



VIDEOCONFERÊNCIA DE RESULTADOS 3T24

08 de Novembro 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 3T24

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

AGENDA – VIDEOCONFERÊNCIA DE RESULTADOS 3T24

- 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 117 PDVs



Distribuição Brasil e LatAm



8%
smartphones
marketshare¹



8%
notebooks
marketshare¹



17%
videogames
marketshare¹

Notas: (1) Marketshare medido em volume de produtos vendidos durante os primeiros 9 meses de 2024

DESTAQUES DO 3T24

Forte desempenho dos canais de Varejo e crescimento no lucro líquido recorrente YTD

Receita Líquida

R\$ MM



+ **18,2%** no Varejo Físico

+ **24,8%** no Varejo Digital

-**13,7%** na Distribuição (Brasil e Internacional)

Lucro Líquido

R\$ MM e % Receita Líquida



+ **62,7%** Lucro Líquido YTD

R\$ 122 milhões de JPC aos nossos acionistas aprovado em 07/11/24

R\$ 312 milhões LTM

+ **43%**

Dividend Yield

DESTAQUES DO 3T24 | Varejo Físico

Capturando os resultados da estratégia de rentabilização

Receita líquida média mensal

R\$ mil; média por PDV base 100 = 2020



Destques:

- I. Lançamento das linhas de smartphones dobráveis **Z Fold e Z Flip**;
- II. **Novos modelos** de tablets e notebooks (**6,7%** e **5,2%** mix ROL, respectivamente);
- III. **Conversão de wearables** acima de 50% no trimestre; e
- IV. Ticket médio dos smartphones **95,0% maior** em comparação com o mercado.

+18,6%

Same Store Sales (3T24 vs 3T23)

R\$ 420M

Receita Líquida (9M24)

+19,5%

Receita Líquida (9M24 vs 9M23)

+36,4%

Ticket médio (3T24 vs 3T23)

DESTAQUES DO 3T24 | Trocafy

Nova parceria para captação: Lojas físicas da Vivo

VIVO RENOVA

Ganhe descontos na compra do seu novo celular e ajude o meio ambiente

Com o Vivo Renova, você recebe um valor pelo seu aparelho usado e ainda contribui com a economia de energia, conservando recursos naturais e diminuindo a geração de lixo eletrônico, pois garantimos o descarte correto do seu smartphone, smartwatch ou tablet usado!

Confira como funciona o Vivo Renova

Vivo Renova na loja física:

Consulte a disponibilidade e descontos com um consultor Vivo direto na loja física.



Leve seu aparelho usado na loja física da Vivo



Solicite a avaliação do seu aparelho usado



Escolha um aparelho novo



Pronto! O desconto será aplicado na compra do aparelho novo

Trocafy e Vivo

Trocafy assume as operações de trade nas lojas físicas da Vivo in 21 estados

Trocafy é responsável pela avaliação, compra, transporte, recondicionamento e venda através de seus **múltiplos canais**

Receita da Trocafy YTD 2024
(vs 2023)

+ 121%

Captação de aparelhos: iPhone pra Sempre, Lojas físicas da Samsung, Fastshop e lojas físicas da Vivo

Canais de Venda: eCommerce próprio, marketplaces (Mercado Livre e Magalu), quiosques

DESTAQUES DO 3T24 | Parcerias Estratégicas

Forte desempenho das parcerias estratégicas

R\$ 184,8 M Receita Líquida (3T24, Varejo Digital)

+24,8% Receita Líquida (3T24 vs 3T23, Varejo Digital)

+35,8% Ticket médio smartphones (3T24 vs 3T23, Varejo Digital)

Destaques:

- I. **Lançamento do iPhone 16:** iPhone Pra Sempre e Shopping Nu
- II. **Shopping Nu**, do Nubank (Set/24):
Allied é responsável por operacionalizar o programa, desde a compra e composição de estoque até a entrega do produto ao cliente final.



PRIORIZAÇÕES EM 2024



INTERNACIONAL

Expansão geográfica
Expansão de portfólio



trocafy

Expansão geográfica
Novas categorias de produtos



B2B

Novos produtos e serviços



PARCERIAS B2C

Expertise para operacionalizar
programas estratégicos

NOSSOS GRANDES NÚMEROS

Allied é a empresa líder em distribuição de eletrônicos no país

Números referentes aos últimos 12 meses, exceto quando indicado

R\$6,4bi

Receita Bruta

R\$222mi

EBITDA Ajustado¹

R\$156mi Lucro Líquido

117

Pontos De Venda (Set/24)

63%

Entregas realizadas em até 48 hrs² (3T24)

6,2mi

Produtos Vendidos

8%

Marketshare de Smartphones (9M24)

8%

Marketshare de Notebooks (9M24)

17%

Marketshare de Videogames (9M24)

Notas: Resultado ajustado de 2024 desconsidera (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 obtidos na seção "Desempenho Financeiro - Despesas Operacionais" do Relatório da Administração do 3T24., e (2) Entregas realizadas para clientes B2C.

AGENDA – VIDEOCONFERÊNCIA DE RESULTADOS 3T24

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

EVOLUÇÃO DOS INDICADORES FINANCEIROS

Resultados relevantes com entrega de lucro líquido em mais um trimestre consecutivo



**Receita
Líquida
(R\$ milhões)**



**Lucro
Bruto**



**EBITDA
Contábil**



**Lucro Líquido
Contábil**

3T/2024
VS
3T/2023

R\$ 1.404,9MM
-7,7% a/a

R\$ 151,6MM
-4,1% a/a
10,8%/RL
(+0,4 p.p a/a)

R\$ 68,7MM
+20,6% a/a
4,9%/RL
(+1,1 p.p a/a)

R\$ 20,9MM
+7,3% a/a
1,5%/RL
(+0,2 pp a/a)

YTD/2024
VS
YTD/2023

R\$ 4.134,8MM
-6,6% a/a

R\$ 480,2MM
-4,5% a/a
11,6%/RL
(+0,2 p.p a/a)

R\$ 187,6MM
-2,6% a/a
4,5%/RL
(+0,2 p.p a/a)

R\$ 85,9MM
+62,9% a/a
2,1%/RL
(+0,9 p.p a/a)

EVOLUÇÃO DOS INDICADORES FINANCEIROS | DISTRIBUIÇÃO

Distribuição tem o melhor desempenho desde 3T2023.

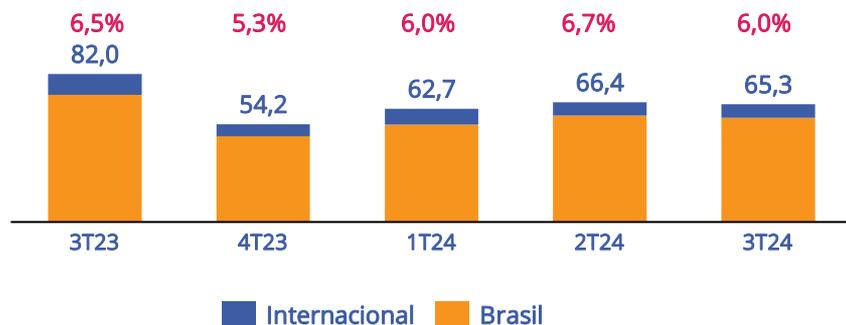
Receita Líquida

(R\$ milhões)



Lucro Bruto

(R\$ milhões e % Receita Líq.)



Resiliência/
Desconcentração

DISTRIBUIÇÃO BRASIL

- Recuperação da Receita Líquida de forma menos concentrada, focada nos canais de maior capilarização.

DISTRIBUIÇÃO INTERNACIONAL

- Oportunidades de pacotes exclusivos para escoar produtos fim de linha
- Depreciação cambial do real e moedas de países emergentes desde início de 2024 afetam competitividade de mobile na região

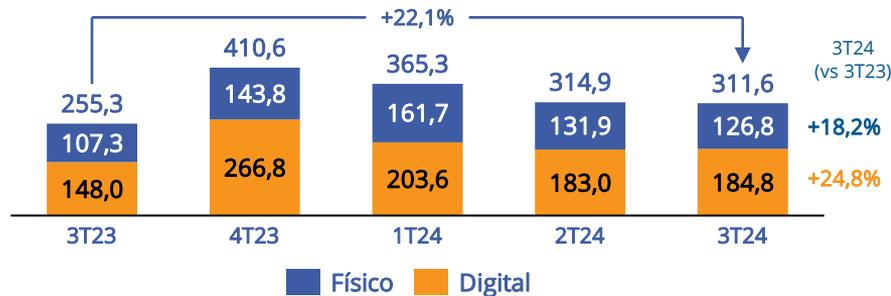
Pacotes
exclusivos

EVOLUÇÃO DOS INDICADORES FINANCEIROS | VAREJO

Forte crescimento do varejo físico e online e início de nova parceria estratégica

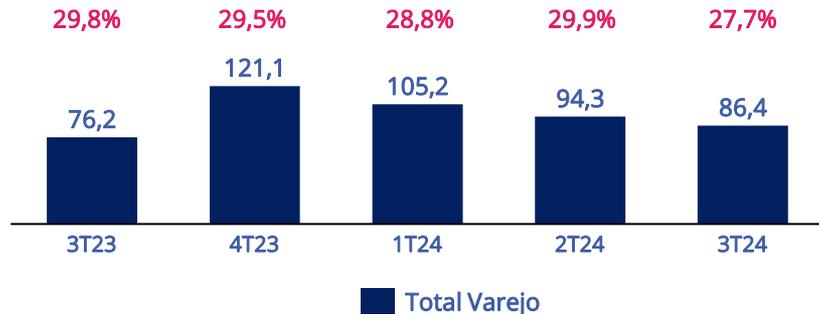
Receita Líquida

(R\$ milhões)



Lucro Bruto

(R\$ milhões e % Receita Líq.)



VAREJO FÍSICO

- Forte conversão de vendas agregadas de acessórios, seguros e wearables
- Receita líquida média por PDV cresce 22% entre 2023 e 3T24
- Maior Q3 desde (2019)

SSS 19%

VAREJO DIGITAL

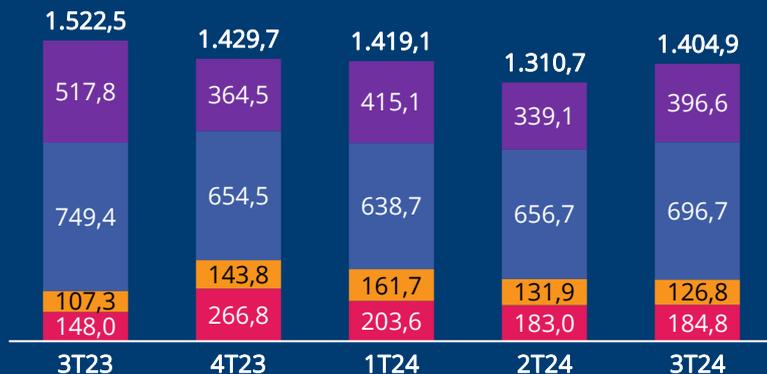
- Início da nova parceria entre Apple e o Nubank
- Crescimento das vendas de serviços de software
- Sucesso nas vendas no lançamento do iPhone 16 no programa iPhone para Sempre

CRESCER 15%

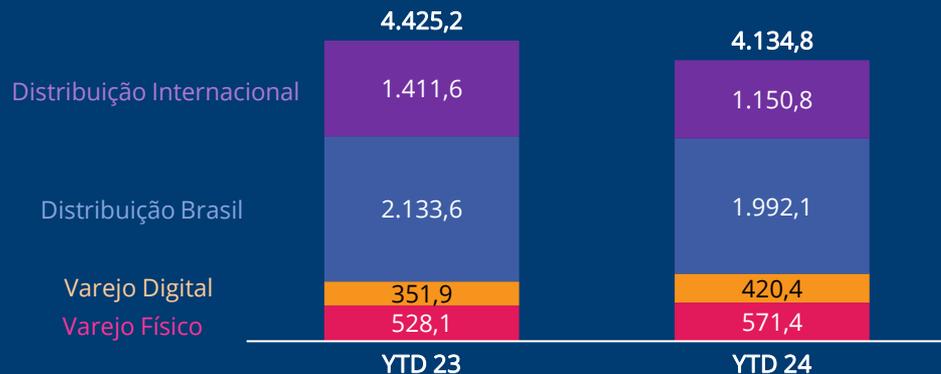
RECEITA LÍQUIDA E MARGEM BRUTA POR CANAL

Receita Líquida Brasil varia -7,7% (T3/2024 vs T3/2023) e mantém lucro bruto dentro do esperado em todos os canais.

Receita Líquida por Trimestre (R\$ milhões)



Receita Líquida Acumulada Ano (R\$ milhões)



| Margem Bruta (% Receita Liq.) | 3T23 | 4T23 | 1T24 | 2T24 | 3T24 |
|-------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Internacional | 2,2% | 1,9% | 2,1% | 2,2% | 1,9% |
| Brasil | 9,4% | 7,2% | 8,5% | 9,0% | 8,3% |
| Distribuição Consolidado | 6,5% | 5,3% | 6,0% | 6,7% | 6,0% |
| Varejo (Físico + Digital) | 29,8% | 29,5% | 28,8% | 29,9% | 27,7% |
| Total | 10,4% | 12,3% | 11,8% | 12,3% | 10,8% |

| Lucro Bruto (R\$ Milhões) | 3T23 | 4T23 | 1T24 | 2T24 | 3T24 |
|---------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Internacional | 11,6 | 6,8 | 8,7 | 7,5 | 7,5 |
| Brasil | 70,4 | 47,4 | 54,0 | 58,9 | 57,7 |
| Distribuição Consolidado | 82,0 | 54,2 | 62,7 | 66,4 | 65,3 |
| Varejo (Físico + Digital) | 76,2 | 121,1 | 105,2 | 94,3 | 86,4 |
| Total | 158,2 | 175,3 | 167,9 | 160,7 | 151,6 |

RENTABILIDADE OPERACIONAL E RESULTADO FINANCEIRO

Gestão constante de controle de gastos e ganho de escala por canal.

Despesas com Vendas :

- Aumento do valor absoluto na despesa com vendas 3T24 vs. 3T23 é diretamente relacionado ao aumento das vendas do canal Varejo.

Lançamentos adicionais no resultado contábil:

- Perda estimada do *run off* total da SOUDI: -R\$13,8MM
- Aumento da perda estimada da Distribuição: -R\$12,5MM
- Reconhecimento de créditos extemporâneos referente ao habilitação de habilitação do ICMS ST na base do Pis/Cofins: +R\$49MM

Despesas Gerais e Administrativas

- Segue estável por trimestre

Resultado Financeiro:

- **Despesa financeira** segue em linha nos últimos 5 trimestres – basicamente dívida estrutural contratada.
- **Receita financeira** sobre menor nível de caixa operacional, equalizado através distribuição aos acionistas.

Lançamentos adicionais no resultado contábil:

- Correção monetária dos créditos fiscais: +R\$7MM



| | 3T23 | 4T23 | 1T24 | 2T24 | 3T24 | Δ 3T 24 - 23 | YTD 23 | YTD 24 |
|-------------------------------------|------|------|------|-------|------|--------------|--------|--------|
| Despesas Operacionais | 7,6% | 9,5% | 8,6% | 8,6% | 8,4% | 0,8 p.p | 8,1% | 8,5% |
| Outras Despesas Operacionais | 0,0% | 0,1% | 0,0% | -0,4% | 0,1% | 0,1 p.p | -0,1% | -0,1% |
| Gerais e Administrativas | 2,1% | 2,3% | 2,2% | 2,4% | 2,2% | 0,1 p.p | 2,1% | 2,3% |
| Vendas | 5,5% | 7,1% | 6,5% | 6,6% | 6,1% | 0,6 p.p | 6,1% | 6,4% |

Resultado Financeiro Ajustado (R\$ milhões)



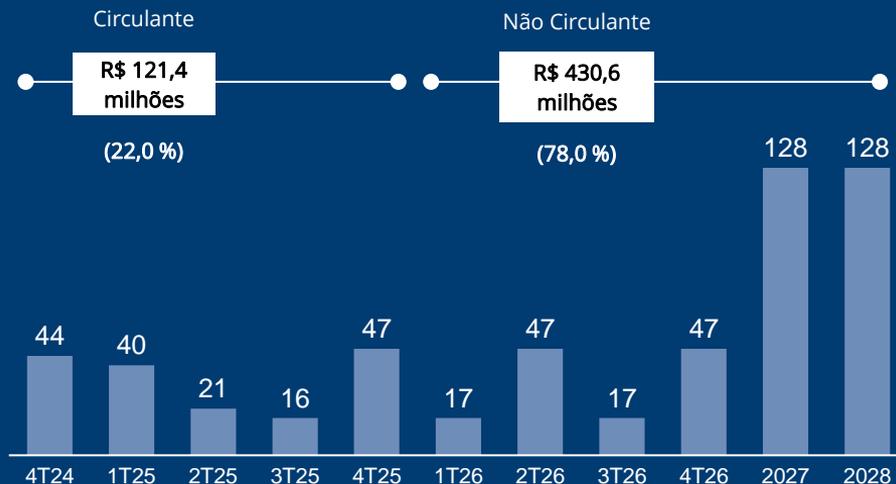
ENDIVIDAMENTO

Controle do endividamento da Companhia proveniente da sólida geração de caixa

- A companhia encerrou o 3T24 com baixa dívida líquida [R\$ 240,3 milhões] e baixa alavancagem [1,1x]
- Quitação da linha de capital de giro curta do Exterior U\$10MM.
- Reperfilamento da dívida bruta executado em final de 2023, com início do pagamento do principal em junho/2025.
- Custo da dívida CDI + 2,46%

| R\$ MILHÕES | 3T24 | 4T23 | Δ% |
|---|--------------|-------------|----------------|
| Dívida bruta bancária | 552,0 | 543,7 | 1,5% |
| Dívida fiscais - PERT | 4,0 | 4,6 | -11,1% |
| Dívida Bruta | 556,1 | 548,3 | 1,4% |
| (-) Caixa/equivalentes e aplicações financeiras | -315,8 | -535,6 | -41,0% |
| (=) Dívida Líquida | 240,3 | 12,6 | 1799,9% |
| EBITDA LTM | 221,8 | 250,5 | -11,5% |
| Dívida Líquida / EBITDA | 1,1x | 0,1x | 1,0x |

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



EVOLUÇÃO DO FLUXO DE CAIXA

Visão Gerencial do Risco Sacado

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

Fluxo de Caixa | 3T24 = Consumo R\$ 105,8 milhões
(R\$ milhões)



Principais Impactos:

- **Capital de Giro** leve consumo de caixa operacional para suportar aumento de estoque para alta sazonalidade e melhores negociações.
- **Fluxo de Caixa Financeiro:** a) pagamento de juros e quitação da linha de capital de giro curta do Exterior
b) pagamento de JCP declarado em Março/2024 c) Risco sacado com custo pontual para equilibrar aposta do estoque

EVOLUÇÃO DOS INDICADORES FINANCEIROS

Diversificação de negócios mantém resultados robustos e lucros constantes

Receita Líquida

(R\$ milhões)



EBITDA Contábil¹

(R\$ milhões e % Receita Líq.)



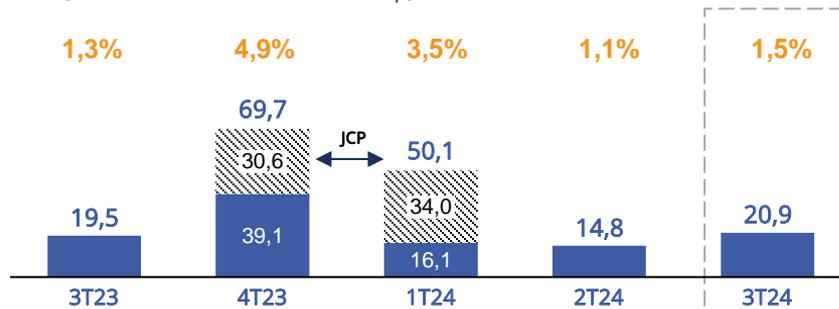
Lucro Bruto

(R\$ milhões e % Receita Líq.)



Lucro Líquido Contábil¹

(R\$ milhões e % Receita Líq.)



AGENDA – VIDEOCONFERÊNCIA DE RESULTADOS 3T24

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

OBRIGADO!

ri@alliedbrasil.com.br