



RELATÓRIO DA ADMINISTRAÇÃO

4T23



ALLIED EM GRANDES NÚMEROS

Números Financeiros (2023)

R\$ 6,7 bilhões

Receita Bruta¹

R\$ 251 milhões

EBITDA Ajustado¹

R\$ 101 milhões

Lucro Líquido Ajustado¹

Crescimento (2023)

+14,2% Receita Líquida

+31,3% Lucro Líquido Ajustado¹

Presença de Mercado

6,6 milhões

Produtos vendidos
(2023)

8%

Market share
smartphones
(2023)

23%

Market share
videogames
(2023)

8%

Market share
notebooks
(2023)

Operação

495 mil

Entregas realizadas
para clientes B2C
(2023)

122

Pontos de Venda
Físicos

4

Centros de
Distribuição

1,1 mil

Colaboradores

Alavancas de Valor

INTERNACIONAL

R\$ 1,8 bi de receita no
primeiro ano de operação

TROCAFY

Novas fontes de captação

B2B

Novas Parcerias

SOUDI

Expansão de PDVs, novos
serviços e parceiros

VAREJO FÍSICO

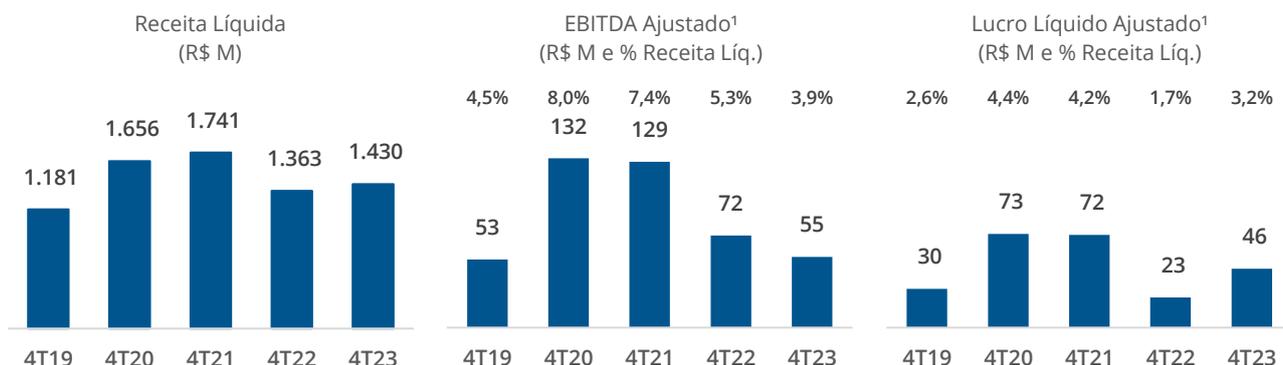
Maior rentabilidade

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 2023. Os resultados aqui apresentados devem ser lidos acompanhados das Demonstrações Financeiras e Respectivas Notas, publicadas pela Companhia nesta data.

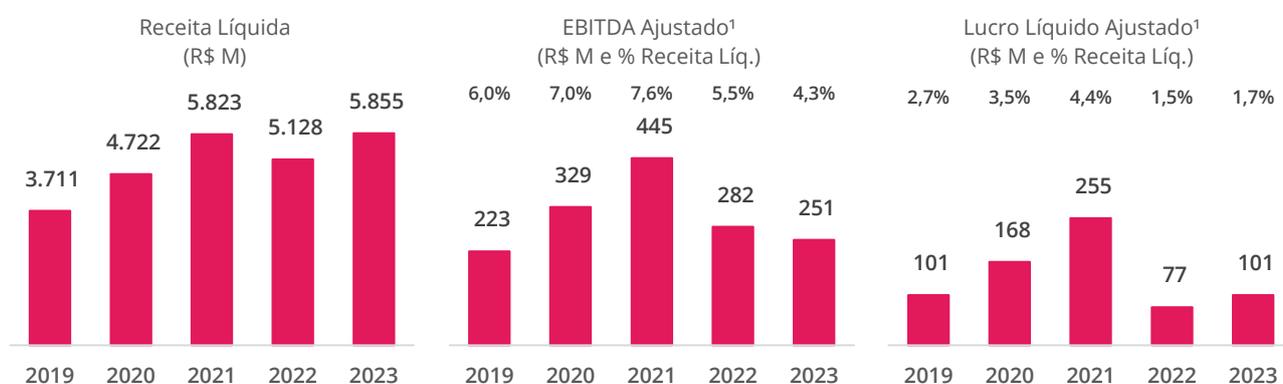
Notas: (1) Idem ao comentário (1) da página seguinte

DESTAQUES DO TRIMESTRE

Resultados do 4T23:



Resultados de 2023:



OUTROS DESTAQUES:

- Lucratividade como pilar estratégico: **R\$ 100,5 milhões de lucro líquido ajustado em 2023**, um aumento de 31,3% em relação a 2022. Lucro líquido contábil de R\$ 122,5 milhões;
- **Geração de caixa operacional de R\$ 783,0 milhões em 2023**, oriundo da proficiência na gestão do capital de giro de e novas verticais com melhor ciclo de caixa;
- Endividamento líquido de R\$ 12,6M, ou 0,1x EBITDA;
- Primeiro ano da operação internacional: **R\$ 1,8 bilhão em receita em 2023**, com baixo capital empregado;
- Aprovação de pagamento de **R\$ 90,0 milhões de juros sobre capital próprio** em reunião do Conselho de Administração, relativo ao exercício social de 2023;
- Aprovação do pagamento de **R\$ 100,0 milhões de juros sobre o capital próprio** em reunião do Conselho de Administração, relativo a exercícios sociais anteriores a 2023;
- **Gestão dos passivos financeiros** com alongamento do cronograma de amortização e redução do custo financeiro;
- Retorno para os nossos acionistas: **Dividend yield de 12,9%** nos últimos 12 meses.

Notas: (1) Resultado ajustado desconsidera (a) Em 2021: impacto positivo decorrente da exclusão de ICMS sobre a base de cálculo do PIS/COFINS entre março/12 e fevereiro/17; (b) Em 2021: perda contábil não recorrente associada à modulação do julgamento do ICMS-DIFAL; (c) Em 2022: receitas operacionais referentes ao ressarcimento com perdas relacionadas aos acordos com órgãos públicos; (d) Em 2022: despesas com reestruturação operacional da Companhia; (e) 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"

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 ALCANCEM O POTENCIAL DE SUAS MARCAS

Vendemos anualmente cerca de 5,7 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);
- Parcerias estratégicas com grandes fabricantes, através de lojas virtuais autorizadas da Apple e do Google;
- Venda de produtos e serviços nos sites das operadoras de telecom;
- Serviços por meio de plataforma de vendas para o varejo e solução de crédito e meio de pagamento.

VAREJO FÍSICO

PROVEMOS EXPERIÊNCIA DIFERENCIADA, PORTFÓLIO COMPLETO E SERVIÇOS CUSTOMIZADOS

Vendemos anualmente cerca de 450 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, um quiosque da marca Trocafy, nossa plataforma de comercialização de produtos eletrônicos recertificados.

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

O desempenho financeiro e operacional ao longo de 2023 representa um marco significativo na história da Allied e reforça nosso compromisso contínuo com a diversificação dos negócios, a inovação e a capacidade de adaptação e agilidade em momentos desafiadores, sem abdicar da lucratividade e da geração de valor aos nossos acionistas. Encerramos o ano com importantes avanços no que se refere ao nosso propósito de levar o universo digital ao alcance de todos, seja através da ampliação das fronteiras de atuação, ou entregando, com agilidade e solidez, as melhores soluções aos nossos parceiros e clientes.

Finalizamos o ano com uma receita líquida de R\$ 5,9 bilhões, o equivalente a um crescimento 14,2% frente a 2022. Este resultado é decorrente, principalmente, do desempenho do canal de vendas de Distribuição, cuja receita líquida cresceu 26,8% no período e atingiu R\$ 4,6 bilhões. Este efeito, combinado com a estratégia de disciplina na alocação de capital e eficiência operacional, nos permitiu atingir R\$ 100,5 milhões de lucro líquido ajustado, um resultado 31,3% superior ao apresentado em 2022. Além disso, tivemos uma sólida geração de R\$ 783,0 milhões em fluxo de caixa operacional. Como resultado desse desempenho, aprovamos o pagamento de R\$ 90,0 milhões em proventos para os nossos acionistas.

Com clareza nas alavancas de crescimento traçadas para o ano e foco na implementação e execução das ações, destacamos o papel estratégico que tivemos nas seguintes iniciativas:

- Expansão internacional, que resultou em R\$ 1,8 bilhão em receita e R\$ 38 milhões em lucro bruto no ano;
- Ampliação dos canais de captação da Trocafy para mais de 210 PDVs Samsung no país, além do programa iPhone pra Sempre;
- Início da comercialização do Hércules B2B, uma tecnologia da nossa plataforma de financiamento SouDi, para parceiros que buscam fortalecer sua comunicação com clientes e aprimorar a efetividade no processo de cobrança;
- Lançamento da parceria com a fabricante HP para operacionalizar a loja oficial no Mercado Livre e a loja online para pequenas e médias empresas; e
- Lançamento do programa de aluguel de equipamentos com a fabricante Acer.

O direcionamento na execução das alavancas de crescimento, em conjunto com a nossa cultura de eficiência operacional foram importantes para termos sucesso em um ano ainda marcado por incertezas no cenário macroeconômico e cautela por parte dos consumidores em relação à aquisição de dispositivos eletrônicos.

Agradecemos aos nossos colaboradores, clientes, parceiros, fornecedores e acionistas, pelo apoio e confiança durante o ano de 2023 e reiteramos nosso objetivo de geração de valor na gestão da Companhia.

DESTAQUES DE 2023 E
ATUALIZAÇÕES DOS **DRIVERS**
DE CRESCIMENTO

DESTAQUES DO ANO E ATUALIZAÇÕES DOS DRIVERS DE CRESCIMENTO

Expansão internacional



Em 2023, a Allied iniciou suas operações de Distribuição em Miami com objetivo de atender à demanda de clientes da América Latina.

No primeiro ano de operação, a receita líquida gerada foi de R\$ 1,8 bilhão, e levamos nossos produtos para mais de 22 clientes, entre distribuidores e varejistas, concentrados em 16 diferentes países latino-americanos. Nosso portfólio atual é composto pelas marcas Apple, Google e Motorola, além de um piloto com memórias e acessórios de videogames.

Estes resultados evidenciam a assertividade na estratégia de diversificação dos negócios da Companhia.

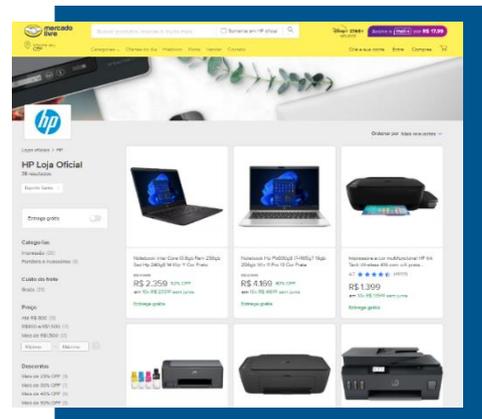


Parcerias estratégicas: HP



No 3T23, a Allied iniciou uma parceria para operar a **loja oficial da fabricante HP no marketplace do Mercado Livre**. Essa iniciativa fortalece o posicionamento da Allied como parceiro estratégico dos principais fabricantes do setor de eletrônicos de consumo. O portfólio é composto por aproximadamente 40 produtos nas categorias de notebooks, impressoras e cartuchos de tinta.

Adicionalmente, a Allied também será responsável pelas demandas operacionais da **loja online oficial da HP**, tais como: **gestão de estoque, faturamento, expedição e entrega**. Esta operação será iniciada em 2024, com o lançamento do site oficial voltado para o segmento de pequenas e médias empresas, e com portfólio composto por **notebooks e impressoras**.



Parcerias estratégicas: Acer



No 3T23, formalizamos uma parceria com a fabricante Acer na qual a Allied se tornou a responsável pela **gestão comercial do programa de locação de equipamentos e serviços customizados**, voltados para o mercado B2B nacional.

Através dessa solução, a Allied usa a sua capilaridade nacional e entra no mercado de serviços para empresas, fortalecendo seu posicionamento como parceiro estratégico dos principais fabricantes do setor.

DESTAQUES DO ANO E ATUALIZAÇÕES DOS DRIVERS DE CRESCIMENTO

Trocafy

Criada em junho de 2022 para atender ao mercado B2C de smartphones reconicionados, a Trocafy teve importantes conquistas no ano de 2023 no propósito de se tornar referência e consolidar este mercado, sendo elas:

- i. **Aumento das fontes de captação** para mais de 210 PDVs Samsung espalhados pelo Brasil;
- ii. Ativação da loja online no marketplace do **Mercado Livre**;
- iii. Portfólio composto pelas marcas Apple, Samsung e Motorola.

trocafy

Sua escolha inteligente.



Quiosque físico da marca, em São Paulo



Loja online Trocafy



9 MINUTOS

É a duração média da jornada Soudi.

Contratação de cartão **rápida, digital e automatizada**, facilitando a compra.

Soudi – Braço financeiro da Allied

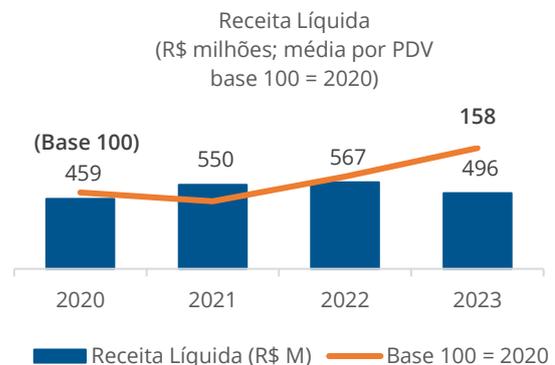
A Soudi foi criada pela Allied com objetivo de alavancar as vendas do varejo e está atualmente implementada em 349 PDVs da Allied e outros parceiros.

Entre os diferenciais da solução, além da automatização e rapidez de contratação, se destacam a **assertividade na comunicação com o cliente final** e a efetividade no processo de cobrança e **redução da inadimplência**.

No 4T23, a Soudi iniciou uma **parceria com a C&A** para instalar a ferramenta nos PDVs e obter maior efetividade na cobrança da C&EA Pay.

Depuração do Varejo Físico

O varejo físico da Allied apresentou receita líquida por ponto de venda 30,9% maior quando comparada com 2022. Esse resultado ocorreu do processo de depuração dos pontos de venda menos rentáveis, realizados de forma mais ostensiva em 2022. Dessa forma, encerramos o ano de 2023 com uma operação mais eficiente e resiliente.



DESTAQUES DO ANO E ATUALIZAÇÕES DOS DRIVERS DE CRESCIMENTO

Parcerias Estratégicas: Iphone Pra Sempre

O programa Iphone Pra Sempre, uma parceria entre Apple, Allied e o Banco Itaú, reitera a atuação da Allied como um facilitador do mercado para prover flexibilidade aos players do segmento. O portfólio do programa conta com **ampla disponibilidade** de modelos.

Este é um importante canal para as vendas da fabricante e teve performance particularmente forte nas linhas de **produtos premium** (Pro e Pro Max) ao longo do ano de 2023.

Em 2023, as vendas de AirPods apresentaram **conversão acima do esperado**, demonstrando a assertividade na inclusão do acessório no portfólio disponível dentro do programa.



Varejo Digital: Marketplaces

Em um ano desafiador para o Varejo Digital, dedicamos nossas iniciativas em otimizar a operação através fortalecimento do relacionamento com alguns parceiros relevantes:

- i. Início das operações **FULL**: maior visibilidade, entrega mais rápida e relevância na plataforma;  **mercado livre**
- ii. Reforçamos **parcerias estratégicas** com marketplaces de grande abrangência;  **amazon**
- iii. **Fortalecimento do portfólio** com notebooks, impressoras e cartuchos de tinta. 

DESTAQUES DO ANO E ATUALIZAÇÕES DOS DRIVERS DE CRESCIMENTO

Eficiência na **alocação de capital** e geração de valor aos acionistas

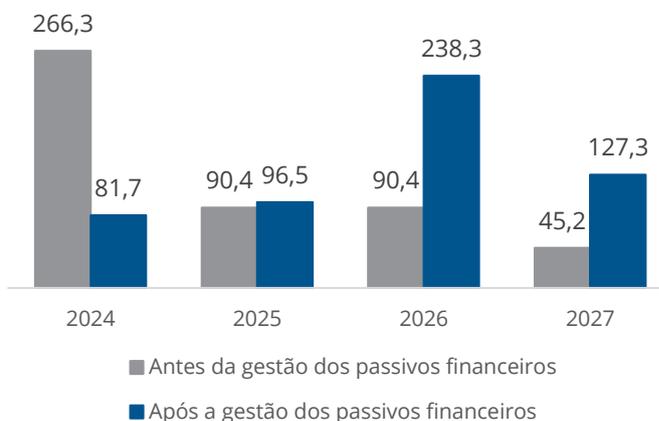
Gestão dos passivos financeiros

No 4T23, com objetivo de otimizar o perfil do endividamento, foi realizada a gestão dos passivos financeiros da companhia. A estratégia incluiu as seguintes iniciativas:

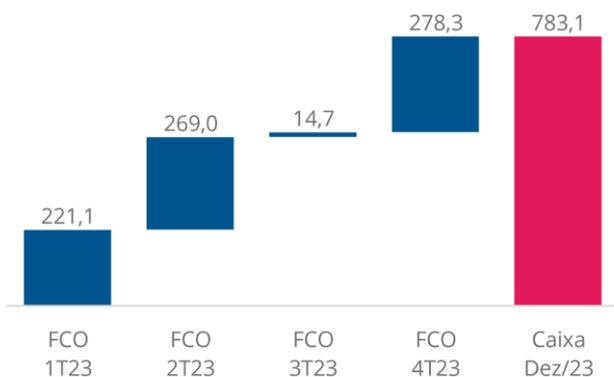
- i. Antecipação da liquidação da 4ª debênture;
- ii. Emissão da 6ª debênture; e
- iii. Amortização extraordinária parcial da 5ª debênture.

O gráfico ao lado reflete o cronograma de amortização atualizado após as negociações em comparação com a última divulgação. O custo da dívida se manteve praticamente estável, em 14,5% a.a (14,7% a.a no 3T23).

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



Geração de caixa operacional em 2023 (R\$ milhões)



Forte geração de caixa operacional - gerencial

Ao longo de 2023, um dos principais destaques positivos foi a geração de caixa operacional em todos os trimestres. Este resultado foi motivado, principalmente, em função:

- i. da gestão eficiente do contas a receber de clientes nas negociações comerciais;
- ii. do início da operação internacional, que tem ciclo de caixa operacional curto; e
- iii. da gestão eficiente dos estoques ao longo do ano.

Antecipação de pagamento de JCP

Conforme divulgado em Aviso aos Acionistas em 05 de março de 2024, a Allied antecipou o pagamento da segunda parcela dos juros sobre capital próprio declarados em 14 de dezembro de 2023.

A segunda parcela, no montante de R\$ 45,0 milhões, equivalente a 50% do total dos R\$ 90,0 declarados, terá seu pagamento antecipado de 25 de junho de 2024 para 25 de março de 2024. Ficam ratificados os demais termos informados em 14 de dezembro de 2023.

Pagamento de JCP adicional

Conforme divulgado em Aviso aos Acionistas em 21 de março de 2024, a Allied aprovou o pagamento de JCP referente a exercícios anteriores a 2023 no montante de R\$ 100,0 milhões a serem pagos em 31/07/2024.

DESEMPENHO
DAS OPERAÇÕES DE NEGÓCIO
4T23

DESEMPENHO DAS OPERAÇÕES DE NEGÓCIO

DISTRIBUIÇÃO

A receita líquida proveniente da Distribuição atingiu o resultado de R\$ 1.019,1 bilhão no 4T23, o equivalente a um crescimento de 22,6% em comparação com o 4T22, sendo R\$ 654,5 milhões na Distribuição Brasil e R\$ 364,5 milhões na Distribuição internacional. A expansão internacional deste canal, iniciada em 2023, se apresentou bastante positiva no que tange o posicionamento estratégico, o crescimento e a diversificação da Companhia. O resultado obtido no primeiro ano desta operação equivale a 39% da receita líquida total do canal nos 12M23.

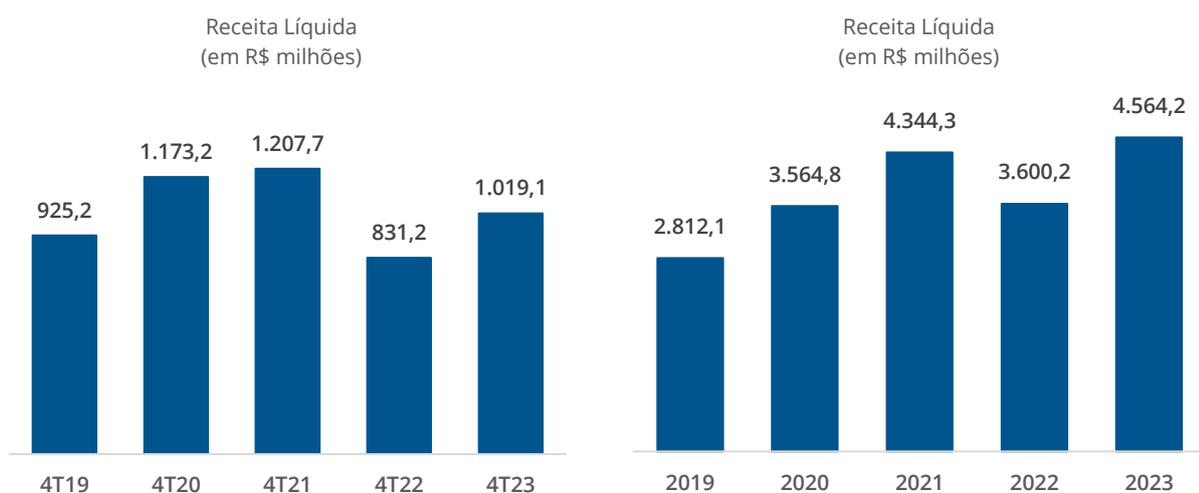
No 4T23, foram vendidos 1,3 milhões de produtos através do canal Distribuição, uma redução de 5,9% em relação ao 4T22. Este resultado está relacionado com a redução da quantidade de produtos vendidos nas categorias de acessórios de computador, *smarhome*, impressoras e notebooks. Essa redução foi parcialmente compensada pelo aumento expressivo da quantidade de smartphones e acessórios mobile vendidos. A venda de smartphones foi impulsionada, principalmente, pela expansão da operação internacional.

O ticket médio do canal foi de R\$ 863,48 no 4T23, um aumento de 19,0% em comparação com o 4T22, resultado (i) do aumento do ticket médio de algumas categorias relevantes, tais como smartphones, tablets e consoles de videogames; e (ii) mudança no mix de produtos vendidos, com maior participação da categoria Mobile, que apresenta ticket médio superior, em detrimento de categorias de ticket médio inferior, tais como acessórios de computador, impressoras e itens de *smarhome*.

Desta forma, os produtos que mais contribuíram positivamente para a receita líquida, na comparação com o 4T22, foram os *smartphones*, *wearables* e consoles, com aumento expressivo do volume vendido e do ticket médio. Por outro lado, houve redução na receita líquida de outras categorias, tais como computadores e TVs.

O desempenho positivo das vendas realizadas na operação de Distribuição internacional, fortemente concentrada na venda de produtos da categoria *mobile*, impactou positivamente no aumento da representatividade da categoria ao longo do ano. Adicionalmente, a parceira com a Playstation contribuiu positivamente para o aumento da receita vinda da categoria de videogames.

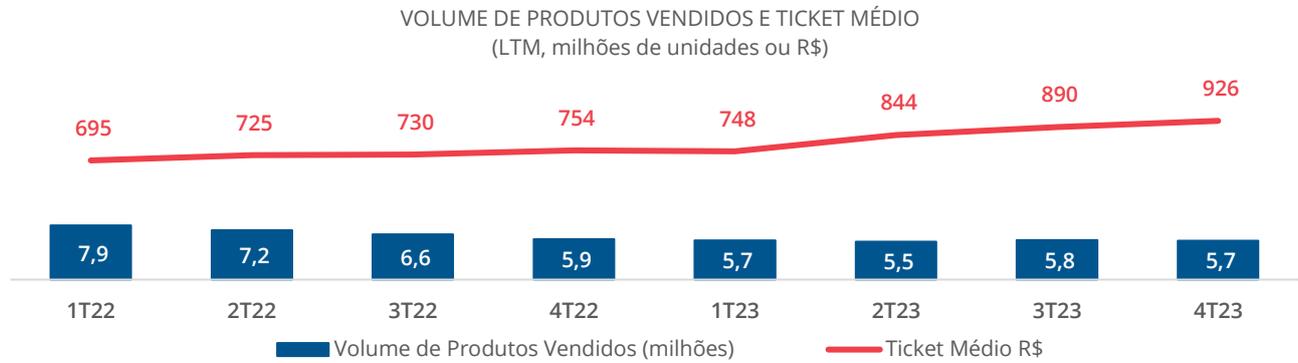
Nos últimos 12 meses, a Allied atendeu aproximadamente 3,5 mil clientes (varejistas e empresas) através do seu canal de Distribuição, sendo que os 20 mais representativos corresponderam a 65% da receita líquida deste canal.



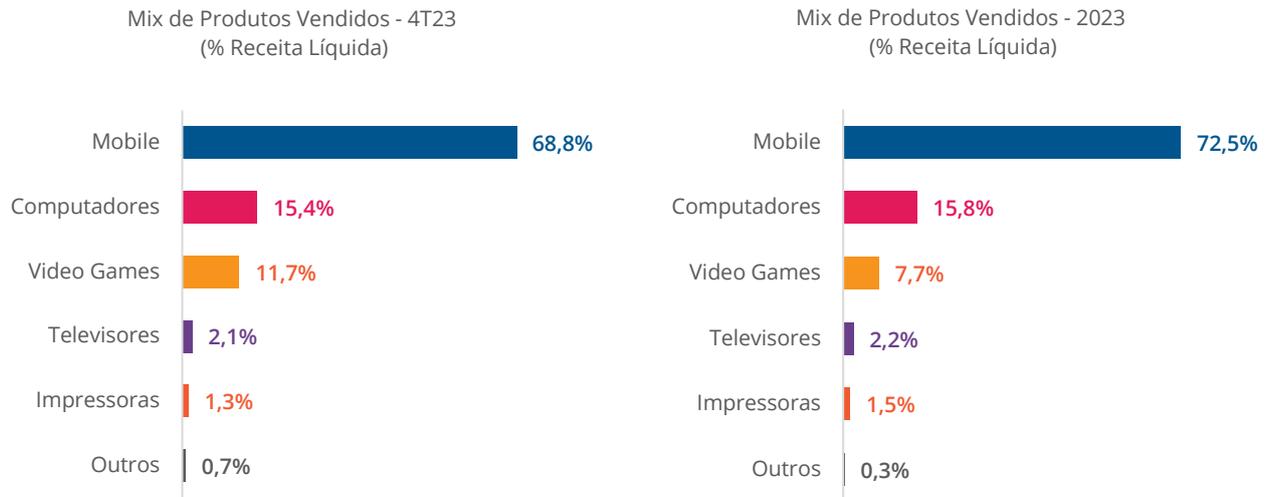
DESEMPENHO DAS OPERAÇÕES DE NEGÓCIO

DISTRIBUIÇÃO

O gráfico abaixo mostra o ticket médio e o volume de produtos vendidos nos últimos 12 meses.



O gráfico abaixo mostra a evolução do mix de produtos do canal de vendas Distribuição. A categoria *mobile* foi a de maior representatividade na receita líquida, sendo 68,8% no 4T23 e 72,5% em 2023.



DESEMPENHO DAS OPERAÇÕES DE NEGÓCIO

DISTRIBUIÇÃO

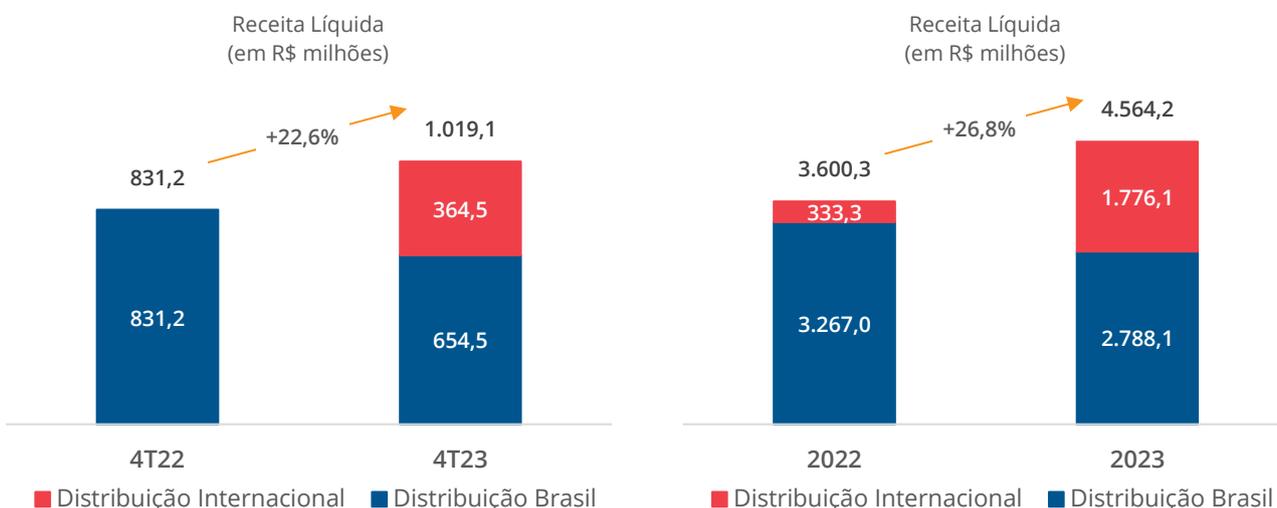
Pilares Estratégicos

Após um piloto controlado em 2022, o ano de 2023 foi marcado da **expansão internacional da Allied**, através de uma operação em Miami para distribuir produtos para a América Latina.

Iniciamos o ano com a divulgação de uma estimativa de atingimento de receita anual de R\$ 600 milhões, no entanto, a partir das oportunidades encontradas e da agilidade na maturação da operação, revisamos as projeções para o intervalo entre R\$1,6 bilhão a R\$ 2,0 bilhões de receita anual. Concluímos o ano de 2023 com **receita de R\$ 1,8 bilhão nesse canal, sendo R\$ 364,5 milhões no 4T23**.

O sucesso da operação internacional reflete a capacidade da Allied em **agregar valor aos seus parceiros** e atuar de forma **estratégica** para **diversificação** dos negócios. Inicialmente focada em produtos da Apple, fomos bem-sucedidos em adicionar parceiros relevantes, tais como Motorola e Google, para essa atuação internacional no 4T23.

O gráfico abaixo, com a evolução da receita líquida da Distribuição, mostra o impacto relevante que a Distribuição Internacional teve na receita do canal um todo e evidencia o impacto positivo de diversificação.



Notas: (1) A receita bruta da Allied Miami corresponde a receita antes de impostos incidentes sobre a receita. Nessa operação, no entanto, a receita é isenta de impostos e, portanto, receita bruta coincide com receita líquida.

DESEMPENHO DAS OPERAÇÕES DE NEGÓCIO

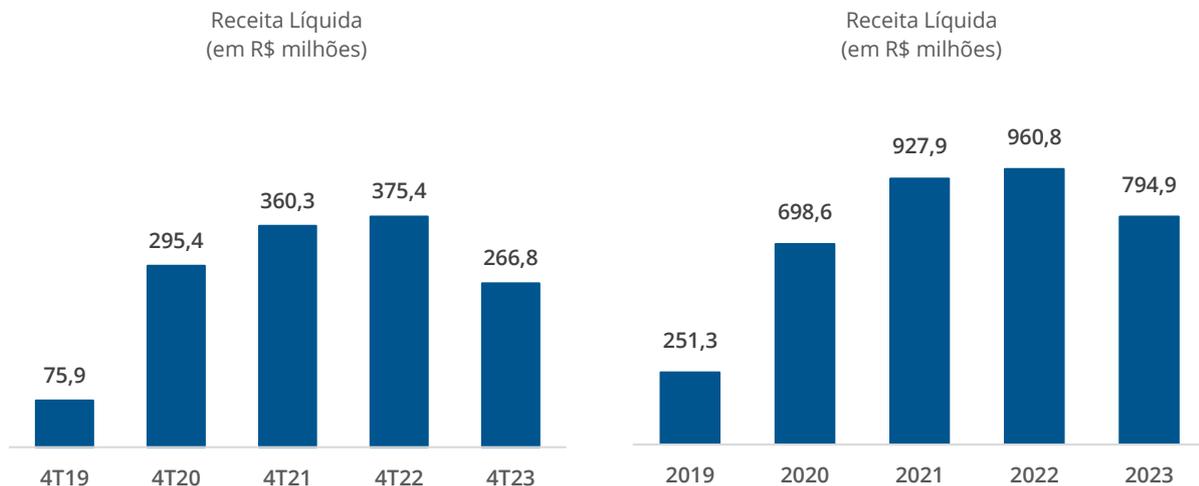
VAREJO DIGITAL

A receita líquida do canal de vendas de varejo digital atingiu R\$ 794,9 milhões de receita líquida em 2023 e R\$ 266,8 milhões no 4T23. O resultado foi positivo considerando que o ano de 2023 foi bastante desafiador para os players online no segmento de eletrônico, principalmente, devido a (i) redução do consumo online de algumas das principais categorias, entre elas *smartphones* e videogames; (ii) aumento da competitividade das plataformas de marketplace em suas operações 1P.

Neste canal, a receita é composta por: (i) vendas realizadas em lojas em marketplaces, isto é, através da marca MobCom ou, da representação e gerenciamento de lojas oficiais de marcas parcerias; (ii) gestão parcerias estratégicas que visam oferecer soluções inovadoras, como os programas “Iphone pra Sempre” e Xbox All Access; (iii) vendas de eletrônicos recondicionados realizadas pela marca Trocafy, (iv) vendas de produtos e serviços em sites das operadoras de telecomunicações; e (iv) receita das vendas realizadas através da plataforma de crédito e financiamento Soudi no varejo físico.

No 4T23, destacou-se o aumento da receita da categoria de notebooks. No entanto, o canal foi negativamente impactado pelo menor volume de vendas nas categorias de *smartphones*, *wearables*, consoles e televisores. A composição do portfólio de produtos se mostrou superior em termos de ticket médio, e alcançou um patamar expressivo de R\$ 2,3 mil reais. Os principais produtos que contribuíram para este aumento, foram: (i) notebooks, com aumento do ticket médio e do volume vendido; e (ii) televisores, consoles, *tablets* e *wearables*, que apresentaram aumento do ticket médio, mas redução do volume vendido. Conseqüentemente, os notebooks ganharam participação na receita líquida em comparação com o 4T22.

Considerando os efeitos mencionados acima, o desempenho do canal foi negativamente impactado pela redução da receita líquida de *smartphones*, consoles, *tablets* e *wearables*. Neste cenário, o aumento da demanda por notebooks e televisores não foi suficiente para compensar a redução da receita líquida dos demais produtos.



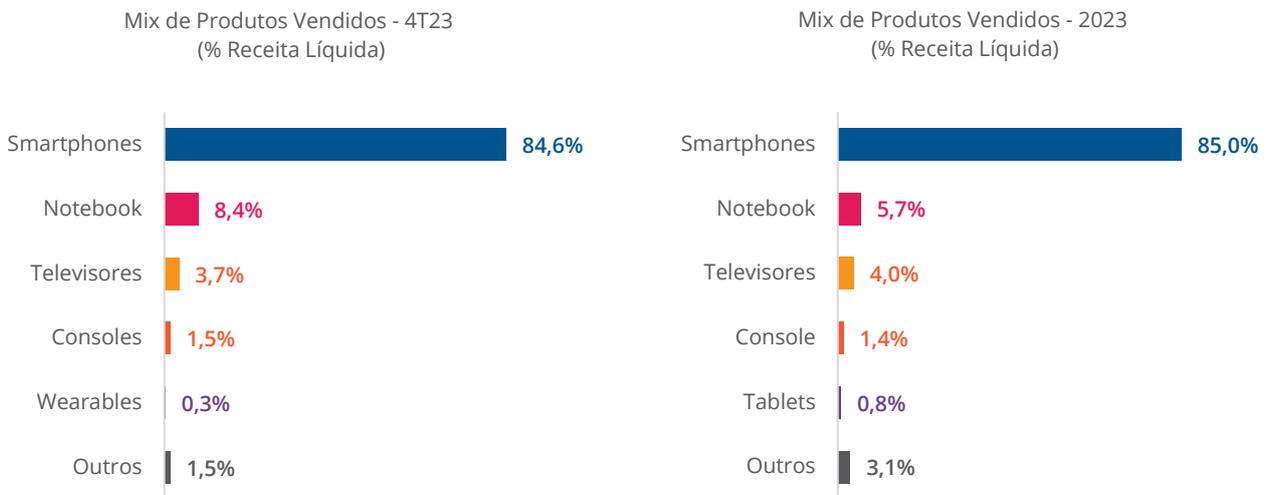
DESEMPENHO DAS OPERAÇÕES DE NEGÓCIO

VAREJO DIGITAL

O gráfico abaixo apresenta o comportamento do volume de produtos e o ticket médio do canal de vendas Varejo Digital em 12 meses.



O gráfico abaixo apresenta o mix de produtos do Varejo Digital no 4T23 e 12M23. Vale ressaltar que o programa iPhone Pra Sempre está incluído nesse canal e, portanto, influencia na maior concentração de smartphones no mix de receita.



DESEMPENHO DAS OPERAÇÕES DE NEGÓCIO

SOUDI - FERRAMENTA DIGITAL DE FINANCIAMENTO E CRÉDITO

Soudi, é a plataforma digital para crédito e soluções financeiras da Allied. Após uma grande expansão para PDVs de outros parceiros da Samsung e de lojas de operadoras de telefonia, a ferramenta está atualmente em 349 PDVs, sendo 194 lojas/quiosques da marca Samsung (Allied e outros parceiros) e 155 lojas de operadoras. Adicionalmente, ao final de 2023, estreamos no mercado a solução Hércules B2B, direcionada para o gerenciamento remoto de gestão de cobrança em celulares. Nesse cenário, destacamos a parceria com a varejista C&A, que vem utilizando a ferramenta em seus PDVs a fim de comunicar mais efetivamente os clientes do C&A Pay.

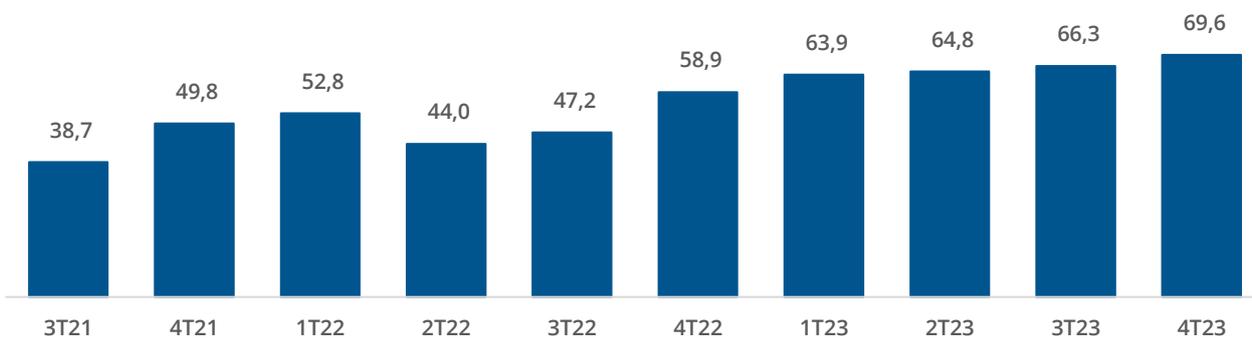
Criada no 4T19 com o objetivo de facilitar o financiamento nas aquisições de celulares Samsung nas operações de varejo físico, a ferramenta mostrou-se ser uma forma eficiente de comunicação com os clientes. Nosso plano estratégico para a Soudi prevê o fortalecimento dos serviços adicionados, tais como seguro, e o licenciamento da ferramenta para empresas que queiram, através de tecnologia, fortalecer seu relacionamento com cliente e sua efetividade na cobrança de débitos.

O gráfico abaixo mostra a evolução da carteira de recebíveis da Soudi:

Indicador	4T23
Carteira de Crédito (R\$ milhões)	69,6
Cartões Ativos (mil)	117,2
Participação GMV ¹ nos PDVs Allied	8,5%
PDV com Soudi	349
NPL-60 ²	11,0%
EFIC 151-180 ³	2,8%

Efetividade como CRM.
Taxa de Recompra de
40%

Evolução da Carteira de Crédito
(em R\$ milhões)

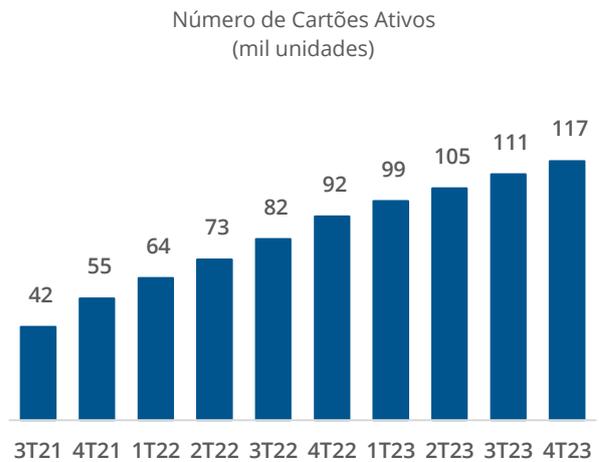
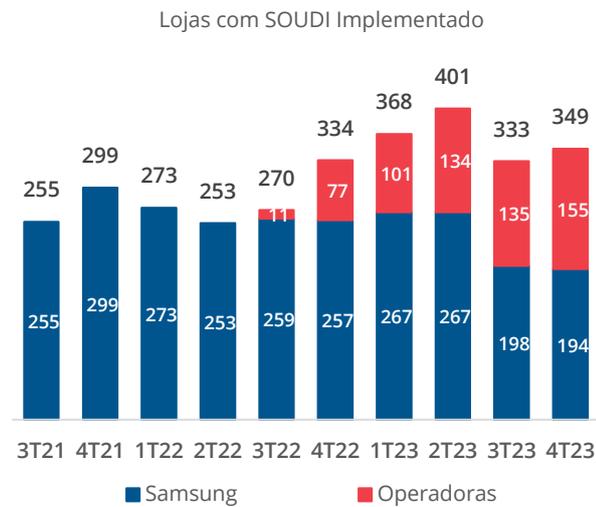
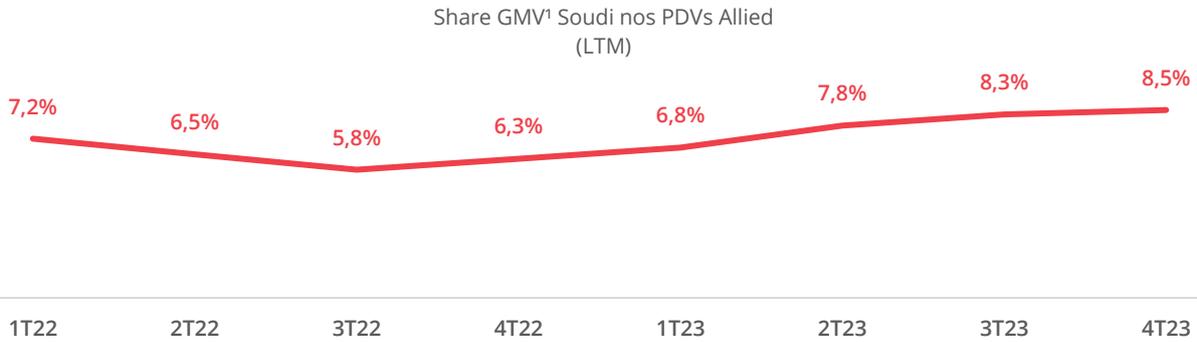


Notas: (1) GMV = Volume de vendas realizadas com Soudi, não inclui receita financeira. Desde a divulgação do 3T22, optamos por mudar a metodologia de cálculo do percentual de vendas com a utilização da plataforma Soudi, de forma a considerar o GMV, ao invés da receita de vendas. Entendemos que, essa mudança reflete a participação da Soudi nas operações físicas da Allied de maneira mais assertiva. (2) NPL - 60 indica o percentual do saldo da carteira que está em atraso acima de 60 dias (entre 60 e 80 dias); (3) EFIC 151 - 180 indica o percentual do saldo total de clientes adimplentes 6 meses atrás, que está na faixa de atraso 151-180 dias no mês atual; (4) Carteira de recebíveis mensurada antes do desconto da estimativa para perdas com créditos.

DESEMPENHO DAS OPERAÇÕES DE NEGÓCIO

SOUDI - FERRAMENTA DIGITAL DE FINANCIAMENTO E CRÉDITO

O gráfico abaixo apresenta o histórico da participação da receita da Soudi nas operações da Allied nas quais a solução estava implantada.



Notas: (1) GMV = Volume de vendas realizadas com Soudi, não inclui receita financeira. Desde a divulgação do 3T22, optamos por mudar a metodologia de cálculo do percentual de vendas com a utilização da plataforma Soudi, de forma a considerar o GMV, ao invés da receita de vendas. Entendemos que, essa mudança reflete a participação da Soudi nas operações físicas da Allied de maneira mais assertiva.

DESEMPENHO DAS OPERAÇÕES DE NEGÓCIO

VAREJO FÍSICO

O ano de 2023 foi marcado pela depuração e aumento da rentabilidade do varejo físico da Allied. Após iniciativas que envolveram o fechamento de operações menos lucrativas, otimização de processos e redução de despesas operacionais, a **receita líquida média por PDV aumentou 30,9% entre 2022 e 2023**.

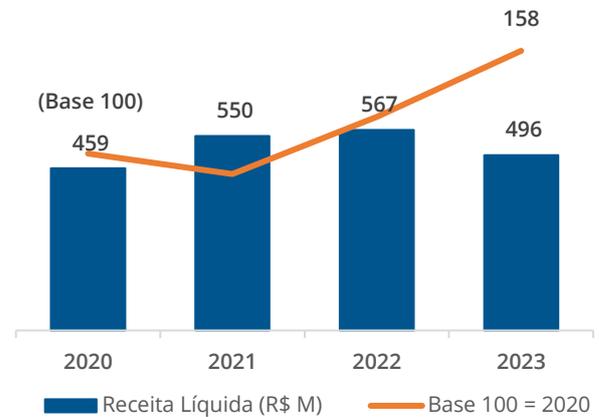
No 4T23, a receita líquida do canal Varejo Físico totalizou R\$ 143,8 milhões, o que representa uma redução de 7,7% em comparação com o mesmo período no ano anterior. Importante ressaltar que a Allied tinha 10 PDVs adicionais no 4T22, o que contribui, na análise comparativa, para uma redução da receita líquida do canal entre os dois períodos. Esse efeito foi reforçado pela redução de 7,9% da venda em base de mesmas lojas (Same Store Sales, SSS) entre o 4T22 e o 4T23.

O gráfico ao lado mostra que as iniciativas de redução de despesas com vendas, gerais e administrativas (SG&A) foram bem-sucedidas e contribuíram de forma significativa para a melhor rentabilidade do canal no ano de 2023.

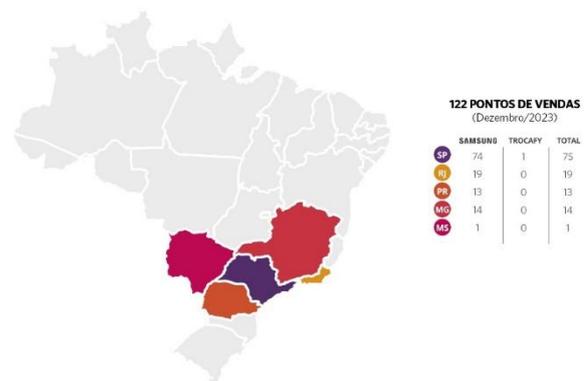
A Allied encerrou o 4T23 com 122 PDVs, que somavam área de 7,8 mil m². A dispersão dessas operações, divididas em 121 PDVs Samsung e 1 quiosque da Trocafy, conforme indicada no mapa ao lado.

O varejo físico é um canal importante e estratégico para a Companhia, tendo em vista a experiência imersiva para o cliente e o portfólio diferenciado de produtos, que promove os principais destaques da marca e oferece os lançamentos no mesmo período que outros países.

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



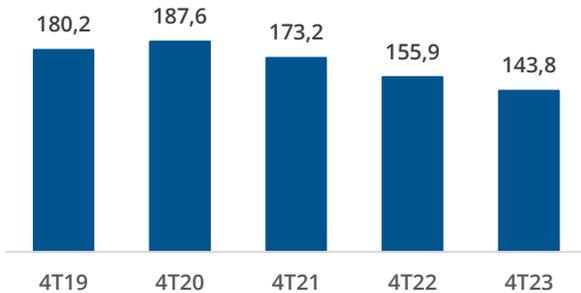
Receita líquida e SG&A
(2021 = base 100)



DESEMPENHO DAS OPERAÇÕES DE NEGÓCIO

VAREJO FÍSICO

Receita Líquida
(em R\$ milhões)



O volume de produtos e serviços vendidos no 4T23 se manteve estável em comparação com o 4T22, com alguma redução nas vendas de smartphones e acessórios de computador, sendo compensada pelo aumento nas vendas de *wearables* e acessórios *mobile*.

As categorias mais relevantes, tais como: *smartphones*, *tablets*, *wearables* e notebooks apresentaram aumento no ticket médio. No entanto, o efeito da quantidade vendida explicado no parágrafo anterior impactou negativamente no ticket médio consolidado, que apresentou uma redução de 9,8% em relação ao 4T22.

Como resultado da dinâmica acima, as categorias que mais contribuíram positivamente para a receita foram *wearables*, *tablets* e acessórios *mobile*. Por outro lado, as contribuições negativas para a receita vieram das vendas de *smartphones* e notebooks.

Em linha com a proposta de valor de ser um dos principais canais de venda de produtos premium da marca Samsung, as lojas da marca operadas pela Allied apresentaram um ticket médio de smartphones 89,8% acima do mercado.

O gráfico abaixo apresenta a evolução do volume de produtos vendidos e o ticket médio do canal em 12 meses. Em comparação com o resultado do 4T22, o ticket médio sofreu uma retração de 15,0%, enquanto o volume vendido se manteve estável durante o período analisado.

VOLUME DE PRODUTOS VENDIDOS E TICKET MÉDIO
(LTM, mil unidades ou R\$ mil)

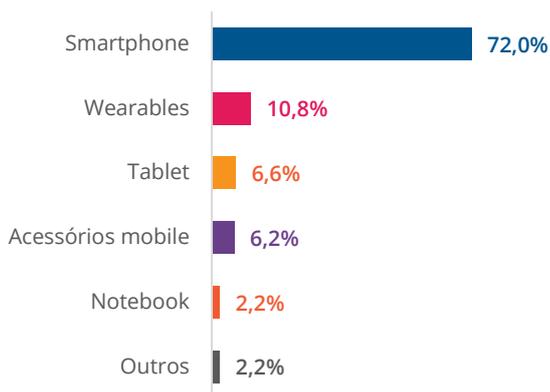


DESEMPENHO DAS OPERAÇÕES DE NEGÓCIO

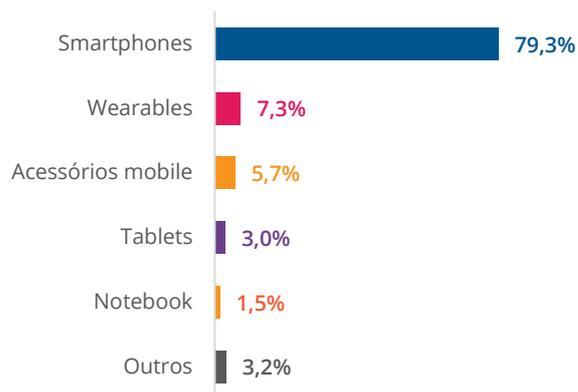
VAREJO FÍSICO

O gráfico abaixo indica a evolução do mix de produtos do canal Varejo Físico no 4T23 e no ano de 2023:

Mix de Produtos Vendidos - 4T23
(% Receita Líquida)



Mix de Produtos Vendidos - 2023
(% Receita Líquida)



DESEMPENHO
FINANCEIRO
4T23

DESEMPENHO FINANCEIRO

RECEITA LÍQUIDA

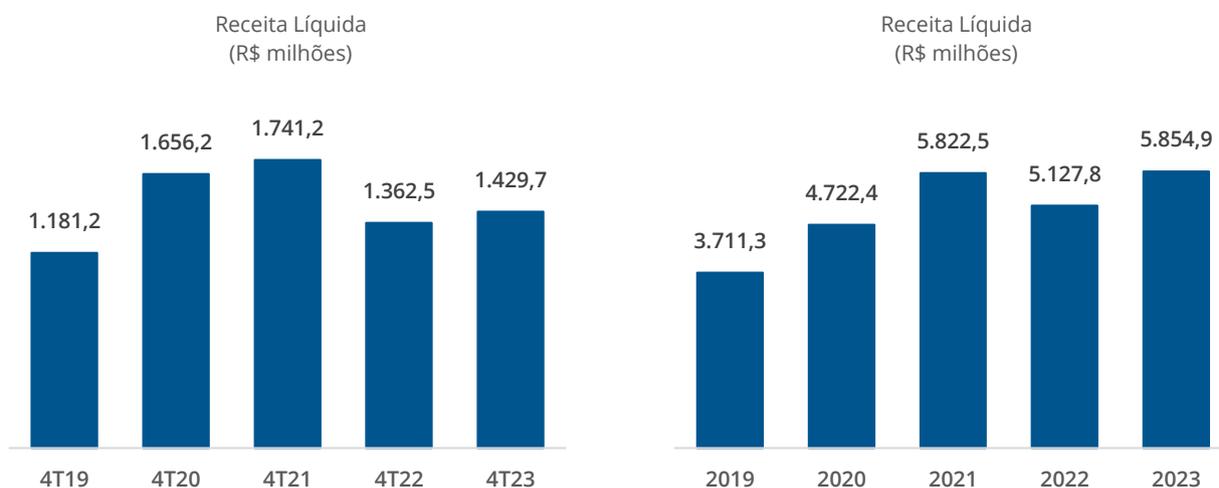
A receita líquida total no 4T23 foi de R\$ 1.429,7 milhões, representando um crescimento de 4,9% em relação ao 4T22. No período acumulado dos 12M23 em comparação com 12M22, o crescimento foi de 14,2%, resultado da estratégia de diversificação dos negócios e do sucesso na implementação dos *drivers* de crescimento. No 4T23, os canais de vendas Distribuição, Varejo Digital e Varejo Físico representaram, respectivamente, 71,3%, 18,7% e 10,1% da receita líquida da Companhia.

Destaca-se, neste resultado, o desempenho positivo da Distribuição Internacional em seu primeiro ano de operação, sendo essencial para a manutenção dos níveis de receita da Companhia em um ano bastante desafiador para o cenário da economia doméstica. Ao considerar a soma da receita líquida das duas operações de distribuição, o resultado reflete um crescimento de 22,6% e 26,8% na comparação trimestral e anual, respectivamente.

O desempenho apresentado pelos canais de Varejo Físico e Varejo Digital, por sua vez, refletem o ambiente desafiador para o consumo de eletrônicos, principalmente quando analisado o resultado dos 12M23. Os níveis de atividade econômica permaneceram em queda durante a maior parte do ano, justificado pelo endividamento das famílias e maior cautela nas decisões de compra por parte dos consumidores em geral. Neste contexto, o varejo da Allied apresentou receita líquida de R\$ 410,6 milhões, e de R\$ 1.290,7 milhões em 4T23 e 2023, respectivamente.

Na análise comparativa dos resultados de 2023 mencionados acima com o mercado no mesmo período, notamos que a Allied manteve seu *marketshare* em sua principal categoria — *smartphones*, e apresentou aumento de 2 p.p nas vendas de videogames.

Receita Operacional Líquida, R\$ mm	4T23	4T22	Δ %	2023	2022	Δ %
Distribuição - Brasil	654,5	831,2	-21,3%	2.788,1	3.267,0	-14,7%
Distribuição - Internacional	364,5	-	-	1.776,1	333,3	433,0%
Receita Líquida - Distribuição	1.019,1	831,2	22,6%	4.564,2	3.600,2	26,8%
Varejo Digital	266,8	375,4	-28,9%	794,9	960,8	-17,3%
Varejo Físico	143,8	155,9	-7,7%	495,8	566,8	-12,5%
Receita Líquida - Varejo	410,6	531,3	-22,7%	1.290,7	1.527,5	-15,5%
Receita Líquida - Consolidado Allied	1.429,7	1.362,5	4,9%	5.854,8	5.127,8	14,2%



DESEMPENHO FINANCEIRO

LUCRO BRUTO

Lucro Bruto por Canal, em R\$ mm	4T23	4T22	Δ %	2023	2022	Δ %
Lucro Bruto - Distribuição	54,2	89,5	-39,5%	293,4	348,0	-15,7%
Distribuição Brasil	47,4	89,5	-47,1%	255,5	343,1	-25,5%
Distribuição Internacional	6,8	0,0	-	38,0	4,8	684,6%
Lucro Bruto - Varejo	121,1	134,1	-9,7%	384,8	424,6	-9,4%
Lucro Bruto - TOTAL	175,3	223,6	-21,6%	678,3	772,6	-12,2%
Margem Bruta - Distribuição	5,3%	10,8%	-5,5 pp	6,4%	9,7%	-3,2 pp
Distribuição Brasil	7,2%	10,8%	-3,5 pp	9,2%	10,5%	-1,3 pp
Distribuição Internacional	1,9%	-	1,9 pp	2,1%	1,5%	0,7 pp
Margem Bruta - Varejo	29,5%	25,2%	4,3 p.p	29,8%	27,8%	2,2 p.p
Margem Bruta - TOTAL	12,3%	16,4%	-4,2 p.p	11,6%	15,1%	-3,5 p.p

O lucro bruto no 4T23 totalizou R\$ 175,3 milhões, o que representou uma margem bruta de 12,3%. O lucro bruto do 4T23 foi impactado: (i) positivamente pela margem bruta de 29,5% do varejo (físico e digital); e (ii) negativamente pela margem da distribuição Brasil, que foi despriorizada estrategicamente em detrimento de uma métrica que incluía, também, a otimização do capital de giro nas negociações comerciais. As margens da distribuição Brasil, distribuição internacional e varejo se mantiveram, respectivamente, em 9,2%, 2,1% e 29,8% em 2023, todas dentro dos parâmetros normalizados para os canais.

A redução do lucro bruto, em valores absolutos, é consequência das dinâmicas de receita e margem apresentadas anteriormente, portanto, a redução da margem consolidada reflete a participação de cada canal na composição receita líquida.

Optamos por divulgar de forma separada a margem bruta do canal da Distribuição Internacional por se tratar de um modelo diferente da Distribuição Brasil em termos de margem e ciclo de caixa. É importante ressaltar que, embora a operação internacional apresente uma margem bruta inferior quando comparada com as operações domésticas, sua estrutura operacional foi desenvolvida de forma que as despesas operacionais não acarretam impactos relevantes no resultado após a apuração do lucro bruto. Além disso, este canal é beneficiado por um capital empregado menor, o que se traduz em uma conversão de caixa favorável para a Companhia.

DESEMPENHO FINANCEIRO

DESPESAS OPERACIONAIS

Despesas Operacionais, em R\$ milhões	4T23	4T22	Δ %	2023	2022	Δ %
Vendas	-101,9	-149,8	-32,0%	-372,9	-436,0	-14,5%
Gerais e Administrativas	-32,2	-32,6	-1,2%	-123,3	-141,3	-12,7%
Outras receitas operacionais ajustadas	-1,3	12,4	-110,3%	3,5	12,8	-72,9%
TOTAL - Despesas Operacionais Ajustadas	-135,3	-170,0	-20,4%	-492,7%	-564,5	-12,7%
Ajuste Não Recorrente	33,9	0,0	-	31,1	-0,6	-4888,3%
TOTAL - Despesas Operacionais (Contábil)	101,5	-170,0	-40,3%	-461,7	-565,2	-18,3%

As despesas operacionais ajustadas no 4T23 totalizaram R\$ 135,3 milhões, o que representa uma redução de 20,4% em comparação com o valor realizado no 4T22. Como percentual da receita líquida, as despesas operacionais ajustadas diminuíram 3,0 pp, passaram a representar 9,5%.

Despesas com Vendas:

No 4T23, as despesas com vendas totalizaram de R\$ 101,9 milhões, uma redução de 32,0% e, o equivalente a 7,1% da receita líquida, que representa uma diluição de 3,9 pp quando comparado com o mesmo período no ano anterior. Dentre os fatores que influenciaram este resultado, destacam-se (i) as reduções de R\$ 15,6 milhões, R\$ 4,9 milhões e R\$ 2,2 milhões nas despesas com comissões, fretes e taxa administrativa de cartão de crédito, respectivamente, em decorrência da maior representatividade da Distribuição na composição da receita da Companhia; (ii) a redução de R\$ 4,8 milhões, ou 15%, nas despesas com pessoal, em função dos esforços realizados para otimização de equipes e depuração do canal Varejo Físico; e (iii) a redução de R\$ 15,5 milhões nas provisões de devedores duvidosos e perdas com créditos, nota-se a base comparativa forte do 4T22, quando houve a estimativa de perda da execução do seguro de crédito em decorrência da recuperação das Lojas Americanas.

No ano de 2023, as despesas com vendas foram 14,5% menores, e passaram a representar 6,4% da receita líquida, frente 8,5% no mesmo período no ano anterior. Dentre os fatores que motivaram esta redução, destacam-se: (i) as reduções de R\$ 17,1 milhões, R\$ 6,3 milhões e R\$ 3,5 milhões nas despesas com comissões, fretes e taxa administrativa de cartão de crédito, respectivamente, em decorrência da maior representatividade da Distribuição na composição da receita da Companhia; (ii) a redução de R\$ 15,0 milhões, ou 12,5% nas despesas com pessoal; (iii) pela redução de R\$ 11,2 milhões, ou 16,3%, nas estimativas com perdas e ganhos. Estes efeitos foram parcialmente compensados pelo aumento das despesas com (i) cobrança; e (ii) perda estimada com devedores duvidosos.

Despesas Gerais e Administrativas:

As despesas gerais e administrativas se mantiveram praticamente estáveis no 4T23, com uma redução de R\$ 0,4 milhões, ou 1,2%. Como proporção da receita líquida, essas despesas representaram 2,3%. Dentre os fatores que influenciaram este resultado, destacam-se: (i) a redução de R\$ 3,3 milhões, ou 32,0%, nas despesas com serviços terceiros; e (ii) o aumento de R\$ 1,9 milhões, ou 13,2%, nas despesas com pessoal.

No ano de 2023, estas despesas foram reduzidas em 12,7%, e passaram a representar 2,1% da receita líquida, o equivalente a uma diluição de 0,7%. Este resultado foi motivado, principalmente, pela redução de (i) R\$ 15,0 milhões, ou 34,2% nas despesas com serviços de terceiros; e (ii) R\$ 2,3 milhões, ou, 3,6% em despesas com pessoal.

Ajustes não recorrentes ao resultado do 4T23:

(i) DIFAL 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.

Os impactos de atualização monetária e de incidência de imposto de renda e contribuição social referentes aos itens (i) e (ii) mencionados acima foram refletidos, respectivamente, nas linhas de receita financeira e imposto de renda e CSLL não recorrentes para cálculo do lucro líquido ajustado.

Para apuração dos itens (i) e (ii) acima, a Companhia incorreu em custos com serviços terceiros no valor aproximado de R\$ 200 mil, também refletido como ajuste não recorrente.

Ajuste não recorrente ao resultado do 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 milhões e R\$ 1,0 milhões no 2T23 e 3T23, respectivamente.

Ajuste para efeitos não recorrentes em 2022:

A Companhia assinou um acordo de leniência e um acordo de não persecução civil com órgãos públicos. Todos os detalhes podem ser encontrados no Formulário de Referência. A Companhia foi ressarcida no 2T23.

Adicionalmente, a Companhia encerrou o seu modelo de varejo físico conhecido como Store-in-Store (SiS), no qual quiosques de eletrônicos eram operados pela Allied dentro da loja de varejistas parceiros, que eram remunerados com um percentual das vendas realizadas neste espaço. Essas operações foram descontinuadas com o objetivo de otimizar a alocação do capital. As despesas relacionadas ao encerramento das operações SiS foram de R\$ 5,6 milhões em 2022.

DESEMPENHO FINANCEIRO**DO EBITDA AO LUCRO LÍQUIDO**

Apresentamos abaixo o EBITDA e o lucro líquido ajustados, que desconsideram os efeitos descritos acima.

Em R\$ milhões, exceto onde indicado	4T23	4T22	Δ %	2023	2022	Δ %
Lucro Operacional ajustado antes do Res. Financeiro	39,9	53,6	-25,5%	185,6	208,1	-10,8%
Depreciação e Amortização	15,1	18,1	-16,3%	64,9	73,5	-11,7%
EBITDA ajustado	55,1	71,7	-23,2%	250,5	281,6	-11,0%
<i>Margem EBITDA ajustada (% R.L)</i>	<i>3,9%</i>	<i>5,3%</i>	<i>-1,4 pp</i>	<i>4,3%</i>	<i>5,5%</i>	<i>-1,2%</i>
Resultado Financeiro	-24,9	-53,2	-53,2%	-119,0	-155,1	-23,3%
Imposto de Renda e Contribuição Social	30,9	23,0	34,5%	33,9	23,6	43,7%
Lucro Líquido ajustado	45,9	23,4	96,3%	100,5	76,6	31,3%
<i>Margem Líquida ajustada (% R.L)</i>	<i>3,2%</i>	<i>1,7%</i>	<i>1,5 pp</i>	<i>1,7%</i>	<i>1,5%</i>	<i>0,2 pp</i>
Despesas operacionais não recorrentes	33,9	-	-	31,1	-0,6	-5673,9%
Receitas financeiras não recorrentes	1,5	-	-	1,5	-	-
Imposto de renda e CSLL não recorrentes	-11,5	-	-	-10,6	0,2	-5662,4%
Lucro Líquido Contábil	69,7	23,4	198,1%	122,5	76,1	60,9%

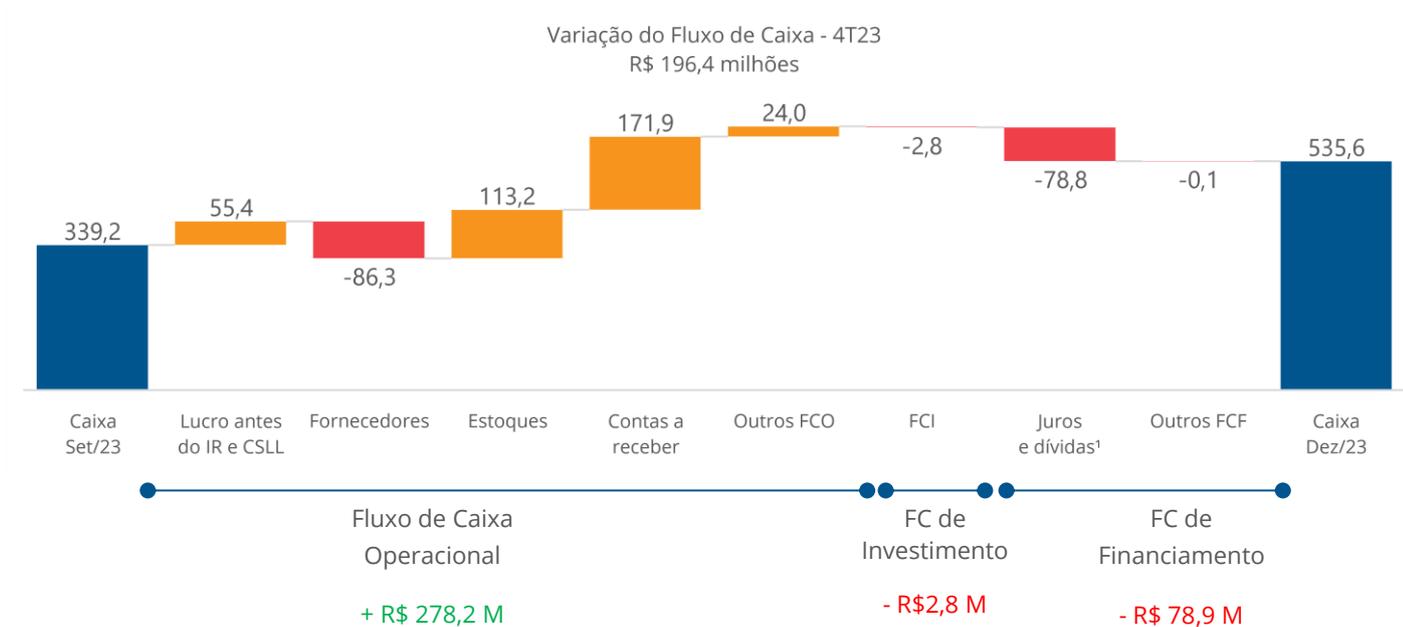
DESEMPENHO FINANCEIRO

FLUXO DE CAIXA

A variação do caixa no 4T23 foi positiva em R\$ 196,4 milhões. Nesta seção, detalhamos 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 tem custo financeiro para a Companhia, entendemos que uma análise gerencial do fluxo de caixa deve ser realizada fazendo a reclassificação dessas operações para o fluxo de caixa operacional.



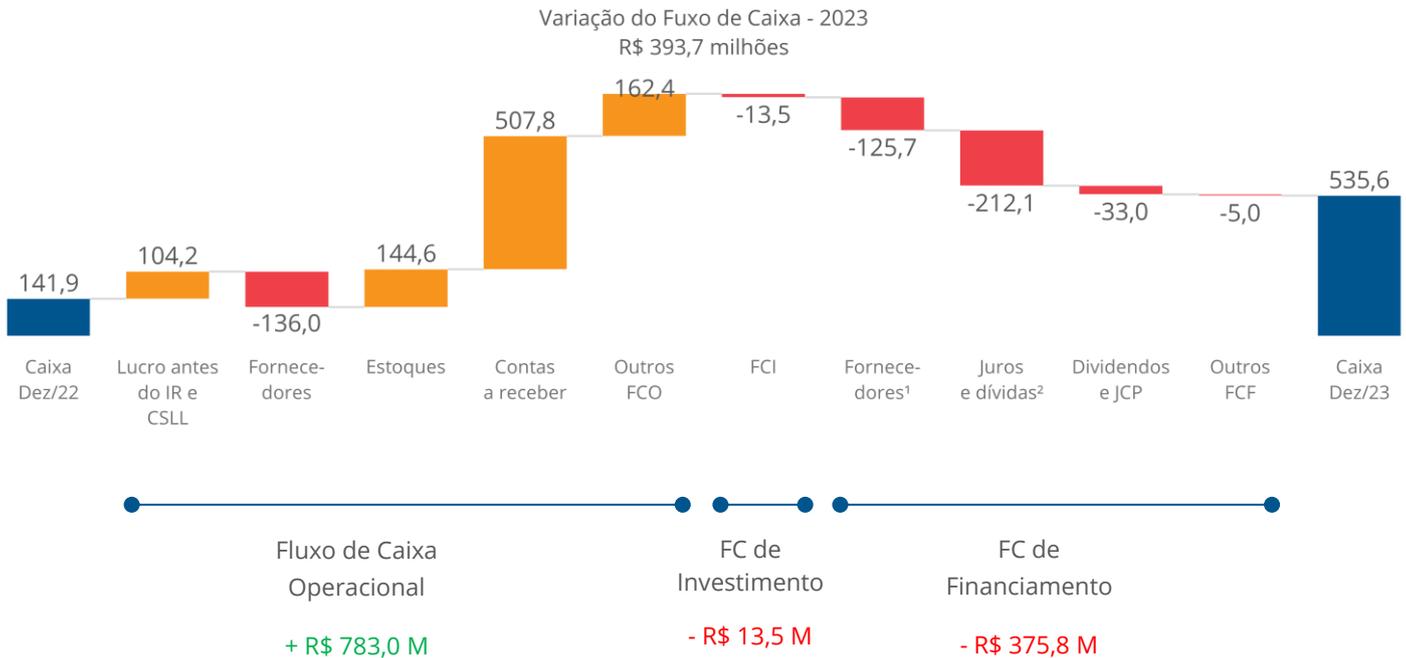
Destaques:

- Fluxo de Caixa Operacional positivo de R\$ 278,2 milhões: principalmente impactado (i) redução do prazo médio de recebimento dos clientes, como resultado da inclusão do capital de giro como um dos fatores decisórios nas negociações comerciais do trimestre; (ii) pelo ciclo de conversão de caixa favorável da operação internacional; (iii) pela redução dos estoques em decorrência da assertividade nas vendas durante a Black Friday e o Natal.
- Fluxo de Caixa de Financiamento negativo de R\$ 78,9 milhões: principalmente impactado (i) pelo pagamento das obrigações das dívidas bancárias (principal e juros) no montante de R\$ 78,8 milhões.

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

DESEMPENHO FINANCEIRO

FLUXO DE CAIXA



Destaques:

- Fluxo de Caixa Operacional positivo de R\$ 783,0 milhões: principalmente impactado (i) pela gestão eficiente do contas a receber de clientes nas negociações comerciais; (ii) pelo início da operação internacional, que tem ciclo de caixa operacional curto; (iii) pela gestão eficiente dos estoques ao longo do ano.
- Fluxo de Caixa de Financiamento negativo de R\$ 375,8 milhões: principalmente impactado (i) pelo pagamento das obrigações das dívidas bancárias (principal e juros) no montante de R\$ 212,0 milhões; (ii) pelo pagamento de operações de curto prazo com fornecedores e custo financeiro atrelado; (iii) pelo pagamento de R\$ 33,0 milhões em juros sobre o capital próprio aos acionistas da Companhia, referente ao exercício social de 2022 (declarados em dezembro de 2022).

No período de 12 meses encerrado em 31 de dezembro de 2023, a Allied declarou R\$ 90 milhões em proventos aos seus acionistas. Considerando o fechamento³ da ação no dia 28/12/23, o *dividend yield* foi de 12,9%.

Notas: (1) Operações de Risco Sacado com custo financeiro incorrido pela Allied; (2) Inclui fluxos de pagamento de juros, amortizações e novos compromissos de empréstimos e financiamento; (3) Preço de fechamento, ajustado pelo pagamento de proventos até a data da publicação desse relatório.

ESTRUTURA DE CAPITAL

ENDIVIDAMENTO

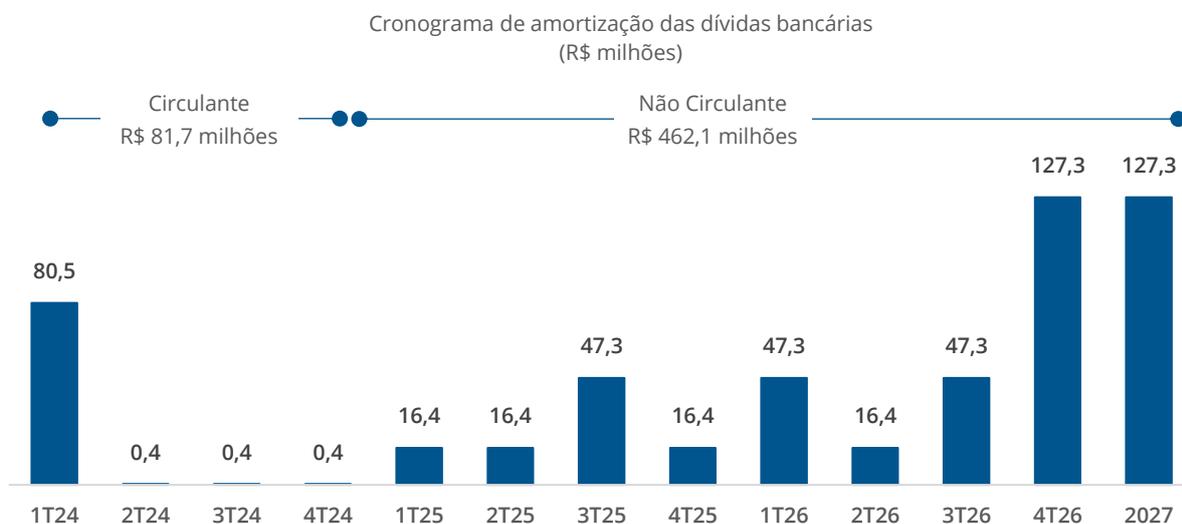
A Allied encerrou o 4T23 com dívida líquida de R\$ 12,6 milhões, como resultado da dívida bruta de R\$ 548,3 milhões e posição de caixa de R\$ 535,6 milhões. A dívida líquida é equivalente a 0,1x o EBITDA ajustado nos últimos 12 meses; este fator reflete a gestão eficiente do caixa em um ambiente macroeconômico desafiador, com forte impacto no custo de capital. A tabela abaixo apresenta o endividamento calculado conforme covenants financeiros requeridos por instrumentos de dívida emitidos pela Companhia:

Em R\$ mm	4T23	4T22	Δ%
Dívida bruta bancária	543,7	629,6	-13,6%
Dívida por aquisição de empresa	0,0	7,2	-100,0%
Dívida fiscais - PERT	4,6	1,8	159,4%
Dívida Bruta	548,3	638,5	-14,1%
(-) Caixa/equivalentes e aplicações financeiras	-535,6	-141,9	277,4%
Dívida Líquida	12,6	496,6	-97,5%
EBITDA LTM	250,5	281,6	-11,0%
Dívida Líquida / EBITDA	0,1x	1,8x	-1,7x

No 4T23, conforme divulgado através de Comunicados a Mercado, foi realizada a gestão dos passivos financeiros da Companhia com objetivo de readequar o perfil do endividamento. Esta estratégia incluiu (i) a antecipação da liquidação da 4ª emissão de debênture; (ii) a emissão da 6ª debênture; e (iii) a amortização extraordinária parcial da 5ª debênture. Como resultado, a Companhia realizou o alongamento do cronograma de amortização e redução das amortizações de curto prazo.

Em 31 de dezembro de 2023, 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.

O gráfico abaixo mostra o cronograma de amortização das dívidas bancárias. Em 31 de dezembro de 2023, o custo médio dessas dívidas era de 14,5% a.a.



ESTRUTURA DE CAPITAL

CAPITAL PRÓPRIO

Em 31 de dezembro de 2023, o capital social da Allied era composto por 93.220.582 ações ordinárias, distribuídas conforme a tabela abaixo:

Estrutura acionária - 31/12/2023	# ações	% ações
Brasil Investimentos 2015 I FIP Multiestratégia	44.173.806	47,4%
Brasil Investimentos 2015 II FIP Multiestratégia	16.773.038	18,0%
Administração	7.111.232	7,5%
Free Float (B3)	25.162.506	27,1%
TOTAL	93.220.582	100,0%

ALAVANCAS DE
CRESCIMENTO
2024

ALAVANCAS DE CRESCIMENTO 2024

Em linha com o nosso **planejamento estratégico**, as iniciativas abaixo serão priorizadas ao longo de 2024. 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

SOU DI

- Expansão da carteira: o crescimento da carteira da Sou di passa por (i) manutenção/ampliação das taxas de penetração das vendas com este meio de pagamento dentro dos pontos de venda já disponíveis, (ii) expansão da operação em outros pontos de venda em franqueados de redes de operadoras de telefonia.
- Aumento da rentabilidade: através (i) de novos produtos (como seguros, por exemplo); e (ii) de licenciamento da plataforma Hercules B2B, para comunicação eficiente e gestão de cobrança ativa com mensagem direta no aparelho do cliente, independente de linha telefônica.

RECERTIFICADOS

- 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 (1 PDV localizado no Shopping Eldorado, SP). 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 160 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 3 grandes marcas do segmento (Apple, Motorola e Google).
- Expansão da operação atual: em paralelo com a operação atual, mapeamos continuamente oportunidades de distribuição para outras marcas e categorias

ALAVANCAS DE CRESCIMENTO 2024

Negócios Tradicionais

B2B

- Allied Empresas: As vendas corporativas que fazemos dentro do nosso negócio de distribuição são, em muitos dos casos, resultados de prospecções trazidas por VARs (value added resellers). Estes parceiros de negócio são especializados em determinados nichos de negócio ou portfólio. O Allied Empresas é uma plataforma digital, na qual a companhia ganhará escala no relacionamento com estas centenas de parceiros. Todas as etapas do processo de venda e atendimento podem ser realizadas digitalmente: precificação, disponibilidade de produtos, emissão de boletos, segunda via de cobranças e controle de comissionamento, por exemplo.
- 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.

PARCERIAS ESTRATÉGICAS – B2C

- Atualmente a Allied opera duas parcerias estratégicas com foco no consumidor final (B2C): os programas iPhone Pra Sempre e Xbox All Access, com o Banco Itaú. 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.

ANEXOS
4T23 E 2023

BALANÇO PATRIMONIAL - CONSOLIDADO

Exercícios findos em 31 de dezembro de 2023 e 31 de dezembro de 2022.

Ativo (R\$ mil)	31/12/2023	31/12/2022
Caixa e equivalentes de caixa	535.620	141.942
Contas a receber	959.618	1.437.226
Estoques	583.452	734.305
Tributos a recuperar	122.471	145.207
Partes relacionadas	7.738	16.016
Outros ativos	80.848	92.454
Ativo Circulante	2.289.747	2.567.150
Títulos e valores mobiliários	3.454	3.043
Contas a receber	8.342	16.476
Estoque	11.127	10.433
Tributos a recuperar	179.844	148.027
Depósito judicial	102.121	86.826
Direito de uso	93.785	114.000
Imobilizado	15.167	23.016
Intangível	684.877	710.776
Outros ativos	7.287	9.206
Ativo não circulante	1.106.004	1.121.803
Total do ativo	3.395.751	3.688.953
Passivo (R\$ mil)	31/12/2023	31/12/2022
Fornecedores	587.414	623.131
Fornecedores (convênios)	297.778	525.419
Empréstimos, financiamentos e debêntures	81.660	221.185
Obrigações contratuais com clientes	24.937	22.910
Arrendamento mercantil	24.375	22.127
Obrigações trabalhistas	30.071	22.064
Obrigações tributárias	21.214	25.098
Adiantamento de clientes	21.114	14.689
Dividendos a pagar	22.524	33.021
Outros passivos	23.971	19.959
Passivo Circulante	1.135.058	1.529.603
Empréstimos, financiamentos e debêntures	462.053	408.395
Obrigações contratuais com clientes	20.085	19.053
Arrendamento mercantil	83.157	105.208
Provisão para demandas judiciais	74.525	76.928
Obrigações tributárias	3.941	1.376
Imposto de renda e contribuição social diferidos	17.152	47.502
Outros passivos	614	967
Passivo não circulante	661.527	659.429
Capital social	1.021.575	1.021.575
Gastos com emissão de ações	(30.054)	(30.054)
Reserva de capital	5.870	5.445
Reservas de lucros	603.514	503.570
Ajuste de avaliação patrimonial	(1.739)	(615)
Total do patrimônio líquido	1.599.166	1.499.921
Total do passivo e patrimônio líquido	3.395.751	3.688.953

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO – CONSOLIDADO

Período de 3 e 12 meses findos em 31 de dezembro de 2023 e 31 de dezembro de 2022.

R\$ MIL	4T23 Ajustado	Ajuste	4T23	4T22 Ajustado	Ajuste	4T22
Receita Líquida de vendas	1.429.681	-	1.429.681	1.362.534	-	1.362.534
Custo dos produtos vendidos	-1.254.400	-	-1.254.400	-1.138.895	-	-1.138.895
Lucro Bruto	175.281	-	175.281	223.639	-	223.639
Receitas/(despesas) operacionais						
Com vendas	-101.880	-	-101.880	-149.804	-	-149.804
Gerais e administrativas	-32.180	-202	-32.382	-32.559	-	-32.559
Outras receitas operacionais	-1.278	34.086	32.808	12.370	0	12.370
Lucro operacional antes do resultado financeiro	39.943	33.884	73.827	53.646	-	53.646
Resultado financeiro						
Despesas financeiras	-35.238	-	-35.238	-60.108	-	-60.108
Receitas financeiras	10.293	1.453	11.746	6.861	-	6.861
Lucro antes IR e CSLL	14.998	35.337	50.335	399	-	399
IR e CSLL						
Corrente	-1.391	-	-1.391	-103	-	-103
Diferido	32.321	-11.520	20.801	23.098	-	23.098
Lucro líquido do período	45.928	23.817	69.745	23.394	-	23.394

R\$ MIL	2023 Ajustado	Ajuste	2023	2022 Ajustado	Ajuste	2022
Receita Líquida de vendas	5.854.915	-	5.854.915	5.127.781	-	5.127.781
Custo dos produtos vendidos	-5.176.566	-52	-5.176.618	-4.355.189	-	-4.355.189
Lucro Bruto	678.349	-52	678.297	772.592	-	772.592
Receitas/(despesas) operacionais						
Com vendas	-372.894	-1.597	-374.491	-436.010	-629	-436.639
Gerais e administrativas	-123.317	-1.405	-124.722	-141.301	16	-141.285
Outras receitas operacionais	3.463	34.086	37.550	12.777	-36	12.741
Lucro operacional antes do resultado financeiro	185.601	31.032	216.633	208.058	-649	207.409
Resultado financeiro						
Despesas financeiras	-162.413	-	-162.413	-195.516	-	-195.516
Receitas financeiras	43.447	1.453	44.900	40.454	-	40.454
Lucro antes do IR e CSLL	66.635	32.485	99.120	52.996	-649	52.347
IR e CSLL						
Corrente	-7.026	0	-7.026	-173	-	-173
Diferido	40.901	-12.285	28.616	23.751	221	23.972
Lucro líquido do período	100.510	21.934	122.444	76.574	-428	76.146

DEMONSTRAÇÃO DE FLUXO DE CAIXA - CONSOLIDADO

Período de 3 e 12 meses findos em 31 de dezembro de 2023 e 31 de dezembro de 2022.

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\$ MIL	4T23	4T22	2023	2022
Lucro antes do imposto de renda e contribuição social	50.335	398	99.120	52.347
Imposto de renda e contribuição social pagos	4.387	-	-	(5)
Depreciação e amortização	15.145	18.098	64.910	73.539
Outros ajustes ao lucro	(3.068)	(59.216)	61.872	15.438
Contas a receber	171.894	(232.578)	507.821	6.279
Estoques	113.158	240.794	144.582	140.374
Fornecedores	(186.981)	(195.736)	(27.251)	(630.509)
Fornecedores Convênio sem custo financeiro	100.718	389.133	(108.745)	(12.811)
Tributos a recuperar	25.699	6.100	20.214	51.894
Outros ajustes ao capital de giro	(13.047)	48.372	20.486	(18.775)
Fluxos de caixa das atividades operacionais	278.240	215.365	783.010	(322.229)
Capex	(1.454)	(2.282)	(6.747)	(11.331)
Outras atividades de investimento	(1.373)	(877)	(6.761)	(4.889)
Fluxos de caixa das atividades de investimento	(2.827)	(3.159)	(13.508)	(16.220)
Pagamento de juros	(31.162)	(30.405)	(97.001)	(116.282)
Entradas e saídas de empréstimos e financiamentos	(47.688)	(20.303)	(115.065)	184.404
Entradas e saídas de fornecedores convênio com custo	-	(122.779)	(125.742)	(266.084)
Dividendos e Juros sobre Capital Próprio	1	-	(32.997)	(51.342)
Outras atividades de financiamento	(116)	(79)	(5.019)	(4.272)
Fluxos de caixa das atividades de financiamento	(78.967)	(173.565)	(375.824)	(253.575)
Varição do caixa	196.446	38.641	393.678	(592.024)



MOB
COM

soudi trocafy

Relações com Investidores:

FABIANA LAWANT

MARIA LUÍSA GUITARRARI

E-mail: ri@alliedbrasil.com.br

Website: ri.alliedbrasil.com.br