

RELATÓRIO DA ADMINISTRAÇÃO IT26

VIDEOCONFERÊNCIA

**08 de maio de 2026
às 8h (BRT)**

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



| DESTAQUES DO IT26

- Receita Líquida: R\$ 1.159,4 milhões (-3,1% a/a), impactada pela retração da operação Internacional, parcialmente compensada pelo crescimento no Brasil, com destaque para Online e Distribuição.
- Lucro Bruto: R\$ 158,0 milhões (+7,9% a/a), com margem de 13,6% (+1,4 p.p.), beneficiado pela expansão da margem bruta e um mix de canal mais rentável.
- Despesas Operacionais Recorrentes: R\$ 110,0 milhões (+1,1% a/a), com estabilidade no período.
- EBITDA Recorrente: R\$ 58,6 milhões (+16,1% a/a), com margem de 5,1% (+0,8 p.p.), refletindo a evolução operacional no trimestre.
- Lucro Líquido Recorrente: R\$ 24,7 milhões (+63,9% a/a), com forte expansão da rentabilidade.
- Dívida Líquida: R\$ 141,8 milhões, equivalente a 0,6x EBITDA LTM.
- Caixa Final: R\$ 290,4 milhões, com sólida posição de liquidez.
- Retorno ao acionista: pagamento de R\$ 40,0 milhões em proventos no trimestre.

R\$ milhões	1T26	1T25	Δ%
Receita Líquida de Vendas	1.159,4	1.197,1	-3,1%
Brasil	1.082,6	1.041,8	3,9%
Varejo Físico	151,8	159,6	-4,9%
Online	235,9	197,8	19,3%
Distribuição	694,8	684,4	1,5%
Internacional	76,8	155,4	-50,5%
Lucro Bruto	158,0	146,4	7,9%
Brasil	156,2	143,5	8,9%
Varejo Físico	41,9	43,8	-4,3%
Online	54,9	46,4	18,4%
Distribuição	59,3	53,3	11,4%
Internacional	1,8	3,0	-38,0%
Despesas Operacionais Recorrentes	-110,0	-108,8	1,1%
EBITDA Recorrente	58,6	50,5	16,1%
Margem Ebitda Recorrente	5,1%	4,2%	0,8 p.p.
Lucro Líquido Recorrente	24,7	15,1	63,9%
EBITDA Contábil	58,6	50,5	16,1%
Margem Ebitda Contábil	5,1%	4,2%	0,8 p.p.
Lucro Líquido Contábil	24,7	15,1	63,9%

(*) No 1T26 e no 1T25, não houve ajustes entre os indicadores recorrentes e contábeis.

| MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Encerramos mais um trimestre com resiliência de resultados, reforçando a posição da Allied como plataforma integrada de distribuição e serviços tecnológicos, sensível ao ciclo, porém sustentada por defensabilidade operacional, disciplina financeira e gestão ativa de riscos. Os resultados do primeiro trimestre de 2026 reafirmam a consistência do modelo de negócios e a efetividade da execução estratégica, mesmo em um ambiente ainda marcado por volatilidade macroeconômica.

A condução disciplinada das principais alavancas de crédito, logística, eficiência fiscal, gestão de estoques e multiplicidade de canais sustentou o avanço da rentabilidade e contribuiu para o fortalecimento da credibilidade da Allied junto ao mercado, preservando sua capacidade de originação de oportunidades de crédito ao longo da cadeia varejista, com rigor técnico na diversificação e na gestão de riscos, assegurando resultados consistentes e a solidez financeira da Companhia.

No período, a receita líquida totalizou R\$ 1.159,4 milhões, retração de 3,1% em relação ao 1T25, impactada principalmente pela menor disponibilidade de produtos na operação Internacional. Esse efeito foi parcialmente compensado pelo crescimento de 3,9% no Brasil, com destaque para os canais Online (+19,3%) e Distribuição (+1,5%).

A operação Internacional em Miami, estruturada como um hub logístico de baixo investimento fixo, atua também como um termômetro da disponibilidade global de produtos e permite variações táticas de volume conforme o ciclo de oferta. No trimestre, a operação atravessou um período de menor disponibilidade, em função do forte sucesso do iPhone 17. Dessa forma, a operação internacional não apenas apoia o crescimento regional de forma seletiva, como também fornece sinais antecipados relevantes sobre desequilíbrios entre oferta e demanda, permitindo à Allied ajustar sua estratégia comercial e de precificação no Brasil com maior assertividade. Esse papel integrado reforça nossa capacidade de navegação em diferentes ciclos de mercado e sustenta a resiliência do modelo de negócios ao longo do tempo. A alta global nos preços de memórias, ao mesmo tempo em que impactou negativamente o mercado em função da restrição de oferta em Miami, acabou por acelerar a demanda no mercado brasileiro no mês de março, diante da preocupação com novos aumentos de preços.

A rentabilidade apresentou avanços relevantes. O lucro bruto atingiu R\$ 158,0 milhões, crescimento de 7,9% na comparação anual, com expansão de 1,4 p.p. na margem bruta, que alcançou 13,6%. Esse desempenho reflete, principalmente, a maior contribuição da operação Brasil nos canais Online e Distribuição, que seguem se consolidando como pilares estruturais da rentabilidade da Companhia.

As despesas operacionais recorrentes somaram R\$ 110,0 milhões, mantendo-se praticamente estáveis em relação ao 1T25 (+1,1%), evidenciando controle de custos e disciplina operacional. Como resultado, o EBITDA recorrente totalizou R\$ 58,6 milhões, crescimento de 16,1% na comparação anual, com margem de 5,1%, avanço de 0,8 p.p., confirmando uma trajetória consistente de crescimento com rentabilidade.

O lucro líquido recorrente alcançou R\$ 24,7 milhões, alta de 63,9% em relação ao 1T25, refletindo não apenas a evolução operacional, mas também a melhora do resultado financeiro, impulsionada pela disciplina na gestão do endividamento e do capital de giro.

Do ponto de vista financeiro, mantivemos uma estrutura de capital sólida e conservadora. Ao final de março de 2026, a Companhia apresentava caixa de R\$ 290,4 milhões e dívida líquida de R\$ 141,8 milhões, equivalente a 0,6x o EBITDA LTM, nível confortável e alinhado à estratégia financeira, posicionando a Allied de forma estratégica para capturar oportunidades ao longo de 2026. Mesmo com consumo pontual de caixa no trimestre, associado principalmente ao aumento do capital de giro e ao pagamento de R\$ 40,0 milhões em proventos aos acionistas, preservamos elevada liquidez e flexibilidade financeira.

No campo estratégico, seguimos avançando em iniciativas estruturantes de crescimento sustentável, com destaque para a vertical de recondicionados (Trocafy), a ampliação de parcerias B2C e o fortalecimento do portfólio B2B, ampliando nossa atuação junto a clientes corporativos. Essas frentes reforçam a diversificação do modelo de negócios da Allied e ampliam o potencial de recorrência e rentabilidade ao longo do tempo, fortalecendo a posição da Allied como parceiro de fornecedores para viabilizar a operação no varejo brasileiro.

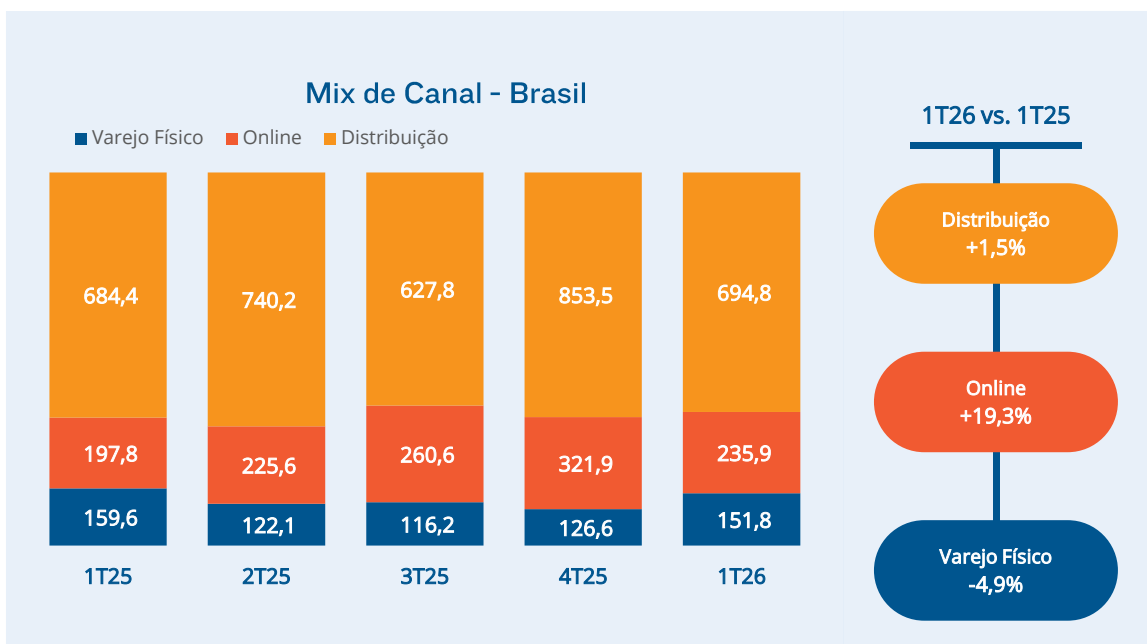
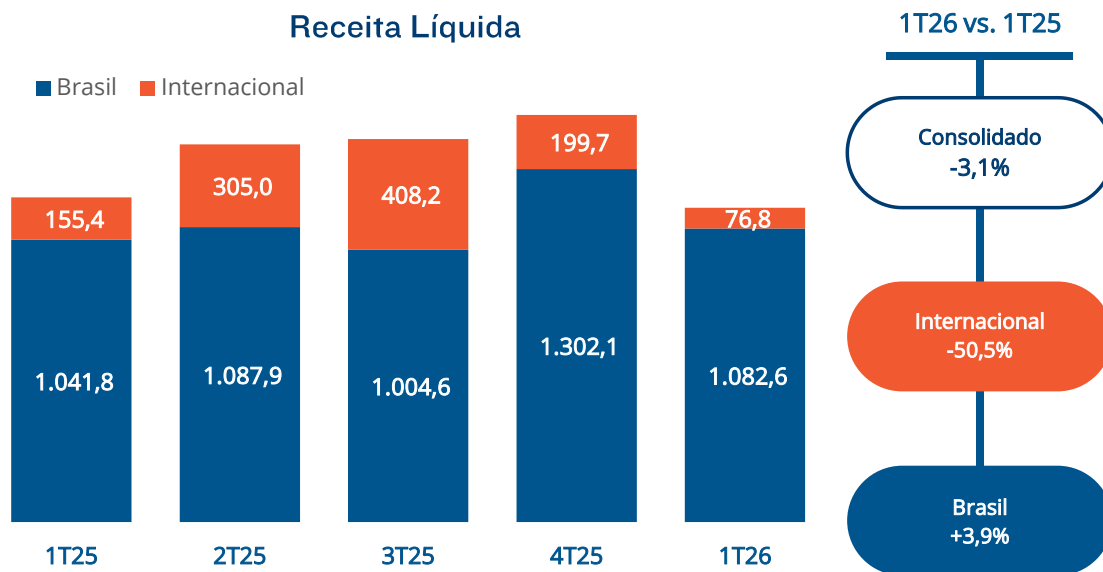
Iniciamos 2026 confiantes em nossa capacidade de execução. A combinação de uma plataforma logística robusta, disciplina financeira, posição competitiva fortalecida e um portfólio complementar de soluções nos posiciona de forma diferenciada para capturar oportunidades, mitigar riscos e avançar em rentabilidade ao longo do ano.

Agradecemos aos nossos colaboradores, clientes, parceiros e acionistas pela confiança e pelo engajamento contínuo. Seguimos comprometidos com a geração de valor sustentável, transparência e governança, pilares que orientam nossas decisões e reforçam a perenidade da Allied.

Silvio Stagni
CEO

| RECEITA LÍQUIDA

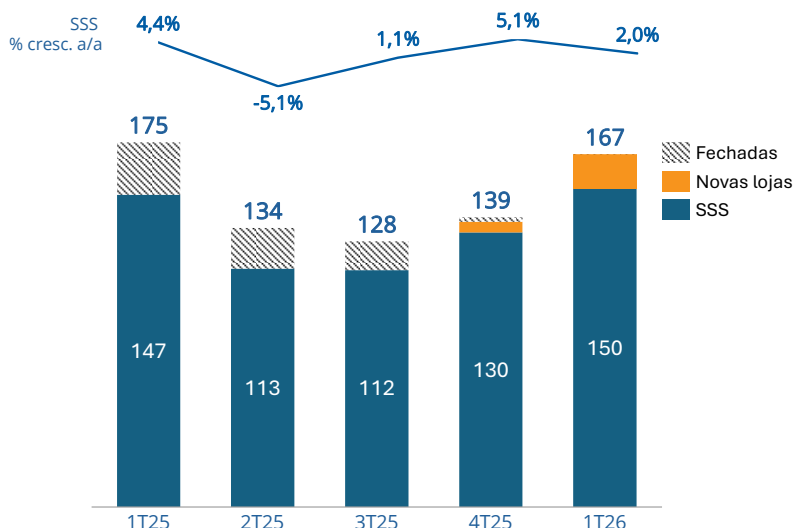
R\$ milhões	1T25	2T25	3T25	4T25	1T26
Receita Líquida de Vendas	1.197,1	1.392,9	1.412,9	1.501,7	1.159,4
Brasil	1.041,8	1.087,9	1.004,6	1.302,1	1.082,6
Varejo Físico	159,6	122,1	116,2	126,6	151,8
Online	197,8	225,6	260,6	321,9	235,9
Distribuição	684,4	740,2	627,8	853,5	694,8
Internacional	155,4	305,0	408,2	199,7	76,8



A receita líquida consolidada somou R\$ 1.159,4 milhões, retração de 3,1% a/a, refletindo principalmente a queda da operação Internacional (-50,5%), parcialmente compensada pelo crescimento do Brasil (+3,9%). O Brasil permanece como principal vetor de crescimento, impulsionado pelo desempenho do canal Online (+19,3% a/a) e pela resiliência da Distribuição (+1,5% a/a), reforçando a qualidade e a diversificação das fontes de receita. O mix de canais evoluiu de forma estrutural, com maior participação relativa de Online e Distribuição, alinhado à estratégia de crescimento com rentabilidade e maior previsibilidade operacional. A queda de 4,9% no varejo físico deve-se, principalmente, ao fechamento de lojas ao longo de 2025. No período, a base de lojas foi reduzida em aproximadamente 13%, passando de 112 lojas no 1T25 para 97 lojas no 1T26. Apesar da menor quantidade de lojas, a operação apresentou ganho de produtividade, com crescimento de 2,0% nas vendas em mesmas lojas (SSS¹) e aumento de 6% da receita líquida média mensal por PDV, que passou de R\$ 474 mil para R\$ 502 mil.

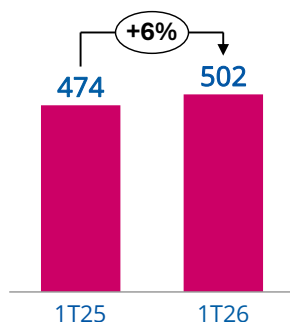
Varejo Físico – Vendas em Mesmas Lojas (SSS)

Evolução do SSS¹ e da Receita Bruta (R\$ milhões)



¹ SSS calculado com base na receita bruta das lojas comparáveis, excluindo a loja da Tijuca, fechada em jan/26 após incêndio, para fins de comparabilidade.

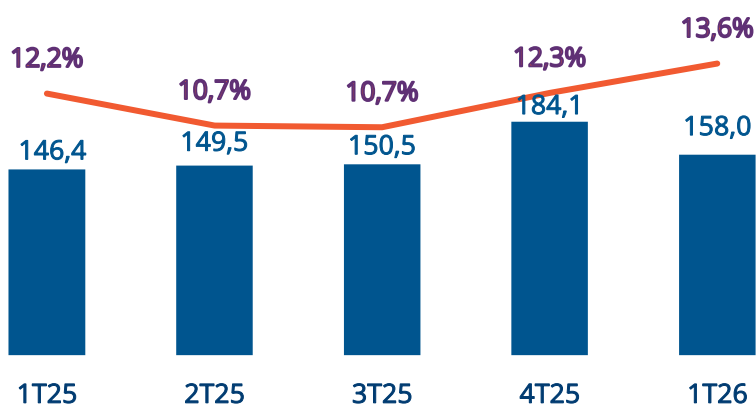
Receita líquida média mensal por PDV (R\$ mil)



| LUCRO BRUTO

R\$ milhões	1T26	1T25	Δ%
Lucro Bruto	158,0	146,4	7,9%
<i>Margem Bruta [%]</i>	<i>13,6%</i>	<i>12,2%</i>	<i>1,4 p.p.</i>
Brasil	156,2	143,5	8,9%
<i>Margem Bruta [%]</i>	<i>14,4%</i>	<i>13,8%</i>	<i>0,7 p.p.</i>
Varejo	96,9	90,2	7,4%
<i>Margem Bruta [%]</i>	<i>25,0%</i>	<i>25,2%</i>	<i>-0,3 p.p.</i>
Distribuição	59,3	53,3	11,4%
<i>Margem Bruta [%]</i>	<i>8,5%</i>	<i>7,8%</i>	<i>0,8 p.p.</i>
Internacional	1,8	3,0	-38,0%
<i>Margem Bruta [%]</i>	<i>2,4%</i>	<i>1,9%</i>	<i>0,5 p.p.</i>

Margem Bruta



Margem Bruta (%)	1T25	2T25	3T25	4T25	1T26
Margem Bruta	12,2%	10,7%	10,7%	12,3%	13,6%
Brasil	13,8%	13,2%	14,1%	13,9%	14,4%
Internacional	1,9%	2,1%	2,1%	1,9%	2,4%

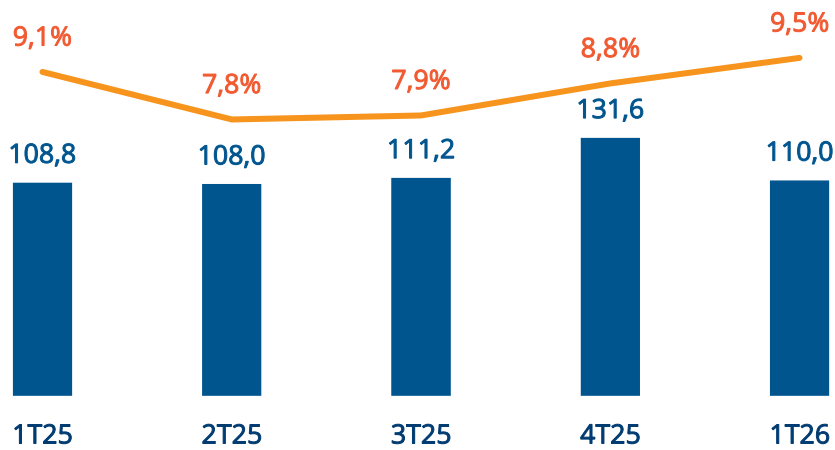
No 1T26, a Allied apresentou melhora na rentabilidade, com o lucro bruto consolidado alcançando R\$ 158,0 milhões, representando um crescimento de 7,9% em relação ao 1T25. Esse desempenho reflete principalmente, a performance da operação no Brasil, cujo lucro bruto avançou 8,9% a/a, para R\$ 156,2 milhões, com destaque para Distribuição (+11,4% a/a), enquanto o varejo apresentou crescimento de 7,4% a/a.

A margem bruta consolidada atingiu 13,6%, com expansão de 1,4 p.p. No Brasil, a margem bruta foi de 14,4% (+0,7 p.p.), refletindo melhora no mix e na rentabilidade da operação. Apesar da queda relevante de volume, a operação internacional manteve margem positiva. Dado seu baixo peso no lucro bruto consolidado, o impacto na margem total do grupo foi limitado.

| DESPESAS OPERACIONAIS

Despesas Operacionais (R\$ milhões)	1T26	1T25	Δ%
Vendas	-80,7	-85,7	-5,8%
Gerais e Administrativas Recorrentes	-30,0	-25,2	18,7%
Outras receitas operacionais	0,7	2,2	-65,9%
Despesas Operacionais Recorrentes	-110,0	-108,8	1,1%

Despesas Operacionais Recorrentes



No 1T26, as Despesas Operacionais Recorrentes somaram R\$ 110,0 milhões, leve aumento de 1,1% em relação ao 1T25. A variação no período decorre da redução das despesas com vendas, compensada pelo aumento das despesas gerais e administrativas recorrentes. Como percentual da receita líquida, as despesas operacionais recorrentes passaram de 9,1% no 1T25 para 9,5% no 1T26.

| DO EBITDA AO LUCRO LÍQUIDO

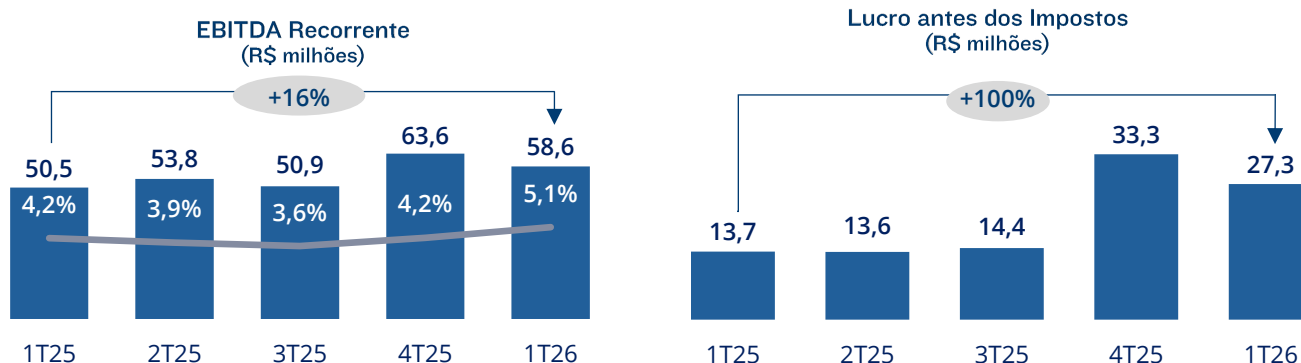
- EBITDA cresce 16,1% no 1T26

O EBITDA atingiu R\$ 58,6 milhões no 1T26, crescimento de 16,1% em relação ao 1T25, com margem EBITDA de 5,1%, expansão de 0,8 p.p. O desempenho no trimestre foi impulsionado pela expansão da margem bruta, refletindo a evolução do mix e da rentabilidade no Brasil, aliada à disciplina na gestão de despesas operacionais.

O resultado financeiro foi negativo em R\$ 20,7 milhões no 1T26, ante resultado negativo de R\$ 23,9 milhões no 1T25, refletindo melhora de 13,4% na comparação anual.

O lucro antes do IR e da CSLL totalizou R\$ 27,3 milhões no trimestre, avanço de 99,9% em relação ao 1T25. O lucro líquido alcançou R\$ 24,7 milhões, crescimento de 63,9% em relação ao 1T25, refletindo a evolução operacional, a expansão de margens e a melhora do resultado financeiro.

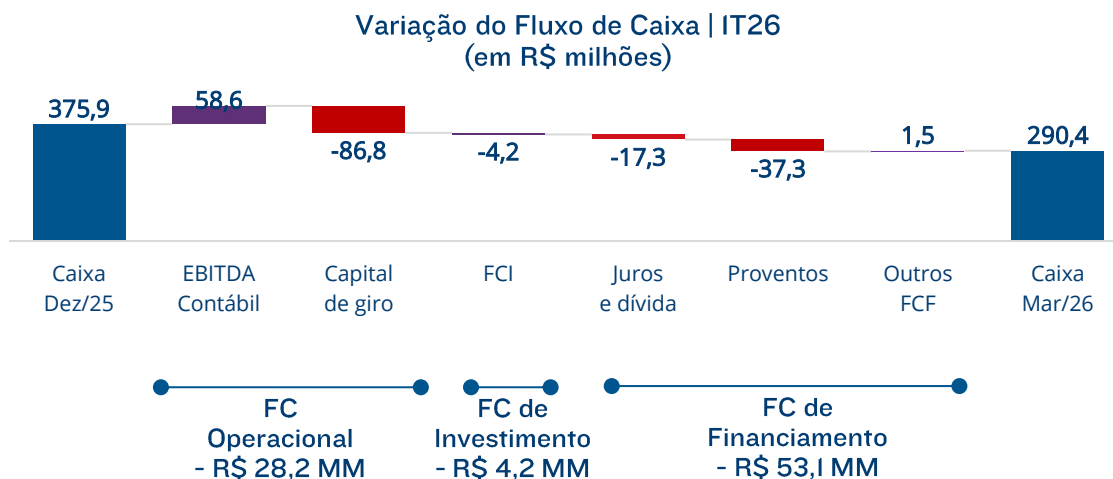
R\$ milhões	1T26	1T25	Δ%
EBITDA	58,6	50,5	16,1%
<i>Margem EBITDA (%RL)</i>	<i>5,1%</i>	<i>4,2%</i>	<i>0,8 p.p.</i>
Depreciação e Amortização	-10,6	-12,9	-18,1%
Resultado Financeiro	-20,7	-23,9	-13,4%
Lucro antes do IR e CSLL	27,3	13,7	99,9%
Imposto de Renda e Contribuição Social	-2,7	1,4	
Lucro Líquido	24,7	15,1	63,9%
<i>Margem Líquida (% RL)</i>	<i>2,1%</i>	<i>1,3%</i>	<i>0,9 p.p.</i>



FLUXO DE CAIXA

Ao final de março de 2026, a Companhia encerrou o trimestre com caixa de R\$ 290,4 milhões, ante R\$ 375,9 milhões ao final de dezembro de 2025.

Fluxo de Caixa 1T26



FLUXO DE CAIXA – AJUSTE GERENCIAL

- Consumo de **Fluxo de Caixa Operacional** de R\$ 28,2 milhões, conforme esperado pela sazonalidade do negócio no 1T, devido a concentração de pagamentos das compras de final de ano.
- **Fluxo de Caixa de Financiamento** negativo de R\$ 53,1 milhões, impactado principalmente por:
 - (1) pagamento de proventos aos acionistas de R\$ 37,3 milhões (líquido de IR);
 - (2) pagamento de juros das debêntures de R\$ 17,3 milhões.

No trimestre, não houve amortização programada de principal da dívida bancária, em linha com a estratégia de reperfilamento, que alterou o cronograma de amortizações de trimestral para semestral. O próximo pagamento está previsto para o 2T26.

Dessa forma, a variação de caixa no período refletiu, principalmente, a dinâmica sazonal de consumo de caixa no trimestre, além da remuneração aos acionistas e dos desembolsos financeiros.

| ESTRUTURA DE CAPITAL

ENDIVIDAMENTO

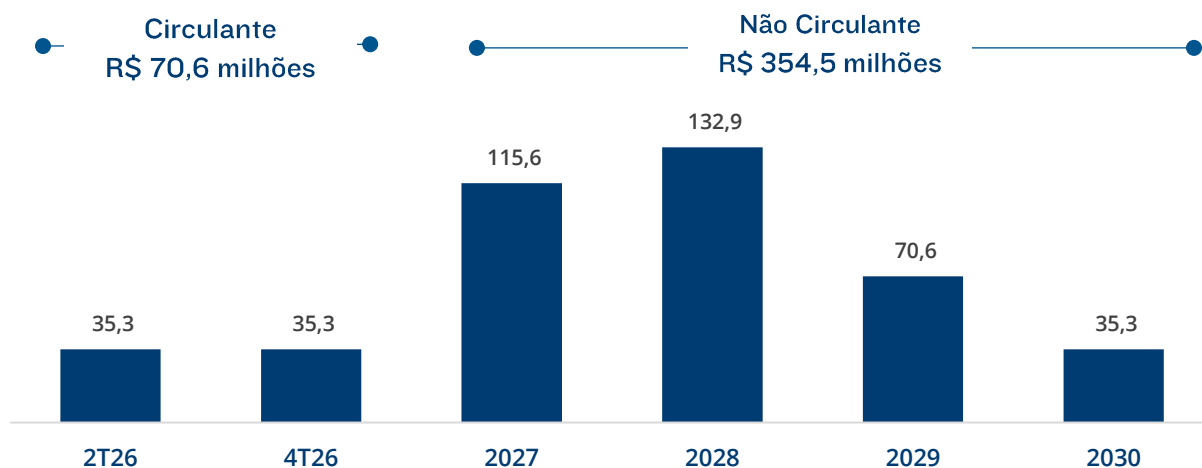
A Allied encerrou o 1T26 com uma dívida bruta de R\$ 432,2 milhões, em linha com o 4T25 (+2,0%). A posição de caixa e aplicações financeiras totalizou R\$ 290,4 milhões, resultando em dívida líquida de R\$ 141,8 milhões, no trimestre.

R\$ milhões	1T26	4T25	Δ%
Dívida bruta bancária	425,2	416,5	2,1%
Dívidas fiscais - PERT	7,0	7,5	-5,8%
Dívida Bruta	432,2	423,9	2,0%
(-) Caixa/equivalentes e aplicações financeiras	-290,4	-375,9	-22,7%
Dívida Líquida	141,8	48,1	195,0%
EBITDA LTM	227,0	218,9	3,7%
Dívida Líquida / EBITDA	0,6x	0,2x	0,4x

O índice Dívida Líquida/EBITDA LTM encerrou o trimestre em 0,6x (vs. 0,2x no 4T25), mantendo a Companhia em patamar de baixa alavancagem.

O cronograma de amortização da dívida bancária segue com perfil de vencimentos alongado, com R\$ 354,5 milhões classificados no longo prazo e R\$ 70,6 milhões no curto prazo.

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



| ALAVANCAS DE CRESCIMENTO

Em linha com o planejamento estratégico da Companhia, a Allied segue priorizando iniciativas que ampliam o potencial de crescimento com retorno elevado sobre o capital empregado, alavancando sua plataforma logística, relacionamento com OEMs, disciplina de crédito e estrutura operacional já existente. Essas frentes atuam de forma complementar ao negócio core de distribuição — que permanece como principal gerador de caixa — e reforçam a diversificação do modelo, com impacto positivo sobre rentabilidade, recorrência e geração de valor no médio e longo prazo.

RECONDICIONADOS (Trocafy)

A vertical de recondicionados, com a Trocafy, segue consolidando-se como um vetor relevante de crescimento estrutural, em um mercado ainda subpenetrado no Brasil. A operação se apoia em três pilares centrais: escala operacional, certificação e confiança, e vantagens fiscais estruturais, que criam uma barreira competitiva difícil de replicar.

O crescimento acelerado da Trocafy reflete a expansão da demanda por soluções de economia circular, sobretudo em smartphones premium, segmento no qual a diferença de preço entre produtos novos e certificados amplia significativamente a atratividade do modelo. Em um mercado historicamente marcado por informalidade e assimetria de informações, a Trocafy se diferencia pela padronização do processo, certificação técnica e confiabilidade, fatores que aumentam conversão, fortalecem a reputação da marca e impulsionam a formalização do setor.

Além disso, a operação se beneficia de um ecossistema de oferta estruturalmente privilegiado, com destaque para o fluxo recorrente de aparelhos oriundos do programa iPhone Pra Sempre, bem como parcerias com varejistas, operadoras e fabricantes. A utilização dos créditos fiscais acumulados pela Allied em seu negócio core cria uma vantagem econômica adicional, elevando a atratividade do retorno com limitada necessidade de capital incremental. Com competências operacionais consolidadas e demanda estruturalmente crescente, a Companhia enxerga espaço relevante para expansão da Trocafy, com potencial de contribuição crescente para o resultado consolidado ao longo do tempo.

PARCERIAS ESTRATÉGICAS – B2C

A Allied vem ampliando sua atuação como plataforma integrada de soluções, evoluindo de um papel tradicional de distribuição para uma posição mais abrangente como camada operacional entre fabricantes, parceiros financeiros e consumidores finais. Nesse contexto, destacam-se as iniciativas B2C, na qual a Allied torna-se o parceiro estratégico para viabilizar a operação B2C de marcas relevantes.

Essa estrutura exemplifica a capacidade da Allied de co-desenvolver modelos complexos e asset-light, combinando financiamento, logística, gestão do ciclo do produto e uso secundário do ativo, sem absorção de risco de crédito em seu balanço. O programa fortalece a recorrência, amplia o relacionamento com o consumidor final e cria um efeito de compounding operacional.

A Companhia seguirá expandindo esse modelo de parcerias, mantendo critérios claros: baixo investimento fixo, retorno atrativo, alinhamento estratégico com OEMs e parceiros financeiros e contribuição positiva para rentabilidade e geração de caixa, priorizando iniciativas que ampliem escala e previsibilidade de resultados de forma sustentável.

B2B

A vertical B2B representa um vetor adicional de crescimento com alto potencial de escalabilidade, ainda subexplorado frente à base de competências já existente na Allied. A Companhia vem ampliando progressivamente seu portfólio de produtos e serviços voltados ao segmento corporativo, incluindo computadores, tablets e soluções de maior capacidade de processamento, além de iniciativas associadas à gestão de ativos e renovação tecnológica.

Esse movimento se apoia diretamente nas relações consolidadas com fabricantes globais, na infraestrutura logística nacional e na disciplina de crédito da Companhia, permitindo expansão com baixo investimento incremental. O mercado corporativo apresenta características estruturais favoráveis, como demanda recorrente por refresh tecnológico e menor sensibilidade cíclica ao consumo, o que reforça o potencial dessa frente como fonte de crescimento sustentável e previsibilidade de receitas ao longo do tempo.

| DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO - CONSOLIDADO

Exercícios findos em 31 de março de 2026 e 31 de março de 2025.

R\$ milhões	1T26 Recorrente	Ajuste	1T26	1T25 Recorrente	Ajuste	1T25
Receita Líquida de Vendas	1.159,4	0,0	1.159,4	1.197,1	0,0	1.197,1
Custo dos produtos vendidos	-1.001,4	0,0	-1.001,4	-1.050,7	0,0	-1.050,7
Lucro Bruto	158,0	0,0	158,0	146,4	0,0	146,4
Receita (Despesas)						
Operacionais						
Com vendas	-80,7	0,0	-80,7	-85,7	0,0	-85,7
Gerais e Administrativas	-30,0	0,0	-30,0	-25,2	0,0	-25,2
Outras receitas Operacionais	0,7	0,0	0,7	2,2	0,0	2,2
Lucro Op. antes Res. Financeiro	48,1	0,0	48,1	37,6	0,0	37,6
Resultado Financeiro						
Receitas Financeiras	8,9	0,0	8,9	3,9	0,0	3,9
Despesas Financeiras	-29,6	0,0	-29,6	-27,9	0,0	-27,9
Lucro antes de IR e CSLL	27,3	0,0	27,3	13,7	0,0	13,7
IR e CSLL						
Corrente	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Diferido	-2,7	0,0	-2,7	1,4	0,0	1,4
Lucro Líquido do Período	24,7	0,0	24,7	15,1	0,0	15,1

| BALANÇO PATRIMONIAL – CONSOLIDADO

Exercícios findos em 31 de março de 2026 e 31 de dezembro de 2025.

Ativo (R\$ mil)	31/03/2026	31/12/2025	%Δ
Caixa e equivalentes de caixa	290.420	375.871	-23%
Contas a receber	1.086.033	1.007.298	8%
Estoques	723.754	624.847	16%
Tributos a recuperar	251.220	260.975	-4%
Partes relacionadas	15	154	-90%
Despesas antecipadas	76.767	69.600	10%
Outros ativos	18.391	8.687	112%
Ativo Circulante	2.446.600	2.347.432	4%
Contas a receber	61.229	67.804	-10%
Estoque	13.752	12.646	9%
Tributos a recuperar	147	147	0%
IR E CSLL	18.116	20.767	-13%
Depósito judicial	113.322	171.965	-34%
Direito de uso	51.846	57.998	-11%
Imobilizado	10.676	10.942	-2%
Intangível	661.521	664.820	0%
Outros ativos	13.091	14.814	-12%
Ativo Não Circulante	943.700	1.021.903	-8%
Total do Ativo	3.390.300	3.369.335	1%
Passivo (R\$ mil)	31/03/2026	31/12/2025	%Δ
Fornecedores	1.199.757	1.106.432	8%
Fornecedores (convênios)	4.323	374	1056%
Empréstimos, financiamentos e debêntures	70.658	62.785	13%
Obrigações contratuais com clientes	19.651	21.749	-10%
Arrendamento mercantil	25.206	25.241	0%
Obrigações trabalhistas	26.879	38.997	-31%
Obrigações tributárias	22.506	15.692	43%
Adiantamento de clientes	16.868	21.977	-23%
Dividendos a pagar	178	178	0%
Outros passivos	19.240	12.398	55%
Passivo Circulante	1.405.266	1.305.823	8%
Empréstimos, financiamentos e debêntures	354.502	353.667	0%
Obrigações contratuais com clientes	22.981	21.085	9%
Arrendamento mercantil	37.054	43.211	-14%
Provisão para demandas judiciais	26.975	87.534	-69%
Obrigações tributárias	5.975	6.247	-4%
Passivo não circulante	447.487	511.744	-13%
Capital social	851.843	849.923	0%
Gastos com emissão de ações	(30.054)	(30.054)	0%
Reserva de capital	8.658	8.377	3%
Reservas de lucros	682.561	720.204	-5%
Ajuste de avaliação patrimonial	(148)	3.318	-104%
Lucro do exercício	24.687	-	-
Patrimônio Líquido	1.537.547	1.551.768	-1%
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	3.390.300	3.369.335	1%

| 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	1T26	1T25
Lucro antes do IR e CSLL	27,3	13,7
Depreciação e amortização	10,6	12,9
Outros ajustes ao lucro	25,3	15,5
Contas a receber	-75,6	-1,2
Estoques	-102,2	-67,8
Fornecedores	94,9	-43,3
Fornecedores Convênio sem custo financeiro	3,9	45,5
Tributos a recuperar	9,9	-6,6
Outros ajustes ao capital de giro	-22,2	3,6
Fluxos de caixa das atividades operacionais	-28,2	-27,7
Capex	-1,6	-1,6
Outras atividades de investimento	-2,6	-3,6
Fluxos de caixa das atividades de investimento	-4,2	-5,1
Pagamento de juros	-9,1	-10,2
Entradas e saídas de empr. e financiamentos	-8,1	-48,5
Aumento de capital	1,9	1,6
Dividendos e Juros sobre Capital Próprio	-37,3	0,1
Outras atividades de financiamento	-0,4	-0,1
Fluxos de caixa das atividades de financiamento	-53,1	-57,1
Varição do caixa	-85,5	-89,9

MANAGEMENT REPORT IQ26

VIDEOCONFERENCE

May 08, 2026
at 8:00 a.m. (BRT)

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



| IQ26 HIGHLIGHTS

- Net Revenue: R\$ 1,159.4 million (-3.1% YoY), impacted by the decline in the International operation, partially offset by growth in Brazil, especially in Online and Distribution.
- Gross Profit: R\$ 158.0 million (+7.9% YoY), with a 13.6% margin (+1.4 p.p.), benefiting from gross margin expansion and a more profitable channel mix.
- Recurring Operating Expenses: R\$ 110.0 million (+1.1% YoY), remaining virtually flat in the period.
- Recurring EBITDA: R\$ 58.6 million (+16.1% YoY), with a 5.1% margin (+0.8 p.p.), reflecting operating improvement in the quarter.
- Recurring Net Income: R\$ 24.7 million (+63.9% YoY), with strong profitability expansion.
- Net Debt: R\$ 141.8 million, equivalent to 0.6x LTM EBITDA.
- Ending Cash: R\$ 290.4 million, with a strong liquidity position.
- Shareholder returns: payment of R\$ 40.0 million in shareholder remuneration during the quarter.

(in R\$ million)	1Q26	1Q25	Δ%
Net Sales Revenue	1,159.4	1,197.1	-3.1%
Brazil	1,082.6	1,041.8	3.9%
Physical Retail	151.8	159.6	-4.9%
Online	235.9	197.8	19.3%
Distribution	694.8	684.4	1.5%
International	76.8	155.4	-50.5%
Gross Profit	158.0	146.4	7.9%
Brazil	156.2	143.5	8.9%
Physical Retail	41.9	43.8	-4.3%
Online	54.9	46.4	18.4%
Distribution	59.3	53.3	11.4%
International	1.8	3.0	-38.0%
Recurring Operating Expenses	-110.0	-108.8	1.1%
Recurring EBITDA	58.6	50.5	16.1%
Recurring EBITDA Margin	5.1%	4.2%	0.8 p.p.
Recurring Net Income	24.7	15.1	63.9%
Reported EBITDA	58.6	50.5	16.1%
Reported Ebitda Margin	5.1%	4.2%	0.8 p.p.
Reported Net Income	24.7	15.1	63.9%

(*) In 1Q26 and 1Q25, there were no adjustments between recurring and reported figures.

MANAGEMENT COMMENTARY

We closed another quarter with resilient results, reinforcing Allied's position as an integrated distribution and technology services platform, which is cyclical in nature yet supported by operational defensibility, financial discipline, and active risk management. 1Q26 results reaffirm the consistency of the business model and the effectiveness of strategic execution, despite an environment still marked by macroeconomic volatility.

Disciplined management of our key levers—credit, logistics, tax efficiency, inventory management, and multi-channel capabilities—supported profitability expansion and contributed to strengthening Allied's credibility with the market, preserving its ability to originate credit opportunities across the retail chain, with strict technical criteria in diversification and risk management, ensuring consistent results and the Company's financial strength.

In the period, net revenue totaled R\$ 1,159.4 million, down by 3.1% compared to 1Q25, mainly impacted by lower product availability in the International operation. This effect was partially offset by 3.9% growth in Brazil, especially in the Online (+19.3%) and Distribution (+1.5%) channels.

The International operation in Miami, structured as an asset-light logistics hub, also acts as a barometer of global product availability and enables tactical volume adjustments according to the supply cycle. During the quarter, the operation experienced a period of lower product availability, due to the strong market success of the iPhone 17. Therefore, the International operation not only selectively supports regional growth, but also provides relevant early signals of supply-demand imbalances, enabling Allied to adjust its commercial and pricing strategy in Brazil with greater precision. This integrated role strengthens our ability to navigate different market cycles and supports the resilience of the business model over time. The global increase in memory prices, while negatively affecting the market due to supply restrictions in Miami, ultimately accelerated demand in the Brazilian market in March, driven by concerns over further price increases.

Profitability showed significant improvement. Gross profit reached R\$ 158.0 million, up by 7.9% year over year, with gross margin expanding 1.4 p.p. to 13.6%. This performance mainly reflects the higher contribution from the Brazil operation in the Online and Distribution channels, which continue to consolidate as structural pillars of the Company's profitability.

Recurring operating expenses totaled R\$ 110.0 million, remaining virtually flat compared to 1Q25 (+1.1%), reflecting cost control and operating discipline. As a result, recurring EBITDA totaled R\$ 58.6 million, up by 16.1% year over year, with a margin of 5.1%, an increase of 0.8 p.p., confirming a consistent trajectory of profitable growth.

Recurring net income reached R\$ 24.7 million, up by 63.9% compared to 1Q25, reflecting not only operating improvement, but also an improvement in the financial result, driven by discipline in debt and working capital management.

From a financial perspective, we maintained a solid and conservative capital structure. At the end of March 2026, the Company had a cash position of R\$ 290.4 million and net debt of R\$ 141.8 million, equivalent to 0.6x LTM EBITDA, a comfortable level aligned with its financial strategy, strategically positioning Allied to capture opportunities throughout 2026. Despite a one-off cash consumption in the quarter, mainly associated with the increase in working capital and the payment of R\$ 40.0 million in shareholder remuneration, we preserved high liquidity and financial flexibility.

On the strategic front, we continued to advance structural initiatives for sustainable growth, especially the refurbished products vertical (Trocafy), the expansion of B2C partnerships, and the strengthening of the B2B portfolio, expanding our presence among corporate clients. These fronts reinforce the diversification

of Allied's business model and expand its recurring revenue and profitability potential over time, strengthening its position as a partner to suppliers in enabling their operations in Brazilian retail.

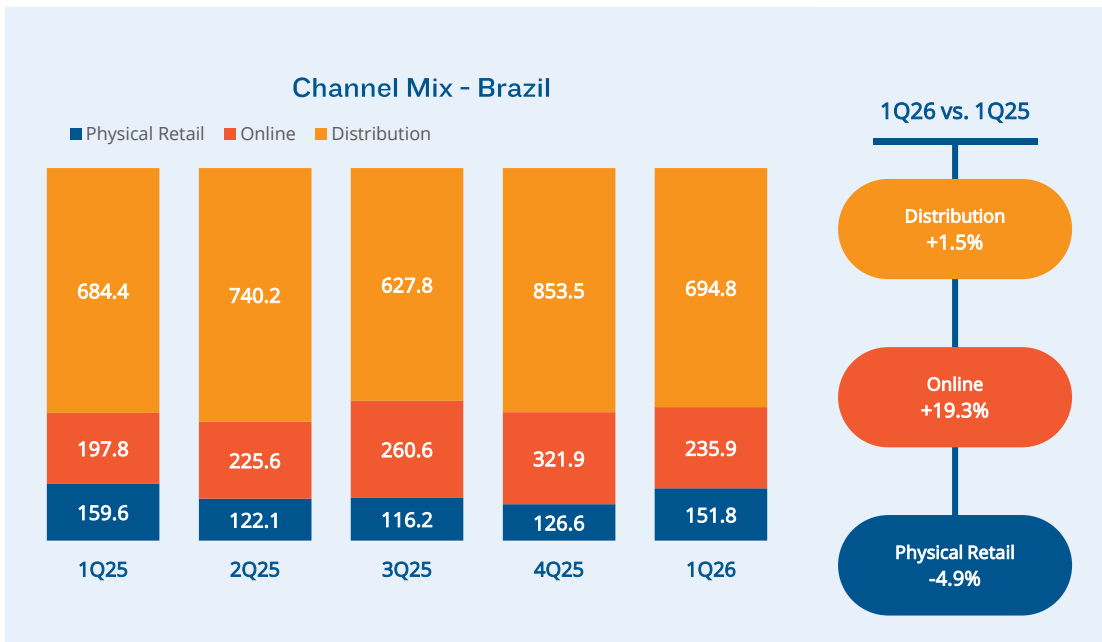
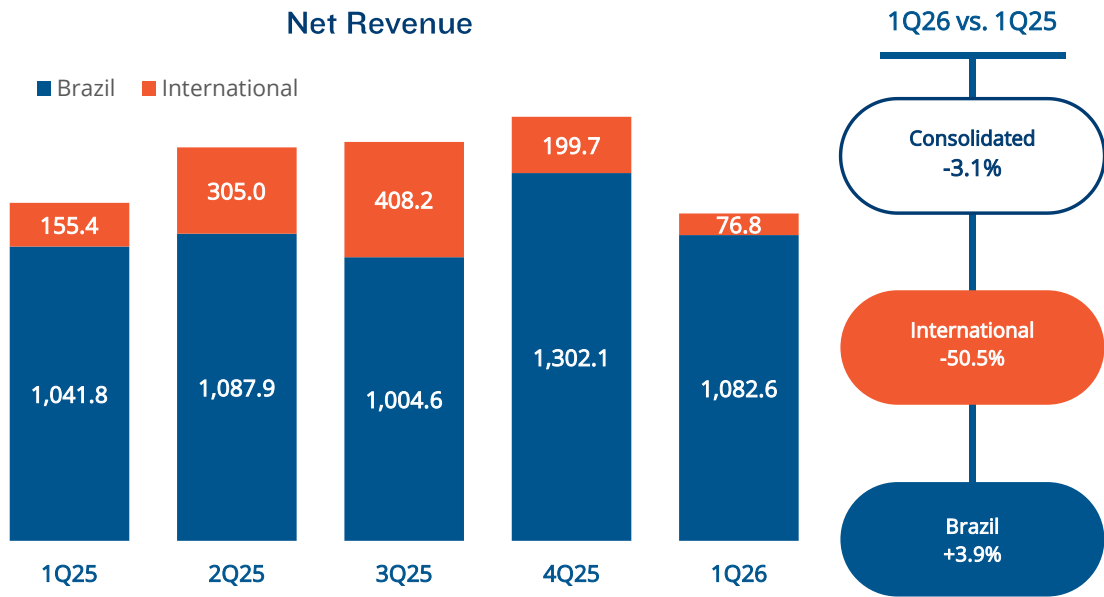
We began 2026 confident in our execution capacity. The combination of a robust logistics platform, financial discipline, a strengthened competitive position, and a complementary portfolio of solutions position us distinctively to capture opportunities, mitigate risks, and advance profitability throughout the year.

We thank our employees, clients, partners, and shareholders for their trust and continued engagement. We remain committed to sustainable value creation, transparency, and governance, pillars that guide our decisions and reinforce Allied's long-term sustainability.

Silvio Stagni
CEO

NET REVENUE

Net Revenue (in R\$ million)	1Q25	2Q25	3Q25	4Q25	1Q26
Net Sales Revenue	1,197.1	1,392.9	1,412.9	1,501.7	1,159.4
Brazil	1,041.8	1,087.9	1,004.6	1,302.1	1,082.6
Physical Retail	159.6	122.1	116.2	126.6	151.8
Online	197.8	225.6	260.6	321.9	235.9
Distribution	684.4	740.2	627.8	853.5	694.8
International	155.4	305.0	408.2	199.7	76.8

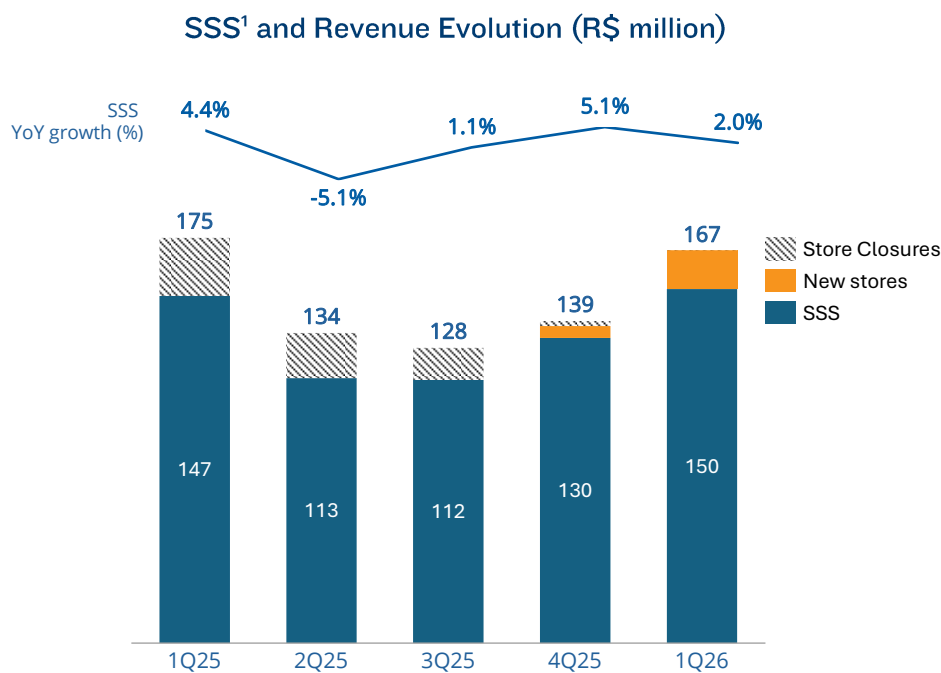


Consolidated net revenue totaled R\$ 1,159.4 million, down by 3.1% YoY, mainly reflecting the decline in the International operation (-50.5%), partially offset by growth in Brazil (+3.9%).

Brazil remains the main growth driver, supported by the performance of the Online channel (+19.3% YoY) and the resilience of Distribution (+1.5% YoY), reinforcing the quality and diversification of revenue sources. The channel mix evolved structurally, with a higher relative share of Online and Distribution, in line with the strategy of profitable growth and greater operating predictability.

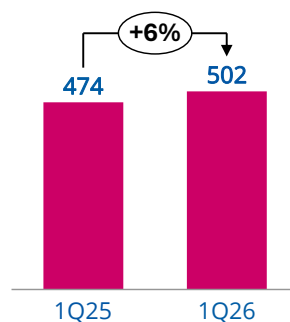
The 4.9% decline in physical retail was mainly due to store closures throughout 2025. During the period, the store base was reduced by approximately 13%, from 112 stores in 1Q25 to 97 stores in 1Q26. Despite the smaller number of stores, the operation showed productivity gains, with 2.0% growth in same-store sales (SSS¹) and a 6% increase in average monthly net revenue per POS, from R\$ 474 thousand to R\$ 502 thousand.

Physical Retail – Same Store Sales (SSS)



¹ SSS calculated based on the gross revenue of comparable stores, excluding the Tijuca store (RJ), closed in Jan/26 after a fire, for comparison purposes.

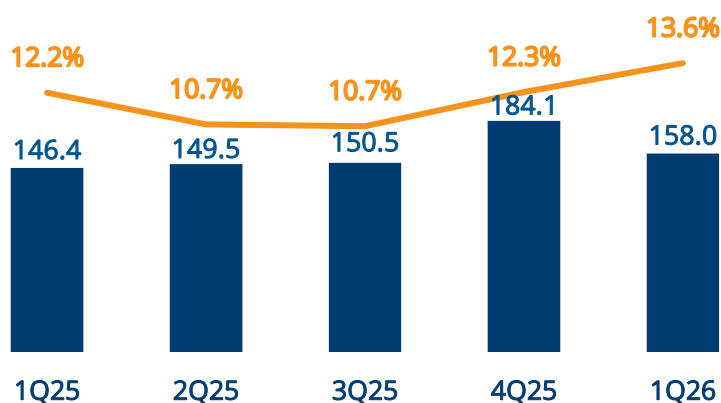
Average Monthly Net Revenue per POS (R\$ thousand)



| GROSS PROFIT

Gross Profit (in R\$ million)	1Q26	1Q25	Δ%
Gross Profit	158.0	146.4	7.9%
<i>Gross Margin [%]</i>	<i>13.6%</i>	<i>12.2%</i>	<i>1.4 p.p.</i>
Brazil	156.2	143.5	8.9%
<i>Gross Margin [%]</i>	<i>14.4%</i>	<i>13.8%</i>	<i>0.7 p.p.</i>
Retail (Physical Stores + Online)	96.9	90.2	7.4%
<i>Gross Margin [%]</i>	<i>25.0%</i>	<i>25.2%</i>	<i>-0.3 p.p.</i>
Distribution	59.3	53.3	11.4%
<i>Gross Margin [%]</i>	<i>8.5%</i>	<i>7.8%</i>	<i>0.8 p.p.</i>
International	1.8	3.0	-38.0%
<i>Gross Margin [%]</i>	<i>2.4%</i>	<i>1.9%</i>	<i>0.5 p.p.</i>

Gross Profit



Gross Margin (%)	1Q25	2Q25	3Q25	4Q25	1Q26
Gross Margin	12.2%	10.7%	10.7%	12.3%	13.6%
Brazil	13.8%	13.2%	14.1%	13.9%	14.4%
International	1.9%	2.1%	2.1%	1.9%	2.4%

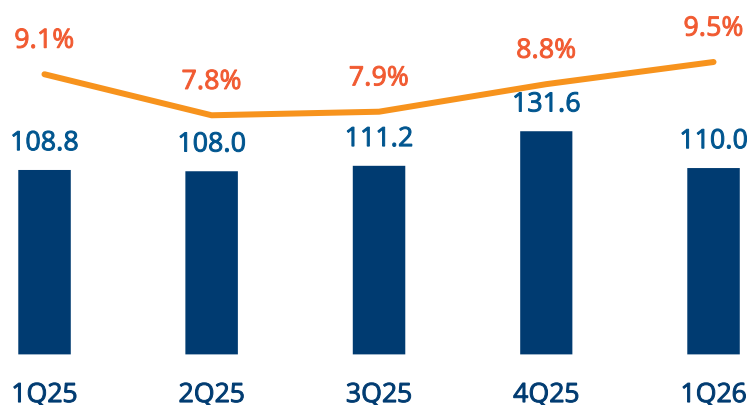
In 1Q26, Allied improved profitability, with consolidated gross profit reaching R\$ 158.0 million, representing 7.9% growth compared to 1Q25. This performance mainly reflects the performance of the Brazil operation, whose gross profit increased by 8.9% YoY to R\$ 156.2 million, especially Distribution (+11.4% YoY), while Retail grew by 7.4% YoY.

Consolidated gross margin reached 13.6%, expanding 1.4 p.p. In Brazil, gross margin was 14.4% (+0.7 p.p.), reflecting an improved mix and higher operating profitability. Despite the significant decline in volume, the International operation maintained a positive margin. Given its low share of consolidated gross profit, the impact on the Group's total margin was limited.

| OPERATING EXPENSES

Operating Expenses (in R\$ million)	1Q26	1Q25	Δ%
Selling Expenses	-80.7	-85.7	-5.8%
Recurring G&A Expenses	-30.0	-25.2	18.7%
Other Operating Income	0.7	2.2	-65.9%
Recurring Operating Expenses	-110.0	-108.8	1.1%

Recurring Operating Expenses



In 1Q26, Recurring Operating Expenses totaled R\$ 110.0 million, a slight 1.1% increase compared to 1Q25. The variation in the period was due to the decrease in selling expenses, offset by the increase in recurring general and administrative expenses. As a percentage of net revenue, recurring operating expenses increased from 9.1% in 1Q25 to 9.5% in 1Q26.

| FROM EBITDA TO NET INCOME

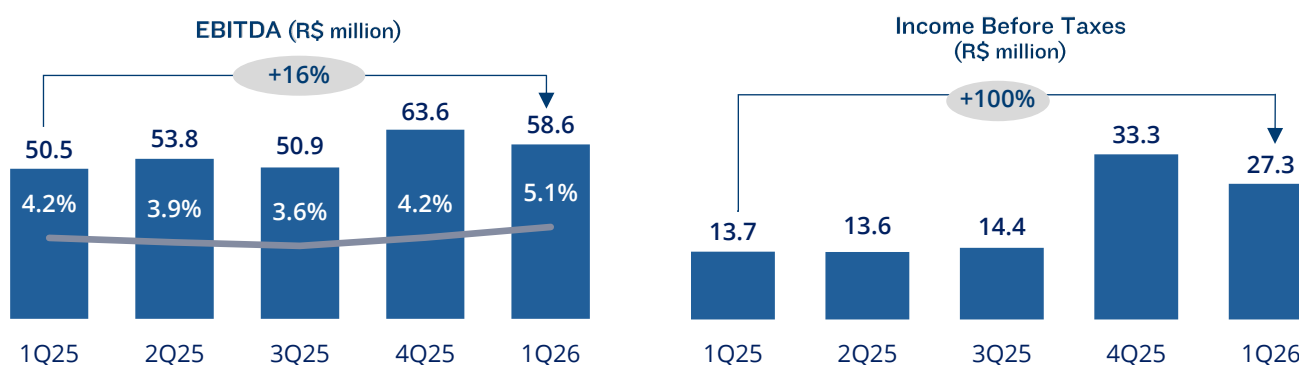
- EBITDA grows 16.1% in 1Q26

EBITDA reached R\$ 58.6 million in 1Q26, up by 16.1% compared to 1Q25, with EBITDA margin of 5.1%, an expansion of 0.8 p.p. The performance in the quarter was driven by gross margin expansion, reflecting the evolution of the mix and profitability in Brazil, combined with discipline in operating expense management.

Financial results were negative by R\$ 20.7 million in 1Q26, compared to a negative result of R\$ 23.9 million in 1Q25, reflecting a 13.4% improvement year over year.

Income before income tax and social contribution totaled R\$ 27.3 million in the quarter, up by 99.9% compared to 1Q25. Net income reached R\$ 24.7 million, up by 63.9% compared to 1Q25, reflecting operating improvement, margin expansion, and an improved financial result.

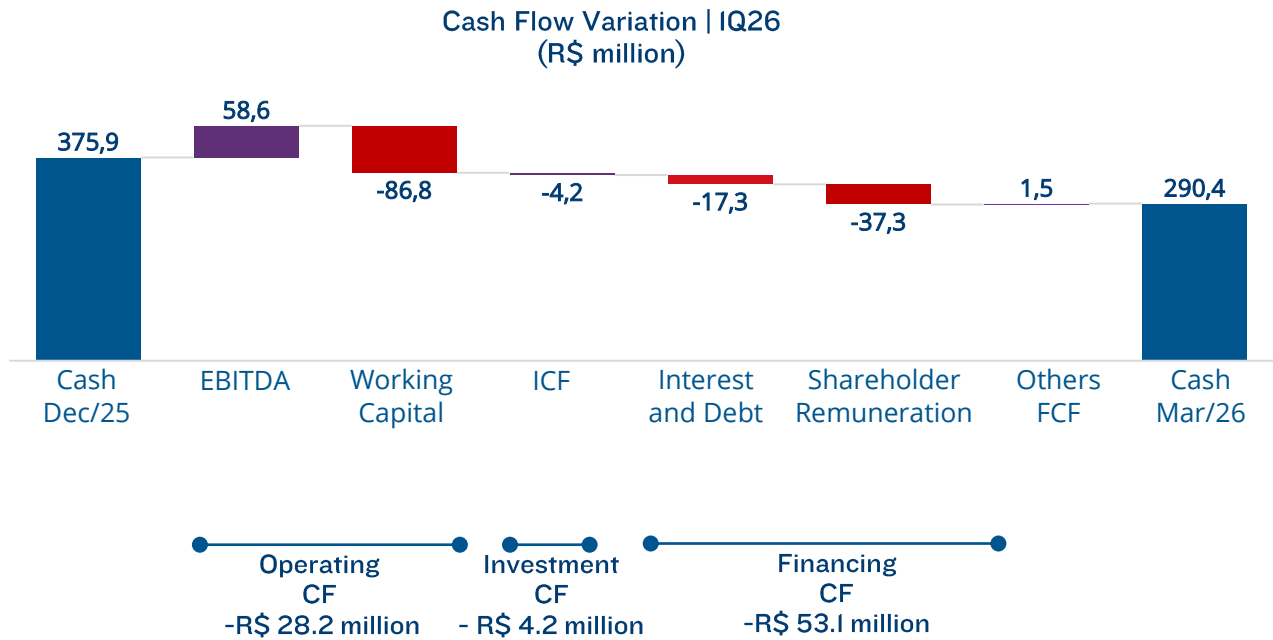
(in R\$ million)	1Q26	1Q25	Δ%
EBITDA	58.6	50.5	16.1%
<i>EBITDA Margin (% of Net Rev)</i>	<i>5.1%</i>	<i>4.2%</i>	<i>0.8 p.p.</i>
Depreciation and Amortization	-10.6	-12.9	-18.1%
Net Financial Result	-20.7	-23.9	-13.4%
Income Before Taxes	27.3	13.7	99.9%
Income Tax and Social Contribution	-2.7	1.4	
Net Income	24.7	15.1	63.9%
<i>Net Margin (% Net Rev)</i>	<i>2.1%</i>	<i>1.3%</i>	<i>0.9 p.p.</i>



CASH FLOW

At the end of March 2026, the Company closed the quarter with cash of R\$ 290.4 million, compared to R\$ 375.9 million at the end of December 2025.

1Q26 Cash Flow



CASH FLOW – MANAGERIAL ADJUSTMENT

- **Operating Cash Flow** was negative by R\$28.2 million, in line with expected 1Q seasonality, reflecting the concentration of payments related to year-end purchases.
- **Financing Cash Flow** was negative by R\$ 53.1 million, mainly due to:
 - (1) Payment of shareholder remuneration of R\$ 37.3 million, net of withholding income tax;
 - (2) Payment of debenture interest of R\$ 17.3 million.

There was no scheduled principal amortization in the quarter, in line with the bank debt reprofiling strategy, which changed the amortization schedule from quarterly to semiannual. The next scheduled amortization payment is expected in 2Q26.

As a result, the cash variation in the period mainly reflected the seasonal cash consumption dynamics in the quarter, as well as shareholder remuneration and financial disbursements.

CAPITAL STRUCTURE

INDEBTEDNESS

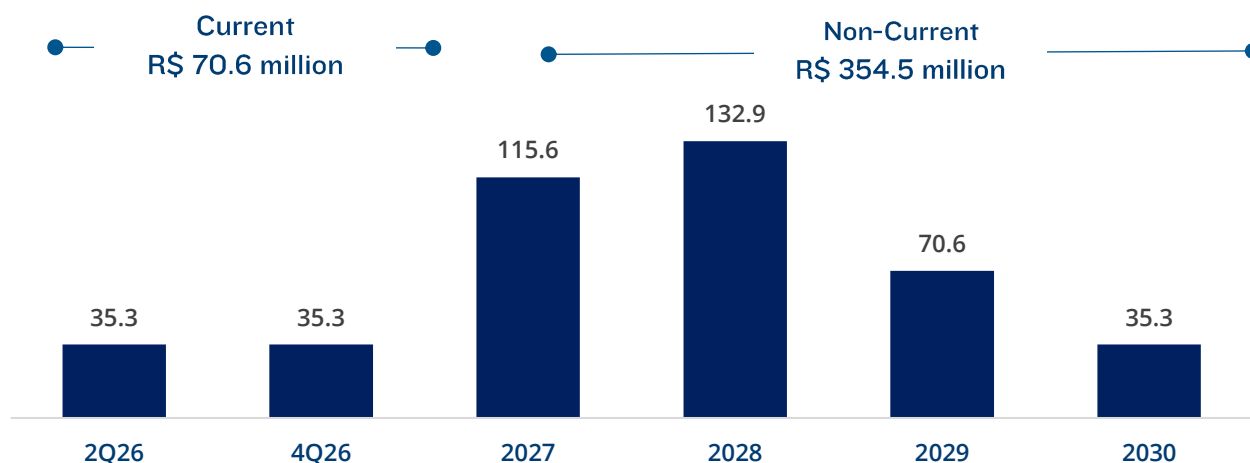
Allied ended 1Q26 with gross debt of R\$ 432.2 million, in line with 4Q25 (+2.0%). Cash and financial investments totaled R\$ 290.4 million, resulting in net debt of R\$ 141.8 million in the quarter.

(in R\$ million)	1Q26	4Q25	Δ%
Bank Borrowings	425.2	416.5	2.1%
Tax Installment Liabilities	7.0	7.5	-5.8%
Gross Debt	432.2	423.9	2.0%
(-) Cash, Cash Equivalents and Financial Investments	-290.4	-375.9	-22.7%
Net Debt	141.8	48.1	195.0%
LTM EBITDA	227.0	218.9	3.7%
Net Debt / LTM EBITDA	0.6x	0.2x	0.4x

The Net Debt/LTM EBITDA ratio ended the quarter at 0.6x (vs. 0.2x in 4Q25), keeping the Company at a low leverage level.

The bank debt amortization schedule continues to have an extended maturity profile, with R\$ 354.5 million classified as long-term and R\$ 70.6 million as short-term.

Bank Debt Amortization Schedule (R\$ million)



| GROWTH DRIVERS

In line with the Company's strategic planning, Allied continues to prioritize initiatives that expand its growth potential with high returns on invested capital, leveraging its logistics platform, relationships with OEMs, credit discipline, and existing operating structure. These fronts complement the core distribution business — which remains the main cash generator — and reinforce the diversification of the model, with a positive impact on profitability, recurrence, and value creation in the medium and long term.

REFURBISHED PRODUCTS (Trocafy)

The refurbished products vertical, through Trocafy, continues to establish itself as a relevant driver of structural growth in a market that remains underpenetrated in Brazil. The operation is supported by three core pillars: operating scale, certification and trust, and structural tax advantages, which create a competitive barrier that is difficult to replicate.

Trocafy's accelerated growth reflects the expansion of demand for circular economy solutions, especially in premium smartphones, a segment in which the price difference between new and certified products significantly increases the model's attractiveness. In a market historically marked by informality and information asymmetry, Trocafy differentiates itself through process standardization, technical certification, and reliability, factors that increase conversion, strengthen brand reputation, and drive the formalization of the sector.

In addition, the operation benefits from a structurally advantaged supply ecosystem, especially the recurring flow of devices from the iPhone Pra Sempre program, as well as partnerships with retailers, operators, and manufacturers. The use of tax credits accumulated by Allied in its core business creates an additional economic advantage, increasing the attractiveness of returns with limited incremental capital requirements. With consolidated operating capabilities and structurally growing demand, the Company sees significant room for Trocafy's expansion, with potential for an increasing contribution to consolidated results over time.

STRATEGIC PARTNERSHIPS – B2C

Allied has been expanding its role as an integrated solutions platform, evolving from a traditional distribution role to a broader position as an operating layer between manufacturers, financial partners, and end consumers. In this context, we highlight B2C initiatives, in which Allied becomes the strategic partner enabling the B2C operations of relevant brands.

This structure exemplifies Allied's ability to co-develop complex, asset-light models, combining financing, logistics, product lifecycle management, and secondary use of the asset, without assuming credit risk on its balance sheet. The program strengthens recurrence, expands the relationship with end consumers, and creates an operational compounding effect.

The Company will continue to expand this partnership model, maintaining clear criteria: low fixed investment, attractive returns, strategic alignment with OEMs and financial partners, and a positive contribution to profitability and cash generation, prioritizing initiatives that sustainably increase scale and earnings predictability.

B2B

The B2B vertical represents an additional growth driver with high scalability potential, still underexplored relative to Allied's existing base of capabilities. The Company has been progressively expanding its portfolio of products and services for the corporate segment, including computers, tablets, and higher-processing-capacity solutions, as well as initiatives related to asset management and technology renovation.

This movement is directly supported by consolidated relationships with global manufacturers, the Company's nationwide logistics infrastructure, and credit discipline, enabling expansion with low incremental investment. The corporate market has favorable structural characteristics, such as recurring demand for technology refresh and lower cyclical sensitivity to consumption, which reinforce the potential of this front as a source of sustainable growth and revenue predictability over time.

| INCOME STATEMENT - CONSOLIDATED

Periods ended March 31, 2026 and March 31, 2025.

(in R\$ million)	1Q26 Adjusted	Adjustment	1Q26	1Q25 Adjusted	Adjustment	1Q25
Net Sales Revenue	1,159.4	0.0	1,159.4	1,197.1	0.0	1,197.1
Cost of goods sold	-1,001.4	0.0	-1,001.4	-1,050.7	0.0	-1,050.7
Gross Profit	158.0	0.0	158.0	146.4	0.0	146.4
Operating Revenue (Expenses)						
Selling Expenses	-80.7	0.0	-80.7	-85.7	0.0	-85.7
General and Administrative	-30.0	0.0	-30.0	-25.2	0.0	-25.2
Other Operating Income	0.7	0.0	0.7	2.2	0.0	2.2
Operating profit before financial result	48.1	0.0	48.1	37.6	0.0	37.6
Financial Result						
Financial Income	8.9	0.0	8.9	3.9	0.0	3.9
Financial Expenses	-29.6	0.0	-29.6	-27.9	0.0	-27.9
Profit before income tax and social contribution	27.3	0.0	27.3	13.7	0.0	13.7
Income Tax and Social Contribution						
Current	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Deferred	-2.7	0.0	-2.7	1.4	0.0	1.4
Net Income for the Period	24.7	0.0	24.7	15.1	0.0	15.1

| BALANCE SHEET – CONSOLIDATED

Periods ended March 31, 2026 and December 31, 2025.

Assets (in R\$ thousand)	03/31/2026	12/31/2025	%Δ
Cash and cash equivalents	290,420	375,871	-23%
Accounts receivable	1,086,033	1,007,298	8%
Inventories	723,754	624,847	16%
Taxes recoverable	251,220	260,975	-4%
Related parties	15	154	-90%
Prepaid expenses	76,767	69,600	10%
Other assets	18,391	8,687	112%
Current assets	2,446,600	2,347,432	4%
Accounts receivable	61,229	67,804	-10%
Inventory	13,752	12,646	9%
Taxes recoverable	147	147	0%
Income tax and social contribution	18,116	20,767	-13%
Court deposit	113,322	171,965	-34%
Right of use	51,846	57,998	-11%
PP&E	10,676	10,942	-2%
Intangible assets	661,521	664,820	0%
Other assets	13,091	14,814	-12%
Non-current assets	943,700	1,021,903	-8%
Total Assets	3,390,300	3,369,335	1%
Liabilities (in R\$ thousand)	03/31/2026	12/31/2025	%Δ
Suppliers	1,199,757	1,106,432	8%
Suppliers (agreements)	4,323	374	1056%
Loans, financing, and debentures	70,658	62,785	13%
Contractual obligations with customers	19,651	21,749	-10%
Leasing	25,206	25,241	0%
Labor obligations	26,879	38,997	-31%
Tax obligations	22,506	15,692	43%
Prepayments from clients	16,868	21,977	-23%
Dividends payable	178	178	0%
Other liabilities	19,240	12,398	55%
Current liabilities	1,405,266	1,305,823	8%
Loans, financing and debentures	354,502	353,667	0%
Contractual obligations with customers	22,981	21,085	9%
Leasing	37,054	43,211	-14%
Provision for lawsuits	26,975	87,534	-69%
Tax obligations	5,975	6,247	-4%
Non-current liabilities	447,487	511,744	-13%
Share capital	851,843	849,923	0%
Share issue expenses	(30,054)	(30,054)	0%
Capital reserve	8,658	8,377	3%
Profit reserves	682,561	720,204	-5%
Equity valuation adjustment	(148)	3,318	-104%
Profit for the year	24,687	-	-
Equity	1,537,547	1,551,768	-1%
Total Liabilities and Equity	3,390,300	3,369,335	1%

| 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 some confirming operations do not bear financial costs, the Company believes that a managerial cash flow analysis should reclassify these operations to operating cash flow. We underscore that confirming operations involving financial cost are addressed in the cash flow from financing activities.

(in R\$ million)	1Q26	1Q25
Profit before income tax and social contribution	27.3	13.7
Depreciation and amortization	10.6	12.9
Other profit adjustments	25.3	15.5
Accounts receivable	-75.6	-1.2
Inventories	-102.2	-67.8
Suppliers	94.9	-43.3
Suppliers Agreement without financial cost	3.9	45.5
Taxes recoverable	9.9	-6.6
Other working capital adjustments	-22.2	3.6
Cash flows from operating activities	-28.2	-27.7
Capex	-1.6	-1.6
Other investment activities	-2.6	-3.6
Cash flows from investment activities	-4.2	-5.1
Interest payments	-9.1	-10.2
Inflows and outflows of loans and financing	-8.1	-48.5
Capital increase	1.9	1.6
Dividends and Interest on Equity	-37.3	0.1
Other financing activities	-0.4	-0.1
Cash flows from financing activities	-53.1	-57.1
Changes in cash	-85.5	-89.9