



RELATÓRIO DA ADMINISTRAÇÃO IT25

VIDEOCONFERÊNCIA
14 de maio de 2025
às 10h (BRT)

[Clique aqui](#) para se inscrever na
transmissão ao vivo em português
com tradução simultânea para o inglês.

Para mais informações, acesse:
ri.alliedbrasil.com.br

Lucro Bruto

R\$146 milhões
IT25

Distribuição
Brasil

+7,7%

IT25 VS IT24

Trocafy

+230%

IT25 vs IT24

Receita Líquida

R\$1,2

bilhão
IT25



DESTAQUES
IT25

+1,1

p.p.

Ganho de
Market share
Valor em
smartphone

IT25 vs IT24

Distribuição Brasil
Mobile

+20%

IT25 vs IT24

Dívida
Líquida reduz

31%

IT25 vs IT24

0,7x EBITDA

Despesas Operacionais melhor

11,4%

IT25 vs IT24

ALLIED EM GRANDES NÚMEROS

Números Financeiros (LTM)

R\$ 6,1 bilhões

Receita Bruta

R\$ 212 milhões

EBITDA Ajustado¹

R\$ 94 milhões

Lucro Líquido Ajustado¹

Desempenho de Negócio (1T25 x 1T24)

12,2%

Mg Bruta Consolidada (+0,4 p.p. vs. 1T24)

+3,8%

Crescimento Operação Brasil

Presença de Mercado

6,1 milhões

Produtos vendidos
(LTM)

9%

Market share²
smartphones
(1T25)

13%

Market share²
videogames
(1T25)

6%

Market share²
notebooks
(1T25)

Estrutura Operacional

527 mil

Entregas realizadas
para clientes B2C
(LTM)

114

Pontos de Venda
Físicos

4

Centros de
Distribuição

1,1 mil

Colaboradores

A Allied Tecnologia S.A. ("Allied" ou "Companhia"), uma das principais empresas no mercado brasileiro de eletrônicos de consumo, anuncia seus resultados referentes ao quarto trimestre de 2024. Os resultados aqui apresentados devem ser lidos acompanhados das Demonstrações Financeiras e Respectivas Notas, publicadas pela Companhia nesta data.

Notas: (1) Idem ao comentário (1) da página seguinte (2) *Market share* medido em volume de produtos vendidos no primeiro trimestre de 2025.

DESTAQUES DO TRIMESTRE

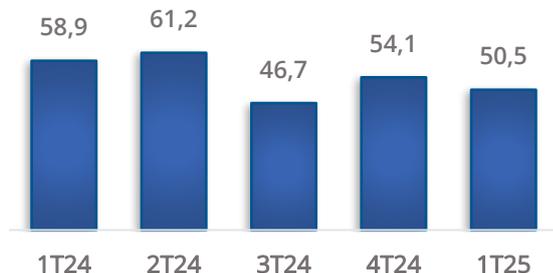
Receita Líquida (R\$ MM)



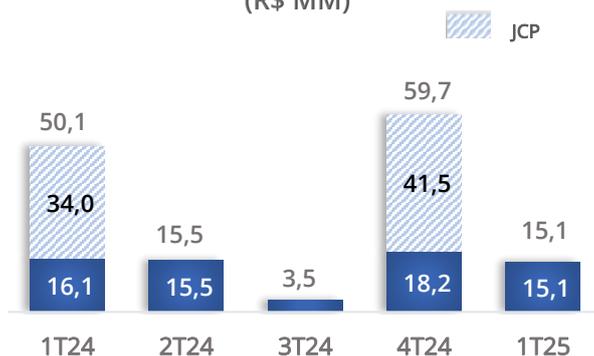
Lucro Bruto (R\$ MM)



EBITDA Ajustado¹
(R\$ MM)



Lucro Líquido Ajustado¹
(R\$ MM)



Notas: (1) Resultado ajustado desconsidera (a) Em 2024: (i) contingências e provisões relacionadas a operações descontinuadas; (ii) impacto dos créditos tributários referentes à exclusão do ICMS-ST na base de cálculo do PIS e da COFINS de 2012 a 2023; (iii) impacto com perda estimada de crédito proveniente da deterioração do cenário de solvência de cliente do canal Distribuição Brasil.

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

O desempenho no primeiro trimestre de 2025 reforça a resiliência da Allied para superar incertezas dos cenários macroeconômicos brasileiros. As sucessivas elevações nas taxas de juros têm exercido um impacto significativo sobre o setor de varejo, principalmente por encarecer o crédito ao consumidor, desestimulando o consumo de bens duráveis e não duráveis. Além disso, taxas de juros mais elevadas pressionam as despesas financeiras e desafiam a gestão de capital de giro.

Apesar desse contexto adverso, a Allied demonstrou capacidade para crescer 3,8% a receita líquida em seus negócios no Brasil comparando 1T25 com 1T24, reduzir despesas operacionais em 11,4% e diminuir em R\$60 milhões a dívida líquida comparando o mesmo período.

As mudanças de tarifação introduzidas pelo Estados Unidos a partir de final de janeiro de 2025 gerou incertezas no mercado e exigiu adaptações burocráticas de todos os agentes envolvidos na cadeia de valor. Para Allied esta mudança de tarifação não significou alterações de preço de compra e venda, dado que opera no modelo de *Foreign Trade Zone*, abastecendo necessariamente somente mercados externos ao americano. Dados os desafios desta transição, a Allied Miami cresceu 12,3% a receita líquida em relação ao trimestre anterior.

Como resultado desses cenários, a Companhia registrou neste trimestre receita líquida de R\$ 1.197 milhões, com margem bruta de 12,2%, margem EBITDA ajustada de 4,2% e R\$15,1 milhões de lucro líquido. É possível destacar também o ganho de 1,1 ponto percentual de *market share* valor no mercado de smartphones decorrente do forte desempenho da Distribuição Brasil nesta categoria, a qual cresceu 20% frente ao mercado que cresceu 3% no mesmo período. Adicionalmente o canal dedicado a venda de smartphones recondicionado segue crescendo com taxas aceleradas conforme plano de negócio, 230% em relação ao 1T24.

Continuamos fortalecendo nossa relação de transparência e solidez junto aos nossos clientes, colaboradores, acionistas e sociedade através de boas práticas financeiras, operacionais e governamentais.

Silvio Stagni - CEO

DESTAQUES

Lançamento da Linha Galaxy S25

No 1T25 houve o lançamento da linha Galaxy S25 que, no Brasil, seguiu o mesmo calendário global da Samsung. Para esse lançamento, foram adotadas novas estratégias de divulgação e captação de clientes, sendo elas:

- Reserve Now Pay Later: oferecemos a opção para clientes entusiastas da marca realizarem a compra na pré-venda dos aparelhos com um desconto atrativo;
- Ação "Dobro de Memória": oferecemos dispositivos com memória em dobro na aquisição de smartphones Galaxy S25 de 128 GB ou 256 GB;
- Bundles: ofertas exclusivas em *wearables* para clientes que comprassem algum aparelho da linha S25;
- Trade In: Possibilidade dos clientes oferecerem seus aparelhos usados como parte do pagamento, com supervalorização de até R\$2 mil.



No comparativo 1T25 versus 1T24, registramos um aumento de 5% no ticket médio impulsionado pelas maiores vendas dos produtos S25 Ultra. A cada unidade do S25 vendida, foram comercializadas em média 2 acessórios e, a cada 2 unidades do S25, 1 *wearable* foi vendido, refletindo forte sinergia do ecossistema Samsung. A conversão de seguros cresceu 85%, reforçando a eficiência do atendimento. Destaca-se ainda o crescimento de 193% nas vendas de acessórios em relação ao mesmo período do ano anterior, evidenciando a força da nossa estratégia de *cross-sell* e o apelo dos acessórios entre os consumidores.

Receita de Distribuição Brasil

Atualmente, o canal de Distribuição Brasil é responsável por 57% da receita total da Companhia e demonstrou um desempenho notavelmente positivo no primeiro trimestre de 2025 em comparação com o mesmo período de 2024, aumentando a receita em 7,7% versus 1T24.



Ganho de *Market share* valor

Apesar do cenário econômico que se apresenta desafiador, com as taxas de juros em patamares elevados e em constante ascensão, a Allied, com determinação e foco estratégico, não apenas atravessou esse período desafiador, como também conquistou um feito notável: a ampliação da participação de mercado no valor total de produtos vendidos nas principais categorias, saltando de um *market share* de smartphone de 8,0% no 1T24 para 9,1% no 1T25, apresentando aumento de 1,1 ponto percentual.

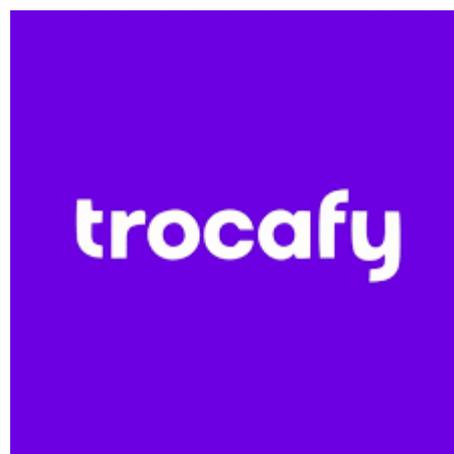
Em um mercado onde muitos recuam diante das adversidades, foi possível avançar, demonstrando resiliência e capacidade de crescimento sustentável. Estamos confiantes de que, mesmo com os desafios persistentes, nossa trajetória ascendente nos permitirá colher ainda mais frutos e solidificar nossa posição no mercado.



Crescimento Trocafy

A Trocafy, plataforma de comercialização de produtos reconicionados trabalha com um rigoroso processo de análise dos aparelhos, com uma verificação completa feita por profissionais credenciados pelos fabricantes, que atestam a qualidade de seus componentes e garantia de 100% de suas funcionalidades.

Como resultado desta operação no primeiro trimestre de 2025, é possível destacar mais um avanço na receita líquida e lucro bruto de mais de 3 vezes quando comparado o 1T25 com o 1T24, resultado da construção de uma operação sólida, eficiente, de extrema qualidade e com um mercado potencial grande, visto que há uma percepção de valor da aquisição de aparelhos reconicionados em expansão.





**DESEMPENHO FINANCEIRO
E OPERACIONAL**

IT25

DESEMPENHO CONSOLIDADO

RECEITA LÍQUIDA

Receita Operacional Líquida (em R\$ milhões)	1T25	1T24	Δ%	4T24	Δ%
Receita Líquida – TOTAL	1.197,1	1.419,1	-15,6%	1.386,6	-13,7%
Brasil	1.041,8	1.004,0	3,8%	1.248,2	-16,5%
Internacional	155,4	415,1	-62,6%	138,4	12,3%
Receita Líquida - Distribuição	841,2	1.052,2	-20,0%	933,3	-9,9%
Distribuição – Brasil	685,9	637,1	7,7%	794,9	-13,7%
Distribuição - Internacional	155,4	415,1	-62,6%	138,4	12,3%
Receita Líquida – Varejo	355,9	366,9	-3,0%	453,4	-21,5%
Varejo Digital	196,4	205,8	-4,6%	315,1	-37,7%
Varejo Físico	159,6	161,1	-0,9%	138,3	15,4%

Com um desempenho robusto no canal de Distribuição Brasil a Companhia alcançou uma receita líquida total de R\$ 1.197,1 milhões no primeiro trimestre de 2025. Ao comparar a receita líquida total com o mesmo período do ano precedente, é possível observar retração de 15,6%, influenciada principalmente pela queda de 62% nas vendas da operação Internacional. A estratégia da companhia de pulverização de clientes se mostra assertiva trimestre contra trimestre, confirmando a resiliência apresentada pelas operações do Brasil, apresentando em 1T25 uma variação positiva de 3,8% frente ao 1T24. A operação internacional não sofreu impactos na precificação do negócio com as mudanças de tarifas de importação adotadas pelo governo americano. O novo tramite logístico e alfandegário impôs um período de adaptação para toda a cadeia de suprimentos. Mesmo assim a companhia conseguiu aumentar a sua receita em 12,3% quando comparado ao trimestre anterior.

Considerando a sazonalidade do 4T24, onde as operações são impactadas pela Black Friday e também pelo Natal, a diminuição de 13,7% na Receita Líquida em 1T25 versus 1T24 não representa uma expectativa de resultado para os próximos trimestre, uma vez que se trata de uma sazonalidade pontual.

A composição da receita consolidada do 1T25 foi a seguinte: Distribuição Brasil (57,3%), Distribuição Internacional (13,0%), Varejo Digital (16,4%) e Varejo Físico (13,3%).



DESEMPENHO CONSOLIDADO

LUCRO BRUTO

Lucro Bruto por Canal (em R\$ milhões)	1T25	1T24	Δ%	4T24	Δ%
Lucro Bruto - TOTAL	146,4	167,9	-12,8%	177,3	-17,4%
<i>Margem Bruta - TOTAL</i>	<i>12,2%</i>	<i>11,8%</i>	<i>0,4 pp</i>	<i>12,8%</i>	<i>-0,6 pp</i>
Brasil	143,5	159,2	-9,9%	174,8	-17,9%
<i>Margem Bruta Brasil</i>	<i>13,8%</i>	<i>15,9%</i>	<i>-2,1 pp</i>	<i>14,0%</i>	<i>-0,2 pp</i>
Internacional	3,0	8,7	-66,1%	2,5	19,4%
<i>Margem Bruta Internacional</i>	<i>1,9%</i>	<i>2,1%</i>	<i>-0,2 pp</i>	<i>1,8%</i>	<i>0,1 pp</i>
Lucro Bruto - Distribuição	56,3	62,7	-10,3%	67,1	-16,2%
Distribuição - Brasil	53,3	54,0	-1,3%	64,6	-17,5%
Distribuição - Internacional	3,0	8,7	-66,1%	2,5	19,4%
<i>Margem Bruta - Distribuição</i>	<i>6,7%</i>	<i>6,0%</i>	<i>0,7 pp</i>	<i>7,2%</i>	<i>-0,5 pp</i>
<i>Margem Bruta Brasil</i>	<i>7,8%</i>	<i>8,5%</i>	<i>-0,7 pp</i>	<i>8,1%</i>	<i>-0,4 pp</i>
<i>Margem Bruta Internacional</i>	<i>1,9%</i>	<i>2,1%</i>	<i>-0,2 pp</i>	<i>1,8%</i>	<i>0,1 pp</i>
Lucro Bruto - Varejo	90,2	105,2	-14,3%	110,2	-18,2%
<i>Margem Bruta - Varejo</i>	<i>25,3%</i>	<i>28,7%</i>	<i>-3,3 pp</i>	<i>24,3%</i>	<i>1,0 pp</i>

No primeiro trimestre de 2025, o lucro bruto consolidado atingiu R\$ 146,4 milhões, estabelecendo uma margem bruta de 12,2%. Essa margem apresentou uma elevação de 0,4 ponto percentual em relação ao primeiro trimestre de 2024 e uma diminuição de 0,6 ponto percentual em comparação com o quarto trimestre de 2024. Esse acréscimo de 0,4 ponto percentual versus o 1T24 reflete a estratégia da companhia de priorizar a lucratividade em um cenário de mercado complexo, marcado pela queda na procura por eletrônicos.

A margem do Varejo é impactada negativamente pelo fim da operação da Soudi e pelo fim do contrato das operadoras, efeitos já esperados pela companhia.

DESEMPENHO CONSOLIDADO

DESpesas OPERACIONAIS

Despesas Operacionais (em R\$ milhões)	1T25	1T24	Δ%	4T24	Δ%
Vendas	-85,7	-91,6	-6,4%	-102,0	-15,9%
Gerais e Administrativas Ajustadas	-25,2	-30,6	-17,5%	-32,6	-22,7%
Outras receitas operacionais	2,2	-0,5	-499,6%	-1,4	-254,6%
Despesas operacionais	-108,8	-122,8	-11,4%	-136,0	-20,0%

No primeiro trimestre de 2025, as despesas operacionais representaram 9,1% da receita líquida total, ficando 0,7 ponto percentual menor do que o trimestre anterior.

As despesas operacionais totalizaram R\$108,8 milhões no 1T25, evidenciando o ganho de eficiência nas operações da Companhia, o que gerou uma redução de 11,4% em relação ao 1T24 e redução de 20%, quando comparado com o 4T24, demonstrando o comprometimento da Allied na gestão de custos e despesas da Companhia.

Despesas com Vendas:

As despesas com vendas no primeiro trimestre de 2025 totalizaram R\$85,7 milhões, o que representa uma diminuição de 6,4% versus o mesmo período do ano passado. Essas despesas corresponderam a 7,2% da receita líquida, indicando um aumento de 0,7 ponto percentual em relação ao mesmo período do ano anterior e uma redução de 0,2 ponto percentual em comparação com o 4T24. A companhia tem feito um esforço contínuo de aumento de faturamento e redução de despesas por ponto de venda e o resultado acima demonstra parte dos ganhos destas iniciativas.

Despesas Gerais e Administrativas:

As despesas gerais e administrativas ajustadas no 1T25 apresentaram uma redução de 17,5% versus o 1T24 e de 22,7% versus 4T24. No 1T25 a empresa não teve despesas processuais pontuais que ocorreram no 1T24. A companhia exerce uma gestão constante das despesas evitando que elas não sejam reajustadas acima da inflação.

Ajustes não recorrentes ao resultado em 2024:

2T24:

R\$ 1,1 milhão em despesas gerais e administrativas, relacionado à descontinuidade das operações Store in Store do Varejo Físico, encerradas em 2021.

3T24:

- (i) Exclusão do ICMS-ST na base de cálculo de PIS e COFINS
Em 12 de julho de 2024, com o trânsito em julgado da ação judicial para exclusão do ICMS e ICMS ST na base de cálculo do PIS e da COFINS, a Companhia iniciou o processo de habilitação dos créditos para seu consumo. O impacto dos créditos no resultado do 3T24 foi de R\$48,9 milhões em EBITDA e R\$39,8 milhões em lucro líquido.

- (ii) Encerramento da operação de crédito (Soudi)
No 3T24, foram contabilizadas despesas relacionadas ao encerramento da operação de concessão de crédito aos consumidores através da plataforma Soudi. O impacto, principalmente relacionado à provisão para perda com créditos da carteira foi de R\$14,3 milhões em EBITDA e R\$14,2 milhões em lucro líquido.
- (iii) Deterioração do cenário de crédito de cliente da Distribuição Brasil
No 3T24 foi contabilizada uma provisão para perda estimada de crédito proveniente da deterioração do cenário de solvência de um cliente do canal Distribuição Brasil. O impacto foi de R\$12,5 milhões em EBITDA e R\$8,2 milhões em lucro líquido.

DESEMPENHO CONSOLIDADO

DO EBITDA AO LUCRO LÍQUIDO

Apresentamos abaixo o EBITDA Ajustado e o Lucro Líquido da Companhia no 1T25 comparados com o 4T24 e com os respectivos resultados do mesmo período do ano anterior.

Em R\$ milhões	1T25	1T24	Δ%	4T24	Δ%
Lucro Op. antes do Resultado Financeiro	37,6	45,2	-16,8%	41,2	-8,7%
Depreciação e Amortização	12,9	13,7	-5,8%	12,9	0,0%
EBITDA Ajustado	50,5	58,9	-14,3%	54,1	-6,7%
<i>Margem EBITDA Ajustada (%RL)</i>	<i>4,2%</i>	<i>4,1%</i>	<i>0,1 pp</i>	<i>3,9%</i>	<i>0,3 pp</i>
Resultado Financeiro	-23,9	-19,3	23,8%	-28,8	-17,0%
Imposto de Renda e Contribuição Social	1,4	24,2	-94,2%	47,3	-97,0%
Lucro Líquido	15,1	50,1	-69,9%	59,7	-74,7%
<i>Margem Líquida (% RL)</i>	<i>1,3%</i>	<i>3,5%</i>	<i>-2,2 pp</i>	<i>4,3%</i>	<i>-3,0 pp</i>

O Lucro Líquido do 1T24 e 4T24 foram impactados positivamente pela declaração de Juros sobre o Capital Próprio (JCP) de R\$34 milhões e R\$41 milhões, respectivamente.

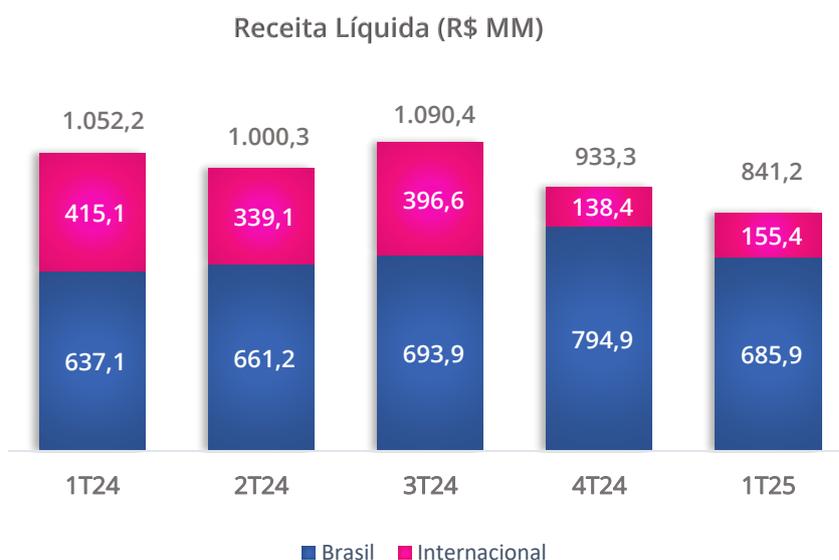
DESEMPENHO DAS OPERAÇÕES DE NEGÓCIO

DISTRIBUIÇÃO

A receita líquida consolidada do canal de Distribuição foi de R\$841,2 milhões no 1T25, sendo R\$685,9 milhões provenientes da Distribuição Brasil que registrou um importante crescimento de 7,7% com relação ao 1T24 e R\$155,4 milhões oriundos da Distribuição Internacional, que teve uma queda na receita líquida do 1T25 de 62,6% quando comparada ao mesmo período do ano anterior, porém na comparação com 4T24 esta operação apresentou aumento de 12,3%.

A Distribuição Brasil atualmente tem uma representatividade relevante na construção da Receita da Companhia, representando 57,3% do valor total da Receita da Allied, gerado a partir de um volume maior de receitas saudáveis oriundas da capilarização de clientes sustentáveis neste canal de negócio.

Na Distribuição Internacional, tivemos um crescimento de receita de 12,3% comparado com o trimestre anterior, com o mercado absorvendo as flutuações cambiais mencionadas anteriormente pela companhia. Neste ano, a introdução das tarifas de importação nos EUA do governo Trump está demandando adaptação, pela cadeia de suprimento, aos novos processos ocasionando ruptura de estoque. Uma vez que as empresas se adaptem à nova realidade operacional, não se vislumbra impacto nos preços.



DESEMPENHO DAS OPERAÇÕES DE NEGÓCIO

VAREJO DIGITAL

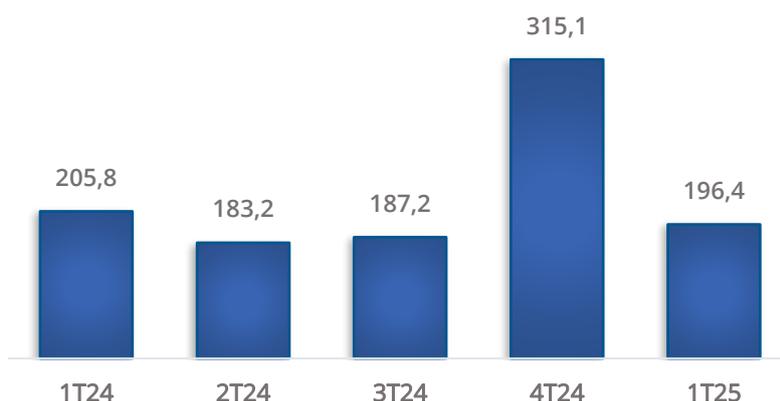
A divisão de Varejo Digital expande seu alcance e oferta de produtos através de grandes parcerias, venda de recondicionados, vendas em canais de operadoras e vendas em *marketplaces*.

Neste canal, a receita é composta por: (i) Parcerias estratégicas: onde a Companhia estabelece e administra colaborações importantes, como as que permitem aos clientes do Itaú e do Nubank comprar iPhones através de programas oferecidos por esses bancos. Além disso, gerencia a loja oficial da HP, focada em vendas para empresas; (ii) Venda de recondicionados: Através da Trocafy, a Allied comercializa aparelhos celulares que passaram por um processo de recondicionamento; e (iii) Marketplaces: A Allied marca presença nos principais *marketplaces* com a sua marca MobCom, realizando vendas online.

No 1T25, o Varejo Digital apresentou uma receita de vendas de R\$196,4 milhões, apresentando uma desaceleração de 4,6% em comparação com o mesmo período no ano anterior e de 37,7% versus o 4T24. Salientamos que a Companhia permanece firme na estratégia de priorizar a rentabilidade da operação digital, considerando o acirramento da concorrência no mercado.

Nesse trimestre, é importante ressaltar que a venda de serviços de software, composto por vendas de licenças Microsoft e McAfee, apresentaram um crescimento de 290% comparado ao mesmo período do ano anterior. E vale o destaque também para as operações da Trocafy, que vem evoluindo continuamente, a medida em que a percepção de valor, pelo mercado brasileiro, em relação aos produtos recondicionados cresce, permitindo o crescimento expressivo da receita líquida de 3 vezes o valor alcançado no 1T24.

Receita Líquida (R\$ MM)



DESEMPENHO DAS OPERAÇÕES DE NEGÓCIO

VAREJO FÍSICO

No ano passado, o canal de Varejo Físico viu sua rentabilidade aumentar consideravelmente, resultado de um conjunto de iniciativas estratégicas bem sucedidas, que envolveram o reposicionamento do portfólio, a excelente performance na venda de itens complementares como acessórios, seguros e wearables, atrelado ao encerramento de atividades com menor rentabilidade, a racionalização e otimização dos processos internos, bem como a implementação de um rigoroso controle e redução das despesas operacionais.

O resultado das implementações, que geraram evolução na rentabilidade em 2024, gerou seus efeitos também no primeiro trimestre de 2025, onde observa-se uma receita líquida de R\$159,6 milhões, que quando analisada contra o 4T24 aumenta 15,4%, explicado pelo efeito sazonal positivo gerado pelas vendas dos produtos da linha Galaxy S25.

Em 1T25, apesar de a receita estar em patamar semelhante ao apresentado no 1T24, a receita gerada por loja cresceu 0,6% ano contra ano. Somados a esses fatores, destaca-se também o crescimento de 1,5% *Same Store Sale* (SSS) versus o 1T24, impulsionado pelas vendas de smartphones, notebooks e tablets que são as principais categorias de produtos vendidos neste canal.

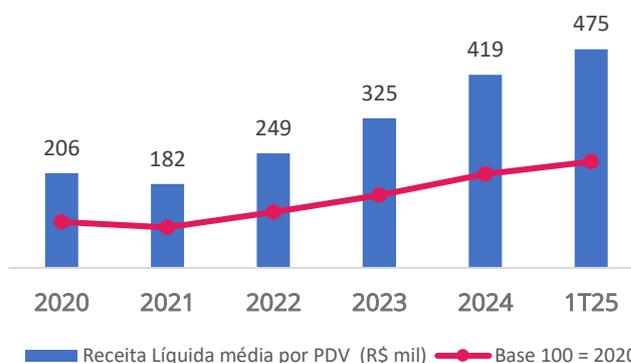
Atualmente a Companhia conta com 114 pontos de venda físicos, que consistem em 112 lojas ou quiosques Samsung e 2 quiosques da Trocafy.

O varejo físico é um canal estratégico e sinérgico entre as operações da Companhia, de forma que, a experiência oferecida aos consumidores e a amplitude de portfólio reforçam a nossa posição no mercado de eletrônicos nacional.

Receita Líquida (R\$ MM)



Receita Líquida (R\$ mil; média mensal por PDV)



114 PONTOS DE VENDA

Março/2025

	SAMSUNG	TROCAFY	TOTAL
SP	68	2	68
RJ	18		18
PR	13		13
MG	12		12
MS	1		1



**DESEMPENHO
FINANCEIRO
IT25**

DESEMPENHO FINANCEIRO

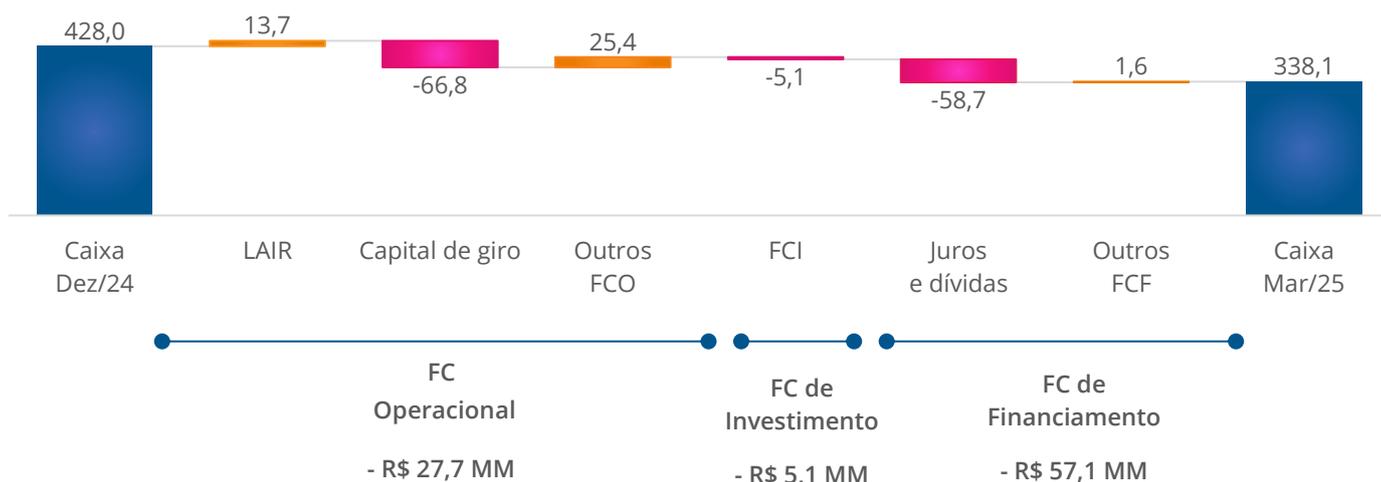
FLUXO DE CAIXA

No 1T25 o caixa da Companhia apresentou uma variação negativa de R\$89,9 milhões. Nesta seção, detalharemos os fatores que mais impactaram esse resultado.

Fluxo de caixa – ajuste gerencial:

Nas Demonstrações Financeiras da Companhia, as operações relativas a convênios firmados com bancos parceiros para estruturar com seus principais clientes e fornecedores operações de capital de giro (também chamadas de operações de risco sacado) são classificadas como atividade de financiamento. Como parte dessas operações não possuem custo financeiro para a Companhia, entendemos que deve ser realizada uma análise gerencial do fluxo de caixa, considerando a reclassificação dessas operações para o fluxo de caixa operacional.

Variação do Fluxo de Caixa | 1T25
(em R\$ milhões)



Destaques:

- Fluxo de Caixa Operacional negativo de R\$27,7 milhões: principalmente impactado pelo aumento de estoques, como reflexo da redução da receita entre o 4T24 e 1T25.
- Fluxo de Caixa de Financiamento negativo de R\$57,1 milhões: principalmente impactado pelo pagamento de dívida de curto prazo de R\$40 milhões oriundos da operação Soudi, e os demais pagamentos de juros e arrendamento mercantil.

ESTRUTURA DE CAPITAL

ENDIVIDAMENTO

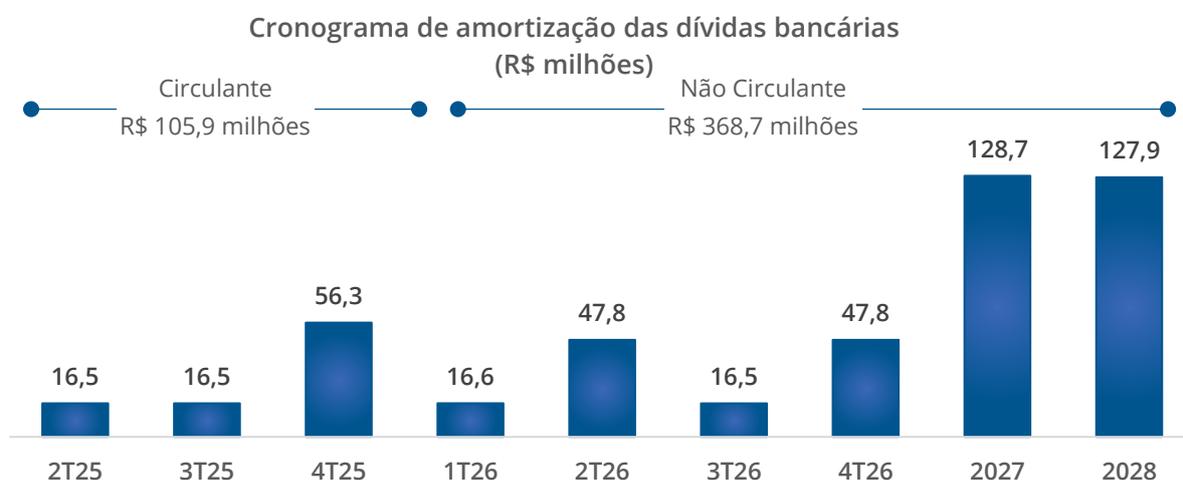
A Companhia encerrou o 1T25 com dívida líquida de R\$140,4 milhões, resultado de uma posição de caixa de R\$338,1 milhões, frente a uma dívida bruta de R\$478,5 milhões. A dívida líquida é equivalente a 0,7x o EBITDA Ajustado nos últimos 12 meses.

A tabela abaixo apresenta o endividamento calculado conforme *covenants* financeiros estabelecidos nos instrumentos de dívida emitidos pela Companhia:

Em R\$ milhões	1T25	1T24	Δ%	4T24	Δ%
Dívida bruta bancária	474,7	600,3	-20,9%	505,7	-6,1%
Dívida fiscais - PERT	3,8	4,4	-13,7%	3,9	-2,6%
Dívida Bruta	478,5	604,6	-20,9%	509,6	-6,1%
(-) Caixa/equivalentes e aplicações financeiras	-338,1	-401,2	-15,7%	-428,0	-21,0%
Dívida Líquida	140,4	203,4	-31,0%	81,7	71,9%
EBITDA LTM	213,2	242,5	-12,1%	220,8	-3,4%
Dívida Líquida / EBITDA	0,7x	0,8x	-0,2x	0,4x	0,3x

Em 31 de março de 2025 a Companhia possuía em aberto a favor de debenturistas a 5ª e a 6ª emissão de debêntures simples não conversíveis em ações, ambas em série única. Conforme estabelecido em escritura, o índice de dívida líquida / EBITDA deve ser mantido inferior ou igual a 2,5x.

Em dezembro de 2023, a Companhia realizou a gestão dos passivos financeiros de forma a alongar o cronograma de pagamento de suas dívidas bancárias, conforme apresentado no gráfico abaixo. Ao final do 1T25, o custo médio dessas dívidas totalizava 16,3% a.a.



ESTRUTURA DE CAPITAL

CAPITAL PRÓPRIO

Em 31 de março de 2025, o capital social da Allied era composto por 94.414.109 ações ordinárias, distribuídas conforme a tabela abaixo:

Estrutura acionária - 31/03/2025	# ações	% ações
Brasil Investimentos 2015 I FIP Multiestratégia	44.138.109	46,75%
Brasil Investimentos 2015 II FIP Multiestratégia	16.759.498	17,75%
Administração	5.309.553	5,62%
Free Float (B3)	28.206.949	29,88%
TOTAL	94.414.109	100,00%

No dia 27 de março de 2025, o Conselho de Administração aprovou o aumento de capital social da Companhia, dentro do limite do capital autorizado, por meio da emissão de 355.137 novas ações ordinárias, nominativas, escriturais e sem valor nominal.

Tal emissão se deu em virtude do exercício de opções de compra de ações no âmbito do Plano de Opção de Compra de Ações, aumentando a quantidade de ações de 94.058.972 para 94.414.109.



ALAVANCAS DE CRESCIMENTO

ALAVANCAS DE CRESCIMENTO

Em linha com o nosso **planejamento estratégico**, as iniciativas abaixo estão sendo priorizadas. O objetivo é que essas ações contribuam para o **crescimento e rentabilidade da companhia no médio e longo prazo**, suportando a **diversificação** dos negócios.

Novos Negócios e Diversificação

RECONDICIONADOS

- Otimização da operação atual com produtos Trocafy: Os canais de venda que a Allied comercializa produtos recertificados englobam tanto o varejo digital (nos formatos 1P e 3P), quanto no varejo físico (2 PDV localizados no Shopping Eldorado e Shopping Center Norte, ambos na cidade de São Paulo). Adicionalmente, também atendemos clientes do canal da distribuição. Nossas estratégias de expansão da marca têm se mostrado positivas, e estamos trabalhando para aumentar a captação de produtos de alto valor no mercado de telefones usados, assim como para tornar nossos mecanismos de atração e conversão de tráfego mais eficientes.

EXPANSÃO INTERNACIONAL

- Maturação da operação atual: temos potenciais clientes mapeados na América Latina com os quais estamos construindo relacionamento comercial. Há um caminho de maturação que acreditamos que vamos trilhar ao longo dos próximos anos. Na frente de fornecedores, já estamos trabalhando com grandes marcas do segmento (Apple, Motorola e Microsoft).
- Expansão da operação atual: em paralelo com a operação atual, mapeamos continuamente oportunidades de distribuição para outras marcas e categorias.

PARCERIAS ESTRATÉGICAS – B2C

- Atualmente a Allied opera duas parcerias estratégicas com foco no consumidor final (B2C): os programas iPhone Pra Sempre, com o Banco Itaú e a venda de produtos da Apple no Shopping Nu, do Nubank. O posicionamento da Allied no setor e a expertise em resolver ineficiências do mercado faz com que sejamos um player estratégico para mapear e operacionalizar esse tipo de parceria. Seguiremos buscando esses caminhos para trazer mais crescimento e rentabilidade.

B2B

- Novos produtos e serviços, alinhados às demandas dos clientes corporativos: Temos trazido gradualmente ao portfólio desta unidade de negócio alguns produtos e serviços especializados para o uso corporativo. Como exemplo, podemos citar tablets e computadores com capacidade de processamento mais robusto, buscando assertividade no atendimento da demanda corporativa.



ANEXOS

IT25

BALANÇO PATRIMONIAL - CONSOLIDADO

Exercícios findos em 31 de março de 2025 e 31 de dezembro de 2024.

Ativo (R\$ mil)	31/03/2025	31/12/2024	Δ%
Caixa e equivalentes de caixa	338.083	427.961	-21,0%
Contas a receber	943.868	944.469	-0,1%
Estoques	749.904	684.089	9,6%
Tributos a recuperar	313.422	301.831	3,8%
Partes relacionadas	1.634	- 0	-4266968,2%
Despesas antecipadas	77.746	83.902	-7,3%
Outros ativos	6.855	10.282	-33,3%
Ativo Circulante	2.431.512	2.452.534	-0,9%
Contas a receber	2.024	4.968	-59,3%
Estoque	11.840	12.284	-3,6%
Tributos a recuperar	77.904	82.672	-5,8%
IR e CSLL	21.721	20.333	6,8%
Depósito judicial	104.899	111.321	-5,8%
Direito de uso	70.321	74.993	-6,2%
Imobilizado	11.574	12.196	-5,1%
Intangível	678.872	683.887	-0,7%
Outros ativos	24.028	25.051	-4,1%
Ativo Não Circulante	1.003.183	1.027.705	-2,4%
Total do Ativo	3.434.695	3.480.239	-1,3%
Passivo (R\$ mil)	31/03/2025	31/12/2024	Δ%
Fornecedores	809.032	856.852	-5,6%
Fornecedores (convênios)	285.611	240.072	19,0%
Empréstimos, financ. e debêntures	105.950	123.214	-14,0%
Obrigações contratuais com clientes	21.805	23.024	-5,3%
Arrendamento mercantil	25.924	25.741	0,7%
Obrigações trabalhistas	25.094	31.957	-21,5%
Obrigações tributárias	16.835	20.277	-17,0%
Adiantamento de clientes	10.017	13.395	-25,2%
Dividendos a pagar	25	25	0,0%
Outros passivos	9.528	7.480	27,4%
Passivo Circulante	1.309.821	1.342.037	-2,4%
Empréstimos, financ. e debêntures	368.728	382.514	-3,6%
Obrigações contratuais com clientes	20.937	21.561	-2,9%
Arrendamento mercantil	57.858	62.361	-7,2%
Provisão para demandas judiciais	72.181	79.081	-8,7%
Obrigações tributárias	3.321	3.434	-3,3%
Outros passivos	174	265	-34,3%
Passivo não circulante	523.199	549.216	-4,7%
Capital social	1.028.063	1.026.429	0,2%
Gastos com emissão de ações	- 30.054	- 30.054	0,0%
Reserva de capital	7.262	6.999	3,8%
Reservas de lucros	575.659	575.569	0,0%
Ajuste de avaliação patrimonial	5.684	10.043	-43,4%
Lucro do exercício	15.061	-	-
Patrimônio Líquido	1.601.675	1.588.986	0,8%
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	3.434.695	3.480.239	-1,3%

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO – CONSOLIDADO

Exercícios findos em 31 de março de 2025 e 31 de março de 2024.

R\$ milhões	1T25	1T24
Receita Líquida de Vendas	1.197,1	1.419,1
Custo dos produtos vendidos	-1.050,7	-1.251,2
Lucro Bruto	146,4	167,9
Receita (Despesas)		
Operacionais		
Com vendas	-85,7	-91,6
Gerais e Administrativas	-25,2	-30,6
Outras receitas Operacionais	2,2	-0,5
Lucro Op. antes do Resultado Financeiro	37,6	45,2
Resultado Financeiro		
Receita Financeira	3,9	12,7
Despesas Financeiras	-27,9	-32,0
Lucro antes de IR e CSLL	13,7	25,9
IR e CSLL		
Diferido	1,4	24,2
Lucro Líquido do Período	15,1	50,1

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	1T25	1T24
Lucro antes do IR e CSLL	13,7	25,9
Depreciação e amortização	12,9	13,7
Outros ajustes ao lucro	15,5	19,1
Contas a receber	-1,2	-100,4
Estoques	-67,8	-94,2
Fornecedores	-43,3	116,5
Fornecedores Convenio sem custo financeiro	45,5	-51,8
Tributos a recuperar	-6,6	-9,8
Outros ajustes ao capital de giro	3,6	6,6
Fluxos de caixa das atividades operacionais	-27,7	-74,3
Capex	-1,5	-1,5
Outras atividades de investimento	-3,6	2,3
Fluxos de caixa das atividades de investimento	-5,1	0,7
Pagamento de juros	-10,2	-11,9
Entradas e saídas de empréstimos e financiamentos	-48,5	41,3
Aumento de capital	1,6	0,0
Dividendos e Juros sobre Capital Próprio	0,1	-90,0
Outras atividades de financiamento	-0,1	-0,2
Fluxos de caixa das atividades de financiamento	-57,1	-60,8
Variação do caixa	-89,9	-134,4



MOB
COM

trocafy

Relações com Investidores

E-mail: ri@alliedbrasil.com.br

Website: ri.alliedbrasil.com.br