



ALLIED

5º EDIÇÃO

day

NOSSA MISSÃO

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



10H00

ABERTURA
SILVIO STAGNI

10H10

INTERNACIONAL
DAVI OLIVEIRA

10H20

VAREJO FÍSICO
LUCAS GUILLEN + SAMY DANA

10H50

INTERVALO

11H00

CONVIDADO EXTERNO
SILVIO STAGNI + FÁBIO COELHO
Presidente Google Brasil

11H20

TROCAFY
FELIPE PIVA

11H35

PARCERIAS ESTRATÉGICAS
PEDRO GABRIEL

11H50

ESCALABILIDADE TECNOLÓGICA
DANIEL MULLER

12:00

Q&A
SILVIO STAGNI + DIRETORES

LINHA DO TEMPO

2001-10

Celulares e acessórios

R\$ 693
Milhões
Receita Líq.
2010

2011-14

+ Categorias

Varejo físico

Lojas de operadoras

R\$ 2,5
Bilhões
Receita Líq.
2014

2015-19

Expansão do varejo

Crescimento Inorgânico

B2B

R\$ 3,7
Bilhões
Receita Líq.
2019

2020-22

Parcerias estratégicas

Expansão geográfica

+ Categorias

R\$5,1
Bilhões
Receita Líq.
2022

2023-24

Trocafy

Rentabilização do varejo

R\$ 5,6
Bilhões
Receita Líq.
3T24 LTM

DESTAQUES DO ANO DE 2024 – NOVAS PARCERIAS

DISTRIBUIÇÃO INTERNACIONAL

- Início da distribuição de produtos de Motorola e Microsoft via Allied Miami
- Aumento do portfólio de produtos Apple



TROCAFY

- Início da captação de aparelhos usados nos PDVs da Fastshop e Vivo
- Expansão dos canais de venda através de marketplaces



DIGITAL

- Início das vendas de iPhones no Shopping Nu, da Nubank



DESTAQUES DO ANO DE 2024 – VAREJO FÍSICO

+23% Same-store-sales
(9M24 vs 9M23)

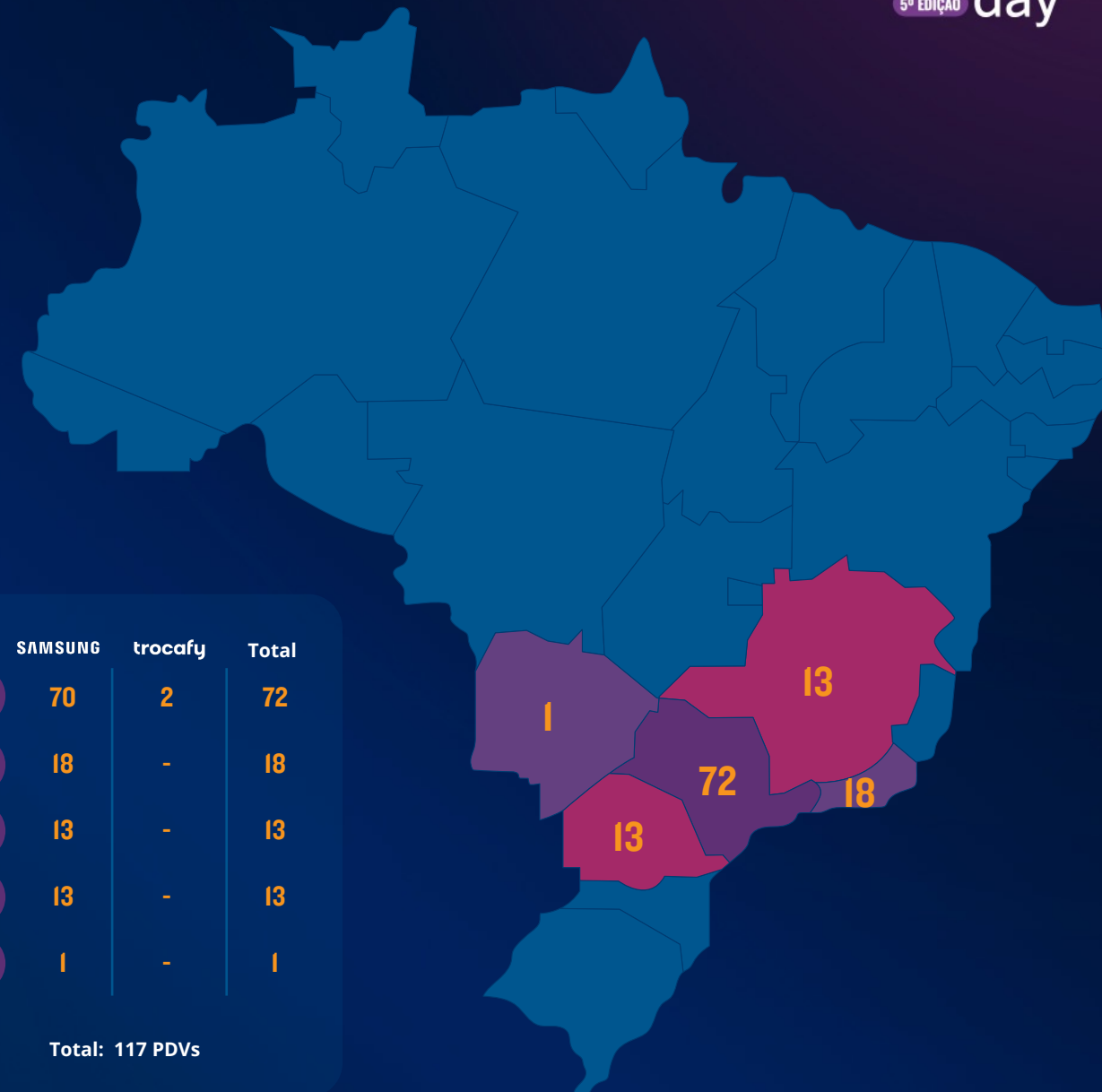
R\$ 420M Receita Líquida
(9M24)

+19% Receita Líquida
(9M24 vs 9M23)

28% Margem Bruta
(9M24)

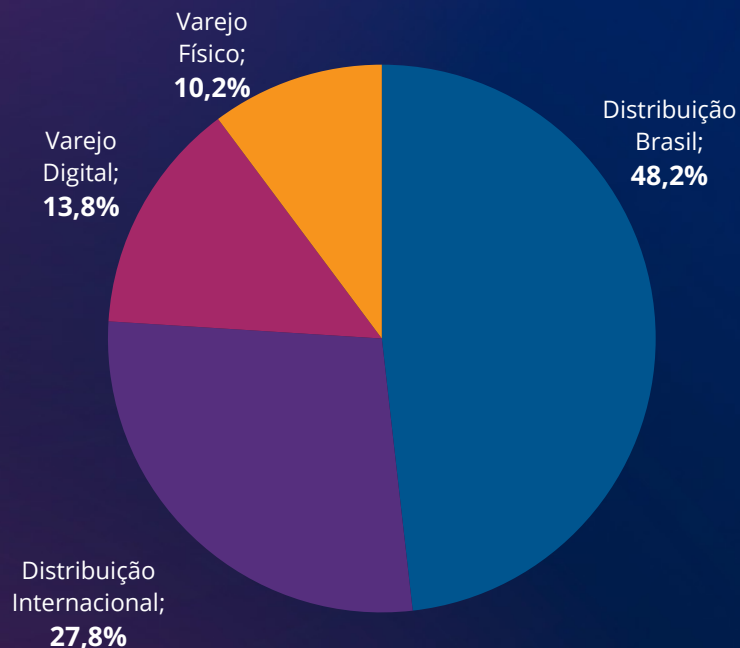
	SAMSUNG	trocafy	Total
SP	70	2	72
RJ	18	-	18
PR	13	-	13
MG	13	-	13
MS	1	-	1

Total: 117 PDVs



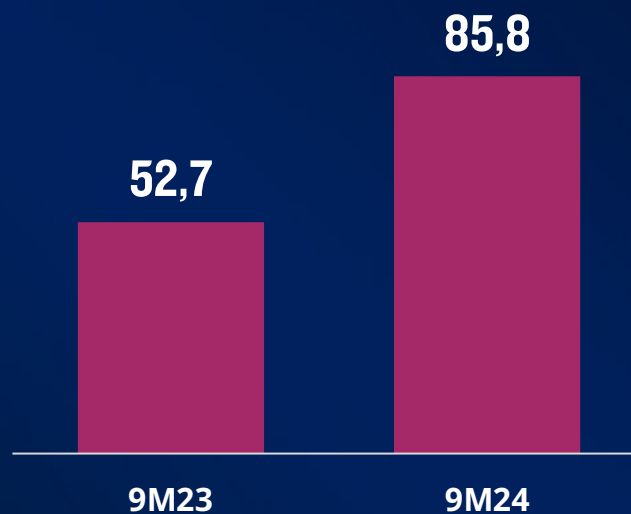
RESULTADOS DE 2024 EM NOSSOS NÚMEROS FINANCEIROS

RECEITA LÍQUIDA % - 9M24



R\$ 4,1 bi
Receita Líquida 9M24

LUCRO LÍQUIDO (R\$ MILHÕES)



+62,7%
Lucro Líquido YTD

R\$ 312 milhões

Proventos aprovados aos nossos acionistas nos últimos 12 meses

43,3% Dividend Yield

INTERNACIONAL

VAREJO FÍSICO

TROCAFY

PARCERIAS ESTRATÉGICAS

TECNOLOGIA

IA (COM MICROSOFT)

IMPORTAÇÃO

Média
14 dias

ALLIED
MIAMI



MANAUS

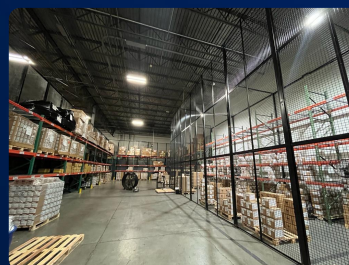
Vendemos para clientes que possuem **benefícios fiscais de importação** (Suframa)



Parte compra internacional (Asia)

ASIA

Vendemos para subdistribuidores regionais, que **retiram as compras em nosso CD** e capilarizam para suas regiões.



- CD terceirizado (500 m²)
- 4 colaboradores dedicados (comercial e administrativo)
- 16 países atendidos

• **Baixo custo operacional**

• **Ciclo de caixa atrativo**

2023



Set-up da operação

Foco em smartphones

2024



motorola



Microsoft

Expansão de produtos

Expansão de fornecedores

2025 - 2026

Novos clientes e países/regiões

Ampliação de portfólio com novas categorias

Novos fabricantes para atender ao mercado LatAm

Novos fabricantes que ainda não atuam no Brasil

INTERNACIONAL

VAREJO FÍSICO

TROCAFY

PARCERIAS ESTRATÉGICAS

TECNOLOGIA

IA (COM MICROSOFT)



EXPANSÃO DO ECOSISTEMA SAMSUNG

**R\$ 460
milhões**
(Faturamento 9M24)

CONSISTÊNCIA DE VENDAS DO GALAXY S24



**MAIOR
RENTABILIDADE
DOS PONTOS
DE VENDA**



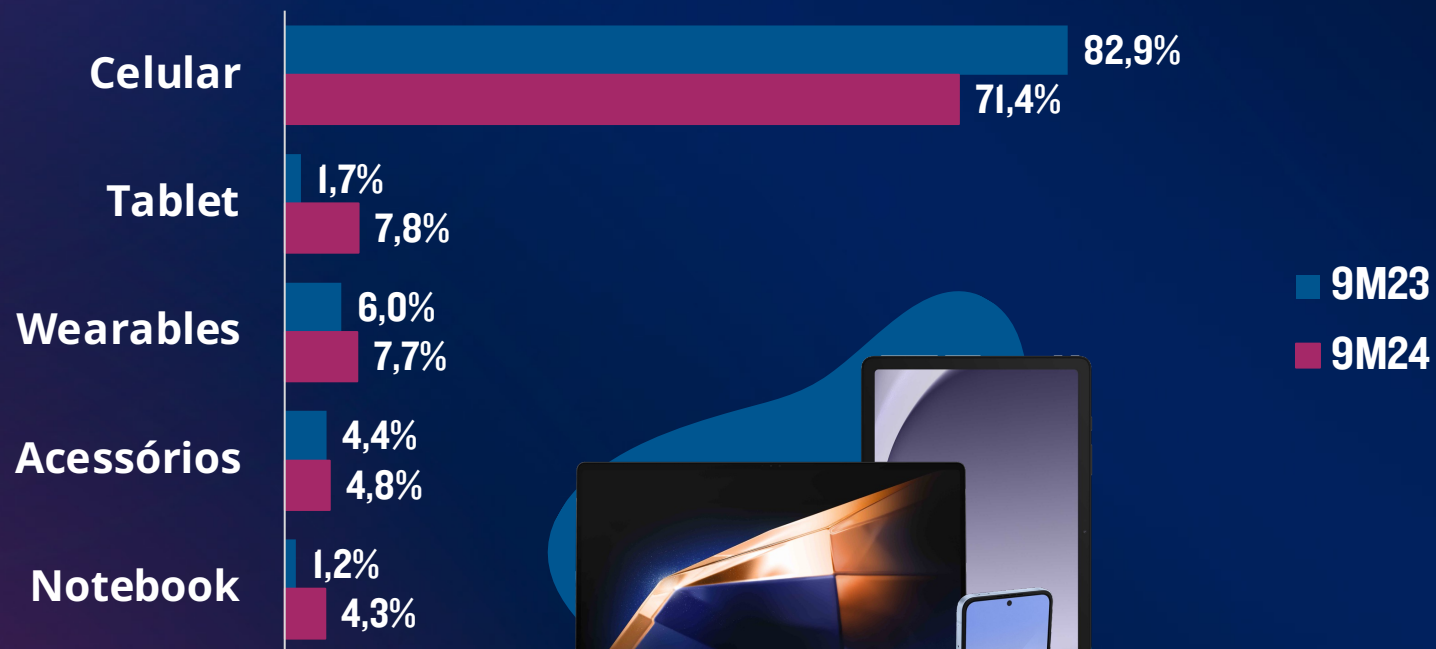
AUMENTO DA CONVERSÃO DE ACESSÓRIOS E SEGUROS



Samsung Care +

**+ 23% SSS
YTD**

EXPANSÃO DO ECOSSISTEMA SAMSUNG



MAIOR
RENTABILIDADE
DOS PONTOS
DE VENDA

+ 23% SSS
YTD

CONSISTÊNCIA DE VENDAS DO GALAXY S24



3 meses



6 meses



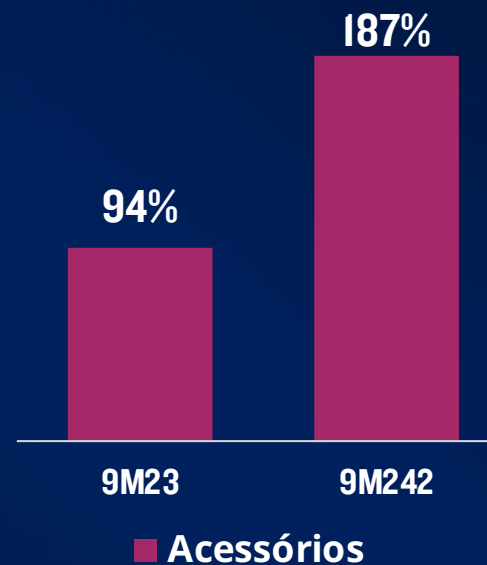
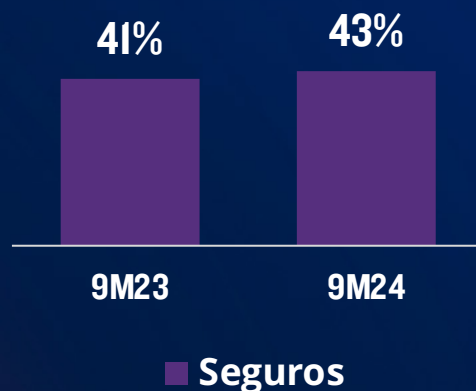
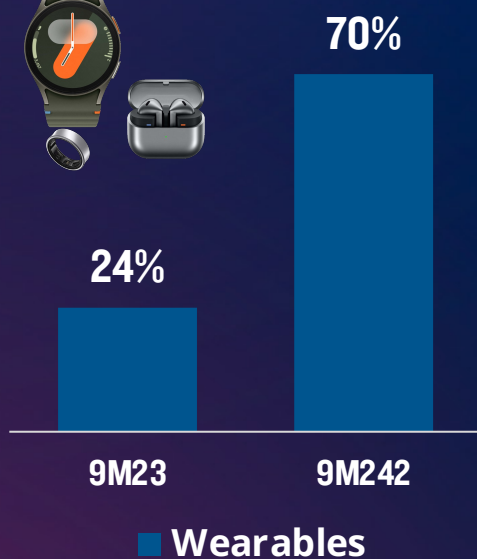
9 meses

Fluxo de Clientes:
6 milhões
de entrantes
(9M24)

MAIOR
RENTABILIDADE
DOS PONTOS
DE VENDA

+ **23%** SSS
YTD

AUMENTO DA CONVERSÃO DE ACESSÓRIOS E SEGUROS



MAIOR
RENTABILIDADE
DOS PONTOS
DE VENDA

+ 23% SSS
YTD

INTERNACIONAL

VAREJO FÍSICO

TROCAFY

PARCERIAS ESTRATÉGICAS

TECNOLOGIA

IA (COM MICROSOFT)

2,5 ANOS DESDE O LANÇAMENTO TROCAFY | JUNHO DE 2022

Nossa marca focada 100% na venda de aparelhos reconicionados, que já nasceu digital, omnicanal e preocupada com a sustentabilidade.



ECOSSISTEMA TROCAFY NA PRÁTICA

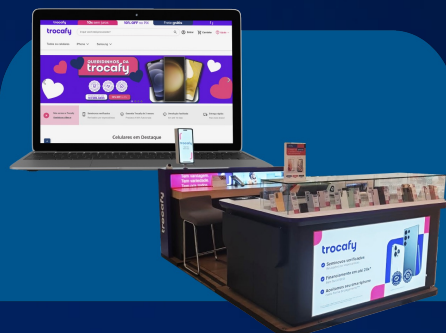
iPhone
Pra
Sempre



Maio/2022

1º RECONDICIONAMENTO:

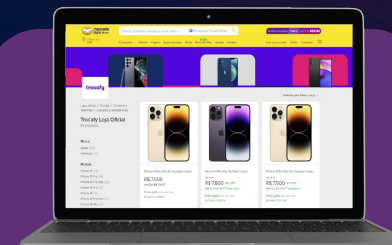
O aparelho retorna para Allied após o final do ciclo no programa e é recondicionado no laboratório da Trocafy



Junho/2024

2º RECONDICIONAMENTO:

O aparelho é utilizado como trade in no quiosque da Trocafy e é iniciado um novo processo de recondicionamento



Agosto/2020

1º CLIENTE:

Venda do iPhone 11 no iPhone Pra Sempre



Junho/2022

2º CLIENTE:

O iPhone 11, já recondicionado, é comprado por um novo cliente, que utiliza o aparelho por dois anos e vende em um quiosque



Junho/2024

3º CLIENTE:

O aparelho recondicionado é adquirido através do marketplace do Mercado Livre

1º Ciclo: 21 meses

2º Ciclo: 24 meses

3º Ciclo: 24 meses (estimado)



**QUEREMOS SER A
MARCA B2C
REFERÊNCIA DO
MERCADO DE
RECONDICIONADOS.**



**Preços
competitivos**
(aprox. 30% abaixo do
respectivo novo)



Qualidade do produto
(Peças originais, laboratórios
credenciados e
transparência dos anúncios)

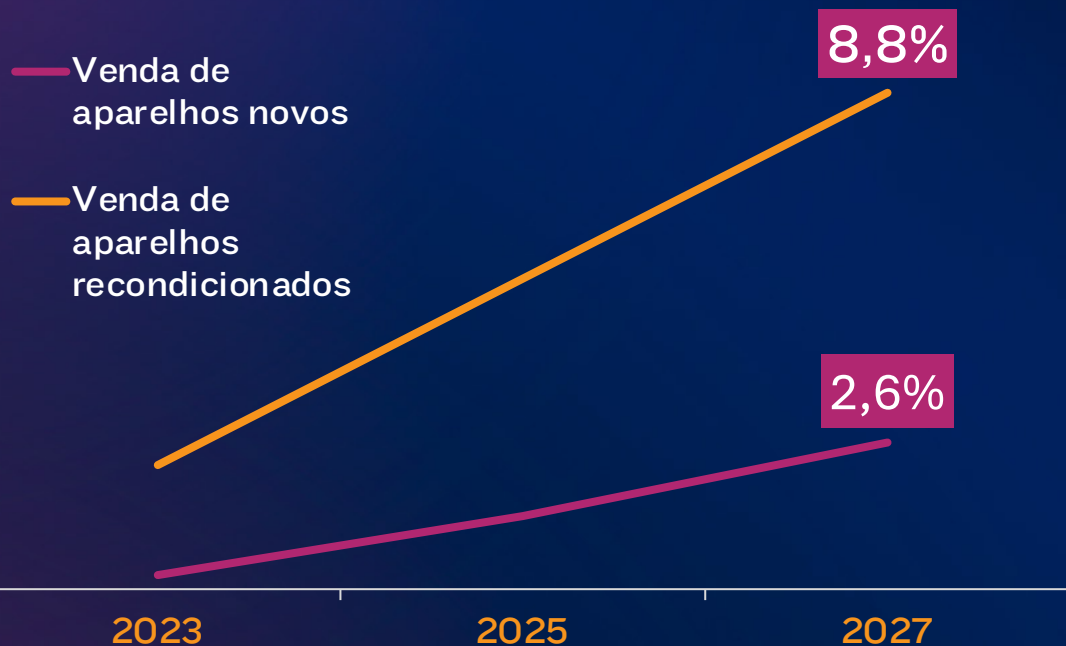


3 meses Garantia
(Devolução facilitada
em até 10 dias)



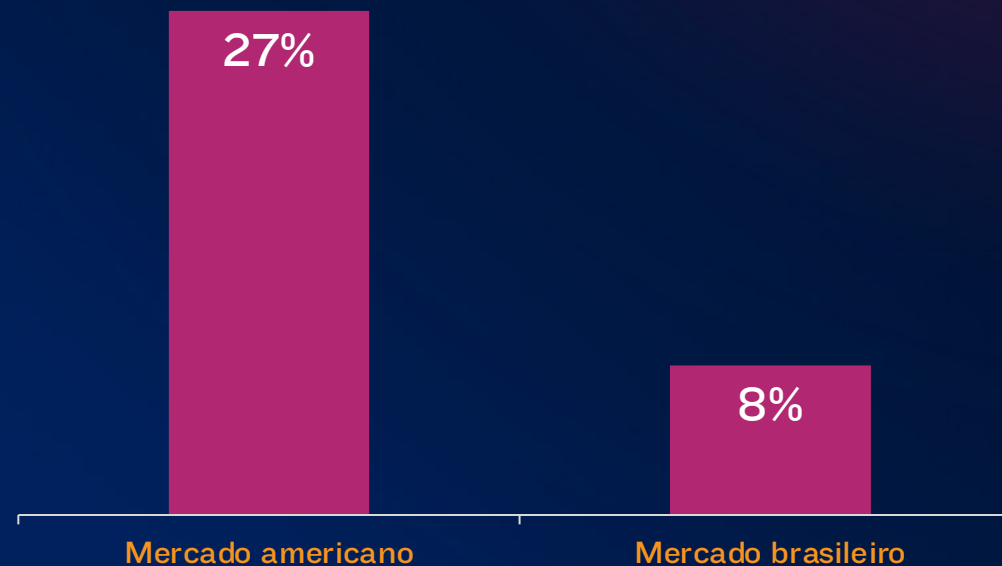
**Eficiência
operacional**
(53% em 1 dia e 80% em até
2 dias *)

Crescimento mundial de venda de novos vs recondicionados*



- Crescimento de mercado 3x maior

Penetração de usados no mercado americano vs brasileiro



- Baixa penetração do mercado brasileiro vs o americano
- Mercado informal e com pequenos players isolados (majoritariamente C2C)
- Potencial de R\$ 10 Bi **

* FONTE IDC em MM de unidades: Novos: 1.190 (2023), 1.230 (2025) e 1.370 (2027) / Usados: 309 (2023), 365 (2025) e 431 (2027)

** Premissa Allied. Penetração de 20%

CONSOLIDAR E DOMINAR O MERCADO DE RECONDICIONADOS NO BRASIL!



INTERNACIONAL

VAREJO FÍSICO

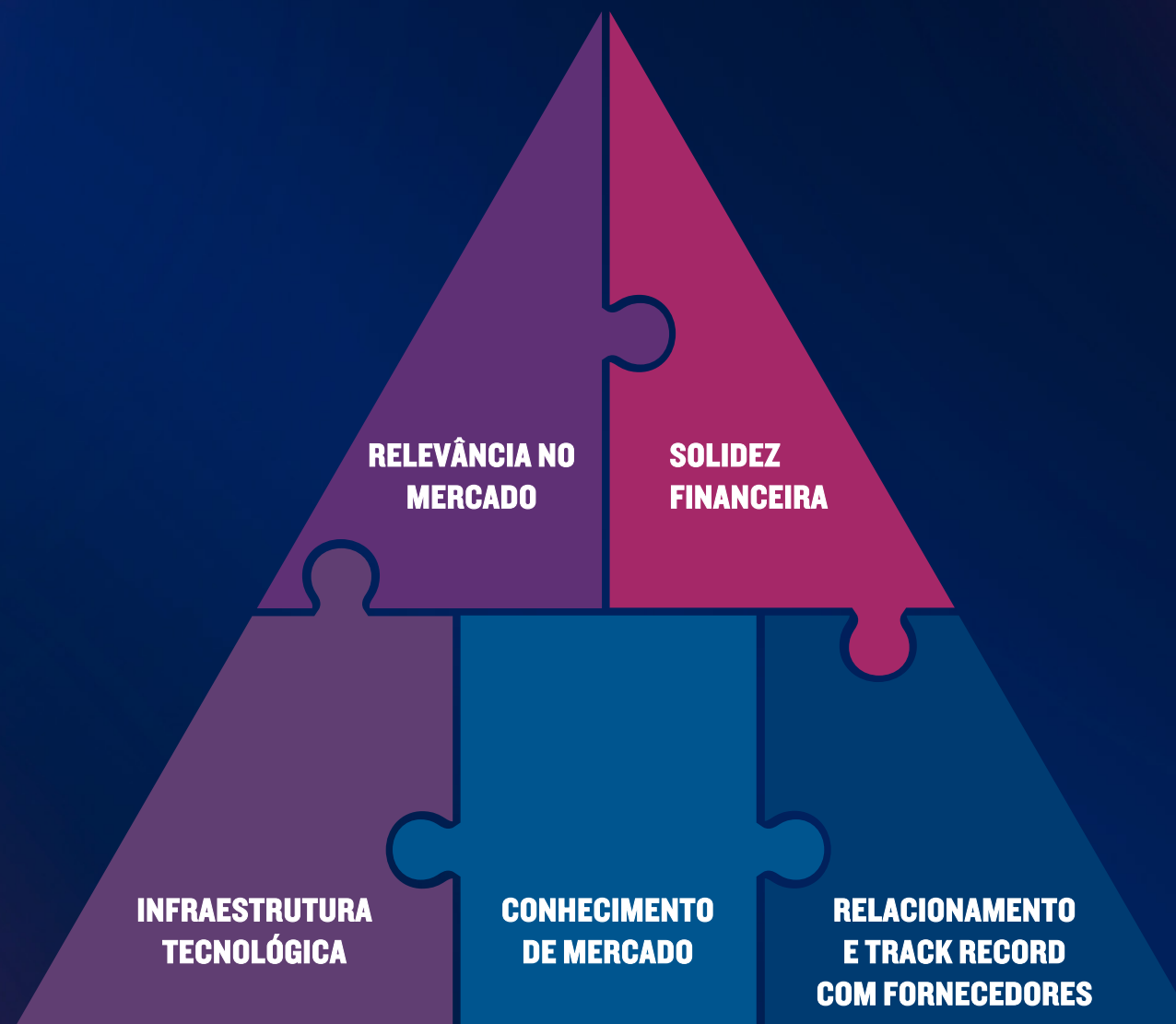
TROCAFY

PARCERIAS ESTRATÉGICAS

TECNOLOGIA

IA (COM MICROSOFT)

NOSSOS DIFERENCIAIS



NOSSAS PARCERIAS ESTRATÉGICAS

MODELO
DE NEGÓCIO

PRODUTOS

POR QUE
A ALLIED?



iPhone
Pra
Sempre

VENDA + TRADE-IN (CONSUMIDOR FINAL)

Smartphones e fones de ouvido

- (i) Experiência do cliente (maior NPS entre os produtos não financeiros do Itaú);
- (ii) Complexidade financeira e fiscal.



nu

VENDA (CONSUMIDOR FINAL)

Smartphones

- (i) Time-to-market: estrutura para criar rapidamente um programa com alto nível de serviço para os clientes.



mercado
livre

SMB

VENDA (CONSUMIDOR FINAL E EMPRESA SMB)

Impressoras e notebooks

- (i) Complexidade financeira e fiscal;
- (ii) Viabilização da operação com as soluções necessárias para a complexidade do programa.



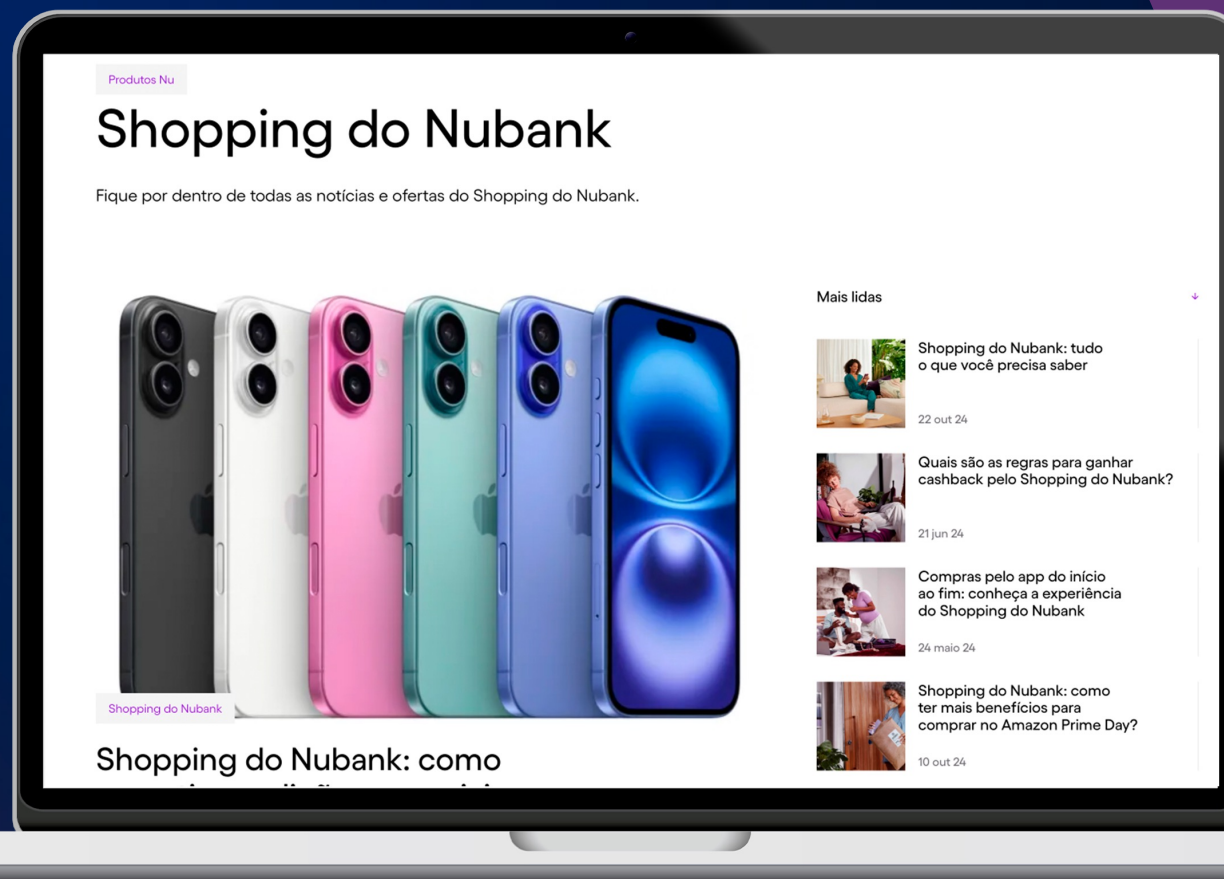
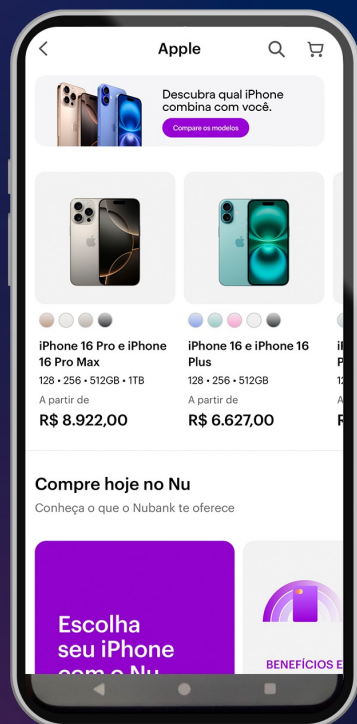
acer / As a
Service

LOCAÇÃO (EMPRESAS)

Notebooks, monitores, cadeiras

- (i) Capilaridade nacional, de pequenas a grandes empresas;
- (ii) Conhecimento do mercado;
- (iii) Eficiência operacional.

ALLIED, APPLE E NUBANK: NOVA PARCERIA



DNA DA ALLIED
TRAZER **SOLUÇÕES**
INOVADORAS

Construir programa
estratégico e
capilarizado para os
principais fabricantes

INTERNACIONAL

VAREJO FÍSICO

TROCAFY

PARCERIAS ESTRATÉGICAS

TECNOLOGIA

IA (COM MICROSOFT)

INTERNACIONAL

VAREJO FÍSICO

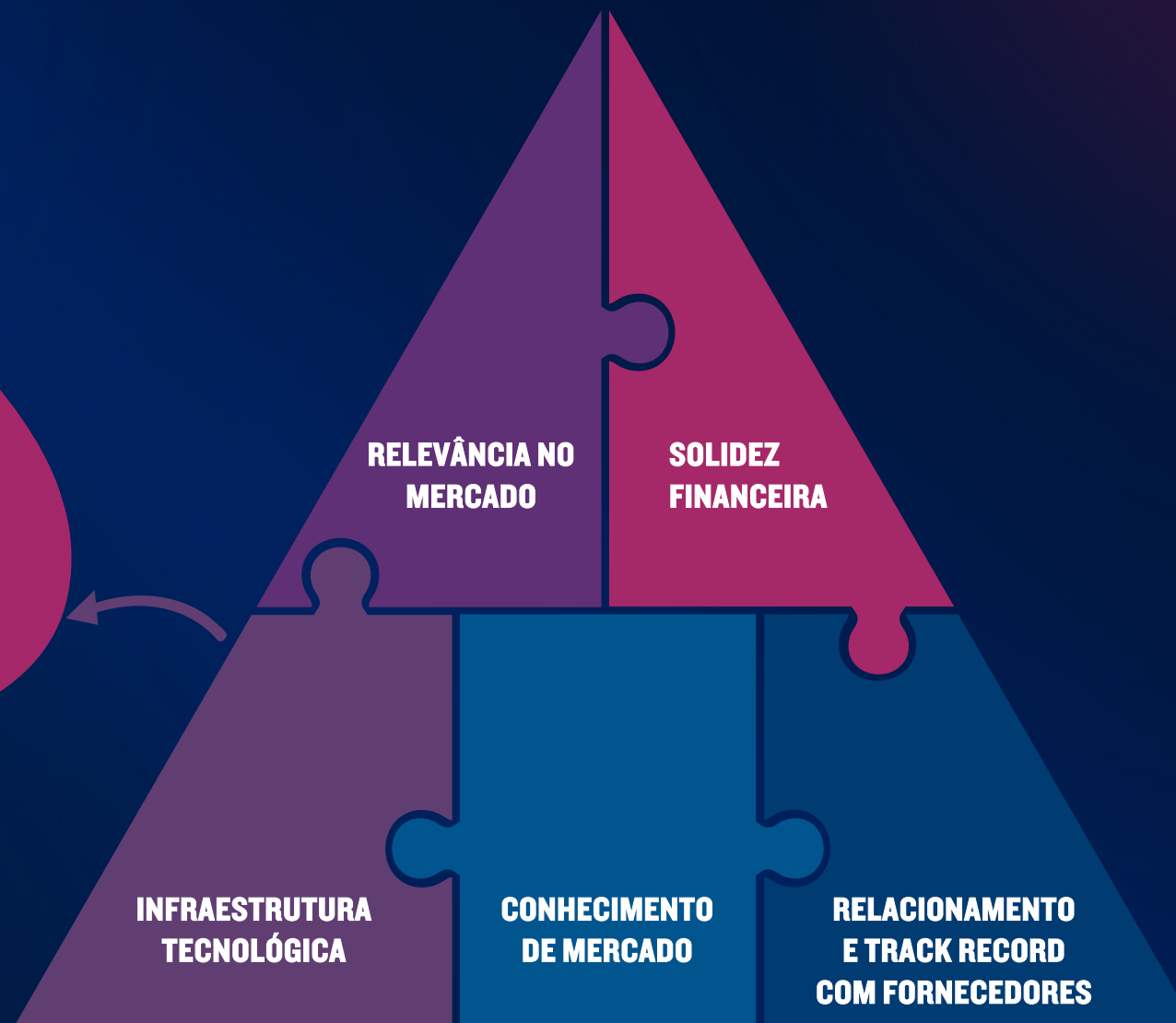
TROCAFY

PARCERIAS ESTRATÉGICAS

TECNOLOGIA

IA (COM MICROSOFT)

Desenhamos e implementamos programas estratégicos e de alta complexidade de forma rápida e customizada para os nossos parceiros





2022

NEGÓCIOS

- Trocafy (site oficial e laboratório);
- Venda serviços de software via ESD;
- Início da operação full com Amazon;
- Otimização de custo de frete (Intelipost)
- Plataforma digital de atendimento (Zendesk).

TECNOLOGIA

- Plano Diretor de TI;
- Digitalização da área de TI, com fortalecimento das áreas de dados, arquitetura, qualidade e governança.

SEGURANÇA

- Fortalecimento da área de Segurança da Informação.

NEGÓCIOS

- Operação internacional;
- Novo CD (Extrema/MG);
- Ampliação da conexão marketplaces;
- Melhorias no processo *trade-in*.

TECNOLOGIA

- Migração da infra para cloud, com forte redução de custo;
- Internalização do conhecimento de fábricas de software.

SEGURANÇA

- Melhorias em gestão de vulnerabilidades;
- Treinamentos sobre riscos cibernéticos.

2024

NEGÓCIOS

- Operação Nubank/Apple;
- Operação HP no Mercado Livre e site oficial;
- Expansão dos pontos de captação de aparelhos para Trocafy
- Avaliação automática na captação de aparelhos por IA;
- Cadastro centralizado de produtos.

TECNOLOGIA

- Atualização tecnológica de sistemas core (nova arquitetura e funcionalidades)

SEGURANÇA

- Maior disponibilidade nas operações;
- Prevenção e detecção de intrusão;
- Evolução nos processos de gestão de acessos e segurança.

2023

OBRIGADO!

ri@alliedbrasil.com.br