



UMA PLATAFORMA INTEGRADA PARA **DISTRIBUIR, OPERAR E ESCALAR** EMPRESAS GLOBAIS PARA TODO O BRASIL.

DISTRIBUIÇÃO

Distribuição Varejo
Distribuição Corporativa
Distribuição América latina



SAMSUNG

Lenovo



Microsoft



motorola



B2C

Brand Stores
Shop-in-Shop
Marketplaces oficiais

Mobcom
SAV
Trade-in
& Recondicionados



SAV trocafy

MOB
COM

25 ANOS CONECTANDO MARCAS GLOBAIS AO BRASIL

2001

Fundação da
Allied Advanced
Technologies

2011

Centro de
Distribuição
de Jundiaí

2018

Mobcom /
e-commerce próprio

MOB
COM

2021

IPO na B3

[B]³

2023

Operação Miami

hp



2026

Novas parcerias

Targus

Meta



jamf

2003

Expansão de
portfólio para TI
além de telecom

2013

Início das operações
de varejo Samsung

SAMSUNG

2020

SAV e
iPhone pra Sempre

SAV
iPhone
pra
Sempre

2022

trocacy

2024

Expansão

trocacy

CONSTRUÇÃO



DIVERSIFICAÇÃO



ESCALA

A ALLIED, EM NÚMEROS | 2T26



R\$ 5,532 bi

Receita Líquida LTM 2T26



R\$ 247 mi

EBITDA recorrente LTM 2T26

Fonte: LTM 2T26



+ 10

Categorias de produtos



+ 1,6 mil

Clientes ativos



+ 6 mi

Ítems vendidos por ano



20.000 m²

Em CDs no Brasil



+ 90

Lojas de varejo



4

Centros de distribuição

3 no Brasil . 1 nos EUA

EFICIÊNCIA QUE VIRA ALCANCE

GESTÃO DE ESTOQUE E LOGÍSTICA COMO VANTAGEM
COMPETITIVA ESTRUTURAL.

+5,7 milhões

de produtos entregues no último ano.

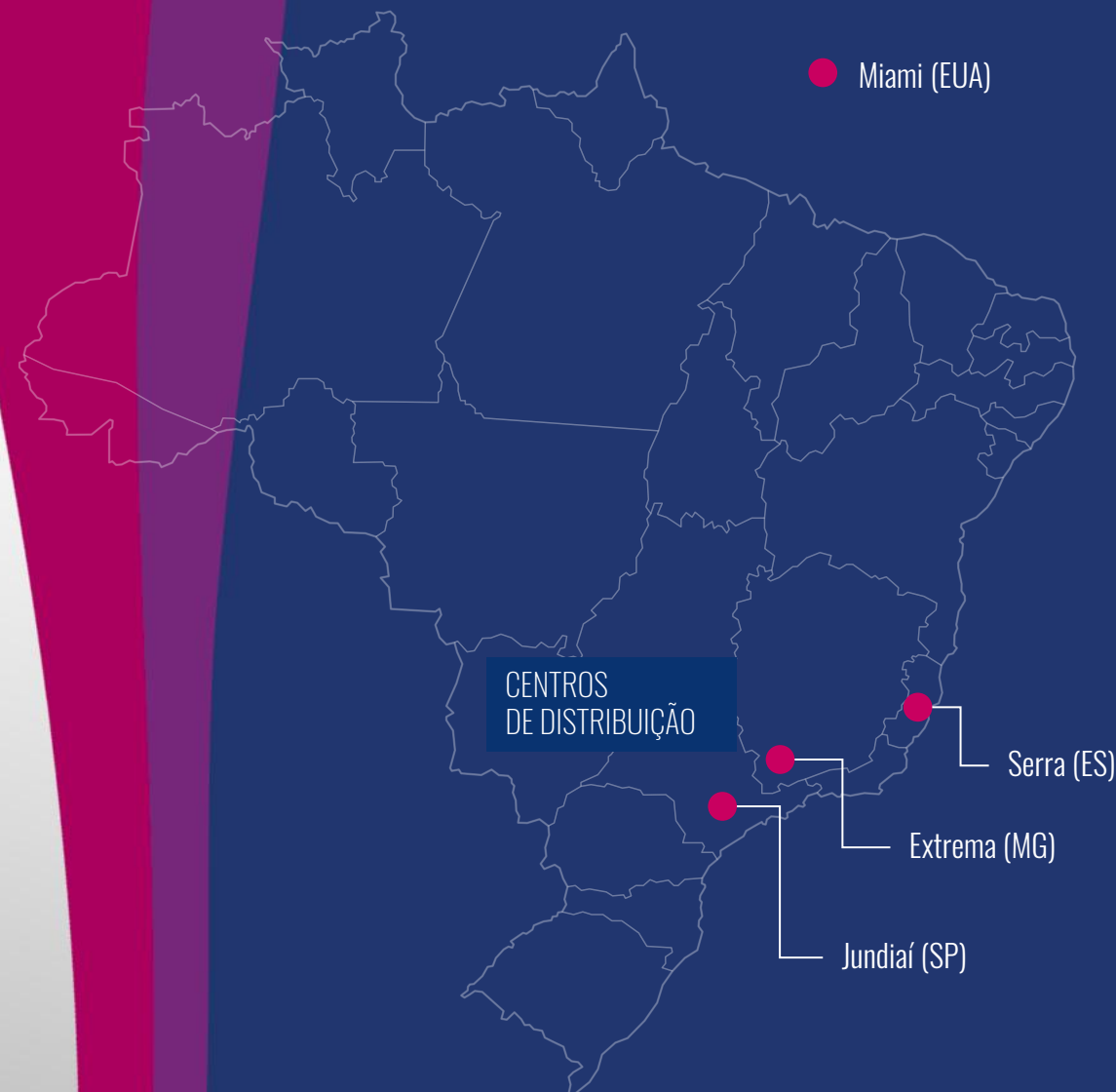
Até 4 dias úteis

para entrega dos pedidos

95%

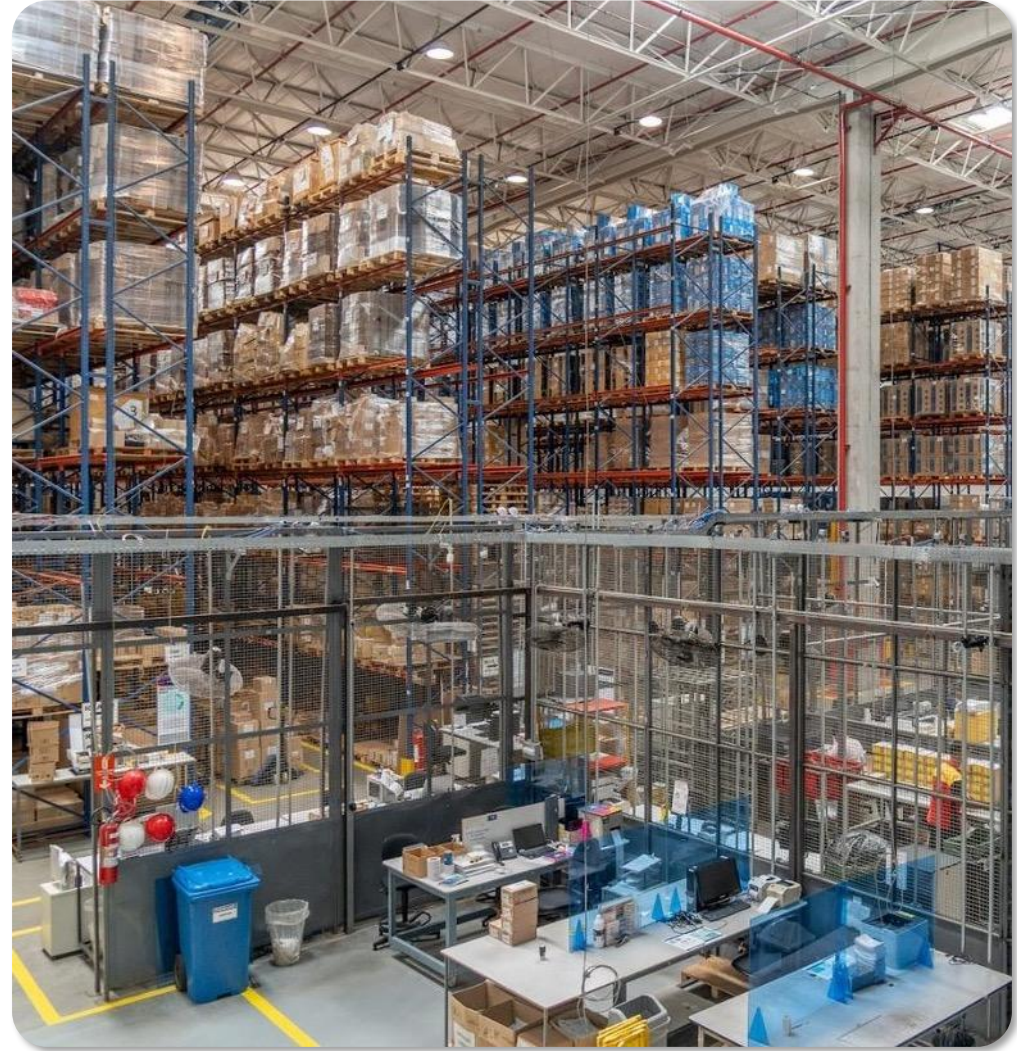
dos municípios brasileiros atendidos

Estratégia fiscal apoiada pelos centros de distribuição





POR QUE **ALLIED?**



PORQUE ALLIED

NÓS GERAMOS VALOR COM ESCALA, EFICIÊNCIA E CONSISTÊNCIA

EFICIÊNCIA

EFICIÊNCIA LOGÍSTICA



ESTRATÉGIA FISCAL



GERENCIAMENTO DE ESTOQUE



CONSISTÊNCIA



25 ANOS DE MERCADO



GERENCIAMENTO de CRÉDITO

ESCALA



ABRANGÊNCIA E CAPILARIDADE



PRIORIDADE DE COMPRA



UMA PLATAFORMA, DIFERENTES SOLUÇÕES



FOCO POR CANAL, ESCALA COMPARTILHADA, UMA ÚNICA OPERAÇÃO

DIST



Distribuição
Varejo



Distribuição
Corporativa



Distribuição
América Latina



trocafy
Recondicionados
& Trade-in

B2C



Varejo
Físico



Varejo
Digital

iPhone
pra
Sempre



Distribuição
Varejo

Distribuição
Corporativa

Distribuição
América Latina

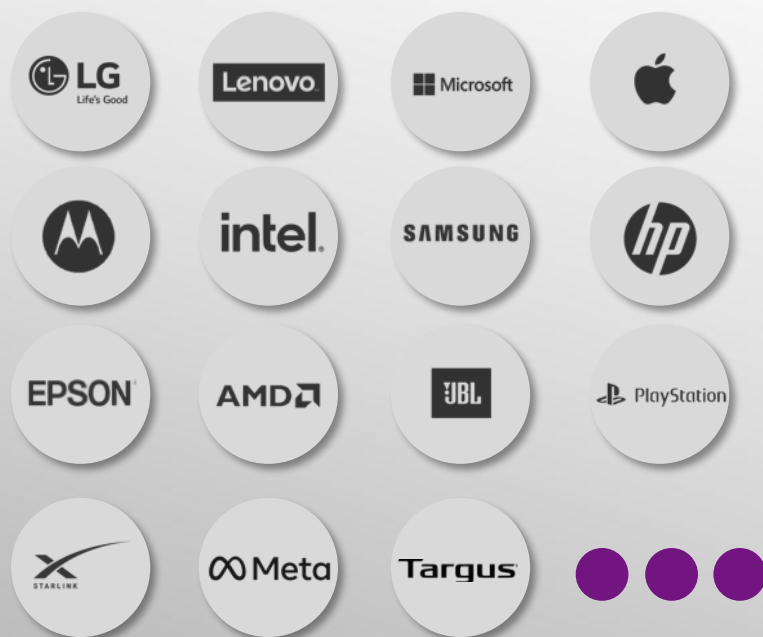
Recondicionados &
Trade-in

DISTRIBUIÇÃO VAREJO

DAS MARCAS GLOBAIS AOS DIFERENTES PERFIS

AMPLITUDE DE PORTFÓLIO CAPILARIDADE DE CANAIS

+ One-stop shop: amplo portfolio de alta tecnologia com logística para atender as diferentes necessidades de paletização, etiquetagem, entrega fracionada



+4.000 CLIENTES

smartphones, tablets, notebooks, TV/som/monitores, impressoras, videogames, acessórios, smart home e serviços.



Distribuição
Corporativa

Distribuição
Varejo

Distribuição
América Latina

Recondicionados &
Trade-in

DISTRIBUIÇÃO CORPORATIVA

TECNOLOGIA PARA USO EMPRESARIAL

DO FABRICANTE À EMPRESA

Atende o mercado B2B por meio de revendas que levam tecnologia a empresas para uso e consumo





Distribuição
América Latina

Distribuição
Varejo

Distribuição
Corporativa

Recondicionados &
Trade-in

DISTRIBUIÇÃO AMÉRICA LATINA

INTERNACIONAL: DE MIAMI PARA A AMÉRICA LATINA

MIAMI COMO HUB PARA MARCAS GLOBAIS ACESSAREM O NOSSO CONTINENTE

HUB EM MIAMI

2023

início da operação internacional

+20

clientes

+15

países na região

Paraguai
Argentina
Equador
Colômbia
Venezuela
México
Chile
América Central
Caribe

PORTFÓLIO





trocafy
Recondicionados
& Trade-In

Distribuição
Varejo

Distribuição
Corporativa

Distribuição
América Latina

RECONDICIONADOS & TRADE-IN

O SMARTPHONE USADO AGORA É UM ATIVO

UM ECOSISTEMA COMPLETO DE TRADE-IN E RECONDICIONAMENTO



1 CAPTAÇÃO

Varejo, parceiros e programas de trade-in.



2 RECONDICIONAMENTO

Triagem, revisão técnica e certificação.

trocafy



3 COMERCIALIZAÇÃO

Loja própria, marketplaces, distribuição Allied ou pool de recertificadoras.





Varejo
Físico

Varejo
Digital

Recondicionados &
Trade-In

B2C VAREJO FÍSICO

**EXPERIÊNCIA DE
MARCA OPERADA
PELA ALLIED**

AS MARCAS SE DESTACAM A ALLIED FAZ A EXPERIÊNCIA ACONTECER

BRAND SHOP SAMSUNG

+90

pontos de venda



Atendimento especializado

Vendedores treinados.



Portfólio completo

Variantes de cor e funcionalidades.



Inovação em evidência

Ambientes que valorizam a marca.



Fidelização

Foco em cross-sell e upsell.





Varejo
Digital

Varejo
Físico

Recondicionados &
Trade-In

iPhone
pra
Sempre

MOB
COM

SAV



meli+



Shopee

B2C VAREJO DIGITAL

**VENDA COM
OPERAÇÃO
PONTA A PONTA**

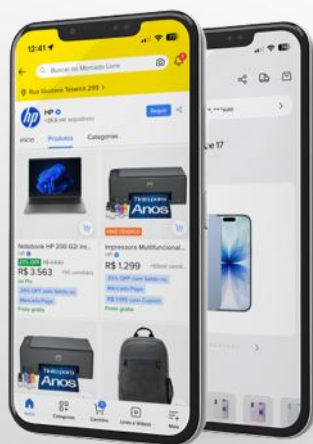
DO CLIQUE À ENTREGA

A ALLIED OPERA SUA JORNADA DIGITAL



Brand e-commerce

Lojas digitais próprias para marcas parceiras, como site da Targus.



Marketplaces oficiais

Gestão de brand stores em plataformas de grande alcance: Lojas oficiais da HP, Apple no Itau Shop



Projetos customizados

Soluções para necessidades específicas, como iPhone pra Sempre.



SAV

Seviços

Marketplace de serviços digitais em mais de 3 mil pontos de venda.



MOB COM

MobCom

Allied como Seller para cauda longa e escoamento de aging.

**QUANDO A SOLUÇÃO
NÃO EXISTE, NÓS
CRIAMOS UMA**



BUYBACK E FINANCIAMENTO

APPLE, ITAÚ, ALLIED E CONSUMIDORES

1



COMPRA E FATURAMENTO

Allied compra e fatura o dispositivo.

2



FINANCIAMENTO

Itaú financia o dispositivo em 21 parcelas.

3



RECOMPRA

Allied atua na recompra do aparelho.

4



RECONDICIONAMENTO E REVENDA

Allied viabiliza um novo ciclo de uso através da Trocafy.

CRÉDITO

COMO ACELERADOR DE ACESSO



MAIS ACESSO PARA OS CLIENTES

MAIS SEGURANÇA PARA O ECOSSISTEMA



Cartão
corporativo



token

kob



Santander

Seguro e soluções financeiras

Seguro de crédito e múltiplos modelos financeiros.

Segurança em escala

Mais segurança para ampliar as vendas.

Crescimento comercial

Crédito como ferramenta de acesso e expansão.

Diferentes perfis

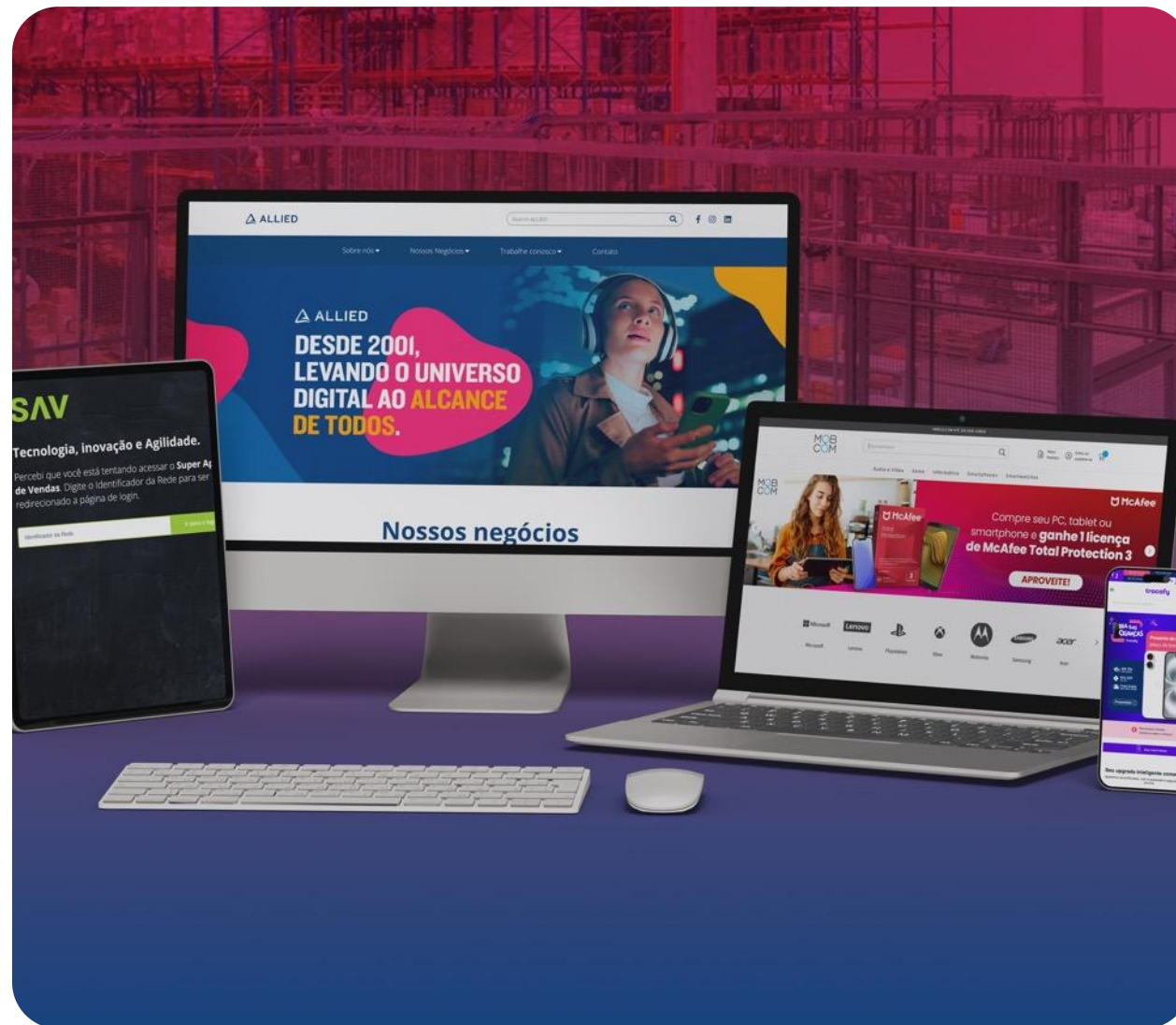
Soluções adaptadas a cada cliente.

Sell-in e recompra

Apoio financeiro para fortalecer a recorrência.

QUEM SOMOS?

Governança para sustentar
escala e crescimento



OPERAÇÕES COMPLEXAS EXIGEM LIDERANÇAS EXPERIENTES

DIRETORIA



Silvio Stagni
Diretor Presidente - CEO



Thalita Basso
Diretora financeira e RI



Felipe Piva
Diretor Operação + Diretor Trocafy



Bruno Giacometti
Diretor de compras



Davi Oliveira
Diretor de distribuição Varejo
+ Distribuição internacional



Pedro Gabriel
Diretor Varejo Digital



Lucas Bueno
Diretor Varejo Físico



Celso Bernardi
Diretor Distribuição Corporativa



Caroline Freitas
Diretora de Assuntos Coportavos



Daniel Muller
Diretoria de Tecnologia

CONSELHO

Marcelo Radomysler
Presidente do conselho

Rafael Patury
Membro efetivo

Flavio Jansen
Membro efetivo

Silvio Stagni
Membro efetivo

Carla Trematore
Membro Independente

Ludimila Mangili
Membro Independente



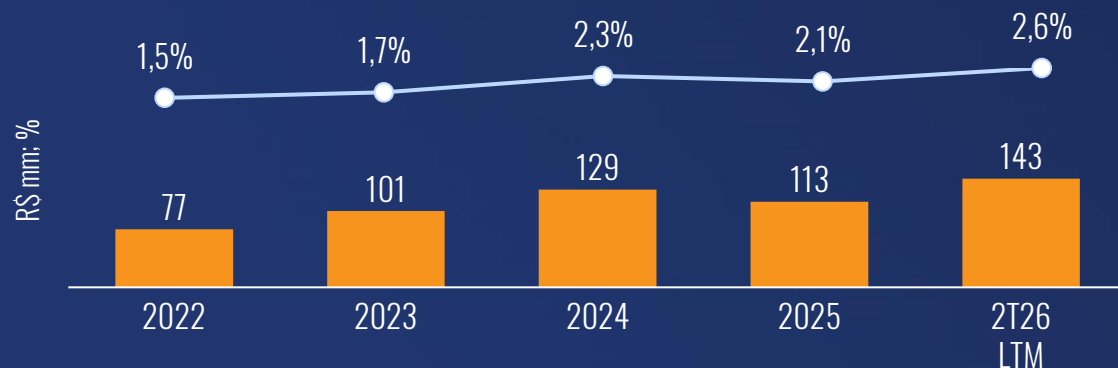
POR QUE INVESTIR NA ALLIED?



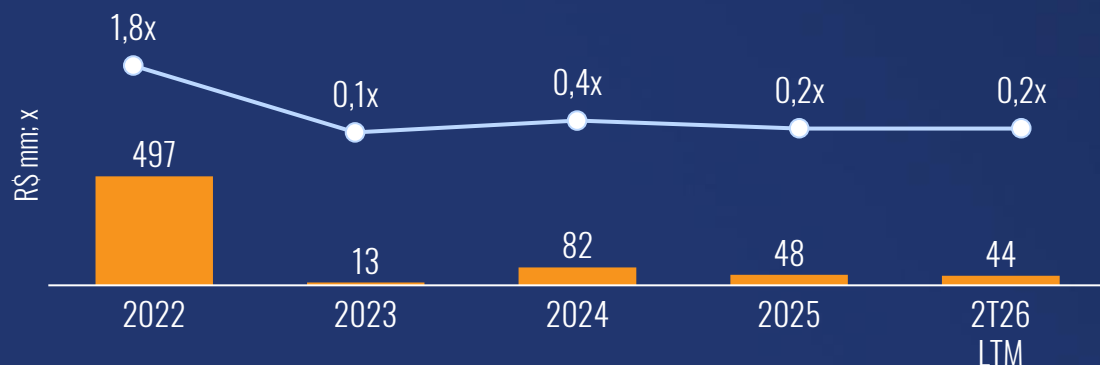
REMUNERAÇÃO RELEVANTE AOS ACIONISTAS

RESULTADOS CONSISTENTES E FORTE GERAÇÃO DE CAIXA NOS ÚLTIMOS ANOS

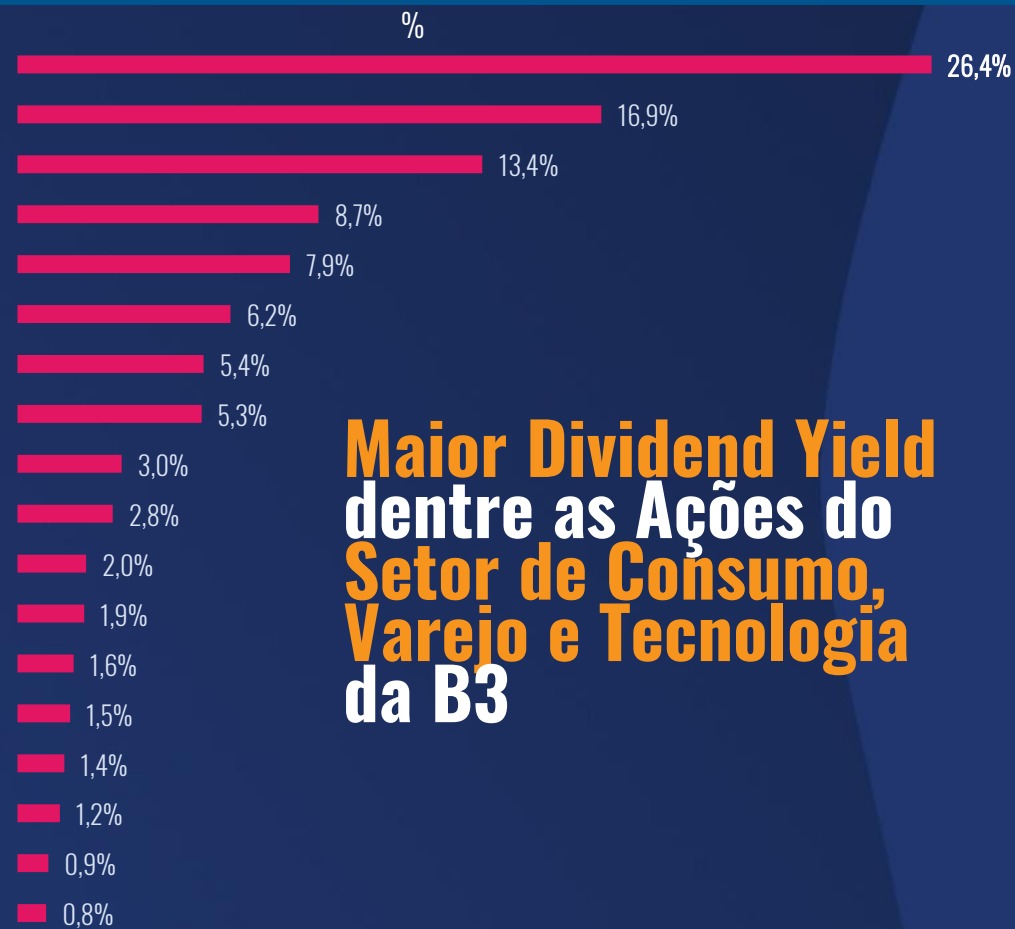
LUCRO LÍQUIDO RECORRENTE & MARGEM



DÍVIDA LÍQUIDA & ALAVANCAGEM



DIVIDEND YIELD (ÚLTIMOS 2 ANOS) | AÇÕES DE CONSUMO, VAREJO E TECNOLOGIA^{1,2,3}



Maior Dividend Yield
dentre as Ações do
Setor de Consumo,
Varejo e Tecnologia
da B3



RESILIÊNCIA OPERACIONAL

RESULTADOS POSITIVOS EM TODOS OS TRIMESTRES DESDE O IPO

Lucro Líquido Contábil
(R\$ milhões)



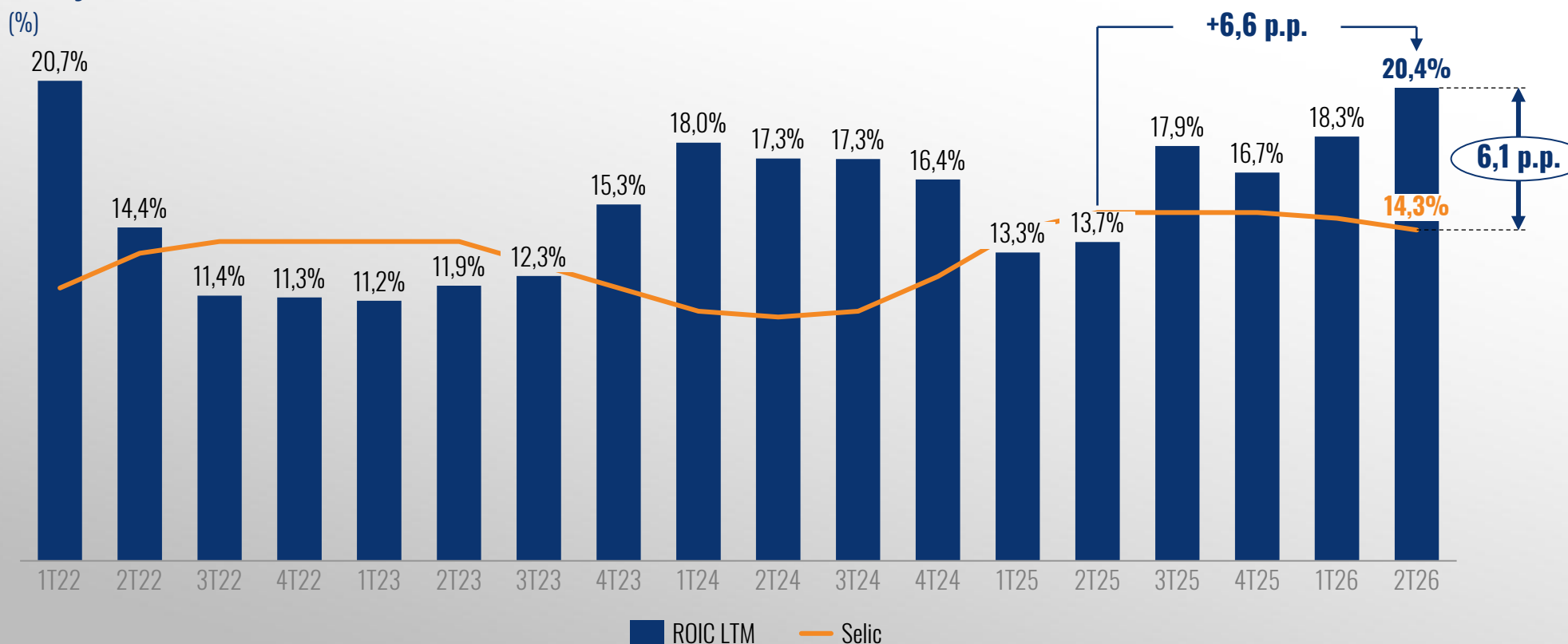
Histórico consistente de geração de resultados desde a abertura de capital

ROIC ATINGE 20,4% NO 2T26

MAIOR NÍVEL DESDE O 1T22, COM SPREAD DE 6,1 P.P. SOBRE A SELIC



Evolução ROIC¹ vs. Selic



¹ ROIC = NOPAT ajustado LTM / Capital Empregado. Capital Empregado = Dívida Líquida + Patrimônio Líquido - Ágio.
O cálculo exclui os efeitos de créditos tributários e outros itens não recorrentes.

ALAVANCAGEM MÍNIMA COM DÍVIDA ALONGADA

DÍVIDA LÍQUIDA BAIXA, CRONOGRAMA LONGO E CUSTO DA DÍVIDA EM QUEDA



0,2x
Dívida Líquida / EBITDA

R\$348,8 mi
Liquidez Contábil
Caixa e Aplicações

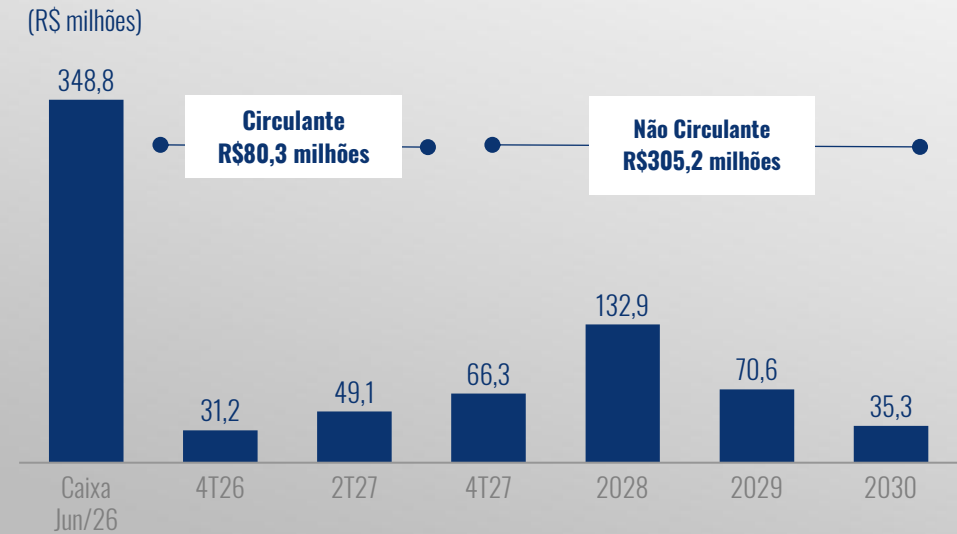
R\$845 mi
Liquidez Ajustada
Incluindo recebíveis de cartão

R\$43,5 mi
Dívida líquida

79%
Dívida no longo prazo

Selic +2,25% a.a.
Custo da dívida
vs. Selic +2,40% no 2T25

Cronograma de amortização das dívidas bancárias



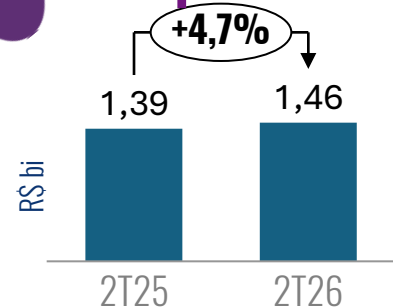
R\$ MILHÕES	2T26	4T25	Δ%	1T26	Δ%
Dívida bruta bancária	385,5	416,5	-7,4%	425,2	-9,3%
Dívida fiscais - PERT	6,7	7,5	-10,2%	7,0	-4,7%
Dívida Bruta	392,3	423,9	-7,5%	432,2	-9,2%
(-) Caixa/equivalentes e aplicações financeiras	-348,8	-375,9	-7,2%	-290,4	20,1%
(=) Dívida Líquida	43,5	48,1	-9,6%	141,8	-69,3%
EBITDA Recorrente LTM	247,0	218,9	12,8%	227,0	8,8%
Dívida Líquida / EBITDA	0,2x	0,2x	0,0x	0,6x	-0,4x

CRESCIMENTO COM RENTABILIDADE

FORTE GERAÇÃO DE CAIXA E MÍNIMA ALAVANCAGEM FINANCEIRA

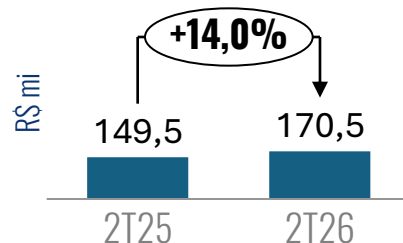


Receita Líquida



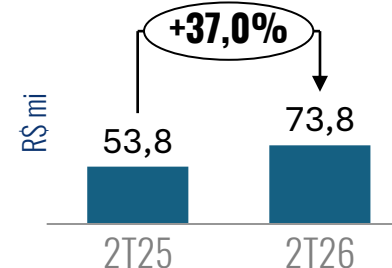
Lucro Bruto

Margem Bruta de 11,7%
(+1,0 p.p.)

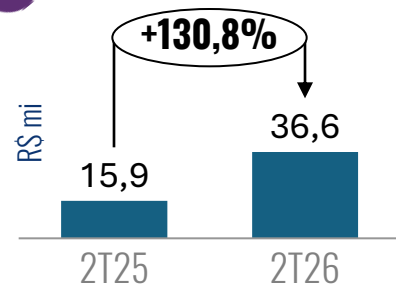


EBITDA

Margem EBITDA de 5,1%
(+1,2 p.p.)



Lucro Líquido



Fluxo de Caixa Livre

R\$ **123,6** mi

Forte geração de caixa livre no trimestre



Caixa Final

R\$ **348,8** mi

Combinado a uma alavancagem de
0,2x Dívida Líquida/EBITDA
LTM.

PLATAFORMA GERADORA DE CAIXA

ROIC ACIMA DA SELIC E NEGOCIAÇÃO A MÚLTIPLOS DESCONTADOS

A Allied combina ROIC acima da Selic, alta conversão de caixa e baixa alavancagem



EV¹ / EBITDA
RECORRENTE LTM
2T26

~2,6x

Múltiplo atrativo frente à rentabilidade operacional recorrente



FCF AJUSTADO
LTM 2T26

R\$ 278,1 mi

Geração de fluxo de caixa livre ajustado, excluindo efeitos não recorrentes



FCF YIELD
LTM 2T26

55,2%

Geração de caixa relevante em relação ao valor da empresa



ROIC LTM
JUN/26

20,4%

+6,1 p.p. sobre a Selic



CONVERSÃO DE CAIXA
LTM 2T26

113,0%

Alta conversão do EBITDA recorrente em caixa



ALAVANCAGEM
(DIV. LIQ./EBITDA)
2T26

0,2x

Baixo risco financeiro e flexibilidade



Escala, disciplina financeira e execução comprovada sustentam geração de caixa recorrente e reforçam a assimetria entre valor de mercado e valor implícito da Allied.

ALLD3

B3 LISTED NM

1) Considerando o preço da ação em 09/10/2026 e dívida líquida em jun/26.



 alliedbrasil.com.br

 @alliedbrasi

 @alliedbrasil

Av. das Nações Unidas, 12.995, 22º e 23º andar, Brooklin, 04578-91 - São Paulo - SP