ALLIED

Divulgação de Resultados

2T26

Disclaimer

As declarações relacionadas às perspectivas de negócio e projeções sobre desempenho operacional e financeiro, contidas nesta apresentação, tratam-se de **crenças e estimativas internas** baseadas na expectativa da administração da companhia sobre os resultados futuros.

Essas expectativas estão sujeitas a incertezas e, portanto, podem ou não ocorrer, tendo em vista a relação direta com o desempenho da economia doméstica, os desafios enfrentados pelo segmento, dentre outros fatores de risco que podem influenciar substancialmente os resultados reais.

ALLIED

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

AGENDA

Destaques

Desempenho Operacional e Financeiro

Perguntas e Respostas

ALLIED

ALLIED APROVEITOU AS OPORTUNIDADES DE MERCADO PARA MAXIMIZAR OS RESULTADOS EM 2T26 COM MIX MAIS RENTÁVEL, DISCIPLINA COMERCIAL E EFICIÊNCIA OPERACIONAL

IMPULSO DE VENDAS

- ✓ Distribuição Brasil **+8,6%**
- ✓ Varejo Físico **+11,7%**
- ✓ Recuperação da Operação Internacional

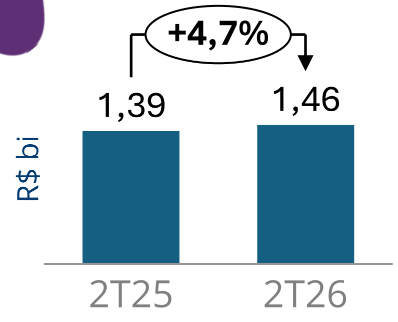
EFICIÊNCIA OPERACIONAL

- ✓ Expansão da Margem Bruta
- ✓ Controle das Despesas Operacionais

ALLIED

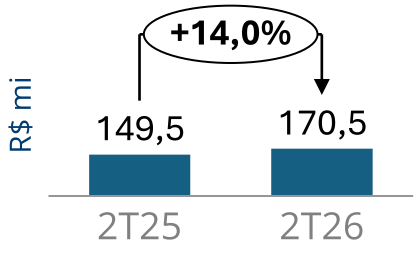
CRESCIMENTO COM RENTABILIDADE, FORTE GERAÇÃO DE CAIXA E MÍNIMA ALAVANCAGEM FINANCEIRA

Receita Líquida



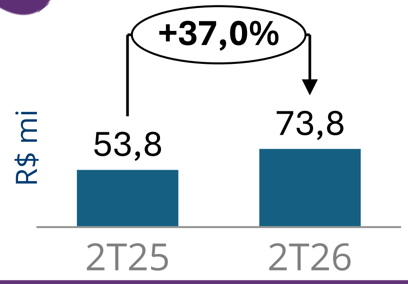
Lucro Bruto

Margem Bruta de 11,7% (+1,0 p.p.)

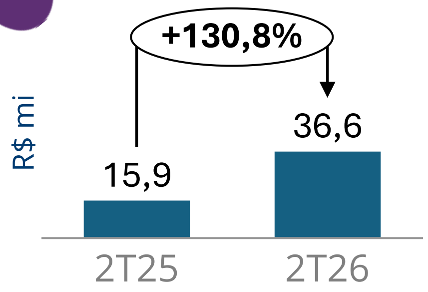


EBITDA

Margem EBITDA de 5,1% (+1,2 p.p.)



Lucro Líquido



Fluxo de Caixa Livre

R$ 123,6 mi

Forte geração de caixa livre no trimestre

Caixa Final

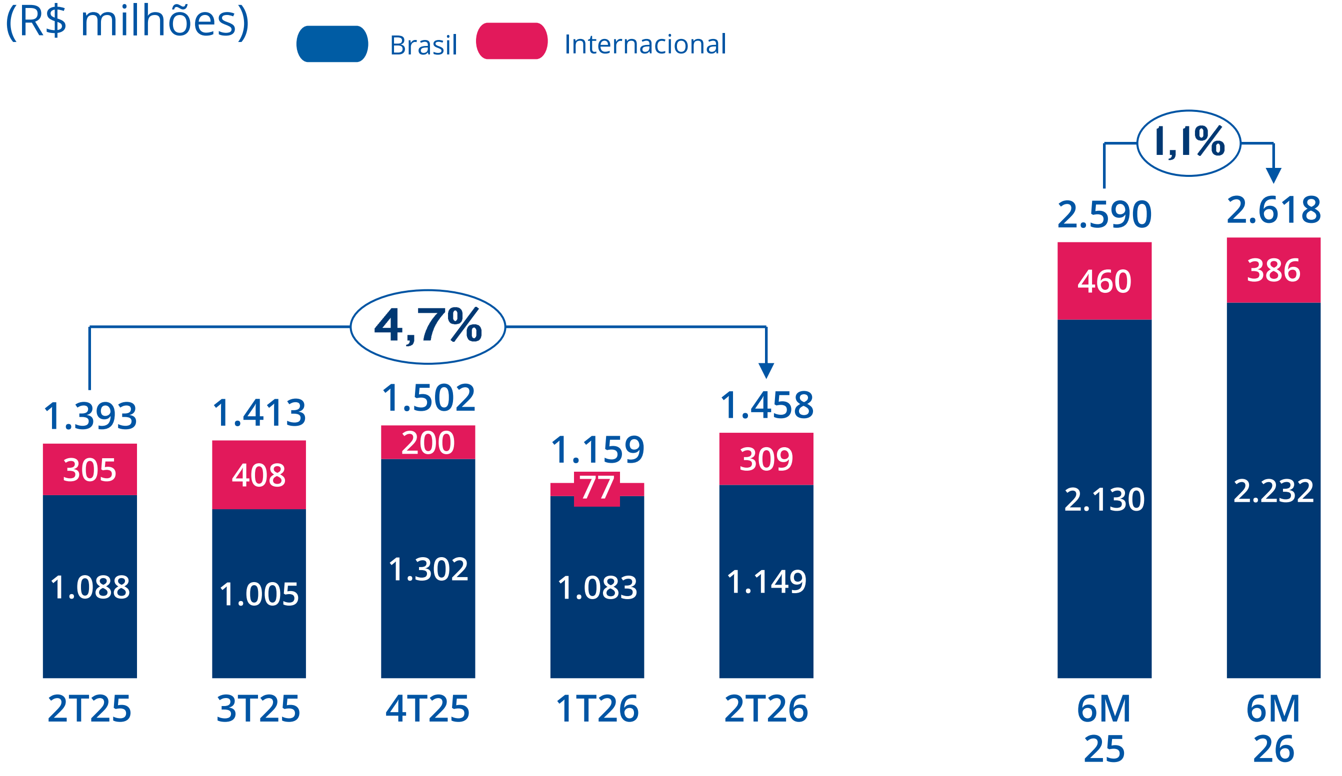
R$ 348,8 mi

Combinado a uma alavancagem de **0,2x Dívida Líquida/EBITDA LTM.**

ALLIED

MAIOR RECEITA PARA UM SEGUNDO TRIMESTRE DESDE A PANDEMIA, IMPULSIONADA PELO MERCADO DOMÉSTICO

Evolução da Receita Líquida | Consolidada
(R$ milhões)

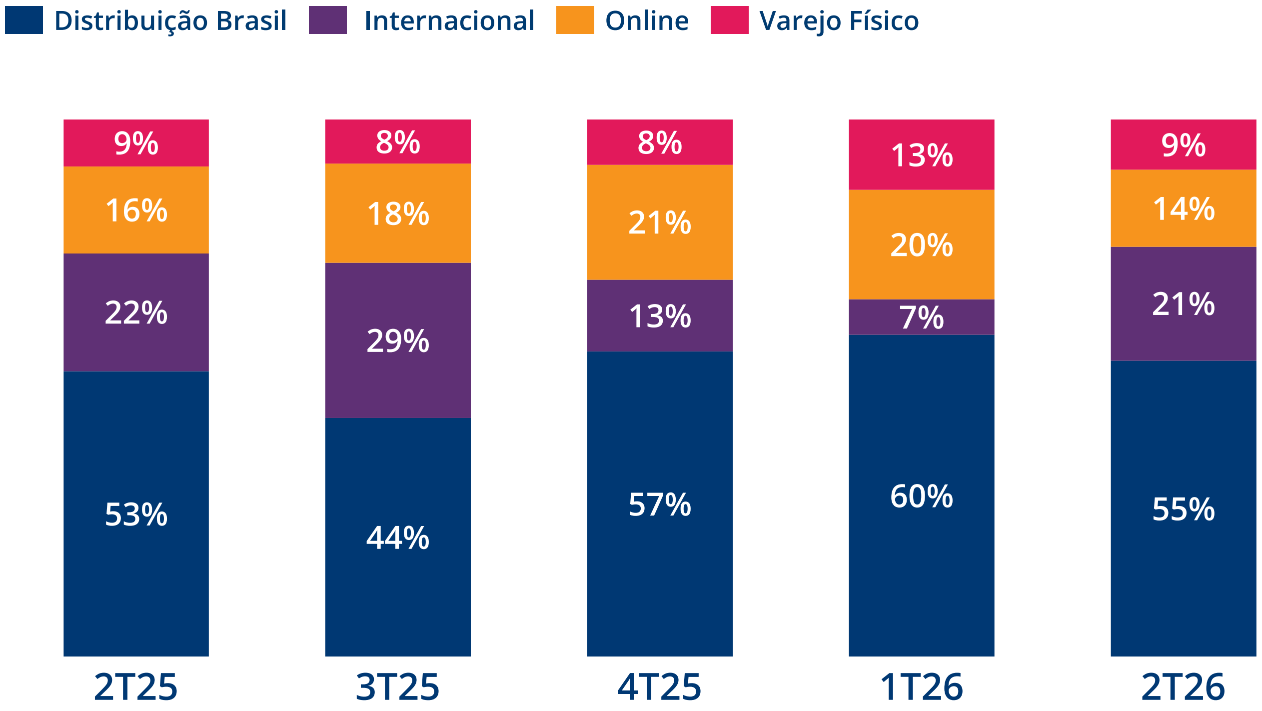


Internacional
Retomada do crescimento após o 1T26. Em USD o crescimento efetivo foi de +13%

Brasil
Destaque em Distribuição, Varejo Físico e Parcerias Estratégicas no Digital

A RECEITA AVANÇA APOIADA EM OPERAÇÕES DE MAIOR VALOR AGREGADO E RENTABILIDADE

Evolução do Mix de Canais
(% RL total)



Internacional
Recuperação expressiva para 21% após o 1T26

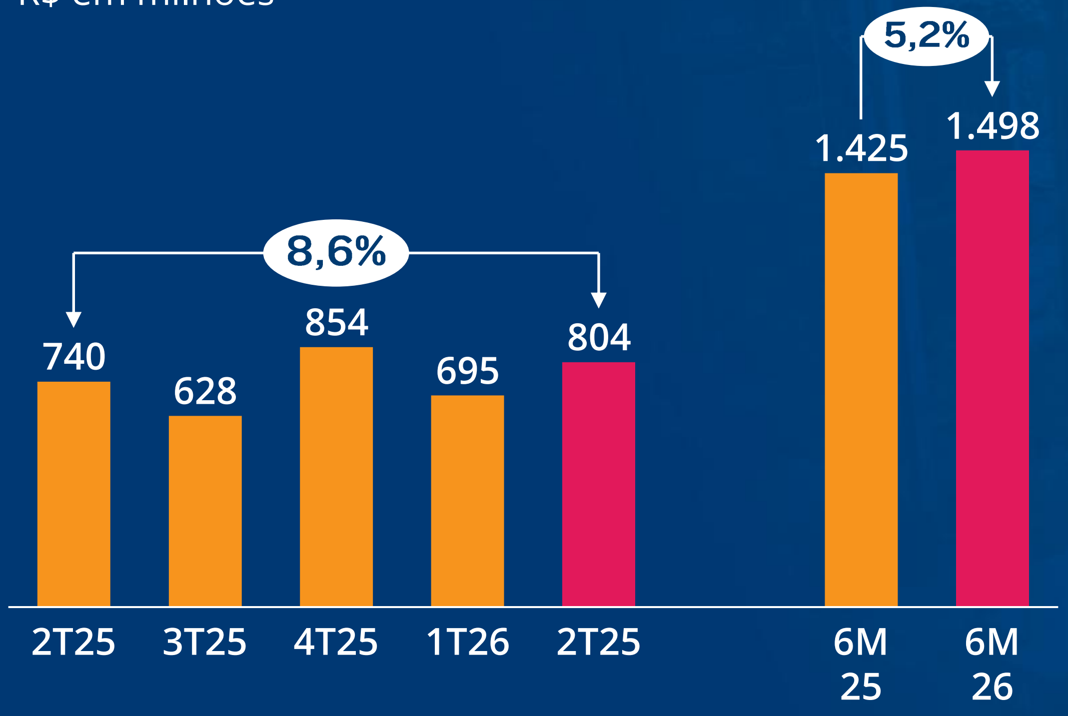
Distribuição
Solidez mantida em 55%

Ajuste Online
Otimização para eficiência

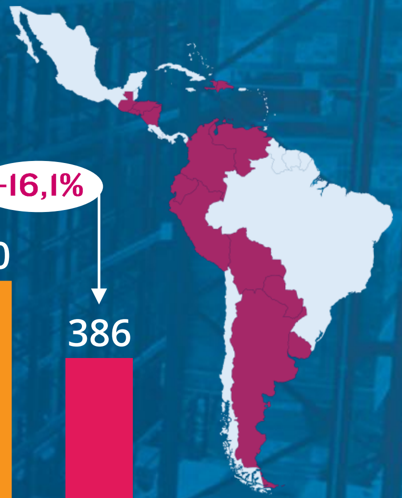
ALLIED

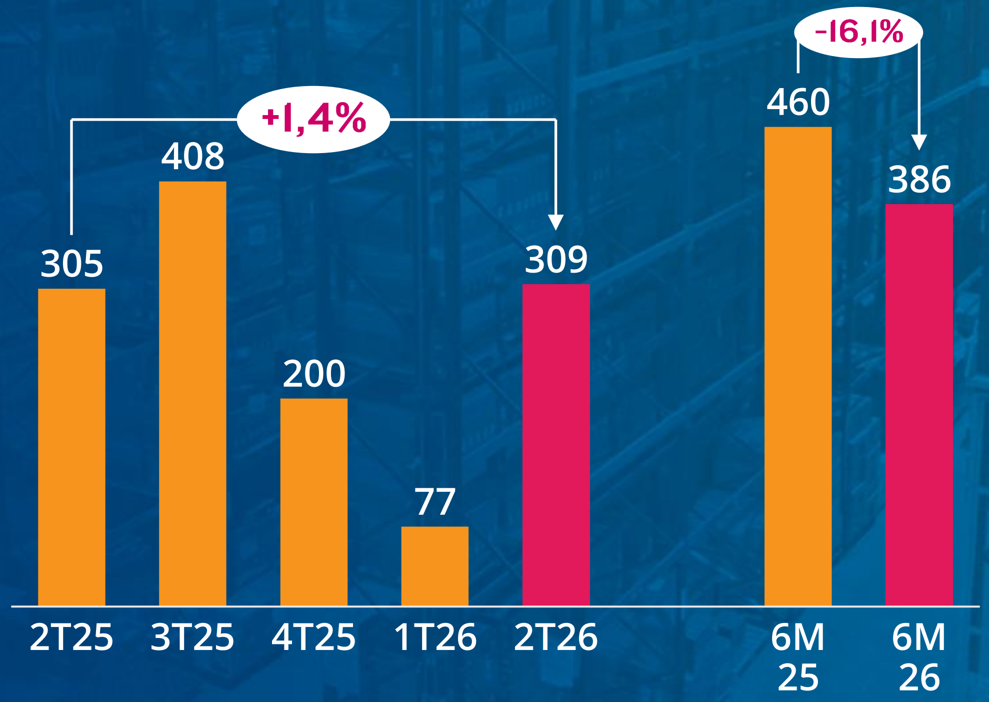
DISTRIBUIÇÃO: CRESCIMENTO DE 8,6% a/a NO BRASIL REFORÇA A RESILIÊNCIA DO CORE BUSINESS

Receita Líquida
BRASIL
R$ em milhões

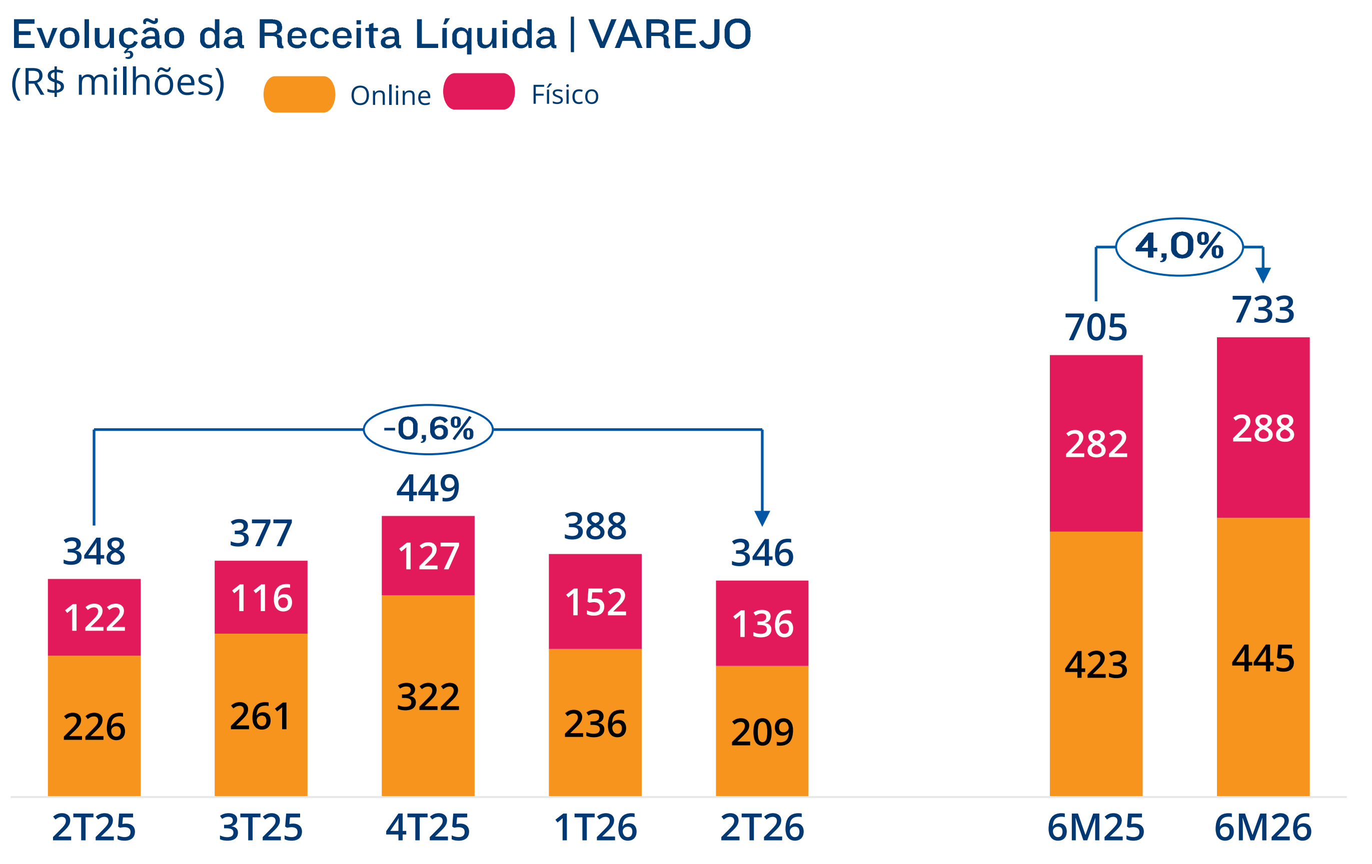


Receita Líquida
INTERNACIONAL
R$ em milhões





VAREJO FÍSICO ACELERA, ENQUANTO ONLINE PRIORIZA RENTABILIDADE



Varejo Físico

- Receita líquida +11,7% a/a, com base de lojas menor;
- SSS cresce 2 dígitos e receita por PDV em alta no trimestre;
- Boa aceitação da linha Galaxy S26.

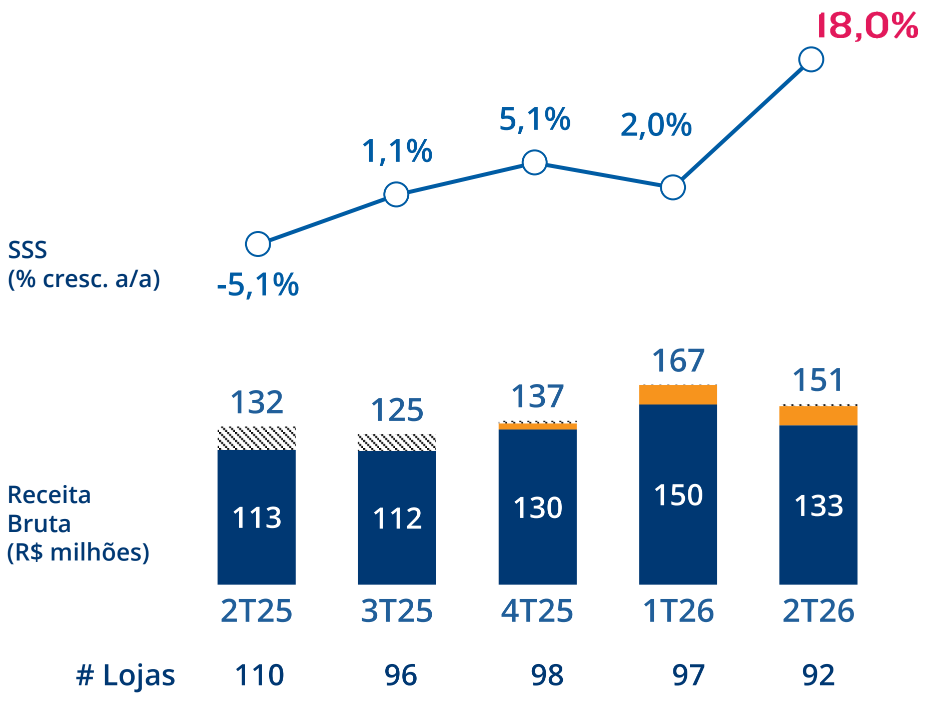
Online

- Parcerias estratégicas digitais crescem +15% 2T26 vs 2T/25 (excluindo NuBank);
- Trocafy segue com crescendo acelerado: >45% 2T26 vs 2T/25;
- Mobcom tem papel complementar à Distribuição, com foco em cauda longa e fim de linha, sem pressão de crescimento para evitar canibalização.

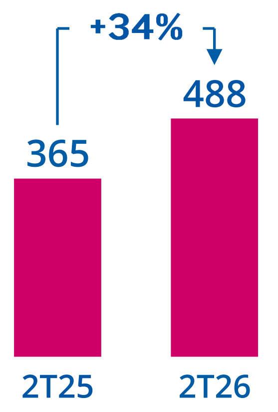
ALLIED

MENOS LOJAS, MAIOR PRODUTIVIDADE E RENTABILIDADE POR PONTO DE VENDA

Same Store Sales



Receita líquida média mensal por PDV
(R$ mil)



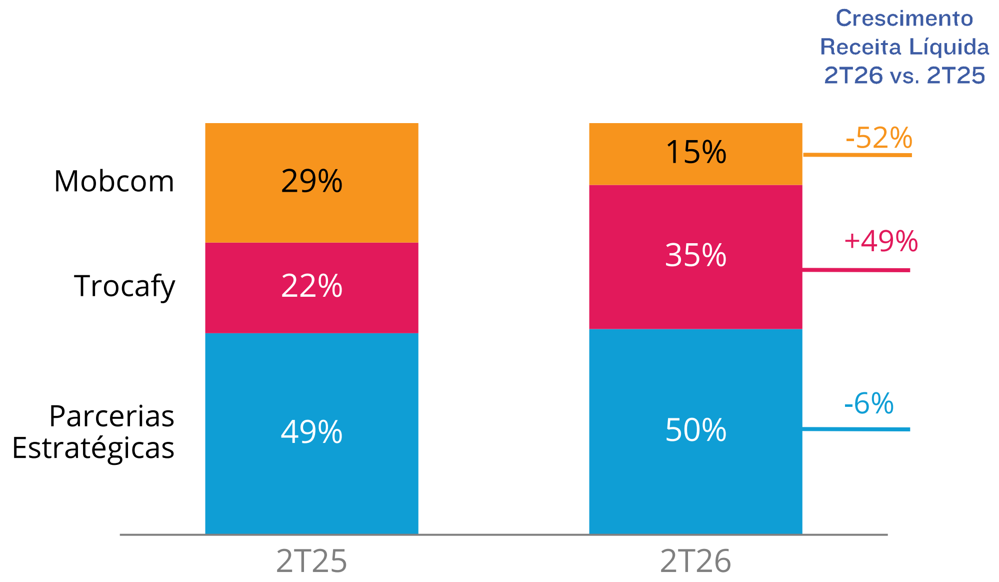
Destaques

- Malha Otimizada: troca de 12 PDV's do PR por 6 grandes lojas na grade SP;
- Forte Expansão: SSS acelera para +18,0%;
- Mais Produtividade: Receita por PDV sobe +34%;
- Maior Margem: Salto no Ticket médio (+21%) e Seguros (+30%).

ALLIED

FOCO EM RENTABILIDADE PRESERVA QUALIDADE DA RECEITA EM UM AMBIENTE MAIS COMPETITIVO

Participação dos negócios na receita líquida do Online (%)



A evolução do mix favoreceu a rentabilidade do canal, mesmo em um trimestre de menor receita

Receita
Menor contribuição da MobCom e atuação mais seletiva no marketplace.

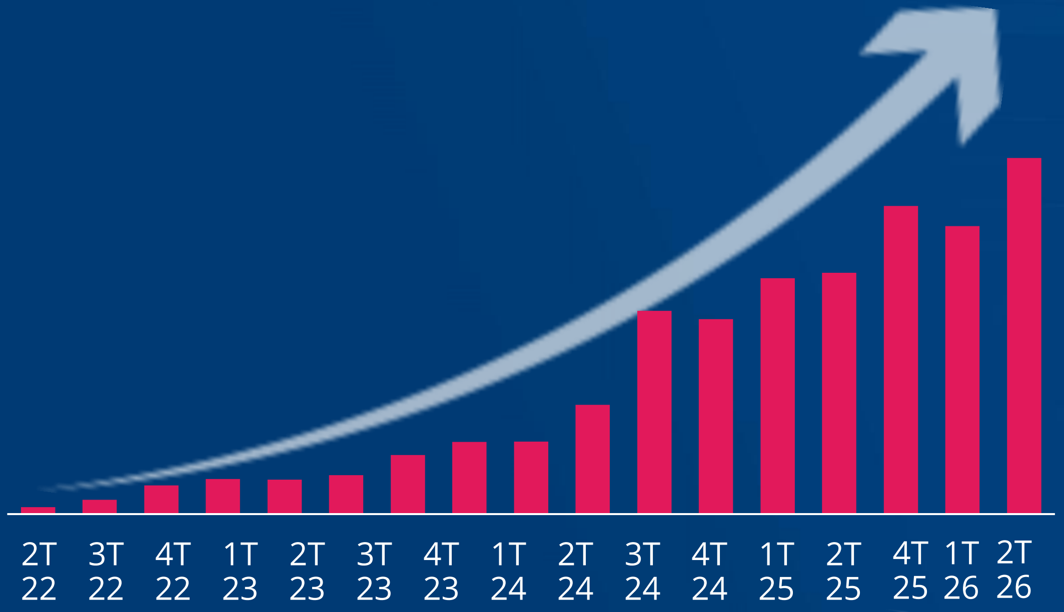
Mix
Maior participação de Trocafy, com boa rentabilidade, e avanço dos Serviços Digitais

Resultado
Expansão da rentabilidade, com EBITDA do canal crescendo 19% no período

ALLIED

TROCAFY CONSOLIDA RECONDICIONADOS COMO VETOR ESTRATÉGICO DE CRESCIMENTO

Receita líquida em forte expansão
CAGR (2T22-2T26): 167%



Plataforma completa quatro anos em um mercado ainda pouco penetrado no Brasil

Crescimento
ROB cresce mais de **45%** (2T26 vs 1T26)

Rentabilidade
Margem EBITDA **+7 p.p.** (2T26 vs 2T25)

NOVAS PARCERIAS JÁ INCORPORADAS AO PORTFOLIO DE PRODUTOS DA ALLIED VINDO TAMBÉM PARA FORTALECER O CANAL DE B2B

Targus

Plataforma completa de Go-to-Market

Estratégia de marca, comunicação, trade marketing, gestão comercial e canais de venda no Brasil.

Posiciona a Allied além da Distribuição

jamf

Soluções para o ecossistema Apple

Distribuição de soluções de gestão e segurança para ambientes Apple, incluindo MDM e implantação zero-touch.

Fortalece a oferta de soluções corporativas

STARLINK

Contrato assinado

Allied passará distribuir Starlink no portfolio

Meta

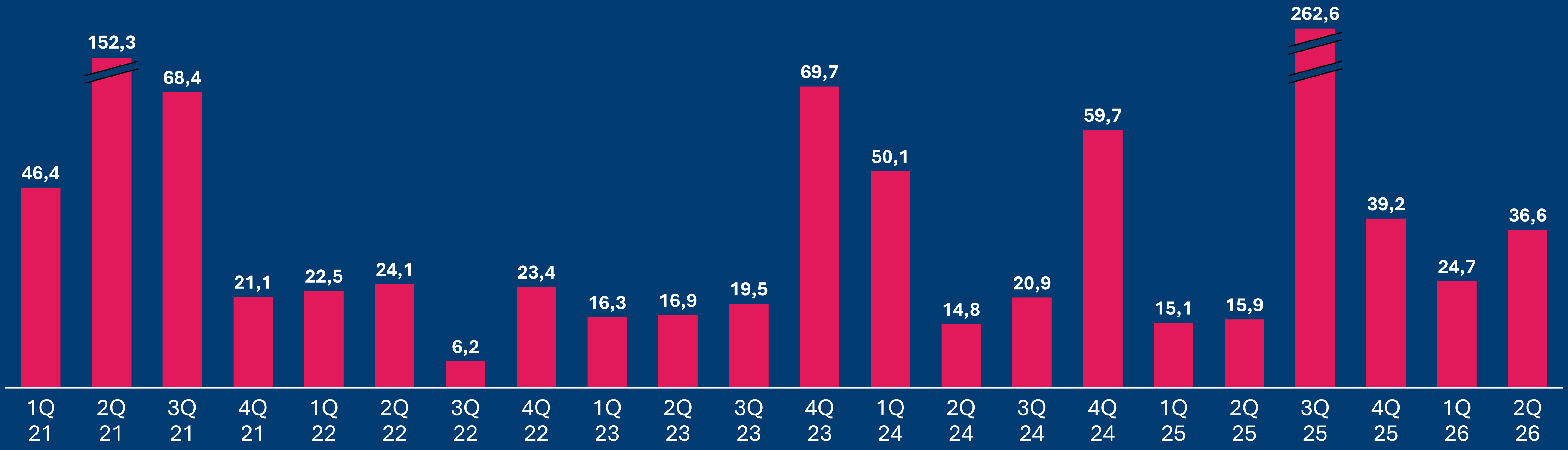
Contrato assinado

Allied passará distribuir Meta nos varejos de eletrônicos

RESILIÊNCIA OPERACIONAL COM ENTREGA DE RESULTADOS POSITIVOS EM TODOS OS TRIMESTRES

Lucro reportado em todos os trimestres desde o IPO

Lucro Líquido Contábil
(R$ milhões)



Histórico consistente de geração de resultados desde a abertura de capital

ALLIED

AGENDA

Destaques

Desempenho Operacional e Financeiro

Perguntas e Respostas

DESTAQUES FINANCEIROS DO 2T26

Receita Líquida

R$ 1,46 bi

+4,7% a/a

Maior patamar para um 2T desde 2023

EBITDA Recorrente

R$ 73,8 mi

+37,0% a/a

Expansão de 1,2 p.p. na margem para 5,1%, após maior eficiência operacional

Lucro Líquido

R$ 36,6 mi

+130,8% a/a

Mais que dobrou no trimestre, apoiado pela melhora operacional e financeira

Posição de Caixa e Alavancagem

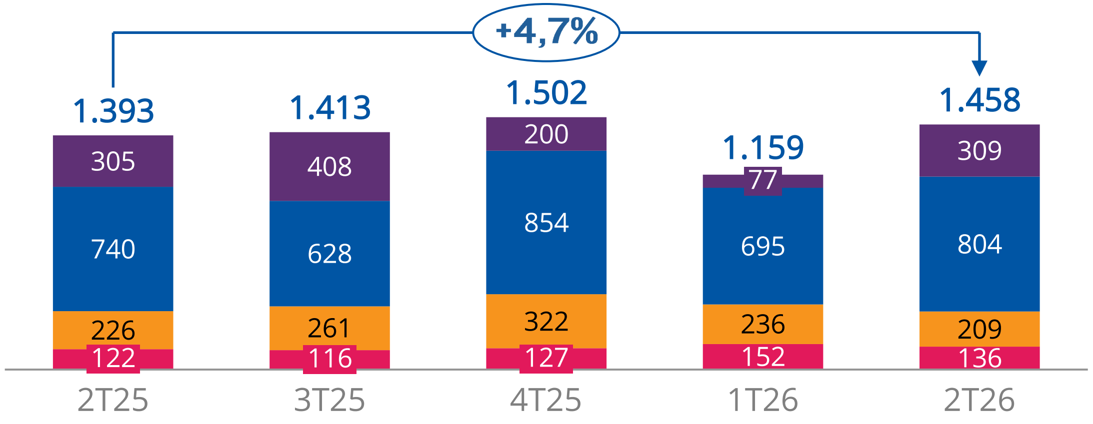
R$ 348,8 mi

FCF de R$ 123,6 milhões e dívida líquida de apenas R$ 43,5 milhões.

ALLIED

RECEITA LÍQUIDA CRESCE COM ACELERAÇÃO DO LUCRO BRUTO E GANHO DE RENTABILIDADE EM TODOS OS CANAIS

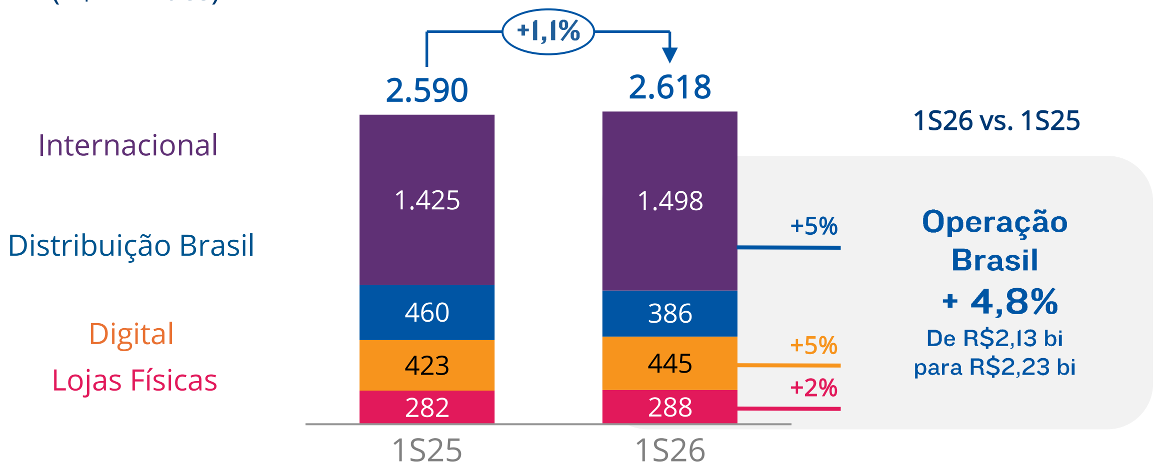
Evolução da Receita Líquida por Trimestre
(R$ milhões)



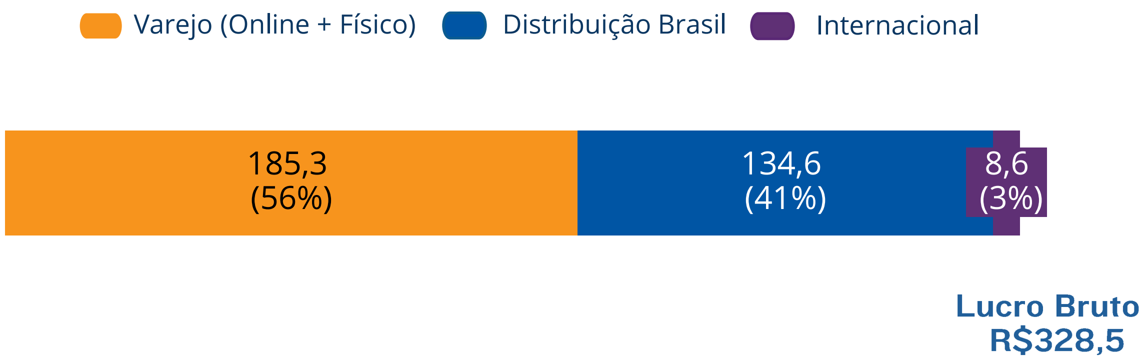
Margem Bruta (% Receita Liq.)	2T25	3T25	4T25	1T26	2T26
Internacional	2,1%	2,1%	1,9%	2,4%	2,2%
Brasil	8,1%	8,5%	8,6%	8,5%	9,4%
Distribuição Consolidado	6,4%	6,0%	7,4%	7,9%	7,4%
Varejo (Físico + Digital)	23,8%	23,5%	23,8%	25,0%	25,6%
Total	10,7%	10,7%	12,3%	13,6%	11,7%

+1,0 p.p.

Receita Líquida Brasil por Canal
(R$ milhões)



Composição do Lucro Bruto – 1S26
(R$ milhões e % do total)

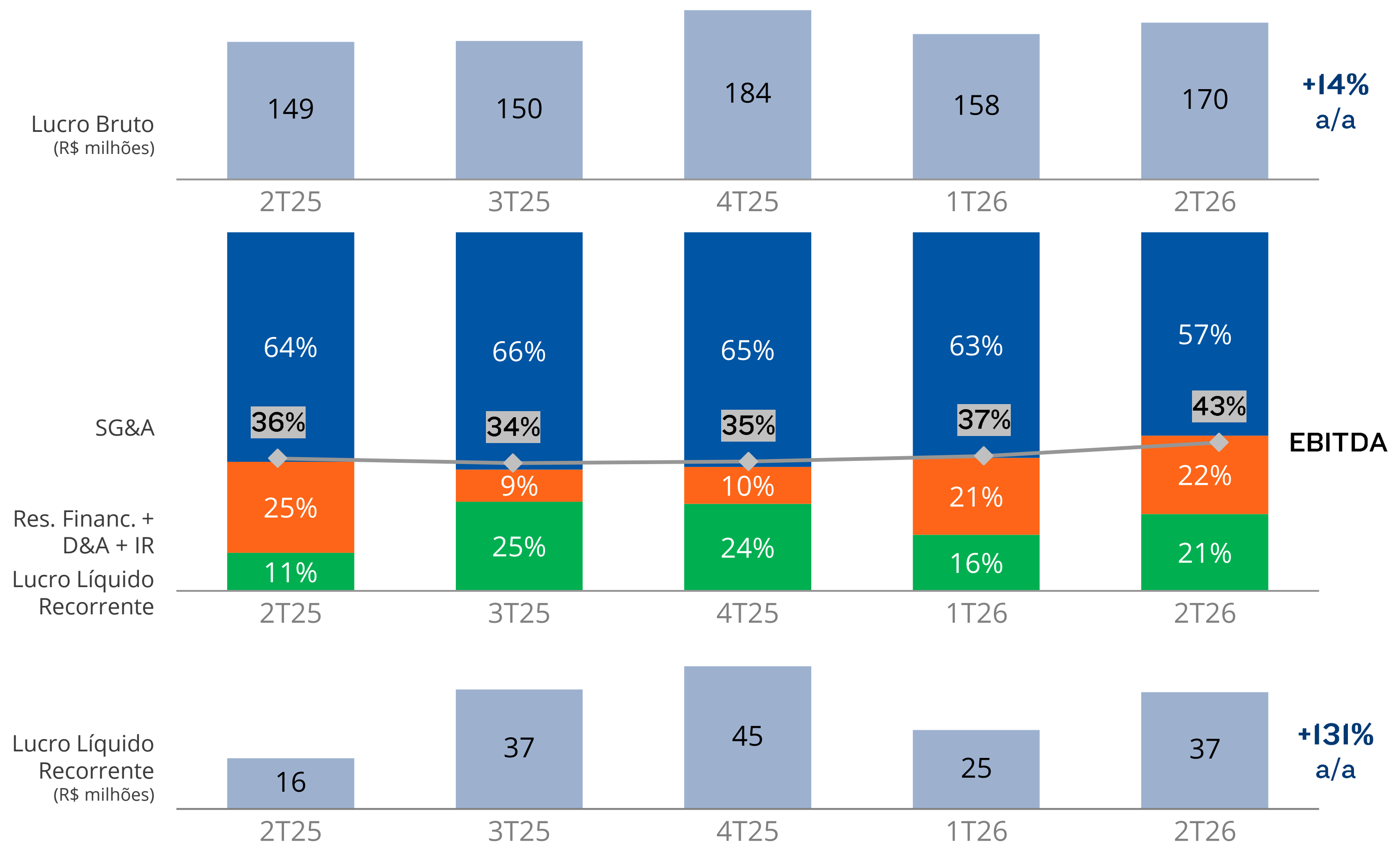


ALLIED

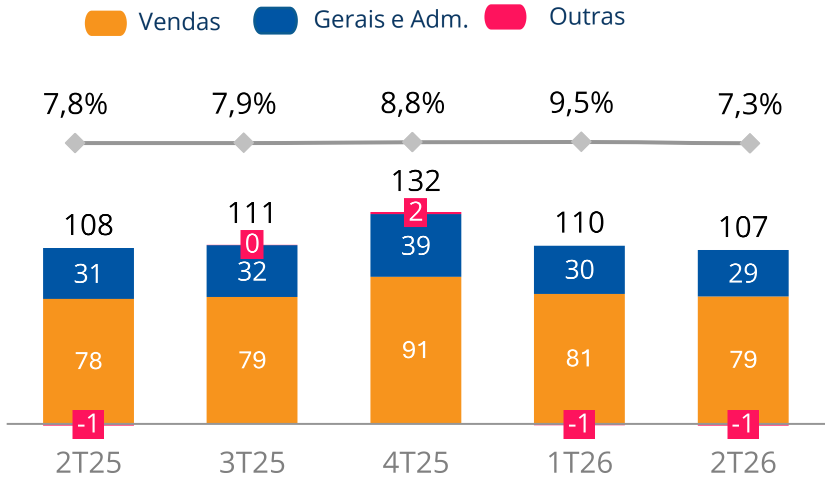
CRESCIMENTO DE RECEITA + CONTROLE DE DESPESAS OPERACIOANAIS E FINANCEIRAS MAXIMIZA RESULTADOS E AUMENTA A CONVERSÃO DE LUCRO LÍQUIDO

Cascata de margem como % do Lucro Bruto

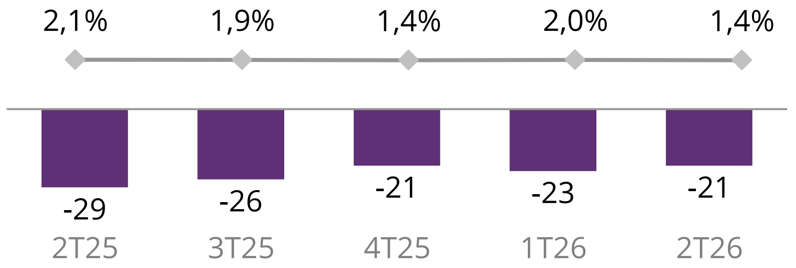
Como cada R$1 de Lucro Bruto é alocado entre SG&A, resultado financeiro e geração de lucro líquido recorrente.



Despesas Operacionais
(R$ milhões; % R.L.)



Resultado Financeiro Ajustado*
(R$ milhões; % R. L.)



*Excluindo atualização monetária de depósitos judiciais fiscais

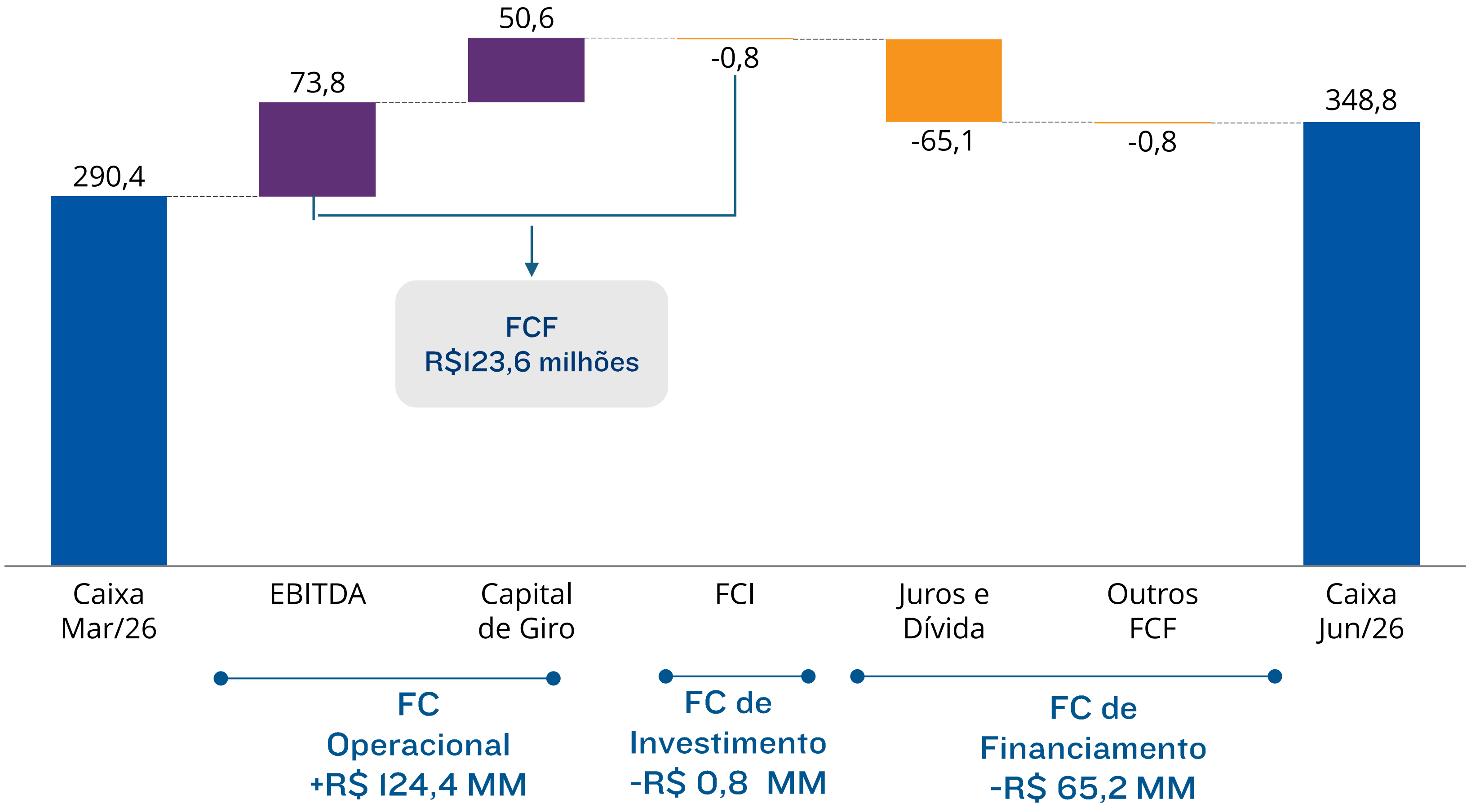
ALLIED

CAIXA TOTAL DE R$348,8 MILHÕES EM JUN/26

Geração de Caixa Operacional de R$124,4 milhões no 2T26

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

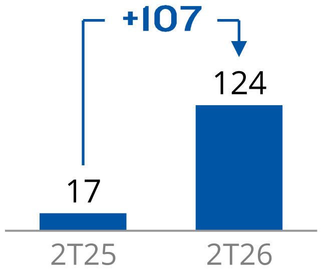
Fluxo de caixa 2T26
(R$ milhões)



Destaques 2T26

- **Geração de Caixa Operacional de R$124,4 milhões** no 2T26, versus R$17,2 milhões no 2T25, com destaque para a gestão eficiente do capital de giro.
- **Fluxo de Caixa Livre de R$123,6 milhões** após investimentos.

Fluxo de Caixa Operacional
(R$ milhões)



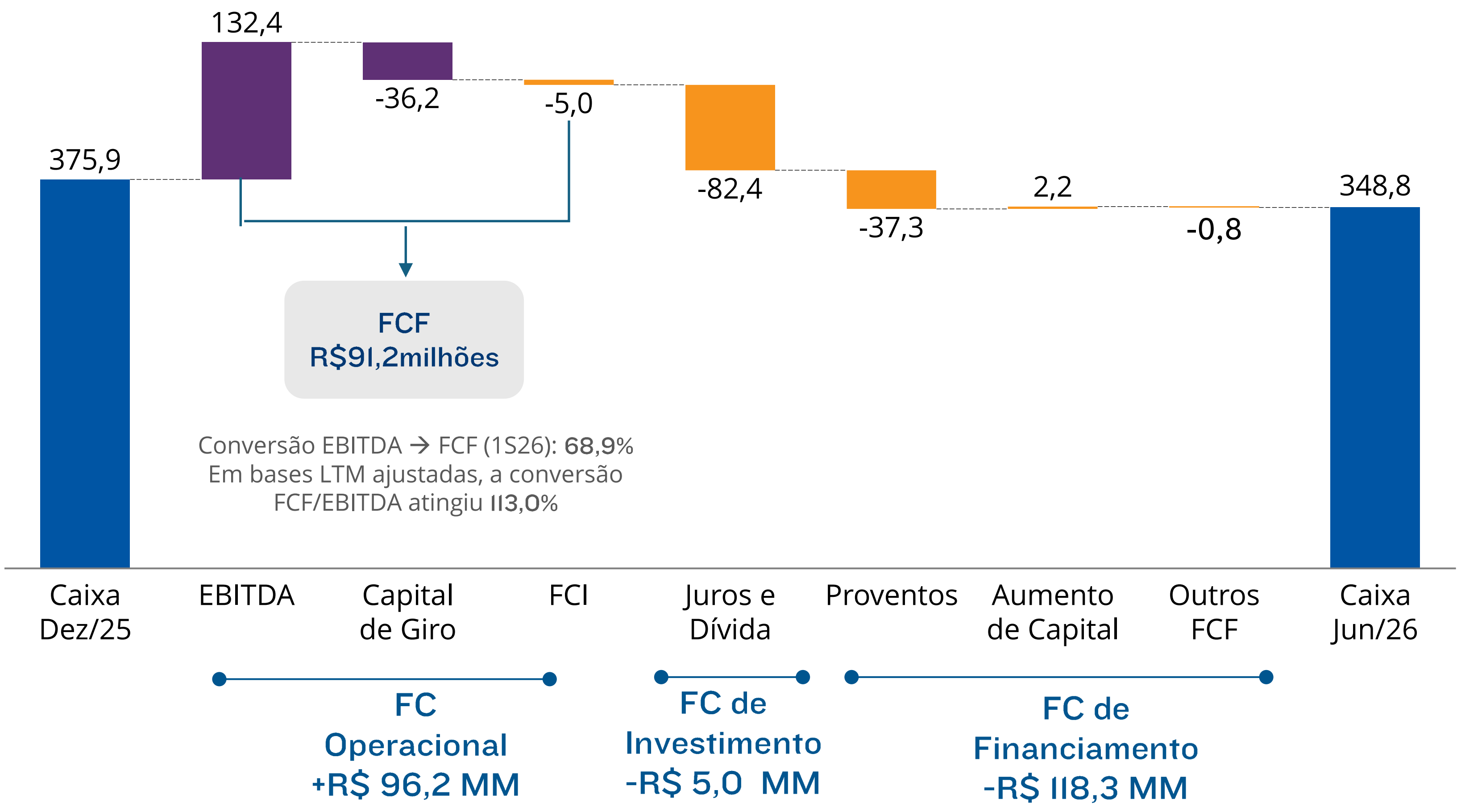
ALLIED

CAIXA TOTAL DE R$348,8 MILHÕES EM JUN/26

Geração de Caixa Operacional de R$96,2 milhões no semestre

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

Fluxo de caixa 6M26
(R$ milhões)



Destaques 6M26

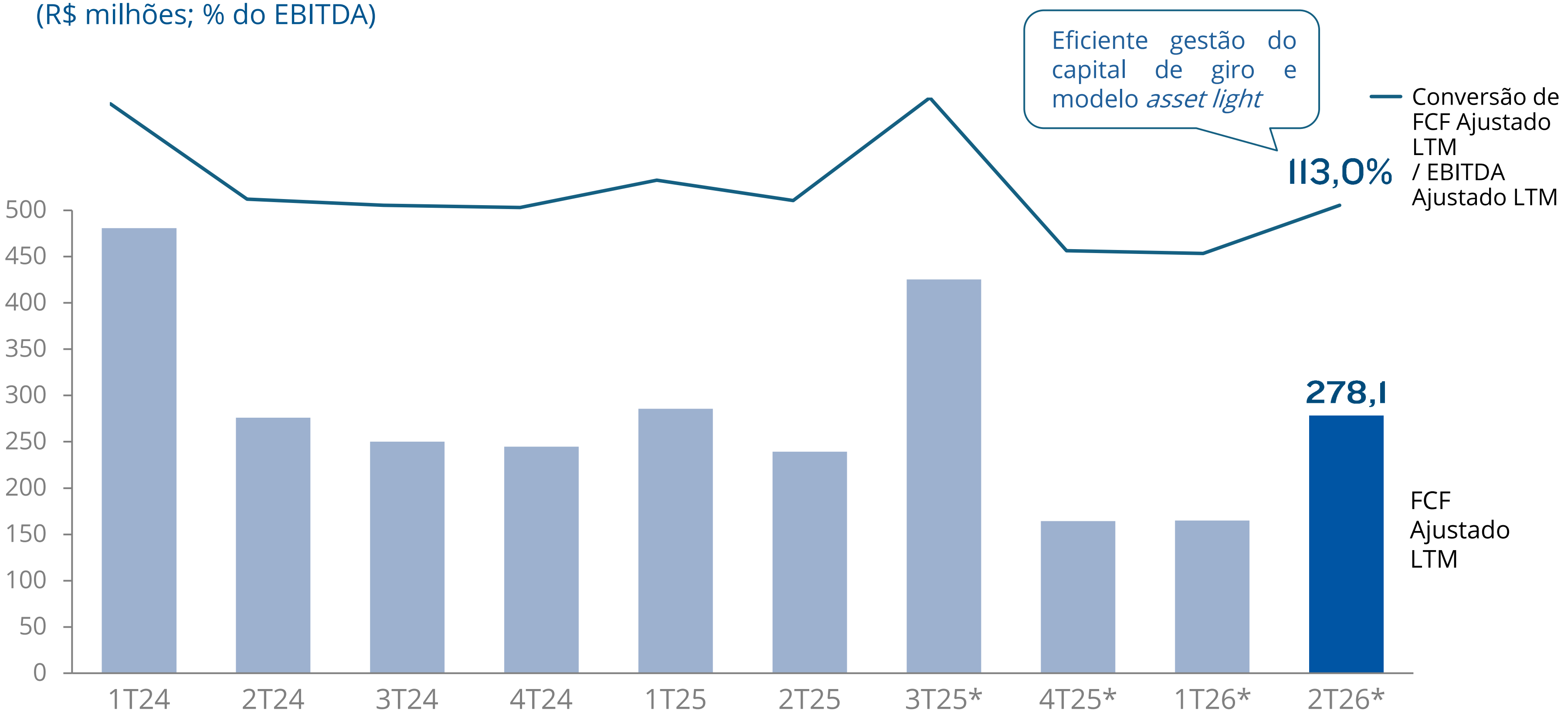
- Geração de caixa operacional de R$96,2 milhões no 1S26, influenciado por capital de giro e sazonalidade
- Fluxo de Caixa Livre de R$91,2 milhões após investimentos.
- Fluxo de financiamento cumpre os contratos de dívidas estruturadas com pagamento de R$118,3 milhões, contemplando juros, amortização de dívida e proventos. *(Inclui R$40 milhões de JCP declarados em Nov/26)*

ALLIED

PLATAFORMA RENTÁVEL COM CONVERSÃO CONSISTENTE DE CAIXA

FCF Ajustado[1] LTM e Conversão do EBITDA em FCF

(R$ milhões; % do EBITDA)



FCF Ajustado[1] LTM 2T26
R$278,1 mi

EBITDA Ajustado LTM 2T26
R$247,0 mi

FCF Ajustado LTM/ EBITDA Ajustado LTM
113,0%

FCF Yield[2]
55,2%

[1] Exclui créditos tributários e outros efeitos não recorrentes.
[2] FCF Yield = Fluxo de Caixa Livre ajustado LTM 2T26 / Enterprise Value, com valor de mercado em 30/06/2026 e dívida líquida em jun/26.

ALAVANCAGEM MÍNIMA COM DÍVIDA ALONGADA

Estrutura conservadora: dívida líquida baixa, cronograma majoritariamente longo e custo da dívida em queda

0,2x
Dívida Líquida / EBITDA

R$348,8 mi
Liquidez Contábil
Caixa e Aplicações

R$845 mi
Liquidez Ajustada
Incluindo recebíveis de cartão

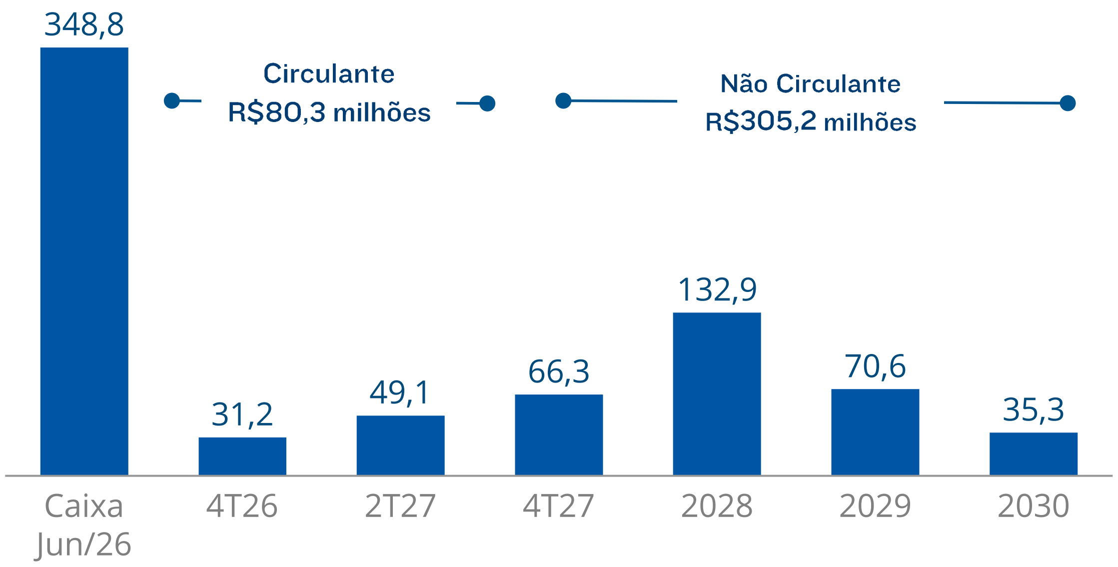
R$43,5 mi
Dívida líquida

79%
Dívida no longo prazo

Selic +2,25% a.a.
Custo da dívida
vs. Selic +2,40% no 2T25

Cronograma de amortização das dívidas bancárias

(R$ milhões)

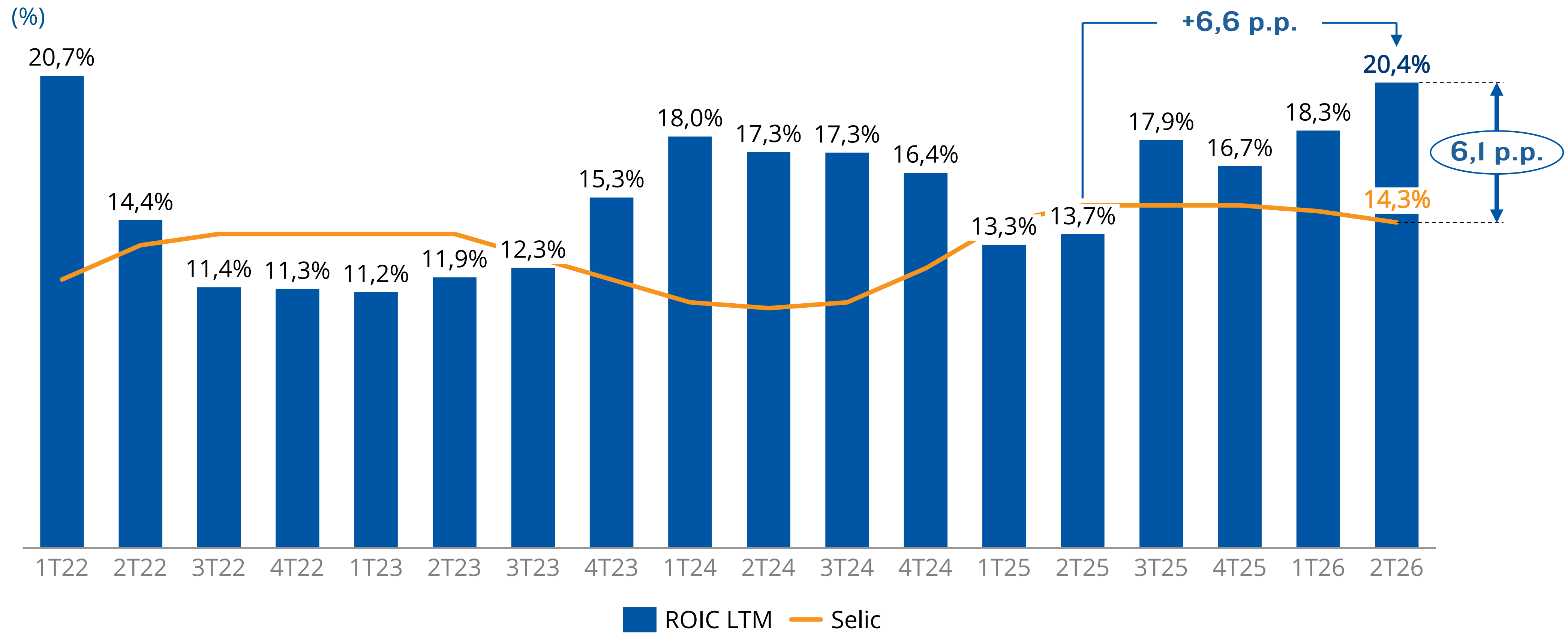


R$ MILHÕES	2T26	4T25	Δ%	1T26	Δ%
Dívida bruta bancária	385,5	416,5	-7,4%	425,2	-9,3%
Dívida fiscais - PERT	6,7	7,5	-10,2%	7,0	-4,7%
Dívida Bruta	**392,3**	**423,9**	**-7,5%**	**432,2**	**-9,2%**
(-) Caixa/equivalentes e aplicações financeiras	-348,8	- 375,9	-7,2%	-290,4	20,1%
(=) Dívida Líquida	**43,5**	**48,1**	**-9,6%**	**141,8**	**-69,3%**
EBITDA Recorrente LTM	247,0	218,9	12,8%	227,0	8,8%
Dívida Líquida / EBITDA	**0,2x**	**0,2x**	**0,0x**	**0,6x**	**-0,4x**

ALLIED

ROIC ATINGE 20,4% NO 2T26, MAIOR NÍVEL DESDE O 1T22, E AMPLIA SPREAD SOBRE A SELIC PARA 6,1 p.p.

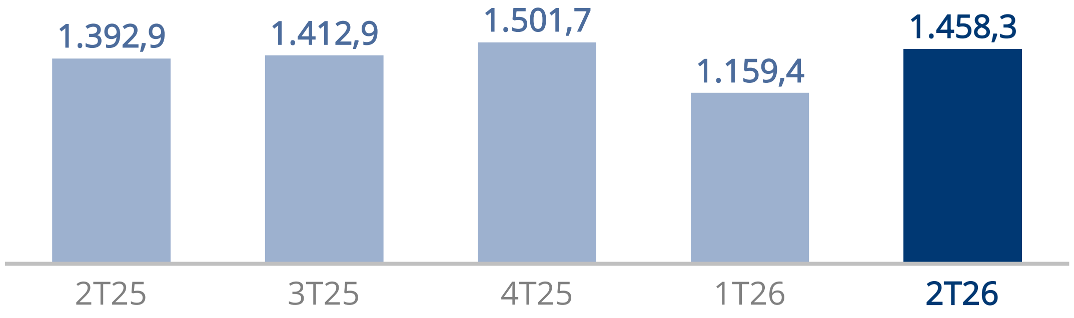
Evolução ROIC[1] vs. Selic



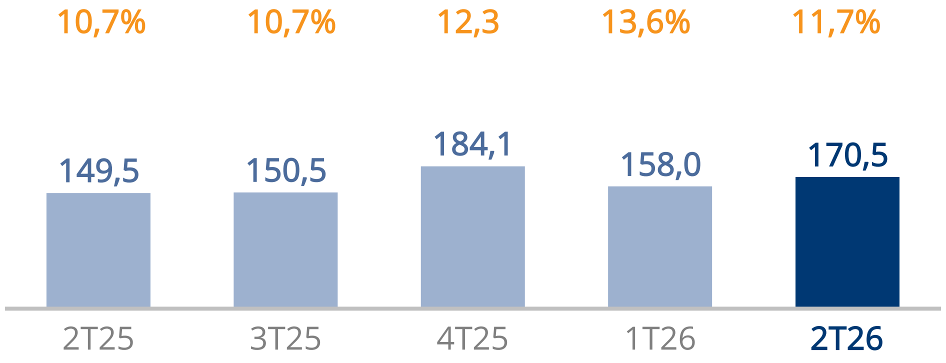
[1] ROIC = NOPAT ajustado LTM / Capital Empregado. Capital Empregado = Dívida Líquida + Patrimônio Líquido – Ágio.
O cálculo exclui os efeitos de créditos tributários e outros itens não recorrentes.

ENCERRAMENTO DO 2T26: EVOLUÇÃO DOS INDICADORES FINANCEIROS, EXPANSÃO DE MARGENS E LUCRO LÍQUIDO DE R$36,6 MILHÕES

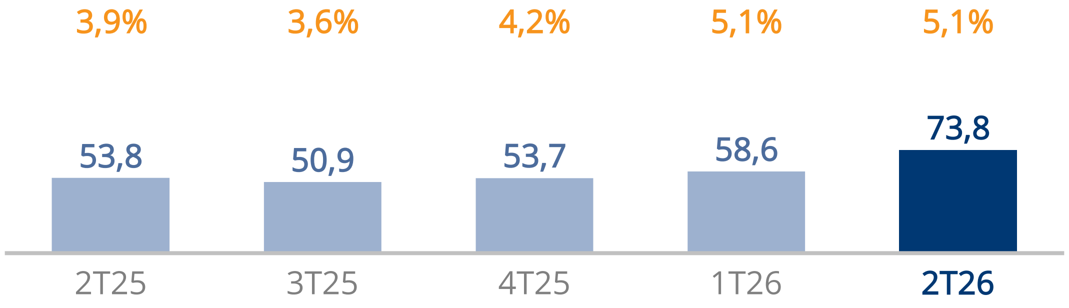
Receita Líquida
(R$ milhões)



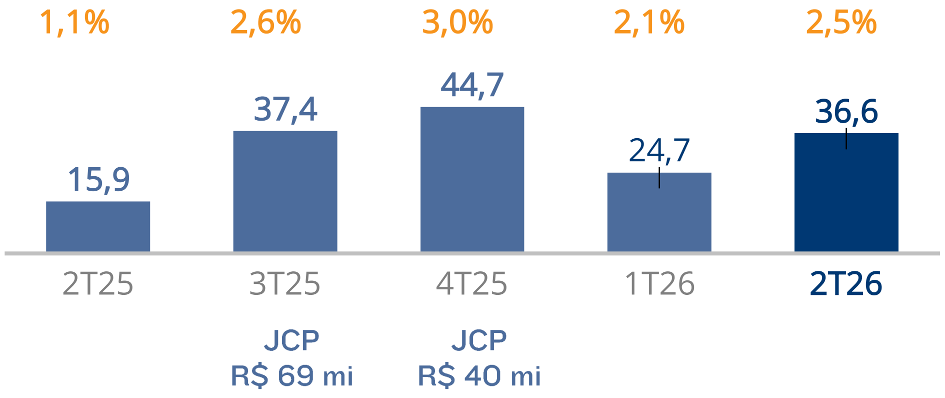
Lucro Bruto
(R$ milhões e % Receita Líquida)



EBITDA Recorrente
(R$ milhões e % Receita Líquida)



Lucro Líquido Recorrente
(R$ milhões e % Receita Líquida)



ALLIED

AGENDA

- Destaques
- Desempenho Operacional e Financeiro
- Perguntas e Respostas

Relações com Investidores

ri@alliedbrasil.com.br
ri.alliedbrasil.com.br

/@alliedbrasil /alliedbrasil www.alliedbrasil.com.br

ALLIED

Earnings Conference Call

2Q26

Disclaimer

The statements contained in this presentation that are related to business prospects and projections about operating and financial performance are based on the Company's management expectations for future results.

ALLIED

These expectations are subject to uncertainties, therefore, they may or may not occur especially when considering the effects of the domestic economy, the challenges faced by the sector, among other risk factors that could substantially influence our actual results.

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

AGENDA

- Highlights
- Operating and Financial Highlights
- Question & Answers

ALLIED SEIZED MARKET OPPORTUNITIES TO MAXIMIZE THE RESULTS IN 2Q26, WITH A MORE PROFITABLE PRODUCT MIX, COMMERCIAL DISCIPLINE AND OPERATIONAL EFFICIENCY

REVENUE MOMENTUM

- ✓ Brazil Distribution **+8.6%**
- ✓ Physical Retail **+11.7%**
- ✓ Recovery of International Operations

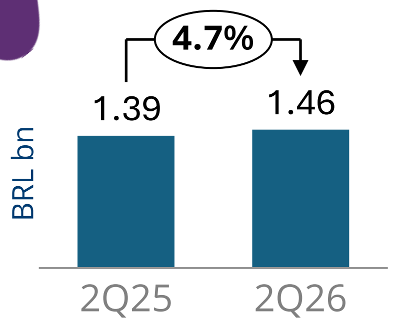
OPERATIONAL EFFICIENCY

- ✓ Gross margin expansion
- ✓ Control of Operating Expenses

ALLIED

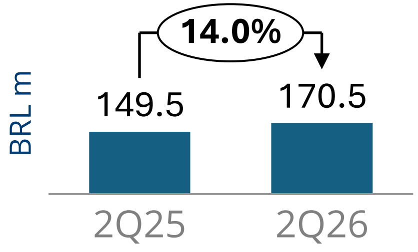
PROFITABLE GROWTH, STRONG CASH GENERATION AND MINIMAL FINANCIAL LEVERAGE

Net Revenue



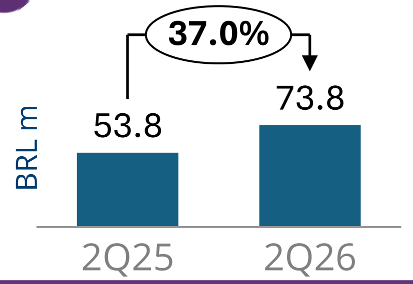
Gross Profit

Gross Margin of 11.7% (+1.0 p.p.)

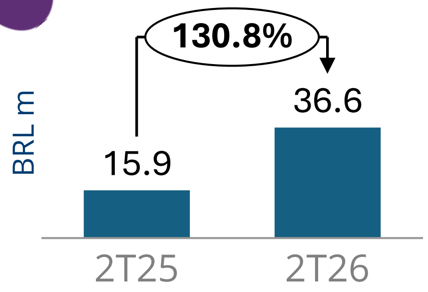


EBITDA

EBITDA Margin of 5.1% (+1.2 p.p.)



Net Income



Free Cash Flow

R$ 123.6 mi

Strong free cash flow generation in the quarter

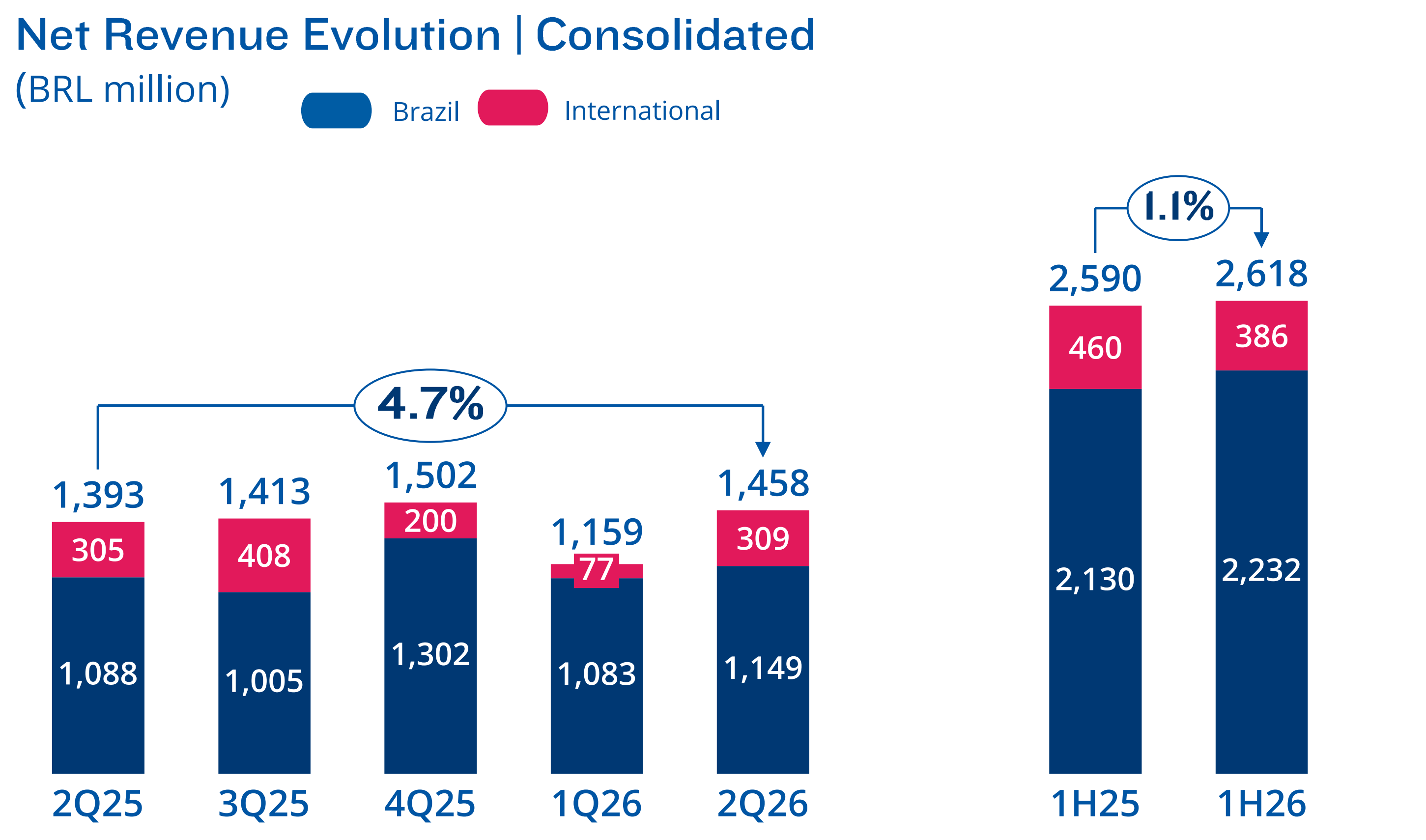
Cash Position

R$ 348.8 mi

Combined with a leverage of **0.2x Net Debt/EBITDA LTM.**

ALLIED

HIGHEST REVENUE FOR A SECOND QUARTER SINCE THE PANDEMIC, DRIVEN BY THE DOMESTIC MARKET



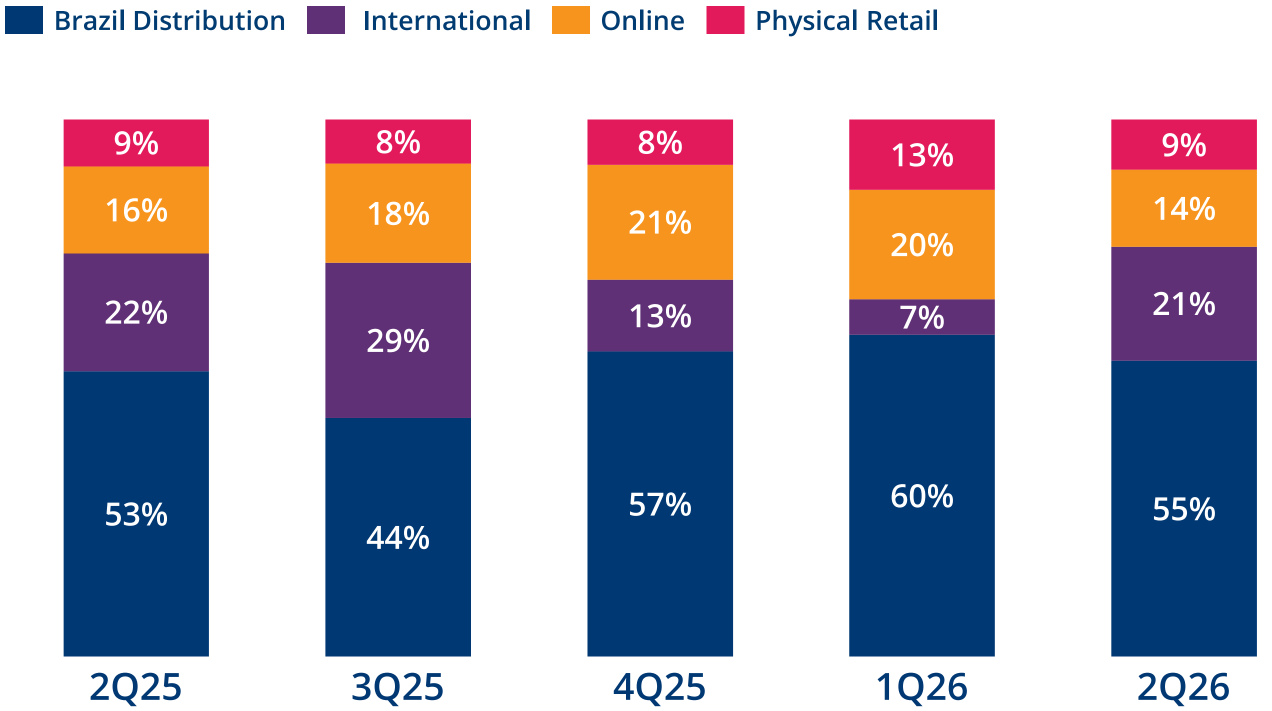
International
Growth recovery after 1Q26. In USD the effective growth was +13%

Brazil
Highlight in Distribution, Physical Retail and Strategic Digital Partnerships

REVENUE GREW SUPPORTED BY HIGHER VALUE-ADDED AND MORE PROFITABLE OPERATIONS

Evolution of the Channel Mix

(% Net Revenue)



International
Significant recovery to 21% after 1Q26

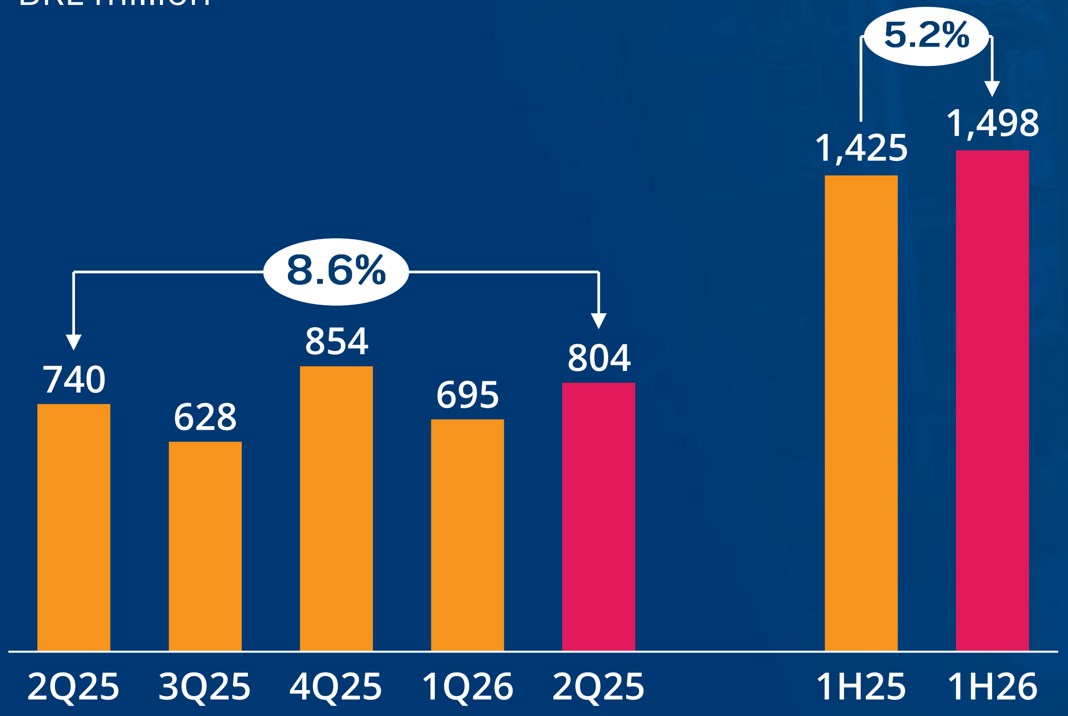
Distribution
Stability maintained at 55%

Online Channel Optimization
Optimization for more efficiency

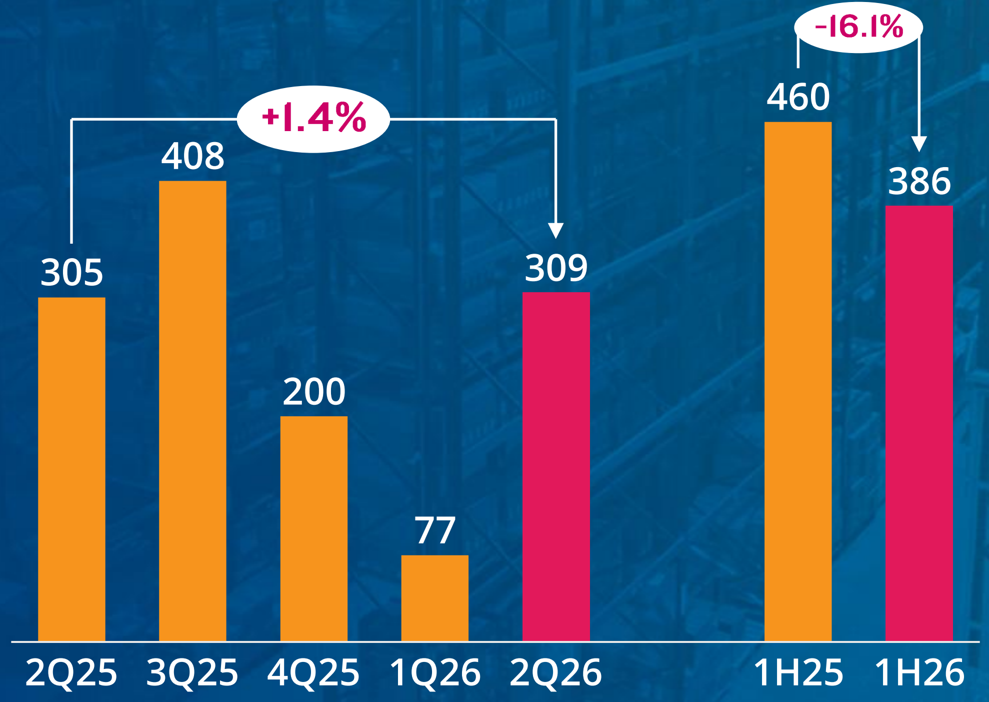
ALLIED

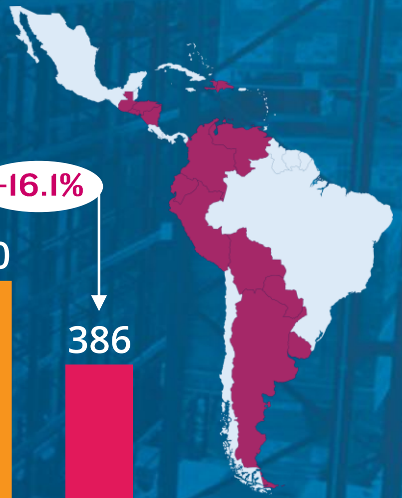
DISTRIBUTION: 8.6% YoY GROWTH IN BRAZIL REINFORCES THE RESILIENCE OF THE CORE BUSINESS

Net Revenue
BRAZIL
BRL million

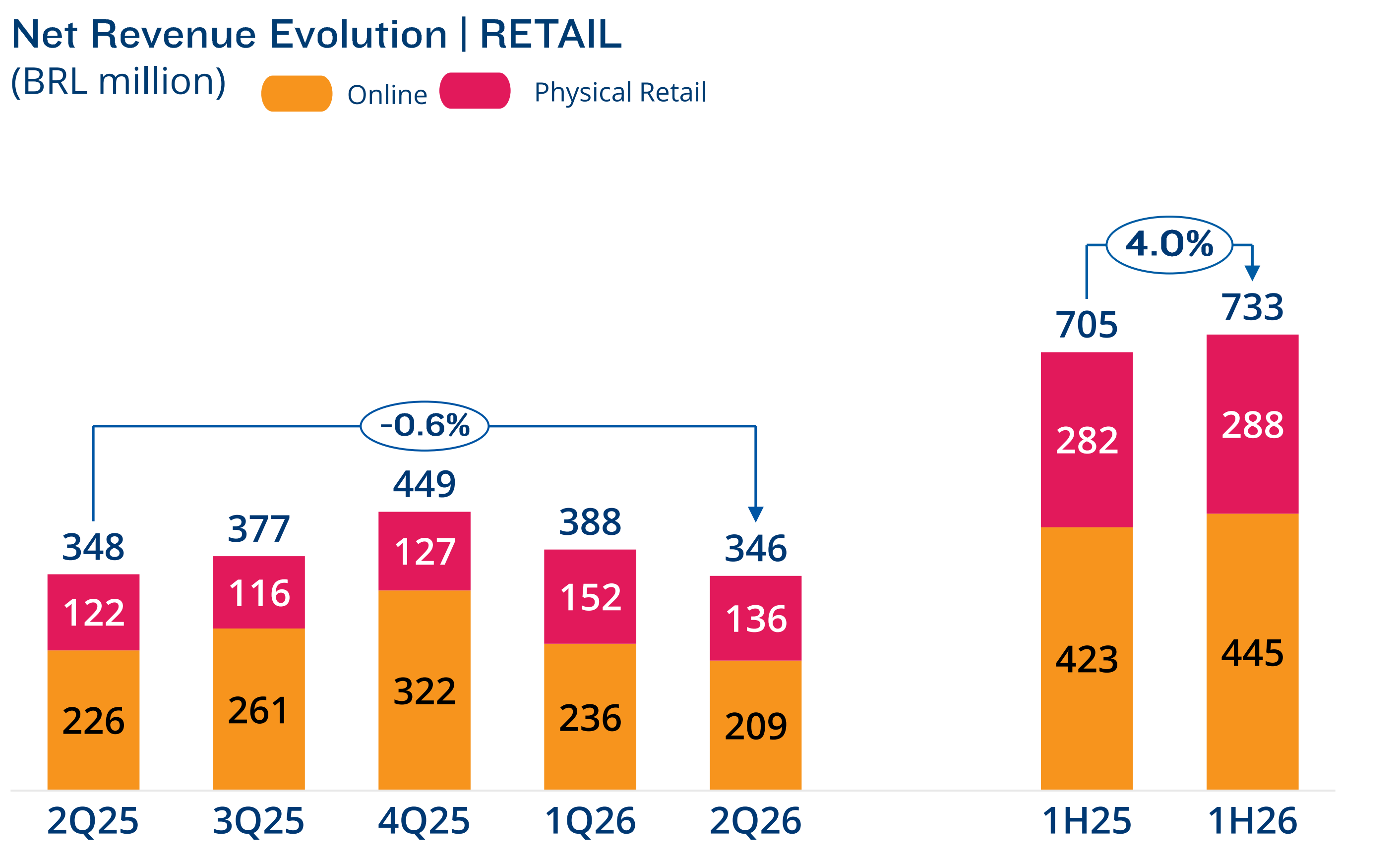


Net Revenue
INTERNATIONAL
BRL million





PHYSICAL RETAIL ACCELERATES, WHILE ONLINE PRIORITIZES PROFITABILITY



Physical Retail

- Net revenue +11.7% a/a, with a smaller store base;
- SSS grew in double digits, and revenue per POS increased in the quarter;
- Strong market acceptance of the Galaxy S26 line

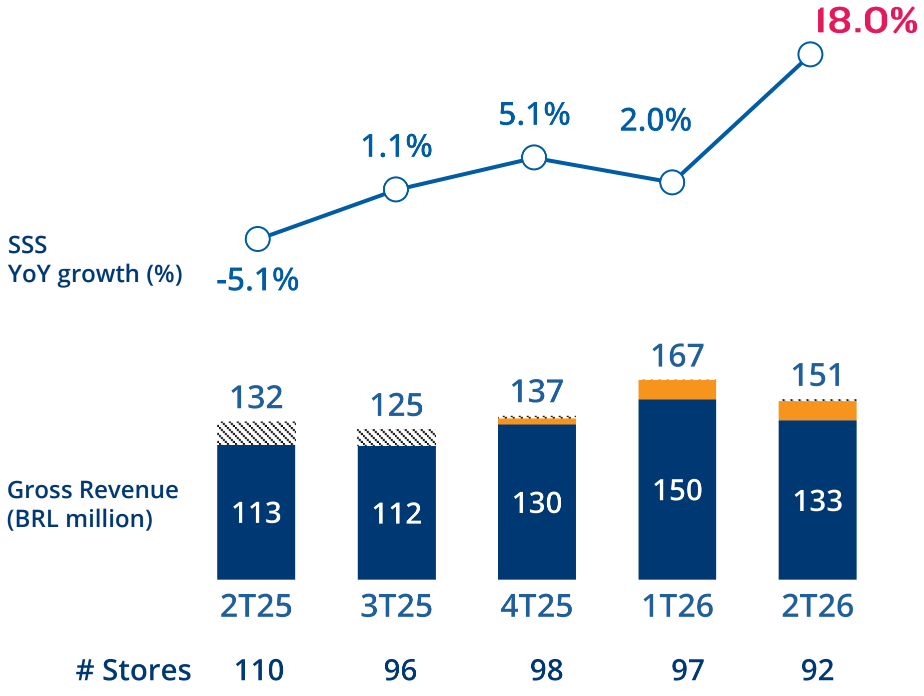
Online

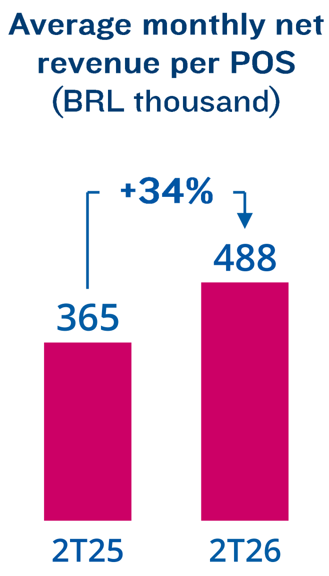
- Digital strategic partnerships grew +15% in 2Q26 vs. 2Q25 (excluding NuBank);
- Trocafy continues to grow at a fast pace: >45% 2Q26 vs 2Q25;
- Mobcom plays a complementary role to Distribution, focusing on long tail and end-of-line products, with no growth pressure to avoid cannibalization.

ALLIED

FEWER STORES, HIGHER PRODUCTIVITY AND GREATER PROFITABILITY PER POINT OF SALE

Same Store Sales





Highlights

- Optimized store network: replacement of 12 POS in PR with 6 large stores in SP;
- Strong expansion: SSS accelerates to +18.0%;
- Higher productivity: Revenue per POS rises +34%;
- Higher Margin: Jump in average ticket (+21%) and insurance (+30%).

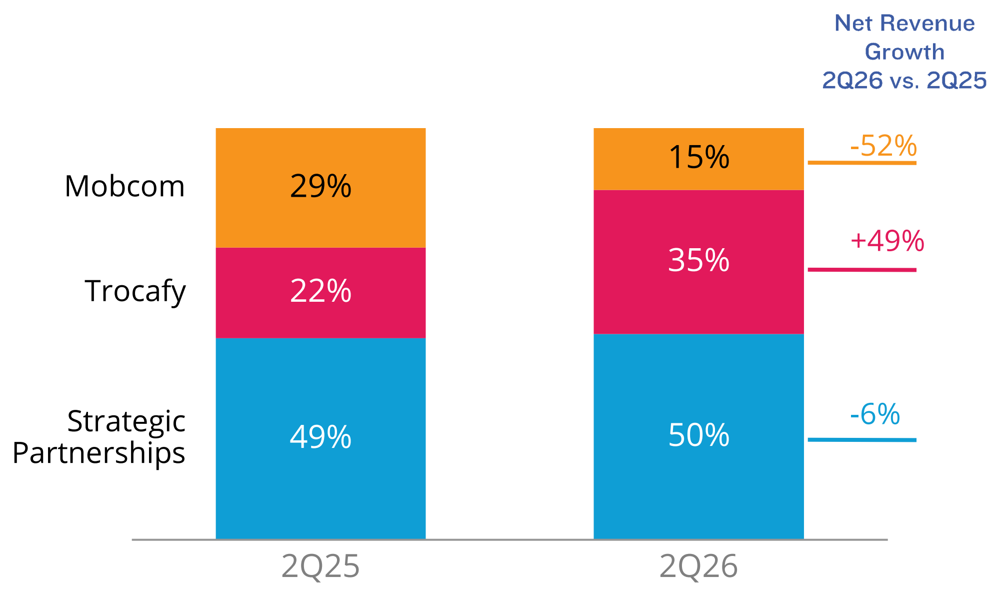
92 STORES

SP	64	RJ	15
MG	12	MS	1

ALLIED

FOCUS ON PROFITABILITY PRESERVES REVENUE QUALITY IN A MORE COMPETITIVE ENVIRONMENT

Business Share in Online Net Revenue (%)



The evolution of the mix improved channel profitability, even in a quarter with lower revenue

Revenue
Lower contribution from MobCom and a more selective approach in the marketplace

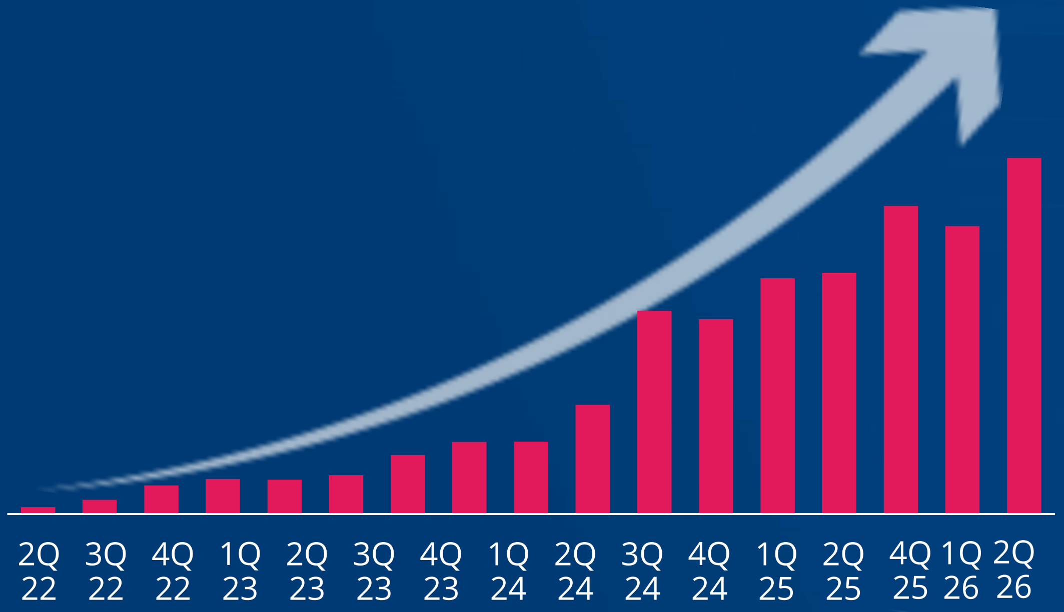
Mix
Greater contribution from Trocafy, with solid profitability, and growth in Digital Services

Results
Profitability expansion, with channel EBITDA growing 19% over the period

ALLIED

TROCAFY CONSOLIDATES REFURBISHED PRODUCTS AS A STRATEGIC GROWTH DRIVER

Net Revenue in Strong Expansion
CAGR (2Q22-2Q26): 167%



The platform completes four years in a still underpenetrated market in Brazil

Growth
Gross revenue growth of over **45%** (2Q26 vs 1Q26)

Profitability
EBITDA margin expansion of **+7 p.p.** (2Q26 vs 2Q25)

ALLIED

NEW PARTNERSHIPS ALREADY INCORPORATED INTO ALLIED'S PRODUCT PORTFOLIO, ALSO STRENGTHENING THE B2B CHANNEL

Targus

Complete Go-to-Market Platform

Brand strategy, communication, trade marketing, commercial management, and sales channels in Brazil.

Positions Allied beyond Distribution

jamf

Solutions for the Apple ecosystem

Distribution of management and security solutions for Apple environments, including MDM and zero-touch deployment.

Strengthens the corporate solutions offering

STARLINK

Signed Contract

Allied will distribute Starlink in its portfolio

Meta

Signed Contract

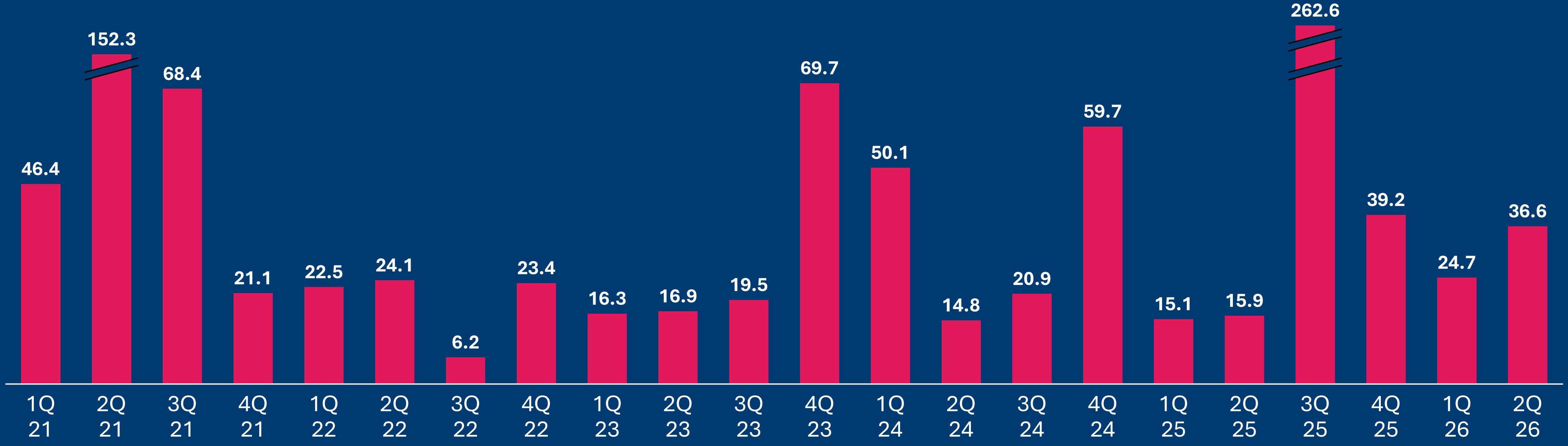
Allied will distribute Meta products in electronics retail

ALLIED

OPERATIONAL RESILIENCE WITH POSITIVE RESULTS DELIVERED IN EVERY QUARTER

Reported profit in every quarter since the IPO

Reported Net Income
(BRL million)



Consistent track record of earnings generation since the IPO

ALLIED

AGENDA

- Highlights
- Operational and Financial Performance
- Questions and Answers

2Q26 FINANCIAL HIGHLIGHTS

Net Revenue

R$ 1.46 bi

+4.7% y/y

Highest second-quarter net revenue since 2023

Recurring EBITDA

R$ 73.8 mi

+37.0% y/y

1.2 p.p. margin expansion to 5.1%, reflecting higher operational efficiency

Net Income

R$ 36.6 mi

+130.8% y/y

More than doubled in the quarter, supported by improved operational and financial performance

Cash and Leverage

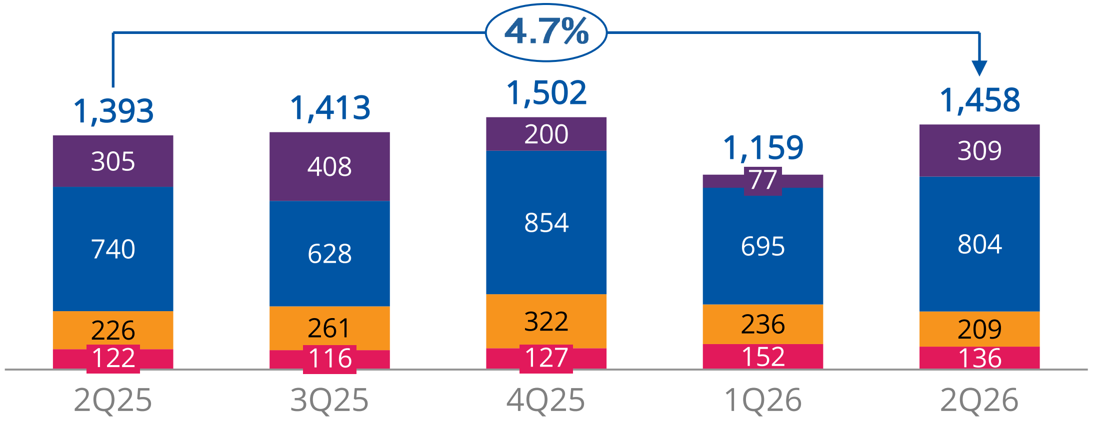
R$ 348.8 mi

FCF of R$123.6 million and net debt of R$43.5 million

ALLIED

NET REVENUE GROWS WITH ACCELERATED GROSS PROFIT AND IMPROVED PROFITABILITY ACROSS ALL CHANNELS

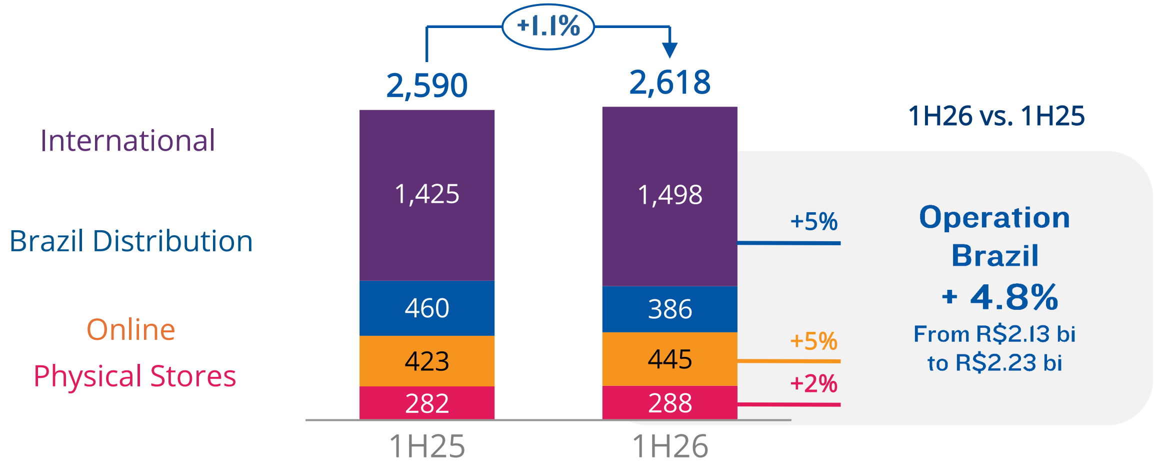
Net Revenue Evolution by Quarter
(BRL million)



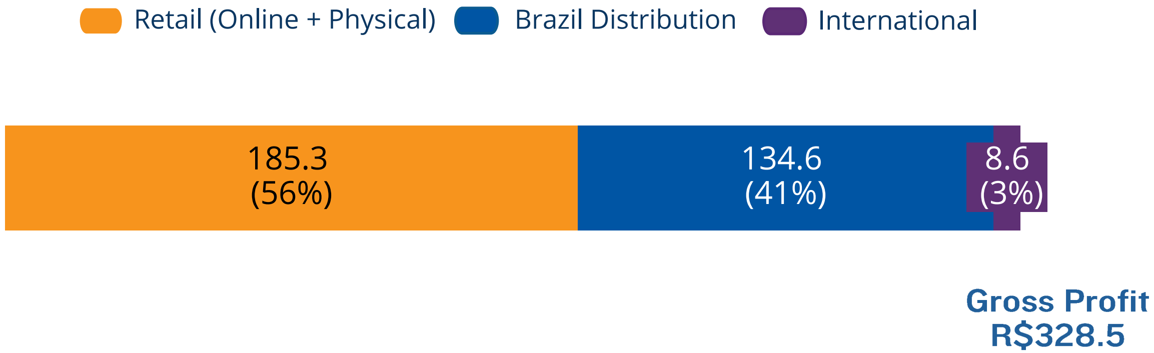
Gross Margin (% Net Revenue)	2Q25	3Q25	4Q25	1Q26	2Q26
International	2.1%	2.1%	1.9%	2.4%	2.2%
Brazil	8.1%	8.5%	8.6%	8.5%	9.4%
Consolidated Distribution	6.4%	6.0%	7.4%	7.9%	7.4%
Retail (Physical + Online)	23.8%	23.5%	23.8%	25.0%	25.6%
Total	10.7%	10.7%	12.3%	13.6%	11.7%

+1.0 p.p.

Net Revenue in Brazil by Channel
(BRL million)



Gross Profit Composition – 1H26
(BRL million and % of total gross profit)

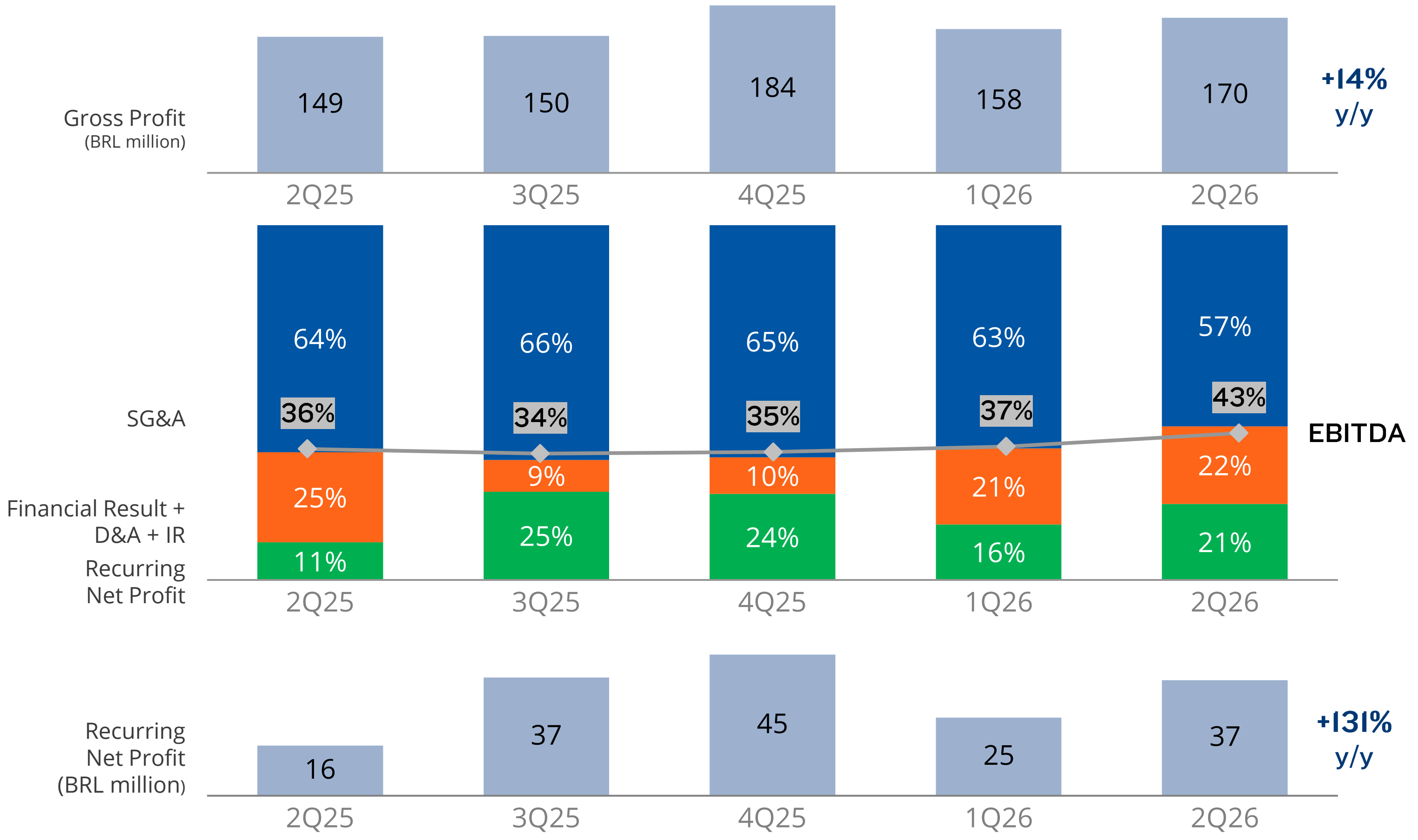


ALLIED

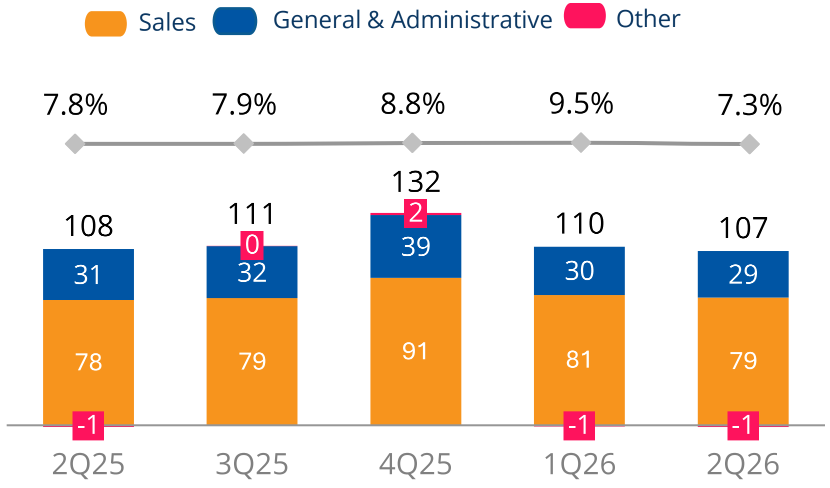
REVENUE GROWTH + CONTROL OF OPERATING AND FINANCIAL EXPENSES MAXIMIZES RESULTS AND INCREASES NET PROFIT CONVERSION

Margin waterfall as % of Gross Profit

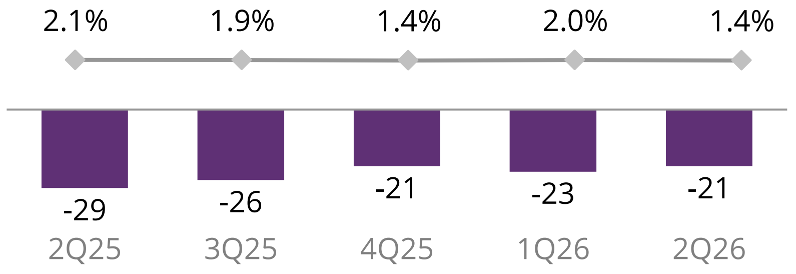
How each R$1 of Gross Profit is allocated among SG&A, financial result, and recurring net profit generation



Operating Expenses
(BRL million; % of Net Revenue)



Adjusted Financial Result*
(BRL million; % of Net Revenue)



*Excluding monetary adjustment on tax judicial deposits.

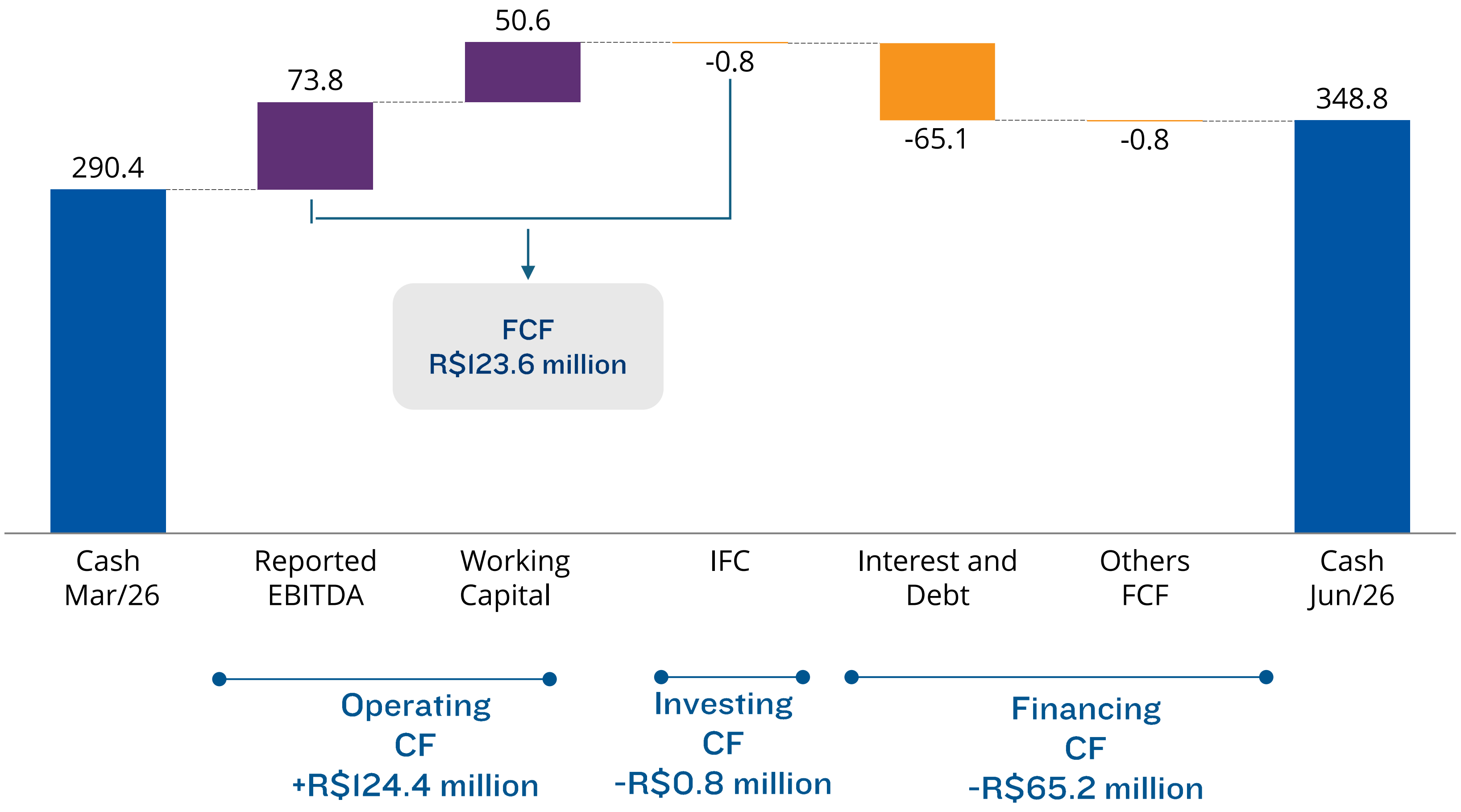
ALLIED

TOTAL CASH OF R$348.8 MILLION IN JUN/26

Operating Cash Generation of BRL 124.4 million in 2Q26

Management View of Supplier Financing Risk
Operating cash flow: transactions with no financial cost to Allied.
Financing cash flow: transactions with financial cost to Allied.

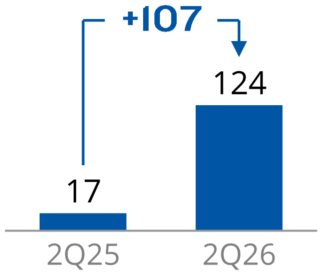
2Q26 Cash Flow
(BRL million)



Highlights 2Q26

- **Operating Cash Generation of R$124.4 million** in 2Q26, versus R$17.2 million in 2Q25, highlighting efficient working capital management.
- **Free Cash Flow of R$123.6 million** after investments.

Operating Cash Flow
(BRL million)



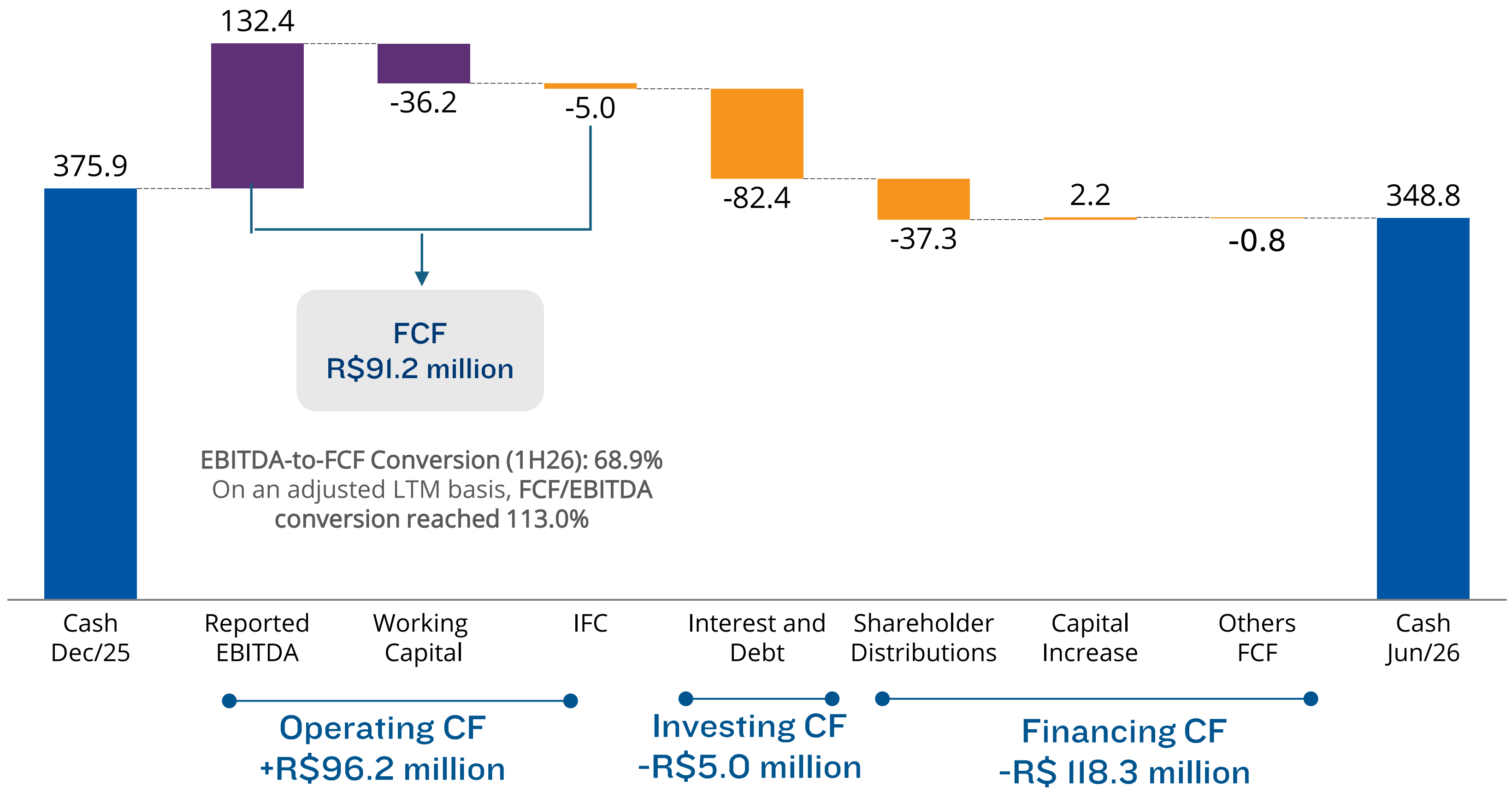
ALLIED

TOTAL CASH OF R$348.8 MILLION IN JUN/26

Operating Cash Flow Generation Reached BRL 96.2 Million in 1H26

Management View of Supplier Financing Risk
Operating cash flow: transactions with no financial cost to Allied.
Financing cash flow: transactions with financial cost to Allied.

1H26 Cash Flow
(BRL million)



EBITDA-to-FCF Conversion (1H26): 68.9%
On an adjusted LTM basis, **FCF/EBITDA conversion reached 113.0%**

Highlights 1H26

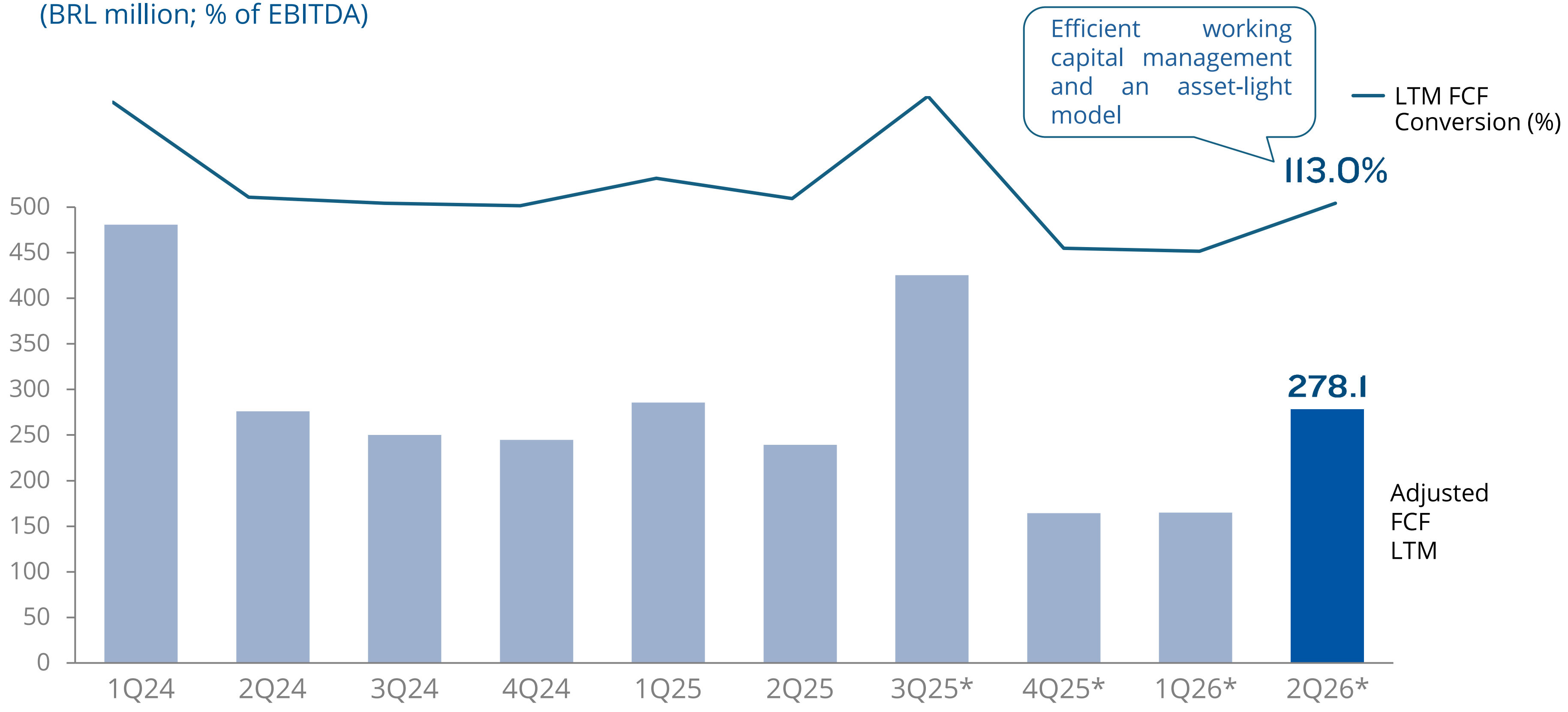
- **Operating cash generation of R$96.2 million** in 1H26, influenced by working capital and seasonality.
- **Free Cash Flow** of **R$91.2 million** after investments.
- **Financing cash flow** complies with the covenants of structured debt contracts with payments of R$118.3 million, including interest, debt amortization, and shareholders distribution *(Includes R$40 million in JCP declared in Nov/26)*

ALLIED

PROFITABLE PLATFORM WITH CONSISTENT CASH CONVERSION

Adjusted FCF[1] LTM and EBITDA to FCF Conversion

(BRL million; % of EBITDA)



Adjusted FCF[1] LTM 2Q26

R$278.1 million

2Q26 LTM Adjusted EBITDA

R$247.0 million

LTM Adjusted FCF / LTM Adjusted EBITDA

113,0%

FCF Yield[2]

55.2%

[1] Excludes tax credits and other non-recurring effects.

[2] FCF Yield = 2Q26 LTM Adjusted Free Cash Flow / Enterprise Value, based on market capitalization as of June 30, 2026 and net debt as of June 2026.

ALLIED

MINIMUM LEVERAGE WITH EXTENDED DEBT MATURITY

Conservative structure: low net debt, mostly long-term debt schedule, and declining debt cost

0.2x
Net Debt/ EBITDA

R$348.8 mi
Accounting Liquidity
Cash and Investments

R$845 mi
Adjusted Liquidity
Including card receivables

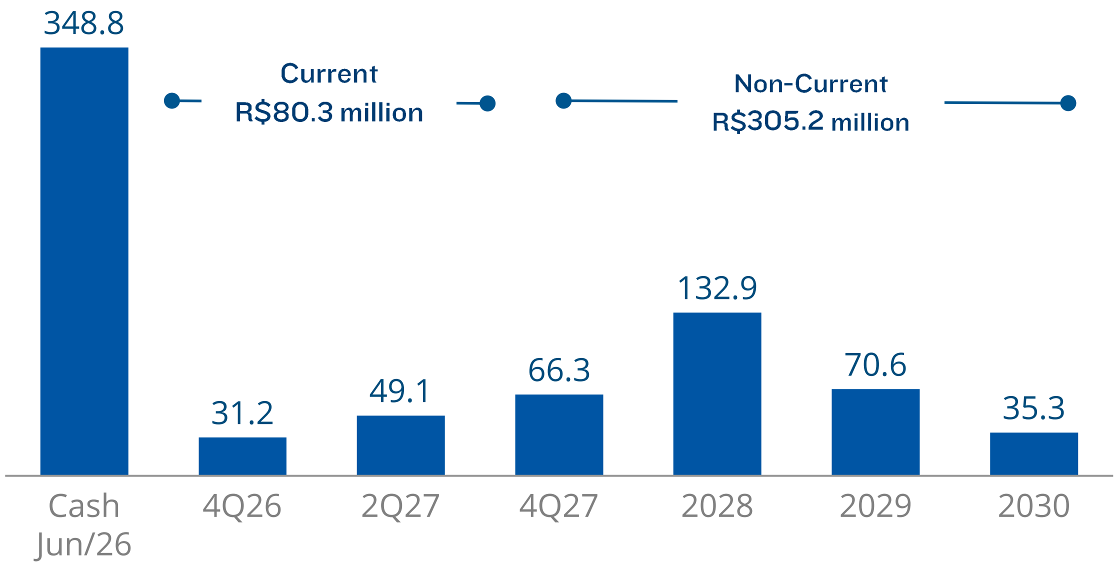
R$43.5 mi
Net Debt

79%
Long-term Debt

Selic +2.25% p.a.
Cost of Debt
vs. Selic +2.40% in 2Q25

Bank debt amortization schedule

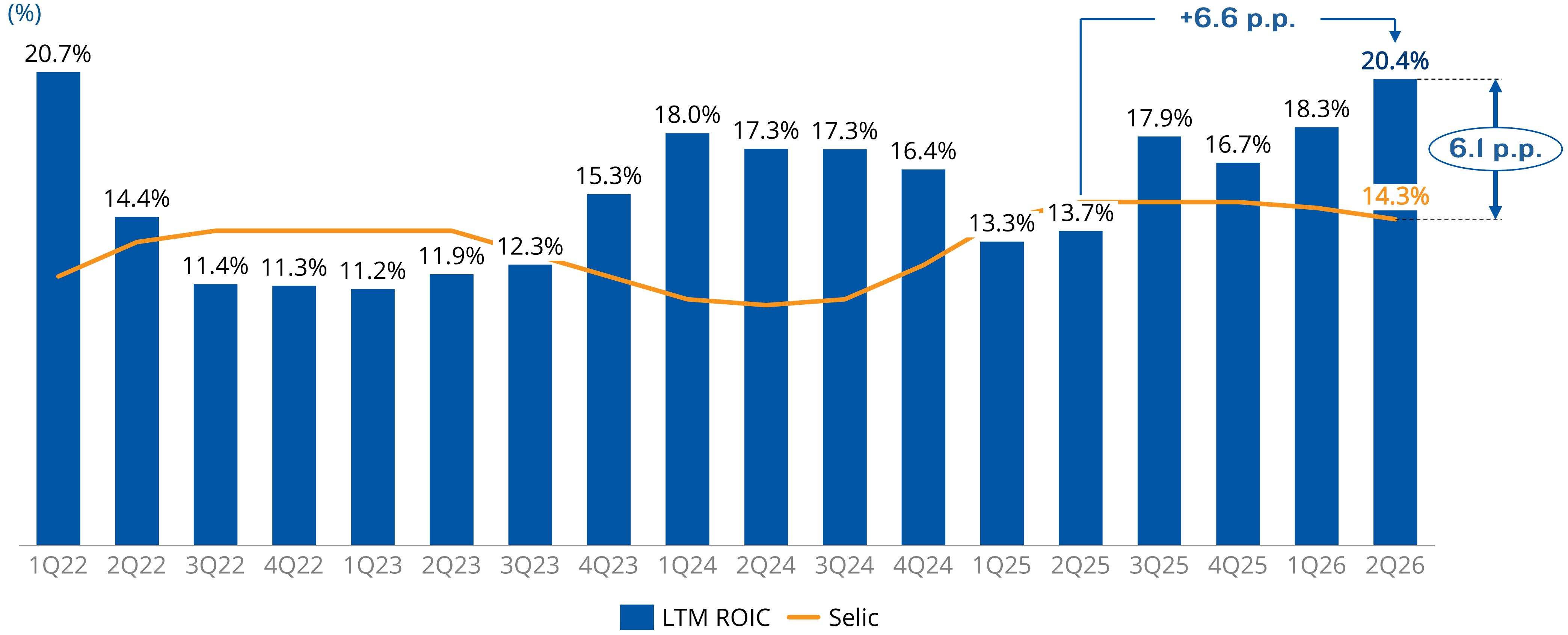
(BRL million)



BRL million	2Q26	4Q25	Δ%	1Q26	Δ%
Bank gross debt	385.5	416.5	-7.4%	425.2	-9.3%
Tax debts - PERT	6.7	7.5	-10.2%	7.0	-4.7%
Gross Debt	**392.3**	**423.9**	**-7.5%**	**432.2**	**-9.2%**
(-) Cash/cash equivalents and financial investments	-348.8	-375.9	-7.2%	-290.4	20.1%
(=) Net Debt	**43.5**	**48.1**	**-9.6%**	**141.8**	**-69.3%**
Recurring EBITDA LTM	247.0	218.9	12.8%	227.0	8.8%
Net Debt / EBITDA	**0.2x**	**0.2x**	**0.0x**	**0.6x**	**-0.4x**

ROIC REACHES 20.4% IN 2Q26, THE HIGHEST LEVEL SINCE 1Q22, AND WIDENS THE SPREAD OVER SELIC TO 6.1 p.p.

ROIC[1] vs. Selic Evolution

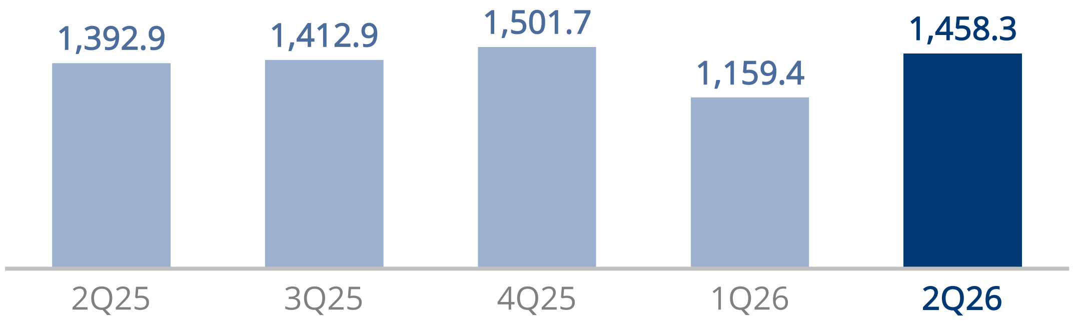


[1] ROIC = LTM Adjusted NOPAT / Invested Capital. Invested Capital = Net Debt + Shareholders' Equity − Goodwill. The calculation excludes the effects of tax credits and other non-recurring items

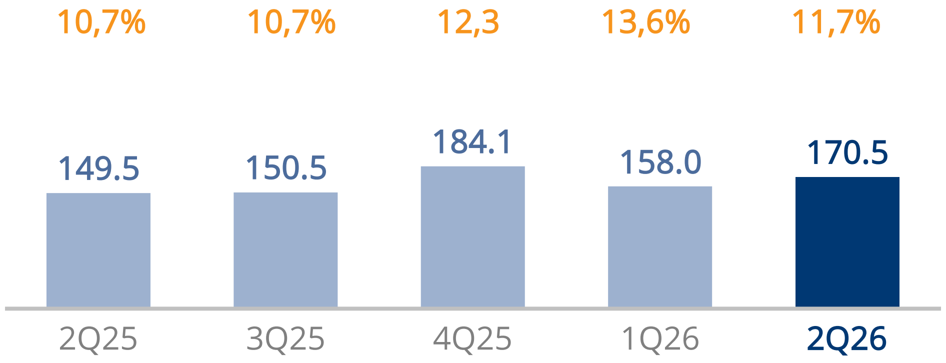
ALLIED

2Q26 CLOSE: EVOLUTION OF FINANCIAL INDICATORS, MARGIN EXPANSION, AND NET PROFIT OF BRL 36.6 MILLION

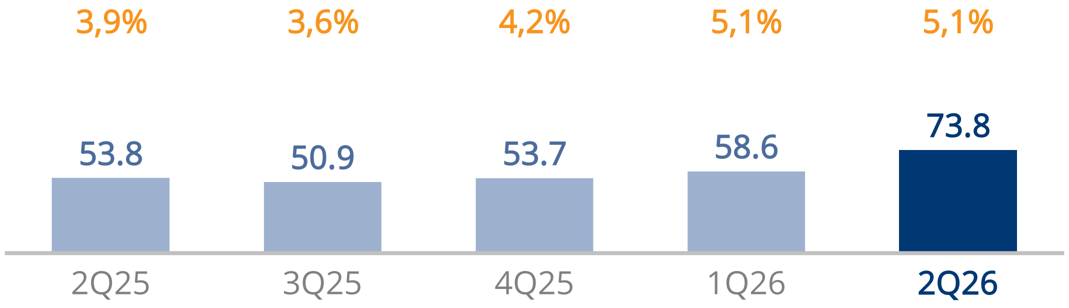
Net Revenue
(BRL million)



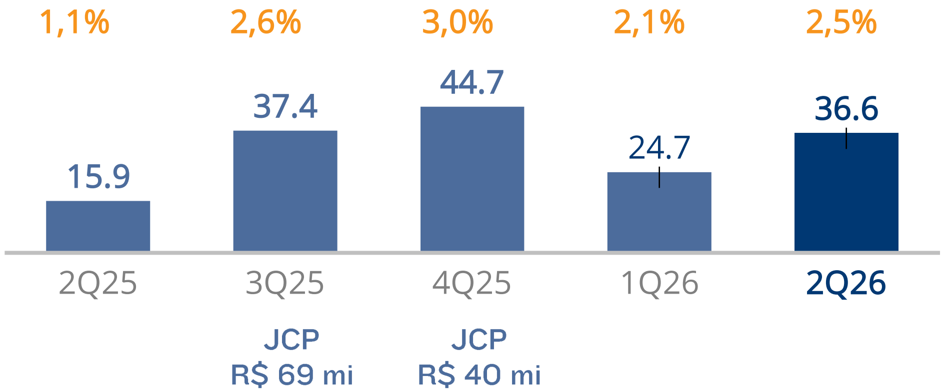
Gross Profit
(BRL million and % of Net Revenue)



Recurring EBITDA
(BRL million and % of Net Revenue)



Recurring Net Profit
(BRL million and % of Net Revenue)



AGENDA

- Highlights
- Operational and Financial Performance
- Q&A

ALLIED

Investor Relations

ri@alliedbrasil.com.br
ri.alliedbrasil.com.br

/@alliedbrasil /alliedbrasil www.**alliedbrasil**.com.br