

RELATÓRIO DA ADMINISTRAÇÃO 2T26

VIDEOCONFERÊNCIA

13 de agosto de 2026
às 10h (BRT)

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



| DESTAQUES DO 2T26

- **Receita líquida:** R\$1.458,3 milhões (+4,7% a/a), maior patamar para um 2T desde 2023, com crescimento liderado pela Distribuição Brasil (+8,6%) e Varejo Físico (+11,7%).
- **Lucro bruto:** R\$170,5 milhões (+14,0% a/a), com expansão de 1,0 p.p. na margem bruta, para 11,7%, em função da maior participação de canais de maior rentabilidade no mix de vendas e disciplina comercial.
- **Despesas operacionais:** R\$106,9 milhões (-1,1% a/a), com disciplina de custos no período.
- **EBITDA:** R\$73,8 milhões (+37,0% a/a), com margem de 5,1% (+1,2 p.p.).
- **Lucro líquido:** R\$36,6 milhões, mais que dobrando em relação ao ano anterior (+130,8% a/a).
- **Fluxo de Caixa Livre (FCF)** de R\$123,6 milhões no 2T26 e **conversão de EBITDA em FCF** de 68,9% no 1S26. Em bases ajustadas dos últimos doze meses (LTM), a conversão alcançou 113,0%, refletindo a forte geração de caixa acumulada no período.
- **FCF Yield ajustado dos últimos 12 meses¹** de 55,2% e **ROIC²** de 20,4%.
- **Caixa:** posição de R\$348,8 milhões ao final do trimestre.
- **Dívida líquida:** R\$43,5 milhões, equivalente a 0,2x EBITDA dos últimos 12 meses, e adicionalmente uma posição confortável de R\$496,3 milhões em **recebíveis elegíveis para antecipação**.

R\$ milhões	2T26	2T25	Δ%	1S26	1S25	Δ%
Receita Líquida de Vendas	1.458,3	1.392,9	4,7%	2.617,7	2.590,1	1,1%
Brasil	1.149,1	1.087,9	5,6%	2.231,6	2.129,7	4,8%
Varejo Físico	136,4	122,1	11,7%	288,2	281,7	2,3%
Online	209,1	225,6	-7,3%	445,1	423,4	5,1%
Distribuição	803,5	740,2	8,6%	1.498,3	1.424,6	5,2%
Internacional	309,2	305,0	1,4%	386,1	460,4	-16,1%

Lucro Bruto	170,5	149,5	14,0%	328,5	295,9	11,0%
Brasil	163,7	143,2	14,3%	319,8	286,6	11,6%
Varejo Físico	38,5	33,7	14,3%	80,4	77,5	3,8%
Online	49,8	49,1	1,5%	104,8	95,5	9,7%
Distribuição	75,3	60,3	24,8%	134,6	113,6	18,5%
Internacional	6,8	6,3	7,8%	8,7	9,3	-6,8%

Despesas Operacionais	-106,9	-108,0	-1,1%	-216,8	-216,8	0,0%
------------------------------	---------------	---------------	--------------	---------------	---------------	-------------

EBITDA	73,8	53,8	37,0%	132,4	104,4	26,9%
Margem Ebitda	5,1%	3,9%	1,2 p.p.	5,1%	4,0%	1,0 p.p.
Fluxo de Caixa Livre	123,6	10,3	1094,5%	91,2	-22,5	n.m.
Lucro Líquido	36,6	15,9	130,8%	61,3	30,9	98,2%
Margem Líquida	2,5%	1,1%	1,4 p.p.	2,3%	1,2%	1,1 p.p.
Lucro por ação (R\$)	0,3821	0,1682	127,2%	0,6399	0,3228	98,2%
ROIC² LTM	20,4%	13,7%	6,7 p.p.	20,4%	13,7%	6,7 p.p.

(*) No 2T26 e no 2T25, não houve ajustes entre os indicadores recorrentes e contábeis.

(1) FCF ajustado exclui créditos tributários e outros itens não recorrentes. FCF Yield calculado como FCF ajustado LTM dividido pelo EV em 30/06/2026. EV corresponde ao valor de mercado da Companhia acrescido da dívida líquida.

(2) ROIC = NOPAT ajustado LTM / Capital Empregado (Dívida Líquida + Patrimônio Líquido - Ágio). O cálculo também exclui os efeitos de créditos tributários e outros itens não recorrentes.

| MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Em um ambiente de negócios ainda marcado por desafios, a Allied encerrou o segundo trimestre com crescimento de receita e o dobro de lucro líquido recorrente. Esses resultados reforçam a solidez do nosso modelo de negócios e a evolução da Companhia como uma plataforma integrada de soluções para fabricantes de tecnologia no Brasil.

A receita líquida somou R\$ 1.458,3 milhões, alta de 4,7% em relação ao 2T25, o maior patamar para um segundo trimestre desde 2023, impulsionada pela Distribuição Brasil (+8,6%) e pelo Varejo Físico (+11,7%). Esse crescimento veio acompanhado de ganho de rentabilidade: o lucro bruto avançou 14,0% na comparação ano contra ano, com margem de 11,7% (+1,0 p.p.), refletindo um mix de canal mais rentável e a disciplina comercial mantida ao longo do período.

A disciplina de custos também contribuiu para o resultado, com despesas operacionais 1,1% abaixo do 2T25. Como consequência, o EBITDA¹ cresceu 37,0% no trimestre, para R\$ 73,8 milhões, com margem de 5,1% (+1,2 p.p.). O lucro líquido mais que dobrou frente ao ano anterior, somando R\$ 36,6 milhões (+130,8% a/a), beneficiado ainda pela redução do resultado financeiro líquido, reflexo da menor dívida e das menores despesas financeiras.

A geração de caixa operacional foi particularmente forte no período, atingindo R\$ 124,4 milhões, ante R\$ 17,2 milhões no 2T25, o que nos permitiu encerrar o trimestre com caixa de R\$ 348,8 milhões e dívida líquida de apenas R\$ 43,5 milhões, equivalente a 0,2x EBITDA¹ LTM, uma posição financeira sólida que sustenta nossa estratégia de crescimento de rentabilidade e geração de caixa. Esse nível de geração de caixa também se reflete em um FCF Yield sobre EV de 55,2% em bases LTM ajustadas, reforçando o compromisso da Companhia com retorno ao acionista.

Esse desempenho foi construído em um trimestre de pressão global sobre o custo de componentes: mesmo com a alta no custo das memórias nos últimos meses a demanda no mercado brasileiro seguiu aquecida e absorveu a alta nos preços médios.

A Trocafy completou quatro anos consolidando o smartphone recondicionado como frente estratégica do nosso negócio: No 1º semestre de 2026, a plataforma apresentou crescimento de 32% em relação ao mesmo período de 2025, e os aparelhos recondicionados já responderam, no 1S26, por 8% do volume total de celulares vendidos pela Companhia.

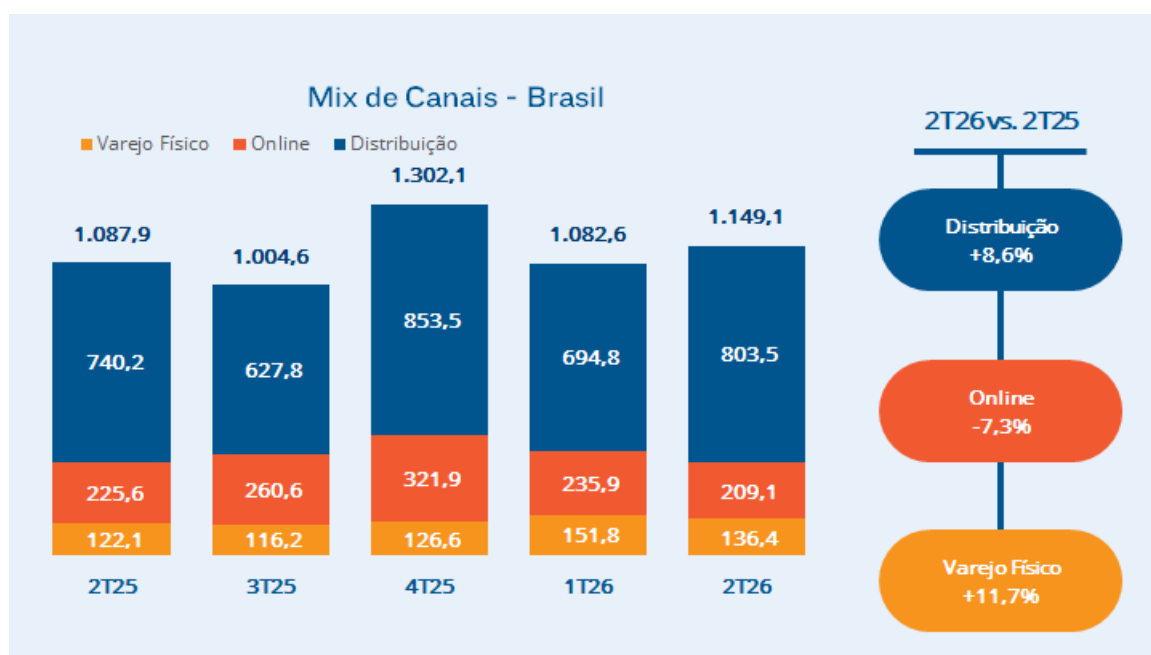
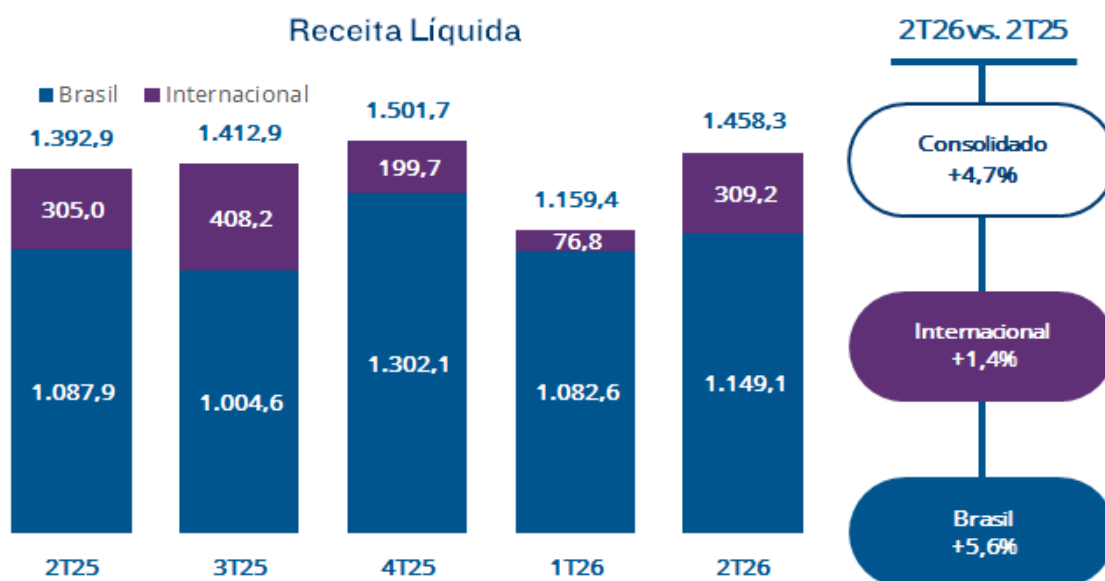
Allied ampliou o portfólio com novas parcerias importantes. Em B2B, passamos a distribuir oficialmente as soluções da Jamf, líder global em gerenciamento e segurança para o ecossistema Apple. Assumimos a representação integral da Targus no Brasil, num modelo que vai além da distribuição tradicional e consolida a Allied como parceira completa de go-to-market para marcas globais de tecnologia. E passaremos a distribuir Starlink e Meta dentre o nosso portfólio de produtos.

Diante desse conjunto de resultados e iniciativas, seguimos confiantes na capacidade da Allied de ampliar sua atuação, fortalecer parcerias com fabricantes globais e criar valor para clientes, parceiros e acionistas.

Silvio Stagni
CEO

| RECEITA LÍQUIDA

R\$ milhões	2T25	3T25	4T25	1T26	2T26
Receita Líquida de Vendas	1.392,9	1.412,9	1.501,7	1.159,4	1.458,3
Brasil	1.087,9	1.004,6	1.302,1	1.082,6	1.149,1
Varejo Físico	122,1	116,2	126,6	151,8	136,4
Online	225,6	260,6	321,9	235,9	209,1
Distribuição	740,2	627,8	853,5	694,8	803,5
Internacional	305,0	408,2	199,7	76,8	309,2



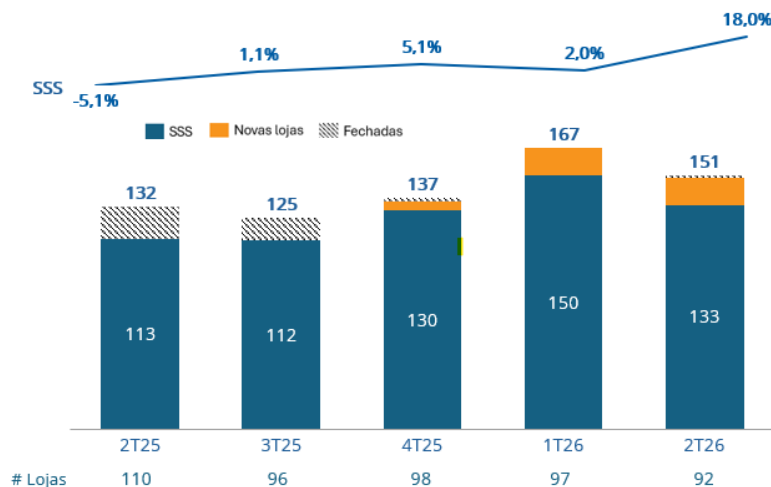
A receita líquida consolidada totalizou R\$1.458,3 milhões no 2T26, crescimento de 4,7% em relação ao 2T25, impulsionado pelo avanço das operações no Brasil e pela recuperação da operação Internacional. No Brasil, a receita líquida alcançou R\$1.149,1 milhões (+5,6% a/a), impulsionada pelo desempenho da Distribuição (+8,6% a/a) e do Varejo Físico (+11,7% a/a). A operação Internacional registrou receita líquida de R\$309,2 milhões, alta de 1,4% a/a em relação ao 2T25, com recuperação da disponibilidade de produtos em relação ao 1T26. O crescimento consolidado foi acompanhado por melhora da rentabilidade, evidenciando a qualidade da expansão apresentada no trimestre.

A Distribuição seguiu como a principal operação da Companhia, com receita líquida de R\$803,5 milhões no trimestre. No Varejo Físico, a receita líquida alcançou R\$136,4 milhões. Mesmo com uma base menor de lojas, a receita bruta do canal cresceu 13,3% em relação ao 2T25, enquanto as vendas em mesmas lojas (SSS) avançaram 18,0% e a receita líquida média mensal por PDV atingiu R\$488 mil, alta de 33%. A boa aceitação da linha Samsung Galaxy S26 também contribuiu para o desempenho do período.

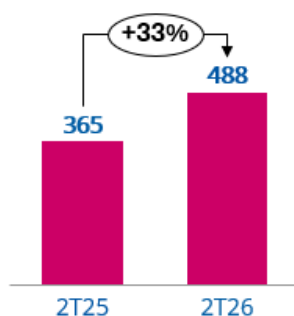
O Online registrou receita líquida de R\$209,1 milhões, 7,3% inferior ao 2T25, refletindo principalmente menor contribuição da MobCom e uma atuação mais seletiva em categorias com maior competição de preços entre marketplaces. O canal segue desempenhando papel complementar à Distribuição, com foco em produtos de cauda longa e em fim de linha.

No 1S26, a receita líquida consolidada somou R\$2.617,7 milhões, alta de 1,1% em relação ao 1S25.

Evolução do SSS e da Receita Bruta R\$ milhões



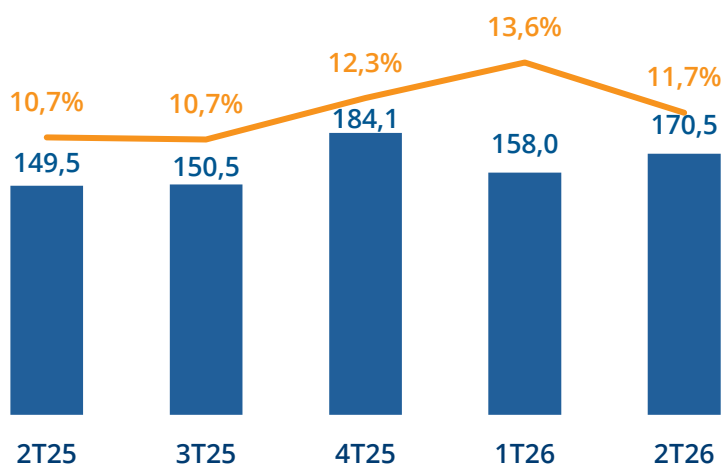
Receita líquida média mensal por PDV R\$ mil



| LUCRO BRUTO

R\$ milhões	2T26	2T25	Δ%	1S26	1S25	Δ%
Lucro Bruto	170,5	149,5	14,0%	328,5	295,9	11,0%
Margem Bruta [%]	11,7%	10,7%	1,0 p.p.	12,5%	11,4%	1,1 p.p.
Brasil	163,7	143,2	14,3%	319,8	286,6	11,6%
Margem Bruta [%]	14,2%	13,2%	1,1 p.p.	14,3%	13,5%	0,9 p.p.
Varejo	88,4	82,8	6,7%	185,2	173,1	7,0%
Margem Bruta [%]	25,6%	23,8%	1,7 p.p.	25,3%	24,5%	0,7 p.p.
Distribuição	75,3	60,3	24,8%	134,6	113,6	18,5%
Margem Bruta [%]	9,4%	8,1%	1,2 p.p.	9,0%	8,0%	1,0 p.p.
Internacional	6,8	6,3	7,8%	8,7	9,3	-6,8%
Margem Bruta [%]	2,2%	2,1%	0,1 p.p.	2,2%	2,0%	0,2 p.p.

Lucro bruto
R\$ milhões; % da receita líquida



Margem Bruta (%)	2T25	3T25	4T25	1T26	2T26
Margem Bruta	10,7%	10,7%	12,3%	13,6%	11,7%
Brasil	13,2%	14,1%	13,9%	14,4%	14,2%
Internacional	2,1%	2,1%	1,9%	2,4%	2,2%

O lucro bruto consolidado foi de R\$170,5 milhões no 2T26, alta de 14,0% em relação ao 2T25, com margem bruta de 11,7%, avanço de 1,0 p.p. na comparação anual. O desempenho foi sustentado principalmente pela operação Brasil, cuja margem bruta atingiu 14,2% (+1,1 p.p.), impulsionada pela expansão da rentabilidade da Distribuição, resultado da gestão de portfólio, leitura de mercado e disciplina comercial.

Em termos absolutos, a expansão de 1,0 p.p. na margem bruta gerou, isoladamente, **R\$14,6 milhões de lucro bruto adicional** sobre a base de receita do trimestre. Na Distribuição, o ganho de 1,2 p.p. na margem representou cerca de R\$10 milhões de resultado bruto incremental — sem crescimento de receita, simplesmente pela captura de melhores oportunidades de rentabilidade.

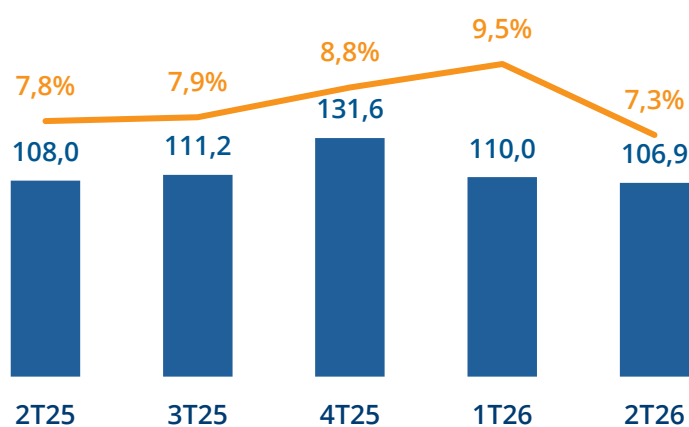
No Brasil, o lucro bruto somou R\$163,7 milhões (+14,3%). No Varejo, a margem bruta alcançou 25,6%, favorecida pela maior participação do Varejo Físico na receita do segmento. Na Distribuição, a margem atingiu 9,4%, avanço de 1,2 p.p. em relação ao 2T25, refletindo uma estratégia comercial voltada à captura de melhores oportunidades de rentabilidade.

| DESPESAS OPERACIONAIS

Despesas Operacionais (R\$ milhões)	2T26	2T25	Δ%	1S26	1S25	Δ%
Vendas	-79,1	-77,7	1,7%	-159,8	-163,5	-2,2%
Gerais e Administrativas	-28,7	-31,3	-8,1%	-58,7	-56,5	3,9%
Outras receitas operacionais	0,9	1,0	-6,0%	1,7	3,2	-47,1%
Despesas Operacionais	-106,9	-108,0	-1,1%	-216,8	-216,8	0,0%

Despesas operacionais

R\$ milhões; % da receita líquida



As despesas operacionais somaram R\$106,9 milhões no 2T26, 1,1% abaixo do 2T25. A redução veio principalmente das despesas gerais e administrativas. Como percentual da receita líquida, passaram de 7,8% para 7,3%, com maior diluição da base de despesas no trimestre. No semestre, permaneceram estáveis em R\$216,8 milhões, equivalentes a 8,4% da receita líquida.

A maior diluição das despesas — de 7,8% para 7,3% da receita líquida — equivale a uma **alavancagem operacional de aproximadamente R\$6 milhões no trimestre**: o resultado da Companhia cresce receita sem aumentar despesas na mesma proporção.

| DO EBITDA AO LUCRO LÍQUIDO

■ EBITDA cresce 37,0% no 2T26

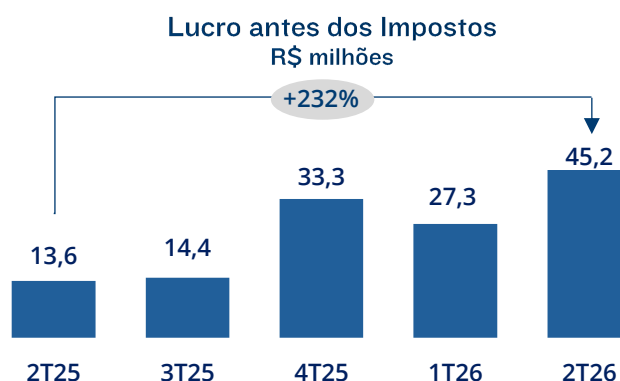
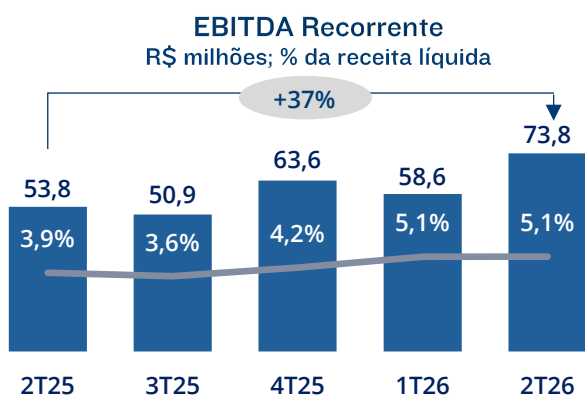
O EBITDA recorrente totalizou R\$73,8 milhões no 2T26, crescimento de 37,0% em relação ao 2T25, com margem de 5,1%, avanço de 1,2 p.p. O resultado reflete a expansão da margem bruta, combinada ao controle das despesas operacionais, evidenciando a capacidade da Companhia de converter ganhos operacionais em maior rentabilidade.

A depreciação e amortização ficaram abaixo do patamar observado no 2T25, enquanto o resultado financeiro apresentou melhora expressiva, passando de despesa líquida de R\$27,9 milhões no 2T25 para R\$18,4 milhões no 2T26. Esse avanço decorreu da disciplina na gestão de caixa, que permitiu a redução da dívida bruta em um cenário de juros elevados, aliada ao crescimento das receitas financeiras no período. Como consequência, o lucro antes do IR e da CSLL atingiu R\$45,2 milhões, mais de três vezes superior ao registrado no 2T25.

Vale destacar a contribuição dessa evolução: a melhora de R\$9,5 milhões no resultado financeiro líquido — fruto da menor dívida e do crescimento das receitas financeiras — respondeu por **aproximadamente 46% do crescimento total do lucro líquido no trimestre**, evidenciando o efeito multiplicador da disciplina de capital sobre o resultado final.

O lucro líquido totalizou R\$36,6 milhões no trimestre, com margem líquida de 2,5%, avanço de 1,4 p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior. No semestre, o EBITDA recorrente somou R\$132,4 milhões, crescimento de 26,9% em relação ao 1S25, enquanto o lucro líquido totalizou R\$61,3 milhões, ante R\$30,9 milhões no 1S25.

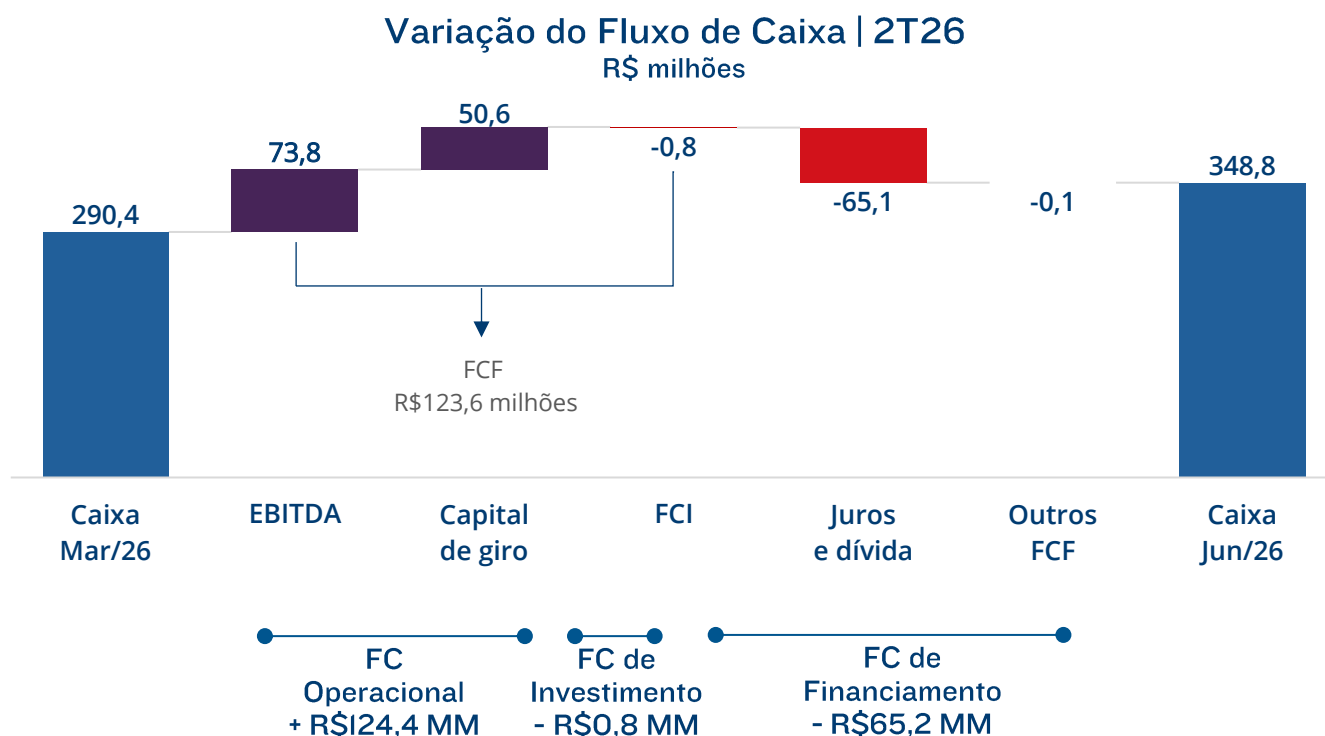
R\$ milhões	2T26	2T25	Δ%	1S26	1S25	Δ%
EBITDA	73,8	53,8	37,0%	132,4	104,4	26,9%
Margem EBITDA (%RL)	5,1%	3,9%	1,2 p.p.	5,1%	4,0%	1,0 p.p.
Depreciação e Amortização	-10,2	-12,4	-17,7%	-20,8	-25,3	-17,9%
Resultado Financeiro	-18,4	-27,9	-34,0%	-39,1	-51,8	-24,5%
Lucro antes do IR e CSLL	45,2	13,6	232,4%	72,6	27,3	166,0%
Imposto de Renda e Contribuição Social	-8,6	2,3	-%	-11,3	3,6	-%
Lucro Líquido	36,6	15,9	130,8%	61,3	30,9	98,2%
Margem Líquida (% RL)	2,5%	1,1%	1,4 p.p.	2,3%	1,2%	1,1 p.p.



| FLUXO DE CAIXA

Ao final de junho de 2026, a Allied encerrou o trimestre com caixa de R\$348,8 milhões, ante R\$290,4 milhões ao final de março de 2026.

Fluxo de Caixa 2T26



FLUXO DE CAIXA - AJUSTE GERENCIAL

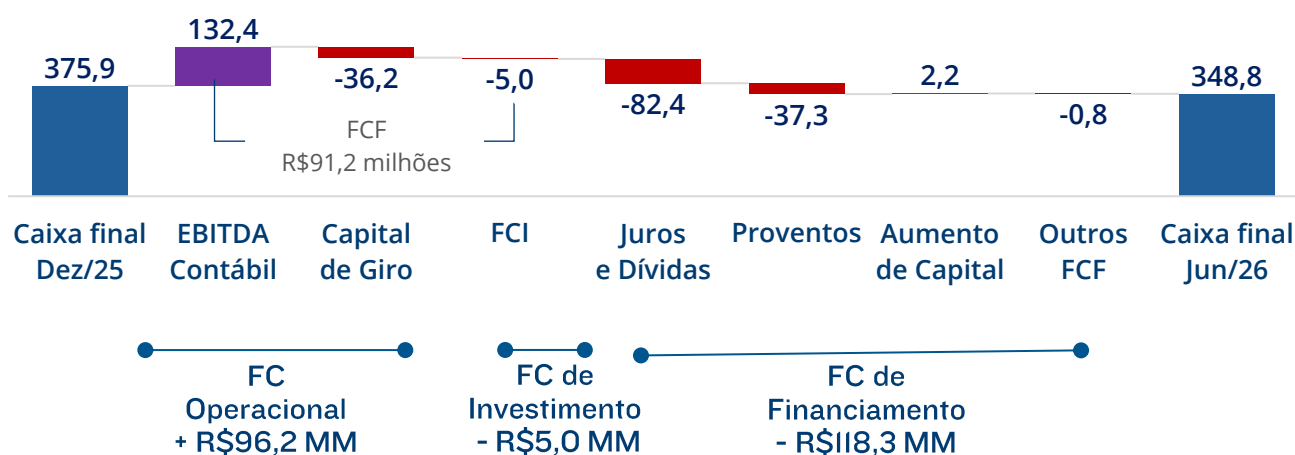
- **Fluxo de Caixa Operacional** de R\$124,4 milhões no 2T26, com destaque para a gestão do capital de giro, marcada pelo equilíbrio entre estoques e fornecedores. No 2T25, a geração de caixa operacional foi de R\$17,2 milhões. Ao final do período, a Companhia possuía R\$496,3 milhões em recebíveis elegíveis para antecipação, representando uma alternativa adicional de gestão de liquidez.
- Após investimentos de R\$0,8 milhão, o **Fluxo de Caixa Livre (FCF)** somou R\$123,6 milhões.
- **Fluxo de Caixa de Financiamento** negativo em R\$65,2 milhões, composto principalmente por:
 - pagamento de juros, no montante de R\$24,9 milhões;
 - amortização de principal da dívida, de R\$40,2 milhões.

A forte geração de caixa operacional foi suficiente para suportar os desembolsos financeiros do período, incluindo amortizações de dívida e pagamento de juros, preservando a geração de caixa livre e contribuindo para o aumento da posição de caixa ao final do trimestre.

| FLUXO DE CAIXA

Ao final de junho de 2026, a Allied encerrou o trimestre com caixa de R\$348,8 milhões, ante R\$375,9 milhões em 31 de dezembro de 2025.

Fluxo de Caixa 1S26



FLUXO DE CAIXA – AJUSTE GERENCIAL

- **Fluxo de Caixa Operacional** de R\$96,2 milhões nos seis primeiros meses de 2026, impactado principalmente pela variação do capital de giro, em função da dinâmica operacional do período.
- Após investimentos de R\$ 5,0 milhões, o **Fluxo de Caixa Livre (FCF)** somou R\$ 91,2 milhões no 1S26, equivalente a 68,9% do EBITDA do semestre. Em bases LTM ajustadas, o **FCF Yield sobre EV¹** atingiu **55,2%**, evidenciando a forte geração de caixa dos últimos doze meses e a atual estrutura de capital da Companhia.
- **Fluxo de Caixa de Financiamento** negativo em R\$118,3 milhões, devido principalmente ao pagamento de juros, amortizações de dívida e distribuição de proventos.

A redução da posição de caixa ao longo do semestre foi influenciada, principalmente, pela sazonalidade do negócio no primeiro trimestre, com a concentração dos pagamentos das compras realizadas no final do ano, além dos desembolsos financeiros do período. A Companhia encerrou junho de 2026 com dívida líquida de R\$43,5 milhões, equivalente a 0,2x o EBITDA dos últimos doze meses, mantendo uma estrutura de capital com baixo nível de alavancagem.

(1) FCF ajustado exclui créditos tributários e outros itens não recorrentes. FCF Yield calculado como FCF ajustado LTM dividido pelo EV em 30/06/2026. EV corresponde ao valor de mercado da Companhia acrescido da dívida líquida.

| ESTRUTURA DE CAPITAL

ENDIVIDAMENTO

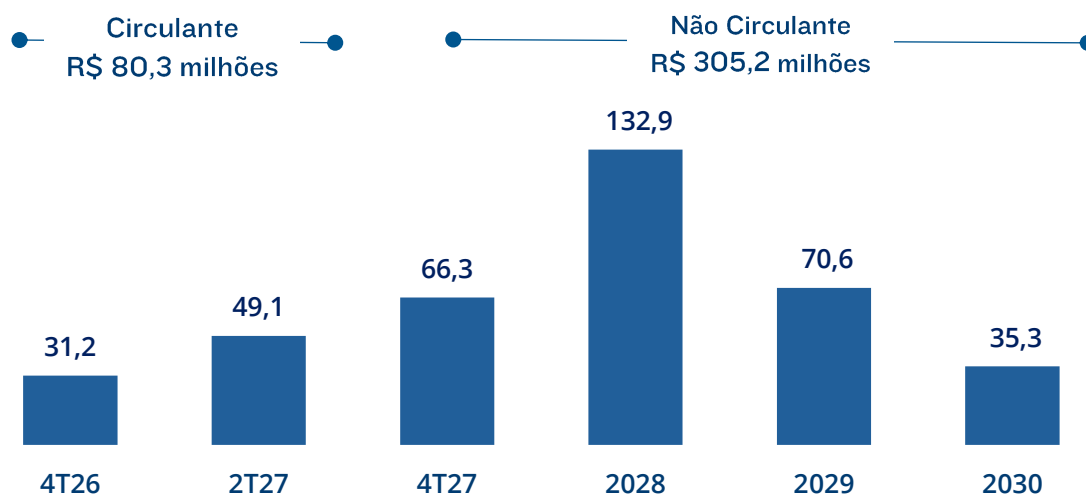
A Companhia encerrou o 2T26 com dívida líquida de R\$43,5 milhões, equivalente a 0,2x o EBITDA dos últimos doze meses, refletindo a forte geração de caixa operacional, que possibilitou a redução da dívida bruta, aliada ao crescimento do EBITDA LTM.

A dívida bruta totalizou R\$392,3 milhões ao final do trimestre, redução de 7,5% em relação ao 4T25, principalmente em função da amortização da 6ª emissão de debêntures. A posição de caixa alcançou R\$348,8 milhões ao final do período.

Em R\$ (milhões)	2T26	4T25	Δ%	1T26	Δ%
Dívida bruta bancária	385,5	416,5	-7,4%	425,2	-9,3%
Dívidas 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 LTM	247,0	218,9	12,8%	227,0	8,8%
Dívida Líquida / EBITDA	0,2x	0,2x	0,0x	0,6x	-0,4x

O perfil de amortização segue concentrado no longo prazo, com R\$305,2 milhões, ou cerca de 79% da dívida bancária, classificados no passivo não circulante.

Cronograma de amortização das dívidas bancárias R\$ milhões

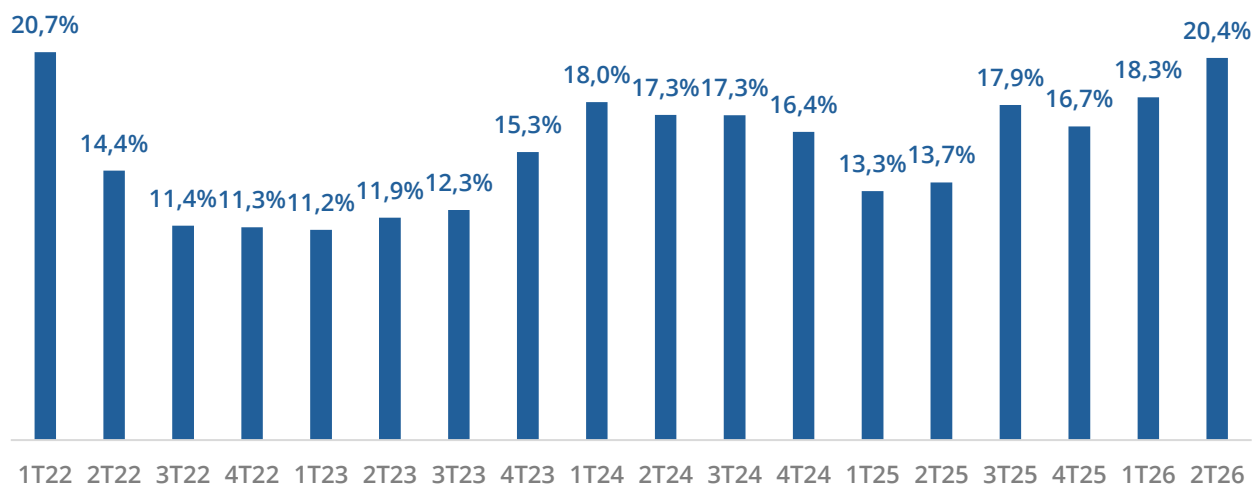


| RETORNO SOBRE O CAPITAL INVESTIDO (ROIC)

O ROIC¹ LTM evoluiu 6,6 p.p. em relação ao 2T25, atingindo 20,4% no 2T26, o maior nível desde o 1T22. A expansão do indicador foi sustentada pela evolução da rentabilidade operacional, pela forte geração de caixa e pela disciplina na alocação de capital, evidenciando maior eficiência na geração de retorno sobre os recursos investidos.

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.

ROIC LTM



| ALLIED COMO PLATAFORMA: EFICIÊNCIA DE CONVERSÃO

A natureza da distribuição implica margens líquidas sobre receita estruturalmente baixas — isso é inerente ao modelo, não uma fraqueza. O indicador mais relevante para avaliar a eficiência operacional da Allied como plataforma é a capacidade de converter cada R\$1 de lucro bruto (margem de contribuição) em EBITDA e lucro líquido. Nessa dimensão, a Companhia vem demonstrando alavancagem crescente.

Período	EBITDA / Lucro Bruto	Lucro Líquido / Lucro Bruto
2T26	43,3%	21,5%
2T25	36,0%	10,6%
Δ a/a	+7,3 p.p.	+10,8 p.p.
1S26	40,3%	18,7%
1S25	35,3%	10,4%
Δ a/a	+5,0 p.p.	+8,2 p.p.
LTM 2T26	37,2% ¹	—

Em resumo: no 2T26, de cada R\$100 de lucro bruto, a Allied converteu R\$43 em EBITDA e R\$22 em lucro líquido — ante R\$36 e R\$11, respectivamente, no 2T25. Essa trajetória de melhora reflete a alavancagem operacional da plataforma: uma base de despesas que cresce menos que a margem bruta.

¹ EBITDA LTM de R\$247,0 milhões conforme divulgado. Lucro bruto LTM estimado com base nas margens trimestrais reportadas.

| 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 fabricantes, disciplina de crédito e estrutura operacional já existente. Essas frentes atuam de forma complementar ao negócio core de distribuição e reforçam a diversificação do modelo, com impacto positivo sobre rentabilidade, recorrência e geração de valor no médio e longo prazo. Ao longo do 2T26, essa estratégia se traduziu em marcos concretos: a Trocafy completou quatro anos de operação e a Companhia ampliou seu portfólio com novas parcerias, movimentos que reforçam a tese de diversificação de receita da Allied por meio de novas soluções para além da distribuição tradicional.

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 quando comparado a mercados mais maduros, como Estados Unidos e Europa. 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 ritmo de crescimento da Trocafy, que completou quatro anos no trimestre, evidencia essa tese: apenas entre janeiro e junho de 2026, a plataforma comercializou cerca de 95 mil unidades, e os aparelhos recondicionados já respondem por 8% do total de celulares vendidos pela Companhia em volume, patamar que vem avançando de forma consistente à medida que o consumidor brasileiro passa a tratar o smartphone recondicionado como uma escolha racional de acesso à tecnologia premium. Esse movimento acompanha uma tendência global de maturação do setor: segundo a IDC, as vendas de dispositivos usados e recondicionados devem alcançar 413,3 milhões de unidades em 2026, movimentando US\$ 99,9 bilhões globalmente, crescimento anual de 10,3% entre 2021 e 2026, referência que ilustra o espaço ainda disponível para a categoria no Brasil.

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 segmento de recondicionados no Brasil.

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. 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 com soluções operacionais para fabricantes acessarem consumidores finais. Nesse contexto, destacam-se as iniciativas B2C, nas quais a Allied se torna o parceiro estratégico para viabilizar a operação B2C de marcas relevantes, modelo já validado na operação de

brandshops da Samsung, com mais de 90 pontos de venda no país, e agora expandido para a representação exclusiva da Targus no Brasil.

No caso da Targus, a Allied passou a responder pela estratégia de marca, comunicação, trade marketing, gestão comercial e canais de venda da fabricante no país, um modelo que vai além da distribuição tradicional e posiciona a Companhia como plataforma completa de go-to-market para marcas globais de tecnologia.

A Companhia seguirá expandindo esse modelo de parcerias, mantendo critérios claros: baixo investimento fixo, retorno atrativo, alinhamento estratégico com fabricantes 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 suas parcerias e 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.

No 2T26, esse movimento avançou com nova parceria de distribuição: a Jamf, líder global em gerenciamento e segurança para o ecossistema Apple, cuja incorporação amplia o acesso das empresas brasileiras a soluções de MDM e implantação zero-touch.

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.

| DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO - CONSOLIDADO

Exercícios findos em 30 de junho de 2026 e 30 de junho de 2025.

R\$ milhões	2T26 Recorrente	Ajuste	2T26	2T25 Recorrente	Ajuste	2T25
Receita Líquida de Vendas	1.458,3	0,0	1.458,3	1.392,9	0,0	1.392,9
Custo dos produtos vendidos	-1.287,8	0,0	-1.287,8	-1.243,4	0,0	-1.243,4
Lucro Bruto	170,5	0,0	170,5	149,5	0,0	149,5
Receita (Despesas) Operacionais						
Com vendas	-79,1	0,0	-79,1	-77,7	0,0	-77,7
Gerais e Administrativas	-28,7	0,0	-28,7	-31,3	0,0	-31,3
Outras receitas Operacionais	0,9	0,0	0,9	1,0	0,0	1,0
Lucro Op. antes Res. Financeiro	63,6	0,0	63,6	41,5	0,0	41,5
Resultado Financeiro						
Receitas Financeiras	8,1	0,0	8,1	6,2	0,0	6,2
Despesas Financeiras	-26,5	0,0	-26,5	-34,1	0,0	-34,1
Lucro antes de IR e CSLL	45,2	0,0	45,2	13,6	0,0	13,6
IR e CSLL						
Corrente	-5,5	0,0	-5,5	-0,1	0,0	-0,1
Diferido	-3,1	0,0	-3,1	2,4	0,0	2,4
Lucro Líquido do Período	36,6	0,0	36,6	15,9	0,0	15,9

R\$ milhões	1S26 Recorrente	Ajuste	1S26	1S25 Recorrente	Ajuste	1S25
Receita Líquida de Vendas	2.617,7	0,0	2.617,7	2.590,1	0,0	2.590,1
Custo dos produtos vendidos	-2.289,2	0,0	-2.289,2	-2.294,2	0,0	-2.294,2
Lucro Bruto	328,5	0,0	328,5	295,9	0,0	295,9
Receita (Despesas) Operacionais						
Com vendas	-159,8	0,0	-159,8	-163,5	0,0	-163,5
Gerais e Administrativas	-58,7	0,0	-58,7	-56,5	0,0	-56,5
Outras receitas Operacionais	1,7	0,0	1,7	3,2	0,0	3,2
Lucro Op. antes Res. Financeiro	111,7	0,0	111,7	79,1	0,0	79,1
Resultado Financeiro						
Receitas Financeiras	17,0	0,0	17,0	10,2	0,0	10,2
Despesas Financeiras	-56,1	0,0	-56,1	-62,0	0,0	-62,0
Lucro antes de IR e CSLL	72,6	0,0	72,6	27,3	0,0	27,3
IR e CSLL						
Corrente	-5,5	0,0	-5,5	-0,1	0,0	-0,1
Diferido	-5,7	0,0	-5,7	3,8	0,0	3,8
Lucro Líquido do Período	61,3	0,0	61,3	30,9	0,0	30,9

| BALANÇO PATRIMONIAL – CONSOLIDADO

Exercícios findos em 30 de junho de 2026 e 31 de dezembro de 2025.

Ativo (R\$ mil)	30/06/2026	31/12/2025	%Δ
Caixa e equivalentes de caixa	348.803	375.871	-7%
Contas a receber	1.129.722	1.007.298	12%
Estoques	800.100	624.847	28%
Tributos a recuperar	258.695	260.975	-1%
Partes relacionadas	–	154	-100%
Despesas antecipadas	75.160	69.600	8%
Outros ativos	12.641	8.687	46%
Ativo Circulante	2.625.121	2.347.432	12%
Contas a receber	46.058	67.804	-32%
Estoque	13.732	12.646	9%
Tributos a recuperar	147	147	0%
IR E CSLL	15.045	20.767	-28%
Depósito judicial	116.280	171.965	-32%
Direito de uso	49.113	57.998	-15%
Imobilizado	10.929	10.942	0%
Intangível	658.646	664.820	-1%
Outros ativos	12.740	14.814	-14%
Ativo Não Circulante	922.690	1.021.903	-10%
Total do Ativo	3.547.811	3.369.335	5%
Passivo (R\$ mil)	30/06/2026	31/12/2025	%Δ
Fornecedores	1.303.707	1.106.432	18%
Fornecedores (convênios)	65.867	374	17511%
Empréstimos, financiamentos e debêntures	80.300	62.785	28%
Obrigações contratuais com clientes	19.268	21.749	-11%
Arrendamento mercantil	25.001	25.241	-1%
Obrigações trabalhistas	33.332	38.997	-15%
Obrigações tributárias	14.926	15.692	-5%
Adiantamento de clientes	16.126	21.977	-27%
Dividendos a pagar	193	178	8%
Outros passivos	19.032	12.398	54%
Passivo Circulante	1.577.752	1.305.823	21%
Empréstimos, financiamentos e debêntures	305.246	353.667	-14%
Obrigações contratuais com clientes	23.243	21.085	10%
Arrendamento mercantil	34.141	43.211	-21%
Provisão para demandas judiciais	27.612	87.534	-68%
Obrigações tributárias	5.631	6.247	-10%
Passivo não circulante	395.873	511.744	-23%
Capital social	852.092	849.923	0%
Gastos com emissão de ações	(30.054)	(30.054)	0%
Reserva de capital	8.868	8.377	6%
Reservas de lucros	682.545	720.204	-5%
Ajuste de avaliação patrimonial	(546)	3.318	-116%
Lucro do exercício	61.281	–	–
Patrimônio Líquido	1.574.186	1.551.768	1%
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	3.547.811	3.369.335	5%

| 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	2T26	2T25	1S26	1S25
Lucro antes do IR e CSLL	45,2	13,6	72,6	27,3
Depreciação e amortização	10,2	12,4	20,8	25,3
Outros ajustes ao lucro	10,7	27,1	35,9	42,6
Contas a receber	-23,5	-44,7	-99,1	-45,9
Estoques	-75,7	21,1	-177,9	-46,7
Fornecedores	101,2	114,0	196,0	70,7
Fornecedores Convênio sem custo financeiro	61,5	-135,5	65,5	-90,0
Tributos a recuperar	-6,7	0,9	3,2	-5,6
Outros ajustes ao capital de giro	1,6	8,3	-20,6	11,9
Fluxos de caixa das atividades operacionais	124,4	17,2	96,2	-10,5
Capex	-2,3	-1,4	-3,8	-3,0
Outras atividades de investimento	1,4	-5,5	-1,2	-9,0
Fluxos de caixa das atividades de investimento	-0,8	-6,9	-5,0	-12,0
Pagamento de juros	-24,9	-28,7	-34,0	-38,9
Entradas e saídas de empr. e financiamentos	-40,2	-24,9	-48,3	-73,4
Aumento de capital	0,3	0,4	2,2	2,0
Dividendos e Juros sobre Capital Próprio	0,0	-58,0	-37,3	-57,9
Outras atividades de financiamento	-0,3	-0,1	-0,8	-0,2
Fluxos de caixa das atividades de financiamento	-65,2	-111,4	-118,3	-168,5
Variação do caixa	58,4	-101,1	-27,1	-190,9

MANAGEMENT REPORT 2Q26

CONFERENCE CALL

August 13, 2026
at 10:00 a.m. (BRT)

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



| 2Q26 HIGHLIGHTS

- **Net revenue:** R\$1,458.3 million (+4.7% y/y), the highest level for a 2Q since 2023, with growth led by Brazil Distribution (+8.6%) and Physical Retail (+11.7%).
- **Gross profit:** R\$170.5 million (+14.0% y/y), with gross margin expansion of 1.0 p.p. to 11.7%, driven by a higher share of more profitable channels in the sales mix and commercial discipline.
- **Operating expenses:** R\$106.9 million (-1.1% y/y), reflecting cost discipline in the period.
- **EBITDA:** R\$73.8 million (+37.0% y/y), with margin of 5.1% (+1.2 p.p.).
- **Net income:** R\$36.6 million, recurring net income doubled year-over-year (+130.8% y/y).
- **Free Cash Flow (FCF)** of R\$123.6 million in 2Q26 and **EBITDA-to-FCF conversion** of 68.9% in 1H26. On an adjusted last-twelve-month (LTM) basis, cash conversion reached 113.0%, reflecting strong cumulative cash generation over the period.
- **Adjusted FCF Yield¹ for the last twelve months** of 55.2% and **ROIC²** of 20.4%.
- **Cash:** position of R\$348.8 million at the end of the quarter.
- **Net debt:** R\$43.5 million, equivalent to 0.2x last-twelve-months EBITDA, with an additional comfortable position of R\$496.3 million **in receivables eligible for anticipation**.

R\$ million	2Q26	2Q25	Δ%	1H26	1H25	Δ%
Net Revenue	1,458.3	1,392.9	4.7%	2,617.7	2,590.1	1.1%
Brazil	1,149.1	1,087.9	5.6%	2,231.6	2,129.7	4.8%
Physical Retail	136.4	122.1	11.7%	288.2	281.7	2.3%
Online	209.1	225.6	-7.3%	445.1	423.4	5.1%
Distribution	803.5	740.2	8.6%	1,498.3	1,424.6	5.2%
International	309.2	305.0	1.4%	386.1	460.4	-16.1%
Gross Profit	170.5	149.5	14.0%	328.5	295.9	11.0%
Brazil	163.7	143.2	14.3%	319.8	286.6	11.6%
Physical Retail	38.5	33.7	14.3%	80.4	77.5	3.8%
Online	49.8	49.1	1.5%	104.8	95.5	9.7%
Distribution	75.3	60.3	24.8%	134.6	113.6	18.5%
International	6.8	6.3	7.8%	8.7	9.3	-6.8%
Operating Expenses	-106.9	-108.0	-1.1%	-216.8	-216.8	0.0%
EBITDA	73.8	53.8	37.0%	132.4	104.4	26.9%
EBITDA Margin	5.1%	3.9%	1.2 p.p.	5.1%	4.0%	1.0 p.p.
Free Cash Flow	123.6	10.3	1,094.5%	91.2	-22.5	n.m.
Net Income	36.6	15.9	130.8%	61.3	30.9	98.2%
Net Margin	2.5%	1.1%	1.4 p.p.	2.3%	1.2%	1.1 p.p.
Earnings per Share (R\$)	0.3821	0.1682	127.2%	0.6399	0.3228	98.2%
LTM ROIC²	20.4%	13.7%	6.7 p.p.	20.4%	13.7%	6.7 p.p.

(*) In 2Q26 and 2Q25, there were no adjustments between recurring and accounting figures.

(1) Adjusted FCF excludes tax credits and other non-recurring items. FCF Yield is calculated as LTM adjusted FCF divided by the Company's Enterprise Value (EV) as of June 30, 2026. EV corresponds to the Company's market cap plus net debt.

(2) ROIC = LTM adjusted NOPAT / Invested Capital (Net Debt + Shareholders' Equity - Goodwill). The calculation also excludes the effects of tax credits and other non-recurring items.

| MANAGEMENT MESSAGE

In a business environment still marked by challenges, Allied closed the second quarter with revenue growth and recurring net income more than doubling. These results reinforce the strength of our business model and the Company's evolution as an integrated solutions platform for technology manufacturers in Brazil.

Net revenue totaled R\$1,458.3 million, up 4.7% versus 2Q25, the highest level for a second quarter since 2023, driven by Brazil Distribution (+8.6%) and Physical Retail (+11.7%). This growth was accompanied by a gain in profitability: gross profit rose 14.0% year-over-year, with a margin of 11.7% (+1.0 p.p.), reflecting a more profitable channel mix and the commercial discipline maintained throughout the period.

Cost discipline also contributed to the result, with operating expenses 1.1% below 2Q25. As a consequence, EBITDA¹ grew 37.0% in the quarter, to R\$73.8 million, with a margin of 5.1% (+1.2 p.p.). Net income more than doubled versus the prior year, totaling R\$36.6 million (+130.8% y/y), further benefited by a lower net financial result, reflecting lower debt and lower financial expenses.

Operating cash generation was particularly strong in the period, reaching R\$124.4 million, compared to R\$17.2 million in 2Q25, which allowed us to close the quarter with cash of R\$348.8 million and net debt of only R\$43.5 million, equivalent to 0.2x LTM EBITDA¹, a solid financial position that underpins our strategy of profitability growth and cash generation. This level of cash generation is also reflected in an FCF Yield on EV of 55.2% on an adjusted LTM basis, reinforcing the Company's commitment to shareholder returns.

This performance was achieved in a quarter marked by global pressure on component costs: even with the recent increase in memory chip costs, demand in the Brazilian market remained strong and absorbed the rise in average prices.

Trocafy completed four years consolidating refurbished smartphones as a strategic front of our business: in the first half of 2026, the platform sold 32% more units than in the same period of 2025, and refurbished devices already accounted for 8% of the Company's total handset sales volume in 1H26.

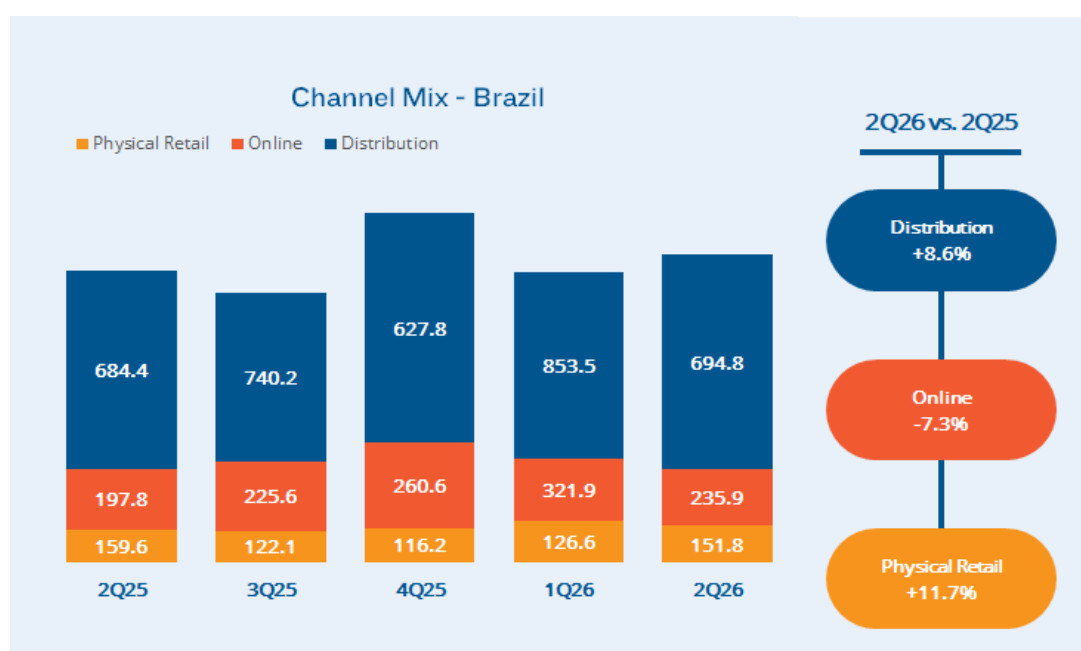
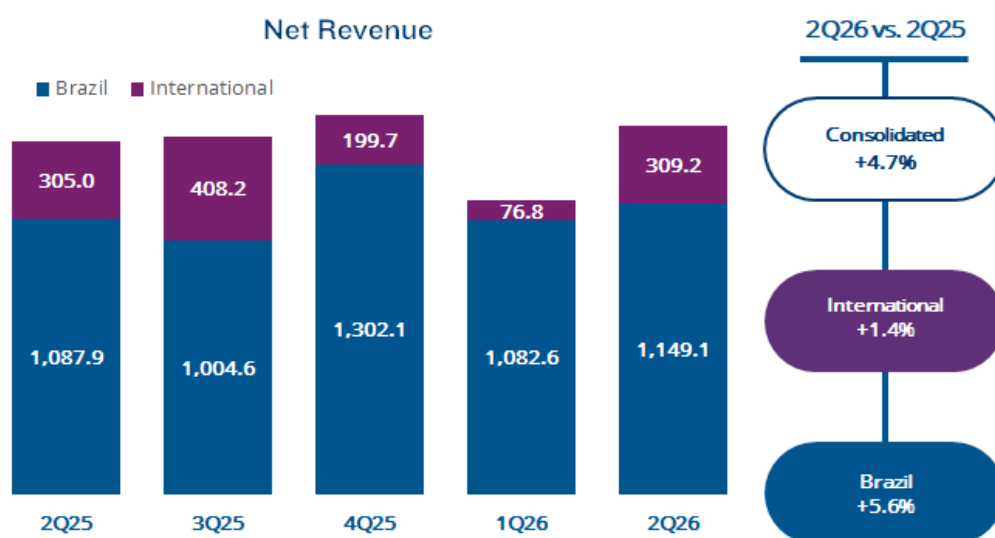
Allied expanded its portfolio with important new partnerships. In B2B, we began officially distributing Jamf's solutions, the global leader in management and security for the Apple ecosystem. We took on full representation of Targus in Brazil, in a model that goes beyond traditional distribution and consolidates Allied as a complete go-to-market partner for global technology brands. We will also begin distributing Starlink and Meta within our product portfolio.

Given this set of results and initiatives, we remain confident in Allied's ability to expand its operations, strengthen partnerships with global manufacturers, and create value for customers, partners, and shareholders.

Silvio Stagni
CEO

| RECEITA LÍQUIDA

R\$ million	2Q25	3Q25	4Q25	1Q26	2Q26
Net Sales Revenue	1,392.9	1,412.9	1,501.7	1,159.4	1,458.3
Brazil	1,087.9	1,004.6	1,302.1	1,082.6	1,149.1
Physical Retail	122.1	116.2	126.6	151.8	136.4
Online	225.6	260.6	321.9	235.9	209.1
Distribution	740.2	627.8	853.5	694.8	803.5
International	305.0	408.2	199.7	76.8	309.2



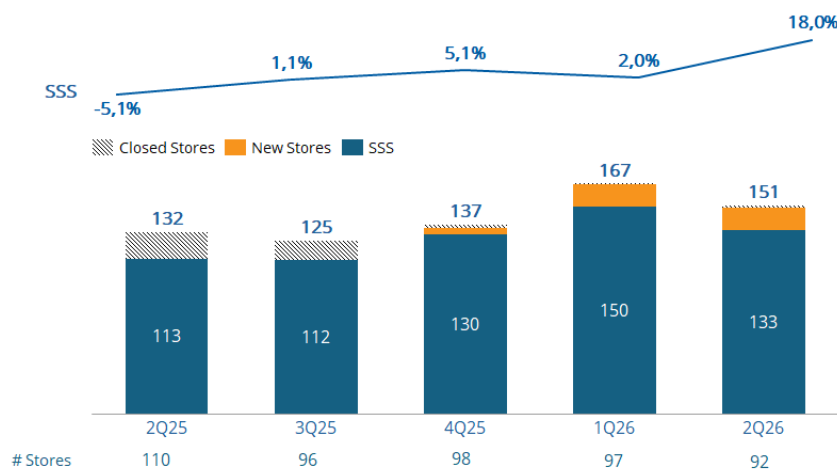
Consolidated net revenue totaled R\$1,458.3 million in 2Q26, up 4.7% versus 2Q25, driven by the advance of operations in Brazil and the recovery of the International operation. In Brazil, net revenue reached R\$1,149.1 million (+5.6% y/y), driven by the performance of Distribution (+8.6% y/y) and Physical Retail (+11.7% y/y). The International operation recorded net revenue of R\$309.2 million, up 1.4% y/y versus 2Q25, with a recovery in product availability compared to 1Q26. Consolidated growth was accompanied by improved profitability, evidencing the quality of the expansion presented in the quarter.

Distribution remained the Company's main operation, with net revenue of R\$803.5 million in the quarter. In Physical Retail, net revenue reached R\$136.4 million. Even with a smaller store base, the channel's gross revenue grew 13.3% versus 2Q25, while same-store sales (SSS) advanced 18.0% and average monthly net revenue per point of sale reached R\$488 thousand, up 33%. Strong acceptance of the Samsung Galaxy S26 line also contributed to the period's performance.

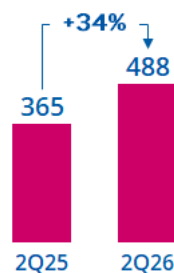
Online recorded net revenue of R\$209.1 million, 7.3% lower than 2Q25, mainly reflecting a lower contribution from MobCom and a more selective approach in categories with greater price competition among marketplaces. The channel continues to play a complementary role to Distribution, focused on long-tail and end-of-line products.

In 1H26, consolidated net revenue totaled R\$2,617.7 million, up 1.1% versus 1H25.

SSS and Gross Revenue Evolution R\$ million

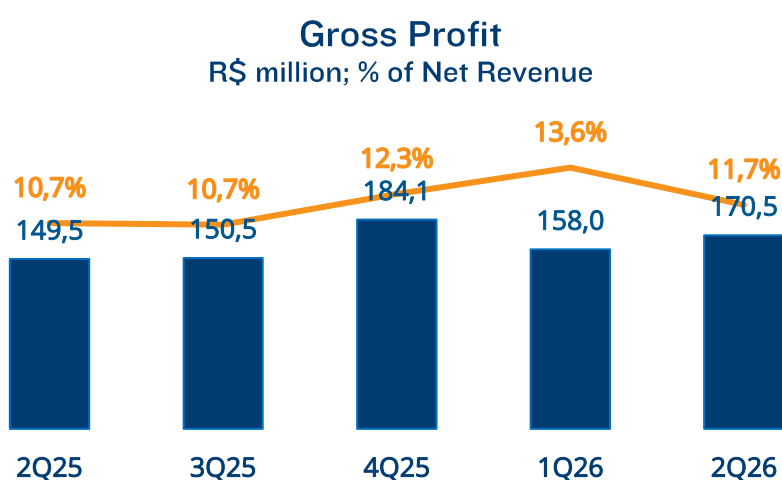


Average Monthly Net Revenue per POS R\$ thousand



| GROSS PROFIT

R\$ million	2Q26	2Q25	Δ%	1H26	1H25	Δ%
Gross Profit	170.5	149.5	14.0%	328.5	295.9	11.0%
<i>Gross Margin [%]</i>	11.7%	10.7%	1.0 p.p.	12.5%	11.4%	1.1 p.p.
Brazil	163.7	143.2	14.3%	319.8	286.6	11.6%
<i>Gross Margin [%]</i>	14.2%	13.2%	1.1 p.p.	14.3%	13.5%	0.9 p.p.
Retail	88.4	82.8	6.7%	185.2	173.1	7.0%
<i>Gross Margin [%]</i>	25.6%	23.8%	1.7 p.p.	25.3%	24.5%	0.7 p.p.
Distribution	75.3	60.3	24.8%	134.6	113.6	18.5%
<i>Gross Margin [%]</i>	9.4%	8.1%	1.2 p.p.	9.0%	8.0%	1.0 p.p.
International	6.8	6.3	7.8%	8.7	9.3	-6.8%
<i>Gross Margin [%]</i>	2.2%	2.1%	0.1 p.p.	2.2%	2.0%	0.2 p.p.



Gross Margin (%)	2Q25	3Q25	4Q25	1Q26	2Q26
Gross Margin	10.7%	10.7%	12.3%	13.6%	11.7%
Brazil	13.2%	14.1%	13.9%	14.4%	14.2%
International	2.1%	2.1%	1.9%	2.4%	2.2%

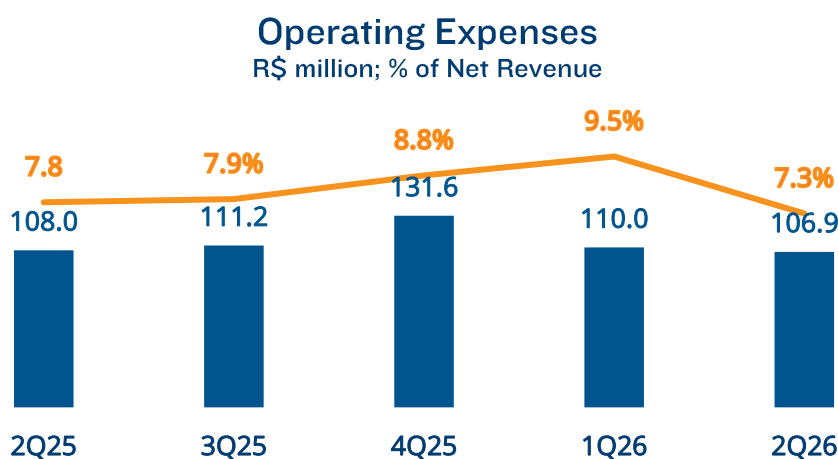
Consolidated gross profit was R\$170.5 million in 2Q26, up 14.0% versus 2Q25, with a gross margin of 11.7%, an increase of 1.0 p.p. year-over-year. Performance was mainly sustained by the Brazil operation, whose gross margin reached 14.2% (+1.1 p.p.), driven by the expansion in Distribution's profitability, a result of portfolio management, market reading, and commercial discipline.

In absolute terms, the 1.0 p.p. gross margin expansion alone generated R\$14.6 million of additional gross profit on the quarter's revenue base. In Distribution, the 1.2 p.p. margin gain represented approximately R\$10 million of incremental gross profit without revenue growth, simply through the capture of better profitability opportunities.

In Brazil, gross profit totaled R\$163.7 million (+14.3%). In Retail, gross margin reached 25.6%, favored by the higher share of Physical Retail in the segment's revenue. In Distribution, margin reached 9.4%, up 1.2 p.p. versus 2Q25, reflecting a commercial strategy focused on capturing better profitability opportunities.

| OPERATING EXPENSES

Operating Expenses (R\$ million)	2Q26	2Q25	Δ%	1H26	1H25	Δ%
Selling Expenses	-79.1	-77.7	1.7%	-159.8	-163.5	-2.2%
General and Administrative Expenses	-28.7	-31.3	-8.1%	-58.7	-56.5	3.9%
Other Operating Income	0.9	1.0	-6.0%	1.7	3.2	-47.1%
Operating Expenses	-106.9	-108.0	-1.1%	-216.8	-216.8	0.0%



Operating expenses totaled R\$106.9 million in 2Q26, 1.1% below 2Q25. The decrease came mainly from general and administrative expenses. As a percentage of net revenue, they went from 7.8% to 7.3%, with greater dilution of the expense base in the quarter. In the half-year, they remained stable at R\$216.8 million, equivalent to 8.4% of net revenue.

The greater expense dilution — from 7.8% to 7.3% of net revenue — is equivalent to operating leverage of approximately R\$6 million in the quarter: the Company's results grow revenue without increasing expenses in the same proportion.

| FROM EBITDA TO NET INCOME

■ EBITDA grows 37.0% in 2Q26

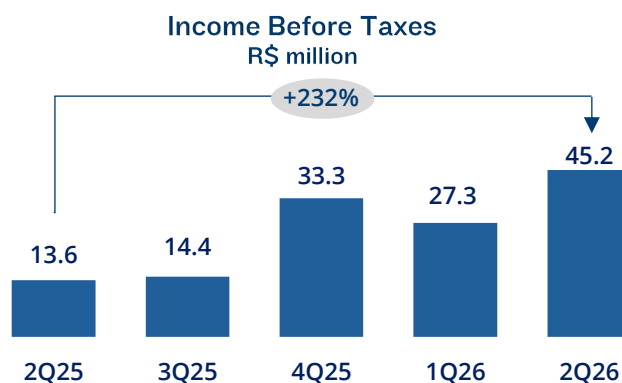
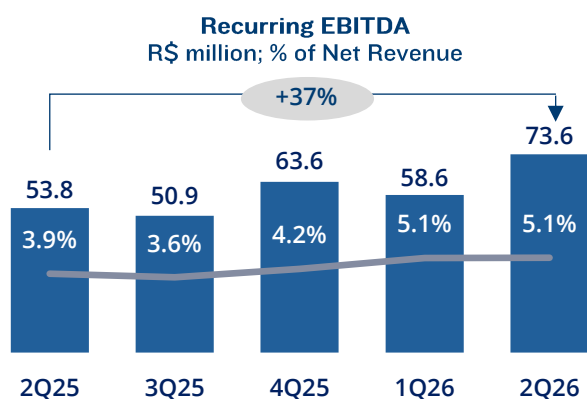
Recurring EBITDA totaled R\$73.8 million in 2Q26, up 37.0% versus 2Q25, with a margin of 5.1%, an increase of 1.2 p.p. The result reflects the expansion of gross margin combined with control over operating expenses, evidencing the Company's ability to convert operating gains into higher profitability.

Depreciation and amortization were below the level observed in 2Q25, while the financial result showed significant improvement, moving from a net expense of R\$27.9 million in 2Q25 to R\$18.4 million in 2Q26. This improvement stemmed from disciplined cash management, which allowed a reduction in gross debt in a high-interest-rate environment, combined with growth in financial income during the period. As a result, income before income tax and social contribution reached R\$45.2 million, more than three times the amount recorded in 2Q25.

It is worth highlighting the contribution of this evolution: the R\$9.5 million improvement in the net financial result — driven by lower debt and growth in financial income — accounted for approximately 46% of the total net income growth in the quarter, evidencing the multiplier effect of capital discipline on the bottom line.

Net income totaled R\$36.6 million in the quarter, with a net margin of 2.5%, up 1.4 p.p. versus the same period of the prior year. In the half-year, recurring EBITDA totaled R\$132.4 million, up 26.9% versus 1H25, while net income totaled R\$61.3 million, compared to R\$30.9 million in 1H25.

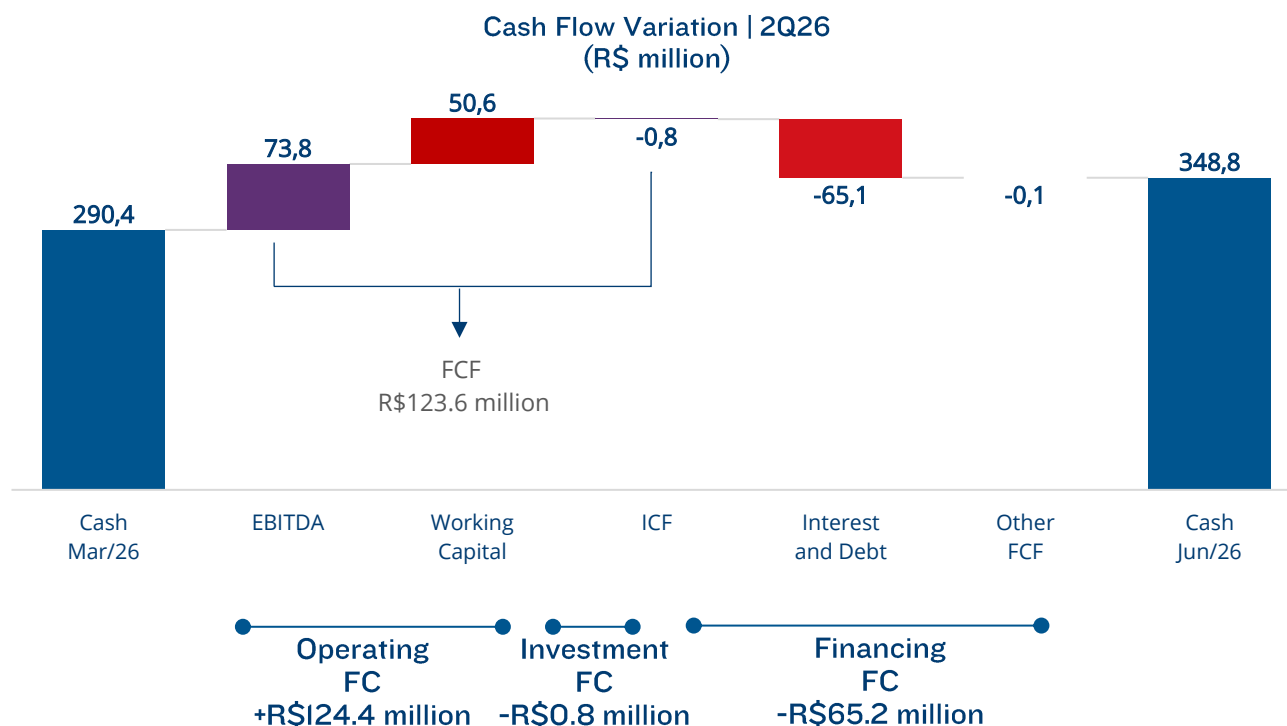
R\$ million	2Q26	2Q25	Δ%	1H26	1H25	Δ%
EBITDA	73.8	53.8	37.0%	132.4	104.4	26.9%
<i>EBITDA Margin (% of Net Rev)</i>	<i>5.1%</i>	<i>3.9%</i>	<i>1.2 p.p.</i>	<i>5.1%</i>	<i>4.0%</i>	<i>1.0 p.p.</i>
Depreciation and Amortization	-10.2	-12.4	-17.7%	-20.8	-25.3	-17.9%
Financial Result	-18.4	-27.9	-34.0%	-39.1	-51.8	-24.5%
Income Before Taxes	45.2	13.6	232.4%	72.6	27.3	166.0%
Income Tax and Social Contribution	-8.6	2.3	-%	-11.3	3.6	-%
Net Income	36.6	15.9	130.8%	61.3	30.9	98.2%
<i>Net Margin (% Net Rev)</i>	<i>2.5%</i>	<i>1.1%</i>	<i>1.4 p.p.</i>	<i>2.3%</i>	<i>1.2%</i>	<i>1.1 p.p.</i>



| CASH FLOW

At the end of June 2026, Allied closed the quarter with cash of R\$348.8 million, compared to R\$290.4 million at the end of March 2026.

2Q26 Cash Flow



CASH FLOW – MANAGEMENT ADJUSTMENT

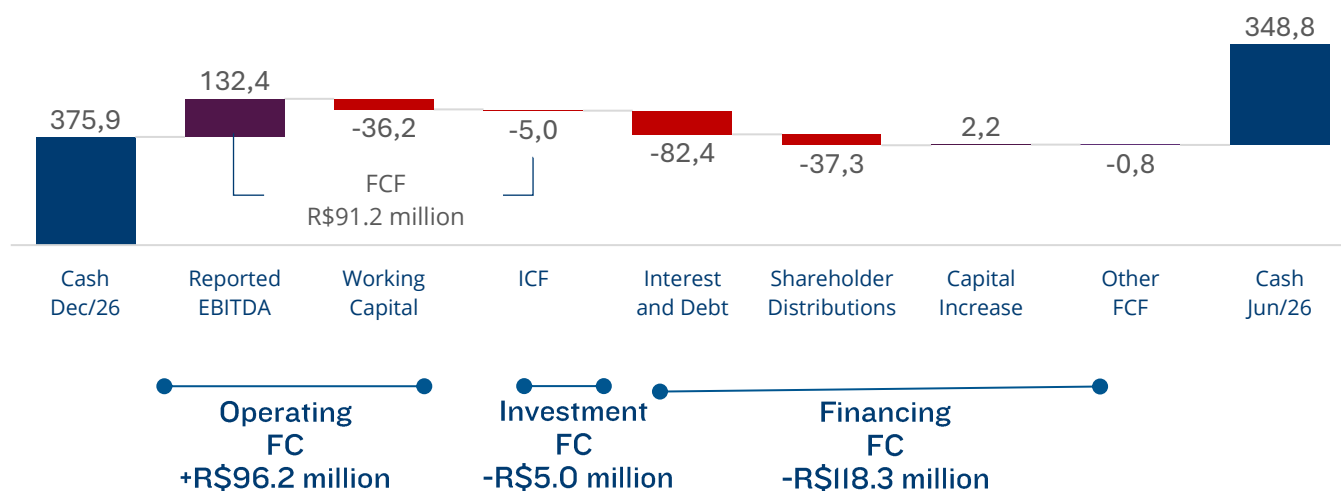
- **Operating Cash Flow** of R\$124.4 million in 2Q26, highlighted by working capital management marked by a balance between inventories and suppliers. In 2Q25, operating cash generation was R\$17.2 million. At the end of the period, the Company held R\$496.3 million in receivables eligible for anticipation, representing an additional liquidity management alternative.
- After investments of R\$0.8 million, **Free Cash Flow (FCF)** totaled R\$123.6 million.
- **Financing Cash Flow** was negative R\$65.2 million, mainly composed of:
 - interest payments, in the amount of R\$24.9 million;
 - principal debt amortization, of R\$40.2 million.

The strong operating cash generation was sufficient to support the period's financial disbursements, including debt amortizations and interest payments, preserving free cash flow generation and contributing to the increase in the cash position at the end of the quarter.

| CASH FLOW

At the end of June 2026, Allied closed the quarter with cash of R\$348.8 million, compared to R\$375.9 million on December 31, 2025.

1H26 Cash Flow



CASH FLOW – MANAGEMENT ADJUSTMENT

- **Operating Cash Flow** of R\$96.2 million in the first six months of 2026, mainly impacted by the change in working capital, reflecting the operational dynamics of the period.
- After investments of R\$5.0 million, **Free Cash Flow (FCF)** totaled R\$91.2 million in 1H26, equivalent to 68.9% of the half-year's EBITDA. On an adjusted LTM basis, **FCF Yield** on EV¹ reached 55.2%, evidencing the strong cash generation over the last twelve months and the Company's current capital structure.
- **Financing Cash Flow** was negative R\$118.3 million, mainly due to interest payments, debt amortizations, and shareholder distributions.

The reduction in the cash position over the half-year was mainly influenced by the seasonality of the business in the first quarter, with the concentration of payments for purchases made at the end of the year, in addition to the period's financial disbursements. The Company ended June 2026 with net debt of R\$43.5 million, equivalent to 0.2x last-twelve-months EBITDA, maintaining a capital structure with a low level of leverage.

(1) Adjusted FCF excludes tax credits and other non-recurring items. FCF Yield calculated as adjusted LTM FCF divided by EV as of 6/30/2026. EV corresponds to the Company's market value plus net debt.

| CAPITAL STRUCTURE

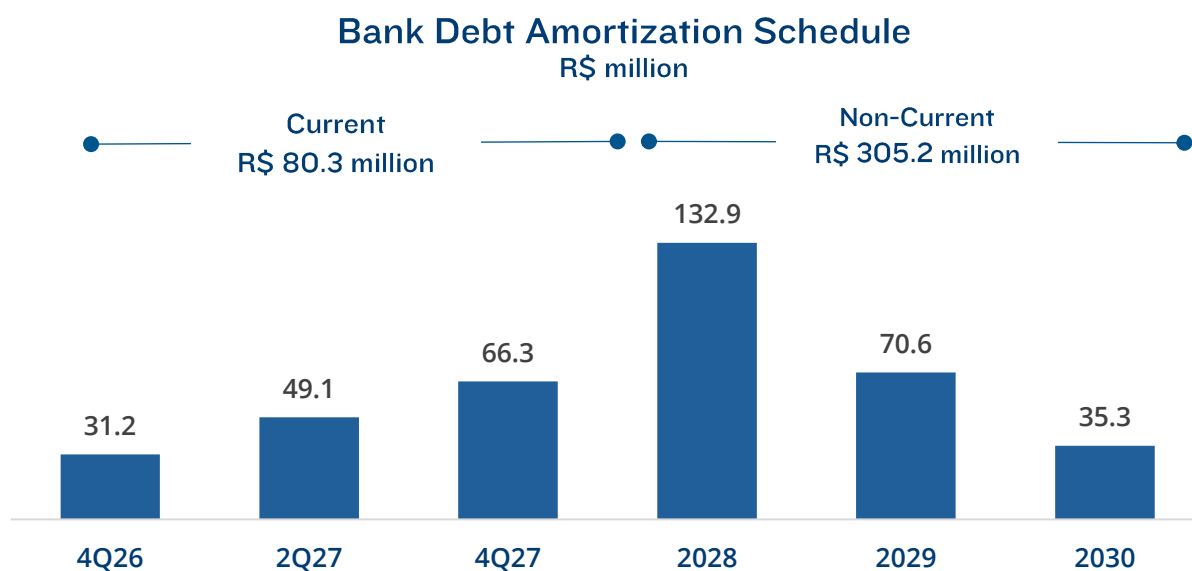
INDEBTEDNESS

The Company closed 2Q26 with net debt of R\$43.5 million, equivalent to 0.2x last-twelve-months EBITDA, reflecting strong operating cash generation, which enabled the reduction of gross debt, combined with growth in LTM EBITDA.

Gross debt totaled R\$392.3 million at the end of the quarter, a 7.5% reduction versus 4Q25, mainly due to the amortization of the 6th debenture issuance. The cash position reached R\$348.8 million at the end of the period.

R\$ million	2Q26	4Q25	Δ%	1Q26	Δ%
Bank Borrowings	385.5	416.5	-7.4%	425.2	-9.3%
Tax Installment Liabilities	6.7	7.5	-10.2%	7.0	-4.7%
Gross Debt	392.3	423.9	-7.5%	432.2	-9.2%
(-) Cash and 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%
LTM EBITDA	247.0	218.9	12.8%	227.0	8.8%
Net Debt / EBITDA	0.2x	0.2x	0.0x	0.6x	-0.4x

The amortization profile remains concentrated in the long term, with R\$305.2 million, or approximately 79% of bank debt, classified as non-current liabilities.

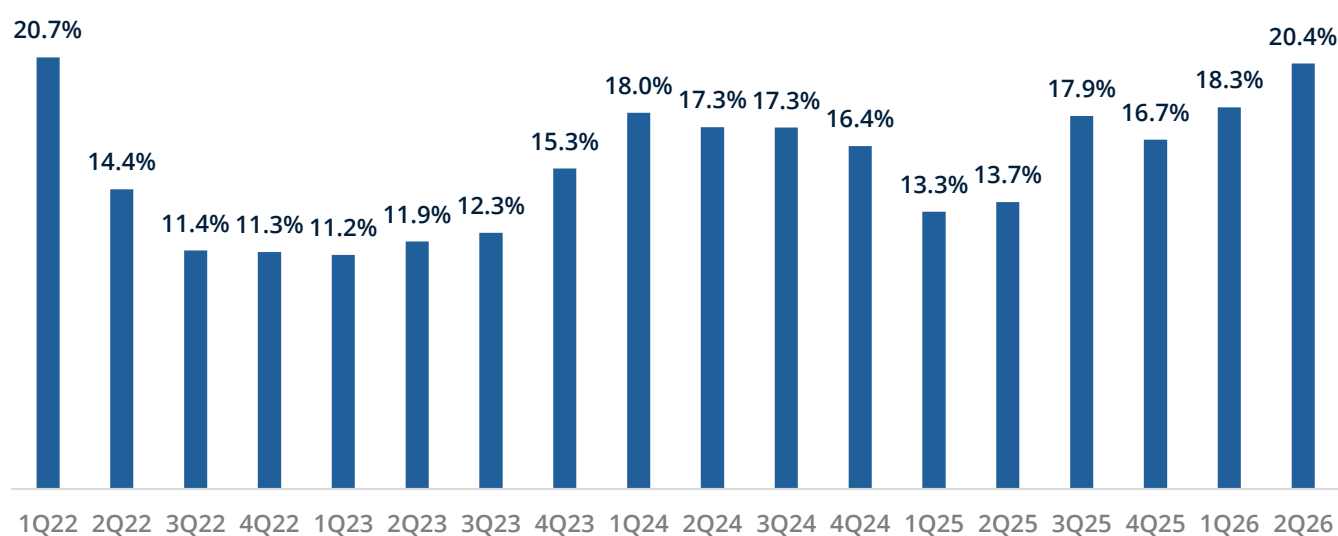


| RETURN ON INVESTED CAPITAL (ROIC)

LTM ROIC¹ increased 6.6 p.p. versus 2Q25, reaching 20.4% in 2Q26, the highest level since 1Q22. The indicator's expansion was sustained by the improvement in operating profitability, strong cash generation, and discipline in capital allocation, evidencing greater efficiency in generating returns on invested capital.

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

LTM ROIC



| ALLIED AS A PLATFORM: CONVERSION EFFICIENCY

The nature of distribution implies structurally low net margins on revenue — this is inherent to the model, not a weakness. The most relevant indicator for assessing Allied's operating efficiency as a platform is its ability to convert each R\$1 of gross profit (contribution margin) into EBITDA and net income. On this dimension, the Company has been demonstrating increasing operating leverage.

Period	EBITDA / Gross Profit	Net Income / Gross Profit
2Q26	43.3%	21.5%
2Q25	36.0%	10.6%
Δ YoY	+7.3 p.p.	+10.8 p.p.
1H26	40.3%	18.7%
1H25	35.3%	10.4%
Δ YoY	+5.0 p.p.	+8.2 p.p.
LTM 2Q26	37.2% ¹	—

In summary: in 2Q26, for every R\$100 of gross profit, Allied converted R\$43 into EBITDA and R\$22 into net income — versus R\$36 and R\$11, respectively, in 2Q25. This improvement trajectory reflects the platform's operating leverage: an expense base that grows more slowly than gross margin.

¹ EBITDA LTM of R\$247.0 million as disclosed. LTM gross profit estimated based on reported quarterly margins.

| GROWTH LEVERS

In line with the Company's strategic planning, Allied continues to prioritize initiatives that expand growth potential with high returns on capital employed, leveraging its logistics platform, manufacturer relationships, credit discipline, and existing operating structure. These fronts act as a complement to the core distribution business and reinforce the diversification of the model, with a positive impact on profitability, recurring revenue, and value creation in the medium and long term. Throughout 2Q26, this strategy translated into concrete milestones: Trocafy completed four years of operation, and the Company expanded its portfolio with new partnerships, moves that reinforce Allied's revenue diversification thesis through new solutions beyond traditional distribution.

REFURBISHED (Trocafy)

The refurbished vertical, through Trocafy, continues to consolidate itself as a relevant driver of structural growth, in a market that remains underpenetrated in Brazil compared to more mature markets such as the United States and Europe. The operation is built on three central pillars: operational scale, certification and trust, and structural tax advantages, which create a competitive barrier that is difficult to replicate.

Trocafy's growth pace, having completed four years in the quarter, evidences this thesis: between January and June 2026 alone, the platform sold approximately 95 thousand units, and refurbished devices already account for 8% of the Company's total handset sales volume, a level that has been advancing consistently as the Brazilian consumer increasingly treats refurbished smartphones as a rational choice for accessing premium technology. This movement follows a global trend of sector maturation: according to IDC, sales of used and refurbished devices are expected to reach 413.3 million units in 2026, generating US\$99.9 billion globally, an annual growth of 10.3% between 2021 and 2026, a reference that illustrates the room still available for the category in Brazil.

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 refurbished segment in Brazil.

In addition, the operation benefits from a structurally privileged supply ecosystem, notably the recurring flow of devices from the iPhone Pra Sempre program, as well as partnerships with retailers, carriers, and manufacturers. With consolidated operational competencies and structurally growing demand, the Company sees significant room for Trocafy's expansion, with growing potential 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 providing operational solutions for manufacturers to reach end consumers. In this context, B2C initiatives stand out, in which Allied becomes the strategic partner enabling relevant brands' B2C operations — a model already validated in Samsung's brandshop operation, with more than 90 points of sale across the country, and now expanded to the exclusive representation of Targus in Brazil.

In Targus's case, Allied took on responsibility for the manufacturer's brand strategy, communication, trade marketing, commercial management, and sales channels in the country, a model that goes beyond traditional distribution and positions the Company as a complete go-to-market platform for global technology brands.

The Company will continue expanding this partnership model, maintaining clear criteria: low fixed investment, attractive returns, strategic alignment with manufacturers, and positive contribution to profitability and cash generation, prioritizing initiatives that expand scale and predictability of results in a sustainable manner.

B2B

The B2B vertical represents an additional growth vector with high scalability potential, still underexplored relative to Allied's existing base of competencies. The Company has been progressively expanding its partnerships and portfolio of products and services aimed at the corporate segment, including computers, tablets, and higher-processing-capacity solutions, in addition to initiatives associated with asset management and technology renewal.

In 2Q26, this movement advanced with a new distribution partnership: Jamf, the global leader in management and security for the Apple ecosystem, whose incorporation expands Brazilian companies' access to MDM and zero-touch deployment solutions.

This movement is directly supported by the Company's consolidated relationships with global manufacturers, national logistics infrastructure, and credit discipline, enabling expansion with low incremental investment. The corporate market presents favorable structural characteristics, such as recurring demand for technology refresh cycles and lower cyclical sensitivity.

| INCOME STATEMENT - CONSOLIDATED

Periods ended June 30, 2026 and June 30, 2025.

R\$ million	2Q26 Adjusted	Adjustment	2Q26	2Q25 Adjusted	Adjustment	2Q25
Net Sales Revenue	1,458.3	0.0	1,458.3	1,392.9	0.0	1,392.9
Cost of goods sold	-1,287.8	0.0	-1,287.8	-1,243.4	0.0	-1,243.4
Gross Profit	170.5	0.0	170.5	149.5	0.0	149.5
Operating Income (Expenses)						
Selling Expenses	-79.1	0.0	-79.1	-77.7	0.0	-77.7
General and Administrative	-28.7	0.0	-28.7	-31.3	0.0	-31.3
Other Operating Income	0.9	0.0	0.9	1.0	0.0	1.0
Operating profit before financial income	63.6	0.0	63.6	41.5	0.0	41.5
Financial Result						
Financial Income	8.1	0.0	8.1	6.2	0.0	6.2
Financial Expenses	-26.5	0.0	-26.5	-34.1	0.0	-34.1
Profit before income tax and social contribution	45.2	0.0	45.2	13.6	0.0	13.6
Income Tax and Social Contribution						
Current	-5.5	0.0	-5.5	-0.1	0.0	-0.1
Deferred	-3.1	0.0	-3.1	2.4	0.0	2.4
Net Income for the Period	36.6	0.0	36.6	15.9	0.0	15.9

R\$ million	1H26 Adjusted	Adjustment	1H26	1H25 Adjusted	Adjustment	1H25
Net Sales Revenue	2,617.7	0.0	2,617.7	2,590.1	0.0	2,590.1
Cost of goods sold	-2,289.2	0.0	-2,289.2	-2,294.2	0.0	-2,294.2
Gross Profit	328.5	0.0	328.5	295.9	0.0	295.9
Operating income (expenses)						
Selling Expenses	-159.8	0.0	-159.8	-163.5	0.0	-163.5
General and Administrative	-58.7	0.0	-58.7	-56.5	0.0	-56.5
Other operating income	1.7	0.0	1.7	3.2	0.0	3.2
Operating profit before financial income	111.7	0.0	111.7	79.1	0.0	79.1
Financial Result						
Financial Income	17.0	0.0	17.0	10.2	0.0	10.2
Financial Expenses	-56.1	0.0	-56.1	-62.0	0.0	-62.0
Profit before income tax and social contribution	72.6	0.0	72.6	27.3	0.0	27.3
Income Tax and Social Contribution						
Current	-5.5	0.0	-5.5	-0.1	0.0	-0.1
Deferred	-5.7	0.0	-5.7	3.8	0.0	3.8
Net Income for the Period	61.3	0.0	61.3	30.9	0.0	30.9

| BALANCE SHEET – CONSOLIDATED

Periods ended June 30, 2026 and December 31, 2025.

Assets (R\$ thousand)	06/30/2026	12/31/2025	%Δ
Cash and cash equivalents	348,803	375,871	-7%
Accounts receivable	1,129,722	1,007,298	12%
Inventories	800,100	624,847	28%
Taxes recoverable	258,695	260,975	-1%
Related parties	–	154	-100%
Prepaid expenses	75,160	69,600	8%
Other assets	12,641	8,687	46%
Current assets	2,625,121	2,347,432	12%
Accounts receivable	46,058	67,804	-32%
Inventory	13,732	12,646	9%
Taxes recoverable	147	147	0%
Income tax and social contribution	15,045	20,767	-28%
Court deposit	116,280	171,965	-32%
Right of use	49,113	57,998	-15%
PP&E	10,929	10,942	0%
Intangible assets	658,646	664,820	-1%
Other assets	12,740	14,814	-14%
Non-current assets	922,690	1,021,903	-10%
Total Assets	3,547,811	3,369,335	5%
Liabilities (R\$ thousand)	06/30/2026	12/31/2025	%Δ
Suppliers	1,303,707	1,106,432	18%
Suppliers (agreements)	65,867	374	17511%
Loans, financing, and debentures	80,300	62,785	28%
Contractual obligations with customers	19,268	21,749	-11%
Leasing	25,001	25,241	-1%
Labor obligations	33,332	38,997	-15%
Tax obligations	14,926	15,692	-5%
Prepayments from clients	16,126	21,977	-27%
Dividends payable	193	178	8%
Other liabilities	19,032	12,398	54%
Current liabilities	1,577,752	1,305,823	21%
Loans, financing and debentures	305,246	353,667	-14%
Contractual obligations with customers	23,243	21,085	10%
Leasing	34,141	43,211	-21%
Provision for lawsuits	27,612	87,534	-68%
Tax obligations	5,631	6,247	-10%
Non-current liabilities	395,873	511,744	-23%
Share capital	852,092	849,923	0%
Share issue expenses	(30,054)	(30,054)	0%
Capital reserve	8,868	8,377	6%
Profit reserves	682,545	720,204	-5%
Equity valuation adjustment	(546)	3,318	-116%
Profit for the year	61,281	–	–
Equity	1,574,186	1,551,768	1%
Total Liabilities and Equity	3,547,811	3,369,335	5%

| STATEMENT OF CASH FLOWS – CONSOLIDATED

The Statement of Cash Flows shown below is adjusted and differs from the Statement of Cash Flows prepared in accordance with accounting standards, which can be consulted in the Financial Statements presented by the Company as of the same date. Since part of the risco sacado (reverse factoring) operations carry no financial cost, the Company understands that a managerial analysis of cash flow should reclassify these operations into operating cash flow. It should be noted that risco sacado operations that do involve a financial cost are treated within financing cash flow.

R\$ million	2Q26	2Q25	1H26	1H25
Profit before income tax and social contribution	45.2	13.6	72.6	27.3
Depreciation and amortization	10.2	12.4	20.8	25.3
Other profit adjustments	10.7	27.1	35.9	42.6
Accounts receivable	-23.5	-44.7	-99.1	-45.9
Inventories	-75.7	21.1	-177.9	-46.7
Suppliers	101.2	114.0	196.0	70.7
Supplier financing agreements without financial cost	61.5	-135.5	65.5	-90.0
Taxes recoverable	-6.7	0.9	3.2	-5.6
Other working capital adjustments	1.6	8.3	-20.6	11.9
Cash flows from operating activities	124.4	17.2	96.2	-10.5
Capex	-2.3	-1.4	-3.8	-3.0
Other investment activities	1.4	-5.5	-1.2	-9.0
Cash flows from investment activities	-0.8	-6.9	-5.0	-12.0
Interest payments	-24.9	-28.7	-34.0	-38.9
Inflows and outflows of loans and financing	-40.2	-24.9	-48.3	-73.4
Capital increase	0.3	0.4	2.2	2.0
Dividends and Interest on Equity	0.0	-58.0	-37.3	-57.9
Other financing activities	-0.3	-0.1	-0.8	-0.2
Cash flows from financing activities	-65.2	-111.4	-118.3	-168.5
Changes in cash	58.4	-101.1	-27.1	-190.9