

RELATÓRIO DA ADMINISTRAÇÃO 4T24



Lucro Líquido Ajustado¹

R\$129 +28%

milhões

2024 vs 2023

Distribuição
Brasil

+22%

4T24 vs 4T23

JCP

R\$ 190
milhões

Pagos em 2024



Destaques

2024

+0,9

p.p

Ganho de
marketshare
valor 2024

Dividend
Yield

31%

Crédito

Tributário²

R\$ 245
milhões

a monetizar

Dívida
Líquida

R\$82
milhões

0,4x EBITDA

Fluxo de Caixa Oper.

R\$ 264 milhões (4T24)

Nota: (1) Idem ao comentário (1) da página 3

(2) Crédito de PIS e COFINS proveniente do trânsito em julgado da ação da tese do século (ICMS na base do PIS e COFINS)

ALLIED EM GRANDES NÚMEROS

Números Financeiros (2024)

R\$ 6,4 bilhões

Receita Bruta

R\$ 221 milhõesEBITDA Ajustado¹**R\$ 129 milhões**Lucro Líquido Ajustado¹

Desempenho de Negócio (2024)

11,9%

Mg Bruta Consolidada (+0,3 pp vs. 2023)

+12,2%

Crescimento Varejo

Presença de Mercado

6,2 milhões

Produtos vendidos

(2024)

9%Market share²

smartphones

(2024)

12%Market share²

videogames

(2024)

6%Market share²

notebooks

(2024)

Estrutura Operacional

513 mil

Entregas realizadas

para clientes B2C

(2024)

113

Pontos de Venda

Físicos

4Centros de
Distribuição**1,1 mil**

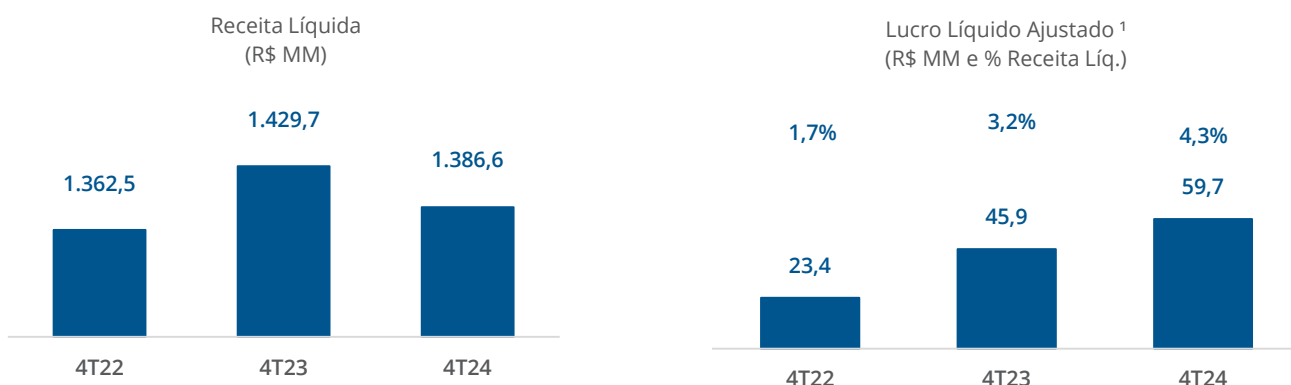
Colaboradores

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.

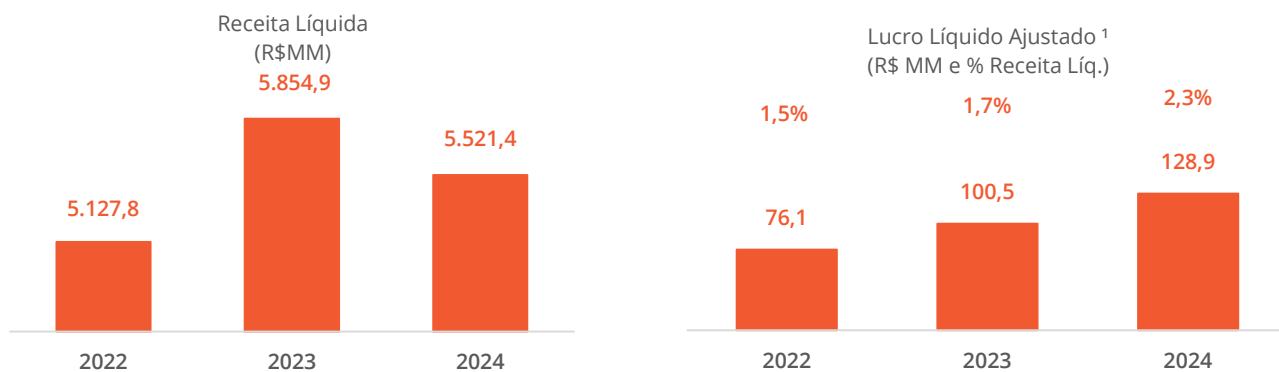
Notas: (1) Idem ao comentário (1) da página seguinte (2) Marketshare medido em volume de produtos vendidos em 2024

DESTAQUES

Resultados do 4T24:



Resultados de 2024:



Notas: (1) Resultado ajustado desconsidera (a) Em 2023: (i) ganhos com DIFAL de janeiro a março/22; e (ii) ganhos com a exclusão do ICMS-ST na base de cálculo do PIS e da COFINS de 2013 a 2022; (b) 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. Maiores detalhes podem ser obtidos na seção "Desempenho Financeiro – Despesas Operacionais".

NOSSA MISSÃO É...

...LEVAR O **UNIVERSO DIGITAL** AO ALCANCE DE TODOS

COMO FAZEMOS?

CONECTAMOS OS **FABRICANTES** DE TECNOLOGIA COM AS **REDES DE VAREJO** E OS **CONSUMIDORES** NO BRASIL E AMÉRICA LATINA

NOSSAS OPERAÇÕES DE NEGÓCIO:

A PARTIR DE ESTRATÉGIAS DE GERAÇÃO DE VALOR, ATUAMOS POR MEIO DE **3 CANAIS VENDA.**

DISTRIBUIÇÃO

SOMOS UM PARCEIRO ESTRATÉGICO PARA QUE OS FABRICANTES ALCANÇEM O POTENCIAL DE SUAS MARCAS

Vendemos anualmente cerca de 5,3 milhões de itens para aproximadamente 3,5 mil clientes em todo o território nacional e em outros países através da nossa operação internacional (com sede em Miami). Contamos com 4 centros de distribuição, estrategicamente localizados, e investimos constantemente para uma operação eficiente e ágil.

Vendemos itens de 10 categorias, sendo as principais: mobile, computadores, videogames e eletroportáteis.

VAREJO DIGITAL

SOMOS UM PARCEIRO RELEVANTE PARA OS GRANDES FABRICANTES. LEVAMOS AGILIDADE, PORTFÓLIO E ROBUSTEZ COMO 3P PARA AS GRANDES PLATAFORMAS DE E-COMMERCE

- Vendemos mais de 400 mil produtos por ano por este canal e atuamos através de:
- Nossa marca MobCom como *seller* nos principais marketplaces do país;
- Parcerias estratégicas para capilaridade digital de grandes parceiros, como o programa iPhone Pra Sempre (Apple e Banco Itaú) e a venda de produtos da Apple no programa Shopping Nu, do Nubank; e
- Nossa marca Trocafy, uma plataforma de comercialização de smartphones recertificados.

VAREJO FÍSICO

PROVEMOS EXPERIÊNCIA DIFERENCIADA, PORTFÓLIO COMPLETO E SERVIÇOS CUSTOMIZADOS

Vendemos anualmente mais de 500 mil produtos em nossos pontos de venda localizados em 5 estados brasileiros. Atuamos através da operação de lojas e quiosques da marca Samsung, onde provemos portfólio completo e experiência diferenciada para os consumidores da marca. O Varejo físico possui oferta completa em conjunto com os serviços digitais da Allied.

Operamos, também, dois quiosques da marca Trocafy, nossa plataforma de comercialização de produtos eletrônicos recertificados.

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Diante de um ano de 2024 marcado por desafios significativos para o ambiente corporativo e, em particular, para o setor varejista, a Allied demonstrou capacidade de adaptação e superação, ao identificar e aproveitar oportunidades em meio aos cenários desafiadores. Contudo, ao transformar desafios em oportunidades, podemos afirmar que encerramos o ano com uma performance sólida e rentável.

Verificou-se, no decorrer de 2024, que o comportamento de compra foi caracterizado por um consumidor mais consciente e seletivo, diante das adversidades macroeconômicas, o que o levou a priorizar gastos essenciais, adiando assim a compra de bens duráveis. Essa tendência, aliada à crescente digitalização do varejo, exigiu das empresas maior agilidade e capacidade de adaptação, exigências essas que evidenciaram que a diversificação do portfólio da Companhia e a sinergia entre as operações de negócios foram fatores determinantes para o sucesso nesse ano, realçando a força e a resiliência da nossa marca.

Esse foi mais um ano em que o time de Aliados atuou de forma contínua no desenvolvimento de nossas alavancas de negócio, trazendo a expansão de portfólio para a distribuição internacional, com a adição de produtos Motorola e Microsoft. Ao analisar o pilar de valor de Parceria B2C, além da manutenção dos bons resultados na parceria entre Itaú, Iphone e Allied, com o programa Iphone para sempre, apresentamos em 2024 a parceria de venda de iPhones no Shopping Nu, do Nubank, consolidando a expertise da Companhia em desenvolver e operacionalizar programas de venda de iPhones junto a parceiros, o que leva a possibilidade de fomentar parcerias relevantes para o desenvolvimento dos negócios estratégicos da Allied. Para o desenvolvimento de Trocafy, o destaque fica com a alavancagem da expansão geográfica, na qual atendemos, atualmente, 21 estados no Brasil com a Vivo, além de uma parceria com a Claro.

Os resultados financeiros e operacionais de 2024 demonstram a efetividade da nossa estratégia de diversificação de negócios, eficiência operacional e resiliência, mesmo diante de momentos desafiadores, isso sem abdicar da lucratividade e da geração de valor aos nossos acionistas. Essa dedicação constante à otimização operacional nos levou a atingir um lucro líquido ajustado de R\$128,9 milhões no ano, que é 28,2% maior que o valor obtido em 2023, sendo tal crescimento responsável pela forte performance do Dividend Yield da Allied, que atingiu 30,7% em 2024.

O ano de 2024 reafirmou a capacidade da Companhia de traçar estratégias assertivas, estabelecer alianças de valor e entregar resultados consistentes, mesmo em cenários adversos. O encerramento deste ciclo reforça nossa trajetória sólida e confirma que seguimos no caminho certo, com eficiência, resiliência e foco em crescimento sustentável para os próximos anos.

Reconhecemos e valorizamos a parceria e confiança de todos os nossos *stakeholders*, por isso deixamos o nosso agradecimento por mais esse ano de conquistas e bons resultados.

DESTAQUES

DE 2024

DESTAQUES DO ANO

Receita de Distribuição Brasil

A receita do canal de Distribuição Brasil corresponde, atualmente, por 50,4% de representatividade da Receita Total da Companhia em 2024 e 57% no 4T24, apresentando no 4T24 um forte desempenho versus 4T23, ficando 21,5% maior.

+21,5%
vs 4T23

Eficiência operacional

As lojas físicas proporcionam aos novos clientes conhecerem a marca ou até mesmo fomentar experiência de uso dos equipamentos aos que já a conhecem.

Com um portfólio completo de equipamentos Samsung, no local, os consumidores podem interagir com os produtos, tirar dúvidas e construir confiança na qualidade dos aparelhos, tornando-se parte importante na jornada de compra do cliente e conseqüentemente no resultado do canal de Varejo Físico. Com isso, dando continuidade ao processo de análise de pontos de venda do canal, em 2024 a Companhia identificou praças de atendimento que poderiam ser otimizados. Com isso, operações foram encerradas, finalizando o ano com 111 lojas, as quais levaram o lucro líquido mais que dobrar em relação ao ano anterior, destacando a efetividade da gestão recursos e tomada de decisão da Companhia.



Parcerias Estratégicas:

Iphone pra Sempre e Shopping Nu

A Allied de forma pioneira, iniciou em 2020 o programa de aquisição de Iphones para clientes do Itaú, através do Iphone pra Sempre. Explorando o *know how*, experiência e excelência na operação, já desenvolvido pela Companhia, em 2024, foi anunciada mais uma parceria, com a Apple e o Nubank, para venda de produtos Apple por meio do Shopping Nu. Com esta nova parceria estratégica, a Allied reforça seu compromisso com o crescimento e a inovação, consolidando sua posição como um fornecedor chave de soluções no mercado brasileiro de eletrônicos.



Trade in - Trocafy

Com a estratégia de oferecer aos parceiros a oportunidade de impulsionar suas vendas de produtos premium, ao aceitar celulares usados como meio de pagamento, a Allied entra como parte importante no ciclo de implementação de tal estratégia, uma vez que contribui em todo o ciclo de troca e recertificação dos aparelhos.

A Allied, através de sua marca Trocafy, assume a responsabilidade pela coleta, logística, acondicionamento e a comercialização dos produtos através de seus canais físicos e digitais. Essa colaboração estratégica fortalece a posição da Trocafy no mercado de aparelhos recertificados e impulsiona práticas de sustentabilidade e economia circular, pilares fundamentais para a estratégia da Allied.



Neste processo, contar com a parceria de grandes players do mercado, traz ao programa de trade in uma força e resiliência ao negócio, que tem como via de captação de recursos parceiros como por exemplo: o Iphone pra Sempre, do Itaú, as lojas Samsung, a Fast Shop, a Vivo, por meio do programa Vivo Renova e a operadora Claro.

Já contando em 2024 com um crescimento de 2,6 vezes a receita de 2023, a operação está só no começo de uma consolidação no mercado de aparelhos recertificados.

Juros sobre Capital Próprio

No decorrer do ano de 2024, a Companhia realizou a distribuição de R\$190 milhões de Juros sobre o Capital Próprio, dos quais, R\$90 milhões foram pagos em março e outros R\$100 milhões pagos em julho.

Adicionalmente, foi aprovado em 07 de novembro de 2024, pelo Conselho de Administração, o valor total de R\$122,0 milhões a serem distribuídos, equivalentes a R\$1,29705861552 por ação, a serem pagos no decorrer de 2025.



DESEMPENHO FINANCEIRO E OPERACIONAL

4T24

DESEMPENHO CONSOLIDADO

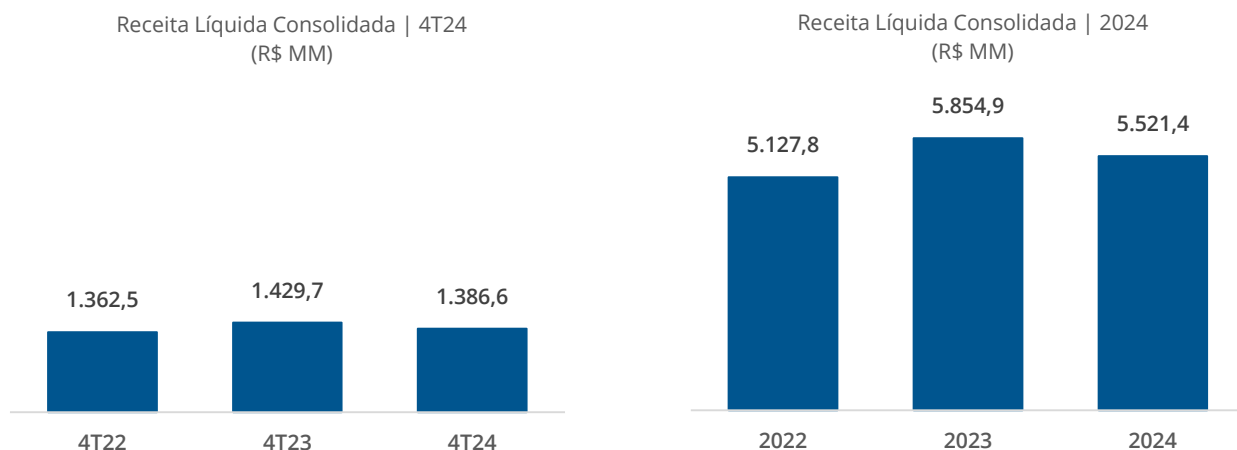
RECEITA LÍQUIDA

Receita Operacional Líquida (em R\$ milhões)	4T24	4T23	Δ%	2024	2023	Δ%
Receita Líquida - TOTAL	1.386,6	1.429,7	-3,0%	5.521,4	5.854,9	-5,7%
Brasil	1.248,2	1.065,2	17,2%	4.232,2	4.078,8	3,8%
Internacional	138,4	364,5	-62,0%	1.289,2	1.776,1	-27,4%
Receita Líquida - Distribuição	933,3	1.018,8	-8,4%	4.071,5	4.562,8	-10,8%
Distribuição - Brasil	794,9	654,3	21,5%	2.782,3	2.786,7	-0,2%
Distribuição - Internacional	138,4	364,5	-62,0%	1.289,2	1.776,1	-27,4%
Receita Líquida - Varejo	453,4	410,8	10,4%	1.449,9	1.292,1	12,2%
Varejo Digital	315,1	269,3	17,0%	891,4	799,0	11,6%
Varejo Físico	138,3	141,5	-2,3%	558,5	493,1	13,3%

No quarto trimestre de 2024, a Companhia registrou uma receita líquida total de R\$ 1.386,6 milhões, com forte desempenho dos canais de Distribuição Brasil e Varejo Digital, impulsionado pelo aumento da capilaridade e novas parcerias estratégicas. Quando analisada a receita líquida total trimestre contra trimestre, houve diminuição de 3% devido à queda nas vendas do canal de Distribuição Internacional, que foi de 62% em comparação com o mesmo período do ano anterior.

Na análise anual, a redução de 5,7% na Receita Líquida se dá exclusivamente pelo menor desempenho da Distribuição Internacional, a qual ainda se mantém representativa no patamar de R\$ 1,3 bilhão (23% do total da Companhia). O crescimento do canal de Varejo Digital de 11,6% e do canal de Varejo Físico de 13,3%, reafirmam a capacidade da companhia em alavancar negócios através do forte relacionamento com fornecedores, bem como sua excelência na gestão de pontos de venda.

Levando em conta que diversificação de canais é fundamental para a resiliência dos resultados da Companhia, vale destacar que a composição da receita consolidada em 2024 foi a seguinte: Distribuição Brasil (50,4%), Distribuição Internacional (23,4%), Varejo Digital (16,1%) e Varejo Físico (10,1%).



DESEMPENHO CONSOLIDADO

LUCRO BRUTO

Lucro Bruto por Canal (em R\$ milhões)	4T24	4T23	Δ%	2024	2023	Δ%
Lucro Bruto – TOTAL	177,3	175,3	1,1%	657,5	678,3	-3,1%
<i>Margem Bruta - TOTAL</i>	<i>12,8%</i>	<i>12,3%</i>	<i>0,5 pp</i>	<i>11,9%</i>	<i>11,6%</i>	<i>0,3 pp</i>
Brasil	174,8	168,5	3,7%	631,3	640,5	-1,4%
<i>Margem Bruta Brasil</i>	<i>14,0%</i>	<i>15,8%</i>	<i>-1,8 pp</i>	<i>14,9%</i>	<i>15,7%</i>	<i>-0,8 pp</i>
Internacional	2,5	6,8	-63,4%	26,2	37,8	-30,6%
<i>Margem Bruta Internacional</i>	<i>1,8%</i>	<i>1,9%</i>	<i>-0,1 pp</i>	<i>2,0%</i>	<i>2,1%</i>	<i>-0,1 pp</i>
Lucro Bruto - Distribuição	67,1	53,9	24,4%	258,2	291,8	-11,5%
Distribuição - Brasil	64,6	47,2	37,0%	232,0	254,0	-8,7%
Distribuição - Internacional	2,5	6,8	-63,4%	26,2	37,8	-30,6%
<i>Margem Bruta - Distribuição</i>	<i>7,2%</i>	<i>5,3%</i>	<i>1,9 pp</i>	<i>6,3%</i>	<i>6,4%</i>	<i>-0,1 pp</i>
<i>Margem Bruta Brasil</i>	<i>8,1%</i>	<i>7,2%</i>	<i>0,9 pp</i>	<i>8,3%</i>	<i>9,1%</i>	<i>-0,8 pp</i>
<i>Margem Bruta Internacional</i>	<i>1,8%</i>	<i>1,9%</i>	<i>-0,1 pp</i>	<i>2,0%</i>	<i>2,1%</i>	<i>-0,1 pp</i>
Lucro Bruto - Varejo	110,2	121,3	-9,2%	399,3	386,5	3,3%
<i>Margem Bruta - Varejo</i>	<i>24,3%</i>	<i>29,5%</i>	<i>-5,2 pp</i>	<i>27,5%</i>	<i>29,9%</i>	<i>-2,4 pp</i>

O lucro bruto consolidado do 4T24 foi de R\$ 177,3 milhões, resultando em uma margem bruta de 12,8%. Esse aumento de 0,5 ponto percentual é fruto da estratégia da empresa de priorizar a lucratividade em um mercado desafiador, caracterizado pela retração da demanda por eletrônicos.

Ao longo de 2024 é possível observar que a diminuição de 3,1% no lucro bruto consolidado da Companhia é menor do que a diminuição da receita líquida, reflexo do menor desempenho de vendas da Distribuição Internacional – canal com menor lucro bruto.

DESEMPENHO CONSOLIDADO

DESPESAS OPERACIONAIS

Despesas Operacionais (em R\$ milhões)	4T24	4T23	Δ%	2024	2023	Δ%
Vendas	-102,0	-101,9	0,1%	-365,8	-372,9	-1,9%
Gerais e administrativas ajustadas	-32,6	-32,2	1,4%	-125,7	-123,3	1,9%
Outras receitas operacionais	-1,4	-1,3	10,2%	1,9	3,5	-44,2%
Despesas operacionais ajustadas	-136,0	-135,3	0,5%	-489,6	-492,7	-0,6%
Ajuste Não Recorrente	-	33,9	-100,0%	20,9	31,1	-32,7
Despesas operacionais	-136,0	-101,5	-34,1%	-468,6	-461,7	1,5%

As despesas operacionais ajustadas totalizaram R\$ 136,0 milhões no 4T24, representando um aumento de 0,5% em relação ao 4T23, o que representa 9,8% da receita líquida total, 0,3 ponto percentual acima do mesmo período do ano anterior. Em relação à 2024, as despesas operacionais ajustadas somaram R\$ 489,6 milhões, uma redução de 0,6% em comparação com 2023, demonstrando a eficiência operacional da Companhia.

Despesas com Vendas:

No 4T24, as despesas com vendas totalizaram R\$ 102,0 milhões, um aumento de 0,1% e, representando o equivalente a 7,4% da receita líquida, o que representa um aumento de 0,2 ponto percentual, quando comparado com o mesmo período no ano anterior.

Despesas Gerais e Administrativas:

As despesas gerais e administrativas ajustadas no 4T24 representaram um aumento de 1,4% versus o 4T23 e de 1,9%, analisando 2024 versus 2023, variação menor do que a inflação do período.

Ajustes não recorrentes ao resultado do 2023:

2T23 e 3T23:

(i) Reestruturação operacional

No 2T23 e no 3T23, a Companhia apresentou ajustes ao resultado contábil relacionados à reestruturação operacional da Companhia. Esta ação foi realizada com o intuito de readequar o nível de despesas com a demanda, e, assim, manter a saúde financeira da Companhia. O montante do ajuste em despesas operacionais foi de R\$ 1,9 milhão e R\$ 1,0 milhão no 2T23 e 3T23, respectivamente.

4T23:

(i) Competência DIFAL dos períodos de janeiro/22 a março/22

No 4T23 apresentamos um ajuste ao resultado contábil de R\$ 16,3 milhões em outras despesas operacionais. Esse montante se refere aos valores que haviam sido depositados em juízo relativos a DIFAL do período de janeiro de 2022 até março de 2022. Esse resultado foi reconhecido após a maioria do colegiado do STF decidir que a cobrança do DIFAL é devida a partir de 5 de abril de 2022.

É importante ressaltar que, diante da incerteza sobre esse tema, a Companhia adotou a estratégia de precificar os seus produtos como se o imposto fosse devido e realizar o pagamento em juízo. Dessa forma os produtos da Allied ficaram com preço menos competitivo no mercado, o que impactou negativamente as vendas do canal varejo digital no período.

(ii) Exclusão do ICMS-ST na base de cálculo do PIS e COFINS

No 4T23 apresentamos um ajuste ao resultado contábil de R\$ 17,8 milhões em outras despesas operacionais. Esse montante se refere ao entendimento pelo STJ de que o ICMS-ST também deve ser excluído da base de cálculo do PIS e COFINS. O montante refletido como ajuste se refere aos anos de 2013 a 2022.

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 4T24 e no período acumulado anual, comparados com os respectivos períodos do ano anterior, que desconsideram os efeitos não recorrentes, mencionados anteriormente.

Em R\$ milhões, exceto onde indicado	4T24	4T23	Δ%	2024	2023	Δ%
Lucro Op. antes do Resultado Financeiro	41,2	39,9	0,0	167,9	185,6	-0,1
Depreciação e Amortização	12,9	15,1	-0,1	52,9	64,9	-0,2
EBITDA Ajustado	54,1	55,1	-1,8%	220,8	250,5	-11,9%
<i>Margem EBITDA Ajustada (%RL)</i>	<i>3,9%</i>	<i>3,9%</i>	<i>4,8%</i>	<i>4,0%</i>	<i>4,3%</i>	<i>-27,9%</i>
Resultado Financeiro	-28,8	-24,9	0,2	-95,4	-119,0	-0,2
Imposto de Renda e Contribuição Social	47,3	30,9	0,5	56,3	33,9	0,7
Lucro Líquido Ajustado	59,7	45,9	30,0%	128,9	100,5	28,2%
<i>Margem Líquida (% RL)</i>	<i>4,3%</i>	<i>3,2%</i>	<i>109,2%</i>	<i>2,3%</i>	<i>1,7%</i>	<i>61,8%</i>
Despesas operacionais não recorrentes	-	33,9	-1,0	20,9	31,1	-0,3
Receitas financeiras não recorrentes	-	1,5	-1,0	7,5	1,5	4,2
IR e CSLL não recorrentes	-	-11,5	-1,0	-11,8	-10,6	0,1
Lucro Líquido Contábil	59,7	69,7	-14,4%	145,5	122,5	18,9%

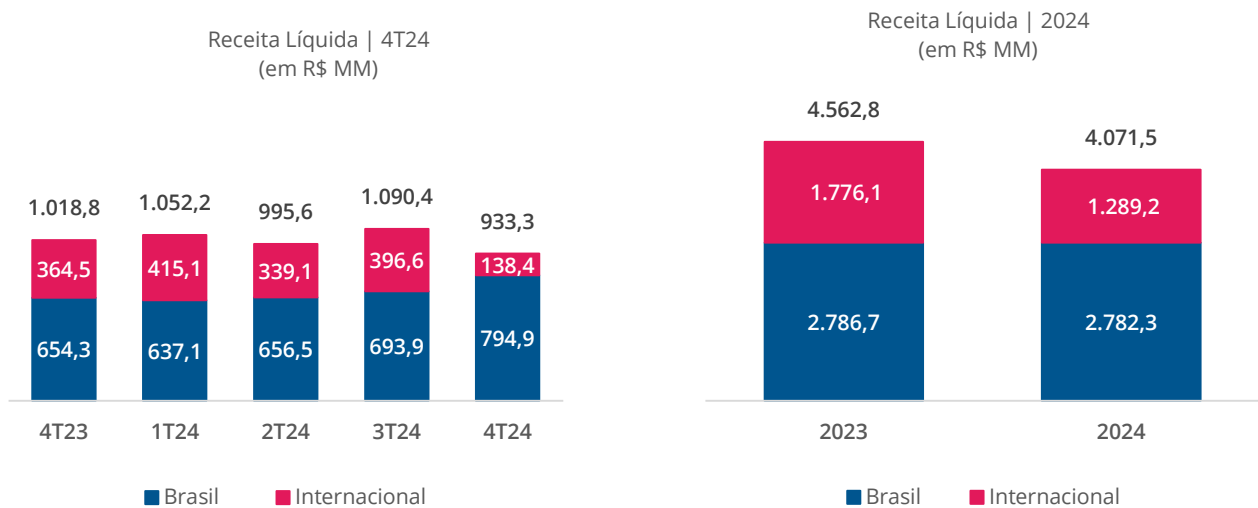
DESEMPENHO DAS OPERAÇÕES DE NEGÓCIO

DISTRIBUIÇÃO

A receita líquida consolidada do canal de Distribuição foi de R\$ 933,3 milhões no 4T24. Desse resultado, R\$ 794,9 milhões foram provenientes da Distribuição Brasil que teve um forte crescimento de 21,5% com relação ao 4T23 e se manteve estável na visão ano contra ano. A Distribuição Internacional teve uma receita líquida no 4T24 de R\$138,4 milhões, uma diminuição de 62% comparado ao mesmo período do ano anterior, porém na comparação anual a redução foi de apenas 27,4%.

A Distribuição Brasil apesar de ter se mantido estável ano contra ano, conseguiu ganhar 0,9 ponto percentual de *share* valor no mercado de telefonia, o qual retraiu 3,5% no mesmo período. O desempenho desta linha de negócio em 2024 se deu de forma saudável e sustentável através do aumento de vendas de forma pulverizada em seus clientes e através de um maior equilíbrio entre os fabricantes, como por exemplo a parceria com o Playstation. Isso reafirma que apesar de Distribuição Brasil ser um canal maduro, existe um forte empenho da Companhia em continuar construindo parcerias relevantes para o desenvolvimento do negócio.

A Distribuição Internacional enfrentou cenários adversos ao longo de 2024, com a depreciação das moedas latino-americanas frente ao dólar, diminuindo assim a atratividade de produtos premium, como o iPhone. Vale ressaltar que a operação no Mercado Internacional é uma via de aceleração dos resultados da Allied e que apesar dos desafios enfrentados, esse continua sendo um modelo de negócio eficiente, lucrativo e parte relevante para a composição do resultado da Companhia, tendo uma representatividade do Lucro Líquido da Allied de 2 dígitos em 2024.



DESEMPENHO DAS OPERAÇÕES DE NEGÓCIO

VAREJO DIGITAL

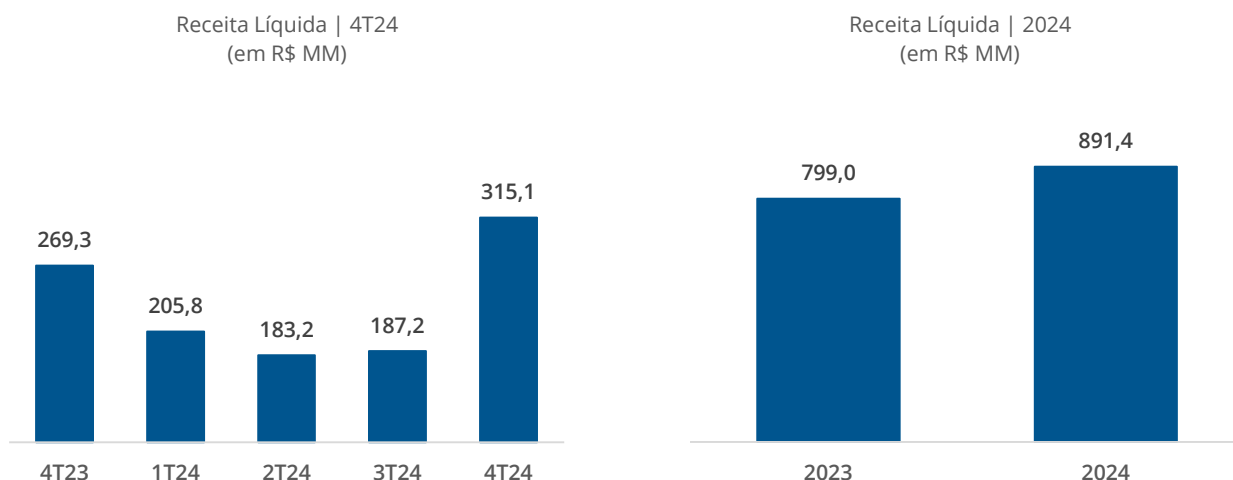
O Varejo Digital é a frente de negócio da Allied que: (i) gerencia as parcerias estratégicas, as quais fomentam a oportunidade para clientes do Itaú e do Nubank de adquirirem Iphones por meio de programa oferecidos pelos respectivos bancos, além da parceria com a HP de gerenciar sua loja oficial com foco em vendas corporativas; (ii) realiza a venda de aparelhos celulares reconicionados, através da Trocafy; (iii) vende produtos e serviços em sites das operadoras de telecomunicações; (iv) realiza vendas nos principais marketplaces através da marca MobCom.

No quarto trimestre de 2024, o canal de Varejo Digital registrou uma receita de vendas de R\$ 315,1 milhões, apresentando um crescimento de 17,0% em comparação com o mesmo período no ano anterior, reafirmando a tendência de alta acumulada do ano de 11,6%, subindo a receita de R\$ 799,0 milhões em 2023 para R\$ 891,4 milhões em 2024, desempenho oriundo de:

- (i) a estratégia comercial da Companhia em venda de serviços através de parcerias com a McAfee e a Microsoft, ofertando licenças do pacote Office;
- (ii) o programa Iphone pra Sempre lançado em 2020, apesar de sua maturidade, apresentou crescimento ano contra ano. Essa sólida parceria com a Apple originou um novo negócio, conforme anunciado em 3T24, com o Nubank, para a venda parcelada de iphone por meio do Shopping Nu, gerando assim uma receita adicional a Companhia;
- (iii) Trocafy é uma das principais alavancas de valor da Allied e em 2024 mais do que dobrou (2,6 vezes) sua receita líquida comparado ao ano anterior e, além disso, avançou alguns passos importantes no desenvolvimento desse negócio, firmando parceria de captação de aparelhos com 2 grandes *players* do mercado, as operadoras Vivo e Claro.

Trocafy é um negócio voltado para a comercialização de produtos reconicionados, um nicho de mercado onde vemos grande potencial de crescimento para a Companhia, visto que, de acordo com o *International Data Corporation* (IDC) existe uma expectativa de que as remessas mundiais de smartphones usados, incluindo smartphones oficialmente reconicionados e usados cresça significativa nos próximos anos, com uma taxa de crescimento anual composta (CAGR) de 8,8% de 2022 a 2027⁽¹⁾.

(1) Fonte: <https://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prUS51804924>

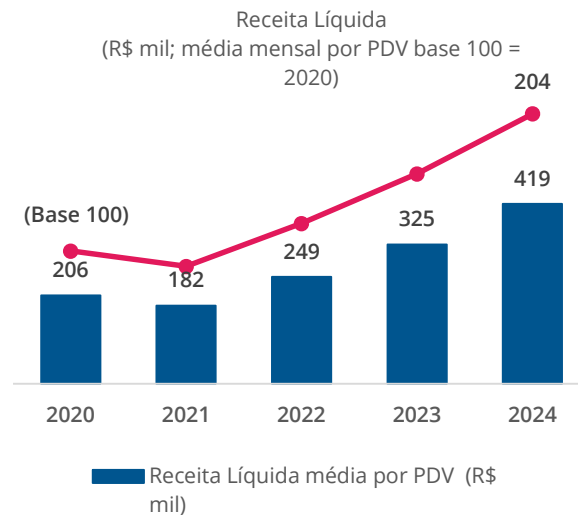


DESEMPENHO DAS OPERAÇÕES DE NEGÓCIO

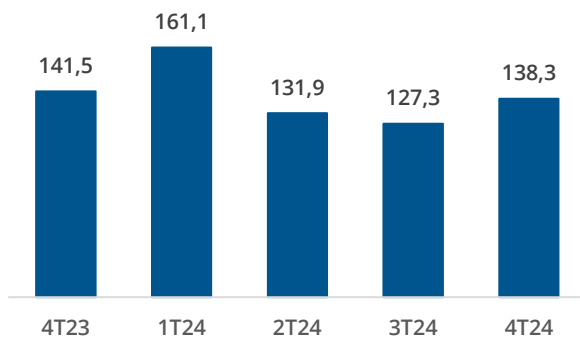
VAREJO FÍSICO

O canal de Varejo Físico destacou-se em 2024 pelo seu aumento de rentabilidade, com a estratégia de reposicionamento de portfólio e a forte conversão de acessórios, seguros e *wearables*, impulsionando a receita do canal, que em 2024 chegou ao patamar de R\$558,5 milhões, um avanço de 13,3% frente a 2023. Além disso, às iniciativas que envolveram o encerramento das operações menos lucrativas, otimização de processos e redução de despesas operacionais, fizeram com que o canal tivesse um melhor desempenho comparado ao ano anterior.

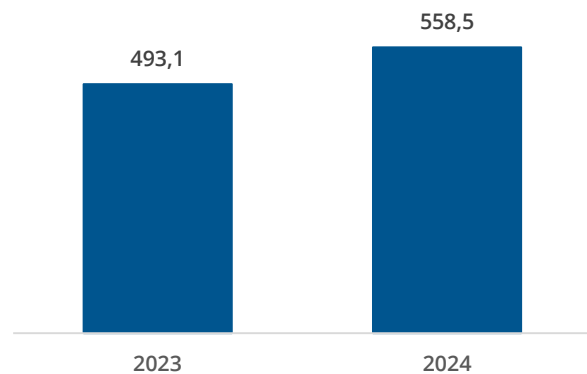
Crescimento de 17% Same Store Sale (SSS) versus 2023, impulsionado pelas vendas de tablets e notebooks que triplicaram versus o ano anterior. Adicionalmente, houve o aprimoramento nas vendas do ecossistema Samsung, que é uma das fortalezas das lojas físicas. Mais de 50% dos celulares vendidos foram convertidos em venda de *wearables*. Não menos importante, houve o crescimento de volume e valor nas vendas de celulares em um mercado desafiador.



Receita Líquida | 4T24
(em R\$ MM)



Receita Líquida | 2024
(em R\$ MM)





113 PONTOS DE VENDAS
(Dezembro/2024)

	SAMSUNG	TROCAFY	TOTAL
SP	67	2	69
RJ	18		18
PR	13		13
MG	12		12
MS	1		1

A Allied encerrou 2024 com um total de 113 pontos de venda, que consistem em 111 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.

DESEMPENHO
FINANCEIRO
4T24

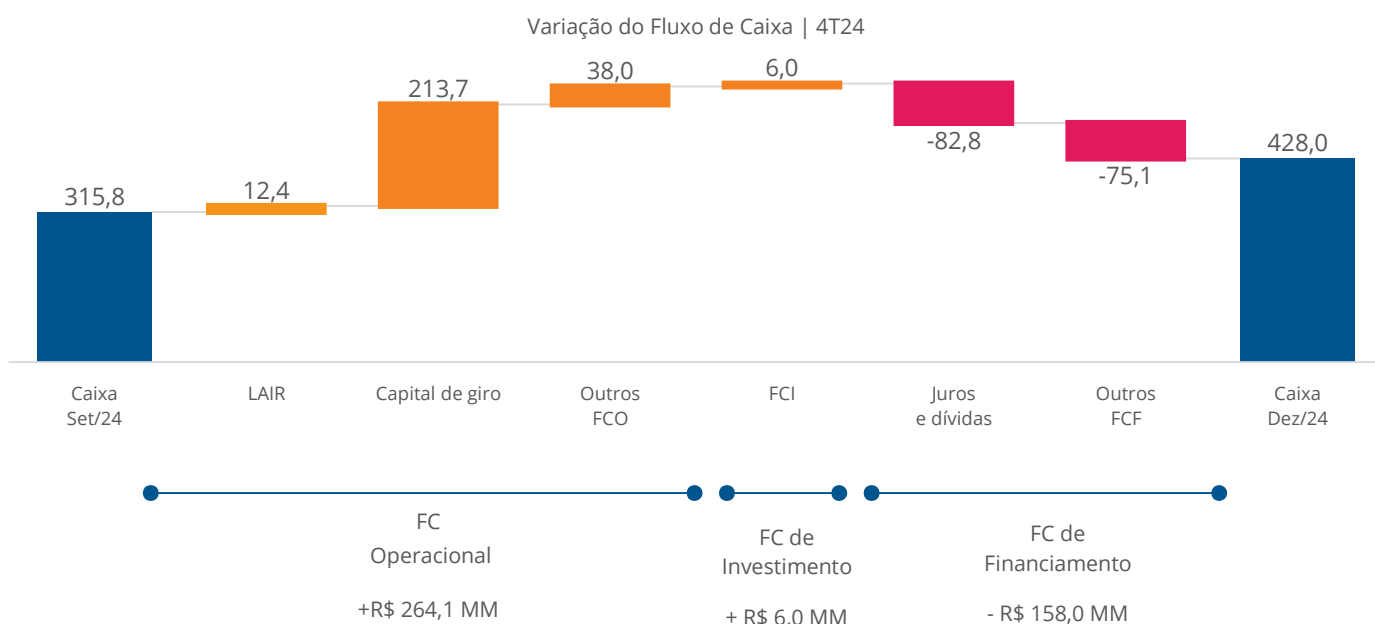
DESEMPENHO FINANCEIRO

FLUXO DE CAIXA

A variação do caixa da Companhia no 4T24 foi positiva em R\$ 112,2. 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.



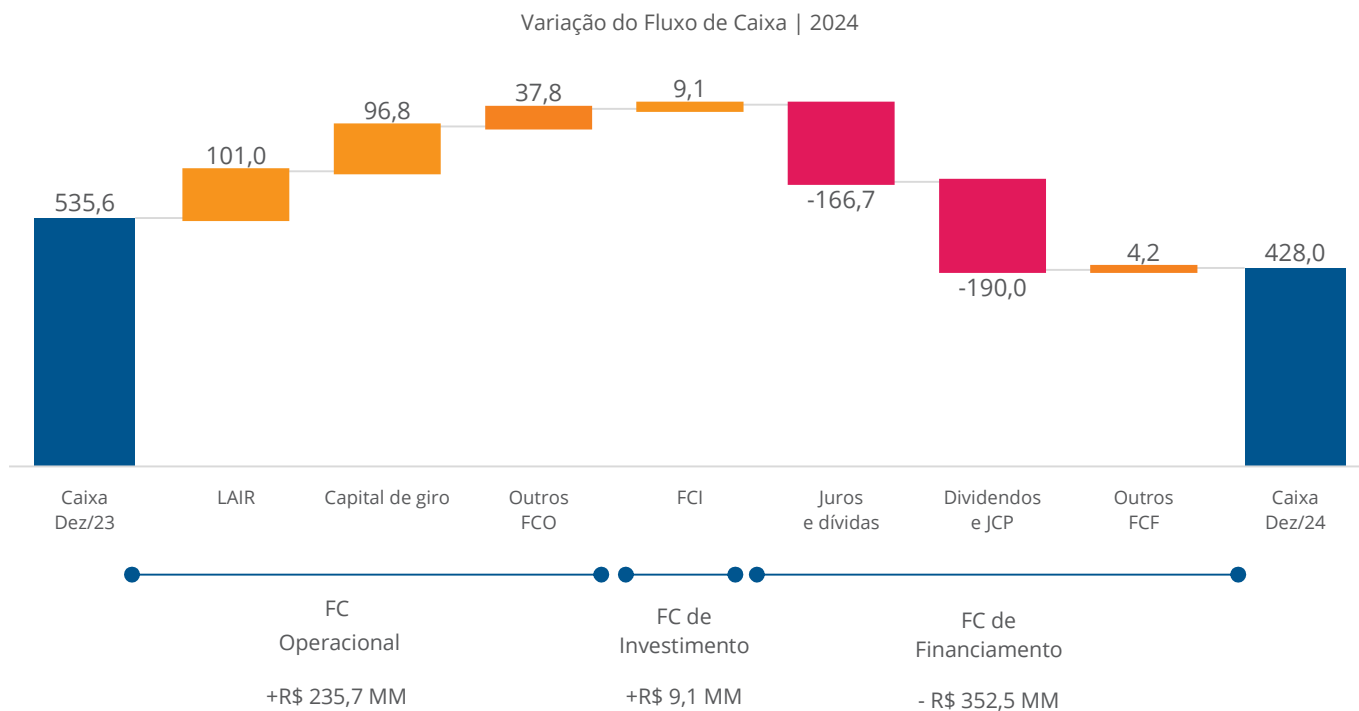
Destaques:

- Fluxo de Caixa Operacional positivo de R\$ 264,1 milhões: reflexo, principalmente: (i) da redução de estoques em decorrência da sazonalidade nas vendas durante a Black Friday e o Natal, especialmente no Canal de distribuição Brasil. A dinâmica do varejo exige que o Distribuidor aumente o volume de compras no terceiro trimestre de cada ano, para garantir assim as vendas do último trimestre do ano. Com isso, o nível do estoque de 4T24 tende a ser inferior ao trimestre anterior.
- Fluxo de Caixa de Financiamento negativo de R\$ 158,0 milhões: principalmente impactado: (i) pelos juros e amortizações de dívidas bancárias; e (ii) pelo movimento de Entradas e saídas de fornecedores convenio com custo.

DESEMPENHO FINANCEIRO

FLUXO DE CAIXA

A variação do caixa da Companhia no 2024 foi negativa em R\$ 107,6. Nesta seção, detalharemos os fatores que mais impactaram esse resultado.



Destaques:

- Fluxo de Caixa Operacional positivo de R\$ 235,7 milhões: efeito especialmente: (i) da gestão eficiente dos prazos de pagamento a fornecedores; e (ii) da base de Lucro Antes do Imposto de Renda e Contribuição Social da Companhia no período, que apresentou um crescimento significativo ano contra ano.
- Fluxo de Caixa de Financiamento negativo de R\$ 352,5 milhões: principalmente impactado pelo pagamento de R\$ 190,0 milhões em proventos aos acionistas da Companhia e amortizações de dívidas bancárias e pagamentos de juros.

ESTRUTURA DE CAPITAL

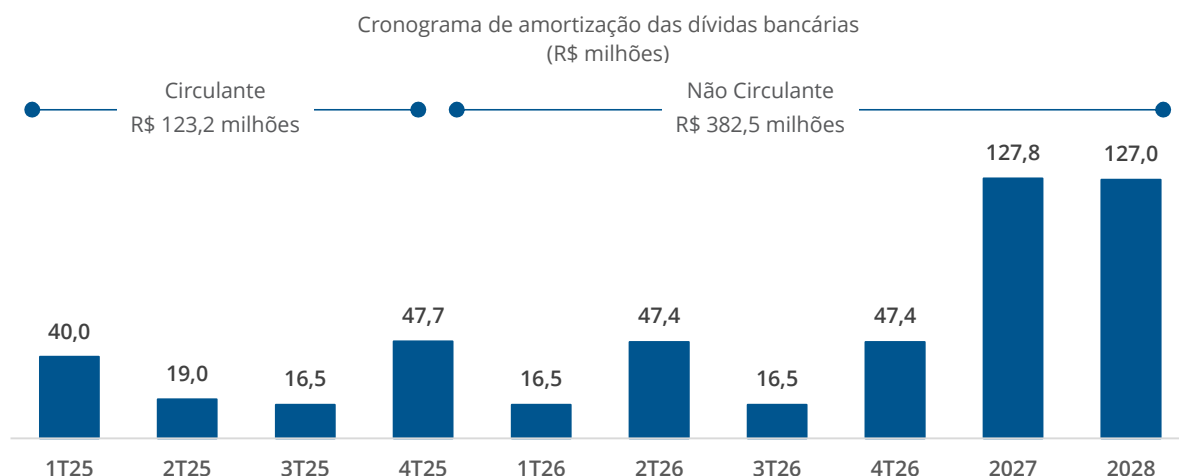
ENDIVIDAMENTO

A Allied encerrou o 4T24 com dívida líquida de R\$ 81,7 milhões, como resultado da dívida bruta de R\$ 509,6 milhões e posição de caixa de R\$ 428,0 milhões. A dívida líquida é equivalente a 0,4x 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)	4T24	4T23	Δ%
Dívida bruta bancária	505,7	543,7	-7,0%
Dívida fiscais – PERT	3,9	4,6	-14,6%
Dívida Bruta	509,6	548,3	-7,0%
(-) Caixa/equivalentes e aplicações financeiras	-428,0	-535,6	-20,1%
Dívida Líquida	81,7	12,6	545,7%
EBITDA LTM	220,8	250,5	-11,9%
Dívida Líquida / EBITDA Ajustado	0,4x	0,1x	0,3x

Em 31 de dezembro de 2024, a Companhia tinha 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 4T24, o custo médio dessas dívidas totalizava 14,5% a.a.



ESTRUTURA DE CAPITAL

CAPITAL PRÓPRIO

Em 31 de dezembro de 2024, o capital social da Allied era composto por 94.058.972 ações ordinárias, distribuídas conforme a tabela abaixo:

Estrutura acionária - 31/12/2024	# ações	% ações
Brasil Investimentos 2015 I FIP Multiestratégia	44.173.806	46,96%
Brasil Investimentos 2015 II FIP Multiestratégia	16.773.038	17,83%
Administração	5.098.898	5,42%
Free Float (B3)	27.013.230	29,78%
TOTAL	94.058.972	100,0%

No 4T24, o Conselho de Administração aprovou o aumento de capital social da Companhia, dentro do limite do capital autorizado, por meio da emissão de 225.292 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 93.833.680 para 94.058.972.

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 e governo: Desde 2022 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, bundles de aparelhos com acessórios de proteção resistentes, bem como pequenas customizações em produtos. Seguiremos buscando assertividade no atendimento da demanda corporativa e governamental. Em 2023, iniciamos uma parceria com a Acer para fazer a locação de equipamentos eletrônicos para os clientes corporativos.

ANEXOS

4T24

BALANÇO PATRIMONIAL - CONSOLIDADO

Exercícios findos em 31 de dezembro de 2024 e 31 de dezembro de 2023.

Ativo (R\$ milhões)	31/12/2024	31/12/2023
Caixa e equivalentes de caixa	428,0	535,6
Contas a receber	944,5	959,6
Estoques	684,1	583,5
Tributos a recuperar	301,8	122,5
Partes relacionadas	-	7,7
Despesas antecipadas	83,9	72,4
Outros ativos	10,3	8,4
Ativo Circulante	2.452,5	2.289,7
Títulos e valores mobiliários	-	3,5
Contas a receber	5,0	8,3
Estoque	12,3	11,1
Tributos a recuperar	82,7	179,8
IR e CS diferidos	20,3	-
Depósito judicial	111,3	102,1
Direito de uso	75,0	93,8
Imobilizado	12,2	15,2
Intangível	683,9	684,9
Outros ativos	25,1	7,3
Ativo Não Circulante	1.027,7	1.106,0
Total do Ativo	3.480,2	3.395,8
Passivo (R\$ milhões)	31/12/204	31/12/2023
Fornecedores	856,9	587,4
Fornecedores (convênios)	240,1	297,8
Empréstimos, financiamentos e	123,2	81,7
Obrigações contratuais com clientes	23,0	24,9
Arrendamento mercantil	25,7	24,4
Obrigações trabalhistas	32,0	30,1
Obrigações tributárias	20,3	21,2
Adiantamento de clientes	13,4	21,1
Dividendos a pagar	0,0	22,5
Outros passivos	7,5	24,0
Passivo Circulante	1.342,0	1.135,1
Empréstimos, financiamentos e	382,5	462,1
Obrigações contratuais com clientes	21,6	20,1
Arrendamento mercantil	62,4	83,2
Provisão para demandas judiciais	79,1	74,5
Obrigações tributárias	3,4	3,9
IR e CSLL diferidos	-	17,2
Outros passivos	0,3	0,6
Passivo não circulante	549,2	661,5
Capital social	1.026,4	1.021,6
Gastos com emissão de ações	-	30,1
Reserva de capital	7,0	5,9
Reservas de lucros	575,6	603,5
Ajuste de avaliação patrimonial	10,0	1,7
Patrimônio Líquido	1.589,0	1.599,2
Total do Passivo e Patrimônio	3.480,2	3.395,8

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO - CONSOLIDADO

Exercícios findos em 31 de dezembro de 2024 e 31 de dezembro de 2023.

R\$ milhões	4T24	Ajuste	4T24 Ajustado	4T23	Ajuste	4T23 Ajustado
Receita Líquida de Vendas	1.386,6	-	1.386,6	1.429,7	-	1.429,7
Custo dos produtos vendidos	-1.209,4	-	-1.209,4	-1.254,4	-	-1.254,4
Lucro Bruto	177,2	-	177,2	175,3	-	175,3
Receita (Despesas) Operacionais						
Com vendas	-102,0	-	-102,0	-101,9	-	-101,9
Gerais e Administrativas	-32,6	-	-32,6	-32,3	0,2	-32,1
Outras receitas Operacionais	-1,4	-	-1,4	32,8	-34,1	-1,3
Lucro Op. antes do Resultado Financeiro	41,2	-	41,2	73,9	-33,9	40,0
Resultado Financeiro						
Receita Financeira	11,2	-	11,2	11,7	-1,5	10,2
Despesas Financeiras	-40,0	-	-40,0	-35,3	-	-35,3
Lucro antes de IR e CSLL	12,4	-	12,4	50,3	-35,4	14,9
IR e CSLL						
Corrente	-	-	-	5,6	-	5,6
Diferido	47,3	-	47,3	13,9	11,5	25,4
Lucro Líquido do Período	59,7	-	59,7	69,8	-23,9	45,9

R\$ milhões	2024	Ajuste	2024 Ajustado	2023	Ajuste	2023 Ajustado
Receita Líquida de Vendas	5.521,4	-	5.521,4	5.854,9	-	5.854,9
Custo dos produtos vendidos	-4.863,9	-	-4.863,9	-5.176,6	0,1	-5.176,5
Lucro Bruto	657,5	-	657,5	678,3	0,1	678,4
Receita (Despesas) Operacionais						
Com vendas	-392,1	26,3	-365,8	-374,5	1,6	-372,9
Gerais e Administrativas	-133,8	8,1	-125,7	-124,7	1,4	-123,3
Outras receitas Operacionais	57,2	-55,3	1,9	37,5	-34,1	3,4
Lucro Op. antes do Resultado Financeiro	188,8	-20,9	167,9	216,6	-31,0	185,6
Resultado Financeiro						
Receita Financeira	52,1	-7,5	44,6	44,9	-1,5	43,4
Despesas Financeiras	-139,9	-	-139,9	-162,4	-	-162,4
Lucro antes de IR e CSLL	101,0	-28,4	72,6	99,1	-32,5	66,6
IR e CSLL						
Diferido	44,5	11,8	56,3	23,3	10,6	33,9
Lucro Líquido do Período	145,5	-16,6	128,9	122,4	-21,9	100,5

DEMONSTRAÇÃO DE FLUXO DE CAIXA - CONSOLIDADO

A Demonstração de Fluxo de Caixa indicada abaixo é ajustada e difere da Demonstração de Fluxo de Caixa de acordo com as normas contábeis, que pode ser consultada nas Demonstrações Financeiras apresentadas nessa mesma data pela Companhia. Como parte das operações de risco sacado não tem custo financeiro, a Companhia entende que uma análise gerencial do fluxo de caixa deve ser realizada fazendo a reclassificação dessas operações para o fluxo de caixa operacional. Destaca-se que as operações de risco sacado que envolvem custo financeiro são tratadas no fluxo de caixa de financiamento.

R\$ milhões	4T24	4T23	2024	2023
Lucro antes do imposto de renda e	12,4	50,3	101,0	99,1
Imposto de renda e contribuição social pagos	-	4,4	-	-
Depreciação e amortização	12,9	15,1	52,9	64,9
Outros ajustes ao lucro	25,1	2,0	43,9	61,9
Contas a receber	- 43,0	171,9	- 4,6	507,8
Estoques	131,9	113,2	- 85,8	144,6
Fornecedores	22,6	- 187,0	244,9	- 27,3
Fornecedores convênio sem custo financeiro	102,2	100,7	- 57,7	- 108,7
Tributos a recuperar	27,1	20,6	- 5,5	20,2
Outros ajustes ao capital de giro	- 27,1	- 13,0	- 53,4	20,5
Fluxo de caixa das atividades operacionais	264,1	278,2	235,7	783,0
Capex	- 2,5	- 1,5	- 8,8	6,7
Outras atividades de investimento	8,5	- 1,4	18,0	6,8
Fluxo de caixa das atividades de investimento	6,0	-2,8	9,1	-13,5
Pagamento de juros	- 25,6	- 31,2	- 77,9	97,0
Entradas e saídas de empréstimos e financiamentos	- 57,2	- 47,7	- 88,9	115,1
Entradas e saídas de fornecedores	- 76,2	-	-	125,7
Aumento de capital	1,3	-	4,9	-
Dividendos e juros sobre capital	-	0,0	- 190,0	33,0
Outras atividades de financiamento	- 0,2	- 0,1	- 0,7	5,0
Fluxo de caixa das atividades de financiamento	-158,0	-79,0	-352,5	-375,8
Variação do caixa	112,1	196,4	- 107,7	393,7



MOB
COM

trocafy

Relações com Investidores

E-mail: ri@alliedbrasil.com.br

Website: ri.alliedbrasil.com.br