

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.

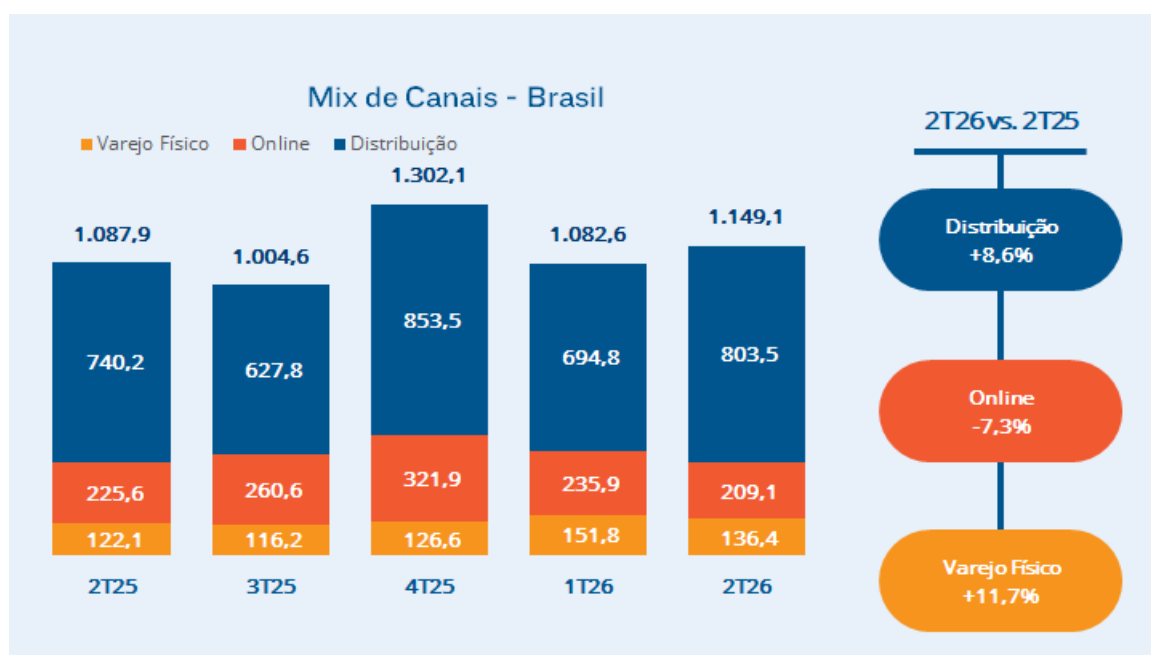
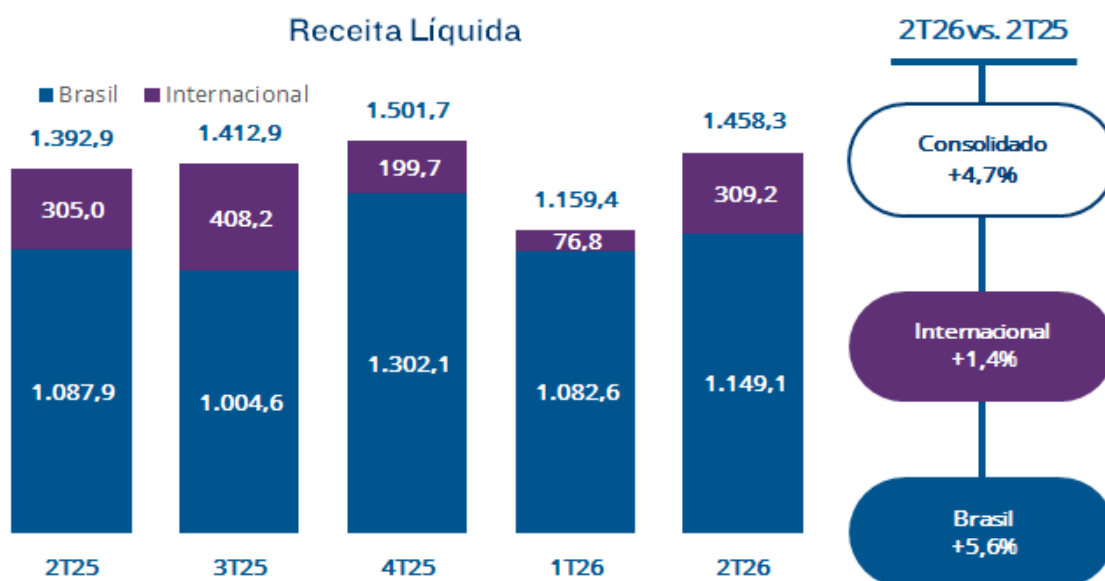
Allied ampliou o portfólio com novas parcerias importantes. Em B2B, passamos a distribuir oficialmente as soluções da Jamf, líder global em gerenciamento e segurança para o ecossistema Apple. Assumimos a representação integral da Targus no Brasil, num modelo que vai além da distribuição tradicional e 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



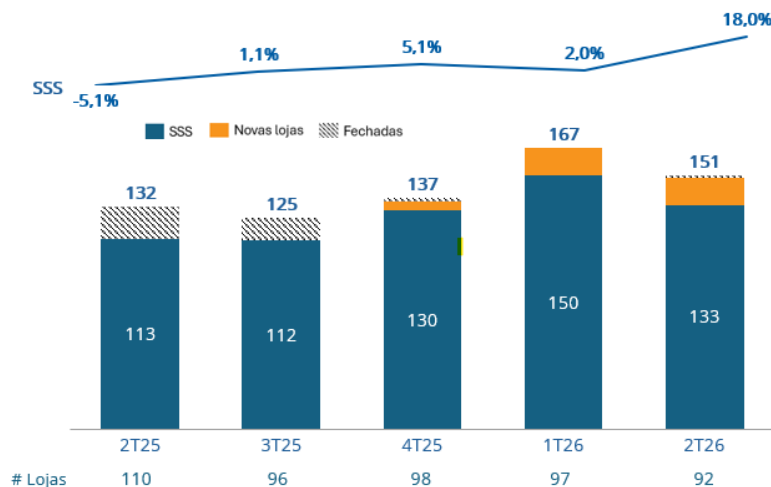
A receita líquida consolidada totalizou R\$1.458,3 milhões no 2T26, crescimento de 4,7% em relação ao 2T25, impulsionado pelo avanço das operações no Brasil e pela recuperação da operação Internacional. No Brasil, a receita líquida alcançou R\$1.149,1 milhões (+5,6% a/a), impulsionada pelo desempenho 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.

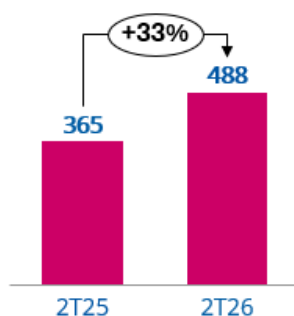
O Online registrou receita líquida de R\$209,1 milhões, 7,3% inferior ao 2T25, refletindo principalmente menor contribuição da MobCom e uma atuação mais seletiva em categorias com maior competição de preços entre marketplaces. O canal segue desempenhando papel complementar à Distribuição, com foco em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



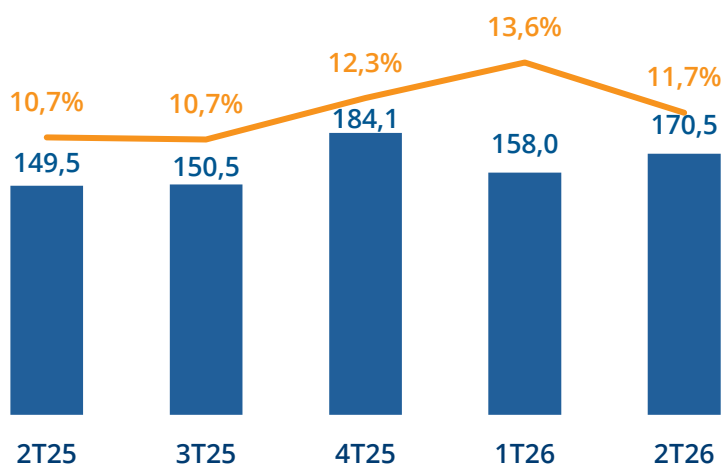
Receita líquida média mensal por PDV R\$ mil



| 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.

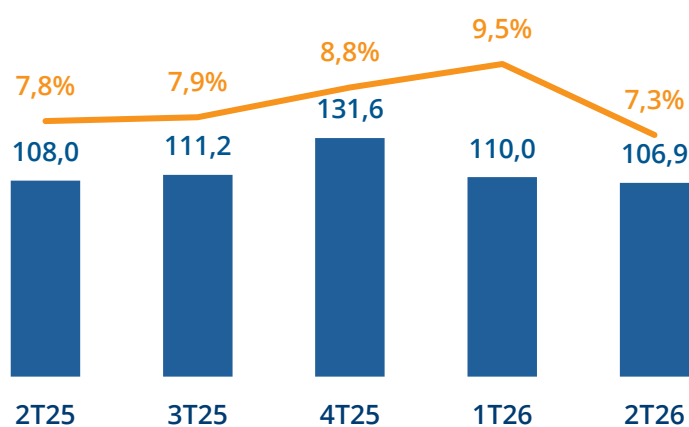
No Brasil, o lucro bruto somou R\$163,7 milhões (+14,3%). No Varejo, a margem bruta alcançou 25,6%, favorecida pela maior participação do Varejo Físico na receita do segmento. Na Distribuição, a margem atingiu 9,4%, avanço de 1,2 p.p. em relação ao 2T25, refletindo uma estratégia comercial voltada à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

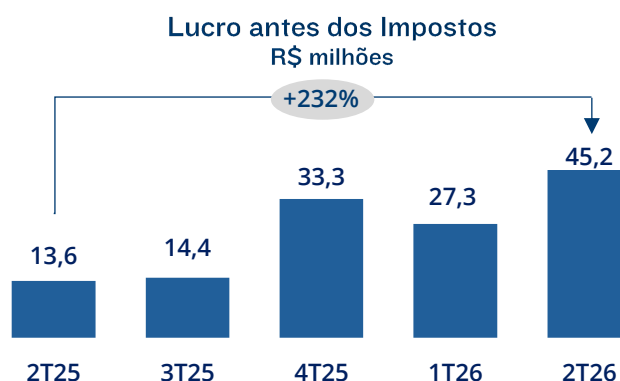
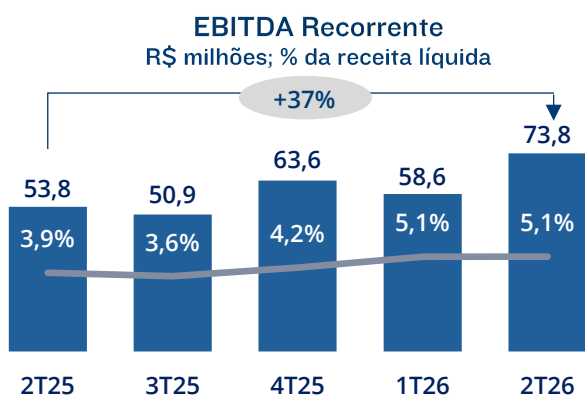
O EBITDA recorrente totalizou R\$73,8 milhões no 2T26, crescimento de 37,0% em relação ao 2T25, com margem de 5,1%, avanço de 1,2 p.p. O resultado reflete a expansão da margem bruta, combinada ao controle das despesas operacionais, evidenciando a capacidade da Companhia de converter ganhos operacionais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

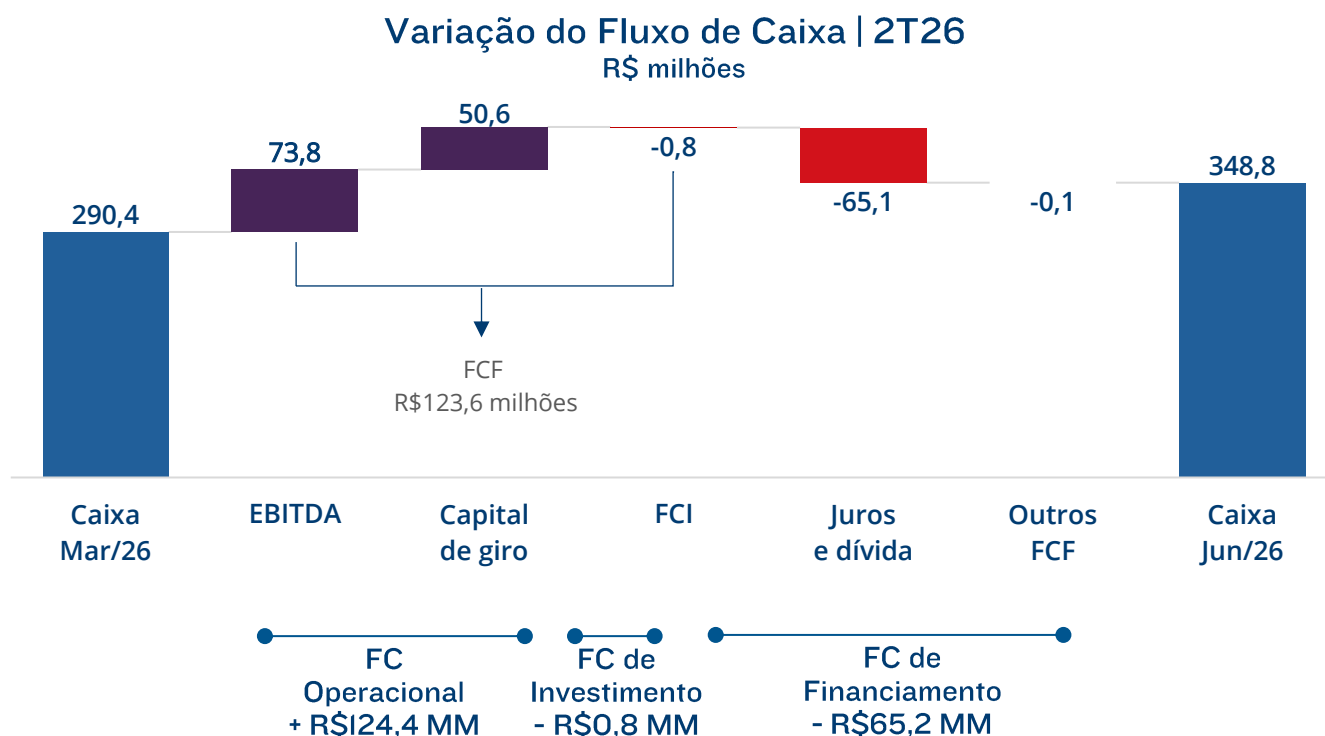
R\$ milhões	2T26	2T25	Δ%	1S26	1S25	Δ%
EBITDA	73,8	53,8	37,0%	132,4	104,4	26,9%
Margem EBITDA (%RL)	5,1%	3,9%	1,2 p.p.	5,1%	4,0%	1,0 p.p.
Depreciação e Amortização	-10,2	-12,4	-17,7%	-20,8	-25,3	-17,9%
Resultado Financeiro	-18,4	-27,9	-34,0%	-39,1	-51,8	-24,5%
Lucro antes do IR e CSLL	45,2	13,6	232,4%	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

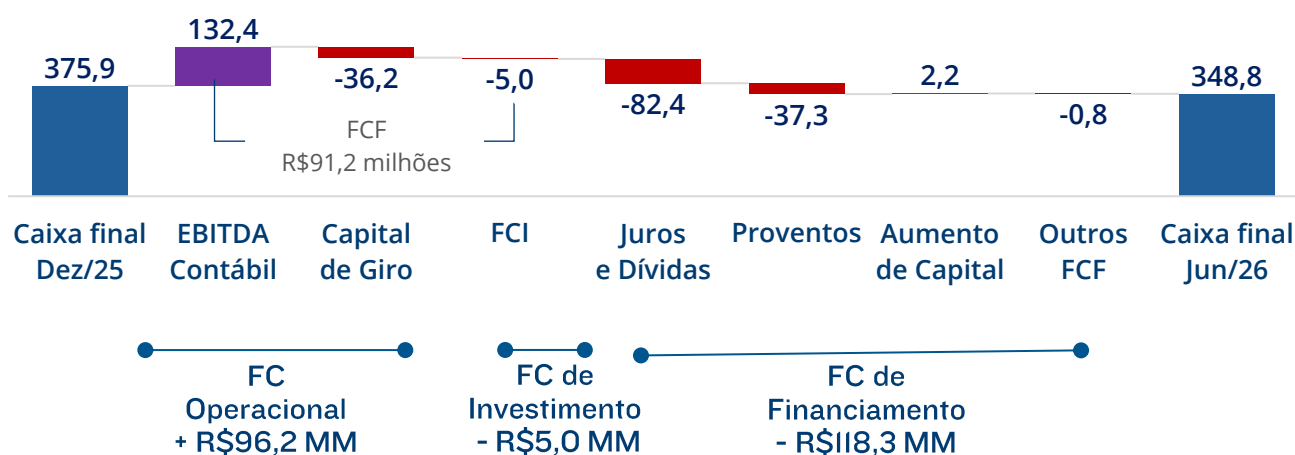
- **Fluxo de Caixa Operacional** de R\$124,4 milhões no 2T26, com destaque para a gestão do capital de giro, marcada pelo equilíbrio entre estoques e fornecedores. No 2T25, a geração de caixa operacional foi de R\$17,2 milhões. Ao final do período, a Companhia possuía R\$496,3 milhões em recebíveis elegíveis 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

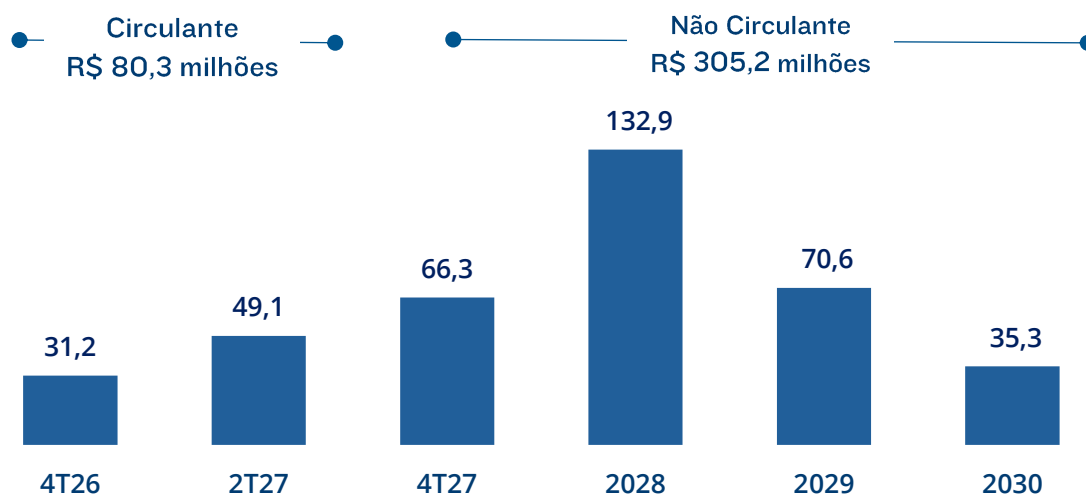
A Companhia encerrou o 2T26 com dívida líquida de R\$43,5 milhões, equivalente a 0,2x o EBITDA dos últimos doze meses, refletindo a forte geração de caixa operacional, que possibilitou a redução da dívida bruta, aliada ao crescimento do EBITDA LTM.

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

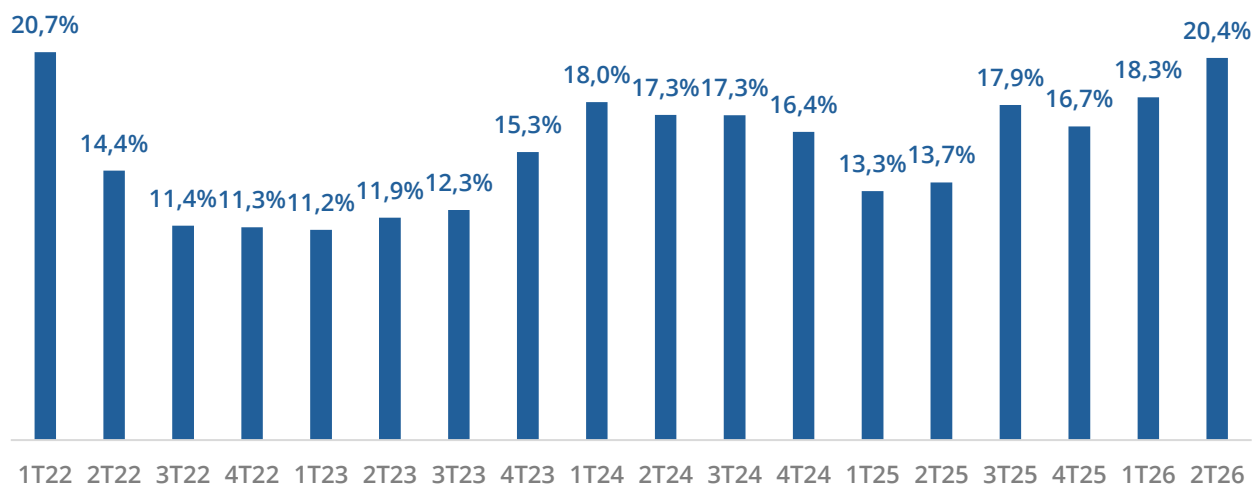


| RETORNO SOBRE O CAPITAL INVESTIDO (ROIC)

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