RELATÓRIO DA ADMINISTRAÇÃO 3T26

VIDEOCONFERÊNCIA

13 de novembro de 2026
às 10h (BRT)

Clique aqui para se inscrever na
transmissão ao vivo em português
com tradução simultânea para o inglês



DESTAQUES DO 3T26

- **Receita líquida:** R$1.492,1 milhões (+5,6% a/a), com crescimento liderado pela operação Brasil (+24,7% a/a), em especial Distribuição (+29,7% a/a) e Varejo Físico (+16,5% a/a). No acumulado de 9M26, a receita líquida somou R$4.109,8 milhões (+2,7% a/a).
- **Lucro bruto:** R$181,1 milhões (+20,4% a/a), com expansão de 1,5 p.p. na margem bruta, para 12,1%, majoritariamente por efeito mix, com menor peso do Internacional, e ganho de margem na distribuição Brasil
- **Despesas operacionais recorrentes:** R$119,7 milhões (+7,7% a/a), equivalentes a 8,0% da receita líquida (7,9% no 3T25), crescimento bem abaixo do lucro bruto (+20,4% a/a).
- **EBITDA recorrente:** R$71,3 milhões (+40,0% a/a), com margem de 4,8% (+1,2 p.p.).
- **Lucro líquido recorrente:** R$58,6 milhões (+56,7% a/a), com margem de 3,9% (+1,3 p.p.).
- **Lucro líquido contábil:** R$33,8 milhões (-87,1% a/a), em 3T25 tivemos o reconhecimento de efeitos não recorrentes líquidos de R$225,2 milhões, decorrentes principalmente da venda de direitos creditórios da Lei do Bem.
- **23 trimestres consecutivos de lucro contábil** positivo desde o 1T21.
- **ROIC** de 18,1%, que fica +4,4 p.p. acima da Selic (13,75%).
- **132% de conversão do EBITDA** ajustado LTM em FCF.
- **Fluxo de Caixa Livre (FCF)** de R$252,2 milhões no 3T26, dos quais R$220,7 milhões (88%) vieram da variação positiva do capital de giro. No acumulado de 9M26, o FCF somou R$343,4 milhões, superando o EBITDA recorrente acumulado no ano. A comparação com o 3T25 não é direta, dado o recebimento naquele trimestre da venda de direitos creditórios extraordinários.
- **Caixa**: posição de R$583,7 milhões ao final do trimestre. Adicionalmente, a Companhia tem R$546 milhões em recebíveis de cartão elegíveis para antecipação.
- **Dívida líquida:** posição de caixa maior que a dívida bruta em R$184,2 milhões ao final do trimestre, equivalente a -0,7x o EBITDA dos últimos doze meses.
- **JCP:** aprovados R$60,0 milhões (R$0,6253 por ação), sendo R$46,2 milhões referentes ao exercício de 2025 e R$13,8 milhões ao exercício de 2026, com pagamento em 12 de novembro de 2026.
- **PDD não recorrente:** R$37,6 milhões (R$24,8 milhões no lucro líquido), referente a cliente do setor de varejo que anunciou pedido de recuperação judicial no período, correspondente a 87,9% da exposição total da Companhia a esse cliente (R$42,8 milhões). Os R$5,0 milhões remanescentes (11,7%) são cobertos por seguro de crédito.

R$ milhões	3T26	3T25	Δ%	9M26	9M25	Δ%
Receita Líquida de Vendas	**1.492,1**	**1.412,9**	**5,6%**	**4.109,8**	**4.002,9**	**2,7%**
Brasil	1.252,6	1.004,6	24,7%	3.484,2	3.134,3	11,2%
Varejo Físico	135,4	116,2	16,5%	423,6	397,9	6,5%
Online	302,9	260,6	16,3%	748,0	684,0	9,4%
Distribuição	814,3	627,8	29,7%	2.312,6	2.052,4	12,7%
Internacional	239,5	408,2	-41,3%	625,6	868,6	-28,0%
Lucro Bruto	**181,1**	**150,5**	**20,4%**	**509,6**	**446,4**	**14,2%**
Brasil	175,1	142,0	23,3%	494,9	428,6	15,5%
Varejo Físico	37,4	30,1	24,3%	117,8	107,6	9,5%
Online	61,7	58,5	5,4%	166,5	154,1	8,1%
Distribuição	76,0	53,3	42,5%	210,7	166,9	26,2%
Internacional	6,0	8,5	-29,1%	14,7	17,8	-17,5%
Despesas Operacionais Recorrentes	-119,7	-111,2	7,7%	-336,6	-328,0	2,6%
EBITDA Recorrente	71,3	50,9	40,0%	203,7	155,3	31,2%
Margem Ebitda Recorrente	4,8%	3,6%	*1,2 p.p.*	5,0%	3,9%	*1,1 p.p.*
Lucro Líquido Recorrente	58,6	37,4	56,7%	119,8	68,3	75,5%
Margem Líquida Recorrente	*3,9%*	*2,6%*	*1,3 p.p.*	*2,9%*	*1,7%*	*1,2 p.p.*
EBITDA Contábil	33,7	392,2	-91,4%	166,2	496,5	-66,5%
Margem Ebitda Contábil	2,3%	27,8%	*-25,5 p.p.*	4,0%	12,4%	*-8,4 p.p.*
Lucro Líquido Contábil	33,8	262,6	-87,1%	95,0	293,5	-67,6%
Margem Líquida Contábil	*2,3%*	*18,6%*	*-16,3 p.p.*	*2,3%*	*7,3%*	*-5,0 p.p.*
Fluxo de Caixa Livre[1]	252,2	521,5	-51,6%	343,4	499,0	-31,2%
ROIC[2] LTM	18,1%	18,2%	-0,2 p.p.	18,1%	18,2%	-0,2 p.p.

(1) FCF calculado como FCO Gerencial + FCI. FCF ajustado exclui créditos tributários e outros itens não recorrentes.

(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

A Allied encerrou o terceiro trimestre de 2026 com crescimento de receita, forte expansão de rentabilidade e geração de caixa expressiva. O EBITDA recorrente cresceu 40,0% a/a, para R$ 71,3 milhões, e o lucro líquido recorrente alcançou R$ 58,6 milhões (+56,7% a/a), o equivalente a R$ 0,61 por ação. O crescimento veio fortemente do Brasil e foi disseminado por todos os canais. A receita líquida consolidada somou R$ 1.492,1 milhões (+5,6% a/a). A operação Brasil avançou 24,7% a/a, com Distribuição (+29,7%), Varejo Físico (+16,5%, com vendas em mesmas lojas de +20,2%) e Online (+16,3%). O trimestre também marcou o sucesso do lançamento do iPhone 18 Pro e Pro Max no Brasil, reforçando o papel da Allied como parceira estratégica dos principais fabricantes globais na chegada de seus produtos ao mercado. A operação Internacional recuou 41,3%, refletindo a restrição de oferta de produtos.

Mantendo a transparência que adotamos em períodos anteriores, constituímos provisão para devedores duvidosos (PDD) de R$ 37,6 milhões relativa a uma nova RJ do período, com efeito de R$ 24,8 milhões no lucro líquido, tratada como não recorrente em razão do caráter extraordinário do evento, um pedido de recuperação judicial de um cliente específico do setor de varejo, com exposição total identificada de R$42,8 milhões, dos quais R$5,0 milhões cobertos por seguro de crédito. Mesmo absorvendo essa provisão, a Companhia registrou lucro líquido contábil de R$ 33,8 milhões no trimestre. No acumulado de 9M26, o EBITDA recorrente soma R$ 203,7 milhões (+31,2% a/a) e o lucro líquido recorrente, R$ 119,8 milhões (+75,5% a/a).

A qualidade do resultado se reflete na alavancagem operacional. Em um modelo de distribuição, o indicador mais relevante não é apenas a margem sobre a receita, e sim a capacidade de converter lucro bruto em resultado. No 3T26, 39,4% do lucro bruto se converteu em EBITDA recorrente (+5,5 p.p. a/a) e 32,3% em lucro líquido recorrente (+7,5 p.p. a/a), percentual que inclui o crédito de IR decorrente do JCP; antes do IR e da CSLL, a conversão foi de 27,4% (9,6% no 3T25). A Distribuição registrou margem bruta de 9,3% (+0,8 p.p.), segundo trimestre seguido acima de 9%. Esse resultado reflete o rigor dos processos, planejamento e gestão dos estoques, que tornou as operações mais rentáveis e otimizou o giro dentro dos limites de crédito dos clientes da Distribuição Brasil. As despesas operacionais recorrentes representaram 8,0% da receita (7,9% no 3T25), com queda de 7,3% nas despesas gerais e administrativas.

A geração de caixa foi um dos destaques do período: o Fluxo de Caixa Livre somou R$ 252,2 milhões no trimestre e R$ 343,4 milhões em 9M26, cerca de 1,7x o EBITDA recorrente acumulado no ano. No 3T26, R$220,7 milhões (88% do FCF do trimestre) vieram da variação do capital de giro; seguimos comprometidos com uma conversão de caixa consistente ao longo do ano. Encerramos setembro com caixa de R$ 583,7 milhões, superior à dívida bruta. A Companhia fechou o 3T26 com caixa líquido de R$ 184,2 milhões, equivalente a (-0,7)x o EBITDA LTM. Adicionalmente, há R$ 546 milhões em recebíveis elegíveis para antecipação. A menor dívida bruta, aliada à redução de outras despesas financeiras, melhorou o resultado financeiro em R$ 13,2 milhões, e o ROIC ajustado dos últimos doze meses atingiu 18,1%.

Essa solidez é também uma vantagem competitiva. O 3T26 foi marcado por um ambiente turbulento na cadeia de tecnologia: a alta nos preços das memórias levou fabricantes a rever o mix de produtos ofertados, ao mesmo tempo em que restrições de crédito pressionaram parte do varejo. Esse cenário abriu oportunidades de mercado ao longo do trimestre, e a Allied estava preparada para aproveitá-las. Nosso balanço, a credibilidade financeira construída junto a fabricantes e instituições financeiras nos permitiram ter agilidade e capturar negociações relevantes, sempre com o rigor na gestão de riscos que

orienta nossa atuação. Essas negociações contribuíram para o crescimento da Distribuição no trimestre e reforçaram o relacionamento com fabricantes e clientes. Em momentos de maior incerteza, essa capacidade de prover liquidez e continuidade de abastecimento reforça o papel da Allied como parceira de confiança de toda a cadeia de tecnologia.

Seguimos com disciplina na alocação de capital e no retorno ao acionista. Aprovamos R$ 60,0 milhões em Juros sobre Capital Próprio (R$ 0,6253 por ação), com pagamento em 12 de novembro de 2026. No campo da governança, conforme já comunicado ao mercado, a Advent encerrou sua posição na Companhia, e a Allied passou a ser uma corporação de capital disperso, sem acionista controlador definido. Agradecemos à Advent pela parceria ao longo de sua trajetória como acionista. Esse novo momento reforça nosso compromisso com as melhores práticas de governança, transparência e alinhamento de interesses com todos os acionistas.

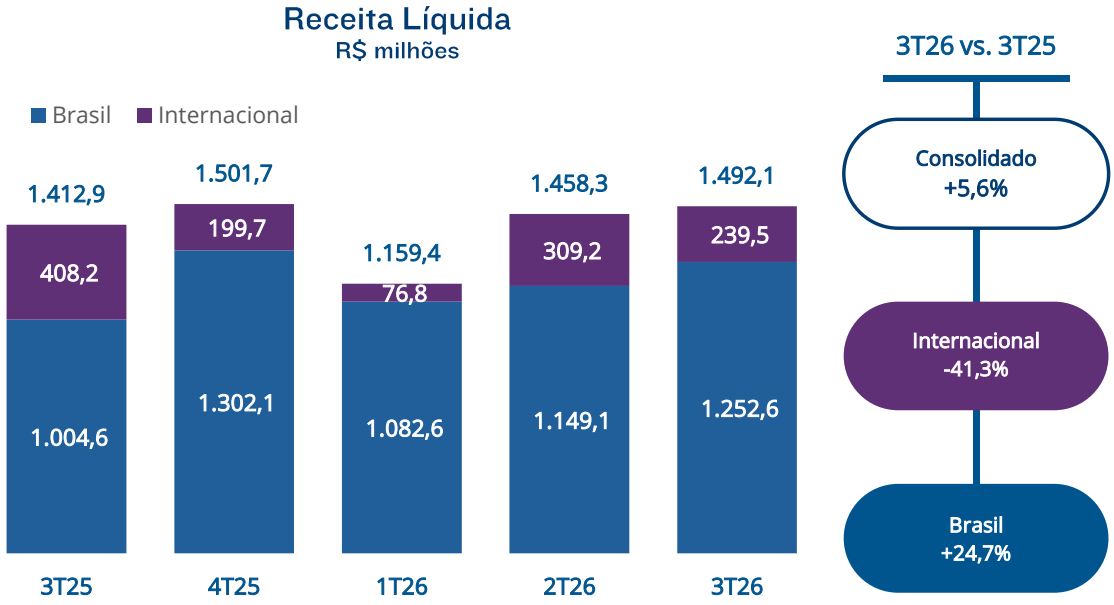
Entramos no quarto trimestre, historicamente o mais relevante do ano para o varejo (Black Friday e Natal), com balanço em posição de caixa líquido, disciplina na gestão de crédito e estoques e parcerias fortalecidas com os principais fabricantes globais. Como parte da preparação para o período, realizamos em outubro mais uma edição do Conecta Day, em Mogi das Cruzes (SP), reunindo fabricantes, parceiros e clientes para alinhar ofertas e planejamento para a Black Friday. Seguimos avaliando continuamente as alternativas de alocação de capital e de remuneração aos acionistas, com disciplina e em linha com nossa estrutura de capital. Iniciamos o 4T26 confiantes na capacidade da Allied de transformar momentos de turbulência em oportunidades de crescimento rentável, com geração de caixa consistente e retorno ao acionista.

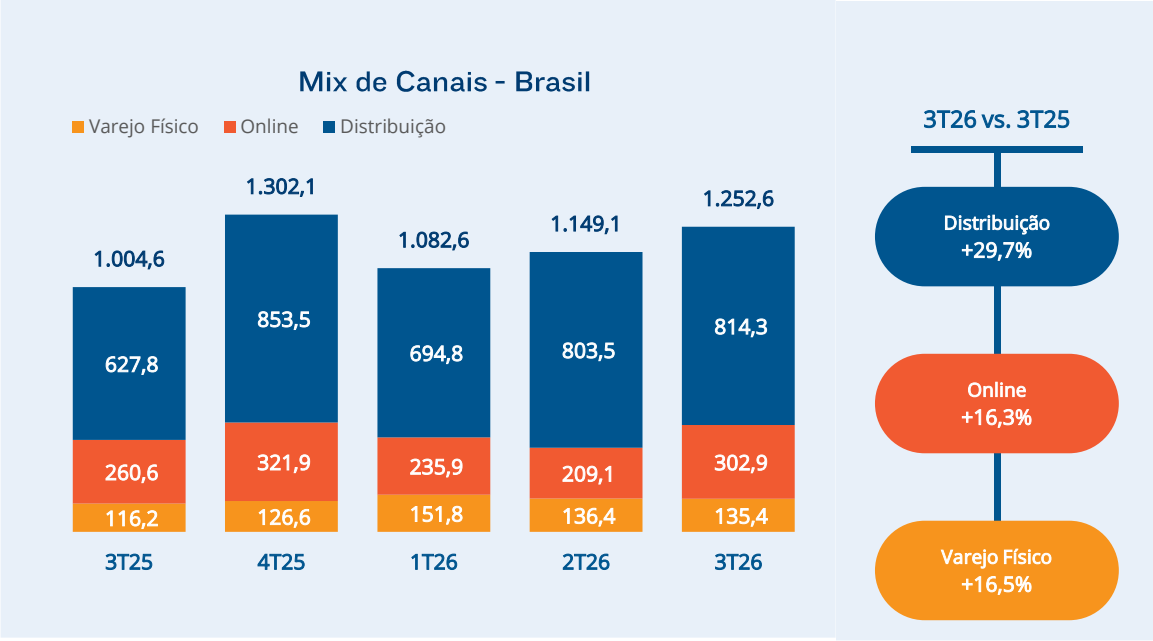
Agradecemos aos nossos colaboradores, clientes, fornecedores, parceiros e acionistas pela confiança e pelo engajamento contínuo.

Silvio Stagni
CEO

| RECEITA LÍQUIDA

R$ milhões	3T25	4T25	1T26	2T26	3T26
Receita Líquida de Vendas	1.412,9	1.501,7	1.159,4	1.458,3	1.492,1
Brasil	1.004,6	1.302,1	1.082,6	1.149,1	1.252,6
Varejo Físico	116,2	126,6	151,8	136,4	135,4
Online	260,6	321,9	235,9	209,1	302,9
Distribuição	627,8	853,5	694,8	803,5	814,3
Internacional	408,2	199,7	76,8	309,2	239,5



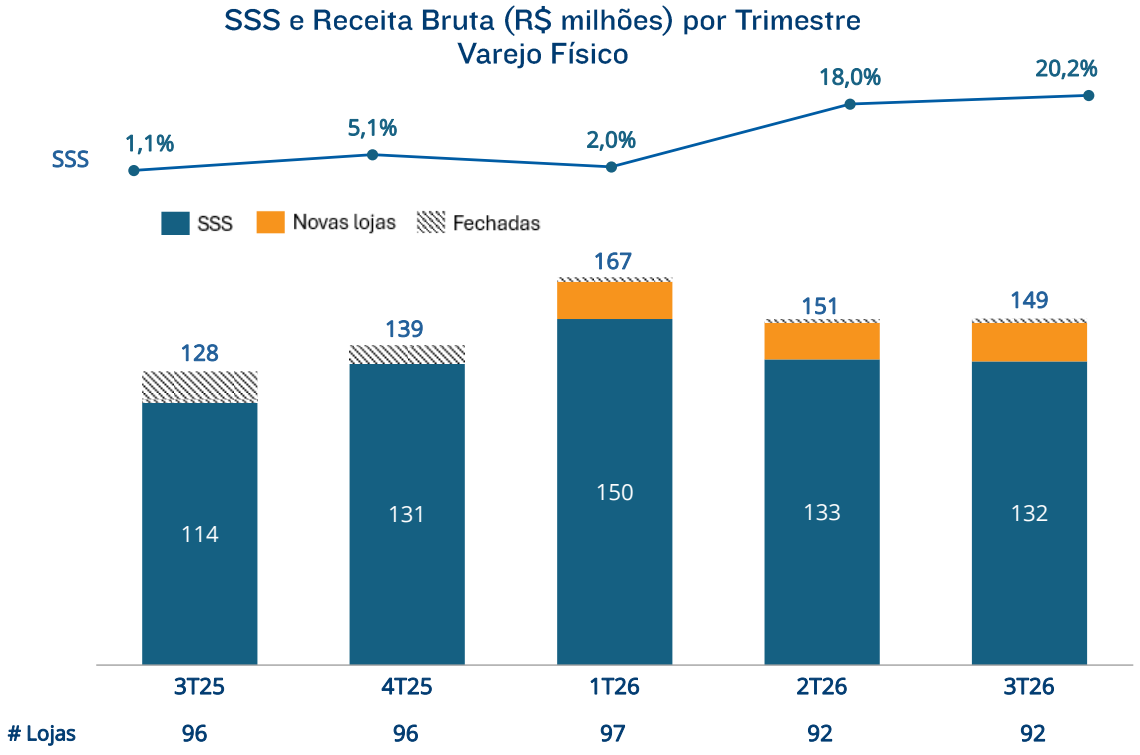


A receita líquida consolidada somou R$1.492,1 milhões no 3T26, crescimento de 5,6% sobre o 3T25, impulsionado pelo forte desempenho da operação Brasil, ainda que parcialmente contido pela retração da operação Internacional. No Brasil, a receita líquida avançou 24,7% a/a, para R$1.252,6 milhões, com crescimento em todos os canais que compõem a operação.

A Distribuição seguiu como o principal motor desse crescimento, com receita líquida de R$814,3 milhões no trimestre, alta de 29,7% sobre o 3T25. O Varejo Físico somou R$135,4 milhões, avanço de 16,5% a/a, com vendas em mesmas lojas (SSS) crescendo 20,2% no período, o quinto trimestre consecutivo de SSS positivo, com aceleração nos dois últimos trimestres (18,0% no 2T26 e 20,2% no 3T26). O Online atingiu R$302,9 milhões, crescimento de 16,3% a/a.

A operação Internacional, conduzida a partir de Miami e voltada à distribuição para a América Latina, somou R$239,5 milhões, queda de 41,3% em relação ao 3T25 (−37,4% em dólares). Após registrar crescimento de 1,4% a/a no 2T26, a operação voltou a recuar no 3T26, refletindo a restrição global de oferta de modelos de entrada em razão do aumento no custo das memórias. Esse cenário impactou significativamente a comparação com o mesmo período do ano anterior, marcado pela ampla disponibilidade desses modelos. Apesar disso, por operar com baixo investimento fixo e margem bruta de 2,5%, a menor receita teve impacto limitado no resultado e contribuiu para a expansão da margem consolidada.

No acumulado de 9M26, a receita líquida consolidada totalizou R$4.109,8 milhões, alta de 2,7% sobre 9M25. A operação Brasil cresceu 11,2% no período, com destaque para a Distribuição (+12,7%) e o Online (+9,4%), enquanto a Internacional recuou 28,0% em relação ao mesmo período do ano anterior (-21,0% em dólares), reflexo principalmente da baixa disponibilidade de produtos no início do ano. A receita da operação caiu para R$76,8 milhões no 1T26, antes de se recuperar nos trimestres seguintes.



| INDICADORES OPERACIONAIS

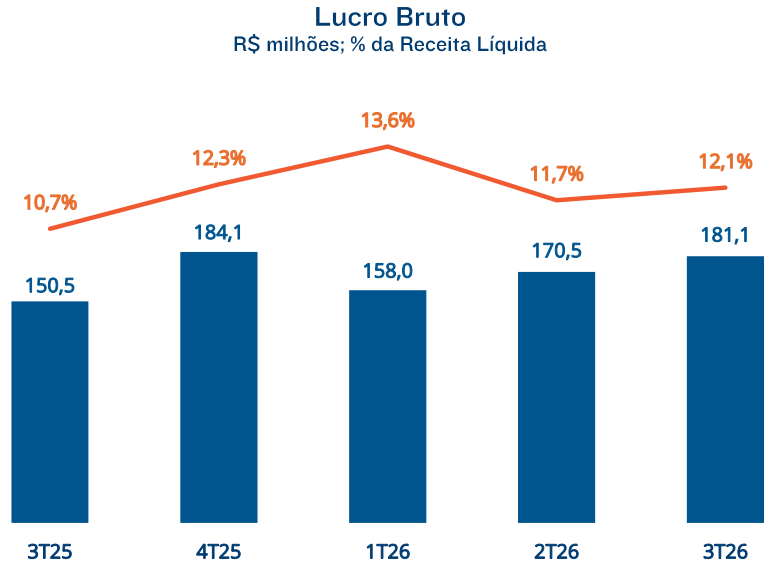
A tabela abaixo consolida os principais indicadores operacionais dos canais da Companhia nos últimos cinco trimestres, complementando a análise de receita.

Indicadores operacionais	3T25	4T25	1T26	2T26	3T26	Δ a/a
Varejo Físico						
Pontos de venda – final do período	96	96	97	92	92	-4
Vendas mesmas lojas (SSS) – a/a	1,1%	5,1%	2,0%	18,0%	20,2%	19,1 p.p.
Mix da receita líquida (% do total)						
Distribuição	44,4%	56,8%	59,9%	55,1%	54,6%	10,2 p.p.
Varejo Físico	8,2%	8,4%	13,1%	9,4%	9,1%	0,9 p.p.
Online	18,4%	21,4%	20,3%	14,3%	20,3%	1,9 p.p.
Internacional	28,9%	13,3%	6,6%	21,2%	16,1%	-12,8 p.p.

Nota: a receita líquida é apresentada por Brasil (Varejo Físico, Online e Distribuição) e Internacional. Nas tabelas de lucro bruto, "Varejo" corresponde à soma de Varejo Físico e Online.

| LUCRO BRUTO

R$ milhões	3T26	3T25	Δ%	9M26	9M25	Δ%
Lucro Bruto	181,1	150,5	20,4%	509,6	446,4	14,2%
Margem Bruta [%]	*12,1%*	*10,7%*	*1,5 p.p.*	*12,4%*	*11,2%*	*1,2 p.p.*
Brasil	175,1	142,0	23,3%	494,9	428,6	15,5%
Margem Bruta [%]	*14,0%*	*14,1%*	*-0,2 p.p.*	*14,2%*	*13,7%*	*0,5 p.p.*
Varejo	99,1	88,6	11,8%	284,3	261,7	8,6%
Margem Bruta [%]	*22,6%*	*23,5%*	*-0,9 p.p.*	*24,3%*	*24,2%*	*0,1 p.p.*
Distribuição	76,0	53,3	42,5%	210,7	166,9	26,2%
Margem Bruta [%]	*9,3%*	*8,5%*	*0,8 p.p.*	*9,1%*	*8,1%*	*1,0 p.p.*
Internacional	6,0	8,5	-29,1%	14,7	17,8	-17,5%
Margem Bruta [%]	*2,5%*	*2,1%*	*0,4 p.p.*	*2,3%*	*2,0%*	*0,3 p.p.*



Margem Bruta (%)	3T25	4T25	1T26	2T26	3T26
Margem Bruta	10,7%	12,3%	13,6%	11,7%	12,1%
Brasil	14,1%	13,9%	14,4%	14,2%	14,0%
Internacional	2,1%	1,9%	2,4%	2,2%	2,5%

O lucro bruto consolidado foi de R$181,1 milhões no 3T26, alta de 20,4% em relação ao 3T25, com margem bruta de 12,1% (+1,5 p.p. a/a), equivalente a um ganho de aproximadamente R$22,2 milhões de lucro bruto adicional sobre a base de receita do trimestre. Cerca de 80% (~1,2 p.p.) dessa expansão decorreu de efeito mix, pela redução do peso da operação Internacional no total de vendas; os ~0,3 p.p. restantes refletem o ganho de margem da Distribuição, que avançou 0,8 p.p., para 9,3%. Esse ganho foi parcialmente compensado pela queda de 0,9 p.p. na margem do Varejo, para 22,6%; a margem do Brasil recuou de 14,1% para 14,0%.

No Brasil, o lucro bruto somou R$175,1 milhões (+23,3% a/a), com margem de 14,0% (14,1% no 3T25). A Distribuição liderou a expansão, com lucro bruto de R$76,0 milhões (+42,5% a/a) e margem de 9,3% (+0,8

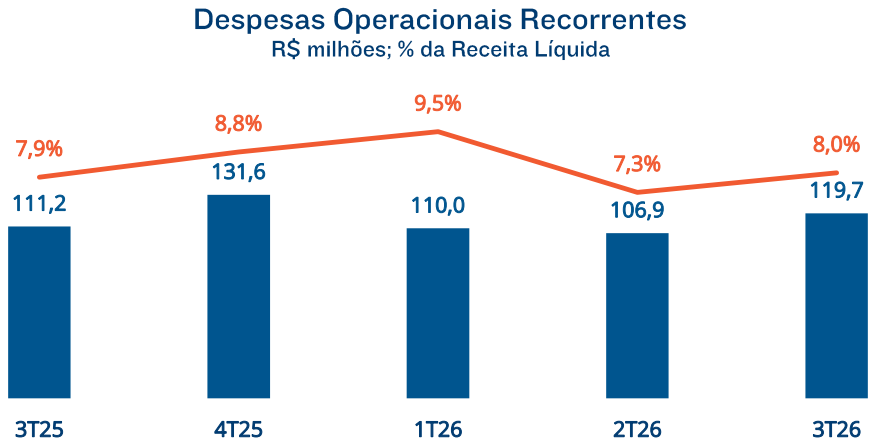
p.p.), segundo trimestre seguido acima de 9%, após o avanço já registrado no 2T26. No Varejo, a margem foi de 22,6% (−0,9 p.p.), reflexo da mudança de mix dentro do Online, com maior participação da Trocafy.

Considerando Distribuição Brasil e Internacional em conjunto, a margem bruta da Distribuição consolidada atingiu 7,8% no 3T26, avanço de 1,8 p.p. frente ao 3T25, refletindo tanto o ganho de margem na Distribuição Brasil quanto o menor peso da operação Internacional, de margem estruturalmente mais baixa.

A operação Internacional registrou lucro bruto de R$6,0 milhões no 3T26 (-29,1% a/a), com margem de 2,5% (+0,4 p.p. a/a), acompanhando o movimento de menor receita do trimestre.

| DESPESAS OPERACIONAIS

Despesas Operacionais (R$ milhões)	3T26	3T25	Δ%	9M26	9M25	Δ%
Vendas	-89,9	-78,8	14,1%	-249,7	-242,3	3,1%
% da Receita Líquida	*6,0%*	*5,6%*	*0,4 p.p.*	*6,1%*	*6,1%*	*0,0 p.p.*
Gerais e Administrativas Recorrentes	-29,8	-32,1	-7,3%	-88,5	-88,6	-0,2%
% da Receita Líquida	*2,0%*	*2,3%*	*-0,3 p.p.*	*2,2%*	*2,2%*	*-0,1 p.p.*
Outras receitas operacionais	0,0	-0,3	-85,7%	1,6	2,9	-43,4%
% da Receita Líquida	*0,0%*	*0,0%*	*0,0 p.p.*	*0,0%*	*0,1%*	*0,0 p.p.*
Despesas Operacionais Recorrentes	**-119,7**	**-111,2**	**7,7%**	**-336,6**	**-328,0**	**2,6%**
% da Receita Líquida	**8,0%**	**7,9%**	**0,1 p.p.**	**8,2%**	**8,2%**	**0,0 p.p.**
Ajuste Não Recorrente	-37,6	341,3	-	-37,6	341,3	-
% da Receita Líquida	*-2,5%*	*24,2%*	*-26,7 p.p.*	*-0,9%*	*8,5%*	*-9,4 p.p.*
Despesas Operacionais Contábeis	**-157,3**	**230,1**	**-**	**-374,1**	**13,2**	**-**
% da Receita Líquida	**-10,5%**	**16,3%**	**-26,8 p.p.**	**-9,1%**	**0,3%**	**-9,4 p.p.**



As despesas operacionais recorrentes somaram R$119,7 milhões no 3T26, alta de 7,7% em relação ao 3T25, equivalente a 8,0% da receita líquida (7,9% no 3T25). O crescimento das despesas operacionais ficou bem abaixo do crescimento do lucro bruto no trimestre (+20,4% a/a).

No acumulado de 9M26, as despesas operacionais recorrentes totalizaram R$336,6 milhões, alta de 2,6% sobre 9M25, patamar praticamente estável como proporção da receita líquida, em 8,2% nos dois períodos. A linha de Despesas Operacionais contábeis também incorpora o Ajuste Não Recorrente do período, detalhado na seção "Do EBITDA ao Lucro Líquido", a seguir.

| DO EBITDA AO LUCRO LÍQUIDO

- **EBITDA recorrente cresce 40,0% no 3T26**

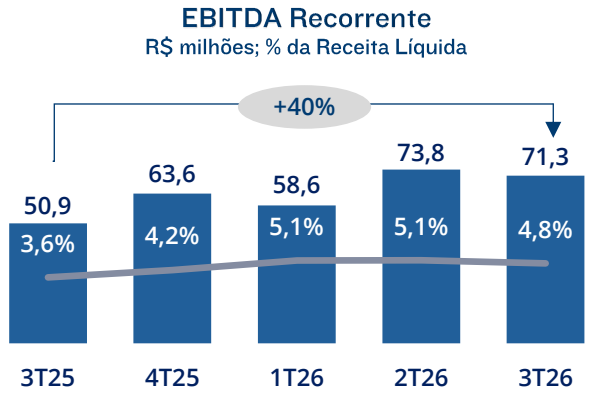
O EBITDA recorrente totalizou R$71,3 milhões no 3T26, alta de 40,0% em relação ao 3T25, com margem de 4,8%, avanço de 1,2 p.p. O resultado foi sustentado pela expansão do lucro bruto no trimestre (+20,4% a/a), que cresceu em ritmo superior ao das despesas operacionais recorrentes (+7,7% a/a).

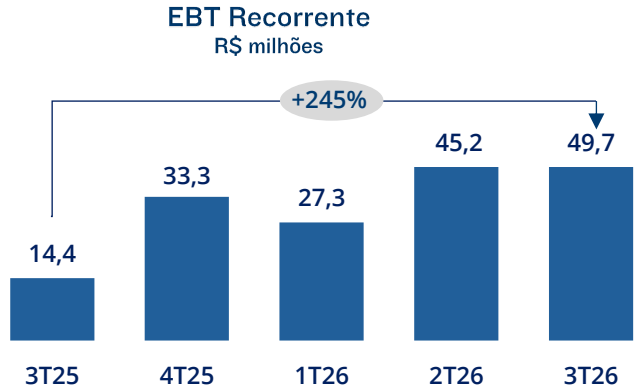
Já o EBITDA contábil somou R$33,7 milhões no 3T26, ante os R$392,2 milhões do 3T25, o qual teve o reconhecimento extraordinário da venda dos direitos creditórios da Lei do Bem em torno de R$335 milhões conforme detalhado adiante. Expurgando todos os efeitos não recorrentes no 3T25 e 3T26, a leitura do resultado recorrente aponta para crescimento de +40% na comparação anual.

A depreciação e amortização recuaram para R$9,9 milhões (R$11,6 milhões no 3T25), enquanto o resultado financeiro líquido melhorou de uma despesa de R$24,9 milhões para R$11,7 milhões (ganho de R$13,2 milhões), reflexo da redução de outras despesas financeiras (R$6,7 milhões) e dos juros sobre debêntures (R$ 3,9 milhões), estes em razão da menor dívida bruta, o que respondeu por cerca de 37% do crescimento do lucro antes do IR e da CSLL recorrente no trimestre. Com isso, o lucro antes do IR e da CSLL recorrente atingiu R$49,7 milhões, mais de três vezes o do 3T25 (R$14,4 milhões).

O IR e a CSLL recorrentes representaram um crédito de R$8,8 milhões no 3T26 (R$23,0 milhões no 3T25), reflexo principalmente do benefício fiscal da declaração de Juros sobre Capital Próprio (JCP).

O lucro líquido recorrente totalizou R$58,6 milhões no trimestre, com margem de 3,9%, avanço de 1,3 p.p. sobre o mesmo período do ano anterior. O lucro líquido contábil, que incorpora o efeito não recorrente do período, somou R$33,8 milhões, queda de 87,1% ante os R$262,6 milhões do 3T25, trimestre beneficiado por um efeito não recorrente de R$225,2 milhões no lucro líquido. No acumulado de 9M26, o EBITDA recorrente somou R$203,7 milhões, alta de 31,2% sobre 9M25, enquanto o lucro líquido recorrente atingiu R$119,8 milhões, crescimento de 75,5% na mesma base de comparação.





A tabela a seguir detalha a evolução do EBITDA recorrente ao Lucro Líquido no trimestre.

Em R$ milhões, exceto onde indicado	3T26	3T25	Δ%	9M26	9M25	Δ%
EBITDA Recorrente	**71,3**	**50,9**	**40,0%**	**203,7**	**155,3**	**31,2%**
Margem EBITDA Recorrente (%RL)	*4,8%*	*3,6%*	*1,2 pp*	*5,0%*	*3,9%*	*1,1 pp*
Depreciação e Amortização	-9,9	-11,6	-15,0%	-30,7	-36,9	-17,0%
Resultado Financeiro	-11,7	-24,9	-53,0%	-50,8	-76,7	-33,7%
Lucro antes do IR e CSLL Recorrente (EBT)	**49,7**	**14,4**	**244,7%**	**122,3**	**41,7**	**193,2%**
Imposto de Renda e Contribuição Social	8,8	23,0	-61,5%	-2,4	26,6	-
Lucro Líquido Recorrente	**58,6**	**37,4**	**56,7%**	**119,8**	**68,3**	**75,5%**
Margem Líquida (% RL)	*3,9%*	*2,6%*	*1,3 pp*	*2,9%*	*1,7%*	*1,2 pp*
Despesas operacionais não recorrentes	-37,6	341,3	-	-37,6	341,3	-
Receitas Financeiras não recorrentes	0,0	0,0	-	0,0	0,0	-
IR e CSLL não recorrentes	12,8	-116,0	-	12,8	-116,0	-
Lucro Líquido Contábil	**33,8**	**262,6**	**-87,1%**	**95,0**	**293,5**	**-67,6%**

Abertura do Resultado Financeiro

A abertura a seguir detalha os componentes da melhora de R$13,2 milhões no resultado financeiro líquido no trimestre.

Em R$ milhões	3T26	3T25	Δ%	9M26	9M25	Δ%
Receitas Financeiras	**13,8**	**13,0**	**5,6%**	**30,8**	**23,2**	**32,6%**
Rendimento de aplicações financeiras	9,2	7,7	19,4%	19,1	14,0	36,9%
Outras receitas financeiras	4,6	5,4	-14,0%	11,7	9,2	26,1%
Despesas Financeiras	**-25,5**	**-37,9**	**-32,8%**	**-81,6**	**-99,9**	**-18,3%**
Juros de empréstimos, financiamentos e debêntures	-19,0	-24,4	-21,9%	-57,0	-73,0	-21,9%
Juros de arrendamento mercantil	-1,9	-2,3	-16,6%	-6,0	-7,0	-14,8%
Variação cambial e hedge, líquidos	0,0	0,0	-	-0,2	-0,2	-12,7%
Outras despesas financeiras e impostos	-4,5	-11,2	-59,9%	-18,4	-19,6	-6,2%
Resultado Financeiro Líquido	**-11,7**	**-24,9**	**-53,0%**	**-50,8**	**-76,7**	**-33,7%**
% da receita líquida	*-0,8%*	*-1,8%*	*1,0 p.p.*	*-1,2%*	*-1,9%*	*0,7 p.p.*

| EVENTOS NÃO RECORRENTES

Para melhor entendimento e comparabilidade, os resultados também são apresentados em visão recorrente, desconsiderando receitas e despesas não recorrentes. A conciliação entre os indicadores contábeis e recorrentes é apresentada abaixo.

Em R$ milhões	3T26	3T25	9M26	9M25
EBITDA Contábil	**33,7**	**392,2**	**166,2**	**496,5**
(+/-) Ajustes não recorrentes	37,6	-341,3	37,6	-341,3
EBITDA Recorrente	**71,3**	**50,9**	**203,7**	**155,3**
Lucro Líquido Contábil	**33,8**	**262,6**	**95,0**	**293,5**
(+/-) Ajustes não recorrentes no EBITDA	37,6	-341,3	37,6	-341,3
(+/-) IR e CSLL sobre os ajustes	-12,8	116,0	-12,8	116,0
Lucro Líquido Recorrente	**58,6**	**37,4**	**119,8**	**68,3**

No 3T26, o ajuste não recorrente totalizou R$37,6 milhões no EBITDA, equivalente a R$24,8 milhões líquidos de efeitos fiscais no lucro líquido, integralmente relacionado à PDD descrita abaixo. No 3T25, o ajuste foi de R$341,3 milhões no EBITDA e R$225,2 milhões no lucro líquido, decorrente principalmente da Lei do Bem, também detalhado a seguir.

3T26

- Constituição de provisão para devedores duvidosos (PDD) referente a cliente específico do setor de varejo que anunciou pedido de recuperação judicial no período, registrada em despesas com vendas, com impacto de R$37,6 milhões no EBITDA e de R$24,8 milhões no lucro líquido. A Companhia possuía exposição total de R$42,8 milhões ao cliente, dos quais R$5,0 milhões cobertos por seguro de crédito, resultando em exposição líquida de aproximadamente R$37,8 milhões. A provisão de R$37,6 milhões corresponde substancialmente à totalidade da parcela não coberta, estimada como de difícil recuperação.

  A classificação como não recorrente reflete a natureza do evento: pedido de recuperação judicial de um cliente específico, com exposição individualmente identificada. Excluído esse evento, as perdas de crédito recorrentes (PDD e perdas com créditos concedidos) somaram R$3,7 milhões no 3T26, equivalentes a 0,25% da receita líquida da Companhia (0,26% em 9M26, ante 0,25% em 9M25).

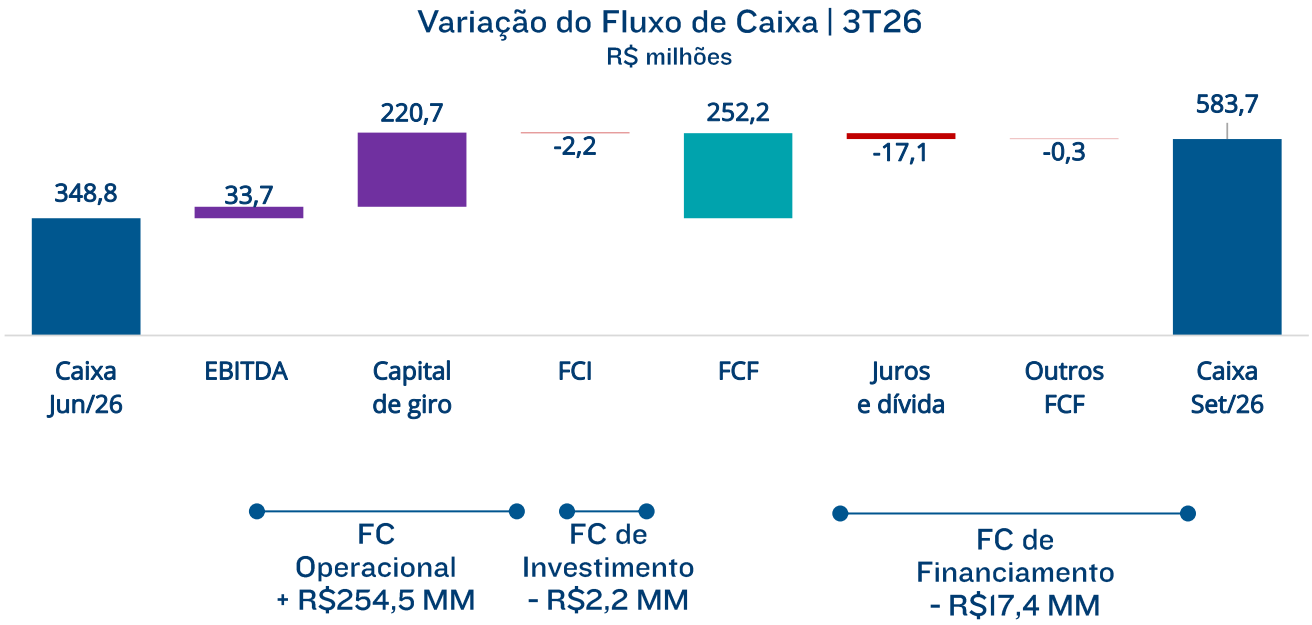
3T25

- Ajustes líquidos positivos de R$341,3 milhões no EBITDA e de R$225,2 milhões no lucro líquido, decorrentes principalmente da cessão dos direitos creditórios da Lei do Bem (R$334,2 milhões no EBITDA), da reversão parcial da provisão de DIFAL (R$31,5 milhões) e da venda de 12 pontos de venda no Paraná (R$7,8 milhões), parcialmente compensados por perdas de créditos tributários, penalidade tributária e PDD adicional da operação Soudi, conforme detalhado no Relatório da Administração do 3T25.

| FLUXO DE CAIXA

Ao final de setembro de 2026, a Allied encerrou o trimestre com caixa de R$583,7 milhões, ante R$348,8 milhões ao final de junho de 2026.

Fluxo de Caixa 3T26

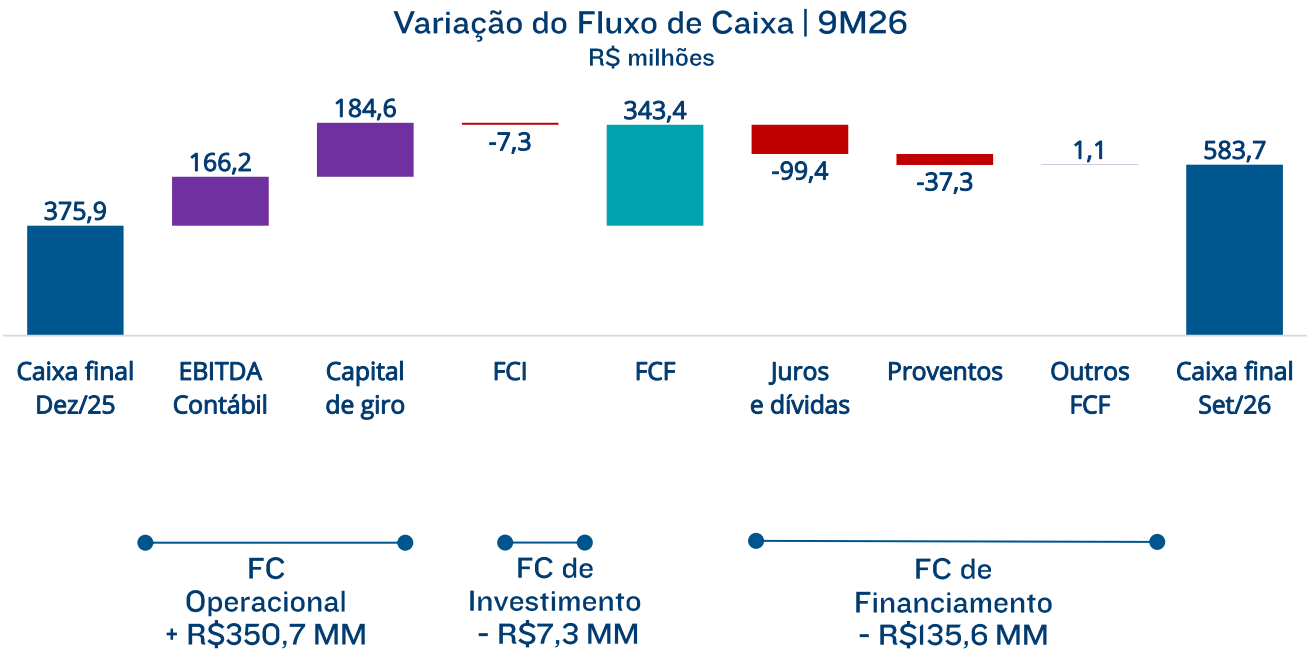


FLUXO DE CAIXA – AJUSTE GERENCIAL[2]

- **Geração de Fluxo de Caixa Operacional de R$254,5 milhões no 3T26**, impactado principalmente pela variação positiva de R$220,7 milhões no capital de giro. No 3T25, a geração de caixa operacional foi de R$516,6 milhões, influenciada pela monetização dos créditos da Lei do Bem.
- Após investimentos de R$2,2 milhões, o **Fluxo de Caixa Livre (FCF) somou R$252,2 milhões no 3T26**, equivalente a 3,5x o EBITDA recorrente do trimestre.
- **Fluxo de Caixa de Financiamento de R$17,4 milhões**, composto pelo pagamento de juros das debêntures (R$ 9,2 milhões), aluguéis (IFRS 16) (R$ 7,8 milhões) e outras atividades de financiamento (R$ 0,3 milhão).

No trimestre, a geração de caixa operacional levou a Companhia de uma dívida líquida de R$43,5 milhões ao final do 2T26 para uma posição de caixa líquido de R$184,2 milhões ao final do 3T26.

Fluxo de Caixa 9M26



FLUXO DE CAIXA – AJUSTE GERENCIAL[2]

- **Geração de Fluxo de Caixa Operacional de R$350,7 milhões no 9M26,** impactado pelo EBITDA somado ao capital de giro positivo.
- Após investimentos de R$7,3 milhões, o **Fluxo de Caixa Livre (FCF) somou R$343,4 milhões no 9M26**, equivalente a 1,7x o EBITDA recorrente do período.
- **Fluxo de Caixa de Financiamento de R$135,6 milhões**, devido principalmente a pagamento de juros (R$ 43,3 milhões), amortização de principal das debêntures (R$ 32,1 milhões), pagamento de aluguéis (IFRS 16) (R$ 24,0 milhões) e proventos (R$ 37,3 milhões).

A Companhia encerrou o 9M26 com sua posição de caixa maior que a dívida bruta finalizando assim com caixa líquido de R$184,2 milhões, equivalente a -0,7x o EBITDA dos últimos doze meses.

(1) FCF calculado como FCO Gerencial + FCI.
(2) A Demonstração de Fluxo de Caixa apresentada acima é ajustada e difere da Demonstração de Fluxo de Caixa elaborada de acordo com as normas contábeis, disponível nas Demonstrações Financeiras da Companhia. Como as operações de risco sacado sem custo financeiro para a Allied não representam financiamento oneroso, a Companhia entende que a análise gerencial do fluxo de caixa deve reclassificar essas operações para o fluxo de caixa operacional. As operações de risco sacado que envolvem custo financeiro permanecem classificadas no fluxo de caixa de financiamento.

| ESTRUTURA DE CAPITAL

ENDIVIDAMENTO

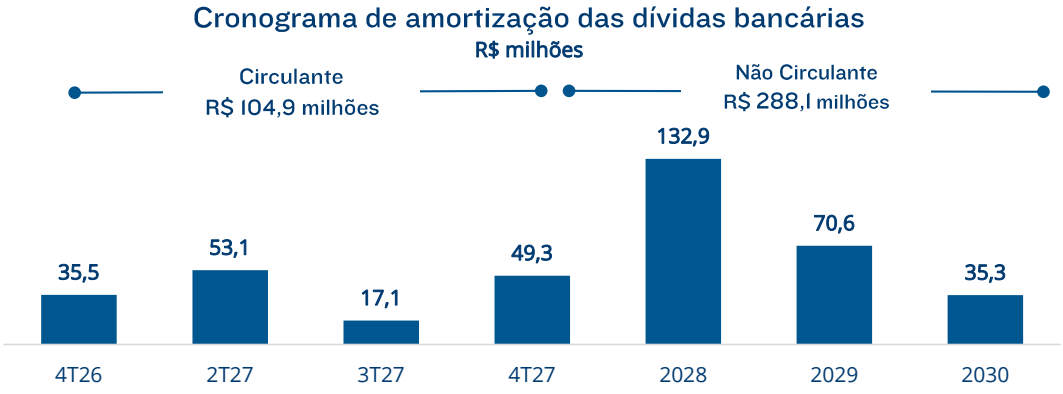
A Companhia encerrou o 3T26 com caixa líquido de R$184,2 milhões, equivalente a -0,7x o EBITDA dos últimos doze meses, ante dívida líquida de R$48,1 milhões no 4T25, refletindo a geração de caixa consistente do trimestre, aliada ao crescimento do EBITDA LTM.

A dívida bruta totalizou R$399,5 milhões ao final do trimestre, redução de 5,8% em relação ao 4T25 e praticamente estável frente ao 2T26 (+1,8%). A posição de caixa alcançou R$583,7 milhões ao final do período.

No trimestre, a dívida líquida passou de R$43,5 milhões para caixa líquido de R$184,2 milhões, uma redução de R$227,7 milhões. O Fluxo de Caixa Livre (FCF) de R$252,2 milhões no trimestre foi o principal responsável pela melhora do índice de alavancagem, de 0,2x para -0,7x.

Em R$ (milhões)	3T26	4T25	Δ%	2T26	Δ%
Dívida bruta bancária	393,0	416,5	-5,6%	385,5	2,0%
Dívidas fiscais – PERT	6,4	7,5	-13,8%	6,7	-4,0%
Dívida Bruta	**399,5**	**423,9**	**-5,8%**	**392,3**	**1,8%**
(-) Caixa/equivalentes e aplicações financeiras	-583,7	-375,9	55,3%	-348,8	67,3%
Dívida Líquida	**-184,2**	**48,1**	**-**	**43,5**	**-**
EBITDA Recorrente LTM	267,3	218,9	22,1%	247,0	8,2%
Dívida Líquida / EBITDA	-0,7x	0,2x	-0,9x	0,2x	-0,9x

O perfil de amortização segue concentrado no longo prazo, com R$288,1 milhões, ou cerca de 73% da dívida bancária, classificados no passivo não circulante. O gráfico abaixo ilustra a composição da dívida bruta bancária por instrumento.

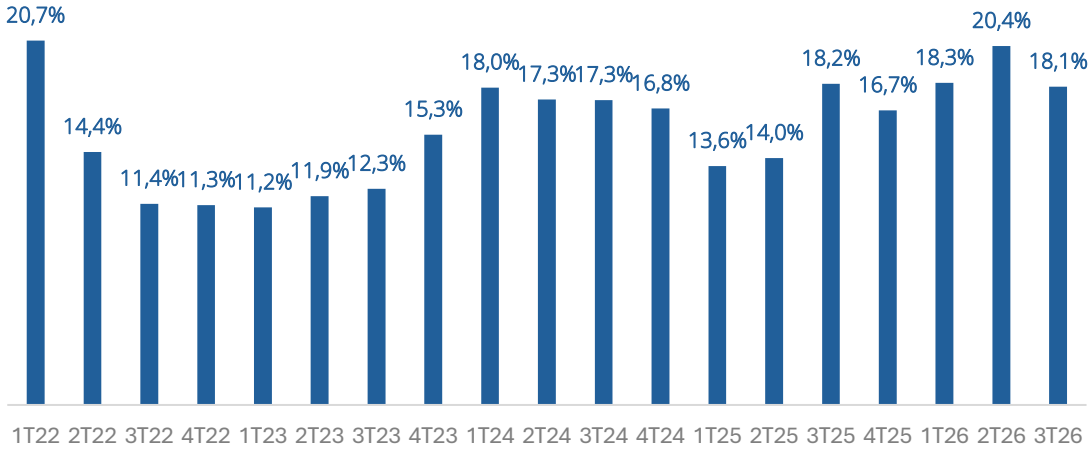


A dívida bruta bancária é composta pela 5ª Emissão (R$229,3 milhões, CDI + 2,00% a.a.) e pela 6ª Emissão de debêntures (R$163,8 milhões, CDI + 2,60% a.a.), com custo médio ponderado de aproximadamente CDI + 2,25% a.a.

| RETORNO SOBRE O CAPITAL INVESTIDO (ROIC)

O ROIC[1] LTM atingiu 18,1% no 3T26, em linha com o 3T25 (18,2%) e em patamar elevado frente ao histórico da Companhia. Frente aos 20,4% do 2T26, a variação reflete um efeito de base na janela móvel de doze meses do NOPAT ajustado. A companhia segue entregando retorno acima da taxa básica de juros do Brasil.

ROIC LTM



[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.

| 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
3T26	39,4%	32,3%
3T25	33,8%	24,8%
Δ a/a	**+5,5 p.p.**	**+7,5 p.p.**
9M26	40,0%	23,5%
9M25	34,8%	15,3%
Δ a/a	**+5,2 p.p.**	**+8,2 p.p.**
LTM 3T26	38,5%[1]	23,7%

Em resumo: no 3T26, de cada R$100 de lucro bruto, a Allied converteu R$39 em EBITDA e R$32 em lucro líquido, ante R$34 e R$25, respectivamente, no 3T25. Essa trajetória de melhora reflete a alavancagem operacional da plataforma: uma base de despesas que cresce menos que o lucro bruto. Vale destacar que o lucro líquido recorrente (R$58,6 milhões) superou o lucro antes do IR e da CSLL recorrente (R$49,7 milhões) no 3T26 em razão do crédito fiscal de R$8,8 milhões gerado pela dedutibilidade dos Juros sobre Capital Próprio (JCP). Em uma leitura mais conservadora, antes desse efeito fiscal, a relação LAIR/lucro bruto foi de 27,4% no 3T26, ante 9,6% no 3T25.

[1] EBITDA recorrente LTM de R$267,3 milhões e lucro bruto LTM de R$693,7 milhões (soma dos quatro últimos trimestres reportados).

| ALAVANCAS DE CRESCIMENTO

No 3T26, a Allied seguiu avançando em suas frentes de crescimento estrutural, com destaque para B2B que cresceu 44,6% versus 3T25, além da ampliação do portfólio com a distribuição de Starlink e Targus.
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 de 2026, 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 em 2026, evidencia essa tese. No 3T26, a plataforma registrou receita líquida recorde de R$74,2 milhões, alta de 49,0% a/a, e atingiu também o maior volume de captação de aparelhos de sua história. Desde o 3T22 a receita trimestral avança a uma taxa composta (CAGR) de 125% ao ano. Esse desempenho acompanha a mudança de comportamento do consumidor brasileiro, que passa a tratar o smartphone recondicionado como uma escolha racional de acesso à tecnologia premium, em linha com a tendência global de maturação do setor, na qual o smartphone usado passa a ser um ativo no momento da troca por um novo aparelho. No 3T26, o trade-in Trocafy foi utilizado como parte do pagamento em 40% das vendas de novos aparelhos nas lojas Samsung operadas pela Allied, evidenciando a sinergia entre a plataforma e o Varejo Físico.
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.
No 3T26, a Companhia iniciou forte distribuição Starlink, bem como ativação de plano nos varejistas parceiros da plataforma de marketplace de serviços digitais da Allied (SAV).

B2B

A vertical B2B representa um vetor adicional de crescimento com alto potencial de escalabilidade, trazendo novos clientes ainda não atendidos pela Companhia. A Allied 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.

Em conjunto, as novas frentes de crescimento, Trocafy, Targus, Starlink e B2B representaram 12% da receita líquida no 3T26.

| DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO - CONSOLIDADO

Períodos de três e nove meses findos em 30 de setembro de 2026 e 30 de setembro de 2025.

R$ milhões	3T26 Recorrente	Ajuste	3T26	3T25 Recorrente	Ajuste	3T25
Receita Líquida de Vendas	**1.492,1**	**0,0**	**1.492,1**	**1.412,9**	**0,0**	**1.412,9**
Custo dos produtos vendidos	-1.310,9	0,0	-1.310,9	-1.262,4	0,0	-1.262,4
Lucro Bruto	**181,1**	**0,0**	**181,1**	**150,5**	**0,0**	**150,5**
Receita (Despesas) Operacionais						
Com vendas	-89,9	-37,6	-127,5	-78,8	-4,0	-82,8
Gerais e Administrativas	-29,8	0,0	-29,8	-32,1	-1,2	-33,4
Outras receitas Operacionais	0,0	0,0	0,0	-0,3	346,5	346,2
Lucro Op. antes Res. Financeiro	**61,4**	**-37,6**	**23,8**	**39,3**	**341,3**	**380,5**
Resultado Financeiro						
Receitas Financeiras	13,8	0,0	13,8	13,0	0,0	13,0
Despesas Financeiras	-25,5	0,0	-25,5	-37,9	0,0	-37,9
Lucro antes de IR e CSLL	**49,7**	**-37,6**	**12,1**	**14,4**	**341,3**	**355,7**
IR e CSLL						
Corrente	0,0	0,0	0,0	0,0	-66,6	-66,6
Diferido	8,8	12,8	21,6	23,0	-49,4	-26,4
Lucro Líquido do Período	**58,6**	**-24,8**	**33,8**	**37,4**	**225,2**	**262,6**

R$ milhões	9M26 Recorrente	Ajuste	9M26	9M25 Recorrente	Ajuste	9M25
Receita Líquida de Vendas	**4.109,8**	**0,0**	**4.109,8**	**4.002,9**	**0,0**	**4.002,9**
Custo dos produtos vendidos	-3.600,2	0,0	-3.600,2	-3.556,5	0,0	-3.556,5
Lucro Bruto	**509,6**	**0,0**	**509,6**	**446,4**	**0,0**	**446,4**
Receita (Despesas) Operacionais						
Com vendas	-249,7	-37,6	-287,3	-242,3	-4,0	-246,3
Gerais e Administrativas	-88,5	0,0	-88,5	-88,6	-1,2	-89,9
Outras receitas Operacionais	1,6	0,0	1,6	2,9	346,5	349,4
Lucro Op. antes Res. Financeiro	**173,1**	**-37,6**	**135,5**	**118,4**	**341,3**	**459,6**
Resultado Financeiro						
Receitas Financeiras	30,8	0,0	30,8	23,2	0,0	23,2
Despesas Financeiras	-81,6	0,0	-81,6	-99,9	0,0	-99,9
Lucro antes de IR e CSLL	**122,3**	**-37,6**	**84,7**	**41,7**	**341,3**	**383,0**
IR e CSLL						
Corrente	-5,5	0,0	-5,5	-0,1	-66,6	-66,8
Diferido	3,1	12,8	15,9	26,7	-49,4	-22,6
Lucro Líquido do Período	**119,8**	**-24,8**	**95,0**	**68,3**	**225,2**	**293,5**

| BALANÇO PATRIMONIAL – CONSOLIDADO

Posições em 30 de setembro de 2026 e 31 de dezembro de 2025.

Ativo (R$ mil)	30/09/2026	31/12/2025	%Δ
Caixa e equivalentes de caixa	583.690	375.871	55%
Contas a receber	1.040.761	1.007.298	3%
Estoques	931.323	624.847	49%
Tributos a recuperar	257.015	260.975	-2%
Partes relacionadas	–	154	-100%
Despesas antecipadas	69.272	69.600	0%
Outros ativos	9.569	8.687	10%
Ativo Circulante	**2.891.630**	**2.347.432**	**23%**
Contas a receber	51.091	67.804	-25%
Estoque	12.514	12.646	-1%
Tributos a recuperar	147	147	0%
IR E CSLL	36.660	20.767	77%
Depósito judicial	112.219	171.965	-35%
Direito de uso	44.554	57.998	-23%
Imobilizado	10.721	10.942	-2%
Intangível	656.108	664.820	-1%
Outros ativos	11.602	14.814	-22%
Ativo Não Circulante	**935.616**	**1.021.903**	**-8%**
Total do Ativo	**3.827.246**	**3.369.335**	**14%**
Passivo (R$ mil)	**30/09/2026**	**31/12/2025**	**%Δ**
Fornecedores	1.538.555	1.106.432	39%
Fornecedores (convênios)	45.493	374	n.s.
Empréstimos, financiamentos e debêntures	104.904	62.785	67%
Obrigações contratuais com clientes	21.326	21.749	-2%
Arrendamento mercantil	24.223	25.241	-4%
Obrigações trabalhistas	37.626	38.997	-4%
Obrigações tributárias	19.902	15.692	27%
Adiantamento de clientes	16.717	21.977	-24%
Dividendos a pagar	189	178	6%
Outros passivos	39.407	12.398	218%
Passivo Circulante	**1.848.342**	**1.305.823**	**42%**
Empréstimos, financiamentos e debêntures	288.132	353.667	-19%
Obrigações contratuais com clientes	21.085	21.085	0%
Arrendamento mercantil	30.181	43.211	-30%
Provisão para demandas judiciais	25.661	87.534	-71%
Obrigações tributárias	5.359	6.247	-14%
Passivo não circulante	**370.418**	**511.744**	**-28%**
Capital social	852.092	849.923	0%
Gastos com emissão de ações	(30.054)	(30.054)	0%
Reserva de capital	9.311	8.377	11%
Reservas de lucros	742.545	720.204	3%
Ajuste de avaliação patrimonial	(453)	3.318	-114%
Lucro do período	35.045	–	-
Patrimônio Líquido	**1.608.486**	**1.551.768**	**4%**
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	**3.827.246**	**3.369.335**	**14%**

| 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	3T26	3T25	9M26	9M25
Lucro antes do IR e CSLL	12,1	355,7	84,7	383,0
Depreciação e amortização	9,9	11,6	30,7	36,9
Outros ajustes ao lucro	53,6	14,4	89,5	57,0
Contas a receber	43,0	40,3	-56,2	-5,7
Estoques	-128,0	-123,1	-305,9	-169,8
Fornecedores	234,4	349,7	430,5	420,4
Fornecedores Convenio sem custo financeiro	-20,4	-135,6	45,1	-225,6
Tributos a recuperar	2,7	38,3	5,9	32,7
Outros ajustes ao capital de giro	47,1	-34,5	26,5	-22,6
Fluxos de caixa das atividades operacionais	**254,5**	**516,6**	**350,7**	**506,2**
Capex	-1,9	6,9	-5,8	4,0
Outras atividades de investimento	-0,3	-2,1	-1,5	-11,1
Fluxos de caixa das atividades de investimento	**-2,2**	**4,9**	**-7,3**	**-7,1**
Pagamento de juros	-9,2	-13,5	-43,3	-52,4
Entradas e saídas de empr. e financiamentos	-7,8	-8,2	-56,2	-81,6
Aumento de capital	0,0	0,9	2,2	3,0
Dividendos e Juros sobre Capital Próprio	0,0	-124,2	-37,3	-182,2
Outras atividades de financiamento	-0,3	4,1	-1,0	3,9
Fluxos de caixa das atividades de financiamento	**-17,4**	**-140,8**	**-135,6**	**-309,3**
Variação do caixa	**234,9**	**380,7**	**207,8**	**189,8**

MANAGEMENT REPORT 3Q26

VIDEOCONFERENCE

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

Click here to register for the
live broadcast in Portuguese
with simultaneous translation into English



| 3Q26 HIGHLIGHTS

- **Net revenue:** R$1,492.1 million (+5.6% y/y), with growth led by the Brazil operation (+24.7% y/y), especially Distribution (+29.7% y/y) and B&M Stores (+16.5% y/y). In 9M26, net revenue totaled R$4,109.8 million (+2.7% y/y).
- **Gross profit:** R$181.1 million (+20.4% y/y), with a 1.5 p.p. expansion in gross margin, to 12.1%, mostly driven by mix effect, with a lower weight of Intenational, and margin gains in Brazil Distribution
- **Recurring operating expenses:** R$119.7 million (+7.7% y/y), equivalent to 8.0% of net revenue (7.9% in 3Q25), growing well below gross profit (+20.4% y/y).
- **Recurring EBITDA:** R$71.3 million (+40.0% y/y), with a margin of 4.8% (+1.2 p.p.).
- **Recurring net income:** R$58.6 million (+56.7% y/y), with a margin of 3.9% (+1.3 p.p.).
- **Reported net income:** R$33.8 million (-87.1% y/y); in 3Q25 we recognized net non-recurring effects of R$225.2 million, mainly arising from the sale of credit rights under the Lei do Bem (Brazilian innovation incentive law).
- **23 consecutive quarters of positive reported net income** since 1Q21.
- **ROIC** of 18.1%, standing +4.4 p.p. above the Selic rate (13.75%).
- **132% conversion of adjusted LTM EBITDA** into FCF.
- **Free Cash Flow (FCF)** of R$252.2 million in 3Q26, of which R$220.7 million (88%) came from the positive working capital change. In 9M26, FCF totaled R$343.4 million, exceeding year-to-date recurring EBITDA. The comparison with 3Q25 is not direct, given the receipt in that quarter of proceeds from the sale of extraordinary credit rights.
- **Cash**: position of R$583.7 million at the end of the quarter. In addition, the Company has R$546 million in card receivables eligible for early settlement.
- **Net debt:** cash position exceeding gross debt by R$184.2 million at the end of the quarter, equivalent to -0.7x last-twelve-months EBITDA.
- **IoE:** R$60.0 million approved (R$0.6253 per share), of which R$46.2 million refers to fiscal year 2025 and R$13.8 million to fiscal year 2026, payable on November 12, 2026.
- **Non-recurring allowance for doubtful accounts (ADA):** R$37.6 million (R$24.8 million in net income), related to a retail-sector customer that filed for judicial reorganization during the period, corresponding to 87.9% of the Company's total exposure to this customer (R$42.8 million). The remaining R$5.0 million (11.7%) is covered by credit insurance.

R$ million	3Q26	3Q25	Δ%	9M26	9M25	Δ%
Net Sales Revenue	1,492.1	1,412.9	5.6%	4,109.8	4,002.9	2.7%
Brazil	1,252.6	1,004.6	24.7%	3,484.2	3,134.3	11.2%
B&M Stores	135.4	116.2	16.5%	423.6	397.9	6.5%
Online	302.9	260.6	16.3%	748.0	684.0	9.4%
Distribution	814.3	627.8	29.7%	2,312.6	2,052.4	12.7%
International	239.5	408.2	-41.3%	625.6	868.6	-28.0%
Gross Profit	181.1	150.5	20.4%	509.6	446.4	14.2%
Brazil	175.1	142.0	23.3%	494.9	428.6	15.5%
B&M Stores	37.4	30.1	24.3%	117.8	107.6	9.5%
Online	61.7	58.5	5.4%	166.5	154.1	8.1%
Distribution	76.0	53.3	42.5%	210.7	166.9	26.2%
International	6.0	8.5	-29.1%	14.7	17.8	-17.5%
Recurring Operating Expenses	-119.7	-111.2	7.7%	-336.6	-328.0	2.6%
Recurring EBITDA	71.3	50.9	40.0%	203.7	155.3	31.2%
Recurring EBITDA Margin	4.8%	3.6%	*1.2 p.p.*	5.0%	3.9%	*1.1 p.p.*
Recurring Net Income	58.6	37.4	56.7%	119.8	68.3	75.5%
Recurring Net Margin	*3.9%*	*2.6%*	*1.3 p.p.*	*2.9%*	*1.7%*	*1.2 p.p.*
Reported EBITDA	33.7	392.2	-91.4%	166.2	496.5	-66.5%
Reported EBITDA Margin	2.3%	27.8%	*-25.5 p.p.*	4.0%	12.4%	*-8.4 p.p.*
Reported Net Income	33.8	262.6	-87.1%	95.0	293.5	-67.6%
Reported Net Margin	*2.3%*	*18.6%*	*-16.3 p.p.*	*2.3%*	*7.3%*	*-5.0 p.p.*
Free Cash Flow[1]	252.2	521.5	-51.6%	343.4	499.0	-31.2%
ROIC[2] LTM	18.1%	18.2%	-0.2 p.p.	18.1%	18.2%	-0.2 p.p.

(1) FCF calculated as Managerial CFO + CFI. Adjusted FCF excludes tax credits and other non-recurring items.
(2) ROIC = adjusted LTM NOPAT / Capital Employed (Net Debt + Shareholders' Equity − Goodwill). The calculation also excludes the effects of tax credits and other non-recurring items.

MESSAGE FROM MANAGEMENT

Allied ended the third quarter of 2026 with revenue growth, a strong expansion in profitability and substantial cash generation. Recurring EBITDA grew 40.0% y/y, to R$ 71.3 million, and recurring net income reached R$ 58.6 million (+56.7% y/y), equivalent to R$ 0.61 per share. Growth was driven largely by Brazil and was broad-based across all channels. Consolidated net revenue totaled R$ 1,492.1 million (+5.6% y/y). The Brazil operation grew 24.7% y/y, with Distribution (+29.7%), B&M Stores (+16.5%, with same store sales of +20.2%) and Online (+16.3%). The quarter also marked the successful launch of the iPhone 18 Pro and Pro Max in Brazil, reinforcing Allied's role as a strategic partner of the leading global manufacturers in bringing their products to market. The International operation declined 41.3%, reflecting product supply constraints.

Maintaining the transparency we have adopted in previous periods, we recorded an allowance for doubtful accounts (ADA) of R$ 37.6 million related to a new judicial reorganization (RJ) in the period, with an effect of R$ 24.8 million on net income, treated as non-recurring due to the extraordinary nature of the event: a judicial reorganization filing by a specific retail-sector customer, with an identified total exposure of R$42.8 million, of which R$5.0 million is covered by credit insurance. Even after absorbing this provision, the Company recorded reported net income of R$ 33.8 million in the quarter. In 9M26, recurring EBITDA totals R$ 203.7 million (+31.2% y/y) and recurring net income, R$ 119.8 million (+75.5% y/y).

The quality of the results is reflected in operating leverage. In a distribution model, the most relevant indicator is not only the margin on revenue, but rather the ability to convert gross profit into earnings. In 3Q26, 39.4% of gross profit was converted into recurring EBITDA (+5.5 p.p. y/y) and 32.3% into recurring net income (+7.5 p.p. y/y), a percentage that includes the income tax credit arising from IoE; before income tax and social contribution (IR and CSLL), the conversion was 27.4% (9.6% in 3Q25). Distribution posted a gross margin of 9.3% (+0.8 p.p.), the second consecutive quarter above 9%. This result reflects the rigor of our processes and of inventory planning and management, which made operations more profitable and optimized turnover within the credit limits of Brazil Distribution customers. Recurring operating expenses represented 8.0% of revenue (7.9% in 3Q25), with a 7.3% decrease in general and administrative expenses.

Cash generation was one of the highlights of the period: Free Cash Flow totaled R$ 252.2 million in the quarter and R$ 343.4 million in 9M26, approximately 1.7x year-to-date recurring EBITDA. In 3Q26, R$220.7 million (88% of the quarter's FCF) came from the working capital change; we remain committed to consistent cash conversion throughout the year. We ended September with cash of R$ 583.7 million, exceeding gross debt. The Company closed 3Q26 with net cash of R$ 184.2 million, equivalent to (-0.7)x LTM EBITDA. In addition, there are R$ 546 million in receivables eligible for early settlement. Lower gross debt, combined with the reduction in other financial expenses, improved the financial result by R$ 13.2 million, and adjusted last-twelve-months ROIC reached 18.1%.

This strength is also a competitive advantage. 3Q26 was marked by a turbulent environment in the technology supply chain: rising memory prices led manufacturers to revise the mix of products offered, while credit constraints put pressure on part of the retail sector. This scenario opened market opportunities throughout the quarter, and Allied was prepared to seize them. Our balance sheet and the financial credibility built with manufacturers and financial institutions allowed us to act with agility and capture relevant negotiations, always with the rigor in risk management that guides our operations. These negotiations contributed to Distribution growth in the quarter and strengthened relationships with

manufacturers and customers. In times of greater uncertainty, this ability to provide liquidity and continuity of supply reinforces Allied's role as a trusted partner to the entire technology chain.

We remain disciplined in capital allocation and shareholder returns. We approved R$ 60.0 million in Interest on Equity (R$ 0.6253 per share), payable on November 12, 2026. On the governance front, as previously announced to the market, Advent exited its position in the Company, and Allied became a company with dispersed ownership (true corporation), with no defined controlling shareholder. We thank Advent for the partnership throughout its journey as a shareholder. This new phase reinforces our commitment to best practices in governance, transparency and alignment of interests with all shareholders.

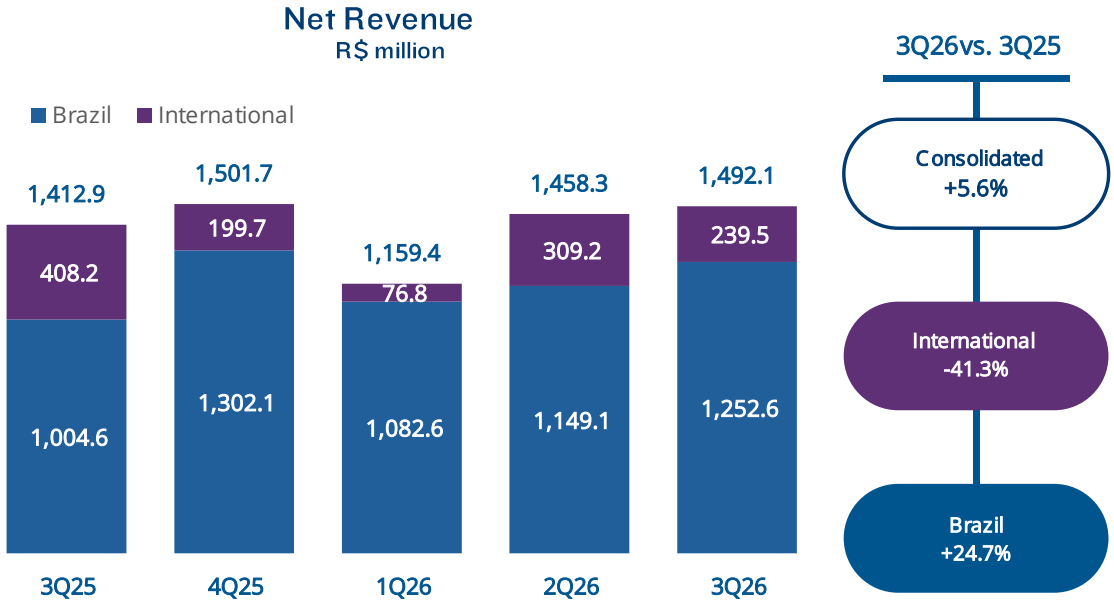
We enter the fourth quarter, historically the most relevant of the year for retail (Black Friday and Christmas), with a balance sheet in a net cash position, discipline in credit and inventory management, and strengthened partnerships with the leading global manufacturers. As part of the preparation for the period, in October we held another edition of Conecta Day, in Mogi das Cruzes (SP), bringing together manufacturers, partners and customers to align offers and planning for Black Friday. We continue to evaluate alternatives for capital allocation and shareholder remuneration on an ongoing basis, with discipline and in line with our capital structure. We begin 4Q26 confident in Allied's ability to turn moments of turbulence into opportunities for profitable growth, with consistent cash generation and shareholder returns.

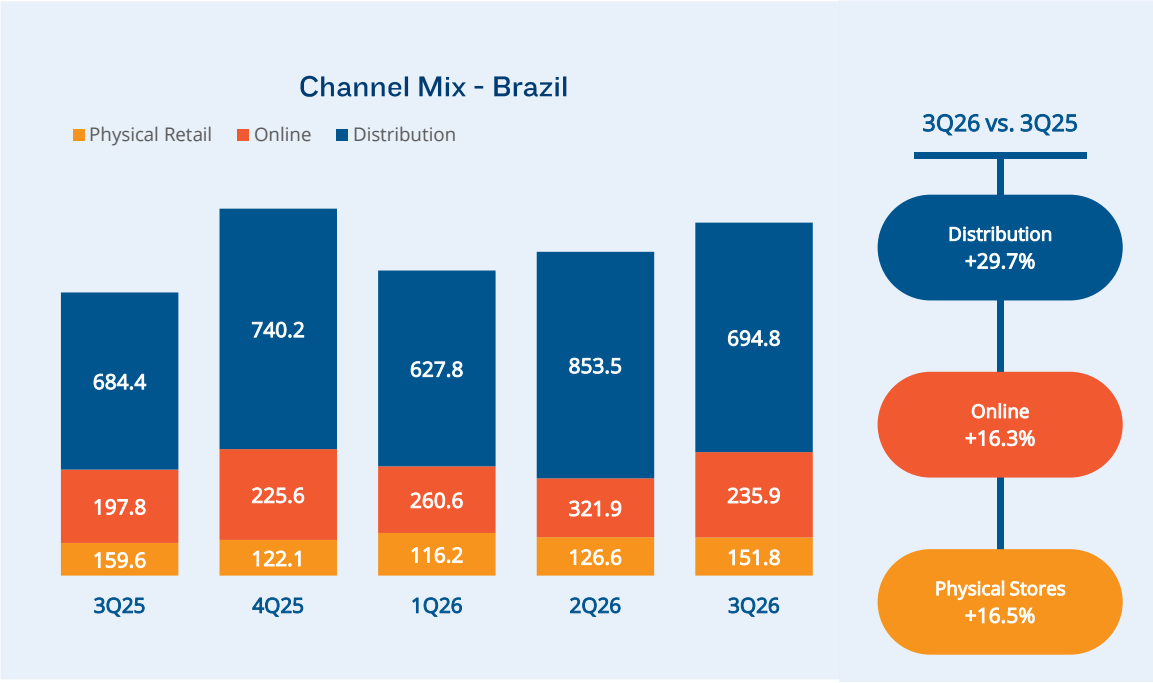
We thank our employees, customers, suppliers, partners and shareholders for their trust and continued engagement.

Silvio Stagni
CEO

| NET REVENUE

R$ million	3Q25	4Q25	1Q26	2Q26	3Q26
Net Sales Revenue	1,412.9	1,501.7	1,159.4	1,458.3	1,492.1
Brazil	1,004.6	1,302.1	1,082.6	1,149.1	1,252.6
Physical Stores	116.2	126.6	151.8	136.4	135.4
Online	260.6	321.9	235.9	209.1	302.9
Distribution	627.8	853.5	694.8	803.5	814.3
International	408.2	199.7	76.8	309.2	239.5





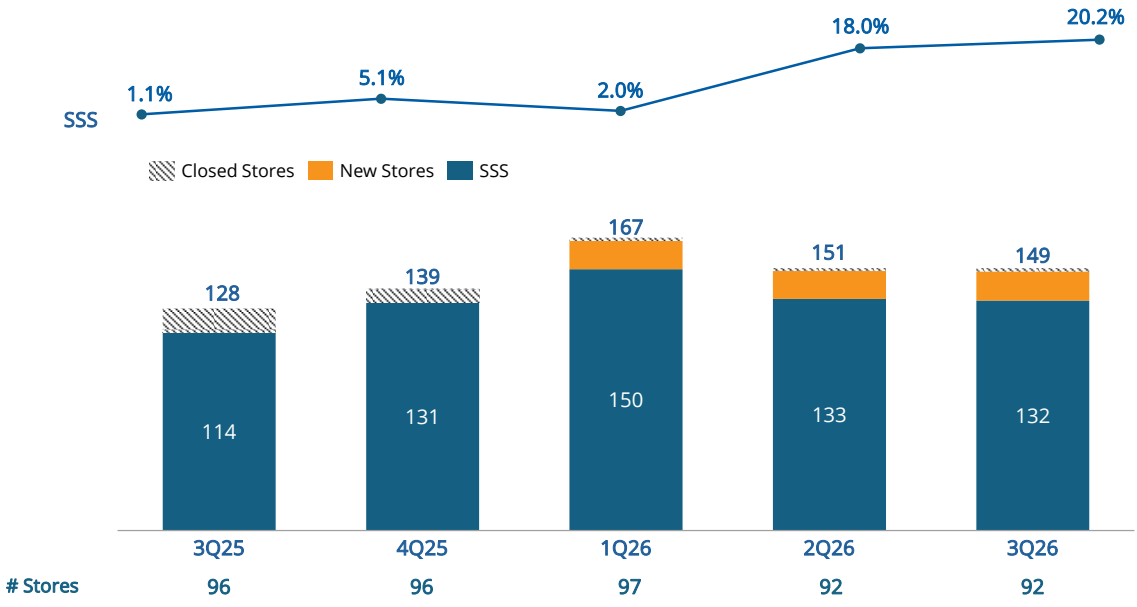
Consolidated net revenue totaled R$1,492.1 million in 3Q26, growth of 5.6% over 3Q25, driven by the strong performance of the Brazil operation, although partially offset by the contraction of the International operation. In Brazil, net revenue grew 24.7% y/y, to R$1,252.6 million, with growth across all channels that make up the operation.

Distribution remained the main driver of this growth, with net revenue of R$814.3 million in the quarter, up 29.7% over 3Q25. B&M Stores totaled R$135.4 million, up 16.5% y/y, with same store sales (SSS) growing 20.2% in the period, the fifth consecutive quarter of positive SSS, with acceleration in the last two quarters (18.0% in 2Q26 and 20.2% in 3Q26). Online reached R$302.9 million, growth of 16.3% y/y.

The International operation, conducted from Miami and focused on distribution to Latin America, totaled R$239.5 million, a decrease of 41.3% compared to 3Q25 (−37.4% in US dollars). After posting growth of 1.4% y/y in 2Q26, the operation declined again in 3Q26, reflecting the global supply constraint on entry-level models due to the increase in memory costs. This scenario significantly impacted the comparison with the same period of the previous year, which was marked by the broad availability of these models. Nevertheless, as it operates with low fixed investment and a gross margin of 2.5%, the lower revenue had a limited impact on results and contributed to the expansion of the consolidated margin.

In 9M26, consolidated net revenue totaled R$4,109.8 million, up 2.7% over 9M25. The Brazil operation grew 11.2% in the period, notably Distribution (+12.7%) and Online (+9.4%), while International declined 28.0% compared to the same period of the previous year (-21.0% in US dollars), mainly reflecting the low availability of products at the beginning of the year. The operation's revenue fell to R$76.8 million in 1Q26, before recovering in the following quarters.

SSS and Gross Revenue (R$ million) by Quarter
Physical Stores



| OPERATING INDICATORS

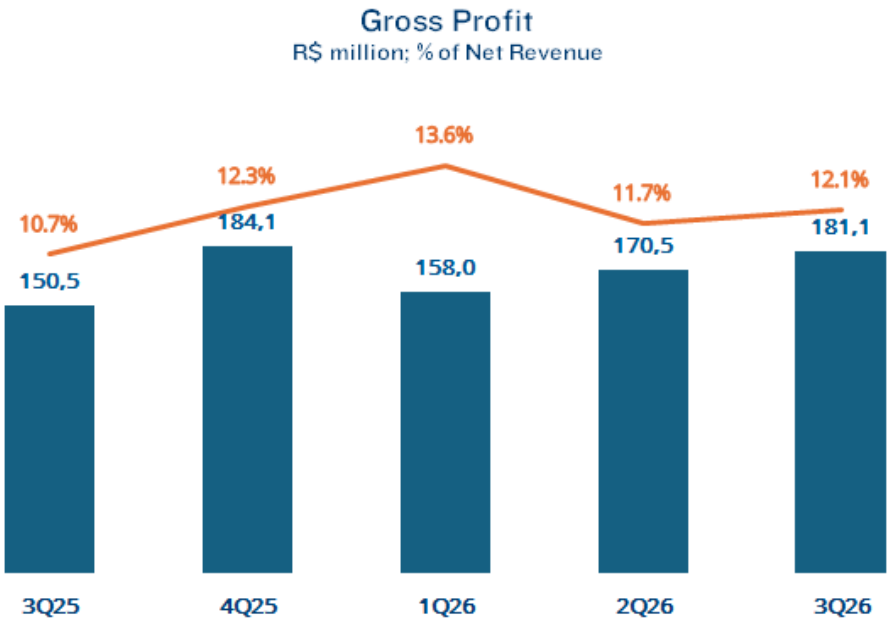
The table below consolidates the main operating indicators of the Company's channels over the last five quarters, complementing the revenue analysis.

Operating indicators	3Q25	4Q25	1Q26	2Q26	3Q26	Δ y/y
B&M Stores						
Points of sale – end of period	96	96	97	92	92	-4
Same store sales (SSS) – y/y	1.1%	5.1%	2.0%	18.0%	20.2%	19.1 p.p.
Net revenue mix (% of total)						
Distribution	44.4%	56.8%	59.9%	55.1%	54.6%	10.2 p.p.
Physical Stores	8.2%	8.4%	13.1%	9.4%	9.1%	0.9 p.p.
Online	18.4%	21.4%	20.3%	14.3%	20.3%	1.9 p.p.
International	28.9%	13.3%	6.6%	21.2%	16.1%	-12.8 p.p.

Note: net revenue is presented by Brazil (B&M Stores, Online and Distribution) and International. In the gross profit tables, "Retail" corresponds to the sum of B&M Stores and Online.

| GROSS PROFIT

R$ million	3Q26	3Q25	Δ%	9M26	9M25	Δ%
Gross Profit	181.1	150.5	20.4%	509.6	446.4	14.2%
Gross Margin [%]	*12.1%*	*10.7%*	*1.5 p.p.*	*12.4%*	*11.2%*	*1.2 p.p.*
Brazil	175.1	142.0	23.3%	494.9	428.6	15.5%
Gross Margin [%]	*14.0%*	*14.1%*	*-0.2 p.p.*	*14.2%*	*13.7%*	*0.5 p.p.*
Retail	99.1	88.6	11.8%	284.3	261.7	8.6%
Gross Margin [%]	*22.6%*	*23.5%*	*-0.9 p.p.*	*24.3%*	*24.2%*	*0.1 p.p.*
Distribution	76.0	53.3	42.5%	210.7	166.9	26.2%
Gross Margin [%]	*9.3%*	*8.5%*	*0.8 p.p.*	*9.1%*	*8.1%*	*1.0 p.p.*
International	6.0	8.5	-29.1%	14.7	17.8	-17.5%
Gross Margin [%]	*2.5%*	*2.1%*	*0.4 p.p.*	*2.3%*	*2.0%*	*0.3 p.p.*



Gross Margin (%)	3Q25	4Q25	1Q26	2Q26	3Q26
Gross Margin	10.7%	12.3%	13.6%	11.7%	12.1%
Brazil	14.1%	13.9%	14.4%	14.2%	14.0%
International	2.1%	1.9%	2.4%	2.2%	2.5%

Consolidated gross profit was R$181.1 million in 3Q26, up 20.4% compared to 3Q25, with a gross margin of 12.1% (+1.5 p.p. y/y), equivalent to a gain of approximately R$22.2 million in additional gross profit on the quarter's revenue base. Approximately 80% (~1.2 p.p.) of this expansion stemmed from mix effect, due to the lower weight of the International operation in total sales; the remaining ~0.3 p.p. reflects the margin gain in Distribution, which increased 0.8 p.p., to 9.3%. This gain was partially offset by a 0.9 p.p. decrease in Retail margin, to 22.6%; Brazil margin declined from 14.1% to 14.0%.

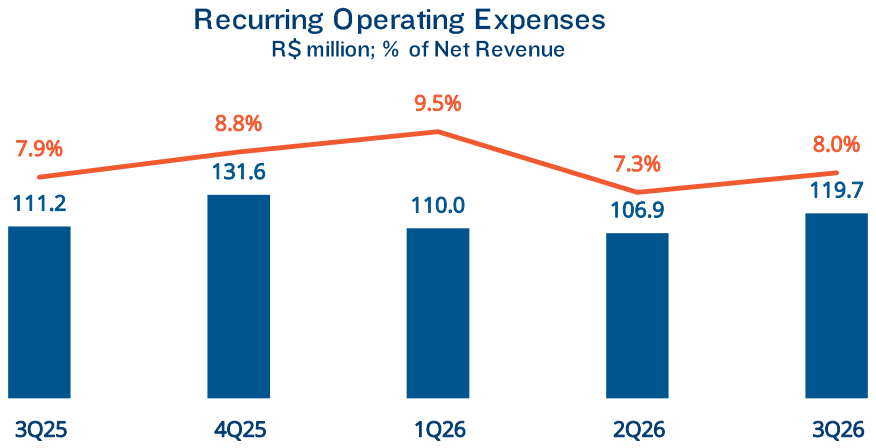
In Brazil, gross profit totaled R$175.1 million (+23.3% y/y), with a margin of 14.0% (14.1% in 3Q25). Distribution led the expansion, with gross profit of R$76.0 million (+42.5% y/y) and a margin of 9.3% (+0.8 p.p.), the second consecutive quarter above 9%, following the improvement already recorded in 2Q26. In Retail, the margin was 22.6% (−0.9 p.p.), reflecting the mix shift within Online, with a higher share of Trocafy.

Considering Brazil Distribution and International together, the consolidated Distribution gross margin reached 7.8% in 3Q26, an increase of 1.8 p.p. compared to 3Q25, reflecting both the margin gain in Brazil Distribution and the lower weight of the International operation, which has a structurally lower margin.

The International operation recorded gross profit of R$6.0 million in 3Q26 (-29.1% y/y), with a margin of 2.5% (+0.4 p.p. y/y), in line with the lower revenue in the quarter.

| OPERATING EXPENSES

Operating Expenses (R$ million)	3Q26	3Q25	Δ%	9M26	9M25	Δ%
Selling	-89.9	-78.8	14.1%	-249.7	-242.3	3.1%
% of Net Revenue	*6.0%*	*5.6%*	*0.4 p.p.*	*6.1%*	*6.1%*	*0.0 p.p.*
Recurring General and Administrative	-29.8	-32.1	-7.3%	-88.5	-88.6	-0.2%
% of Net Revenue	*2.0%*	*2.3%*	*-0.3 p.p.*	*2.2%*	*2.2%*	*-0.1 p.p.*
Other operating income	0.0	-0.3	-85.7%	1.6	2.9	-43.4%
% of Net Revenue	*0.0%*	*0.0%*	*0.0 p.p.*	*0.0%*	*0.1%*	*0.0 p.p.*
Recurring Operating Expenses	**-119.7**	**-111.2**	**7.7%**	**-336.6**	**-328.0**	**2.6%**
% of Net Revenue	**8.0%**	**7.9%**	**0.1 p.p.**	**8.2%**	**8.2%**	**0.0 p.p.**
Non-Recurring Adjustment	-37.6	341.3	-	-37.6	341.3	-
% of Net Revenue	*-2.5%*	*24.2%*	*-26.7 p.p.*	*-0.9%*	*8.5%*	*-9.4 p.p.*
Reported Operating Expenses	**-157.3**	**230.1**	**-**	**-374.1**	**13.2**	**-**
% of Net Revenue	**-10.5%**	**16.3%**	**-26.8 p.p.**	**-9.1%**	**0.3%**	**-9.4 p.p.**



Recurring operating expenses totaled R$119.7 million in 3Q26, up 7.7% compared to 3Q25, equivalent to 8.0% of net revenue (7.9% in 3Q25). Operating expense growth was well below gross profit growth in the quarter (+20.4% y/y).

In 9M26, recurring operating expenses totaled R$336.6 million, up 2.6% over 9M25, a practically stable level as a proportion of net revenue, at 8.2% in both periods. The reported Operating Expenses line also incorporates the Non-Recurring Adjustment for the period, detailed in the section "From EBITDA to Net Income", below.

| FROM EBITDA TO NET INCOME

- **Recurring EBITDA grows 40.0% in 3Q26**

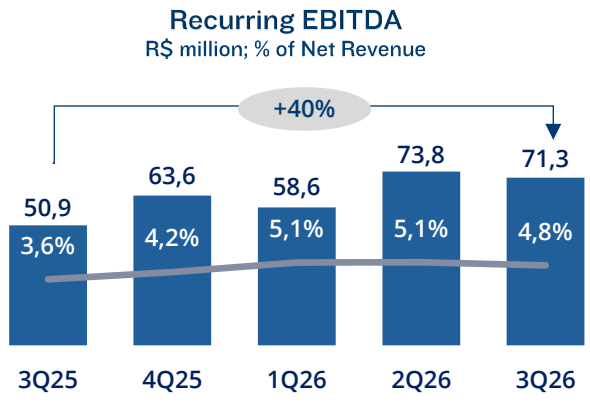
Recurring EBITDA totaled R$71.3 million in 3Q26, up 40.0% compared to 3Q25, with a margin of 4.8%, an increase of 1.2 p.p. The result was supported by the expansion of gross profit in the quarter (+20.4% y/y), which grew at a faster pace than recurring operating expenses (+7.7% y/y).

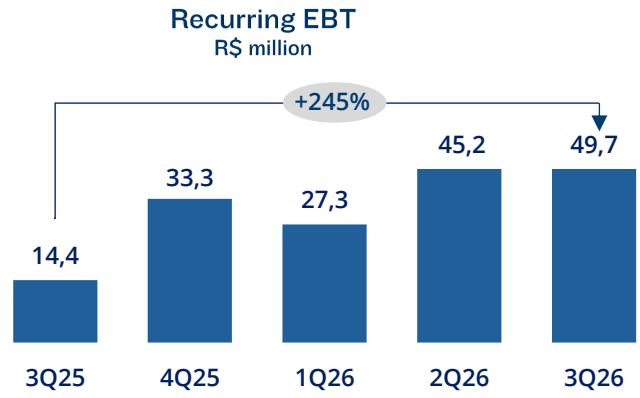
Reported EBITDA, in turn, totaled R$33.7 million in 3Q26, compared to R$392.2 million in 3Q25, which included the extraordinary recognition of the sale of Lei do Bem credit rights of approximately R$335 million, as detailed below. Excluding all non-recurring effects from 3Q25 and 3Q26, recurring results point to growth of +40% year over year.

Depreciation and amortization decreased to R$9.9 million (R$11.6 million in 3Q25), while the net financial result improved from an expense of R$24.9 million to R$11.7 million (a gain of R$13.2 million), reflecting the reduction in other financial expenses (R$6.7 million) and in interest on debentures (R$ 3.9 million), the latter due to lower gross debt, which accounted for approximately 37% of the growth in recurring earnings before income tax and social contribution (IR and CSLL) in the quarter. As a result, recurring earnings before IR and CSLL reached R$49.7 million, more than three times that of 3Q25 (R$14.4 million).

Recurring IR and CSLL represented a credit of R$8.8 million in 3Q26 (R$23.0 million in 3Q25), mainly reflecting the tax benefit from the declaration of Interest on Equity (IoE).

Recurring net income totaled R$58.6 million in the quarter, with a margin of 3.9%, an increase of 1.3 p.p. over the same period of the previous year. Reported net income, which incorporates the non-recurring effect of the period, totaled R$33.8 million, a decrease of 87.1% compared to R$262.6 million in 3Q25, a quarter that benefited from a non-recurring effect of R$225.2 million on net income. In 9M26, recurring EBITDA totaled R$203.7 million, up 31.2% over 9M25, while recurring net income reached R$119.8 million, growth of 75.5% on the same basis of comparison.





The table below details the evolution from recurring EBITDA to Net Income in the quarter.

In R$ million, unless otherwise indicated	3Q26	3Q25	Δ%	9M26	9M25	Δ%
Recurring EBITDA	**71.3**	**50.9**	**40.0%**	**203.7**	**155.3**	**31.2%**
Recurring EBITDA Margin (%NR)	*4.8%*	*3.6%*	*1.2 pp*	*5.0%*	*3.9%*	*1.1 pp*
Depreciation and Amortization	-9.9	-11.6	-15.0%	-30.7	-36.9	-17.0%
Financial Result	-11.7	-24.9	-53.0%	-50.8	-76.7	-33.7%
Recurring Earnings before IR and CSLL (EBT)	**49.7**	**14.4**	**244.7%**	**122.3**	**41.7**	**193.2%**
Income Tax and Social Contribution	8.8	23.0	-61.5%	-2.4	26.6	-
Recurring Net Income	**58.6**	**37.4**	**56.7%**	**119.8**	**68.3**	**75.5%**
Net Margin (% NR)	*3.9%*	*2.6%*	*1.3 pp*	*2.9%*	*1.7%*	*1.2 pp*
Non-recurring operating expenses	-37.6	341.3	-	-37.6	341.3	-
Non-recurring financial income	0.0	0.0	-	0.0	0.0	-
Non-recurring IR and CSLL	12.8	-116.0	-	12.8	-116.0	-
Reported Net Income	**33.8**	**262.6**	**-87.1%**	**95.0**	**293.5**	**-67.6%**

Breakdown of the Financial Result

The breakdown below details the components of the R$13.2 million improvement in the net financial result in the quarter.

In R$ million	3Q26	3Q25	Δ%	9M26	9M25	Δ%
Financial Income	**13.8**	**13.0**	**5.6%**	**30.8**	**23.2**	**32.6%**
Income from financial investments	9.2	7.7	19.4%	19.1	14.0	36.9%
Other financial income	4.6	5.4	-14.0%	11.7	9.2	26.1%
Financial Expenses	**-25.5**	**-37.9**	**-32.8%**	**-81.6**	**-99.9**	**-18.3%**
Interest on loans, financing and debentures	-19.0	-24.4	-21.9%	-57.0	-73.0	-21.9%
Lease interest	-1.9	-2.3	-16.6%	-6.0	-7.0	-14.8%
Foreign exchange variation and hedge, net	0.0	0.0	-	-0.2	-0.2	-12.7%
Other financial expenses and taxes	-4.5	-11.2	-59.9%	-18.4	-19.6	-6.2%
Net Financial Result	**-11.7**	**-24.9**	**-53.0%**	**-50.8**	**-76.7**	**-33.7%**
% of net revenue	*-0.8%*	*-1.8%*	*1.0 p.p.*	*-1.2%*	*-1.9%*	*0.7 p.p.*

| NON-RECURRING EVENTS

For a better understanding and comparability, results are also presented on a recurring basis, disregarding non-recurring income and expenses. The reconciliation between reported and recurring indicators is presented below.

In R$ million	3Q26	3Q25	9M26	9M25
Reported EBITDA	**33.7**	**392.2**	**166.2**	**496.5**
(+/-) Non-recurring adjustments	37.6	-341.3	37.6	-341.3
Recurring EBITDA	**71.3**	**50.9**	**203.7**	**155.3**
Reported Net Income	**33.8**	**262.6**	**95.0**	**293.5**
(+/-) Non-recurring adjustments to EBITDA	37.6	-341.3	37.6	-341.3
(+/-) IR and CSLL on adjustments	-12.8	116.0	-12.8	116.0
Recurring Net Income	**58.6**	**37.4**	**119.8**	**68.3**

In 3Q26, the non-recurring adjustment totaled R$37.6 million in EBITDA, equivalent to R$24.8 million net of tax effects in net income, entirely related to the ADA described below. In 3Q25, the adjustment was R$341.3 million in EBITDA and R$225.2 million in net income, mainly arising from the Lei do Bem, also detailed below.

3Q26

- Recognition of an allowance for doubtful accounts (ADA) related to a specific retail-sector customer that filed for judicial reorganization during the period, recorded under selling expenses, with an impact of R$37.6 million on EBITDA and R$24.8 million on net income. The Company had a total exposure of R$42.8 million to the customer, of which R$5.0 million was covered by credit insurance, resulting in a net exposure of approximately R$37.8 million. The R$37.6 million provision corresponds substantially to the entire uncovered portion, estimated as difficult to recover.

  The classification as non-recurring reflects the nature of the event: a judicial reorganization filing by a specific customer, with an individually identified exposure. Excluding this event, recurring credit losses (ADA and losses on credit granted) totaled R$3.7 million in 3Q26, equivalent to 0.25% of the Company's net revenue (0.26% in 9M26, compared to 0.25% in 9M25).

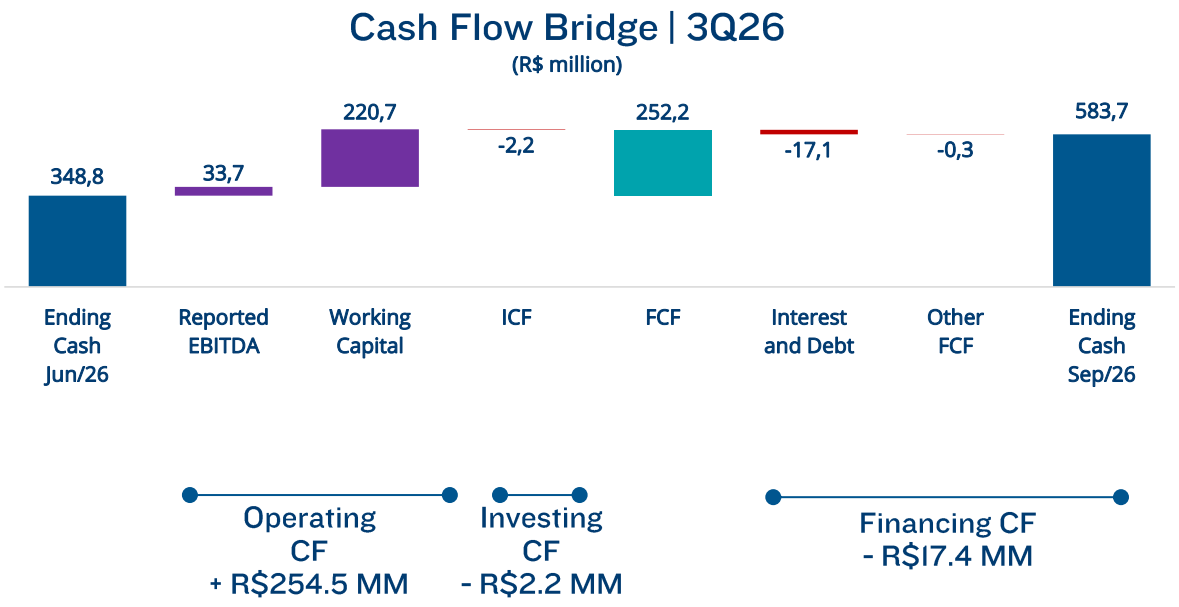
3Q25

- Positive net adjustments of R$341.3 million in EBITDA and R$225.2 million in net income, mainly arising from the assignment of Lei do Bem credit rights (R$334.2 million in EBITDA), the partial reversal of the DIFAL provision (R$31.5 million) and the sale of 12 points of sale in Paraná (R$7.8 million), partially offset by losses on tax credits, a tax penalty and an additional allowance for doubtful accounts in the Soudi operation, as detailed in the 3Q25 Management Report.

| CASH FLOW

At the end of September 2026, Allied ended the quarter with cash of R$583.7 million, compared to R$348.8 million at the end of June 2026.

Cash Flow 3Q26

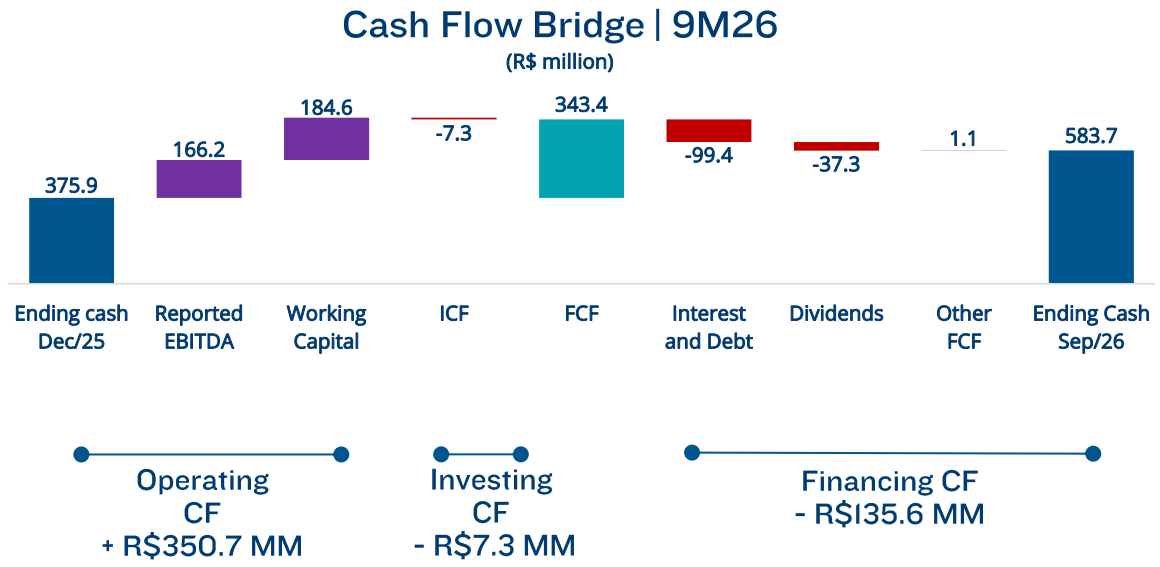


CASH FLOW – MANAGERIAL ADJUSTMENT[2]

- **Operating Cash Flow generation of R$254.5 million in 3Q26**, mainly driven by the positive working capital change of R$220.7 million. In 3Q25, operating cash generation was R$516.6 million, influenced by the monetization of Lei do Bem credits.
- After investments of R$2.2 million, **Free Cash Flow (FCF) totaled R$252.2 million in 3Q26**, equivalent to 3.5x the quarter's recurring EBITDA.
- **Financing Cash Flow of R$17.4 million**, comprising payment of interest on debentures (R$ 9.2 million), lease payments (IFRS 16) (R$ 7.8 million) and other financing activities (R$ 0.3 million).

In the quarter, operating cash generation took the Company from net debt of R$43.5 million at the end of 2Q26 to a net cash position of R$184.2 million at the end of 3Q26.

Cash Flow 9M26



CASH FLOW – MANAGERIAL ADJUSTMENT[2]

- **Operating Cash Flow generation of R$350.7 million in 9M26,** driven by EBITDA plus positive working capital.
- After investments of R$7.3 million, **Free Cash Flow (FCF) totaled R$343.4 million in 9M26**, equivalent to 1.7x the recurring EBITDA for the period.
- **Financing Cash Flow of R$135.6 million**, mainly due to interest payments (R$ 43.3 million), principal amortization of debentures (R$ 32.1 million), lease payments (IFRS 16) (R$ 24.0 million) and shareholder distributions (R$ 37.3 million).

The Company ended 9M26 with its cash position exceeding gross debt, thus closing with net cash of R$184.2 million, equivalent to -0.7x last-twelve-months EBITDA.

(1) FCF calculated as Managerial CFO + CFI.
(2) The Cash Flow Statement presented above is adjusted and differs from the Cash Flow Statement prepared in accordance with accounting standards, available in the Company's Financial Statements. Since supplier finance (reverse factoring) transactions with no financial cost to Allied do not represent interest-bearing financing, the Company believes that the managerial analysis of cash flow should reclassify these transactions to operating cash flow. Supplier finance transactions that involve financial cost remain classified under financing cash flow.

| CAPITAL STRUCTURE

INDEBTEDNESS

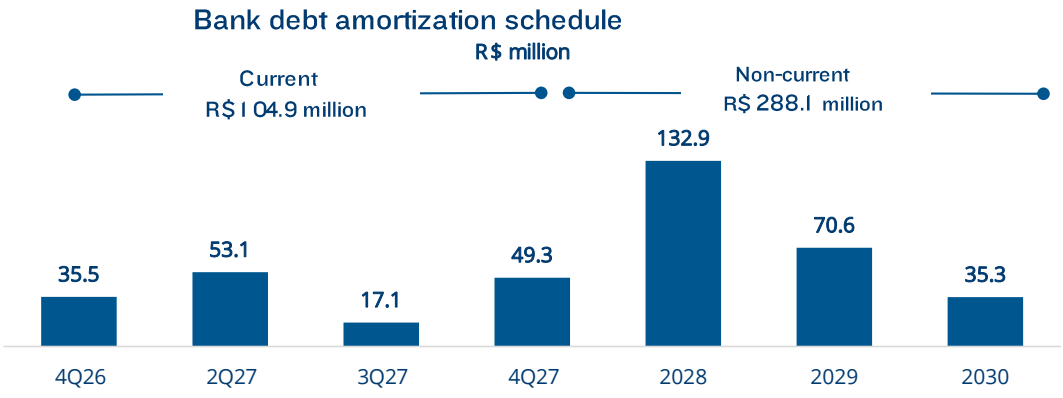
The Company ended 3Q26 with net cash of R$184.2 million, equivalent to -0.7x last-twelve-months EBITDA, compared to net debt of R$48.1 million in 4Q25, reflecting the consistent cash generation in the quarter, combined with growth in LTM EBITDA.

Gross debt totaled R$399.5 million at the end of the quarter, a reduction of 5.8% compared to 4Q25 and practically stable compared to 2Q26 (+1.8%). The cash position reached R$583.7 million at the end of the period.

In the quarter, net debt went from R$43.5 million to net cash of R$184.2 million, a reduction of R$227.7 million. Free Cash Flow (FCF) of R$252.2 million in the quarter was the main driver of the improvement in the leverage ratio, from 0.2x to -0.7x.

In R$ (million)	3Q26	4Q25	Δ%	2Q26	Δ%
Gross bank debt	393.0	416.5	-5.6%	385.5	2.0%
Tax debt – PERT	6.4	7.5	-13.8%	6.7	-4.0%
Gross Debt	**399.5**	**423.9**	**-5.8%**	**392.3**	**1.8%**
(-) Cash/equivalents and financial investments	-583.7	-375.9	55.3%	-348.8	67.3%
Net Debt	**-184.2**	**48.1**	**-**	**43.5**	**-**
LTM Recurring EBITDA	267.3	218.9	22.1%	247.0	8.2%
Net Debt / EBITDA	-0.7x	0.2x	-0.9x	0.2x	-0.9x

The amortization profile remains concentrated in the long term, with R$288.1 million, or approximately 73% of bank debt, classified as non-current liabilities. The chart below illustrates the composition of gross bank debt by instrument.

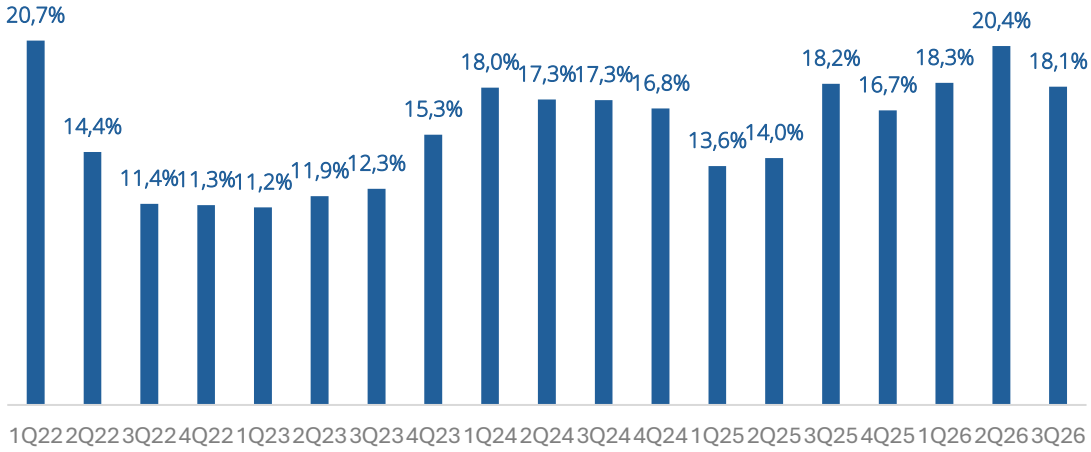


Gross bank debt consists of the 5th Issuance (R$229.3 million, CDI + 2.00% p.a.) and the 6th Issuance of debentures (R$163.8 million, CDI + 2.60% p.a.), with a weighted average cost of approximately CDI + 2.25% p.a.

| RETURN ON INVESTED CAPITAL (ROIC)

LTM ROIC[1] reached 18.1% in 3Q26, in line with 3Q25 (18.2%) and at a high level compared to the Company's history. Compared to 20.4% in 2Q26, the change reflects a base effect in the twelve-month rolling window of adjusted NOPAT. The Company continues to deliver returns above Brazil's benchmark interest rate.

ROIC LTM



[1] ROIC = 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.

| 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. In this dimension, the Company has been demonstrating increasing leverage.

Period	EBITDA / Gross Profit	Net Income / Gross Profit
3Q26	39.4%	32.3%
3Q25	33.8%	24.8%
Δ y/y	**+5.5 p.p.**	**+7.5 p.p.**
9M26	40.0%	23.5%
9M25	34.8%	15.3%
Δ y/y	**+5.2 p.p.**	**+8.2 p.p.**
LTM 3Q26	38.5%[1]	23.7%

In summary: in 3Q26, for every R$100 of gross profit, Allied converted R$39 into EBITDA and R$32 into net income, compared to R$34 and R$25, respectively, in 3Q25. This improvement trajectory reflects the platform's operating leverage: an expense base that grows less than gross profit. It is worth noting that recurring net income (R$58.6 million) exceeded recurring earnings before IR and CSLL (R$49.7 million) in 3Q26 due to the R$8.8 million tax credit generated by the deductibility of Interest on Equity (IoE). On a more conservative basis, before this tax effect, the EBT/gross profit ratio was 27.4% in 3Q26, compared to 9.6% in 3Q25.

[1] LTM recurring EBITDA of R$267.3 million and LTM gross profit of R$693.7 million (sum of the last four reported quarters).

| GROWTH LEVERS

In 3Q26, Allied continued to advance on its structural growth fronts, notably B2B, which grew 44.6% versus 3Q25, in addition to the expansion of its portfolio with the distribution of Starlink and Targus.
In line with the Company's strategic planning, Allied continues to prioritize initiatives that expand growth potential with a high return on capital employed, leveraging its logistics platform, relationships with manufacturers, credit discipline and existing operating structure. These fronts act in a complementary manner to the core distribution business and reinforce the diversification of the model, with a positive impact on profitability, recurrence and value creation over the medium and long term. Throughout 2026, this strategy has 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 when compared to more mature markets, such as the United States and Europe. The operation is based on three core pillars: operating scale, certification and trust, and structural tax advantages, which create a competitive barrier that is difficult to replicate.
Trocafy's growth pace, as it completed four years in 2026, demonstrates this thesis. In 3Q26, the platform recorded record net revenue of R$74.2 million, up 49.0% y/y, and also reached the highest volume of device sourcing in its history. Since 3Q22, quarterly revenue has grown at a compound annual growth rate (CAGR) of 125%. This performance follows the change in the behavior of Brazilian consumers, who have come to treat the refurbished smartphone as a rational choice for accessing premium technology, in line with the global trend of sector maturation, in which the used smartphone becomes an asset at the time of trade-in for a new device. In 3Q26, the Trocafy trade-in was used as part of the payment in 40% of new device sales at the Samsung stores operated by Allied, evidencing the synergy between the platform and B&M Stores.
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 operating capabilities and structurally growing demand, the Company sees significant room for Trocafy's expansion, with the potential for an increasing contribution to consolidated results over time.

STRATEGIC PARTNERSHIPS – B2C

Allied has been expanding its role as an integrated solutions platform, evolving from a traditional distribution role to a broader position with operational solutions for manufacturers to reach end consumers. In this context, the B2C initiatives stand out, in which Allied becomes the strategic partner enabling the B2C operations of relevant brands, a model already validated in the operation of Samsung brandshops, with more than 90 points of sale in the country, and now expanded to the exclusive representation of Targus in Brazil.

In the case of Targus, Allied became responsible 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 to expand this partnership model, maintaining clear criteria: low fixed investment, attractive returns, strategic alignment with manufacturers and a positive contribution to profitability and cash generation, prioritizing initiatives that expand scale and the predictability of results in a sustainable manner.
In 3Q26, the Company began strong Starlink distribution, as well as plan activation at partner retailers of Allied's digital services marketplace platform (SAV).

B2B

The B2B vertical represents an additional growth driver with high scalability potential, bringing in new customers not yet served by the Company. Allied 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 refresh.

Together, the new growth fronts, Trocafy, Targus, Starlink and B2B, accounted for 12% of net revenue in 3Q26.

| INCOME STATEMENT - CONSOLIDATED

Three- and nine-month periods ended September 30, 2026 and September 30, 2025.

R$ million	3Q26 Recurring	Adj.	3Q26	3Q25 Recurring	Adj.	3Q25
Net Sales Revenue	**1,492.1**	**0.0**	**1,492.1**	**1,412.9**	**0.0**	**1,412.9**
Cost of goods sold	-1,310.9	0.0	-1,310.9	-1,262.4	0.0	-1,262.4
Gross Profit	**181.1**	**0.0**	**181.1**	**150.5**	**0.0**	**150.5**
Operating Income (Expenses)						
Selling	-89.9	-37.6	-127.5	-78.8	-4.0	-82.8
General and Administrative	-29.8	0.0	-29.8	-32.1	-1.2	-33.4
Other Operating Income	0.0	0.0	0.0	-0.3	346.5	346.2
Op. Income before Fin. Result	**61.4**	**-37.6**	**23.8**	**39.3**	**341.3**	**380.5**
Financial Result						
Financial Income	13.8	0.0	13.8	13.0	0.0	13.0
Financial Expenses	-25.5	0.0	-25.5	-37.9	0.0	-37.9
Earnings before IR and CSLL	**49.7**	**-37.6**	**12.1**	**14.4**	**341.3**	**355.7**
IR and CSLL						
Current	0.0	0.0	0.0	0.0	-66.6	-66.6
Deferred	8.8	12.8	21.6	23.0	-49.4	-26.4
Net Income for the Period	**58.6**	**-24.8**	**33.8**	**37.4**	**225.2**	**262.6**

R$ million	9M26 Recurring	Adj.	9M26	9M25 Recurring	Adj.	9M25
Net Sales Revenue	**4,109.8**	**0.0**	**4,109.8**	**4,002.9**	**0.0**	**4,002.9**
Cost of goods sold	-3,600.2	0.0	-3,600.2	-3,556.5	0.0	-3,556.5
Gross Profit	**509.6**	**0.0**	**509.6**	**446.4**	**0.0**	**446.4**
Operating Income (Expenses)						
Selling	-249.7	-37.6	-287.3	-242.3	-4.0	-246.3
General and Administrative	-88.5	0.0	-88.5	-88.6	-1.2	-89.9
Other Operating Income	1.6	0.0	1.6	2.9	346.5	349.4
Op. Income before Fin. Result	**173.1**	**-37.6**	**135.5**	**118.4**	**341.3**	**459.6**
Financial Result						
Financial Income	30.8	0.0	30.8	23.2	0.0	23.2
Financial Expenses	-81.6	0.0	-81.6	-99.9	0.0	-99.9
Earnings before IR and CSLL	**122.3**	**-37.6**	**84.7**	**41.7**	**341.3**	**383.0**
IR and CSLL						
Current	-5.5	0.0	-5.5	-0.1	-66.6	-66.8
Deferred	3.1	12.8	15.9	26.7	-49.4	-22.6
Net Income for the Period	**119.8**	**-24.8**	**95.0**	**68.3**	**225.2**	**293.5**

| BALANCE SHEET – CONSOLIDATED

Positions as of September 30, 2026 and December 31, 2025.

Assets (R$ thousand)	09/30/2026	12/31/2025	%Δ
Cash and cash equivalents	583,690	375,871	55%
Accounts receivable	1,040,761	1,007,298	3%
Inventories	931,323	624,847	49%
Recoverable taxes	257,015	260,975	-2%
Related parties	–	154	-100%
Prepaid expenses	69,272	69,600	0%
Other assets	9,569	8,687	10%
Current Assets	**2,891,630**	**2,347,432**	**23%**
Accounts receivable	51,091	67,804	-25%
Inventories	12,514	12,646	-1%
Recoverable taxes	147	147	0%
IR AND CSLL	36,660	20,767	77%
Judicial deposits	112,219	171,965	-35%
Right-of-use assets	44,554	57,998	-23%
Property, plant and equipment	10,721	10,942	-2%
Intangible assets	656,108	664,820	-1%
Other assets	11,602	14,814	-22%
Non-Current Assets	**935,616**	**1,021,903**	**-8%**
Total Assets	**3,827,246**	**3,369,335**	**14%**
Liabilities (R$ thousand)	**09/30/2026**	**12/31/2025**	**%Δ**
Suppliers	1,538,555	1,106,432	39%
Suppliers (agreements)	45,493	374	n.m.
Loans, financing and debentures	104,904	62,785	67%
Contractual obligations with customers	21,326	21,749	-2%
Leases	24,223	25,241	-4%
Labor obligations	37,626	38,997	-4%
Tax obligations	19,902	15,692	27%
Advances from customers	16,717	21,977	-24%
Dividends payable	189	178	6%
Other liabilities	39,407	12,398	218%
Current Liabilities	**1,848,342**	**1,305,823**	**42%**
Loans, financing and debentures	288,132	353,667	-19%
Contractual obligations with customers	21,085	21,085	0%
Leases	30,181	43,211	-30%
Provision for legal claims	25,661	87,534	-71%
Tax obligations	5,359	6,247	-14%
Non-Current Liabilities	**370,418**	**511,744**	**-28%**
Share capital	852,092	849,923	0%
Share issuance costs	(30,054)	(30,054)	0%
Capital reserve	9,311	8,377	11%
Profit reserves	742,545	720,204	3%
Equity valuation adjustment	(453)	3,318	-114%
Net income for the period	35,045	–	-
Shareholders' Equity	**1,608,486**	**1,551,768**	**4%**
Total Liabilities and Shareholders' Equity	**3,827,246**	**3,369,335**	**14%**

| CASH FLOW STATEMENT – CONSOLIDATED

The Cash Flow Statement shown below is adjusted and differs from the Cash Flow Statement prepared in accordance with accounting standards, which can be found in the Financial Statements published by the Company on this same date. As part of the supplier finance (reverse factoring) transactions has no financial cost, the Company believes that a managerial analysis of cash flow should be carried out by reclassifying these transactions to operating cash flow. It should be noted that supplier finance transactions that involve financial cost are treated under financing cash flow.

R$ million	3Q26	3Q25	9M26	9M25
Earnings before IR and CSLL	12.1	355.7	84.7	383.0
Depreciation and amortization	9.9	11.6	30.7	36.9
Other adjustments to income	53.6	14.4	89.5	57.0
Accounts receivable	43.0	40.3	-56.2	-5.7
Inventories	-128.0	-123.1	-305.9	-169.8
Suppliers	234.4	349.7	430.5	420.4
Suppliers – agreements with no financial cost	-20.4	-135.6	45.1	-225.6
Recoverable taxes	2.7	38.3	5.9	32.7
Other working capital adjustments	47.1	-34.5	26.5	-22.6
Cash flows from operating activities	**254.5**	**516.6**	**350.7**	**506.2**
Capex	-1.9	6.9	-5.8	4.0
Other investing activities	-0.3	-2.1	-1.5	-11.1
Cash flows from investing activities	**-2.2**	**4.9**	**-7.3**	**-7.1**
Interest paid	-9.2	-13.5	-43.3	-52.4
Proceeds from and repayments of loans and financing	-7.8	-8.2	-56.2	-81.6
Capital increase	0.0	0.9	2.2	3.0
Dividends and Interest on Equity	0.0	-124.2	-37.3	-182.2
Other financing activities	-0.3	4.1	-1.0	3.9
Cash flows from financing activities	**-17.4**	**-140.8**	**-135.6**	**-309.3**
Change in cash	**234.9**	**380.7**	**207.8**	**189.8**