ALLIED

Divulgação de Resultados

3T26



Disclaimer

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

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

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

AGENDA

- Destaques do 3T26
- Desempenho Operacional e Financeiro
- Perguntas e Respostas

CRESCIMENTO DA RECEITA LÍQUIDA DE R$1,4I PARA R$1,49 bi

O CRESCIMENTO VEIO DO BRASIL. A RENTABILIDADE VEIO DA DISCIPLINA COM CRÉDITO, ESTOQUE E CAIXA.

RESULTADO 3T26

RECEITA LÍQUIDA

+ 6% a/a

Brasil +24,7%; Distribuição +29,7%

LUCRO BRUTO

+ 20% a/a

Margem bruta de 12,1% (distribuição Brasil +0.8p.p)

EBITDA RECORRENTE

+ 40% a/a

Margem EBITDA de 4,8% (+1,2 p.p.)

LUCRO LÍQ. RECORRENTE

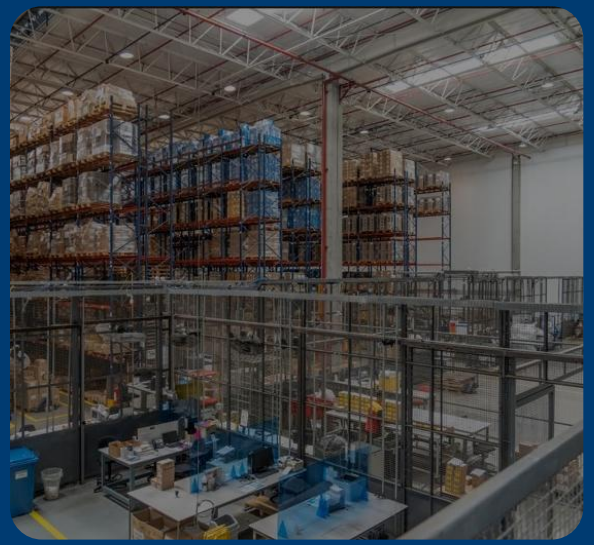
+ 57% a/a

Margem líquida de 3,9% (+1,3 p.p.)

Variações a/a: 3T26 vs. 3T25. EBITDA e lucro recorrentes excluem efeitos não recorrentes (PDD de R$ 37,6 mi no EBITDA e R$ 24,8 mi no lucro do 3T26).
Lucro líquido contábil: R$ 33,8 mi.

BRASIL CRESCE EM TODOS OS CANAIS

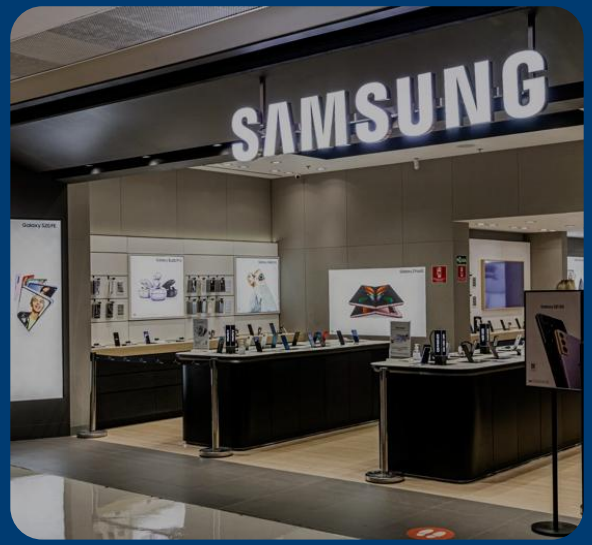
NO BRASIL, O FORTE CRESCIMENTO EM TODOS OS CANAIS NO 3T26 SE CONVERTEU EM EXPANSÃO DE RENTABILIDADE E GERAÇÃO DE CAIXA



DISTRIBUIÇÃO

+30% receita a/a

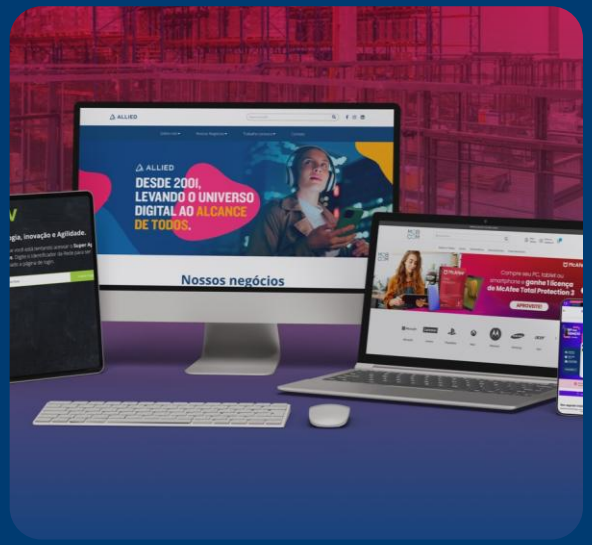
Margem bruta de 9,3% (+0,8 p.p.), 2º trimestre seguido acima de 9%.



VAREJO FÍSICO

+16% receita a/a

92 pontos de venda, ante 96 no 3T25. SSS +20%.



ONLINE

+16% receita a/a

Trocafy, lançamento do iPhone18 Pro e Pro Max, e parcerias estratégicas impulsionam o canal.

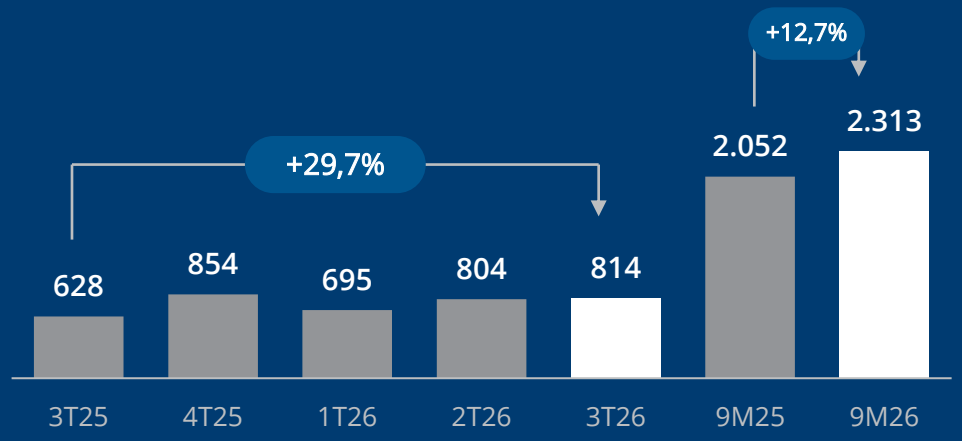
Variações 3T26 vs. 3T25. SSS: vendas mesmas lojas.

ALLIED

DISTRIBUIÇÃO BRASIL CRESCE 29,7% E AMPLIA MARGEM

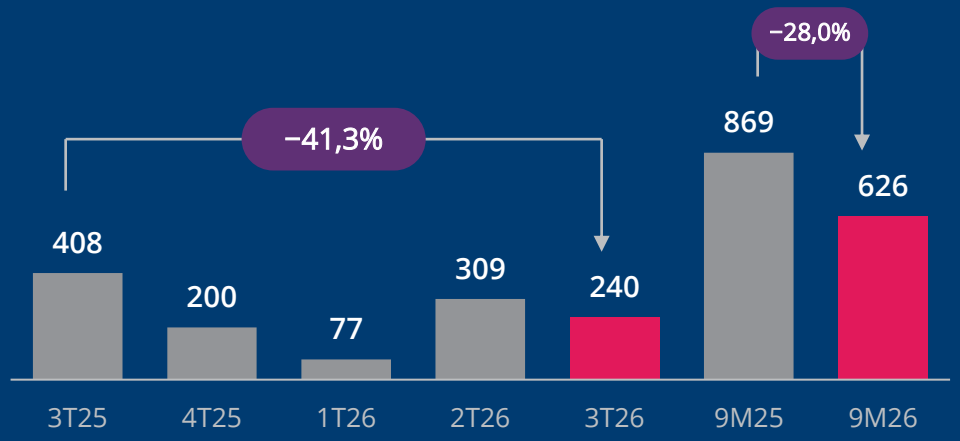
INCERTEZAS NO VAREJO E CAPACIDADE DE ABASTECIMENTO REFORÇARAM A IMPORTÂNCIA DA ALLIED NO BRASIL

DISTRIBUIÇÃO BRASIL R$ milhões



- Mercado seguiu turbulento;
- Solidez financeira da Allied permitiu capturar oportunidades ;
- **Margem acima de 9% pelo 2º trimestre seguido.**

INTERNACIONAL R$ milhões



- **Receita em dólares recuou 37,4% a/a;**
- Restrição global de oferta dos modelos de entrada;
- Comparação impactada pela ampla disponibilidade desses modelos no 3T25.

Receita líquida. Internacional: operação de Miami (distribuição para a América Latina).

ALLIED

MAIS UM TRIMESTRE RECORDE NO B2B

RECEITA +44,6% NO 3T26, COM AGOSTO E SETEMBRO HISTÓRICOS

Atendemos o mercado B2B por meio de revendas que levam tecnologia a empresas para uso e consumo.

CRESCIMENTO DA RECEITA LÍQUIDA

+44,6% 3T26 vs. 3T25

AGOSTO E SETEMBRO 2026

2 meses históricos recorde em 4 anos

NOVAS PARCERIAS PARA O B2B

Targus · Jamf · Starlink

FABRICANTES

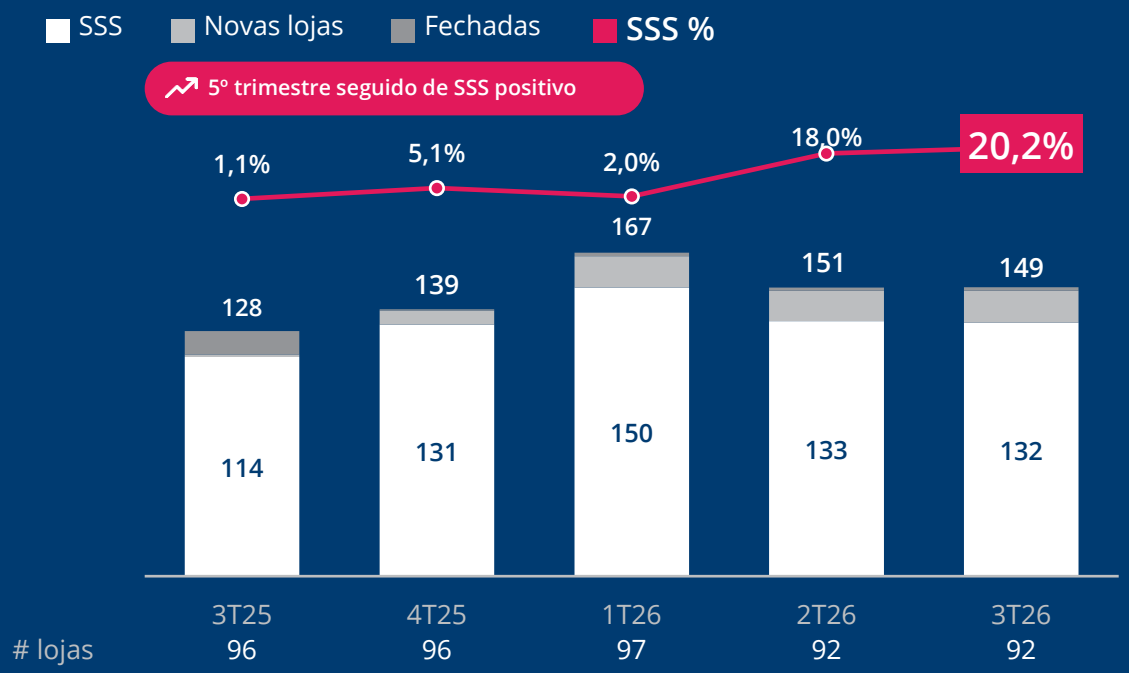


ALLIED

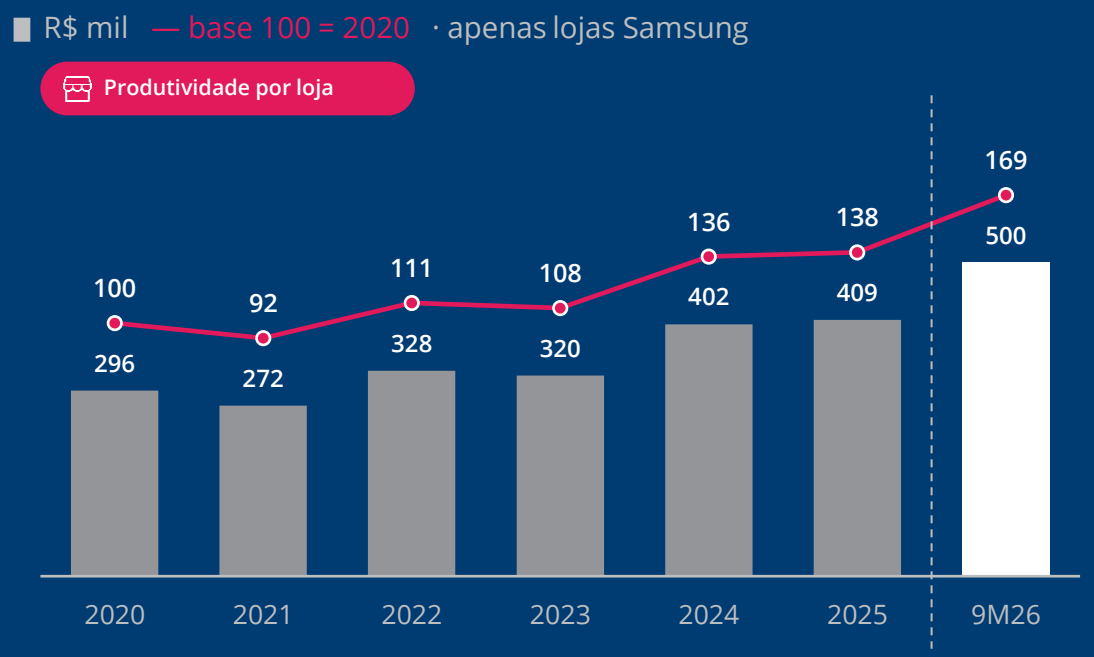
CADA LOJA VENDE MAIS: SSS DE +20,2% NO 3T26

RECEITA LÍQUIDA CRESCEU 16,5% NO TRIMESTRE

RECEITA BRUTA E SSS R$ milhões



RECEITA LÍQUIDA MÉDIA MENSAL POR PDV



PONTOS DE VENDA

92 PDVs

SP 64 · RJ 15 · MG 12 · MS 1
de 96 para 92 em 12 meses

WEARABLES

+37%

em quantidade

SEGUROS

+26%

em quantidade

TICKET MÉDIO

+4%

de smartphones

ACESSÓRIOS

> 2

por smartphone, em linha com o ano anterior

FLUXO

Estável

de clientes desde setembro

SSS: vendas mesmas lojas. PDV: ponto de venda (lojas Samsung operadas pela Allied).
Receita média por PDV: somente lojas Samsung; média mensal de 2020 a 2025 (ano cheio) e de 9M26 (acumulado no ano).

ONLINE CRESCE 16% NO 3T26, LIDERADO POR TROCAFY

RECEITA ATINGE R$ 303 MI, COM AS TRÊS FRENTES DIGITAIS CRESCENDO JUNTAS

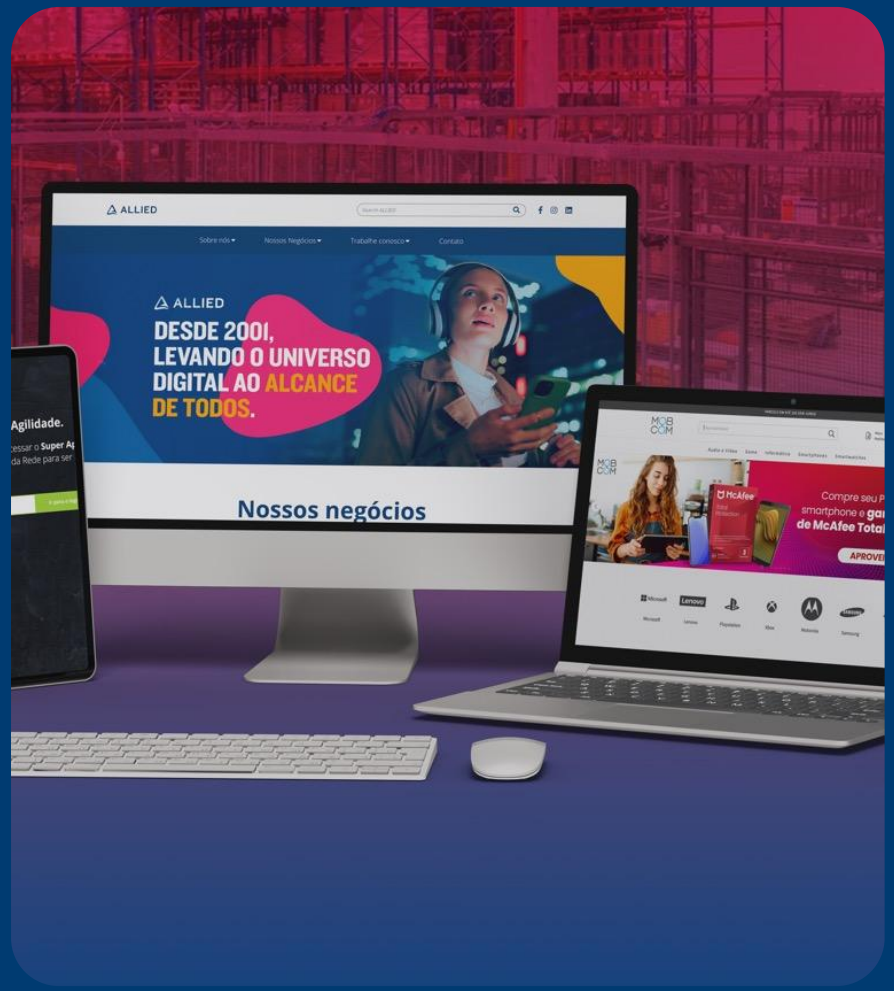
RECEITA ONLINE 3T26 **+16,3% a/a**

R$ 302,9 Milhões

CRESCIMENTO DA RECEITA POR FRENTE, 3T26 vs. 3T25

TROCAFY	PARCERIAS	MOBCOM
+49%	+6%	+16%

- **Trocafy: maior ritmo de crescimento do canal**, consolidando a economia circular como alavanca de **expansão, com rentabilidade**.
- **Parcerias estratégicas:** maior fatia do canal (49% do mix), com portfólio diversificado.
- **Mobcom:** complementa a distribuição com produtos de fim de linha.



Receita líquida do canal Online: R$ 260,6 mi no 3T25 e R$ 302,9 mi no 3T26 (+16,3% a/a).

ALLIED

PARCERIAS ESTRATÉGICAS AMPLIAM O PORTFÓLIO DA ALLIED

MARCAS GLOBAIS DE TECNOLOGIA SE SOMAM À PLATAFORMA DE DISTRIBUIÇÃO E CANAIS DIGITAIS DA ALLIED

Marcas globais, operação Allied ponta a ponta

Portfólio diversificado
tecnologia, conectividade, acessórios e eletrodomésticos.

Novos canais
reforço no Online, no B2B e no varejo de eletrônicos.

Go-to-market completo
marca, trade marketing, gestão comercial e canais de venda.

Meta

Targus

STARLINK

hp

Itaú iPhone Pra Sempre.

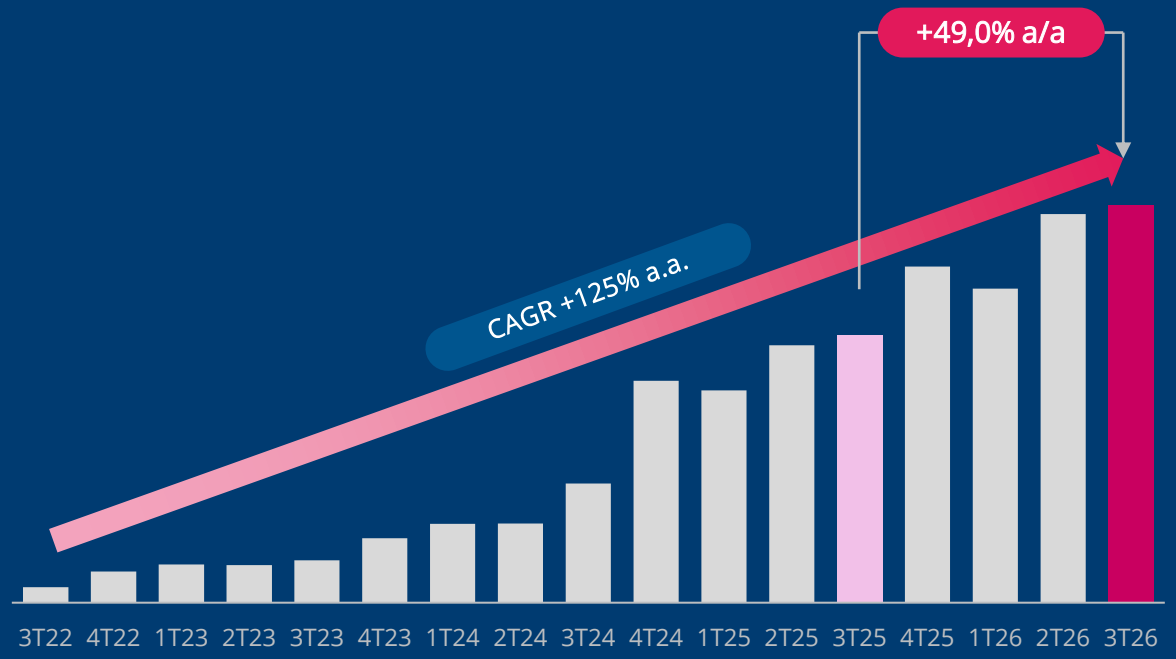
Haier

ALLIED

TROCAFY SE CONSOLIDA COMO AVENIDA DE CRESCIMENTO DA ALLIED

MAIS UM NOVO TRIMESTRE RECORDE DE VENDAS DE RECONDICIONADOS

RECEITA LÍQUIDA TROCAFY R$ milhões





+40%

de trade-in

No 3T26, o trade-in Trocafy foi utilizado como parte do pagamento para compra de novo aparelho em 40% das vendas nas lojas Samsung.

Recorde de vendas

No trimestre e na série histórica.

Captação recorde

Maior patamar histórico de captação de aparelhos.

ECOSSISTEMA COMPLETO DE TRADE-IN E RECONDICIONAMENTO

1 CAPTAÇÃO — FAST SHOP, SAMSUNG, iPhone pra Sempre, Claro, vivo

2 RECONDICIONAMENTO — trocafy

3 COMERCIALIZAÇÃO — mercado livre, Magalu, Shopee

CAGR calculado sobre a receita líquida trimestral do 3T22 ao 3T26.

ALLIED

ALLIED INAUGURA O PRIMEIRO QUIOSQUE STARLINK DO BRASIL

O QUIOSQUE INTEGRA A VENDA DO EQUIPAMENTO E A ATIVAÇÃO DO SERVIÇO NO MESMO ESPAÇO



1º QUIOSQUE STARLINK DO BRASIL

SAV

SAV: marketplace B2B da Allied

Marketplace de serviços digitais para fazer a venda e a ativação dos planos no ato da compra no varejo.

SETEMBRO/26

Início de vendas na distribuição

Distribuição dos equipamentos da Starlink, a comercialização e ativação de planos.

NOVEMBRO/26

1º quiosque Starlink do Brasil

Inaugurado no Shopping Center Vale, São José dos Campos – SP: demonstração, venda e ativação no ponto.

PRÓXIMOS PASSOS

Próximas lojas Starlink

- Ribeirão Preto-SP
- Uberlândia-MG
- Campinas-SP

ALLIED

CONECTA DAY 2026: PREPARAÇÃO PARA A BLACK FRIDAY

FABRICANTES, PARCEIROS E CLIENTES ALINHADOS EM OFERTAS PARA A BLACK FRIDAY







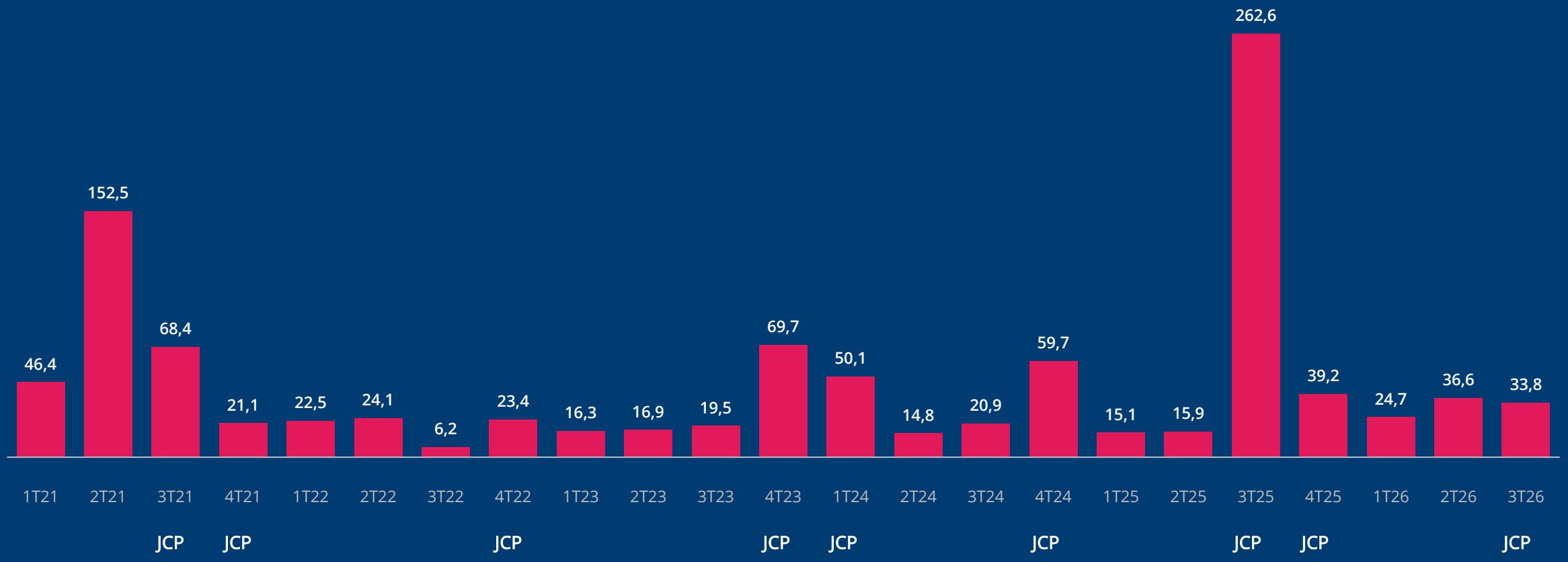


ALLIED

23 TRIMESTRES CONSECUTIVOS DE LUCRO DESDE O 1T21

LUCRO CONTÁBIL POSITIVO EM TODOS OS TRIMESTRES DESDE O 1T21, EM DIFERENTES CICLOS

LUCRO LÍQUIDO CONTÁBIL R$ milhões



CRESCIMENTO COM FORTE RENTABILIDADE E CAIXA LÍQUIDO NO 3T26

RECEITA +5,6%, EBITDA RECORRENTE +40%, LUCRO RECORRENTE +57% E CAIXA LÍQUIDO DE R$ 184 MI

RESULTADO

RECEITA LÍQUIDA

R$ 1,49 bi

+5,6% a/a

Brasil +24,7%; Distribuição +29,7%.

LUCRO BRUTO

R$ 181,1 mi

+20,4% a/a

Margem bruta de 12,1% (+1,5 p.p.).

EBITDA RECORRENTE

R$ 71,3 mi

+40,0% a/a

Margem EBITDA de 4,8% (+1,2 p.p.).

LUCRO LÍQ. RECORRENTE

R$ 58,6 mi

+56,7% a/a

Margem líquida de 3,9% (+1,3 p.p.).

CAIXA E RETORNO

FLUXO DE CAIXA LIVRE

R$ 252,2 mi

no trimestre

FC operacional de R$ 254,5 mi;
FCF de R$ 343,4 mi em 9M26.

CAIXA E APLICAÇÕES

R$ 583,7 mi

Caixa líq. R$ 184,2 mi

Mais R$ 546 mi em recebíveis elegíveis para antecipação.

DÍVIDA LÍQUIDA / EBITDA

-0,7x

0,2x no 2T26

73% da dívida bancária no longo prazo.

ROIC LTM

18,1%

+4,4 p.p. sobre a Selic

Patamar elevado vs. Histórico.

Variações a/a: 3T26 vs. 3T25. EBITDA e lucro recorrentes excluem efeitos não recorrentes (PDD de R$ 37,6 mi no EBITDA e R$ 24,8 mi no lucro do 3T26). Lucro líquido contábil: R$ 33,8 mi.
Selic de 13,75% em 30/09/2026.

AGENDA

Destaques do 3T26

Desempenho Operacional e Financeiro

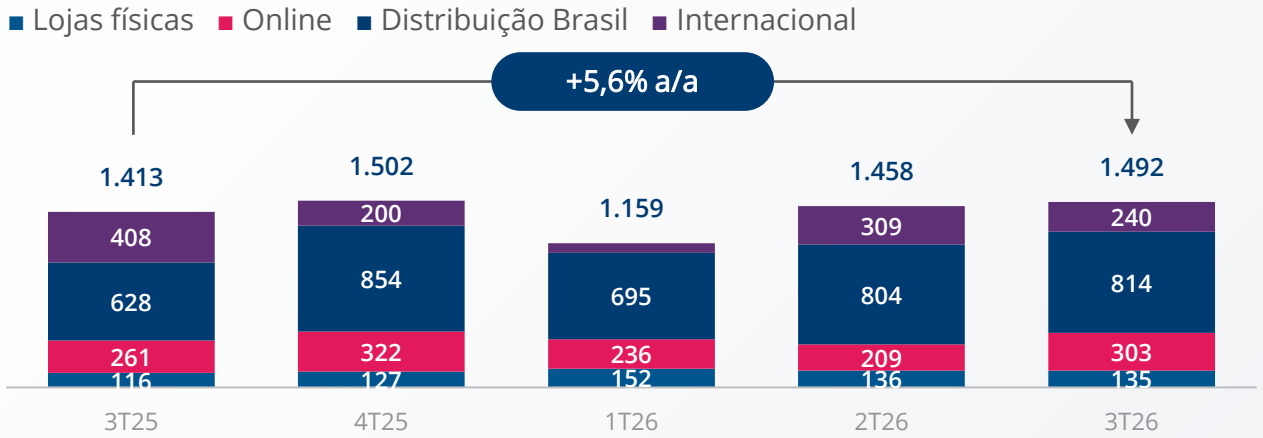
Perguntas e Respostas

ALLIED

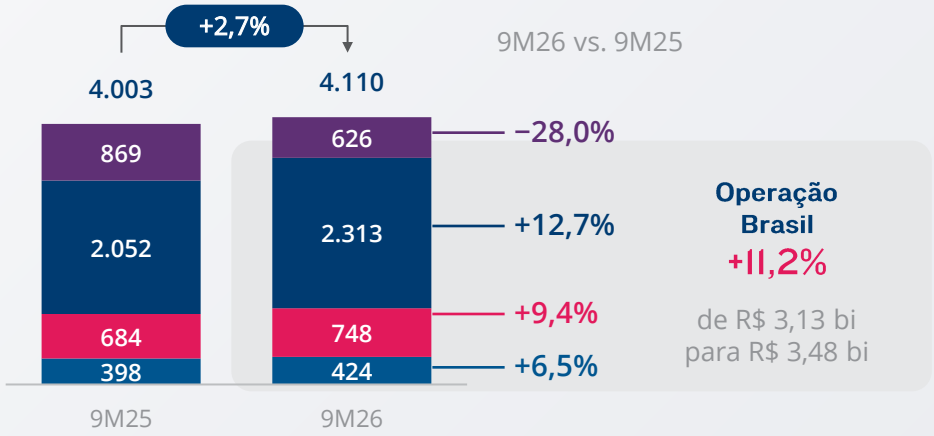
O LUCRO BRUTO CRESCE 20%, COM MARGEM DE 12,1% (+1,5 P.P.)

RECEITA DE R$ 1,5 BI (+5,6% A/A), COM GANHO DE MARGEM NA DISTRIBUIÇÃO (+0,8 P.P.) E NO INTERNACIONAL (+0,4 P.P.)
VAREJO TEM MUDANÇA NO MIX COM GANHO DE PARTICIPAÇÃO DA TROCAFY

RECEITA LÍQUIDA POR TRIMESTRE R$ milhões



RECEITA LÍQUIDA POR CANAL, 9M R$ milhões



MARGEM BRUTA POR NEGÓCIO % da receita líquida

	3T25	4T25	1T26	2T26	3T26	Δ p.p.
Internacional	2,1%	1,9%	2,4%	2,2%	2,5%	+0,4 p.p.
Distribuição Brasil	8,5%	8,6%	8,5%	9,4%	9,3%	+0,8 p.p.
Distribuição consolidado	6,0%	7,4%	7,9%	7,4%	7,8%	+1,8 p.p.
Varejo (físico + digital)	23,5%	23,8%	25,0%	25,6%	22,6%	−0,9 p.p.
Total	10,7%	12,3%	13,6%	11,7%	12,1%	+1,5 p.p.

COMPOSIÇÃO DO LUCRO BRUTO, 9M26 R$ milhões e % do total



- Varejo (online + físico)
- Distribuição Brasil
- Internacional: R$ 14,7 mi (3%)

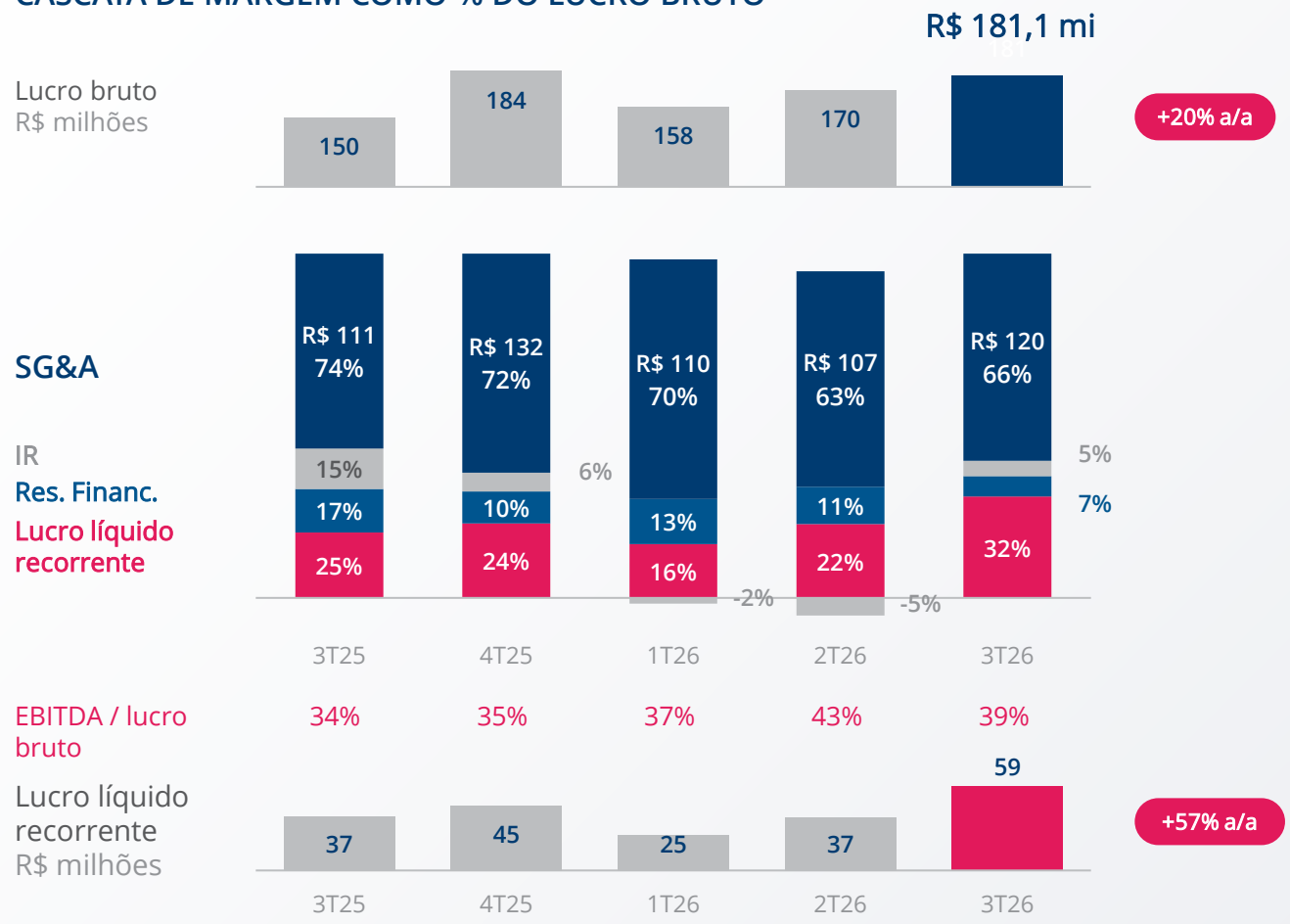
Lucro bruto
R$ 509,6 mi

ALLIED

MELHORA NA CONVERSÃO DO LUCRO BRUTO

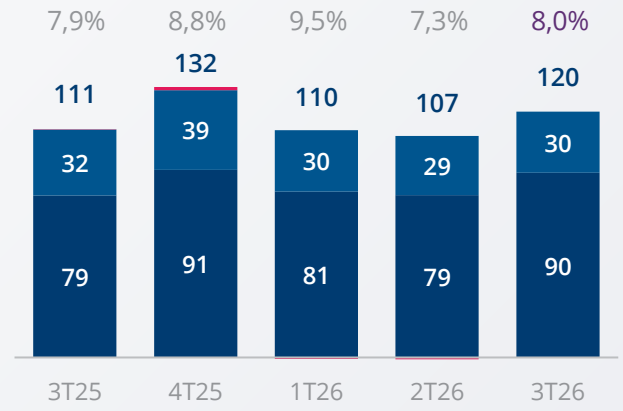
32% DO LUCRO BRUTO CHEGA À ÚLTIMA LINHA (25% NO 3T25)

CASCATA DE MARGEM COMO % DO LUCRO BRUTO



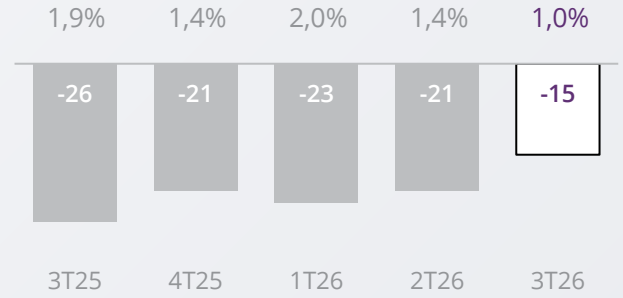
DESPESAS OPERACIONAIS

R$ mi · % RL



RESULTADO FINANCEIRO AJUSTADO*

R$ milhões · % da receita líquida



% sobre o lucro bruto do trimestre; SG&A; lucro líquido recorrente exclui efeitos não recorrentes.
Os trimestres com IR positivo refletem um crédito fiscal no período, não uma despesa; nesses trimestres houve declaração de JCP (Juros sobre Capital Próprio).
*Excluindo atualização monetária de depósitos judiciais fiscais. Resultado financeiro contábil do 3T26: R$ 11,7 mi (0,8% da receita líquida).

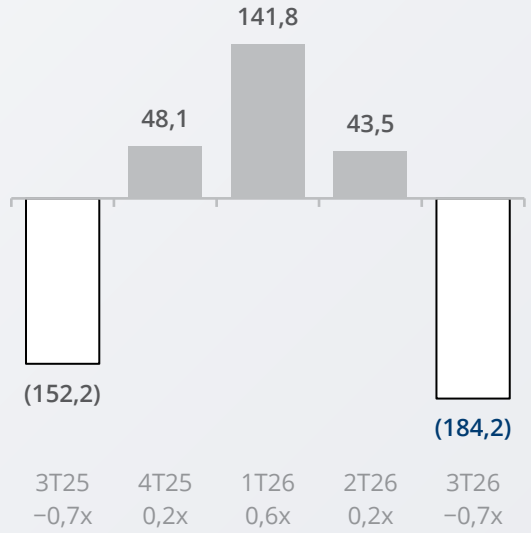
GERAÇÃO DE CAIXA LEVA A ALLIED A CAIXA LÍQUIDO DE R$ 184 MI

FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL DE R$ 254 MI E FLUXO DE CAIXA LIVRE DE R$ 252 MI NO 3T26, COM CAPITAL DE GIRO SAZONAL NA PREPARAÇÃO PARA O 4T26

FLUXO DE CAIXA 3T26 R$ milhões



DÍVIDA LÍQUIDA E ALAVANCAGEM



R$ mi. ( ) = caixa líquido.
Abaixo do trimestre: dívida líquida / EBITDA recorrente LTM.

- **Fluxo de Caixa Operacional de R$ 254,5 mi:** devido à sazonalidade de caixa esperada para o trimestre, potencializada pelo maior giro dos estoques decorrentes do crescimento das vendas.
- **Fluxo de Caixa de Financiamento de R$ 17,4 mi:** R$ 9,2 mi de juros das debêntures e R$ 8,1 mi de outras obrigações financeiras.

Visão gerencial do risco sacado: operações sem custo financeiro para a Allied no FC operacional; com custo financeiro, no FC de financiamento. EBITDA contábil (inclui PDD não recorrente de R$ 37,6 mi).

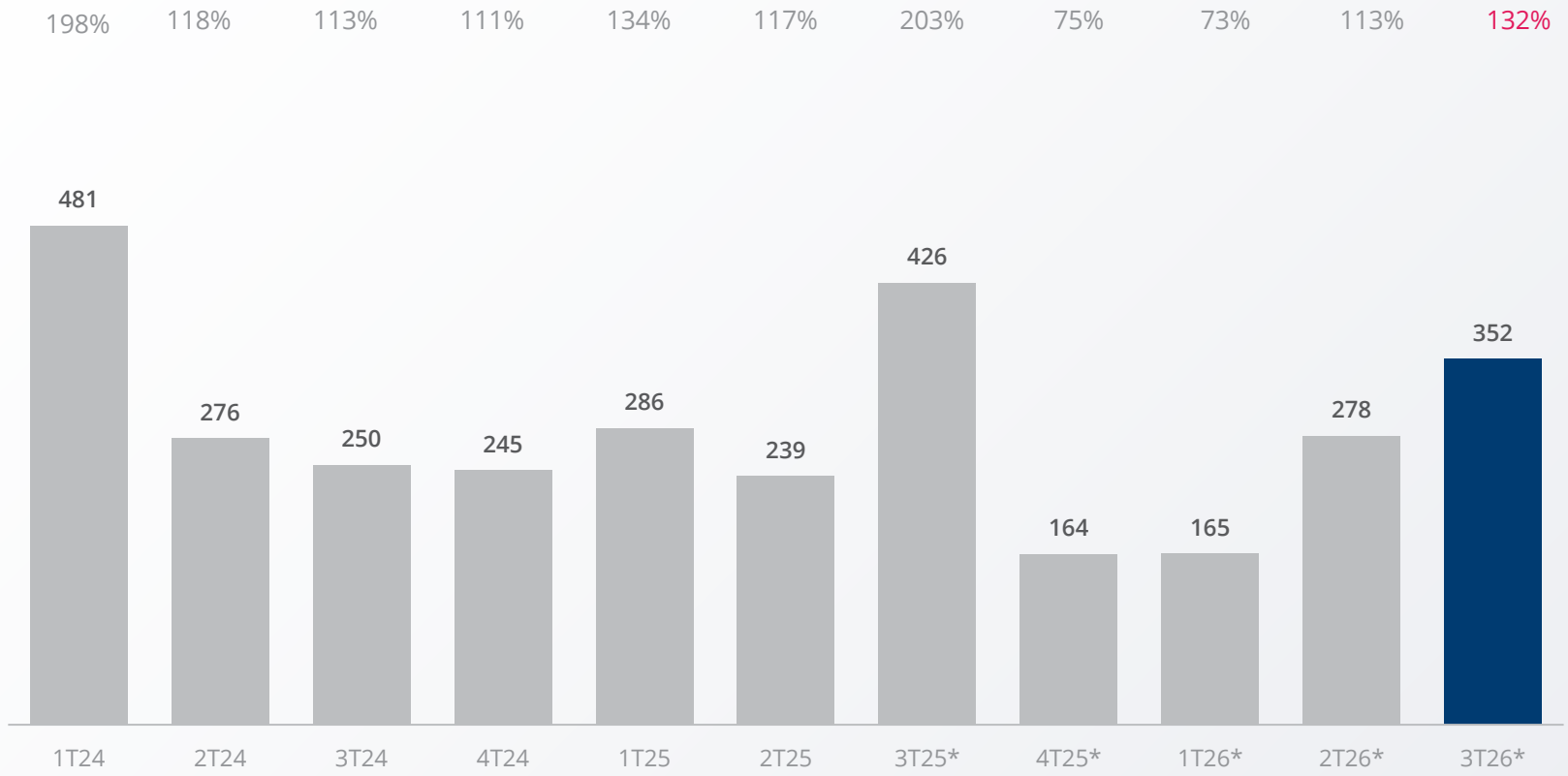
ALLIED

132% DO EBITDA CONVERTIDO EM CAIXA LIVRE EM 12 MESES

CONVERSÃO ACIMA DE 100% EM 9 DOS 11 TRIMESTRES DA SÉRIE

Ajustado = visão recorrente: exclui créditos tributários e outros efeitos não recorrentes do EBITDA e do FCF

FCF[2] AJUSTADO[1] LTM R$ milhões · conversão sobre o EBITDA ajustado[1] LTM



R$ 352,4 mi

FCF ajustado[1] LTM 3T26

R$ 267,3 mi

EBITDA ajustado[1] LTM 3T26

132%

Conversão do EBITDA ajustado[1] LTM em caixa livre

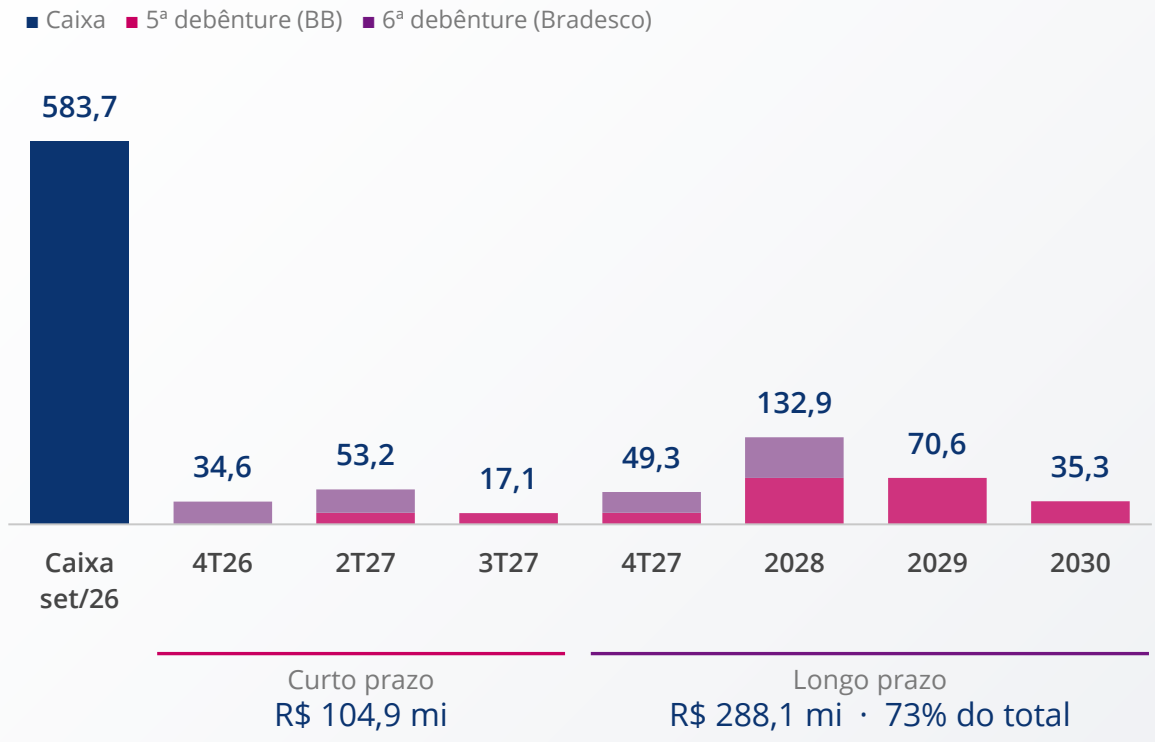
[1] EBITDA e FCF ajustados = visão recorrente: exclui créditos tributários e outros efeitos não recorrentes. * Trimestres com ajuste.[2] FCF calculado como FCO Gerencial + FCI.

DÍVIDA ALONGADA E CAIXA DE 5,6X A DÍVIDA DE CURTO PRAZO

73% DA DÍVIDA BANCÁRIA NO LONGO PRAZO, A CDI + 2,25%; ALAVANCAGEM DE −0,7X

CAIXA vs. CRONOGRAMA DE AMORTIZAÇÃO R$ milhões

O caixa cobre 5,6x a dívida bancária de curto prazo



POSIÇÃO DE DÍVIDA E ALAVANCAGEM

R$ milhões	3T26	2T26	4T25	3T25
Dívida bancária	393,0	385,5	416,5	457,5
Dívidas fiscais (PERT)	6,4	6,7	7,5	8,0
Dívida bruta	**399,5**	**392,3**	**423,9**	465,5
(−) Caixa e aplicações	(583,7)	(348,8)	(375,9)	(617,7)
(=) Dívida (caixa) líquida	**(184,2)**	**43,5**	**48,1**	(152,2)
EBITDA recorrente LTM	267,3	247,0	218,9	209,4
Dív. líquida / EBITDA	**−0,7x**	**0,2x**	**0,2x**	−0,7x

Custo médio da dívida

CDI + 2,25% a.a.

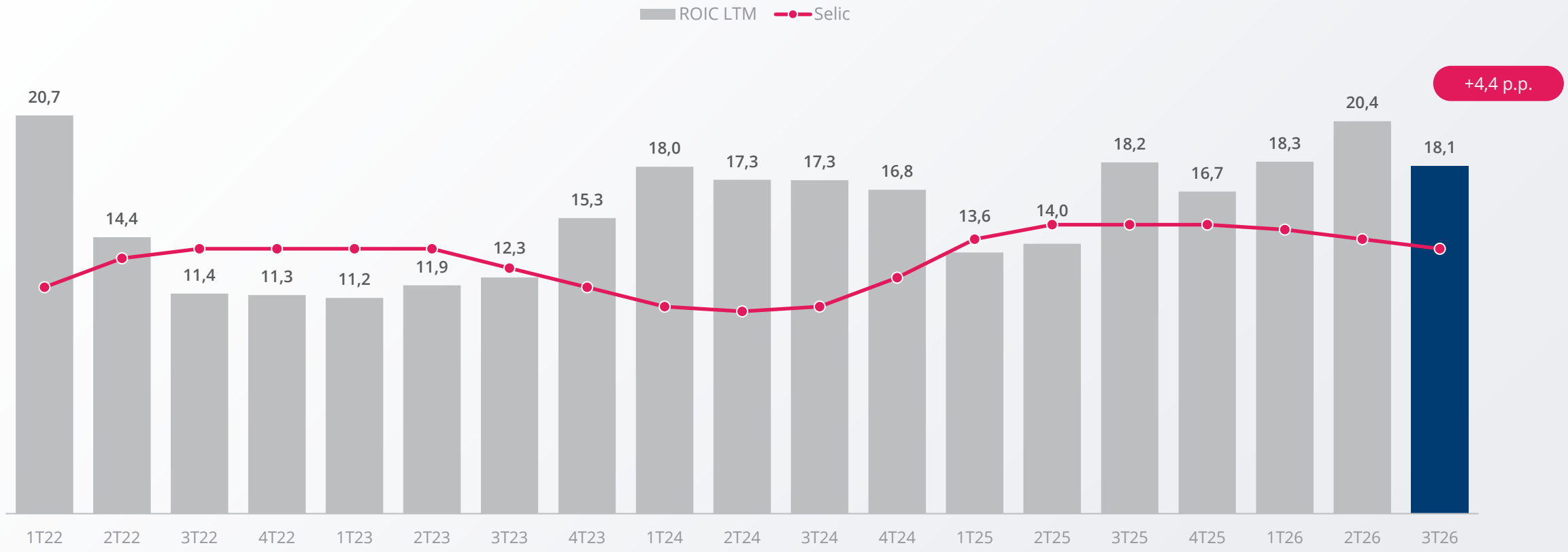
Recebíveis elegíveis para antecipação

R$ 546 mi

ROIC DE 18,1% NO TRIMESTRE

SPREAD DE 4,4 P.P. SOBRE A SELIC DE 13,75%

ROIC LTM vs. SELIC %

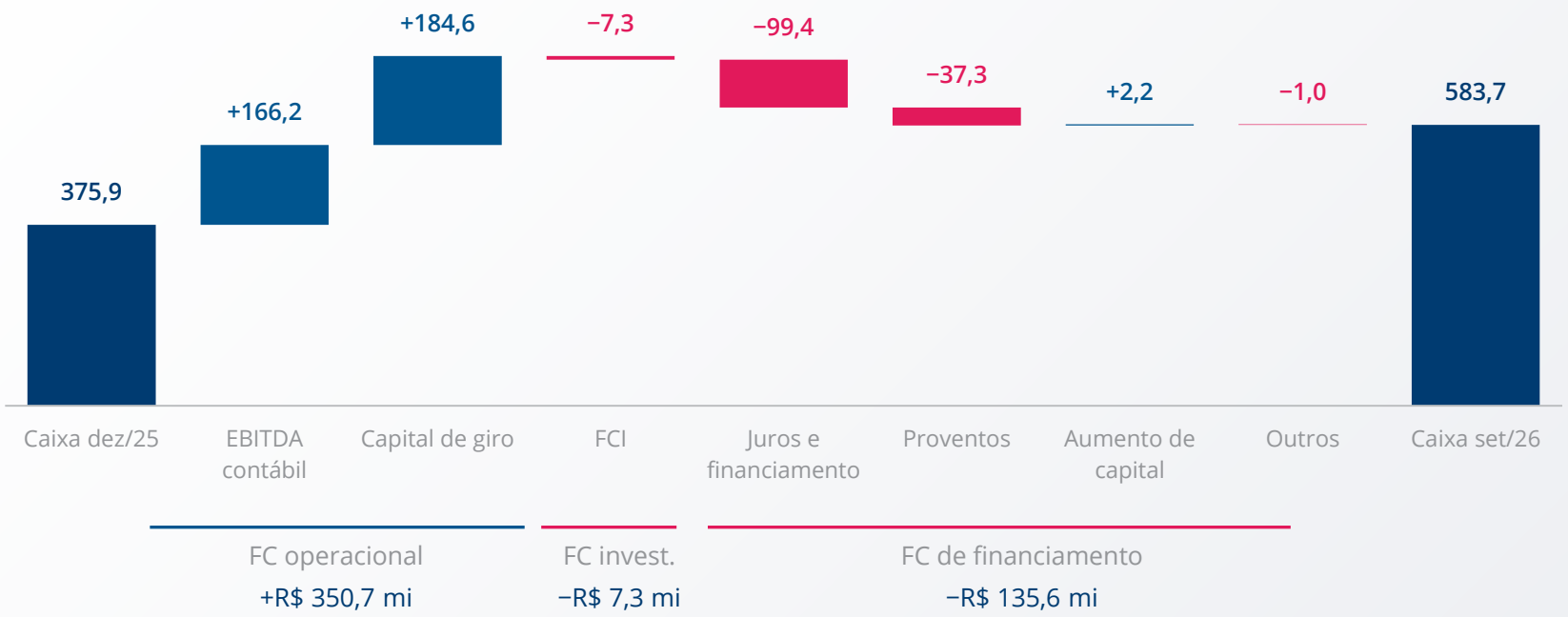


ROIC = NOPAT ajustado LTM / capital empregado (dívida líquida + patrimônio líquido − ágio). Exclui créditos tributários e outros itens não recorrentes. Selic de fim de período.

OPERAÇÃO PAGA DÍVIDA E REMUNERA O ACIONISTA

EM 9M26, FLUXO DE CAIXA LIVRE DE R$ 343 MI FINANCIA R$ 99 MI EM JUROS E AMORTIZAÇÕES E R$ 37 MI EM PROVENTOS

FLUXO DE CAIXA 9M26 R$ milhões



- **R$ 99,4 mi em juros e amortizações de financiamentos:** dos quais R$ 75,4 mi de serviço da dívida (juros de R$ 43,3 mi e principal de R$ 32,1 mi).

R$ 343,4 mi
Fluxo de caixa livre em 9M26.

R$ 37,3 mi
Proventos líquidos de IR (dividendos/JCP) pagos em 9M26; 11% do Fluxo de Caixa Livre.

R$ 60,0 mi
JCP aprovado (R$ 0,6253/ação), com pagamento em 12/11/2026.

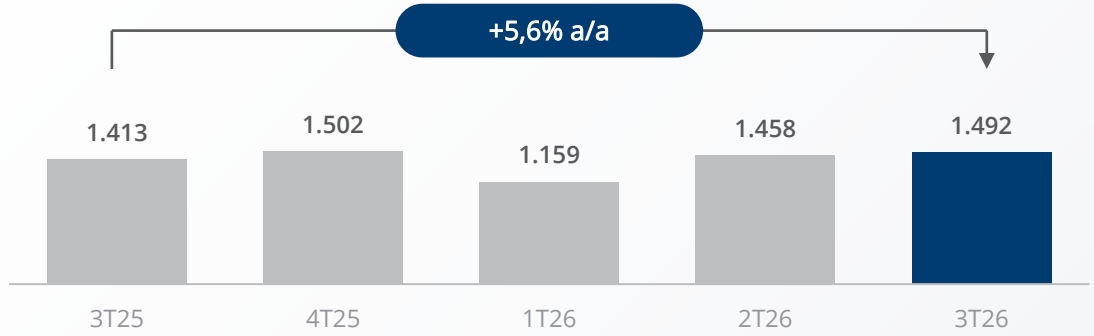
Fluxo de caixa gerencial: operações de risco sacado sem custo financeiro classificadas no FC operacional.
EBITDA contábil (inclui PDD não recorrente de R$ 37,6 mi)

LUCRO EM PATAMAR MAIS ALTO NOS ÚLTIMOS CINCO TRIMESTRES

LUCRO RECORRENTE DE R$ 58,6 MI E MARGEM LÍQUIDA DE 3,9%, OS MAIORES DOS CINCO TRIMESTRES

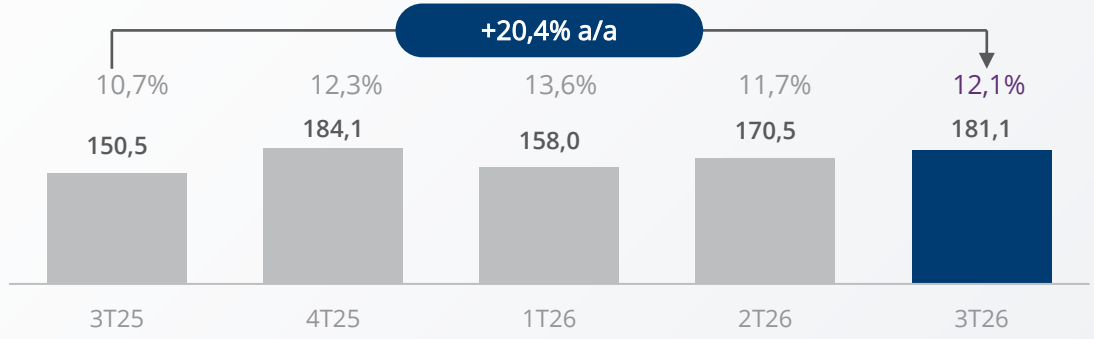
RECEITA LÍQUIDA

R$ milhões



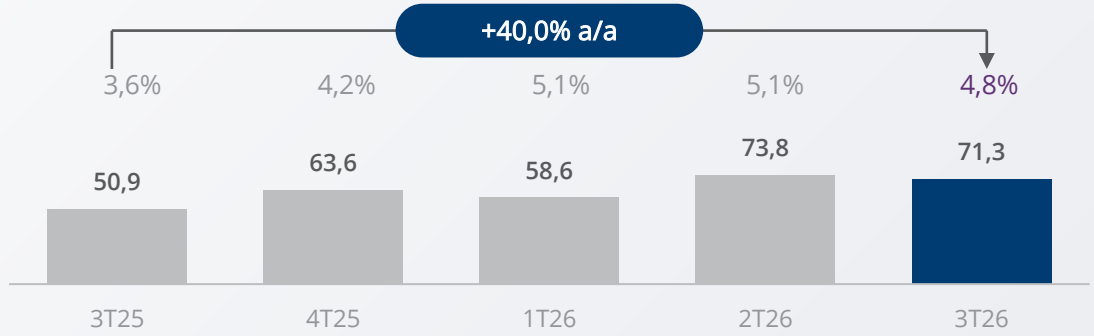
LUCRO BRUTO

R$ milhões · margem bruta (% receita líquida)



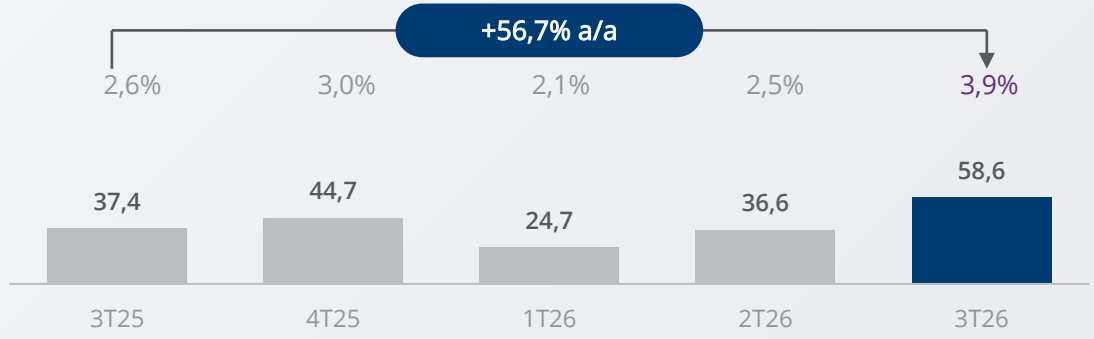
EBITDA RECORRENTE

R$ milhões · margem EBITDA (% receita líquida)



LUCRO LÍQUIDO RECORRENTE

R$ milhões · margem líquida (% receita líquida)



JCP
R$ 70 mi

JCP
R$ 40 mi

JCP
R$ 60 mi

Margens sobre a receita líquida. Variações a/a: 3T26 vs. 3T25.

AGENDA

Destaques do 3T26

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 Presentation

3Q26



Disclaimer

The statements relating to business outlook and projections of operating and financial performance contained in this presentation are **internal beliefs and estimates** based on the expectations of the Company's management regarding future results.

These expectations are subject to uncertainties and, therefore, may or may not materialize, given their direct relationship with the performance of the domestic economy, the challenges faced by the industry, among other risk factors that may substantially affect actual results.

The purpose of these statements is to reflect the expansion outlook and the strategic initiatives that guide our decisions; therefore, **they should not be regarded as a guarantee of future performance.**

AGENDA

- 3Q26 Highlights
- Operating and Financial Performance
- Q&A

NET REVENUE GROWTH FROM R$1.41 TO R$1.49 bn

GROWTH CAME FROM BRAZIL. PROFITABILITY CAME FROM DISCIPLINE IN CREDIT, INVENTORY AND CASH.

3Q26 RESULTS

NET REVENUE

+ 6% y/y

Brazil +24.7%; Distribution +29.7%

GROSS PROFIT

+ 20% y/y

Gross margin of 12.1% (Brazil Distribution +0.8 p.p.)

RECURRING EBITDA

+ 40% y/y

EBITDA margin of 4.8% (+1.2 p.p.)

RECURRING NET INCOME

+ 57% y/y

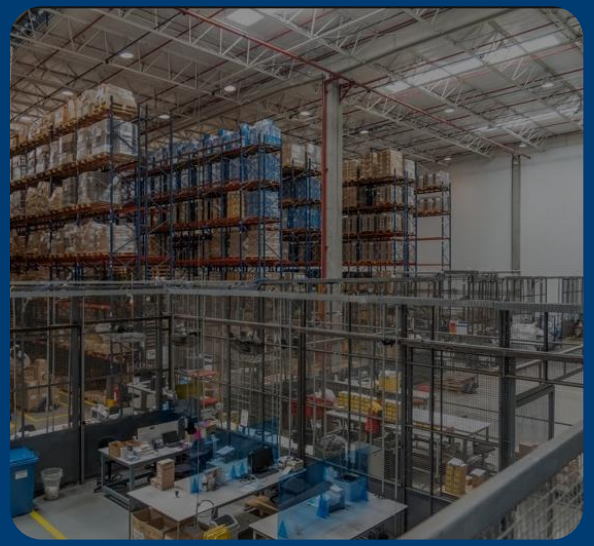
Net margin of 3.9% (+1.3 p.p.)

Y/y changes: 3Q26 vs. 3Q25. Recurring EBITDA and net income exclude non-recurring effects (allowance for doubtful accounts of R$ 37.6 mn in EBITDA and R$ 24.8 mn in 3Q26 net income).
Reported net income: R$ 33.8 mn.

ALLIED

BRAZIL GROWS ACROSS ALL CHANNELS

IN BRAZIL, STRONG GROWTH ACROSS ALL CHANNELS IN 3Q26 TRANSLATED INTO EXPANDED PROFITABILITY AND CASH GENERATION



DISTRIBUTION

+30% revenue y/y

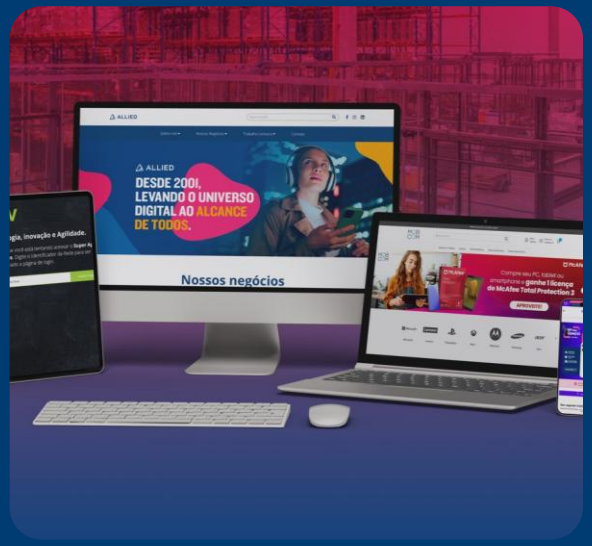
Gross margin of 9.3% (+0.8 p.p.), 2nd consecutive quarter above 9%.



B&M STORES

+16% revenue y/y

92 points of sale, vs. 96 in 3Q25. SSS +20%.



ONLINE

+16% revenue y/y

Trocafy, the iPhone18 Pro and Pro Max launch and strategic partnerships drive the channel.

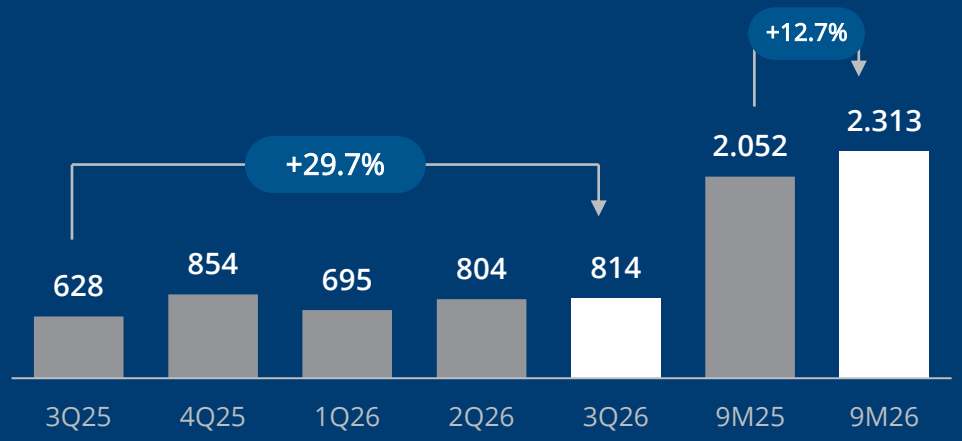
Changes 3Q26 vs. 3Q25. SSS: same store sales.

ALLIED

BRAZIL DISTRIBUTION GROWS 29.7% AND EXPANDS MARGIN

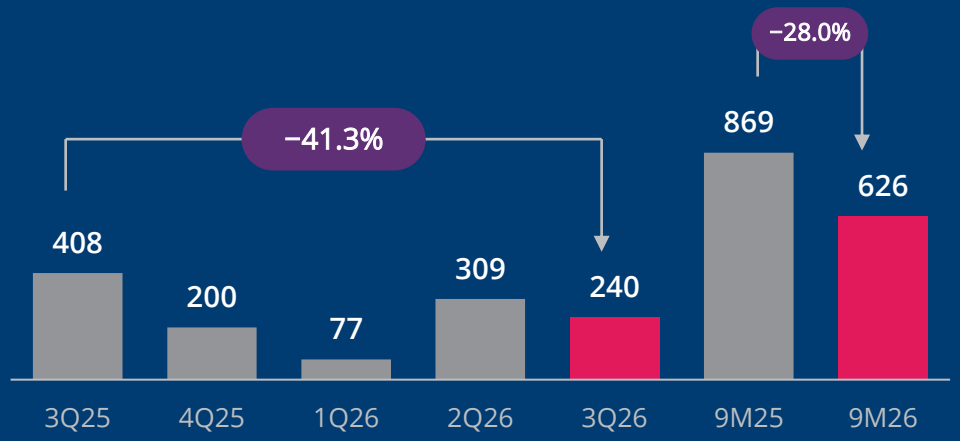
RETAIL UNCERTAINTIES AND SUPPLY CAPABILITY REINFORCED ALLIED'S RELEVANCE IN BRAZIL

BRAZIL DISTRIBUTION R$ million



- Market remained turbulent;
- Allied's financial strength enabled it to capture opportunities;
- **Margin above 9% for the 2nd consecutive quarter.**

INTERNATIONAL R$ million



- **Revenue in USD down 37.4% y/y;**
- Global supply constraints on entry-level models;
- Comparison affected by the broad availability of these models in 3Q25.

Net revenue. International: Miami operation (distribution to Latin America).

ALLIED

YET ANOTHER RECORD QUARTER IN B2B

REVENUE +44.6% IN 3Q26, WITH RECORD-BREAKING AUGUST AND SEPTEMBER

We serve the B2B market through resellers that bring technology to companies for their own use.

NET REVENUE GROWTH

+44.6% 3Q26 vs. 3Q25

AUGUST AND SEPTEMBER 2026

2 record-breaking months highest in 4 years

NEW B2B PARTNERSHIPS

Targus · Jamf · Starlink

MANUFACTURERS



ALLIED

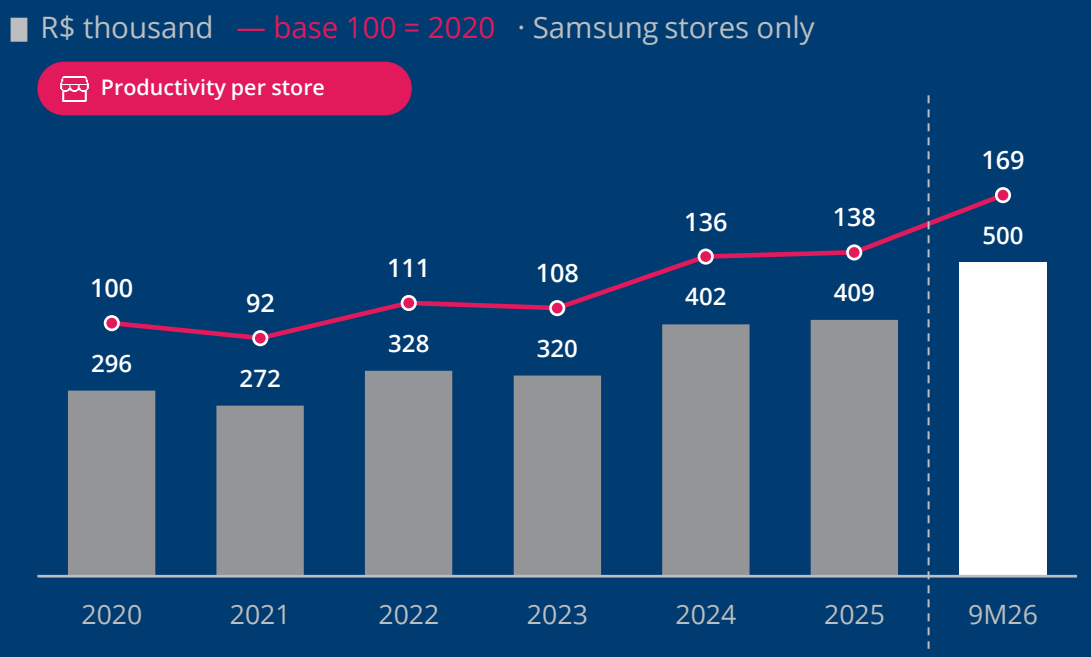
EACH STORE SELLS MORE: SSS OF +20.2% IN 3Q26

NET REVENUE GREW 16.5% IN THE QUARTER

GROSS REVENUE AND SSS R$ million



AVERAGE MONTHLY NET REVENUE PER POS



POINTS OF SALE

92 POS

SP 64 · RJ 15 · MG 12 · MS 1
from 96 to 92 in 12 months

WEARABLES

+37%

in units

INSURANCE

+26%

in units

SMARTPHONE AVERAGE TICKET

+4%

ACCESSORIES

> 2

per smartphone, in line with the previous year

CUSTOMER TRAFFIC

Stable

since September

SSS: same store sales. POS: point of sale (Samsung stores operated by Allied).
Average revenue per POS: Samsung stores only; monthly average from 2020 to 2025 (full year) and for 9M26 (year-to-date).

ALLIED

ONLINE GROWS 16% IN 3Q26, LED BY TROCAFY

REVENUE REACHES R$ 303 MN, WITH ALL THREE DIGITAL FRONTS GROWING TOGETHER

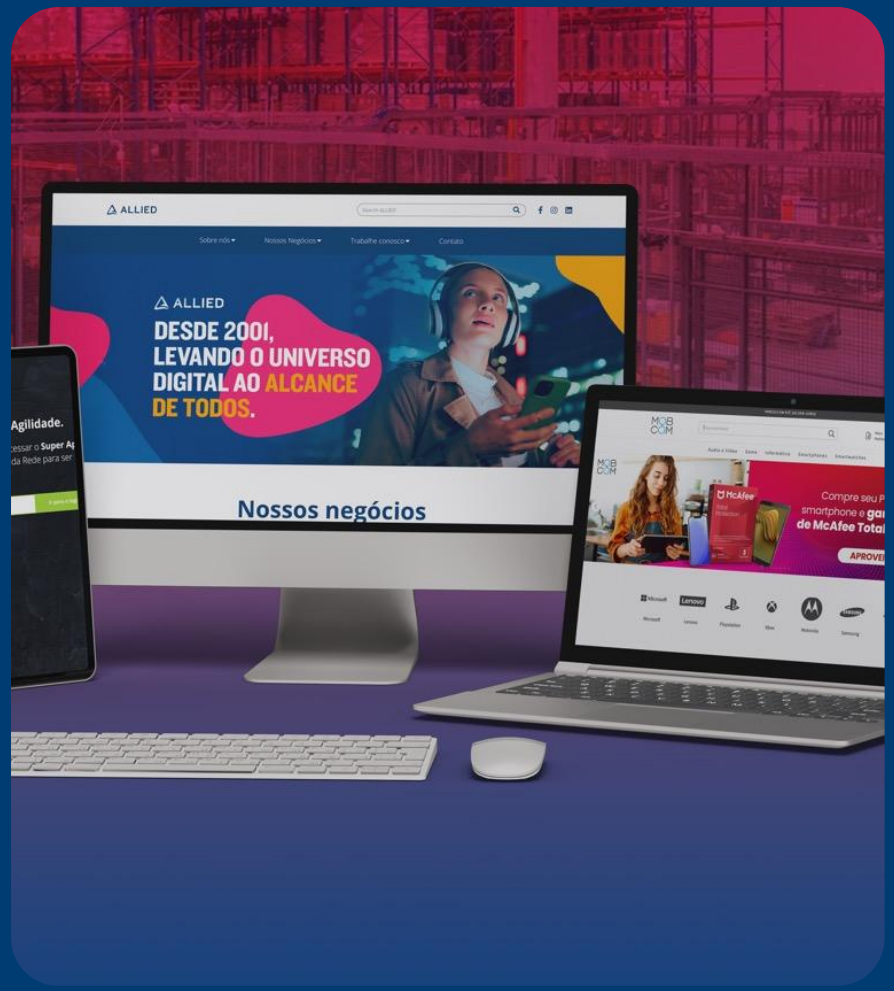
ONLINE REVENUE 3Q26 | **+16.3% y/y**

R$ 302.9 Million

REVENUE GROWTH BY BUSINESS LINE, 3Q26 vs. 3Q25

TROCAFY	PARTNERSHIPS	MOBCOM
+49%	+6%	+16%

- **Trocafy: fastest growth pace in the channel**, consolidating the circular economy as a lever for **expansion with profitability**.
- **Strategic partnerships:** largest share of the channel (49% of the mix), with a diversified portfolio.
- **Mobcom:** complements distribution with end-of-life products.



Online channel net revenue: R$ 260.6 mn in 3Q25 and R$ 302.9 mn in 3Q26 (+16.3% y/y).

ALLIED

STRATEGIC PARTNERSHIPS EXPAND ALLIED'S PORTFOLIO

GLOBAL TECHNOLOGY BRANDS JOIN ALLIED'S DISTRIBUTION PLATFORM AND DIGITAL CHANNELS

Global brands, end-to-end Allied operation

Diversified portfolio
technology, connectivity, accessories and home appliances.

New channels
strengthening Online, B2B and consumer electronics retail.

Complete go-to-market
brand, trade marketing, commercial management and sales channels.

Meta

Targus

STARLINK

hp

Itaú iPhone Pra Sempre.

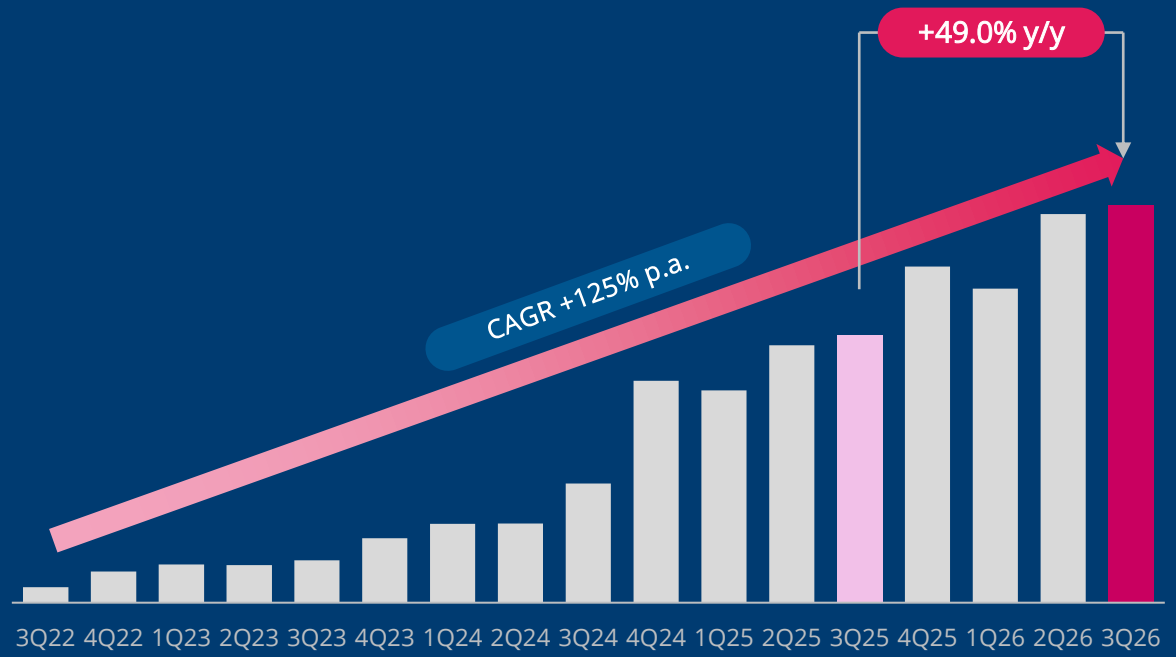
Haier

ALLIED

TROCAFY ESTABLISHES ITSELF AS A GROWTH AVENUE FOR ALLIED

YET ANOTHER RECORD QUARTER FOR REFURBISHED DEVICE SALES

TROCAFY NET REVENUE R$ million





+40%

Trade-in

In 3Q26, the Trocafy trade-in was used as part of the payment for a new device in 40% of sales at Samsung stores.

Record sales

Quarterly and all-time record.

Record sourcing

Highest historical level of device sourcing.

COMPLETE TRADE-IN AND REFURBISHMENT ECOSYSTEM

1 SOURCING — FAST SHOP, SAMSUNG, iPhone pra Sempre, Claro, vivo

2 REFURBISHMENT — trocafy

3 SALES — mercado livre, Magalu, Shopee

CAGR calculated on quarterly net revenue from 3Q22 to 3Q26.

ALLIED

ALLIED OPENS BRAZIL'S FIRST STARLINK KIOSK

THE KIOSK COMBINES EQUIPMENT SALES AND SERVICE ACTIVATION IN THE SAME SPACE



1ST STARLINK KIOSK IN BRAZIL

SAV

SAV: Allied's B2B marketplace

Digital services marketplace for selling and activating plans at the point of purchase in retail.

SEPTEMBER/26

Start of sales through distribution

Distribution of Starlink equipment, and sale and activation of plans

NOVEMBER/26

1st Starlink kiosk in Brazil

Opened at Shopping Center Vale, São José dos Campos – SP: demonstration, sale and activation on site

NEXT STEPS

Upcoming Starlink stores

- Ribeirão Preto-SP
- Uberlândia-MG
- Campinas-SP

ALLIED

CONECTA DAY 2026: GEARING UP FOR BLACK FRIDAY

MANUFACTURERS, PARTNERS AND CUSTOMERS ALIGNED ON OFFERS FOR BLACK FRIDAY









ALLIED

23 CONSECUTIVE QUARTERS OF PROFIT SINCE 1Q21

POSITIVE REPORTED NET INCOME IN EVERY QUARTER SINCE 1Q21, ACROSS DIFFERENT CYCLES

REPORTED NET INCOME R$ million



ALLIED

GROWTH WITH STRONG PROFITABILITY AND NET CASH IN 3Q26

REVENUE +5.6%, RECURRING EBITDA +40%, RECURRING NET INCOME +57% AND NET CASH OF R$ 184 MN

RESULTS

NET REVENUE

R$ 1.49 bn

+5.6% y/y

Brazil +24.7%; Distribution +29.7%

GROSS PROFIT

R$ 181.1 mn

+20.4% y/y

Gross margin of 12.1% (+1.5 p.p.)

RECURRING EBITDA

R$ 71.3 mn

+40.0% y/y

EBITDA margin of 4.8% (+1.2 p.p.)

RECURRING NET INCOME

R$ 58.6 mn

+56.7% y/y

Net margin of 3.9% (+1.3 p.p.)

CASH AND RETURNS

FREE CASH FLOW

R$ 252.2 mn

in the quarter

Operating CF of R$ 254.5 mn;
FCF of R$ 343.4 mn in 9M26

CASH AND INVESTMENTS

R$ 583.7 mn

Net cash of R$ 184.2 mn

Plus R$ 546 mn in receivables eligible for prepayment

NET DEBT / EBITDA

-0.7x

0.2x in 2Q26

73% of bank debt is long-term

ROIC LTM

18.1%

+4.4 p.p. above Selic

Elevated vs. historical levels

Y/y changes: 3Q26 vs. 3Q25. Recurring EBITDA and net income exclude non-recurring effects (allowance for doubtful accounts of R$ 37.6 mn in EBITDA and R$ 24.8 mn in 3Q26 net income). Reported net income: R$ 33.8 mn.
Selic rate of 13.75% on 09/30/2026.

AGENDA

3Q26 Highlights

Operating and Financial Performance

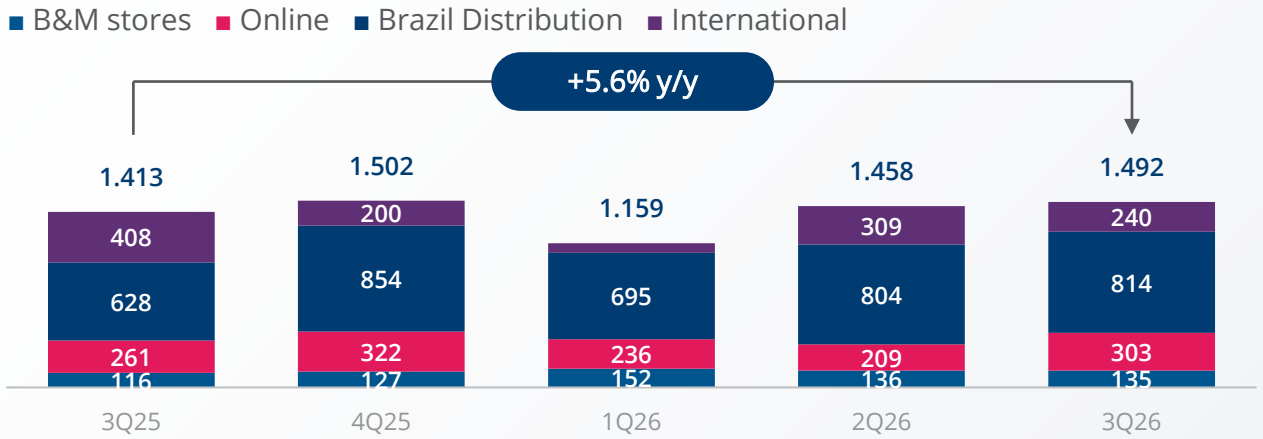
Q&A

ALLIED

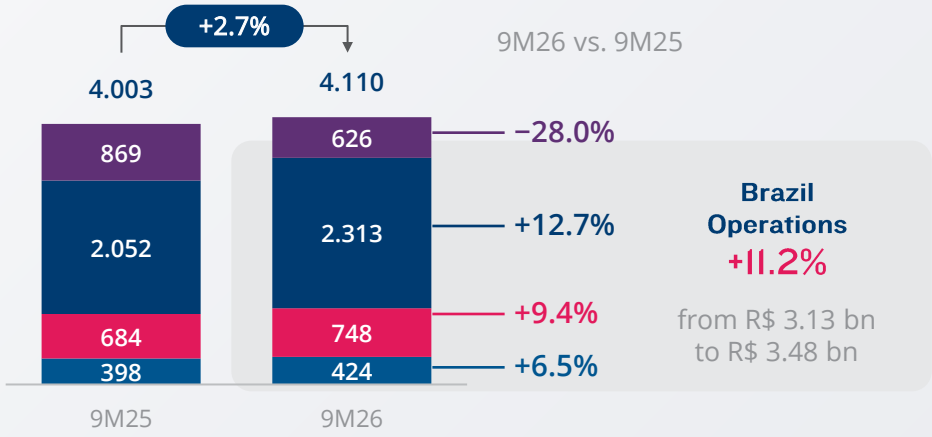
GROSS PROFIT GROWS 20%, WITH A MARGIN OF 12.1% (+1.5 P.P.)

REVENUE OF R$ 1.5 BN (+5.6% Y/Y), WITH MARGIN GAINS IN DISTRIBUTION (+0.8 P.P.) AND INTERNATIONAL (+0.4 P.P.)
RETAIL MIX SHIFT, WITH TROCAFY GAINING SHARE

NET REVENUE BY QUARTER R$ million



NET REVENUE BY CHANNEL, 9M R$ million



GROSS MARGIN BY BUSINESS % of net revenue

	3Q25	4Q25	1Q26	2Q26	3Q26	Δ p.p.
International	2.1%	1.9%	2.4%	2.2%	2.5%	+0.4 p.p.
Brazil Distribution	8.5%	8.6%	8.5%	9.4%	9.3%	+0.8 p.p.
Consolidated Distribution	6.0%	7.4%	7.9%	7.4%	7.8%	+1.8 p.p.
Retail (B&M + online)	23.5%	23.8%	25.0%	25.6%	22.6%	−0.9 p.p.
Total	10.7%	12.3%	13.6%	11.7%	12.1%	**+1.5 p.p.**

GROSS PROFIT BREAKDOWN, 9M26 R$ million and % of total



- Retail (online + B&M)
- Brazil Distribution
- International: R$ 14.7 mn (3%)

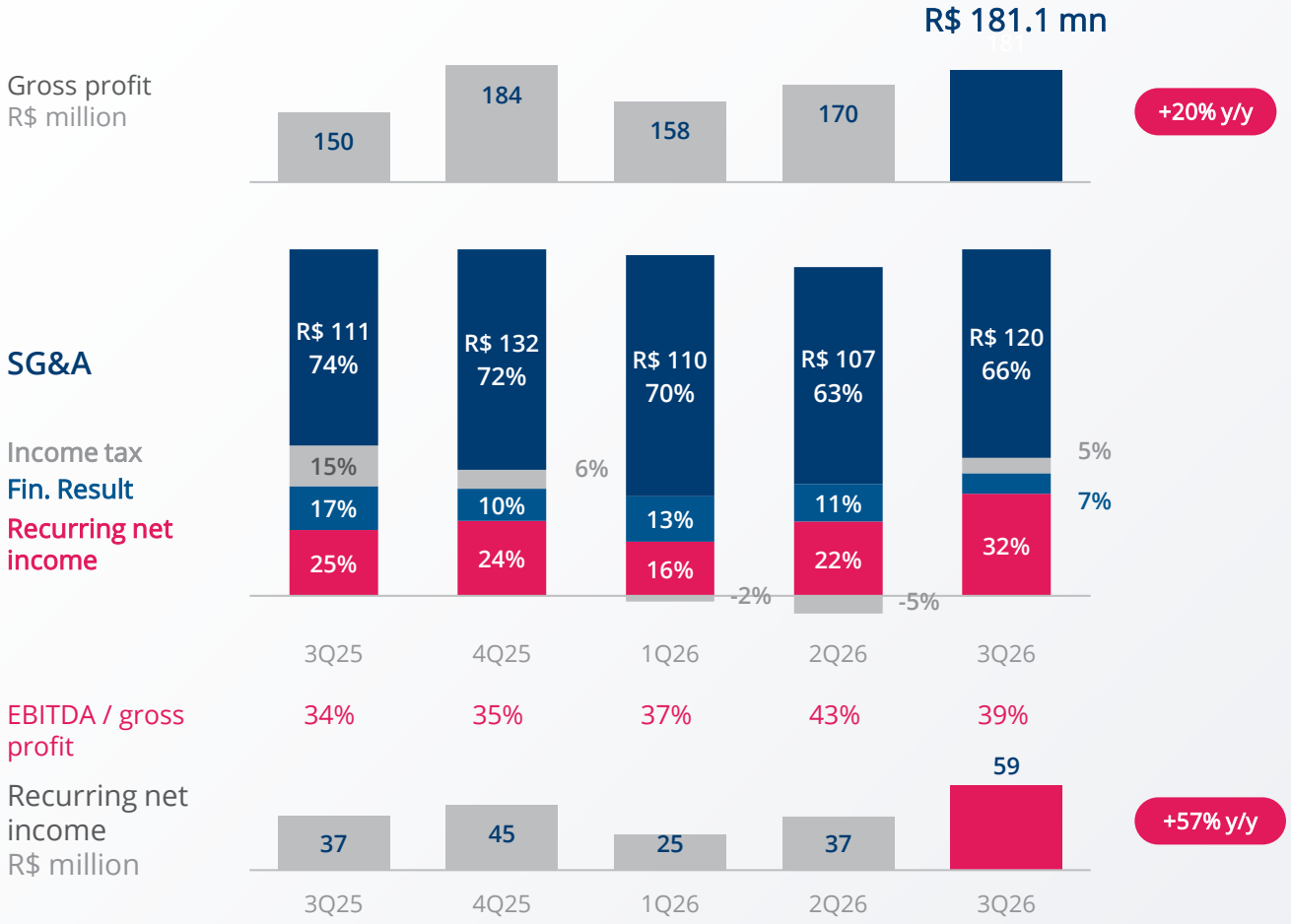
Gross profit
R$ 509.6 mn

ALLIED

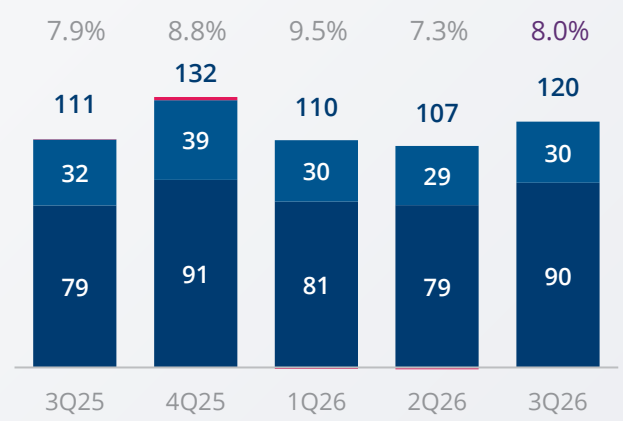
IMPROVED GROSS PROFIT CONVERSION

32% OF GROSS PROFIT REACHES THE BOTTOM LINE (25% IN 3Q25)

MARGIN CASCADE AS % OF GROSS PROFIT

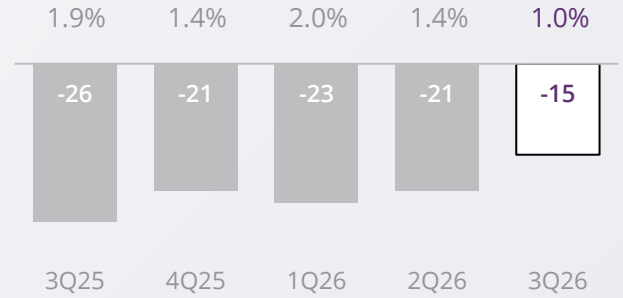


OPERATING EXPENSES R$ mn · % NR



ADJUSTED FINANCIAL RESULT*

R$ million · % of net revenue

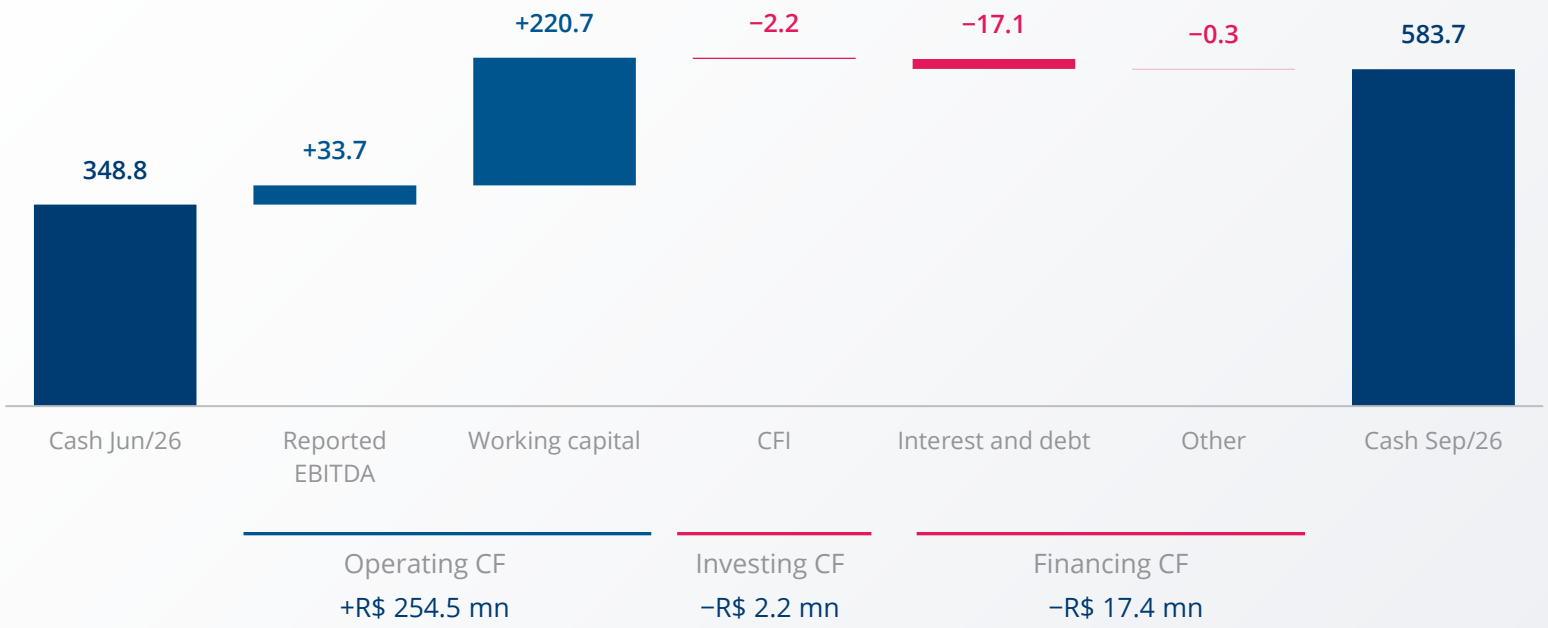


% of the quarter's gross profit; SG&A; recurring net income excludes non-recurring effects.
Quarters with positive income tax reflect a tax credit in the period, not an expense; IoE (Interest on Equity) was declared in those quarters.
*Excluding monetary restatement of tax-related judicial deposits. Reported financial result in 3Q26: R$ 11.7 mn (0.8% of net revenue).

CASH GENERATION TAKES ALLIED TO NET CASH OF R$ 184 MN

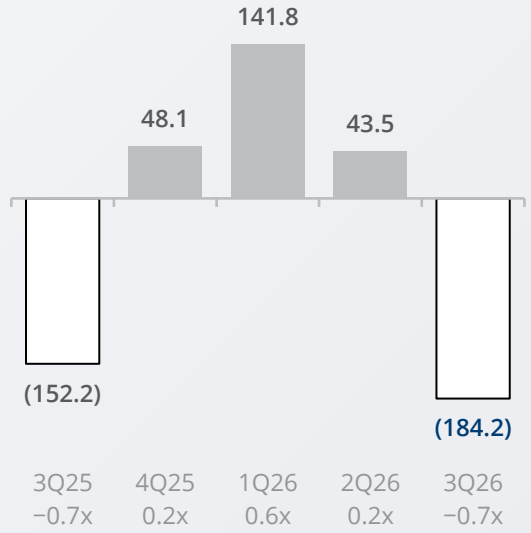
OPERATING CASH FLOW OF R$ 254 MN AND FREE CASH FLOW OF R$ 252 MN IN 3Q26, WITH SEASONAL WORKING CAPITAL IN PREPARATION FOR 4Q26

CASH FLOW 3Q26 R$ million



- **Operating Cash Flow of R$ 254.5 mn:** due to the cash seasonality expected for the quarter, enhanced by higher inventory turnover resulting from sales growth.
- **Financing Cash Flow of R$ 17.4 mn:** R$ 9.2 mn in interest on debentures and R$ 8.1 mn in other financial obligations.

NET DEBT AND LEVERAGE



R$ mn. ( ) = net cash.
Below each quarter: net debt / recurring EBITDA LTM.

Managerial view of supplier finance (reverse factoring): transactions with no financial cost to Allied in operating CF; with financial cost, in financing CF. Reported EBITDA (includes non-recurring allowance for doubtful accounts of R$ 37.6 mn).

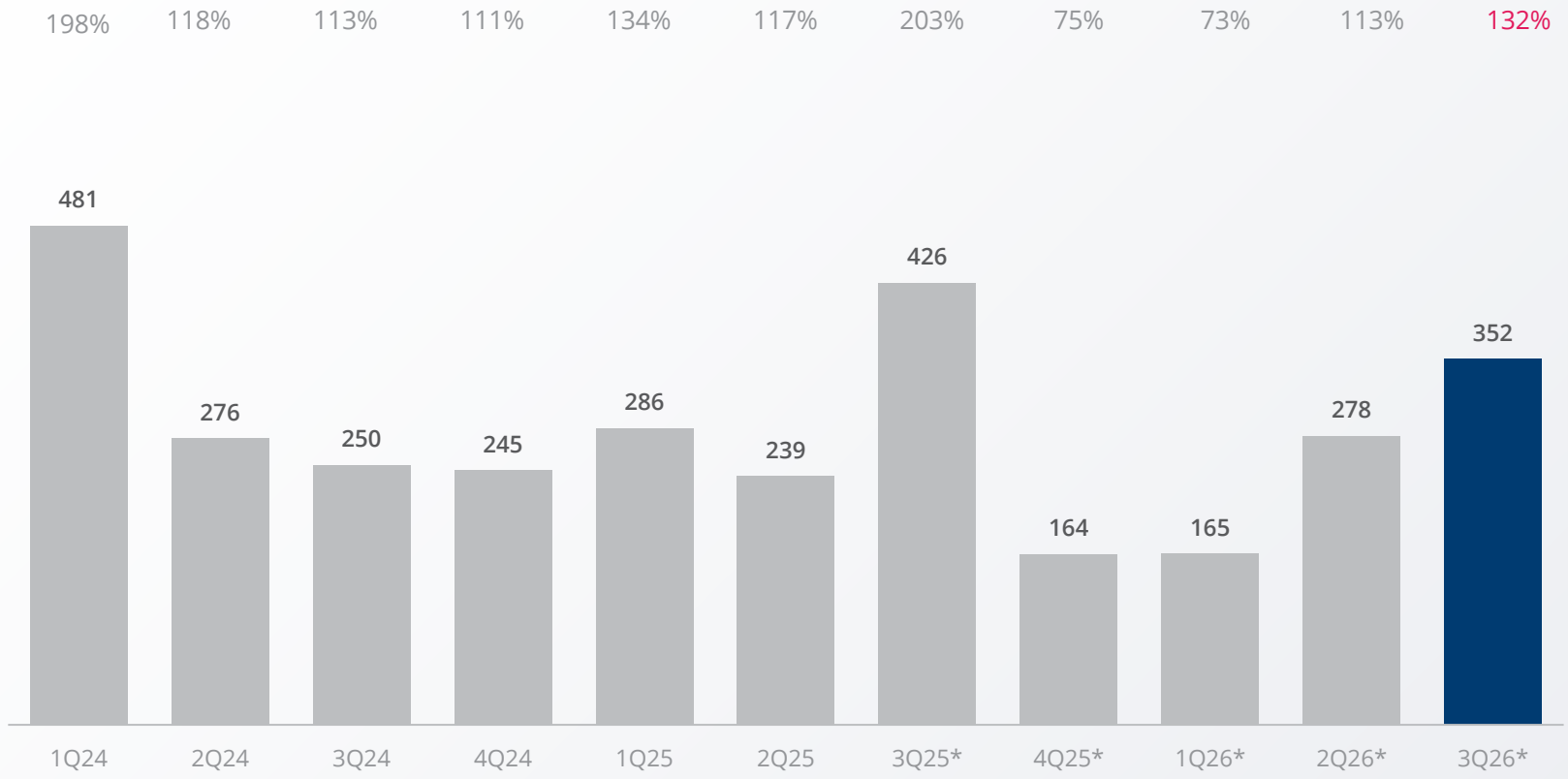
ALLIED

132% OF EBITDA CONVERTED INTO FREE CASH FLOW OVER 12 MONTHS

CONVERSION ABOVE 100% IN 9 OF THE 11 QUARTERS IN THE SERIES

Adjusted = recurring view: excludes tax credits and other non-recurring effects from EBITDA and FCF

FCF[2] (ADJUSTED[1]) LTM R$ million · conversion of adjusted EBITDA[1] LTM



R$ 352.4 mn

Adjusted FCF[1] LTM 3Q26

R$ 267.3 mn

Adjusted EBITDA[1] LTM 3Q26

132%

Conversion of adjusted EBITDA[1] LTM into free cash flow

[1] Adjusted EBITDA and FCF = recurring view: excludes tax credits and other non-recurring effects. * Adjusted quarters. [2] FCF calculated as Managerial CFO + CFI.

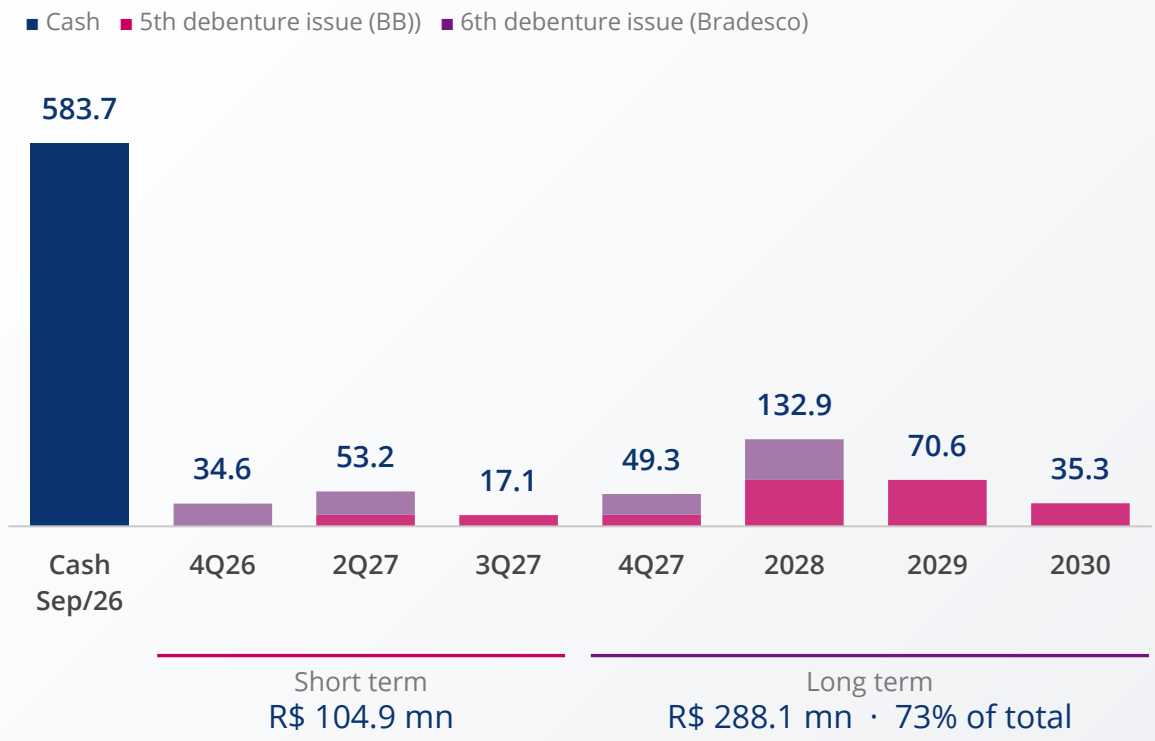
ALLIED

LONG-DATED DEBT PROFILE AND CASH AT 5.6X SHORT-TERM DEBT

73% OF BANK DEBT IS LONG TERM, AT CDI + 2.25%; LEVERAGE OF −0.7X

CASH vs. AMORTIZATION SCHEDULE R$ million

Cash covers 5.6x short-term bank debt



DEBT POSITION AND LEVERAGE

R$ million	3Q26	2Q26	4Q25	3Q25
Bank debt	393.0	385.5	416.5	457.5
Tax debt (PERT)	6.4	6.7	7.5	8.0
Gross debt	**399.5**	**392.3**	**423.9**	465.5
(−) Cash and investments	(583.7)	(348.8)	(375.9)	(617.7)
(=) Net debt (cash)	**(184.2)**	**43.5**	**48.1**	(152.2)
Recurring EBITDA LTM	267.3	247.0	218.9	209.4
Net debt / EBITDA	**−0.7x**	**0.2x**	**0.2x**	−0.7x

Average cost of debt

CDI + 2.25% p.a.

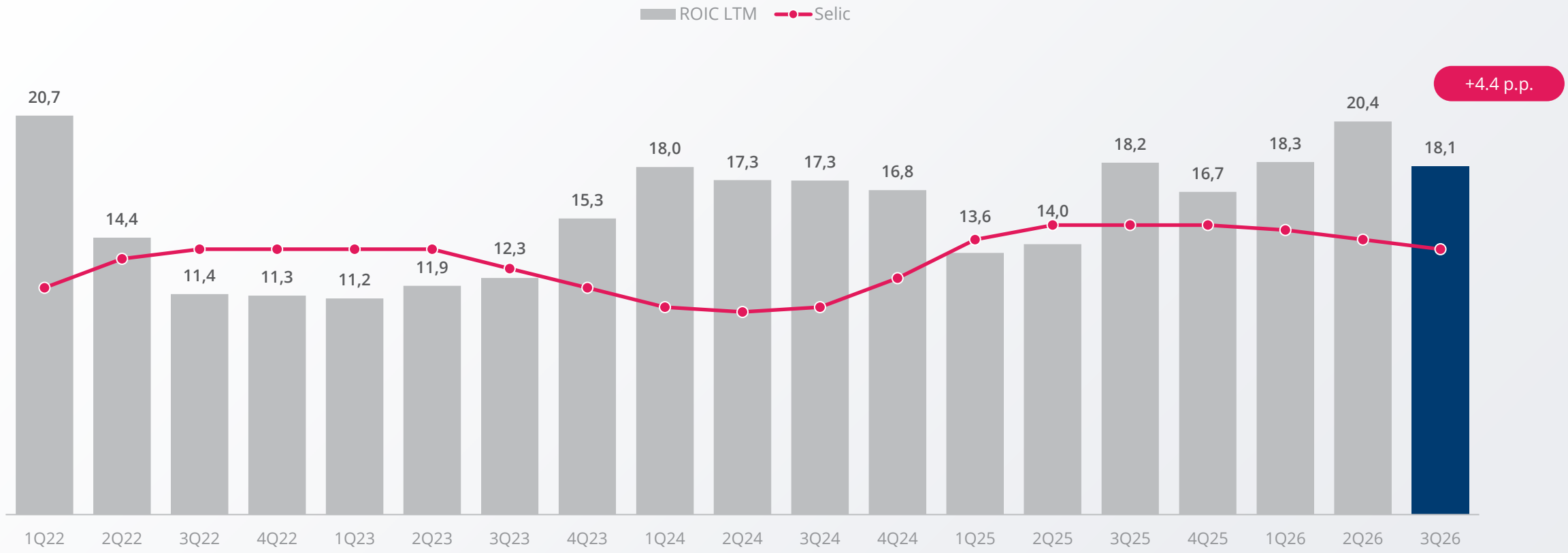
Receivables eligible for prepayment

R$ 546 mn

ROIC OF 18.1% IN THE QUARTER

SPREAD OF 4.4 P.P. OVER THE 13.75% SELIC RATE

ROIC LTM vs. SELIC %



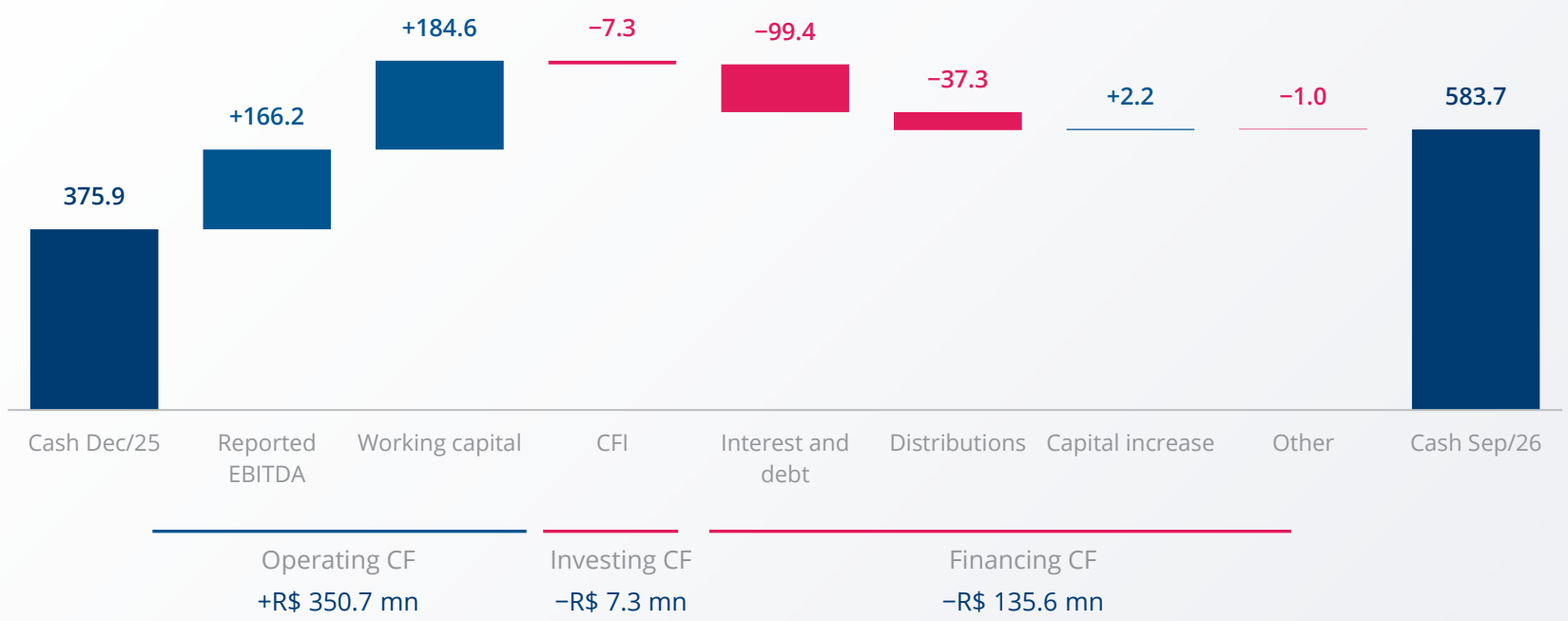
ROIC = adjusted NOPAT LTM / capital employed (net debt + shareholders' equity − goodwill). Excludes tax credits and other non-recurring items. End-of-period Selic.

ALLIED

OPERATIONS PAY DOWN DEBT AND REWARD SHAREHOLDERS

IN 9M26, FREE CASH FLOW OF R$ 343 MN FUNDS R$ 99 MN IN INTEREST AND AMORTIZATION AND R$ 37 MN IN SHAREHOLDER DISTRIBUTIONS

CASH FLOW 9M26 R$ million



- **R$ 99.4 mn in interest and amortization of financing:** of which R$ 75.4 mn in debt service (interest of R$ 43.3 mn and principal of R$ 32.1 mn)

R$ 343.4 mn

Free cash flow in 9M26.

R$ 37.3 mn

Distributions net of withholding tax (dividends/IoE) paid in 9M26; 11% of Free Cash Flow.

R$ 60.0 mn

IoE approved (R$ 0.6253/share), payable on 11/12/2026.

Managerial cash flow: supplier finance (reverse factoring) transactions with no financial cost classified under operating CF.
Reported EBITDA (includes non-recurring allowance for doubtful accounts of R$ 37.6 mn)

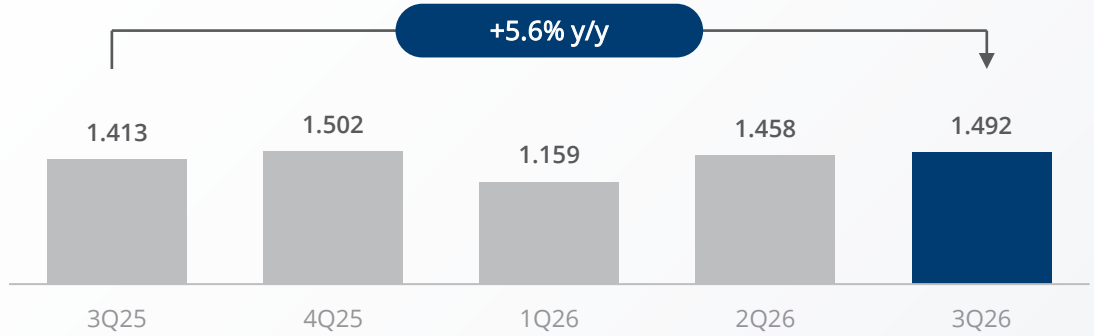
ALLIED

PROFIT AT ITS HIGHEST LEVEL IN THE LAST FIVE QUARTERS

RECURRING NET INCOME OF R$ 58.6 MN AND NET MARGIN OF 3.9%, THE HIGHEST OF THE FIVE QUARTERS

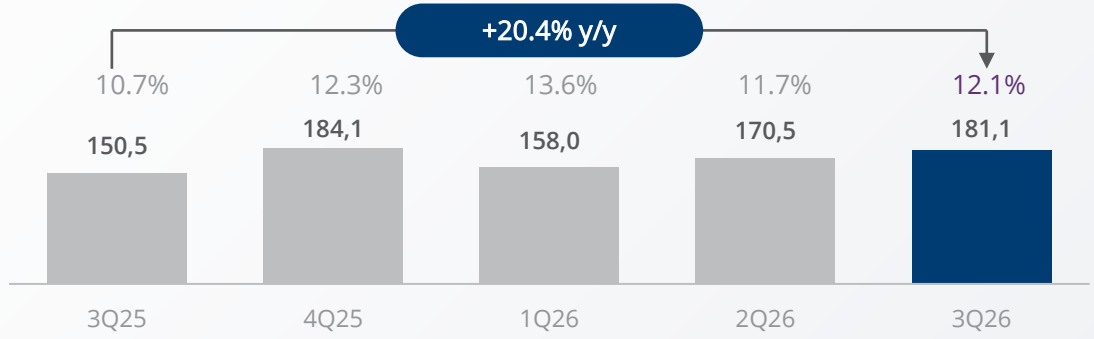
NET REVENUE

R$ million



GROSS PROFIT

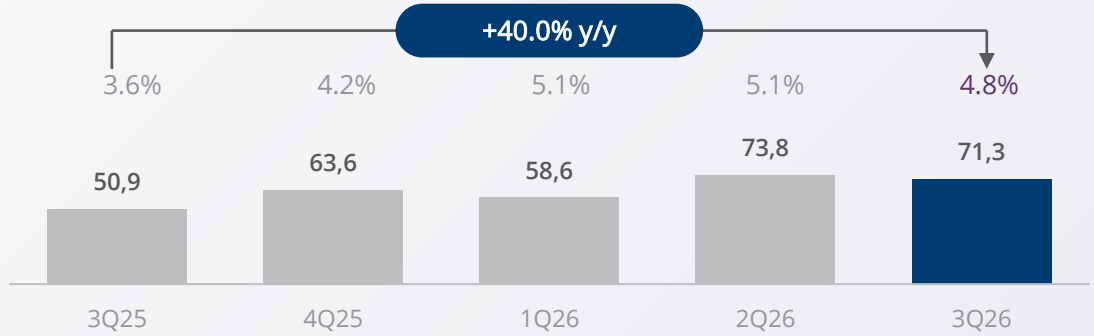
R$ million · gross margin (% of net revenue)



Margins on net revenue. Y/y changes: 3Q26 vs. 3Q25.

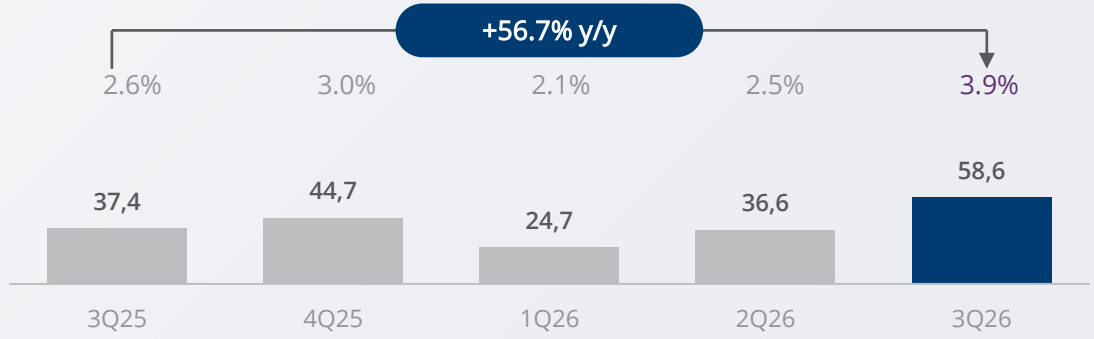
RECURRING EBITDA

R$ million · EBITDA margin (% of net revenue)



RECURRING NET INCOME

R$ million · net margin (% of net revenue)



IoE
R$ 70 mn

IoE
R$ 40 mn

IoE
R$ 60 mn

AGENDA

3Q26 Highlights

Operating and Financial Performance

Q&A



Investor Relations

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

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