ALLIED

UMA PLATAFORMA INTEGRADA PARA
DISTRIBUIR,OPERAR E ESCALAR
EMPRESAS GLOBAIS PARA TODO O BRASIL.

ALLIED

[B]³

DISTRIBUIÇÃO

Distribuição Varejo
Distribuição Corporativa
Distribuição América latina

SAMSUNG
Lenovo
Microsoft
motorola

B2C

Brand Stores
Shop-in-Shop
Marketplaces oficiais

Mobcom
SAV
Trade-in
& Recondicionados

ALLIED
SAV
trocafy
MOB COM

25 ANOS CONECTANDO MARCAS GLOBAIS AO BRASIL

2001
Fundação da Allied Advanced Technologies

2003
Expansão de portfólio para TI além de telecom

2011
Centro de Distribuição de Jundiaí

2013
Início das operações de varejo Samsung

2018
Mobcom / e-commerce próprio

2020
SAV e iPhone pra Sempre

2021
IPO na B3

2022

2023
Operação Miami

2024
Expansão

2026
Novas parcerias

CONSTRUÇÃO ▶ DIVERSIFICAÇÃO ▶ ESCALA

A ALLIED
EM NÚMEROS | 2T26

R$ 5,532 bi
Receita líquida LTM 2T26

R$ 247 mi
EBITDA recorrente LTM 2T26

Fonte: LTM 2T26

+ 10
Categorias de produtos

+ 1,6 mil
Clientes ativos

+ 6 mi
Ítens vendidos por ano

20.000 m²
Em CDs no Brasil

+ 90
Lojas de varejo

4
Centros de distribuição
3 no Brasil . 1 nos EUA

EFICIÊNCIA QUE VIRA ALCANCE

GESTÃO DE ESTOQUE E LOGÍSTICA COMO VANTAGEM COMPETITIVA ESTRUTURAL.

+5,7 milhões

de produtos entregues no último ano.

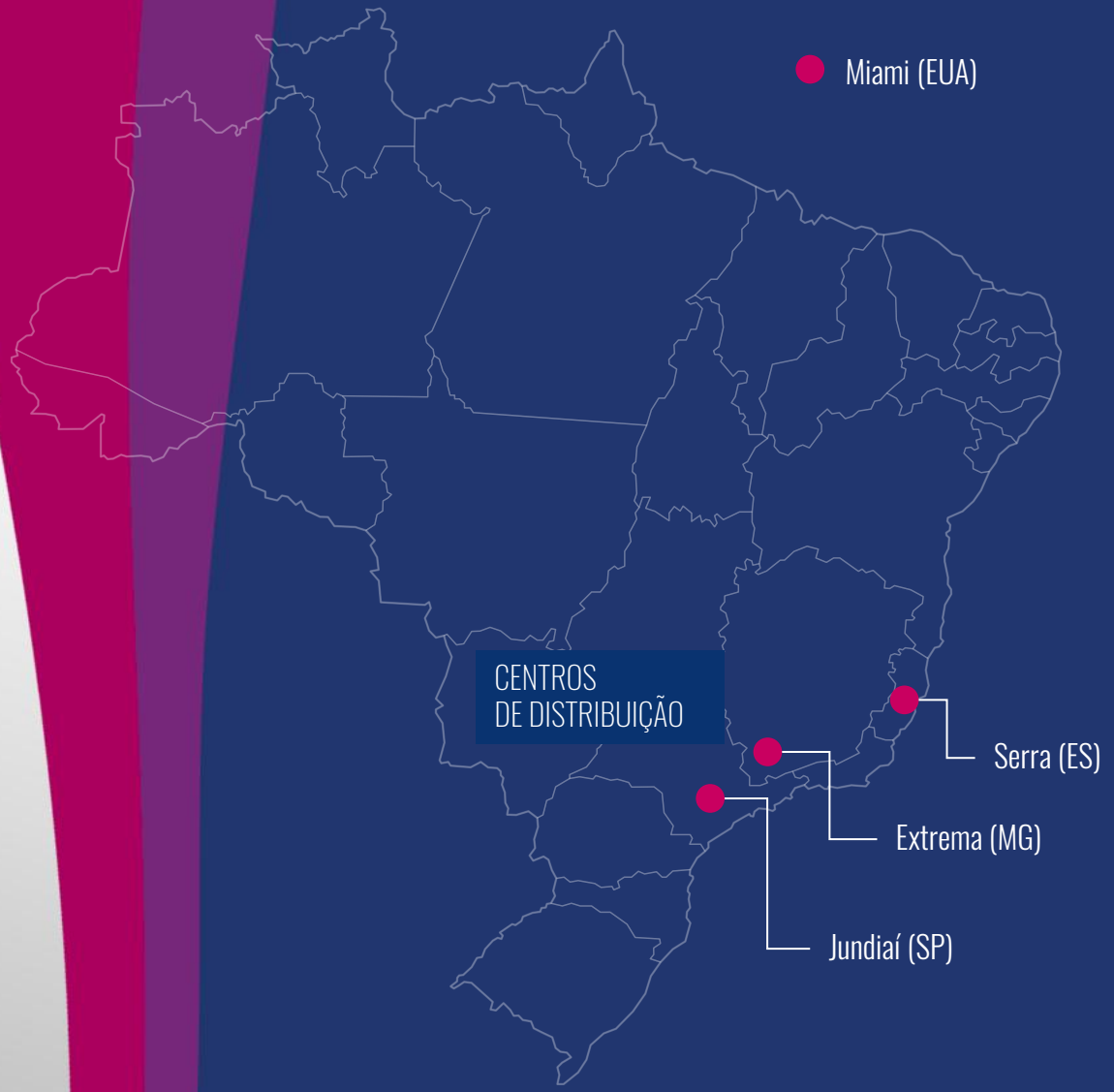
Até 4 dias úteis

para entrega dos pedidos

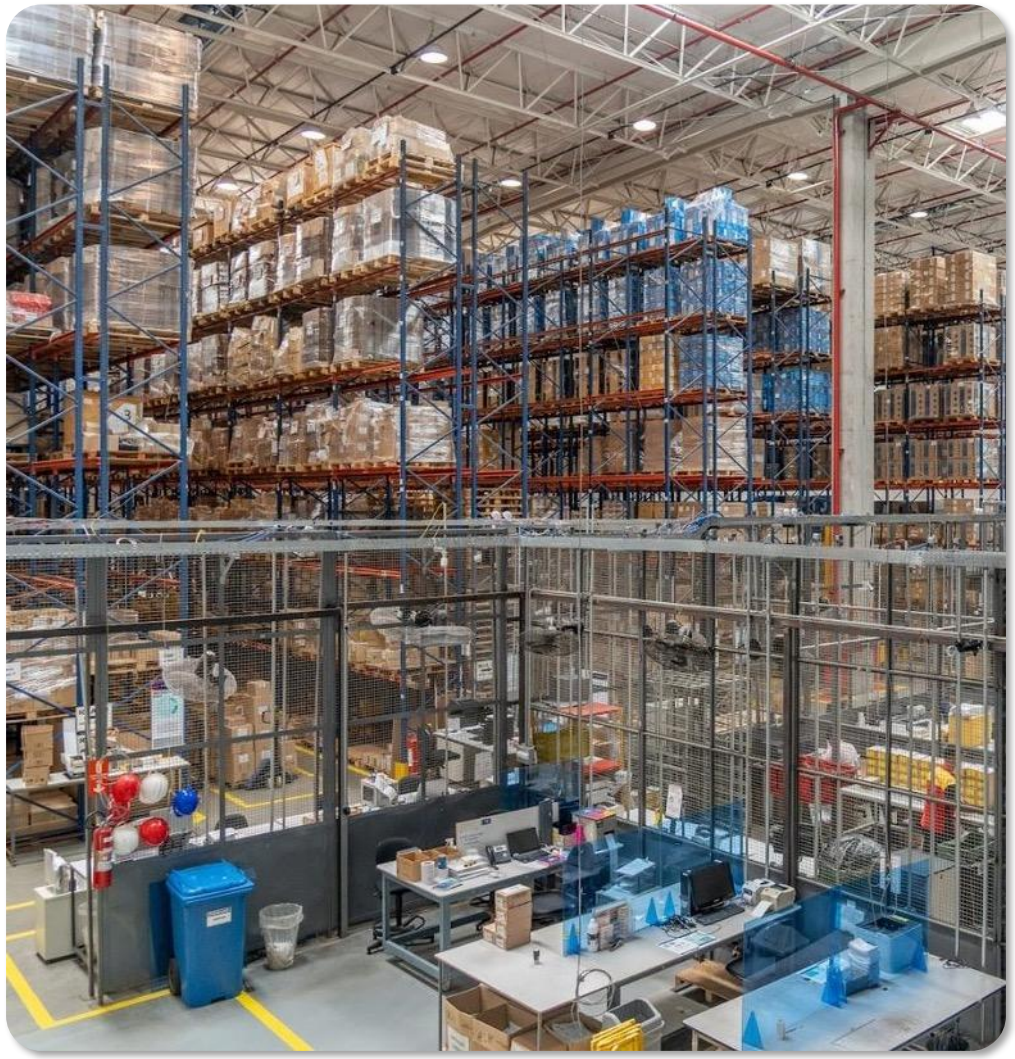
95%

dos municípios brasileiros atendidos

Estratégia fiscal apoiada pelos centros de distribuição



POR QUE ALLIED?



PORQUE ALLIED

NÓS GERAMOS VALOR COM
ESCALA, EFICIÊNCIA E CONSISTÊNCIA

EFICIÊNCIA

- EFICIÊNCIA LOGÍSTICA
- ESTRATÉGIA FISCAL
- GERENCIAMENTO DE ESTOQUE

CONSISTÊNCIA

- 25 ANOS DE MERCADO
- GERENCIAMENTO de CRÉDITO

ESCALA

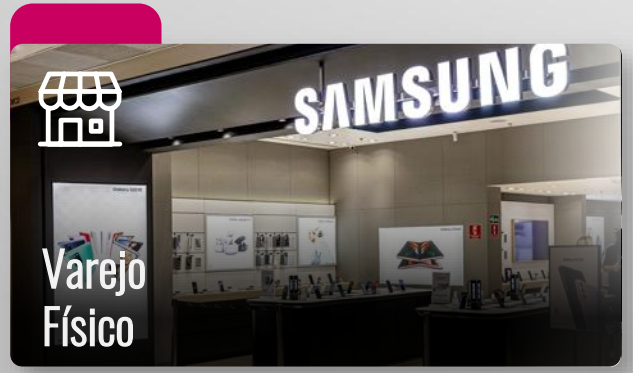
- ABRANGÊNCIA E CAPILARIDADE
- PRIORIDADE DE COMPRA

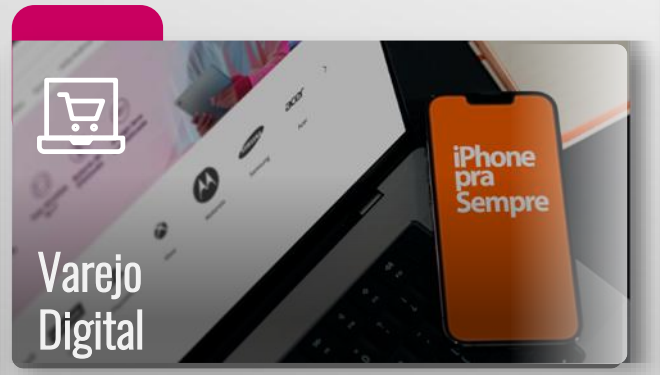
UMA PLATAFORMA,
DIFERENTES SOLUÇÕES

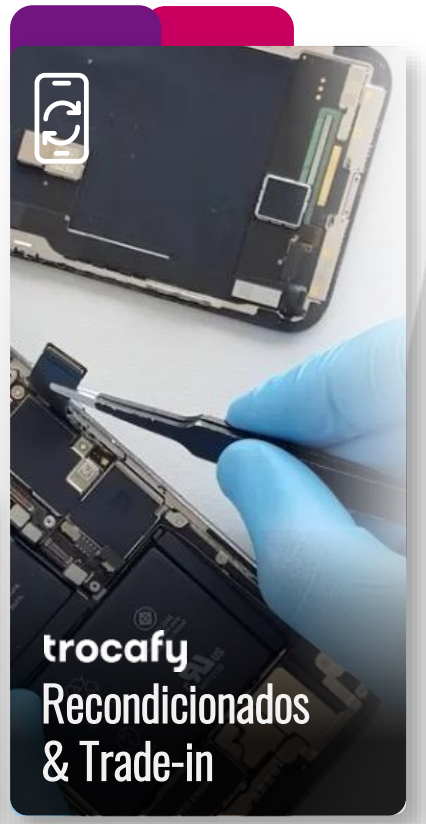
FOCO POR CANAL, ESCALA COMPARTILHADA, UMA ÚNICA OPERAÇÃO

DIST

B2C







Distribuição
Corporativa

Distribuição
América Latina

Recondicionados &
Trade-in

DISTRIBUIÇÃO VAREJO

DAS MARCAS GLOBAIS AOS DIFERENTES PERFIS

AMPLITUDE DE PORTFÓLIO
CAPILARIDADE DE CANAIS

+ **One-stop shop**: amplo portfolio de alta tecnologia com logística para atender as diferentes necessidades de paletização, etiquetagem, entrega fracionada

smartphones, tablets, notebooks, TV/som/monitores, impressoras, videogames, acessórios, smart home e serviços.

+4.000 CLIENTES

Fonte: Ano 2025

Distribuição
Varejo

Distribuição
América Latina

Recondicionados &
Trade-in

DISTRIBUIÇÃO CORPORATIVA

TECNOLOGIA PARA USO EMPRESARIAL

DO FABRICANTE À EMPRESA

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

DISTRIBUIÇÃO AMÉRICA LATINA

INTERNACIONAL: DE MIAMI PARA A AMÉRICA LATINA

MIAMI COMO HUB PARA MARCAS GLOBAIS ACESSAREM O NOSSO CONTINENTE

HUB EM MIAMI

2023

início da operação internacional

+20

clientes

+15

países na região

Paraguai
Argentina
Equador
Colômbia
Venezuela
México
Chile
América Central
Caribe

PORTFÓLIO

Microsoft

motorola

RECONDICIONADOS & TRADE-IN

O SMARTPHONE USADO AGORA É UM ATIVO

UM ECOSSISTEMA COMPLETO
DE TRADE-IN E RECONDICIONAMENTO

1 CAPTAÇÃO
Varejo, parceiros e programas de trade-in.

FAST SHOP · SAMSUNG · iPhone pra Sempre · Claro · vivo

2 RECONDICIONAMENTO
Triagem, revisão técnica e certificação.

trocafy

3 COMERCIALIZAÇÃO
Loja própria, marketplaces, distribuição Allied ou pool de recertificadoras.

mercado livre · magalu · Shopee

Varejo Físico

Varejo Digital

Recondicionados & Trade-In

B2C VAREJO FÍSICO

EXPERIÊNCIA DE MARCA OPERADA PELA ALLIED

AS MARCAS SE DESTACAM
A ALLIED FAZ A EXPERIÊNCIA ACONTECER

BRAND SHOP SAMSUNG

+90

pontos de venda

Atendimento especializado

Vendedores treinados.

Portfólio completo

Variantes de cor e funcionalidades.

Inovação em evidência

Ambientes que valorizam a marca.

Fidelização

Foco em cross-sell e upsell.

Varejo Digital

Varejo Físico

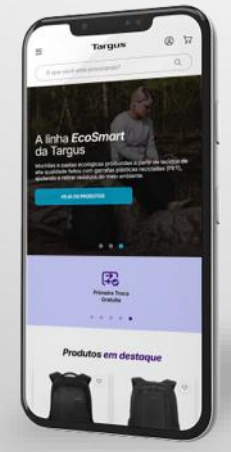
Recondicionados & Trade-In

iPhone pra Sempre · MOB COM · SAV · Itaú Shop · meli+ · a · Shopee

B2C VAREJO DIGITAL

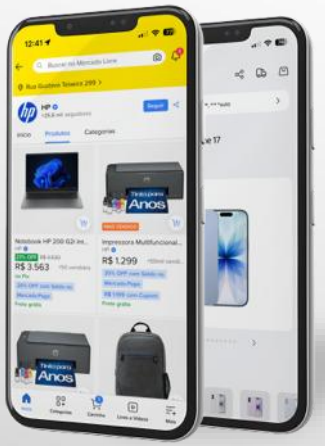
VENDA COM OPERAÇÃO PONTA A PONTA

DO CLIQUE À ENTREGA
A ALLIED OPERA SUA JORNADA DIGITAL



Brand e-commerce

Lojas digitais próprias para marcas parceiras, como site da Targus.



Marketplaces oficiais

Gestão de brand stores em plataformas de grande alcance: Lojas oficiais da HP, Apple no Itau Shop

Projetos customizados

Soluções para necessidades específicas, como iPhone pra Sempre.

SAV

Seviços

Marketplace de serviços digitais em mais de 3 mil pontos de venda.

MOB COM

MobCom

Allied como Seller para cauda longa e escoamento de aging.

QUANDO A SOLUÇÃO NÃO EXISTE, NÓS CRIAMOS UMA

BUYBACK E FINANCIAMENTO

APPLE, ITAÚ, ALLIED E CONSUMIDORES

1

COMPRA E FATURAMENTO

Allied compra e fatura o dispositivo.

2

FINANCIAMENTO

Itaú financia o dispositivo em 21 parcelas.

3

RECOMPRA

Allied atua na recompra do aparelho.

4

RECONDICIONAMENTO E REVENDA

Allied viabiliza um novo ciclo de uso através da Trocafy.

CRÉDITO

COMO ACELERADOR DE ACESSO

MAIS ACESSO PARA OS CLIENTES

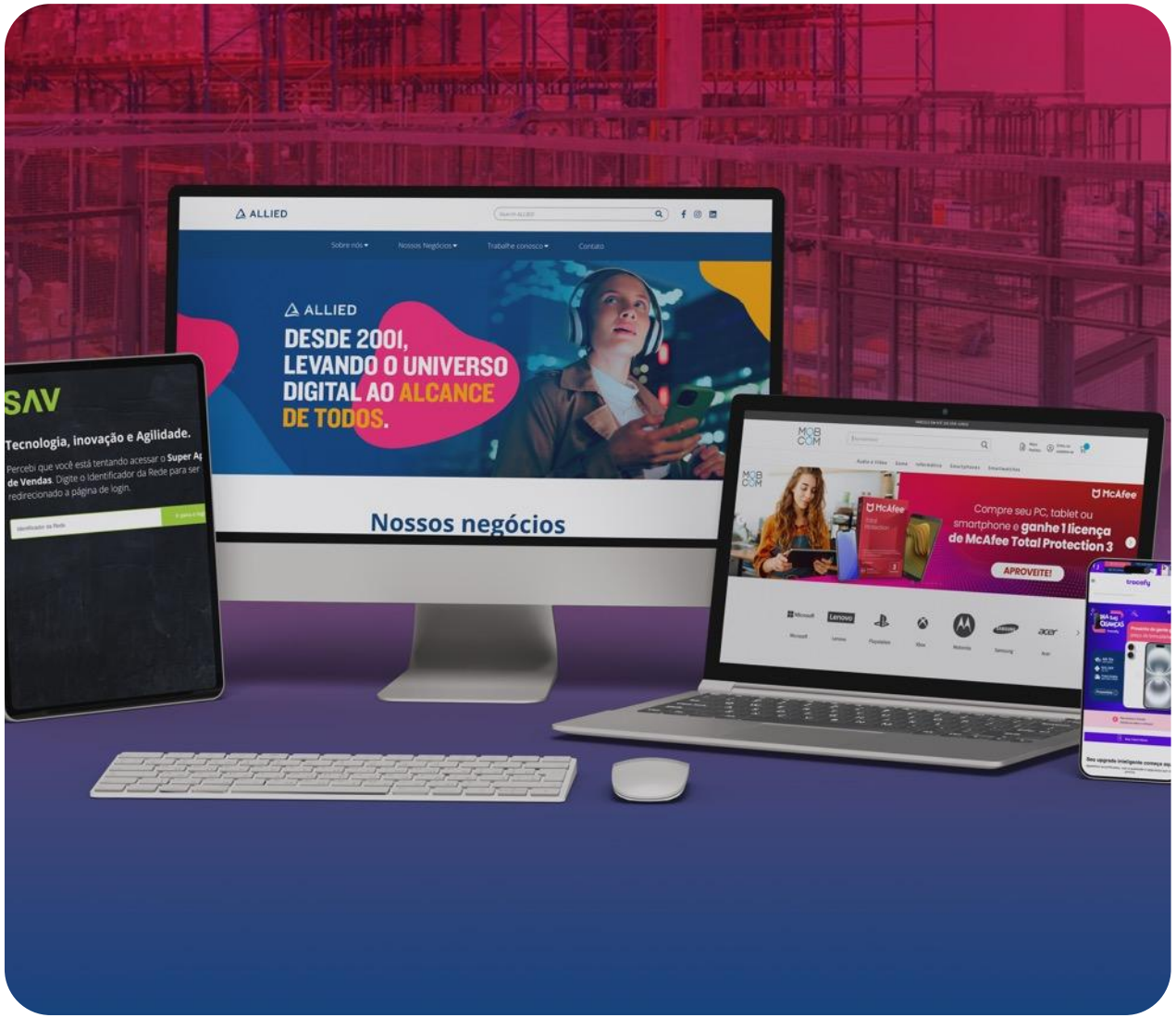
MAIS SEGURANÇA PARA O ECOSSISTEMA

flow | CREDIX | Cartão corporativo | tokeen | kob | Santander

Seguro e soluções financeiras	Seguro de crédito e múltiplos modelos financeiros.
Segurança em escala	Mais segurança para ampliar as vendas.
Crescimento comercial	Crédito como ferramenta de acesso e expansão.
Diferentes perfis	Soluções adaptadas a cada cliente.
Sell-in e recompra	Apoio financeiro para fortalecer a recorrência.

QUEM SOMOS?

Governança para sustentar escala e crescimento



OPERAÇÕES COMPLEXAS EXIGEM
LIDERANÇAS EXPERIENTES

DIRETORIA

Silvio Stagni
Diretor Presidente - CEO

Thalita Basso
Diretora financeira e RI

Felipe Piva
Diretor Operaçao + Diretor Trocafy

Bruno Giacometti
Diretor de compras

Davi Oliveira
Diretor de distribuição Varejo
+ Distribuição internacional

Pedro Gabriel
Diretor Varejo Digital

Lucas Bueno
Diretor Varejo Físico

Celso Bernardi
Diretor Distribuição Corporativa

Caroline Freitas
Diretora de Assuntos Coportaivos

Daniel Muller
Diretoria de Tecnologia

CONSELHO

Marcelo Radomysler
Presidente do conselho

Rafael Patury
Membro efetivo

Flavio Jansen
Membro efetivo

Silvio Stagni
Membro efetivo

Carla Trematore
Membro Independente

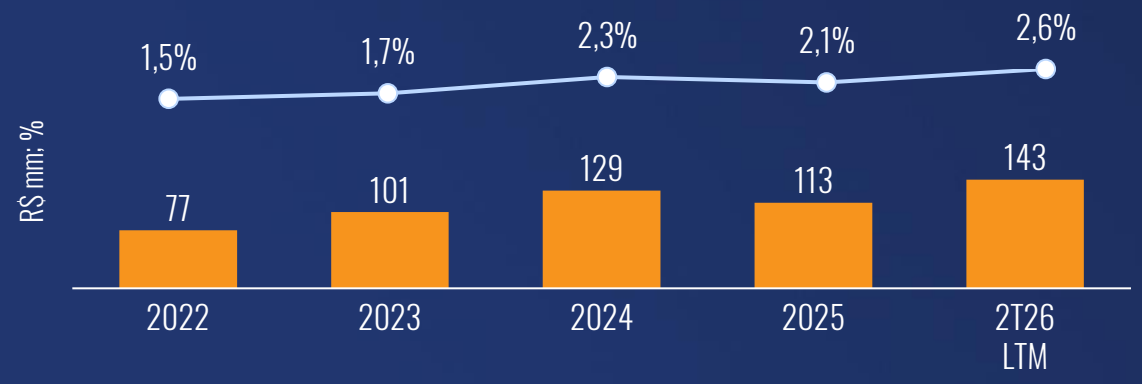
Ludimila Mangili
Membro Independente

POR QUE INVESTIR NA ALLIED?

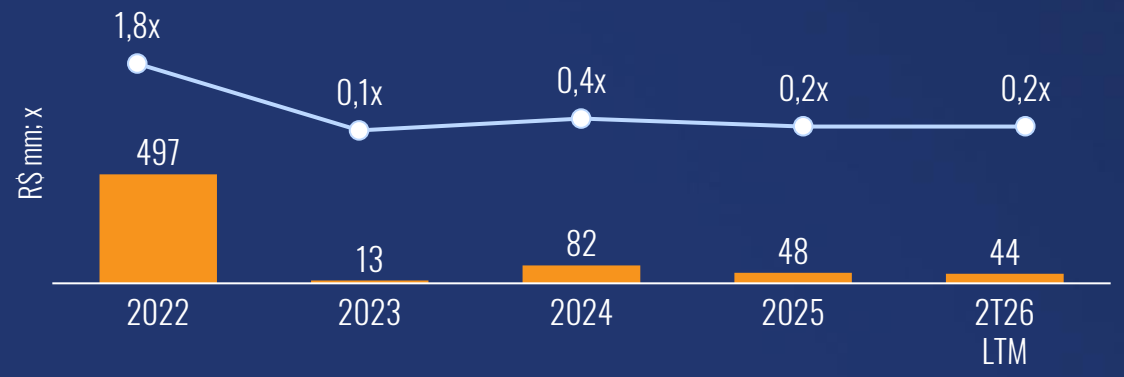
REMUNERAÇÃO RELEVANTE AOS ACIONISTAS

RESULTADOS CONSISTENTES E FORTE GERAÇÃO DE CAIXA NOS ÚLTIMOS ANOS

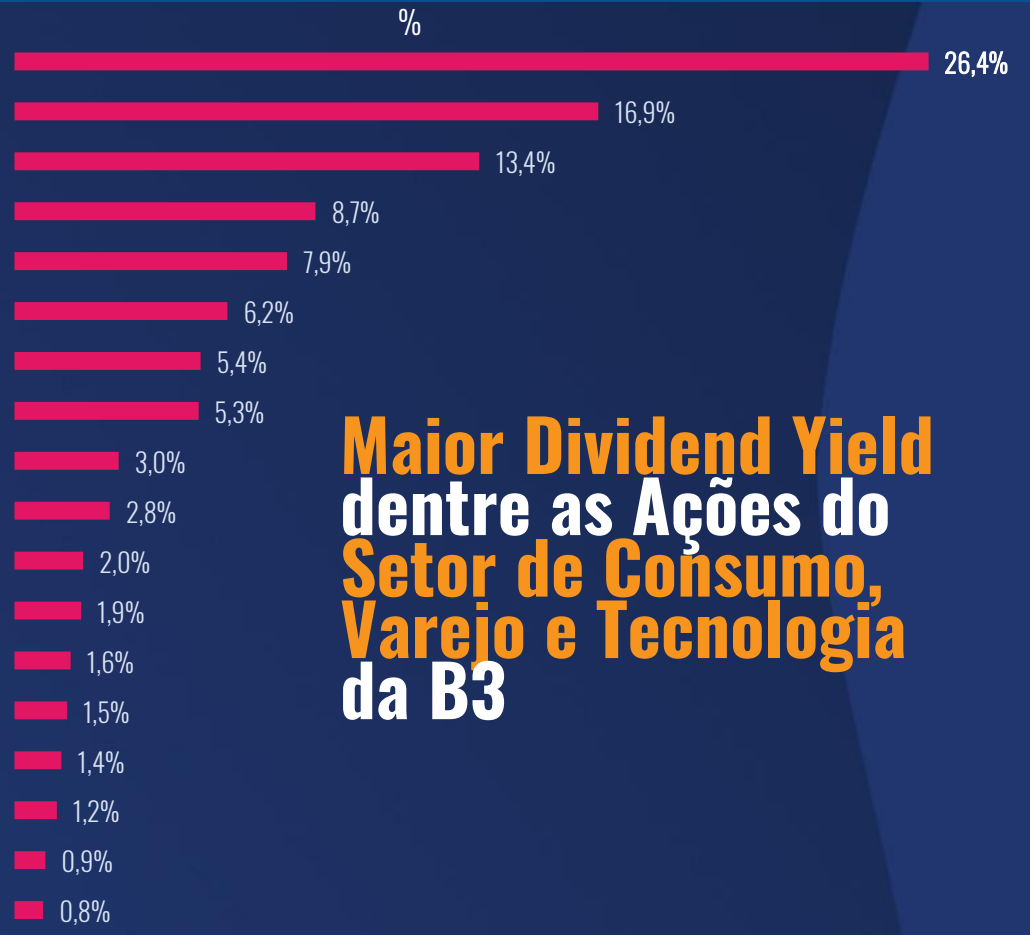
LUCRO LÍQUIDO RECORRENTE & MARGEM



DÍVIDA LÍQUIDA & ALAVANCAGEM



DIVIDEND YIELD (ÚLTIMOS 2 ANOS) | AÇÕES DE CONSUMO, VAREJO E TECNOLOGIA[1,2,3]



Maior Dividend Yield dentre as Ações do Setor de Consumo, Varejo e Tecnologia da B3

RESILIÊNCIA OPERACIONAL

RESULTADOS POSITIVOS EM TODOS OS TRIMESTRES DESDE O IPO

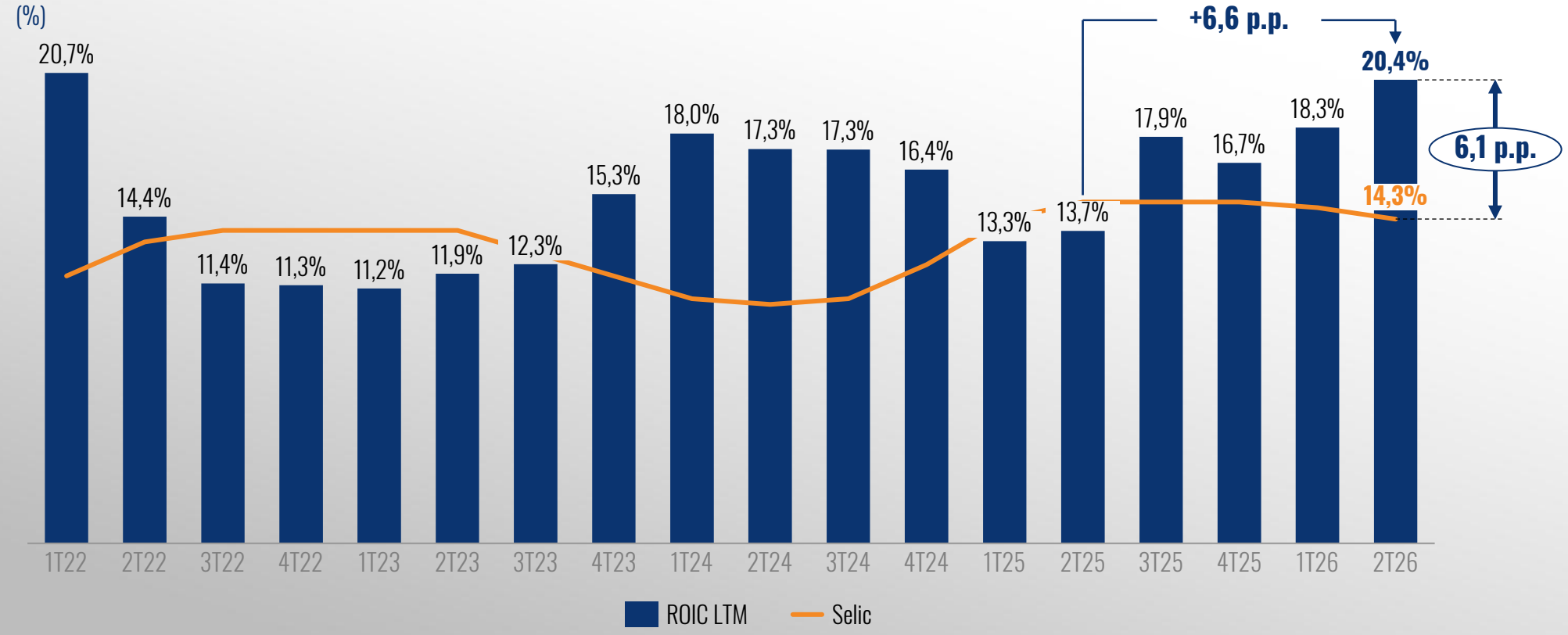
Lucro Líquido Contábil
(R$ milhões)

Histórico consistente de geração de resultados desde a abertura de capital

ROIC ATINGE 20,4% NO 2T26

MAIOR NÍVEL DESDE O 1T22, COM SPREAD DE 6,1 P.P. SOBRE A SELIC

Evolução ROIC[1] vs. Selic



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

ALAVANCAGEM MÍNIMA COM DÍVIDA ALONGADA

DÍVIDA LÍQUIDA BAIXA, CRONOGRAMA LONGO E CUSTO DA DÍVIDA EM QUEDA

0,2x
Dívida Líquida / EBITDA

R$348,8 mi
Liquidez Contábil
Caixa e Aplicações

R$845 mi
Liquidez Ajustada
Incluindo recebíveis de cartão

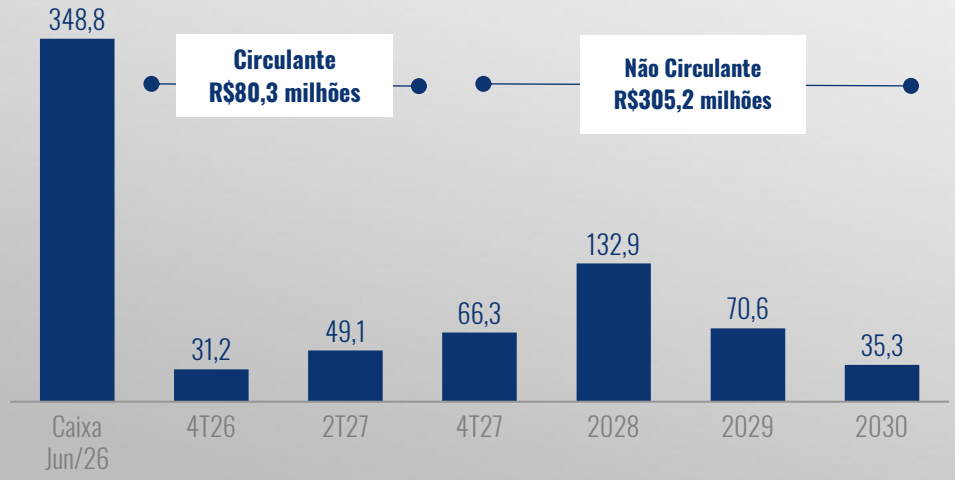
R$43,5 mi
Dívida líquida

79%
Dívida no longo prazo

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

Cronograma de amortização das dívidas bancárias

(R$ milhões)

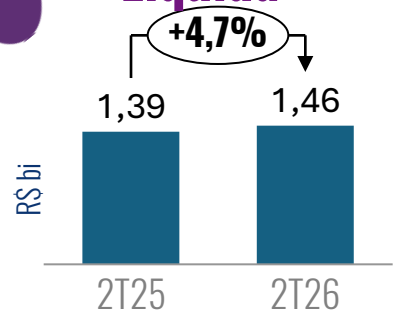


R$ MILHÕES	2T26	4T25	Δ%	1T26	Δ%
Dívida bruta bancária	385,5	416,5	-7,4%	425,2	-9,3%
Dívida fiscais - PERT	6,7	7,5	-10,2%	7,0	-4,7%
Dívida Bruta	**392,3**	**423,9**	**-7,5%**	**432,2**	**-9,2%**
(-) Caixa/equivalentes e aplicações financeiras	-348,8	-375,9	-7,2%	-290,4	20,1%
(=) Dívida Líquida	**43,5**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

CRESCIMENTO COM RENTABILIDADE

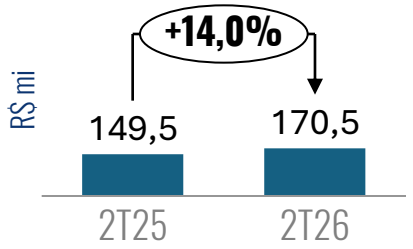
FORTE GERAÇÃO DE CAIXA E MÍNIMA ALAVANCAGEM FINANCEIRA

Receita Líquida



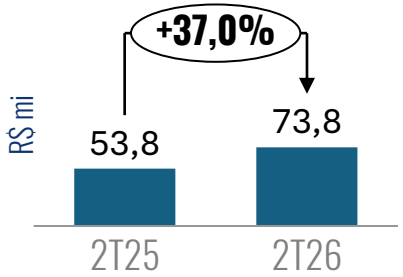
Lucro Bruto

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

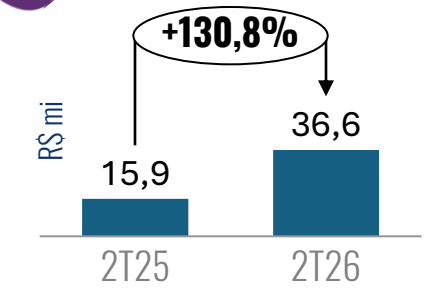


EBITDA

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



Lucro Líquido



Fluxo de Caixa Livre

R$ 123,6 mi

Forte geração de caixa livre no trimestre

Caixa Final

R$ 348,8 mi

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

PLATAFORMA GERADORA DE CAIXA

ROIC ACIMA DA SELIC E NEGOCIAÇÃO A MÚLTIPLOS DESCONTADOS

A Allied combina ROIC acima da Selic, alta conversão de caixa e baixa alavancagem

EV[1] / EBITDA RECORRENTE LTM 2T26	FCF AJUSTADO LTM 2T26	FCF YIELD LTM 2T26	ROIC LTM JUN/26	CONVERSÃO DE CAIXA LTM 2T26	ALAVANCAGEM (DÍV. LÍQ./EBITDA) 2T26
~2,6x	R$ 278,1 mi	55,2%	20,4%	113,0%	0,2x
Múltiplo atrativo frente à rentabilidade operacional recorrente	Geração de fluxo de caixa livre ajustado, excluindo efeitos não recorrentes	Geração de caixa relevante em relação ao valor da empresa	+6,1 p.p. sobre a Selic	Alta conversão do EBITDA recorrente em caixa	Baixo risco financeiro e flexibilidade

Escala, disciplina financeira e execução comprovada sustentam geração de caixa recorrente e reforçam a assimetria entre valor de mercado e valor implícito da Allied.

ALLD3

B3 LISTED NM

1) Considerando o preço da ação em 09/10/2026 e dívida líquida em jun/26.

ALLIED

alliedbrasil.com.br
@alliedbrasi
@alliedbrasil

Av. das Nações Unidas, 12.995, 22º e 23º andar, Brooklin, 04578-91 - São Paulo - SP