqualified financial statements, reflecting strong internal controls, robust reporting processes, and technical rigor in recognizing extraordinary tax effects. All tax-related recognitions and reversals were executed in full compliance with applicable standards, ensuring clarity, traceability, and legal certainty. The combination of responsible shareholder remuneration and transparency reinforces our long-term commitment to governance, predictability, and value creation, while strengthening and reaffirming Allied's credibility with investors, partners, and other stakeholders.

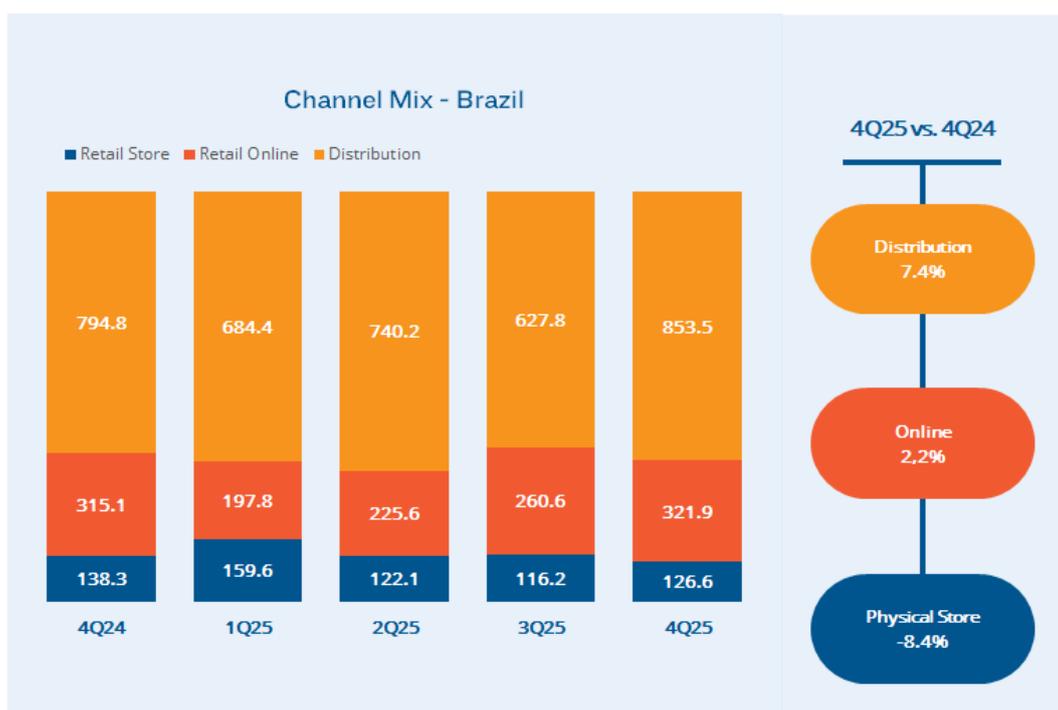
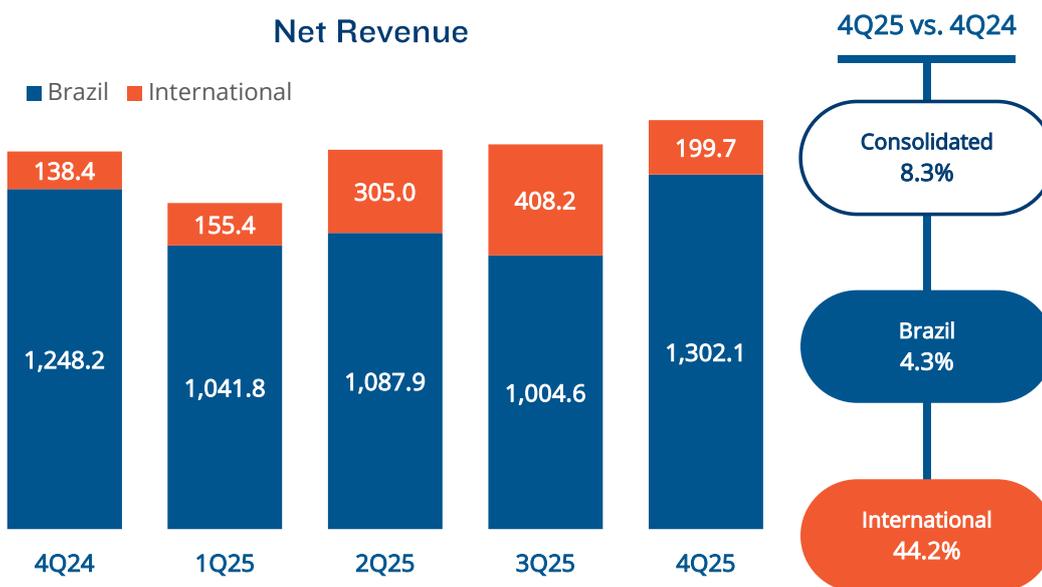
We enter 2026 with confidence and strengthened strategic positioning. The combination of an efficient operational structure, disciplined execution, and a complementary portfolio place us in a privileged position to accelerate growth, expand profitability, and further reinforce our role as an essential platform for the technology value chain in Brazil.

I would like to thank our employees, suppliers, customers, and shareholders for their engagement and trust, which enabled us to navigate 2025 with resilience and begin 2026 prepared for a new cycle of sustainable expansion.

Silvio Stagni — CEO

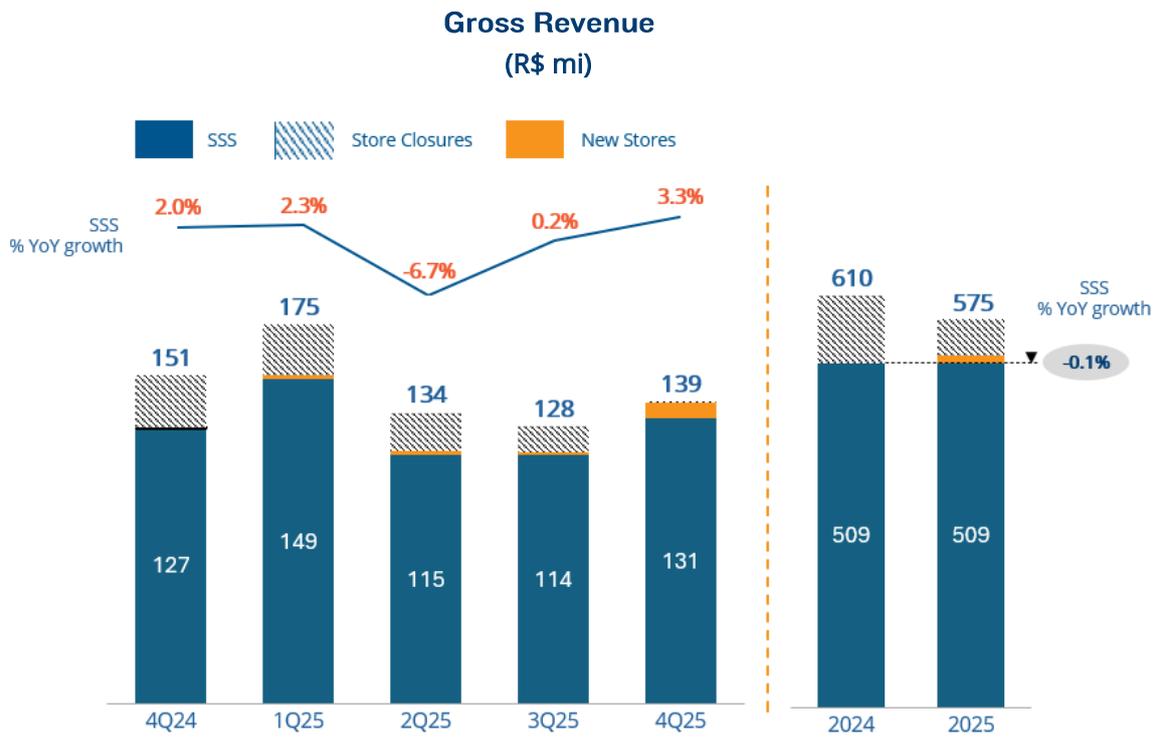
# | NET REVENUE

R\$ million	4Q24	1Q25	2Q25	3Q25	4Q25
<b>Net Revenue</b>	<b>1,386.6</b>	<b>1,197.1</b>	<b>1,392.9</b>	<b>1,412.9</b>	<b>1,501.7</b>
Brazil	1,248.2	1,041.8	1,087.9	1,004.6	1,302.1
Retail stores	138.3	159.6	122.1	116.2	126.6
Retail online	315.1	197.8	225.6	260.6	321.9
Distribution	794.8	684.4	740.2	627.8	853.5
International	138.4	155.4	305.0	408.2	199.7



4Q25 delivered a consistent recovery aligned with the category’s seasonality, with net revenue reaching R\$ 1,501.7 million, an increase of 8.3% versus 4Q24 and 6.3% versus 3Q25, marking the strongest quarter of the year. Performance was driven by Brazil, which grew 4.3% year over year and 29.6% quarter over quarter, supported by the Distribution segment (+7.5% YoY; +36.2% QoQ). The Online channel also accelerated (+1.8% YoY; +22.9% QoQ), while Retail Stores delivered stable annual sales on a same-store-sales basis.

Physical Store  
Same Store Sales Growth (SSS)

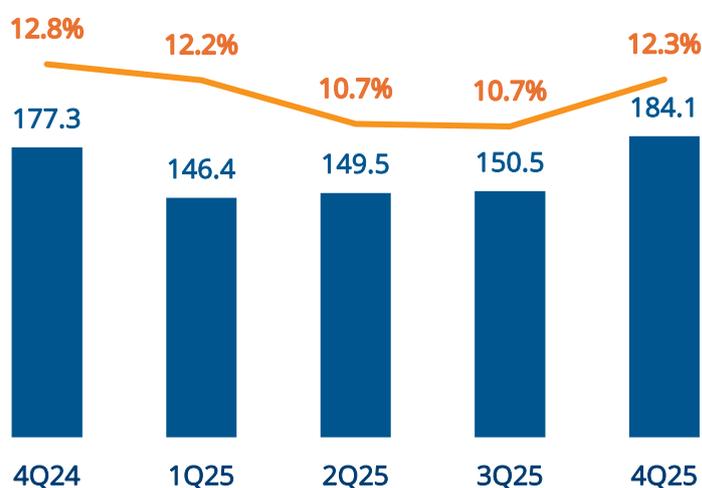


The International operation grew 44.3% in 4Q25 versus 4Q24, recovering from the depressed comparison base of 4Q24, although remaining below the 3Q25 peak due to business seasonality associated with supply-chain constraints during the iPhone launch window.

## | GROSS PROFIT

R\$ millions	4Q25	4Q24	Δ%	FY2025	FY2024	Δ%
<b>Gross Profit</b>	<b>184,1</b>	<b>177,2</b>	<b>3,9%</b>	<b>630,5</b>	<b>657,5</b>	<b>-4,1%</b>
<i>Gross Margin [%]</i>	<i>12,3%</i>	<i>12,8%</i>	<i>-0,5 p.p.</i>	<i>11,5%</i>	<i>11,9%</i>	<i>-0,5 p.p.</i>
<b>Brazil</b>	<b>180,3</b>	<b>174,8</b>	<b>3,2%</b>	<b>608,9</b>	<b>631,3</b>	<b>-3,5%</b>
<i>Gross Margin [%]</i>	<i>13,9%</i>	<i>14,0%</i>	<i>-0,2 p.p.</i>	<i>13,7%</i>	<i>14,9%</i>	<i>-1,2 p.p.</i>
<b>Varejo</b>	<b>106,6</b>	<b>110,2</b>	<b>-3,3%</b>	<b>368,2</b>	<b>399,4</b>	<b>-7,8%</b>
<i>Gross Margin [%]</i>	<i>23,8%</i>	<i>24,3%</i>	<i>-0,5 p.p.</i>	<i>24,1%</i>	<i>27,5%</i>	<i>-3,5 p.p.</i>
<b>Distribution</b>	<b>73,8</b>	<b>64,6</b>	<b>14,2%</b>	<b>240,7</b>	<b>231,9</b>	<b>3,8%</b>
<i>Gross Margin [%]</i>	<i>8,6%</i>	<i>8,1%</i>	<i>0,5 p.p.</i>	<i>8,3%</i>	<i>8,3%</i>	<i>0,0 p.p.</i>
<b>International</b>	<b>3,8</b>	<b>2,5</b>	<b>51,7%</b>	<b>21,6</b>	<b>26,2</b>	<b>-17,8%</b>
<i>Gross Margin [%]</i>	<i>1,9%</i>	<i>0,8%</i>	<i>1,1 p.p.</i>	<i>2,0%</i>	<i>2,0%</i>	<i>0,0 p.p.</i>

## Gross Margin



Gross Margin (%)	4Q24	1Q25	2Q25	3Q25	4Q25
<b>Gross Margin</b>	<b>12.8%</b>	<b>12.2%</b>	<b>10.7%</b>	<b>10.7%</b>	<b>12.3%</b>
Brazil	14.0%	13.8%	13.2%	14.1%	13.9%
International	1.8%	1.9%	2.1%	2.1%	1.9%

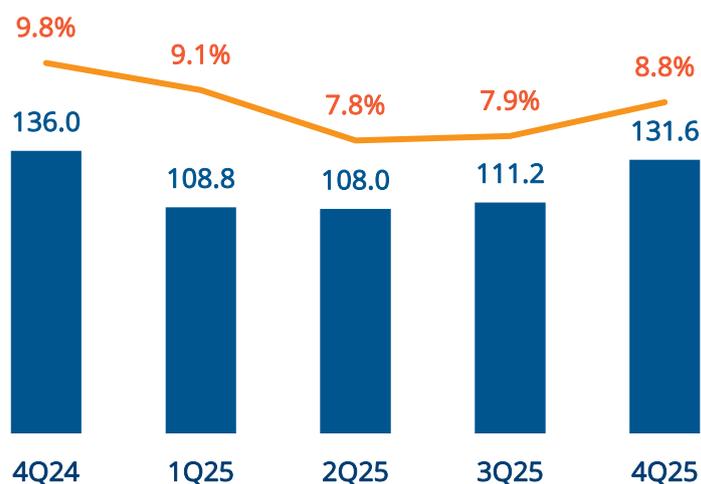
In 4Q25, Allied delivered consistent improvement in profitability, reflected in the increase in consolidated gross profit to R\$ 184.1 million, up 3.9% versus 4Q24. This performance reflects stronger commercial discipline, adjustments to the sales mix, and operational gains throughout the quarter, reinforcing the Company's ability to preserve margins in a still-competitive environment.

The consolidated gross margin ended the period at 12.3%, remaining essentially stable year over year (0.5 p.p.). The slight variation reflects a higher contribution from the International distribution operation, which carries a different margin profile compared to Brazil, but continues to contribute positively to the Company's overall profitability.

## | OPERATING EXPENSES

Operating Expenses (R\$ millions)	4Q25	4Q24	Δ%	FY25	FY24	Δ%
Selling Expenses	-91.4	-102.0	-10.4%	-333.7	-365.8	-8.8%
Recurring G&A Expenses	-38.7	-32.6	18.5%	-127.3	-125.7	1.3%
Other Operating Income	-1.6	-1.4	10.8%	1.3	1.9	-31.7%
<b>Recurring Operating Expenses</b>	<b>-131.6</b>	<b>-136.0</b>	<b>-3.2%</b>	<b>-459.7</b>	<b>-489.6</b>	<b>-6.1%</b>
Non-Recurring Adjustment	-8.3	0.0	-	333.0	20.9	1491.7%
<b>Operating Expenses</b>	<b>-139.9</b>	<b>-136.0</b>	<b>2.9%</b>	<b>-126.7</b>	<b>-468.6</b>	<b>-73.0%</b>

### Recurring Operating Expenses



4Q25 marked a quarter of operational efficiency for Allied, reflecting the maturity of initiatives implemented throughout the year and the Company's strong expense-management discipline. The performance demonstrates a leaner, more efficient structure aligned with Allied's new growth rhythm, reinforcing the Company's ability to generate value.

Recurring Operating Expenses totaled R\$ 131.6 million, an improvement of 3.2% compared to 4Q24. This evolution reflects a gain in efficiency, driven primarily by a reduction in selling expenses, which declined by 10% YoY.

## | FROM EBITDA TO NET INCOME

- Recurring EBITDA grows 17.6% in 4Q25

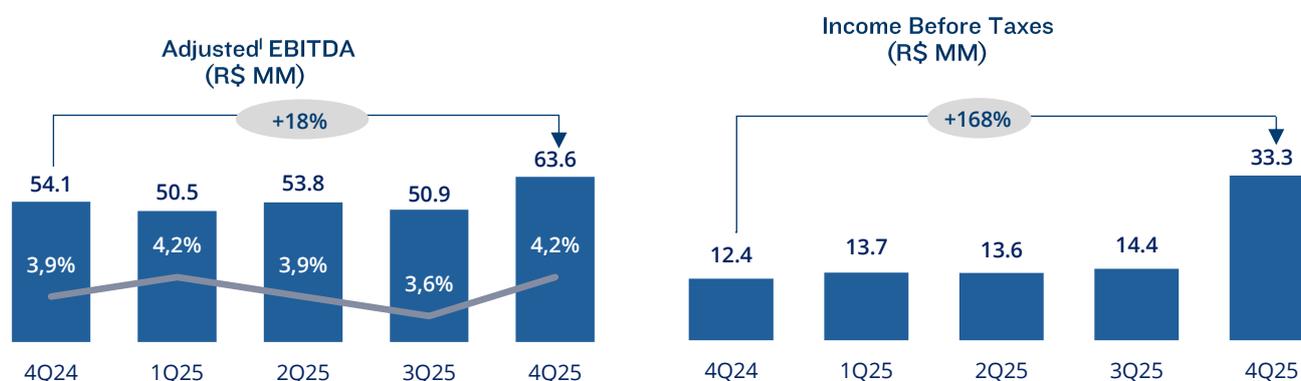
Recurring EBITDA reached R\$ 63.6 million in 4Q25 (+17.6% YoY), with a 4.2% margin (+0.3 p.p. YoY). The performance reflects operational gains, better cost-structure dilution, and disciplined expense management. In 2025, Allied consolidated a new level of profitability, ending the year with the highest recurring EBITDA in its history, reinforcing the operational progress achieved throughout the period.

The financial result showed a significant improvement, decreasing 33.3% YoY, driven by lower leverage, a reduction in the average cost of debt, and capital-management initiatives.

Recurring net income totaled R\$ 44.7 million in the quarter. The YoY variation reflects a strong comparison base in 2024, the normalization of the financial result, and certain one-off effects in current taxes.

Reported net income closed the quarter at R\$ 39.2 million, reflecting the impact of non-recurring adjustments detailed in the Management Report.

R\$ millions	4Q25	4Q24	Δ%	FY25	FY24	Δ%
<b>Adjusted EBITDA</b>	<b>63.6</b>	<b>54.1</b>	<b>17.6%</b>	<b>218.9</b>	<b>220.8</b>	<b>-0.9%</b>
<i>Adjusted EBITDA Margin (% of Net Rev)</i>	<i>4.2%</i>	<i>3.9%</i>	<i>0.3 pp</i>	<i>4.0%</i>	<i>4.0%</i>	<i>0.0 pp</i>
Depreciation and Amortization	-11.2	-12.9	-13.4%	-48.1	-52.9	-9.1%
Financial Result	-19.2	-28.8	-33.3%	-95.9	-95.4	0.5%
<b>Income Before Taxes</b>	<b>33.3</b>	<b>12.4</b>	<b>167.6%</b>	<b>75.0</b>	<b>72.6</b>	<b>3.3%</b>
Income Taxes	11.4	47.3	-75.9%	38.0	56.3	-32.5%
<b>Adjusted Net Income</b>	<b>44.7</b>	<b>59.7</b>	<b>-25.2%</b>	<b>113.0</b>	<b>128.9</b>	<b>-12.4%</b>
<i>Net Margin (% Net Rev)</i>	<i>3.0%</i>	<i>4.3%</i>	<i>-1.3 pp</i>	<i>2.1%</i>	<i>2.3%</i>	<i>-0.3 pp</i>
Non-Recurring Operating Expenses	-8.3	0.0	-	333.0	20.9	1,491.7%
Non-Recurring Financial Income	0.0	0.0	-	0.0	7.5	-100.0%
Non-Recurring Income Taxes	2.8	0.0	-	-113.2	-11.8	858.0%
<b>Reported Net Income</b>	<b>39.2</b>	<b>59.7</b>	<b>-34.3%</b>	<b>332.7</b>	<b>145.5</b>	<b>128.6%</b>

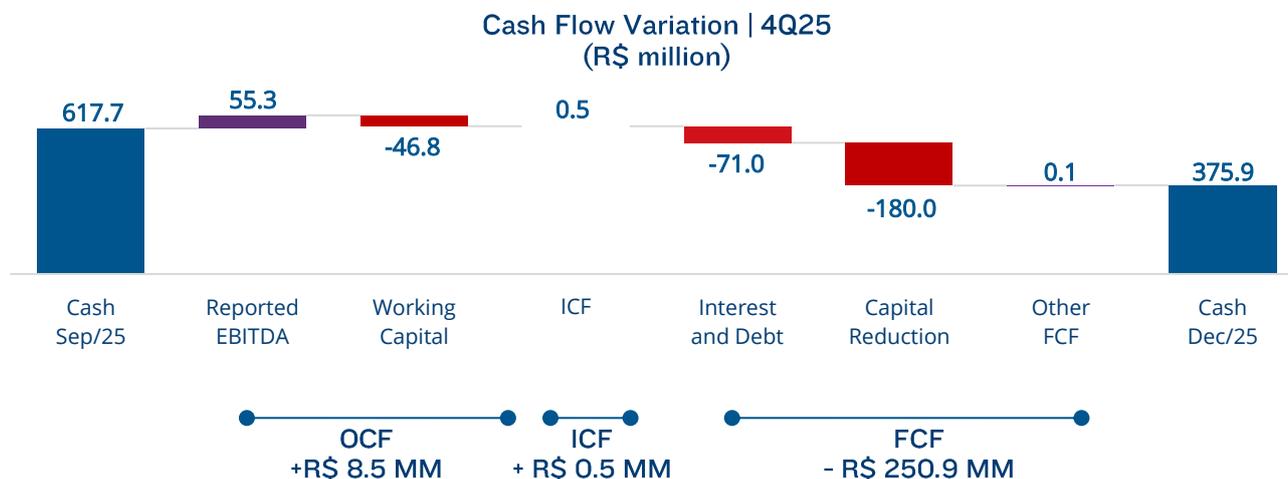


Notes: (1) Adjusted results exclude 2024 contingencies and provisions related to discontinued operations.

## | CASH FLOW

The year-end cash balance totaled R\$ 375.9 million, reinforcing the Company's financial strength and cash-generation capacity.

### 4Q25 CASH FLOW

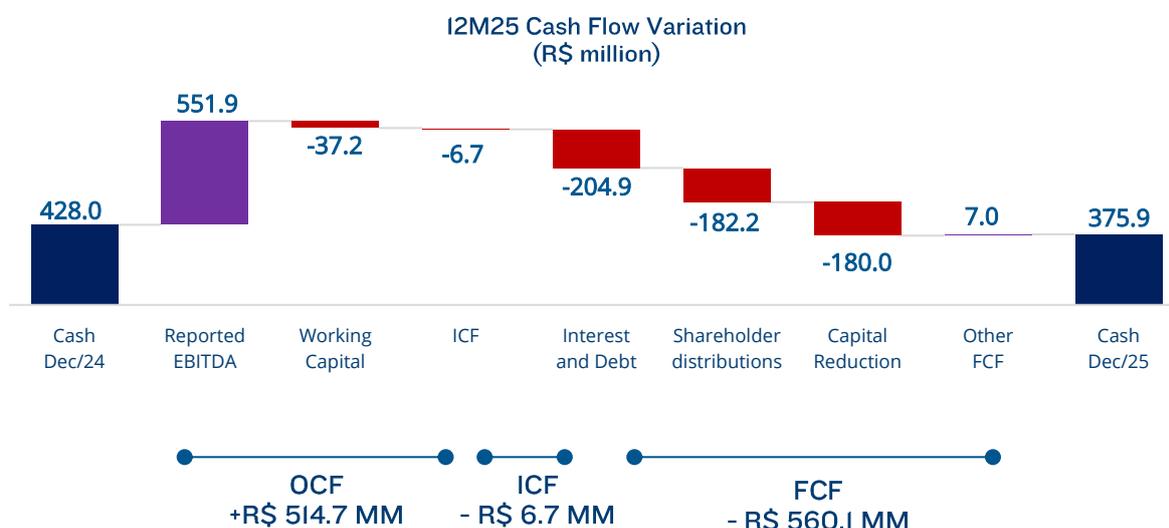


#### CASH FLOW – MANAGERIAL ADJUSTMENT

- Operating Cash Flow of R\$ 8.5 million, reflecting:
  - (1) Working capital movements, including a reduction in inventories driven by improved logistics efficiency and the normalization of inventory levels.
  - (2) Variations in payables and receivables consistent with the seasonality of the business and the higher sales volume during the quarter.
  - (3) Changes in trade payables and receivables, consistent with seasonality and higher sales volumes during the quarter.
- Financing Cash Flow of -R\$ 250.9 million, driven by:
  - (1) A capital reduction of R\$ 180.0 million; and
  - (2) Principal and interest amortization of the structured debt, totaling R\$ 61.2 million, in line with the Company's deleveraging strategy.

## 12M25 CASH FLOW

For the full year, cash generation strengthened the Company's liquidity position and supported its capital-management strategy, as detailed in the Capital Structure section.



### CASH FLOW – MANAGERIAL ADJUSTMENT

- Operating Cash Flow of R\$ 514.7 million; on a comparable basis, adjusted for receivables anticipation practices adopted in prior years, OCF would have reached R\$750 million, reflecting:
  - (1) Recurring earnings generation, reflected in the strong reported EBITDA for the year.
  - (2) Inventory reduction, supported by the normalization of inventory levels and improved logistics efficiency.
  - (3) A net increase in payables, aligned with higher sales volumes and the capture of commercial opportunities.
  - (4) Settlement and recognition of tax credits, including managerial effects related to the Lei do Bem and DIFAL.
- Financing Cash Flow of -R\$ 560.1 million, driven by:
  - (1) Interest and principal payments on debt, in line with the Company's deleveraging strategy.
  - (2) Shareholder distributions made throughout the year.
  - (3) Other free cash flow movements, including non-recurring effects recognized during the period.

# | CAPITAL STRUCTURE

## INDEBTEDNESS

Allied closed 4Q25 with a strengthened financial position, reflecting a combination of operating cash generation throughout the year and disciplined capital-structure management. Net debt was R\$ 48.1 million, a 41.1% reduction versus 4Q24, supported by a cash balance of R\$ 375.9 million against total gross debt of R\$ 423.9 million.

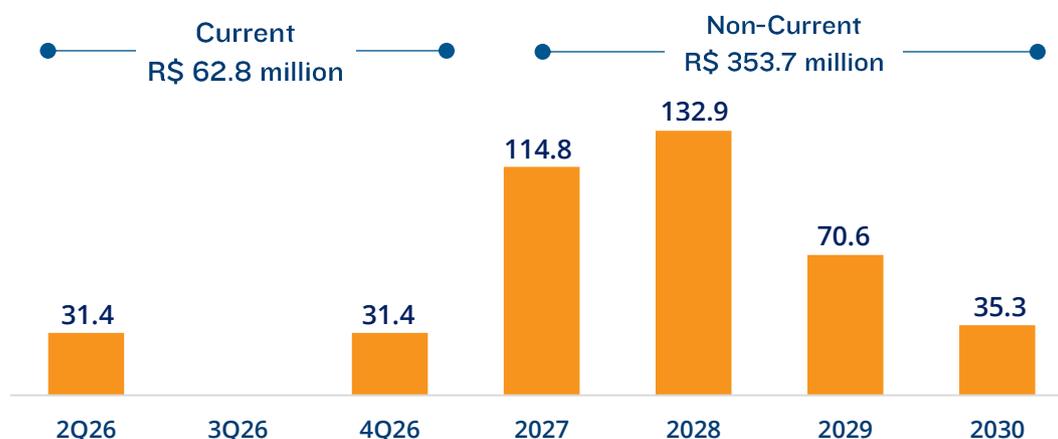
R\$ (millions)	4Q25	4Q24	Δ%
Bank Borrowings	416,5	505,7	-17,7%
Tax Installment Liabilities	7,5	3,9	92,3%
<b>Gross Debt</b>	<b>423,9</b>	<b>509,6</b>	<b>-16,8%</b>
(-)Cash&Cash Equivalents and Financial Investments	-375,9	-428,0	-12,2%
<b>Net Debt</b>	<b>48,1</b>	<b>81,7</b>	<b>-41,1%</b>
LTM EBITDA	218,9	220,8	-0,9%
Net Debt / EBITDA	0,2x	0,4x	-0,2x

The Net Debt / LTM EBITDA ratio remained at 0.2x, a level significantly below the maximum covenant of 2.5x, reinforcing the Company's low leverage and strong capacity to meet its financial obligations.

The chart below presents the debt amortization schedule, with 85% of the outstanding balance concentrated in the long term, reflecting an extended maturity profile.

In July 2025, Allied renegotiated the 5<sup>th</sup> debenture series, extending its maturity by two years and shifting R\$ 57 million from short-term to long-term. The transaction helped reduce amortization pressure in 2026, strengthening the Company's debt maturity profile and financial flexibility.

### Bank Debt Amortization Schedule (R\$ million)



## | GROWTH DRIVERS

In line with our strategic plan, the initiatives outlined below are being prioritized. These actions are designed to support the Company's medium- and long-term growth and profitability, while advancing the diversification of our business.

### REFURBISHED DEVICES

Allied continued to advance in the refurbished-devices vertical, strengthening the Trocafy brand as a strategic pillar. The operation has been gaining efficiency across the entire chain — sourcing, refurbishment, and sales — and has benefited from the structural increase in demand for circular-economy solutions. In a market that still lacks standardization, Trocafy differentiates itself through scale, credibility, and reliability, elements that reduce information asymmetry, improve conversion, and encourage the formalization of the sector. With growing demand and consolidated operational capabilities, the Company sees meaningful room for expansion.

### STRATEGIC PARTNERSHIPS – B2C

Allied has been expanding its role as an integrated solutions platform, evolving from its traditional position as a key integration partner for suppliers and retailers to also serve as a strategic link between suppliers and end consumers. Within this context, B2C initiatives stand out, including the “iPhone Pra Sempre” program, developed in partnership with Banco Itaú.

The Company will continue to scale this model, prioritizing higher-return initiatives, expanding reach, and strengthening recurring revenue, in line with its sustainable growth strategy.

### B2B

The Company is expanding its range of products and services aligned with corporate-client needs. New specialized solutions have been gradually added to this business unit's portfolio, including tablets and computers with enhanced processing capacity tailored for enterprise use — improving our ability to meet corporate demand with greater precision.

## | STATEMENT OF INCOME (CONSOLIDATED)

For the years ended December 31, 2025 and December 31, 2024.

R\$ million	4Q25 Adjusted	Adjustment	4Q25 Reported	4Q2 Adjusted	Adjustment	4T24 Reported
<b>Net Revenue</b>	<b>1,501.7</b>	<b>0.0</b>	<b>1,501.7</b>	<b>1,386.6</b>	<b>0.0</b>	<b>1,386.6</b>
Cost of Goods Sold (COGS)	-1,317.6	0.0	-1,317.6	-1,209.4	0.0	-1,209.4
<b>Gross Profit</b>	<b>184.1</b>	<b>0.0</b>	<b>184.1</b>	<b>177.3</b>	<b>0.0</b>	<b>177.3</b>
Operating Income (Expenses)						
Selling Expenses	-91.4	-29.4	-120.8	-102.0	0.0	-102.0
General and Administrative Expenses	-38.7	-0.1	-38.8	-32.6	0.0	-32.6
Other Operating Income	-1.6	21.3	19.7	-1.4	0.0	-1.4
<b>Operating Profit before Financial Result</b>	<b>52.5</b>	<b>-8.3</b>	<b>44.2</b>	<b>41.2</b>	<b>0.0</b>	<b>41.2</b>
Financial Result						
Financial Income	16.5	0.0	16.5	11.2	0.0	11.2
Financial Expenses	-35.6	0.0	-35.6	-40.0	0.0	-40.0
<b>Profit Before Income Tax</b>	<b>33.3</b>	<b>-8.3</b>	<b>25.0</b>	<b>12.4</b>	<b>0.0</b>	<b>12.4</b>
Income Tax and Social Contribution						
Current Tax	0.0	-8.9	-8.9	-7.0	0.0	-7.0
Deferred Tax	11.4	11.7	23.1	54.3	0.0	54.3
<b>Net Profit for the Period</b>	<b>44.7</b>	<b>-5.5</b>	<b>39.2</b>	<b>59.7</b>	<b>0.0</b>	<b>59.7</b>

R\$ millions	2025 Adjusted	Adjustment	2025 Reported	2024 Adjusted	Adjustment	2024 Reported
<b>Net Revenue</b>	<b>5,504.6</b>	<b>0.0</b>	<b>5,504.6</b>	<b>5,521.4</b>	<b>0.0</b>	<b>5,521.4</b>
Cost of Goods Sold (COGS)	-4,874.1	0.0	-4,874.1	-4,863.9	0.0	-4,863.9
<b>Gross Profit</b>	<b>630.5</b>	<b>0.0</b>	<b>630.5</b>	<b>657.5</b>	<b>0.0</b>	<b>657.5</b>
Operating Income (Expenses)						
Selling Expenses	-333.7	-33.4	-367.1	-365.8	-26.3	-392.1
General and Administrative Expenses	-127.3	-1.4	-128.7	-125.7	-8.1	-133.8
Other Operating Income	1.3	367.8	369.1	1.9	55.3	57.2
<b>Operating Profit before Financial Result</b>	<b>170.8</b>	<b>333.0</b>	<b>503.8</b>	<b>167.9</b>	<b>20.9</b>	<b>188.8</b>
Financial Result						
Financial Income	39.7	0.0	39.7	44.6	7.5	52.1
Financial Expenses	-135.5	0.0	-135.5	-139.9	0.0	-139.9
<b>Profit Before Income Tax</b>	<b>75.0</b>	<b>333.0</b>	<b>407.9</b>	<b>72.6</b>	<b>28.5</b>	<b>101.0</b>
Income Tax and Social Contribution						
Current Tax	-0.1	-75.5	-75.6	0.0	0.0	0.0
Deferred Tax	38.1	-37.7	0.4	56.3	-11.8	44.5
<b>Net Profit for the Period</b>	<b>113.0</b>	<b>219.8</b>	<b>332.7</b>	<b>128.9</b>	<b>16.6</b>	<b>145.5</b>

## | BALANCE SHEET – CONSOLIDATED

For the years ended December 31, 2025 and December 31, 2024.

Assets (R\$ thousand)	12/31/2025	12/31/2024	%Δ
Cash and Cash Equivalents	375,871	427,961	-12%
Accounts Receivable	1,007,298	944,469	7%
Inventories	624,847	684,089	-9%
Recoverable Taxes	260,975	301,831	-14%
Related Parties	154	-	-
Prepaid Expenses	69,600	83,902	-14%
Other Assets	8,687	10,282	-42%
<b>Current Assets</b>	<b>2,347,432</b>	<b>2,452,534</b>	<b>-4%</b>
Accounts Receivable	67,804	4,968	1265%
Inventories	12,646	12,284	3%
Recoverable Taxes	147	82,672	-100%
Income Tax and Social Contribution (Credits)	20,767	20,333	2%
Judicial Deposits	171,965	111,321	54%
Right-of-Use Assets	57,998	74,993	-23%
Property, Plant and Equipment	10,942	12,196	-10%
Intangible Assets	664,820	683,887	-3%
Other Assets	14,814	25,051	-41%
<b>Non-Current Assets</b>	<b>1,021,903</b>	<b>1,027,705</b>	<b>-1%</b>
<b>Total Assets</b>	<b>3,369,335</b>	<b>3,480,239</b>	<b>-3%</b>
Liabilities (R\$ thousand)	12/31/2025	12/31/2024	%Δ
Trade Payables / Suppliers	1,106,432	856,852	29%
Trade Payables – Agreements	374	240,072	-100%
Loans and Financings and Debentures	62,785	123,214	-49%
Contract Liabilities	21,749	23,024	-6%
Lease Liabilities	25,241	25,741	-2%
Labor-Related Obligations	38,997	31,957	22%
Tax Liabilities	15,692	20,277	-23%
Advances from Customers	21,977	13,395	64%
Dividends Payable	178	25	612%
Other Liabilities	12,398	7,480	66%
<b>Current Liabilities</b>	<b>1,305,823</b>	<b>1,342,037</b>	<b>-3%</b>
Loans and Financings and Debentures	353,667	382,514	-8%
Contract Liabilities	21,085	21,561	-2%
Lease Liabilities	43,211	62,361	-31%
Provisions for Legal Claims	87,534	79,081	11%
Tax Liabilities	6,247	3,434	82%
Other Liabilities	-	265	-100%
<b>Non-Current Liabilities</b>	<b>511,744</b>	<b>549,216</b>	<b>-7%</b>
Share Capital	849,923	1,026,429	-17%
Share Issuance Costs	(30,054)	(30,054)	0%
Capital Reserves	8,377	6,999	20%
Retained Earnings	720,204	575,569	25%
Equity valuation adjustment	3,318	10,043	-67%
<b>Equity</b>	<b>1,551,768</b>	<b>1,588,986</b>	<b>-2%</b>
<b>Total Liabilities and Equity</b>	<b>3,369,335</b>	<b>3,480,239</b>	<b>-3%</b>

## | CONSOLIDATED STATEMENT OF CASH FLOWS

The Consolidated Statement of Cash Flows presented below is an adjusted statement and differs from the Statement of Cash Flows prepared in accordance with accounting standards, which can be found in the Financial Statements presented by the Company on the same date. As part of the vendor financing (risco sacado) transactions does not bear financial costs, the Company believes that a management analysis of cash flows should be carried out by reclassifying such transactions to operating cash flows. It should be noted that vendor financing transactions that involve financial costs are recognized within financing cash flows.

R\$ millions	4Q25	4Q24	2025	2024
Profit Before Income Tax	25.0	12.4	407.9	101.0
Depreciation and Amortization	11.2	12.9	48.1	52.9
Other Adjustments to Profit	48.3	25.1	105.3	43.9
Accounts Receivable	-140.1	-43.0	-145.8	-4.6
Inventories	222.6	131.9	52.7	-85.8
Trade Payables / Suppliers	-159.8	22.6	260.6	244.9
Trade Payables – Vendor Financing (No Financial Cost)	-14.1	102.2	-239.7	-57.7
Recoverable Taxes	93.9	27.1	126.6	-5.5
Other Changes in Working Capital	-78.4	-27.1	-101.1	-53.4
<b>Net Cash Flows from Operating Activities</b>	<b>8.5</b>	<b>264.1</b>	<b>514.7</b>	<b>235.7</b>
Capital Expenditures	-2.8	-2.5	1.2	-8.8
Other Investing Activities	3.2	8.5	-7.9	18.0
<b>Net Cash Flows from Investing Activities</b>	<b>0.5</b>	<b>6.0</b>	<b>-6.7</b>	<b>9.1</b>
Interest Paid	-9.6	-25.6	-62.0	-77.9
Proceeds from / Repayments of loans and financings	-61.4	-133.0	-143.0	-88.9
Capital Increase	-179.3	1.3	-176.4	4.9
Dividends and Interest on Equity	0.0	0.0	-182.2	-190.0
Other Financing Activities	-0.5	-0.7	3.4	-0.7
<b>Net Cash Flows from Financing Activities</b>	<b>-250.9</b>	<b>-158.0</b>	<b>-560.1</b>	<b>-352.5</b>
<b>Change in Cash and Cash Equivalents</b>	<b>-241.9</b>	<b>112.1</b>	<b>-52.1</b>	<b>-107.7</b>

## | NON-RECURRING ADJUSTMENTS TO RESULTS

### 2Q24:

R\$1.1 million recognized in general and administrative expenses, arising from the discontinuation of Store-in-Store operations in the Retail Stores segment, which were closed in 2021.

### 3Q24:

- i. Exclusion of ICMS-ST from the PIS and COFINS tax base: On July 12, 2024, following the final and unappealable court decision (trânsito em julgado) granting the exclusion of ICMS and ICMS-ST from the PIS and COFINS tax base, the Company initiated the process of registering the related tax credits for offsetting. The impact of the recognition of these credits on the results for 3Q24 amounted to R\$48.9 million in EBITDA and R\$39.8 million in net profit.
- ii. Discontinuation of credit operation (Soudi): In 3Q24, expenses were recognized in connection with the discontinuation of the consumer credit operation carried out through the Soudi platform. The impact, mainly related to the provision for expected credit losses on the loan portfolio, totaled R\$14.3 million in EBITDA and R\$14.2 million in net profit.
- iii. Deterioration in the credit profile of a customer in Brazil Distribution: In 3Q24, the Company recognized a provision for expected credit losses arising from the deterioration in the solvency profile of a customer in the Brazil Distribution channel. The impact amounted to R\$12.5 million in EBITDA and R\$8.2 million in net profit.

### 3T25

- iv. Assigned tax credit - "Lei do Bem": The Company obtained a favorable and final court decision (trânsito em julgado) recognizing that the PIS and COFINS tax assessments levied as a result of the repeal of the tax exemption on electronic products granted under Law No. 11,196/05 ("Lei do Bem") were undue. On August 1, 2025, the Company entered into an agreement for the assignment of the receivables arising from such court decision, resulting in an impact of R\$334.2 million on EBITDA and R\$220.6 million on net profit.
- v. Sale of points of sale in the State of Paraná: The Company sold 12 points of sale located in the State of Paraná for total consideration of R\$18 million, including all assets related to the stores. The net impact amounted to R\$7.8 million on EBITDA and R\$5.1 million on net profit.
- vi. Loss of tax credits: The Company recognized an expense of R\$23.8 million related to the write-off of PIS and COFINS tax credits, arising from a disallowance identified in a tax assessment notice issued by the Brazilian Federal Revenue Service. In addition, the Company recognized an expense of R\$1.9 million related to the expectation of partial non-realization of ICMS-ST credits, reflecting an anticipated discount upon their sale. These expenses resulted in an impact of R\$16.9 million on net profit.
- vii. Tax penalty: The Company elected to enter into a tax installment plan related to an IPI tax dispute from 2021, which had previously been assessed by its legal advisors as a possible loss. The amounts recognized totaled R\$2.6 million on EBITDA and R\$1.7 million on net profit.
- viii. Additional allowance for doubtful accounts - Discontinued operation (Soudi): The Company decided to recognize an additional allowance for expected credit losses on receivables related to the remaining balance incorporated from the discontinued Soudi operation, in the amount of R\$4.0 million, resulting in an impact of R\$2.6 million on net profit.

- ix. Partial reversal of provision – STF Theme 1,266 (DIFAL): Following the Brazilian Supreme Federal Court (STF) decision under Theme 1,266, issued on October 21, 2025, with general repercussion, which ruled on the non-taxation of DIFAL for the 2022 tax period, the Company partially reversed the related provision in 3Q, resulting in an impact of R\$31.5 million on EBITDA and R\$20.8 million on net profit.

#### 4Q25

- i) Partial reversal of provision – STF Theme 1,266: Following the judgment under STF Theme 1,266, and after an analysis by its legal advisors, the Company partially reversed a previously recognized provision. The reversal resulted in an impact of R\$22.8 million on EBITDA and R\$15.0 million on net profit.
- ii) Additional allowance for doubtful accounts – customers: The Company recognized an additional allowance for expected credit losses on receivables from a specific customer in the amount of R\$29.4 million, resulting in an impact of R\$19.4 million on net profit.
- iii) Intangible assets write-off: The Company decided to write off certain internally developed intangible assets related to discontinued businesses. This write-off resulted in an impact of R\$1.6 million on EBITDA and R\$1.1 million on net profit.

## | GENDER EQUALITY

Allied is committed to fostering gender equity and equality and continuously monitors its diversity indicators in alignment with national and international benchmarks, including the United Nations Sustainable Development Goals (SDG 5 – Gender Equality).

Indicator	DEC/25	DEC/24	Δ%
Total Workforce*	1,006	1,098	
Women in Total Workforce	488	505	
<b>% of Women in the Company</b>	<b>49%</b>	<b>46%</b>	<b>+ 3 p.p.</b>
Women in Leadership Positions	162	181	
<b>% of Women in Leadership</b>	<b>47%</b>	<b>47%</b>	<b>--</b>
Women in Senior Leadership	15	12	
<b>% of Women in Senior Leadership</b>	<b>32%</b>	<b>28%</b>	<b>+4 p.p.</b>

*\*Excludes the CEO and Board Members*

Between December 2024 and December 2025, women's representation within the Company increased from 46% to 49% of the total workforce. In leadership positions, female representation remained stable at 47%, reflecting a scenario close to gender parity. In Senior Leadership (Managers and Executive Officers), female participation increased from 28% to 32%, indicating continued progress in expanding diversity across strategic roles.

As part of this agenda, the Company promotes Diversity, Equity and Inclusion (DE&I) initiatives, including the Women Allies Group, composed of employees engaged in fostering and strengthening female representation throughout the organization. These indicators and initiatives are also monitored on a monthly basis by the Diversity Committee, with the participation of the CEO, who assesses progress and identifies opportunities for further advancement.

Allied remains committed to strengthening an increasingly diverse and inclusive environment, aligned with best practices in governance and sustainability.

### PAY EQUITY

Salary Comparison by Job Classification	Female vs. Male Salary Ratio (%)
Executive Management	100.4%
Manager	81.1%
Coordinator	106.4%
Supervisor	113.2%
Specialist	71.5%
Technician	131.1%
Trainee	100.0%

Allied continuously monitors pay equity between men and women, taking into account different job classifications and hierarchical levels. In 2025, the analysis indicates a balanced scenario across several positions, with parity or higher average female compensation in certain levels, such as Executive Management, Coordination, Supervision, Technical, and Operational roles.

These indicators are monitored on an ongoing basis by the Company, reinforcing its commitment to equity, transparency, and meritocracy across compensation practices, governance, and diversity.