



RELATÓRIO DA ADMINISTRAÇÃO 3T20

03 de Novembro de 2020

DESTAQUES DO 3T20

- Forte aceleração da receita líquida, que atinge R\$ 1.401,3 milhões no 3T20, 49,2% acima do 3T19. No acumulado do ano, a receita líquida totaliza R\$ 3.066,2 milhões, 21,2% acima do mesmo período do ano anterior
- Canal de Distribuição cresce 49,5% no 3T20 e atinge R\$ 1.044,1 milhões com a venda de 2,5 milhões de produtos. Margem bruta elevada de 11,7%, 2,3 p.p. acima do 3T19. No acumulado do ano, o canal tem receita líquida de R\$ 2.391,5 com margem bruta de 10,6%
- Canal de Varejo Digital continua com excelente crescimento e atinge R\$ 210,2 milhões de receita líquida, 196,8% acima do 3T19. No acumulado do ano, a receita líquida totaliza R\$ 403,2 milhões, 130,0% acima do mesmo período de 2019.
- Canal de Varejo Físico totaliza R\$ 147,0 milhões em receita líquida, com redução de 13,6% em relação ao 3T19. No final do 3T20, todas as lojas estavam abertas, mas 66% operavam com restrição de horário
- Alta rentabilidade operacional: EBITDA no 3T20 atinge R\$ 127,1 milhões, 103,2% acima do 3T19, com margem de 9,1%, contra 6,7% no 3T19. No acumulado do ano, EBITDA atinge R\$ 196,9 milhões, com margem de 6,4%
- Lucro líquido no trimestre totaliza R\$ 77,0 milhões, contra R\$ 25,4 no 3T19. No acumulado do ano, o lucro líquido totaliza R\$ 94,7 milhões, 34,4% acima do mesmo período de 2019
- Programa iPhone para Sempre: Operacionalizada pela Allied, a parceria entre Apple e Itaú traz alta capilaridade com ticket médio elevado
- Expansão: 190 pontos de venda no final do 3T20, refletindo a inauguração de 40 novos pontos no trimestre
- Com R\$ 315,0 milhões em caixa, dívida líquida no final do 3T20 é de R\$ 197,9 milhões, ou 0,8x o EBITDA LTM

PRINCIPAIS INDICADORES:

R\$ milhões, exceto onde indicado	3T20	3T19	Δ%	9M20	9M19	Δ%
Receita Líquida – Total	1.401,3	939,3	49,2%	3.066,2	2.530,1	21,2%
Lucro Bruto	237,3	147,1	61,2%	468,3	422,8	10,8%
Margem Bruta (% Receita Líq)	16,9%	15,7%	1,3 pp	15,3%	16,7%	-1,4 pp
EBITDA	127,1	62,6	103,2%	196,9	169,7	16,0%
Margem EBITDA (% Receita Líq)	9,1%	6,7%	2,4 pp	6,4%	6,7%	-0,3 pp
Lucro Líquido	77,0	25,4	203,8%	94,7	70,5	34,4%
Margem Líquida (% Receita Líq)	5,5%	2,7%	2,8 pp	3,1%	2,8%	0,3 pp



Resultados do 3º trimestre de 2020

COMENTÁRIOS DA ADMINISTRAÇÃO

O final do segundo trimestre de 2020 já previa o que estava para acontecer no 3T20 e, a cada mês, o prognóstico de excelentes resultados se materializava. Mesmo com o ambiente de incerteza que permeou o 2T20, lançamos as bases para oportunidades que se provaram de muito sucesso e que terão papel fundamental no futuro da Allied.

A Distribuição cresceu de forma expressiva no trimestre. O aumento de 49,5% é reflexo da venda de 2,5 milhões de produtos ao longo do trimestre, com um ticket médio 25% superior ao que apresentamos no 3T19. Nos últimos 12 meses, comercializamos 8,3 milhões de produtos através desse canal. As categorias *mobile* e computadores continuam sendo as mais relevantes para o canal de Distribuição, mas os novatos *smart home* e linha branca já aparecem, juntos, com quase 100 mil unidades vendidas no trimestre. Essa ampliação de portfólio está alinhada com a estratégia de crescimento da Companhia.

Já no canal de Varejo Digital, o grande destaque foi o lançamento do programa iPhone para Sempre, uma parceria do Banco Itaú com a Apple, totalmente operacionalizada pela Allied. A alta capilaridade do banco aliada ao elevado ticket médio dos produtos *high end* da marca, trouxeram e continuarão trazendo excelentes resultados para o canal Digital. O crescimento da receita nos *marketplaces*, seja através da marca MobCom ou da operacionalização das lojas oficiais de marcas parceiras, continua muito expressivo. Vendemos, via canais digitais, 200 mil produtos com ticket médio de R\$ 1.212 no 3T20. Em serviços, atingimos 11 mil cartões Soudi ativos e 3 mil pontos de venda com a plataforma SAV contratada. Como consequência, a receita líquida do canal de Varejo Digital atingiu R\$ 210,2 milhões no 3T20, um aumento de 197% em relação ao 3T19.

O varejo físico continua negativamente impactado com o cenário de restrição imposto pelo COVID-19, mas já mostra melhoras com relação ao 2T20. Todas as operações físicas estavam abertas no final de setembro, mas 66% operavam com alguma restrição de horário. Continuamos executando nosso plano de expansão nesse canal, com abertura de 40 novos pontos de venda no trimestre, sendo 7 operações Samsung e 33 Store-in-Store. Encerramos o 3T20, portanto, com 190 pontos de venda. Como destaque nesse canal, nossas lojas atingiram o NPS (*net promoter score*) de 78,7 no setembro/20. A receita líquida do canal de Varejo Físico atingiu R\$ 147,0 milhões no 3T20, uma redução de 14% em relação ao 3T19.

O aumento expressivo da receita, com a margem bruta saudável, teve como consequência o crescimento de 103% no EBITDA no 3T20, que atingiu R\$ 127 milhões com margem de 9,1%. No acumulado do ano, o EBITDA está em R\$ 197 milhões com margem de 6,4%. O lucro líquido no trimestre foi de R\$ 77 milhões com margem de 5,5%. No acumulado do ano, o lucro líquido está em R\$ 95 milhões, 34% acima do mesmo período de 2019.

O fortalecimento da estrutura de capital tem sido uma prioridade na Allied desde o início da pandemia do COVID-19. Encerramos o mês de setembro com R\$ 315,0 milhões em caixa, o que representa uma dívida líquida de R\$ 197,9 milhões, equivalente a 0,8x o EBITDA.

Por fim, continuamos diligentes com cenário desafiador que ainda se coloca e estamos muito atentos à execução da nossa estratégia de crescimento em todos os canais de venda da Allied.

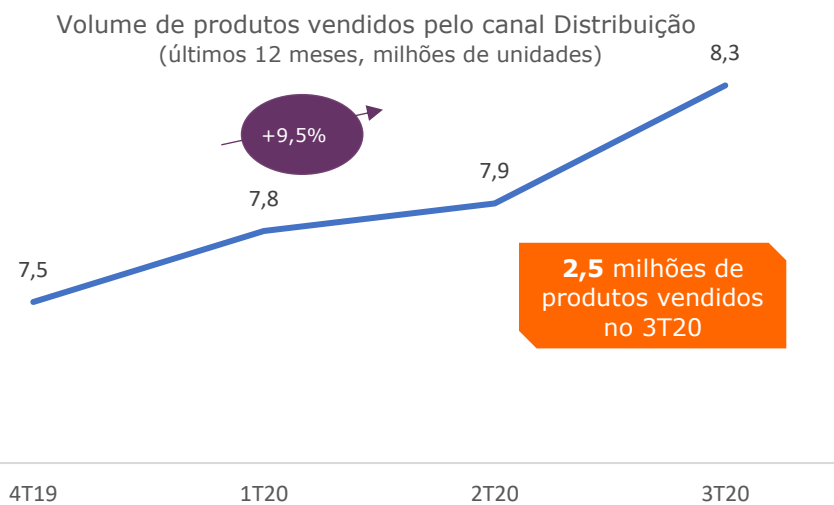
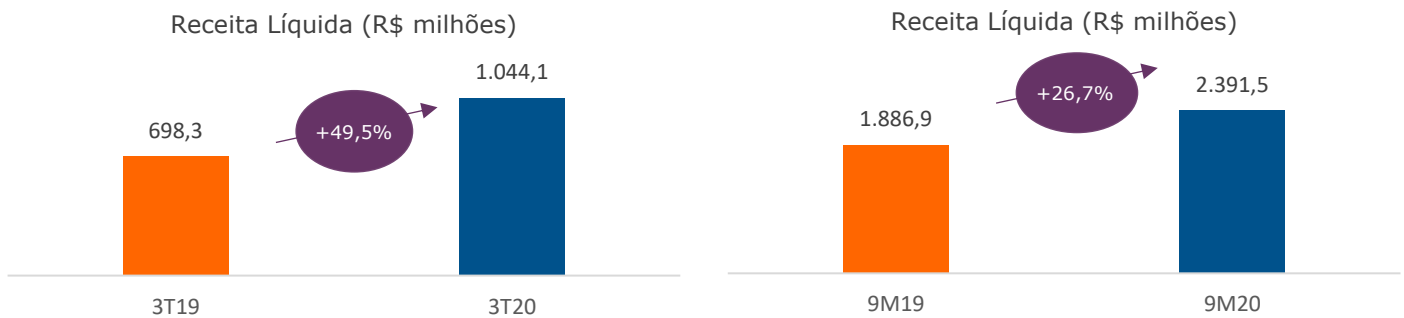
DESEMPENHO FINANCEIRO E OPERACIONAL: CANAL DE VENDAS – DISTRIBUIÇÃO

A receita líquida no canal de vendas de distribuição aumentou 49,5% no 3T20 em comparação ao 3T19. Esse crescimento é reflexo tanto do maior volume de produtos vendidos (+18,9%) quanto do aumento do ticket médio entre os dois períodos (+24,7%).

As duas maiores categorias no mix de produtos do canal de Distribuição da Allied, ou seja *mobile* e computadores, cresceram, respectivamente, 53% e 78% no 3T20 em relação ao 3T19. As categorias de *e-readers*, linha branca e impressoras foram também bastante relevantes no aumento da receita trimestral.

No período de 9 meses, a categoria de computadores se destacou com crescimento de 116% em relação a 2019. As mesmas categorias de *mobile*, impressoras e linha branca são também relevantes com crescimentos de 10%, 38% e 661%, respectivamente.

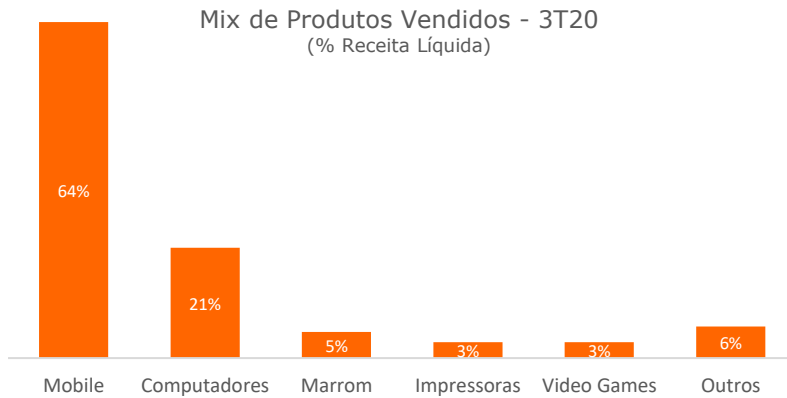
Nos últimos 12 meses, a Allied atendeu mais de 3,3 mil clientes através do seu canal de Distribuição, sendo que os 10 mais representativos deles corresponderam a 57% da receita líquida deste canal.



No 3T20 foram vendidos 2,5 milhões de produtos através do canal Distribuição, um aumento de 18,9% em relação ao 3T19. O ticket médio das vendas no trimestre foi de R\$ 527,34 o que representou 24,7% de aumento em relação ao 3T19.

Resultados do 3º trimestre de 2020

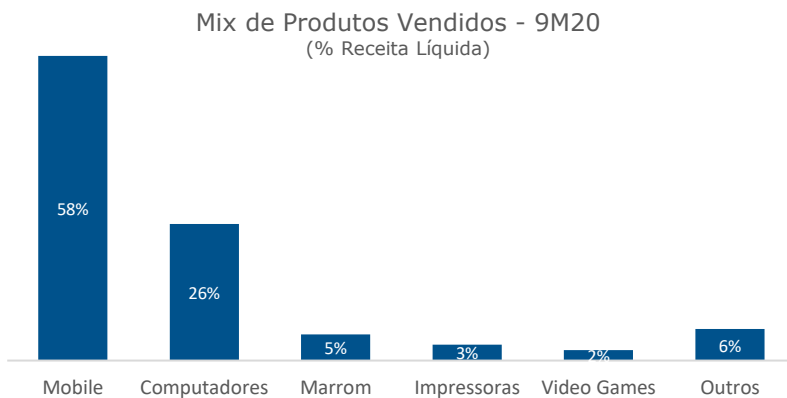
Os gráficos abaixo mostram a evolução do mix de produtos do canal de vendas Distribuição no 3T20 e em 9M20.



A categoria *mobile* representou 64% da receita líquida no 3T20, o que correspondeu a quase 1 milhão de mercadorias vendidas. Essa categoria é composta principalmente por telefones celulares, *tablets*, *wearables* e acessórios.

O destaque no trimestre foram as categorias de *smart home* e linha branca. Composta principalmente por *streaming devices* e assistentes digitais, a categoria de *smart home* representou 1,2% da receita líquida no 3T20. A categoria de linha branca representou 0,9% da receita líquida no 3T20, composta principalmente por lavadoras, refrigeradores e fogões.

A ampliação do portfólio, tanto em categorias/produtos quanto em novos fornecedores, faz parte da estratégia de crescimento do canal de vendas da Companhia



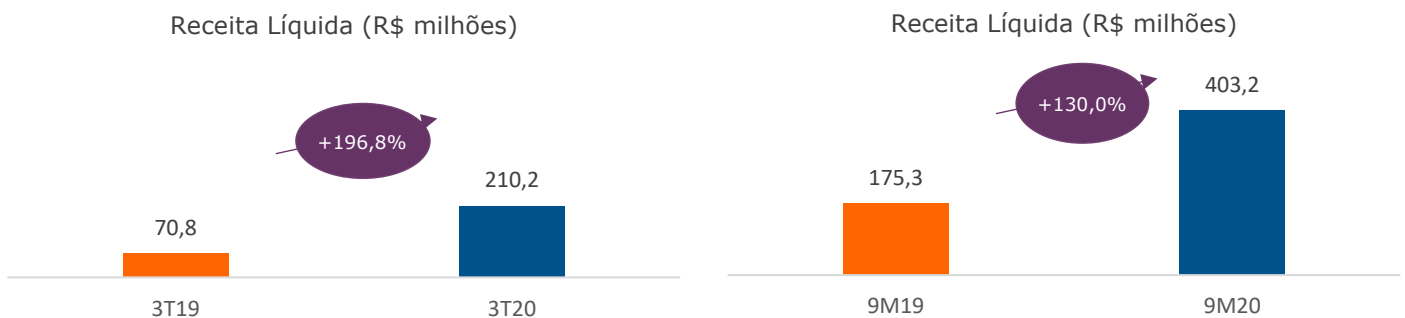
Resultados do 3º trimestre de 2020

DESEMPENHO FINANCEIRO E OPERACIONAL: CANAL DE VENDAS – VAREJO DIGITAL

A receita líquida do canal de vendas de varejo digital aumentou 196,8% no 3T20 em comparação com o 3T19. Este canal inclui (i) vendas realizadas em *marketplaces*, seja através da marca MobCom ou da operação de lojas próprias oficiais de marcas parceiras; (ii) vendas de produtos e serviços em sites das operadoras de telecomunicações que são clientes da Allied; e (iii) venda de serviços digitais através, principalmente, das plataformas SAV e Soudi.

O aumento da receita com venda de produtos ocorreu de forma relevante em todos os meios digitais no 3T20, refletindo volume de mercadorias superior em 259%. A categoria com maior representatividade na receita do 3T20 foi a de telefones celulares (90%), seguida pelos *wearables* (4%) e *tablets* (2%).

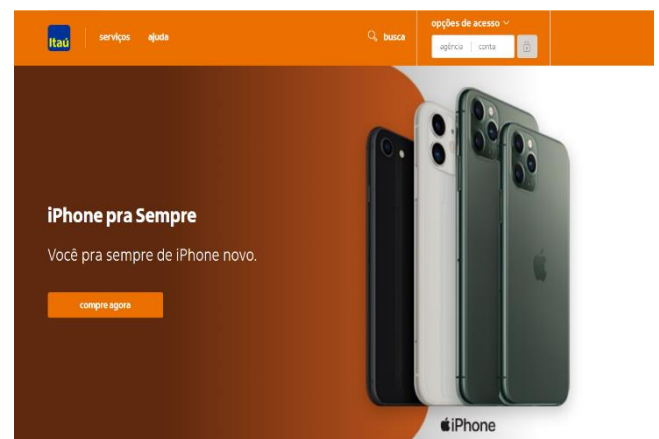
No escopo de serviços digitais, a plataforma SAV estava contratada em aproximadamente 3 mil pontos de vendas de varejistas com abrangência nacional no final do 3T20. Já a plataforma de crédito e pagamento Soudi estava implementada em 136 operações ao final do 3T20, e mais de 11 mil cartões já haviam sido ativados.



Destaque: Programa iPhone para Sempre

Em agosto foi lançado o programa iPhone para Sempre, uma parceria entre Itaú e Apple operacionalizada pela Allied. O programa oferece, para clientes do banco, a compra de aparelhos da marca com financiamento de 70% do valor em 21 parcelas. Após esse período, o cliente pode optar por: (i) ficar com o aparelho e pagar o saldo de 30%, (ii) devolver o aparelho e não pagar o saldo de 30%, ou (iii) trocar o aparelho por um modelo novo usando o saldo de 30% para renovar o programa.

A Allied participou da concepção da parceria desde o início e está por trás da operacionalização da compra, venda e troca dos aparelhos. Essa parceria traz diversos benefícios para a Allied, entre os quais: alto volume de vendas de



Resultados do 3º trimestre de 2020

aparelhos - com a alta capilaridade da base de clientes do Banco Itaú; receita relevante - com ticket médio substancialmente acima do mercado em decorrência do perfil *high end* dos aparelhos; e *trade-in* de aparelhos - com a aquisição dos aparelhos devolvidos pelos clientes e posterior revenda.

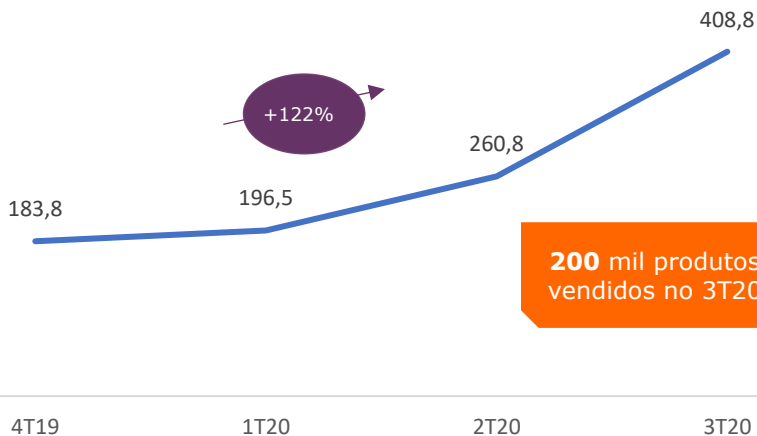
< entenda o iPhone pra Sempre

Ao completar 21 parcelas você tem 3 opções:

- troque por um novo iPhone expandir
- fique com seu iPhone expandir
- devolva seu iPhone expandir

O gráfico abaixo mostra a evolução do número de produtos pelo canal de vendas Varejo Digital em 12 meses.

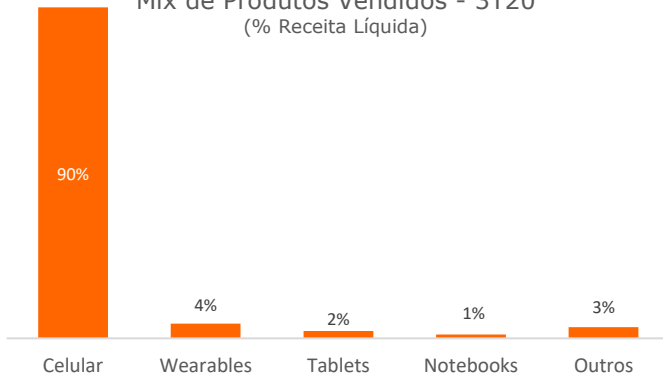
Volume de produtos vendidos pelo canal Varejo Digital (últimos 12 meses, mil unidades)



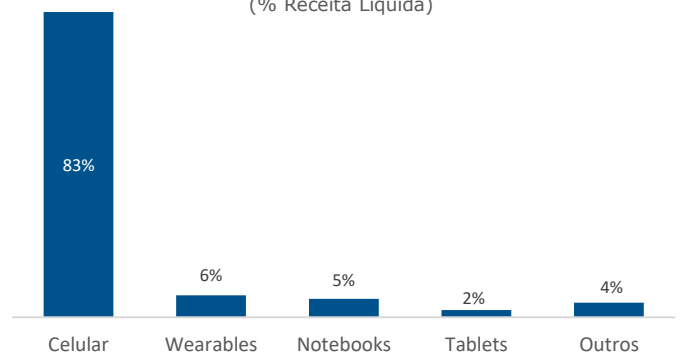
No 3T20 foram vendidos 200 mil produtos através do canal de Varejo Digital, um aumento de 258,8% em relação ao 3T19. O ticket médio das vendas no trimestre foi de R\$ 1.212,37 o que representou 23,6% de aumento em relação ao 3T19.

Os gráficos abaixo mostram a evolução do mix de produtos do canal de vendas Varejo Digital no 3T20 e em 9M20.

Mix de Produtos Vendidos - 3T20 (% Receita Líquida)

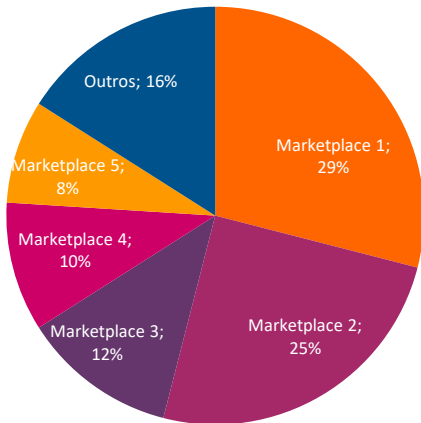


Mix de Produtos Vendidos - 9M20 (% Receita Líquida)



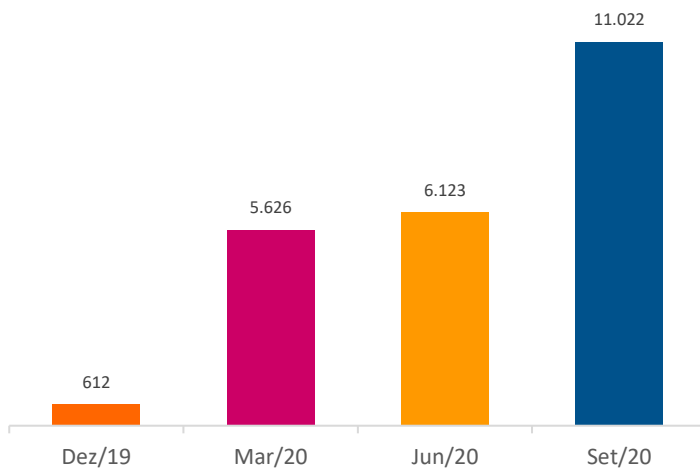
Resultados do 3º trimestre de 2020

Concentração de vendas por marketplace
(últimos 12 meses, % Receita Líquida)



A Allied está presente nos principais marketplaces que atuam no país, tanto com a marca MobCom quanto realizando a operação de lojas oficiais de marcas parceiras. No período de 12 meses encerrados no final do 3T20, o total da receita líquida em marketplaces estava distribuído por conforme o gráfico ao lado.

Número de cartões ativos - Soudi



A Soudi, criada pela Allied em outubro de 2019, é uma plataforma totalmente digital para crédito e soluções financeiras. Após um período de estabilidade em decorrência do fechamento das lojas físicas no cenário COVID-19, o número de cartões ativos voltou a crescer de forma substancial e atingiu 11,0 mil em setembro de 2020.

Inicialmente implementada nas operações de varejo físico da Allied, o sucesso da Soudi levou expansão para (i) todas as lojas da marca Samsung no Brasil; e (ii) piloto em algumas operações store-in-store da Allied. Ao final do 3T20, a plataforma Soudi estava implantada em 136 pontos de venda.

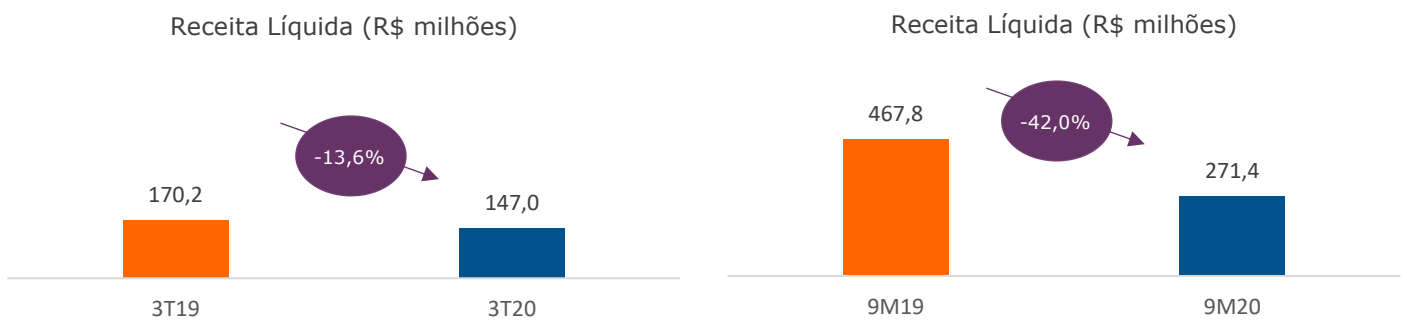
Desde o início da operação até o final de Setembro/20, a participação de receita da Soudi no total das lojas físicas nas quais a solução estava implantada era de 7,0%.

Resultados do 3º trimestre de 2020

DESEMPENHO FINANCEIRO E OPERACIONAL: CANAL DE VENDAS – VAREJO FÍSICO

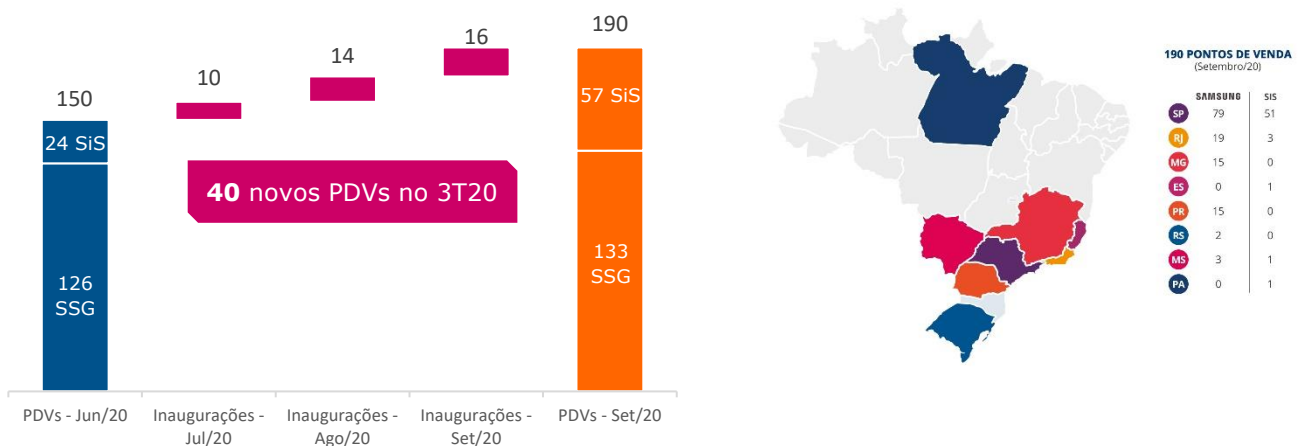
Ao longo do 3T20, as lojas físicas da Allied foram reabrindo após o fechamento obrigatório em decorrência do COVID-19. Ao final do 3T, todos os 190 pontos de venda da Allied estavam abertos, mas 66% deles operavam com restrição de horário. Como consequência, a receita líquida deste canal de vendas foi 13,6% menor no 3T20 em comparação ao 3T19. No acumulado de 9 meses, a redução foi de 42,0% comparando 2020 e 2019.

As medidas para promover as vendas através via Whatsapp, Rappi, Delivery Center e Click-and-Collect, adotadas a partir de março de 2020, representaram 4% das vendas do canal no 3T20.



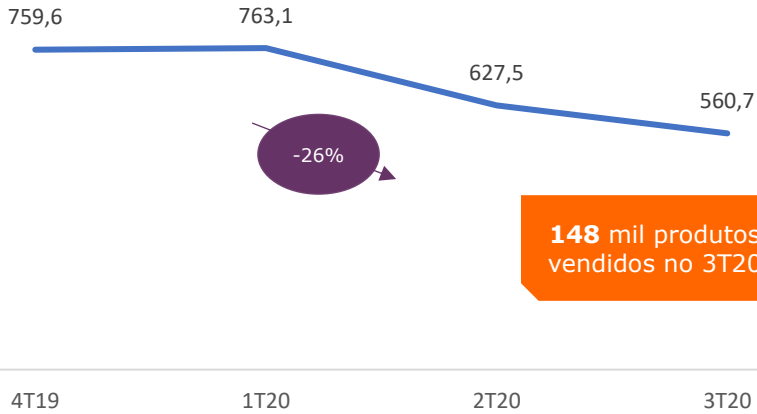
No 3T20, foram inaugurados 40 pontos de venda, sendo 7 operações Samsung e 33 store-in-store. A Allied encerrou o 3T20 com 190 pontos de venda, com as operações distribuídas conforme o mapa abaixo.

Número de pontos de venda - Varejo Físico



Resultados do 3º trimestre de 2020

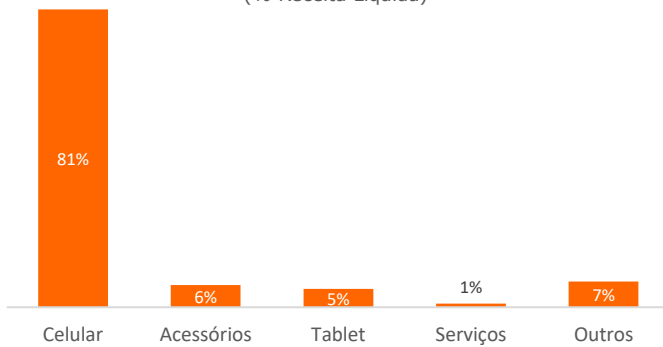
Volume de produtos vendidos pelo canal Varejo Físico
(últimos 12 meses, mil unidades)



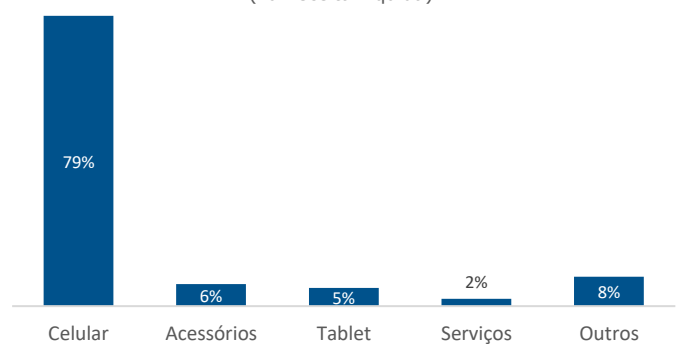
No 3T20 foram vendidos 148 mil produtos através do canal de Varejo Físico, uma redução de 39,0% em relação ao 3T19. O ticket médio das vendas no trimestre foi de R\$ 1.097,95 o que representou 31,0% de aumento em relação ao 3T19

Os gráficos abaixo mostram a evolução do mix de produtos do canal de vendas Varejo Físico no 3T20 e em 9M20.

Mix de Produtos Vendidos - 3T20
(% Receita Líquida)



Mix de Produtos Vendidos - 9M20
(% Receita Líquida)



Resultados do 3º trimestre de 2020

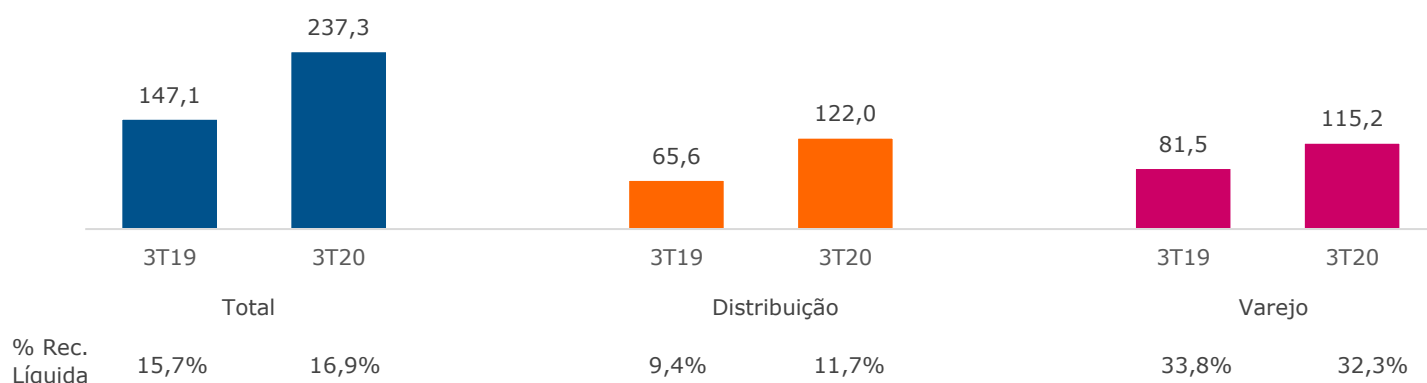
ANÁLISE DO RESULTADO

R\$ milhões, exceto onde indicado	3T20	3T19	Δ%	9M20	9M19	Δ%
Receita Líquida – Distribuição	1.044,1	698,3	49,5%	2.391,5	1.886,9	26,7%
Receita Líquida – Varejo Digital	210,2	70,8	196,8%	403,2	175,3	130,0%
Receita Líquida – Varejo Físico	147,0	170,2	-13,6%	271,4	467,8	-42,0%
Receita Líquida - Total	1.401,3	939,3	49,2%	3.066,2	2.530,0	21,2%

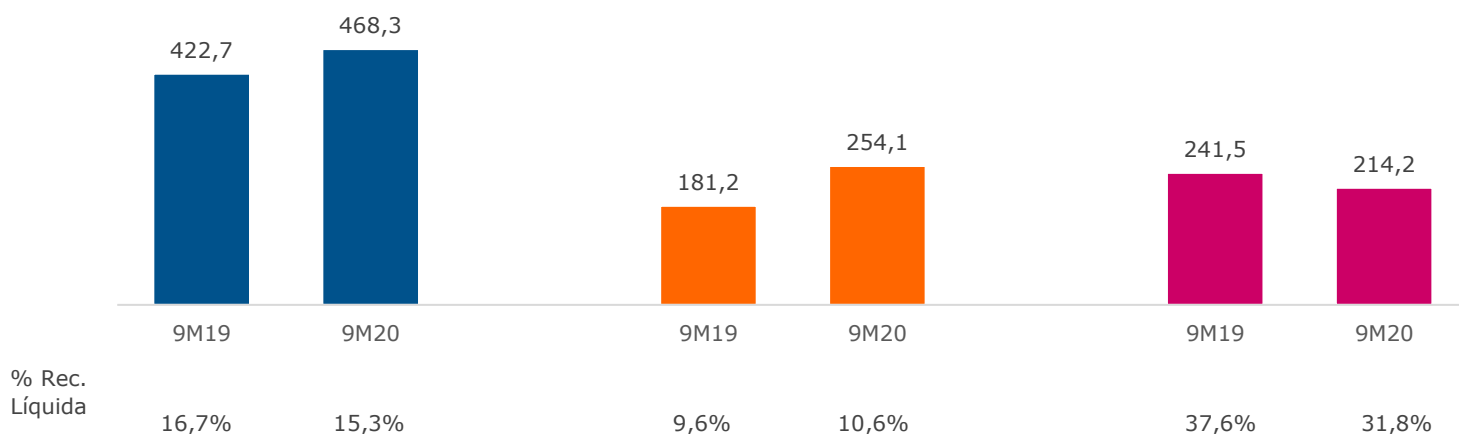
A receita líquida total no 3T20 foi de R\$ 1.401,3 milhões, um crescimento expressivo de 49,2% em relação ao 3T19. No período de 9 meses finalizado em 30/09/2020, a receita líquida aumentou 21,2%, com impacto do alto nível de vendas dos canais de Distribuição e de Varejo Digital.

Abaixo apresentamos o lucro bruto da Companhia por canais de vendas:

Lucro Bruto
(R\$ milhões e % Receita Líquida)



Lucro Bruto
(R\$ milhões e % Receita Líquida)



Resultados do 3º trimestre de 2020

ANÁLISE DO RESULTADO (CONTINUAÇÃO)

R\$ milhões, exceto onde indicado	3T20	3T19	Δ%	9M20	9M19	Δ%
Vendas	-89,8	-68,3	31,6%	-224,0	-196,1	14,2%
Gerais e Administrativas	-33,7	-30,3	11,3%	-90,2	-91,3	-1,2%
Outras receitas operacionais, líquidas	-1,5	2,3	-166,6%	0,4	2,2	-80,3%
Despesas operacionais	-125,1	-96,3	29,9%	-313,8	-285,2	10,0%

As despesas operacionais no 3T20 aumentaram 29,9% ou R\$ 28,7 milhões, em comparação com o valor realizado no 3T19, totalizando R\$ 125,1 milhões. No período acumulado de 9 meses, as despesas operacionais totalizaram R\$ 313,8 milhões, um aumento de 10,0% entre os dois anos.

No trimestre, as despesas com vendas aumentaram 31,6%, ou R\$ 21,5 milhões. Parte relevante do impacto foi devido ao aumento das despesas com comissões, taxa de cartão de crédito e fretes como consequência do maior volume de vendas. Juntas, essas 3 linhas de despesa aumentaram R\$ 17,7 milhões entre o 3T19 e o 3T20. O aumento da provisão de despesa com devedores duvidosos impactou negativamente em R\$ 3,7 milhões. Em contraposição, a Companhia ainda teve impacto positivo de R\$ 2,7 milhões no 3T20 com descontos de aluguéis em decorrência do cenário COVID-19 e de R\$ 1,7 milhões com menores despesas com pessoal de vendas.

As despesas gerais e administrativas aumentaram R\$ 11,3%, ou R\$ 3,4 milhões, no 3T20 em decorrência principalmente do aumento das despesas com pessoal e com serviços de terceiros, parcialmente compensada pela redução nas despesas com depreciação.

R\$ milhões, exceto onde indicado	3T20	3T19	Δ%	9M20	9M19	Δ%
Lucro Operacional antes do Resultado Financeiro	112,2	50,8	120,7%	154,5	137,6	12,3%
Depreciação e Amortização	14,9	11,7	27,2%	42,4	32,2	31,8%
EBITDA	127,1	62,6	103,2%	196,9	169,7	16,0%
Margem EBITDA	9,1%	6,7%	2,4 pp	6,4%	6,7%	-0,3 pp
Resultado Financeiro	-17,0	-16,4	3,3%	-54,5	-52,7	3,4%
Imposto de Renda e Contrib. Social	-18,2	-9,1	100,8%	-5,3	-14,4	-63,1%
Lucro Líquido	77,0	25,4	203,8%	94,7	70,5	34,4%
Margem Líquida	5,5%	2,7%	2,8 pp	3,1%	2,8%	0,3 pp

Resultados do 3º trimestre de 2020

ANÁLISE DO RESULTADO (CONTINUAÇÃO)

Estrutura de Capital

O Capital social da Companhia é composto por 80.907.051 ações ordinárias, distribuídas conforme a tabela abaixo:

Acionista	% ações
Brasil Investimentos 2015 I Fundo de Investimento em Participações Multiestratégia	53,5%
Brasil Investimentos 2015 II Fundo de Investimento em Participações Multiestratégia	20,3%
Acionistas Fundadores	24,6%
Outros	1,6%
Total	100,0%

A Allied encerrou o 3T20 com uma dívida bruta de R\$ 513,0 milhões e uma posição de caixa de R\$ 315,0 milhões. O aumento de R\$ 21 milhões do caixa no período de 9 meses reflete, principalmente: (i) a geração de R\$ 183,4 milhões em caixa nas atividades operacionais, como resposta à otimização do fluxo de caixa de curto prazo da Companhia via antecipação de recebíveis, renegociação com fornecedores e otimização de estoque; (ii) o consumo de 119,2 milhões em atividades de financiamento, sendo R\$ 73,6 milhões em pagamento de empréstimos e financiamentos; e (iii) R\$ 45,1 milhões utilizados nas atividades de investimento.

R\$ milhões	3T20	4T19	Δ
Dívida bruta bancária	456,1	502,2	-9,2%
Dívida por aquisição de empresa	54,4	63,5	-14,5%
Parcelamento fiscais - PERT	2,5	2,4	3,5%
Dívida Bruta	513,0	568,2	-9,7%
(-) Caixa & equivalentes e valores mobiliários	-315,0	-294,3	7,1%
Dívida Líquida	197,9	274,0	-27,8%
EBITDA LTM	249,9	222,7	12,2%
Dívida Líquida / EBITDA	0,8x	1,2x	-0,4x

Em 30 de setembro de 2020, a Companhia tinha em aberto a favor de debenturistas, a 3ª e 4ª emissões de debentures simples não conversíveis em ações, ambas em série única. Conforme estabelecido em escritura, a Companhia deve manter o índice de dívida líquida / EBITDA inferior ou igual a 2,5x.

Resultados do 3º trimestre de 2020

BALANÇO PATRIMONIAL - CONSOLIDADO

Exercícios findos em 30 de setembro de 2020 e 31 de dezembro de 2019

R\$ mil	30/09/20	31/12/19
Caixa e equivalentes de caixa	315.042	292.268
Títulos e valores mobiliários	-	2.000
Contas a receber	1.235.923	1.238.376
Estoques	773.719	421.842
Tributos a recuperar	248.442	238.956
Partes relacionadas	8.098	2.597
Outros ativos	112.371	58.993
Ativo circulante	2.693.595	2.255.032
Contas a receber	32.833	39.912
Investimento	-	-
Direito de uso	116.531	111.554
Imobilizado	31.186	24.047
Intangível	758.992	748.371
Ativo não circulante	939.542	923.884
Total do Ativo	3.633.137	3.178.916
Fornecedores	1.776.696	1.346.033
Obrigações contratuais com clientes	22.020	22.000
Arrendamento mercantil	16.257	13.474
Empréstimos, financiamentos e debêntures	92.192	78.218
Obrigações trabalhistas	23.906	32.416
Obrigações tributárias	36.104	23.341
Adiantamento de clientes	16.410	26.311
Dividendos a pagar	-	937
Partes relacionadas	20.912	45.346
Outros passivos	27.695	38.746
Passivo circulante	2.032.192	1.626.822
Fornecedores	-	1.000
Arrendamento mercantil	108.829	102.300
Empréstimos, financiamentos e debêntures	363.888	424.029
Provisão para demandas judiciais	4.497	4.274
Obrigações tributárias	2.130	2.233
IR e CS diferidos	24.582	19.259
Outros passivos	28.777	28.876
Passivo não-circulante	532.703	581.971
Capital social	786.418	772.741
Reserva de capital	15.443	25.678
Reservas de lucros	266.381	171.704
Patrimônio líquido	1.068.242	970.123
Total do passivo e PL	3.633.137	3.178.916

Resultados do 3º trimestre de 2020

DEMONSTRAÇÃO DOS RESULTADOS - CONSOLIDADO

3 meses e 9 meses findos em 30 de setembro de 2020 e 30 de setembro de 2019

R\$ mil	3T20	3T19	9M20	9M19
Receita Líquida de vendas	1.401.319	939.330	3.066.171	2.530.019
Custo dos produtos vendidos	(1.164.066)	(792.189)	(2.597.852)	(2.107.271)
Lucro Bruto	237.253	147.141	468.319	422.748
Receitas/(despesas) operacionais				
Com vendas	(89.809)	(68.262)	(224.007)	(196.125)
Gerais e administrativas	(33.736)	(30.308)	(90.228)	(91.254)
Equivalência patrimonial	-	-	-	-
Outras receitas operacionais, líquidas	(1.510)	2.264	426	2.204
Lucro operacional antes do resultado financeiro	112.198	50.835	154.510	137.573
Resultado financeiro				
Despesas financeiras	(19.713)	(17.986)	(64.378)	(58.591)
Receitas financeiras	2.757	1.576	9.866	5.889
Lucro antes do imposto IR e CS	95.242	34.425	99.998	84.871
Imposto de renda e contribuição social				
Corrente	-	(1.084)	-	(4.972)
Diferido	(18.197)	(7.977)	(5.321)	(9.441)
Lucro líquido do exercício	77.045	25.364	94.677	70.458