

VIDEOCONFERÊNCIA DE RESULTADOS IT24

07 de maio de 2024



DISCLAIMER

As declarações relacionadas às perspectivas de negócio e projeções sobre desempenho operacional e financeiro, contidas nesta apresentação, tratam-se de crenças e estimativas internas baseadas na expectativa da administração da companhia sobre os resultados futuros. Essas expectativas estão sujeitas a incertezas e, portanto, podem ou não ocorrer, tendo em vista a relação direta com o desempenho da economia doméstica, os desafios enfrentados pelo segmento, dentre outros fatores de risco que podem influenciar substancialmente os resultados reais.

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

AGENDA – VIDEOCONFERÊNCIA DE RESULTADOS IT24

- 1 DESTAQUES
- 2 INDICADORES OPERACIONAIS E FINANCEIROS
- 3 PERGUNTAS E RESPOSTAS

AGENDA – VIDEOCONFERÊNCIA DE RESULTADOS IT24

1 DESTAQUES

2 INDICADORES OPERACIONAIS E FINANCEIROS

3 PERGUNTAS E RESPOSTAS

ECOSSISTEMA DA ALLIED

Posicionamento estratégico como facilitador do mercado para prover flexibilidade aos players do segmento

Varejo Digital &
Parcerias Estratégicas



Varejo Físico
118 PDVs



Distribuição
Brasil e LatAm



8%
smartphones
marketshare¹



22%
videogames
marketshare¹



9%
notebooks
marketshare¹

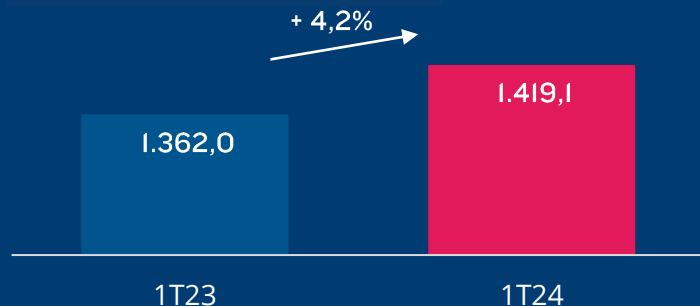
Notas: (1) Marketshare medido em volume de produtos vendidos. Período de janeiro e março de 2024.

DESTAQUES DO IT24 | CRESCIMENTO E RENTABILIDADE

Maior diversificação da receita líquida e assertividade da estratégia comercial

Receita Líquida - Consolidado

R\$ milhões



Destques da receita líquida no 1T24:

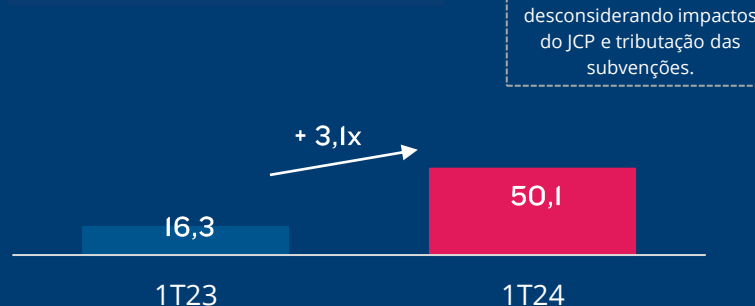
Distribuição internacional: **R\$ 415,1 milhões** (+37,4%)

Varejo físico: **R\$ 161,7 milhões** (+11,7%)

Same-store-sales (SSS) = 14,2%

Lucro Líquido - Consolidado

R\$ milhões



Destques de rentabilidade:

Redução das despesas operacionais e financeiras

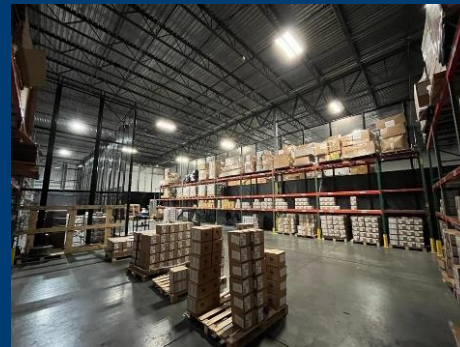
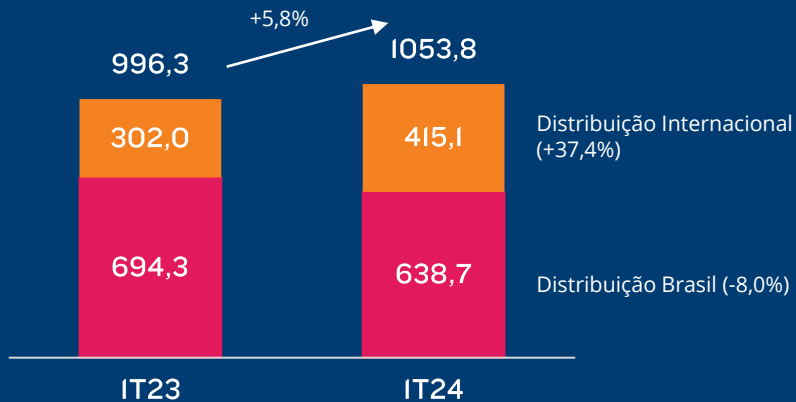
27,3% *Dividend Yield*, **R\$ 190 milhões**

nos últimos 12 meses

DESTAQUES DO IT24 | DISTRIBUIÇÃO

Resiliência de vendas, com capilaridade nacional e LatAm

Receita Líquida - Distribuição (R\$ milhões)



Centro de Distribuição, Miami

Destques - Distribuição Internacional:

- 22 clientes e 16 países atendidos na América Latina;
- Manutenção do forte ritmo de crescimento no 1T24;
- Operação com ciclo de caixa favorável;
- Portfólio atual: Apple, Google e Motorola.

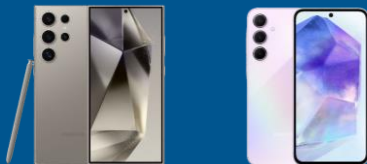


Centro de Distribuição,
Espírito Santo

Allied representou mais de **40% das vendas** nos PDVs Samsung Experience no Brasil (1T24)

Assertividade comercial no lançamento da linha Galaxy S24

LANÇAMENTOS GALAXY S24 e SÉRIE A 5G



Estratégias Comerciais:

- **Reserve Now and Pay Later:** desconto atrativo para clientes que realizaram a compra na pré venda;
- **Trade In:** aparelhos usados como parte do pagamento, com supervalorização de até R\$ 2 mil reais. **Esta modalidade teve adesão 18% superior em comparação com o 1T23;**
- **Bundles:** descontos de até 70% na compra de *wearables*;
- Aumento **de 20% no ticket médio nas vendas do Galaxy S24** (vs. ticket médio S23).

PDVs Allied: **Top 3 no ranking Samsung** no lançamento



1. Shopping Morumbi, São Paulo - SP



2. Ribeirão Shopping, Ribeirão Preto - SP



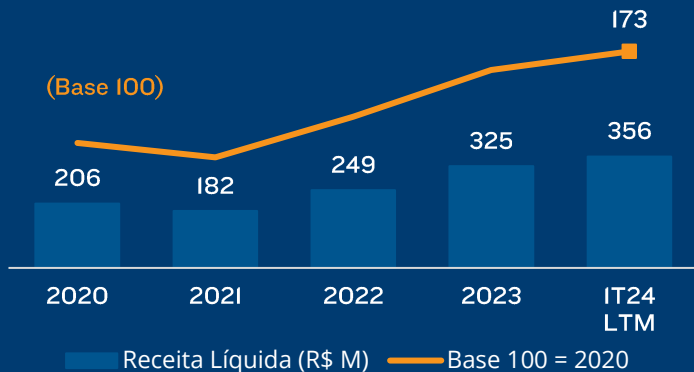
3. Shopping Eldorado, São Paulo - SP

DESTAQUES DO IT24 | OTIMIZAÇÃO DO VAREJO FÍSICO

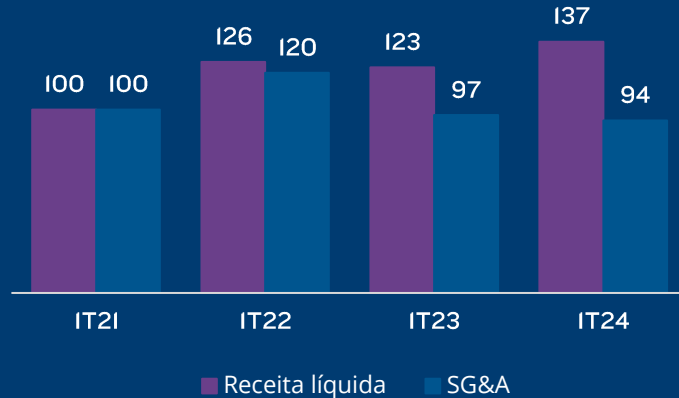
Otimização da rentabilidade

- **Aumento de 9,4% da receita média por ponto de venda** entre 2023 e 1T24 LTM;
- Redução de 26 pp nas despesas operacionais como percentual da receita líquida do canal entre 2022 e 2024.

Receita Líquida
(R\$ milhões) Média por PDV base 100 = 2020

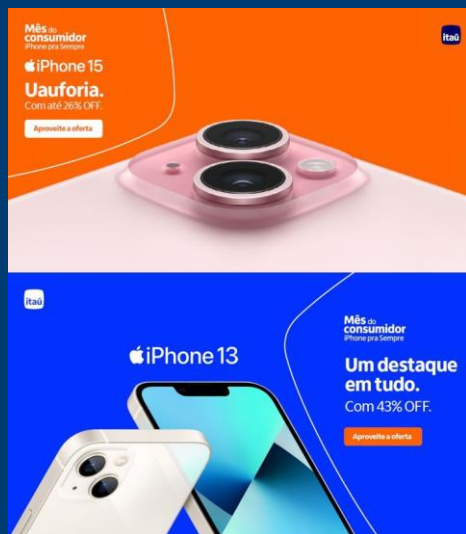


Receita Líquida e SG&A
(1T21 = Base 100)



DESTAQUES DO IT24 | VAREJO DIGITAL

Varejo	1T24	1T23	Δ%
Receita Líquida Varejo Físico (R\$ milhões)	161,7	144,8	+11,7%
Receita Líquida Varejo Digital (R\$ milhões)	203,6	220,8	-7,8%
Margem Bruta Varejo Digital + Físico (% Receita Líquida)	28,8%	29,9%	-1,1pp



Destques - Programa iPhone Pra Sempre

- i. Destaque para as vendas dos modelos iPhone 13 e iPhone15;
- ii. Fortalecimento do programa de **comunicação para clientes** do Banco Itaú atraindo novos clientes;
- iii. Disponibilidade de estoque, boa **composição de oferta**; e
- iv. **Precificação competitiva** durante o mês do Consumidor (março/24)

Melhor patamar de vendas em março desde o início do Programa

DESTAQUES DO IT24 | OUTRAS FRENTES DE CRESCIMENTO

trocafy

- i. **Aumento das fontes de captação** para mais de 210 PDVs Samsung espalhados pelo Brasil;
- ii. Loja online no **Mercado Livre** e na **Livelo**;
- iii. **Portfólio diversificado**, composto pelas marcas Apple, Samsung e Motorola;
- iv. **Parceria com Fastshop** para captação de aparelhos.

IT24: Inauguração do novo PDV no Shopping Center Norte (São Paulo/SP)

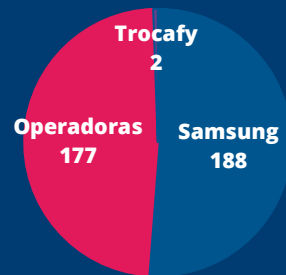


soudi

O braço financeiro da Allied

- i. **R\$ 65,9 milhões** de carteira, com **122 mil cartões ativos**;
- ii. **367 PDVs**, incluindo Samsung Stores e lojas de operadoras;
- iii. **Parceria com a C&A**, para comunicação efetiva com clientes C&A Pay. Início do **licenciamento da plataforma B2B**.

PDVs com Soudi
(Total = 367)



NOSSOS GRANDES NÚMEROS

Allied é a empresa líder em distribuição de eletrônicos no país

Números referentes aos últimos 12 meses, exceto quando indicado

R\$6,8bi

Receita Bruta

R\$243mi

EBITDA Ajustado¹

R\$134mi

Lucro Líquido Ajustado¹

118

Pontos De Venda (Mar/24)

59%

Entregas realizadas em até 48 hrs²

6,5mi

Produtos Vendidos

8%

Marketshare de Smartphones (1T24)

22%

Marketshare de Videogames (1T24)

9%

Marketshare de Notebooks (1T24)

Notas: (1) Resultado ajustado desconsidera (a) Em 2023: Ganhos com DIFAL de janeiro a março/22; e (b) Em 2023: Ganhos com a exclusão do ICMS-ST na base de cálculo do PIS e da COFINS de 2013 a 2022. Maiores detalhes podem obtidos na seção "Desempenho Financeiro - Despesas Operacionais" do Relatório da Administração do 1T24. (2) Entregas realizadas para clientes B2C.

PRIORIZAÇÕES PARA 2024

INTERNACIONAL

Expansão geográfica
Expansão de portfólio

trocafy

Expansão geográfica
Novas categorias de produtos

soudi

Expansão da carteira
Aumento da rentabilidade

B2B

Allied empresas
Novos produtos e serviços

PARCERIAS B2C

Expertise para operacionalizar
programas estratégicos

AGENDA – VIDEOCONFERÊNCIA DE RESULTADOS IT24

1 DESTAQUES

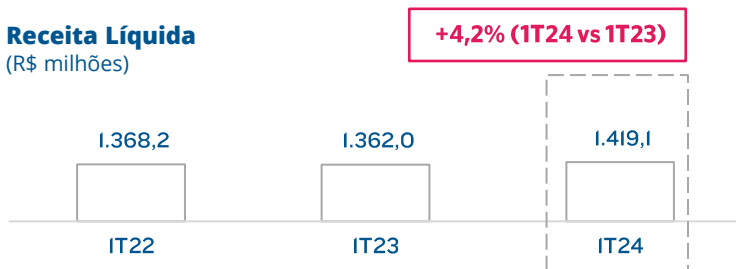
2 INDICADORES OPERACIONAIS E FINANCEIROS

3 PERGUNTAS E RESPOSTAS

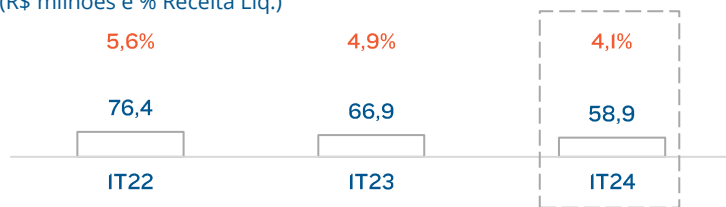
EVOLUÇÃO DOS INDICADORES FINANCEIROS

Diversificação da Receita Líquida e rentabilidade

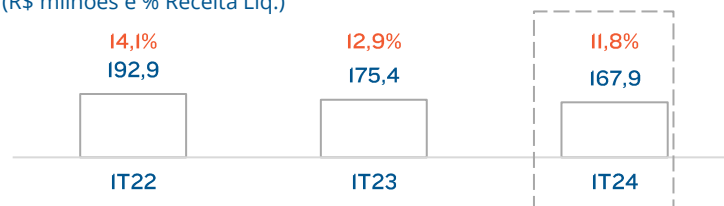
Receita Líquida (R\$ milhões)



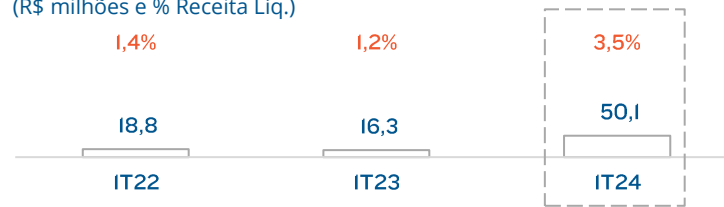
EBITDA Ajustado¹ (R\$ milhões e % Receita Líq.)



Lucro Bruto (R\$ milhões e % Receita Líq.)



Lucro Líquido Ajustado¹ (R\$ milhões e % Receita Líq.)



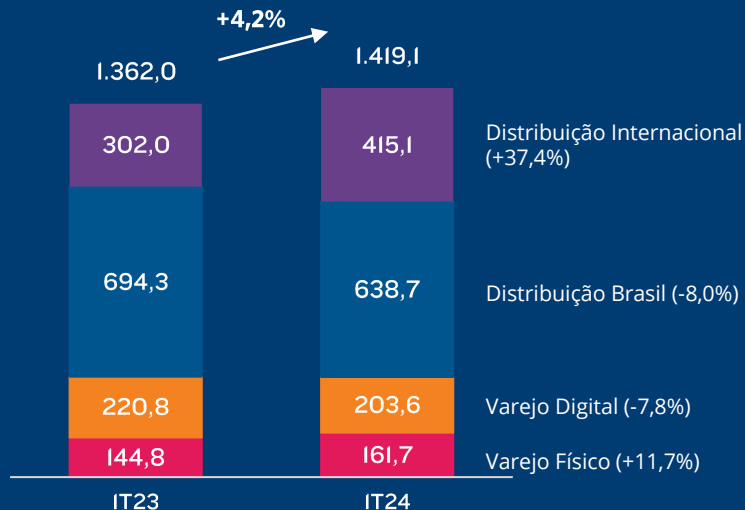
Lucro líquido de **R\$ 25,9 milhões**
(+58,9% vs IT23) desconsiderando
impactos do JCP e tributação das
subvenções.

Notas: (1) Resultado ajustado desconsidera (a) Em 2022: receitas operacionais referentes ao ressarcimento com perdas relacionadas aos acordos com órgãos públicos; (b) Em 2022: despesas com reestruturação operacional da Companhia; (c) Em 2023: ganhos com DIFAL de janeiro a março/22; e (ii) Em 2023: ganhos com a exclusão do ICMS-ST na base de cálculo do PIS e da COFINS de 2013 a 2022. Maiores detalhes podem obtidos na seção "Desempenho Financeiro – Despesas Operacionais" do Relatório da Administração do 1T24.

RECEITA LÍQUIDA E MARGEM POR CANAL

Diversificação do negócio como driver de resiliência

Receita Líquida Consolidada (R\$ milhões)



Margem Bruta (% Receita Líq.)

	1T24	1T23
Internacional	2,1%	2,3%
Brasil	8,5%	8,5%
Distribuição - Consolidado	6,0%	6,6%
Varejo (Físico + Digital)	28,8%	29,9%
Total	11,8%	12,9%

Lucro Bruto (R\$ milhões)

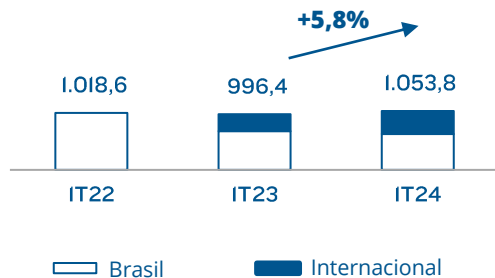
	1T24	1T23
Internacional	8,7	7,0
Brasil	54,0	59,2
Distribuição - Consolidado	62,7	66,2
Varejo (Físico + Digital)	105,2	109,2
Total	167,9	175,4

EVOLUÇÃO DOS INDICADORES FINANCEIROS | DISTRIBUIÇÃO

Distribuição Internacional como destaque para o crescimento da Receita Líquida

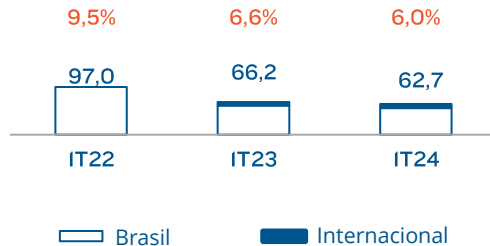
Receita Líquida

(R\$ milhões)



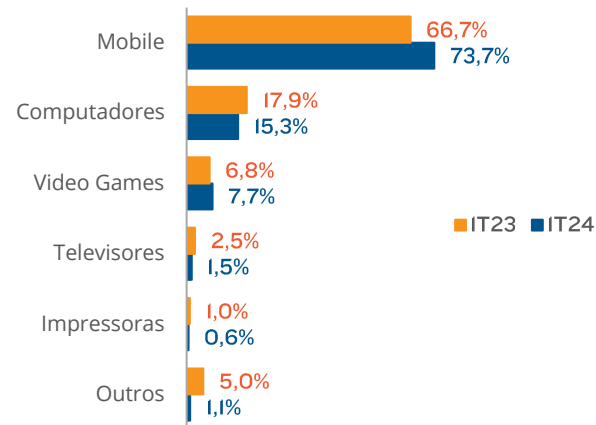
Lucro Bruto

(R\$ milhões e % Receita LÍq.)



Mix de Produtos Vendidos | DISTRIBUIÇÃO

(% Receita LÍq.)



Destaques:

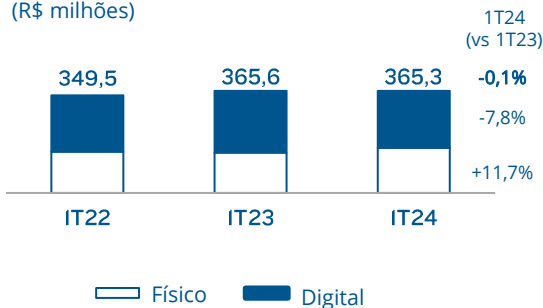
- i. Aumento de **37,4%** na receita líquida da Distribuição Internacional (vs. 1T23);
- ii. Aumento no volume vendido de smartphones, acessórios mobile e acessórios de videogame; e
- iii. Aumento do ticket médio influenciado por (i) categorias específicas (tablets e consoles); e (ii) mudança no mix de produtos (mais mobile e menos acessórios de computador).

EVOLUÇÃO DOS INDICADORES FINANCEIROS | VAREJO

Receita Líquida consolidada em níveis normalizados

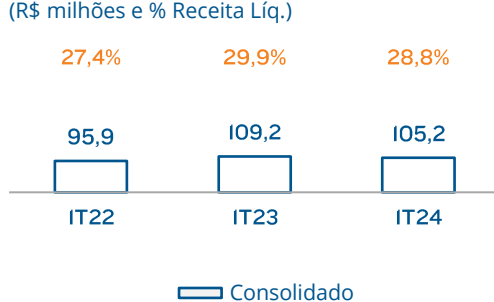
Receita Líquida

(R\$ milhões)



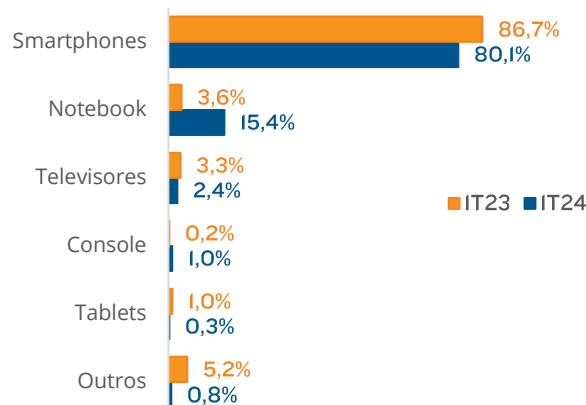
Lucro Bruto

(R\$ milhões e % Receita Líq.)



Mix de Produtos Vendidos | VAREJO DIGITAL

(% Receita Líq.)



Varejo Físico:

- Redução de PDVs: 118 em Mar/24 (vs. 132 em Mar/23);
- Aumento de 9,4% na Receita Líquida por PDV (1T24 vs 1T23);
- Aumento de +14,2% no Same-Store-Sales

Varejo Digital:

- Redução em linha com o desempenho do mercado para o principal produto do canal (smartphones) no período;
- Aumento de 11,8 pp na receita de notebooks, que compensou parcialmente o efeito negativo de outras categorias.

RENTABILIDADE OPERACIONAL

Maior eficiência operacional refletindo o mix de canais e os esforços de otimização dos gastos

Despesas com Vendas:

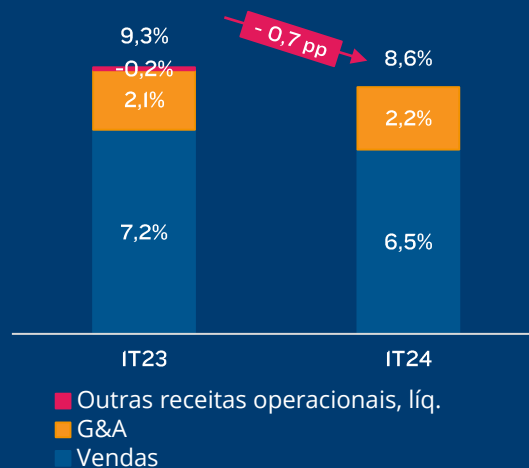
- Redução de 6,8% (vs. 1T23) e diluição de 0,7 pp na participação da Receita Líquida (vs. 1T23);
- Redução nas despesas com comissões e fretes em função do mix de canal (menos Varejo Digital);
- Redução na despesa de depreciação;
- Redução das despesas de ocupação e folha com a otimização dos PDV's do Varejo Físico

Despesas Gerais e Administrativas:

- Reestruturação do quadro do backoffice em junho de 2023 reflete os ganhos em 1T/24 vs 1T/23

DESPESAS OPERACIONAIS	1T24	1T23	Δ%
Vendas	-91,6	-98,3	-6,8%
Gerais e Administrativas	-30,6	-29,2	4,8%
Outras despesas operacionais	-0,5	1,4	-139,3%
Despesas operacionais	-122,8	-126,1	-2,6%

Despesas Operacionais
(% Receita Líquida)



RENTABILIDADE OPERACIONAL

Solidez e crescimento do lucro líquido

- **EBITDA e Lucro Líquido**

- Ebitda reflete o efeito do mix de canais performado no período, crescimento de negócio com menor lucro bruto e menor despesas operacionais.
- Recuperação da margem bruta de Distribuição Brasil e otimização de despesas
- Gestão do fluxo de caixa operacional possibilitou diminuir despesas financeiras com capital de giro, bem como dar lastro para distribuição parcial de JCP acumulado de anos anteriores

- **Efeitos relevantes ao resultado**

- Redução da base de cálculo do IR e CSLL em decorrência da aprovação de JCP no montante de R\$ 100,0 milhões. Esse fato gerou um impacto positivo de R\$ 34,0 milhões; e
- Extinção da subvenção através da lei 14.789/23. Esse fato gerou recolhimento a maior de tributos a partir de janeiro de 2024 , com incidência de IR/CSLL e Pis/Cofins sobre os benefícios fiscais Estaduais. O montante deste efeito foi de R\$ 9,8 milhões no 1T24.

R\$ MILHÕES	1T24	1T23	Δ%
EBITDA	58,9	66,9	-12,0%
<i>Margem EBITDA</i>	<i>4,1%</i>	<i>4,9%</i>	<i>-0,8pp</i>
Resultado Financeiro	-19,3	-36,7	-47,4%
IR e CSLL Aj.	24,2	3,7	559,9%
Lucro Líquido	50,1	16,3	207,1%
<i>Margem Líquida</i>	<i>3,5%</i>	<i>1,2%</i>	<i>2,3 pp</i>

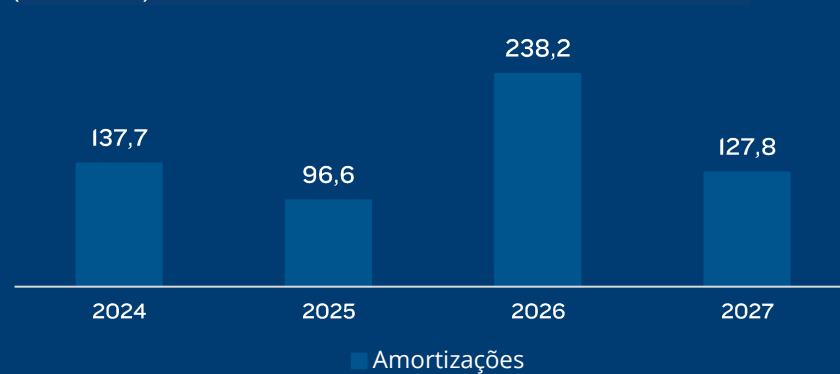
ENDIVIDAMENTO

Controle do endividamento da Companhia proveniente da sólida geração de caixa

- A companhia encerrou o 1T24 com dívida líquida de **R\$ 203,4 milhões**;
- Otimização do perfil do endividamento no 4T23, por meio da gestão dos passivos financeiros;
- Custo da dívida de **12,5% a.a** (-2,0 pp vs. 4T23).

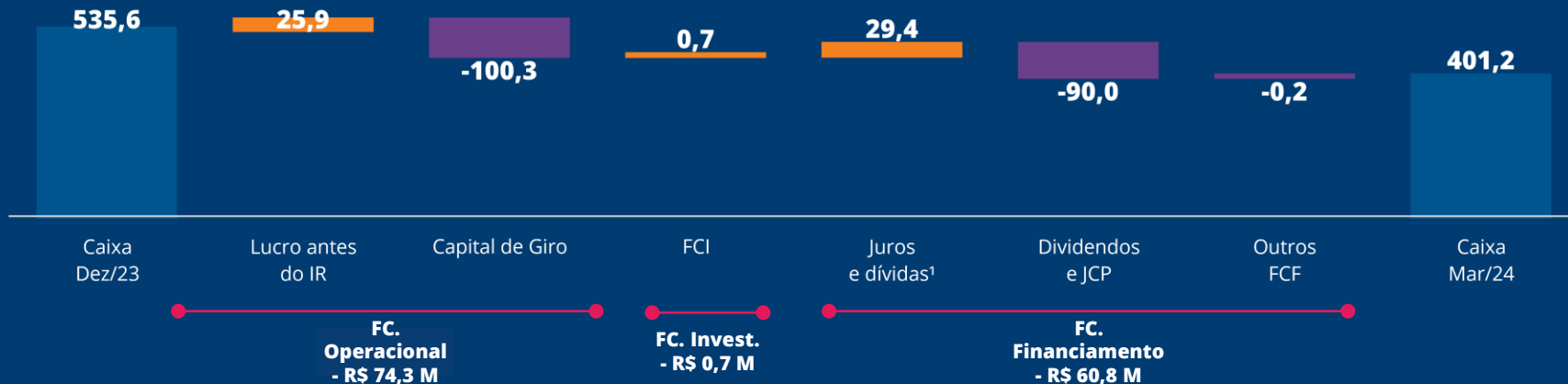
R\$ MILHÕES	1T24	4T23	Δ%
Dívida bruta bancária	600,3	543,7	10,4%
Dívida por aquisição de empresas	0,0	7,2	-
Parcelamentos fiscais	4,4	4,6	-4,0%
Dívida Bruta	604,6	548,3	-25,1%
(-) Caixa & equivalentes	-401,2	-535,6	-25,1%
(=) Dívida Líquida	203,4	12,6	-
EBITDA	242,5	250,5	-3,2%
Dívida Líquida/EBITDA	0,8x	0,1x	-0,8x

Cronograma de amortização das dívidas bancárias
(R\$ milhões)



EVOLUÇÃO DO FLUXO DE CAIXA

Fluxo de Caixa | IT24 = R\$ 134,4 milhões
(R\$ milhões)



Visão Gerencial do Risco Sacado

- FC Operacional: operações sem custo financeiro para Allied
- FC de Financiamento: operações com custo financeiro para Allied

Principais Impactos:

- Aumento das contas a receber de clientes e do estoque, como reflexo do aumento da receita entre o 1T23 e 1T24;
- Pagamento de R\$ 90 milhões em JCP;
- Pagamento de juros das dívidas bancárias no montante de R\$ 11,9 milhões;
- Entrada de recursos financeiros proveniente do empréstimo de capital de giro para a operação Internacional.

Notas: (1) Inclui fluxo de pagamento de juros, amortizações e novos compromissos de empréstimos e financiamento.

AGENDA – VIDEOCONFERÊNCIA DE RESULTADOS IT24

1 DESTAQUES

2 INDICADORES OPERACIONAIS E FINANCEIROS

3 PERGUNTAS E RESPOSTAS



OBRIGADO!

ri@alliedbrasil.com.br