

grupo**M**ulti

Resultados 3T24

14 de noviembre de 2024



Destiques

Destques 3T24

Receita do portfólio continuado

R\$ **759,6M**

+3,2% vs. 2T24 e -6,4% vs. 3T23, mesmo impactada pelo aumento de tempo de trânsito de *containers* da Asia.

Lucro Bruto

R\$ **199,3M**

+R\$5,0M vs. 2T24 e +R\$140,6M vs. 3T23, com retomada de margens.

Margem Bruta

24,6%

+2.1 p.p. vs. 2T24 e +65p.p.vs. 3T23, com forte recuperação do segmento de Office & IT Supplies.

EBITDA

R\$ **4,2M**

no 3T24, segundo trimestre consecutivo de resultado positivo.

Lucro Líquido

R\$ **1,5M**

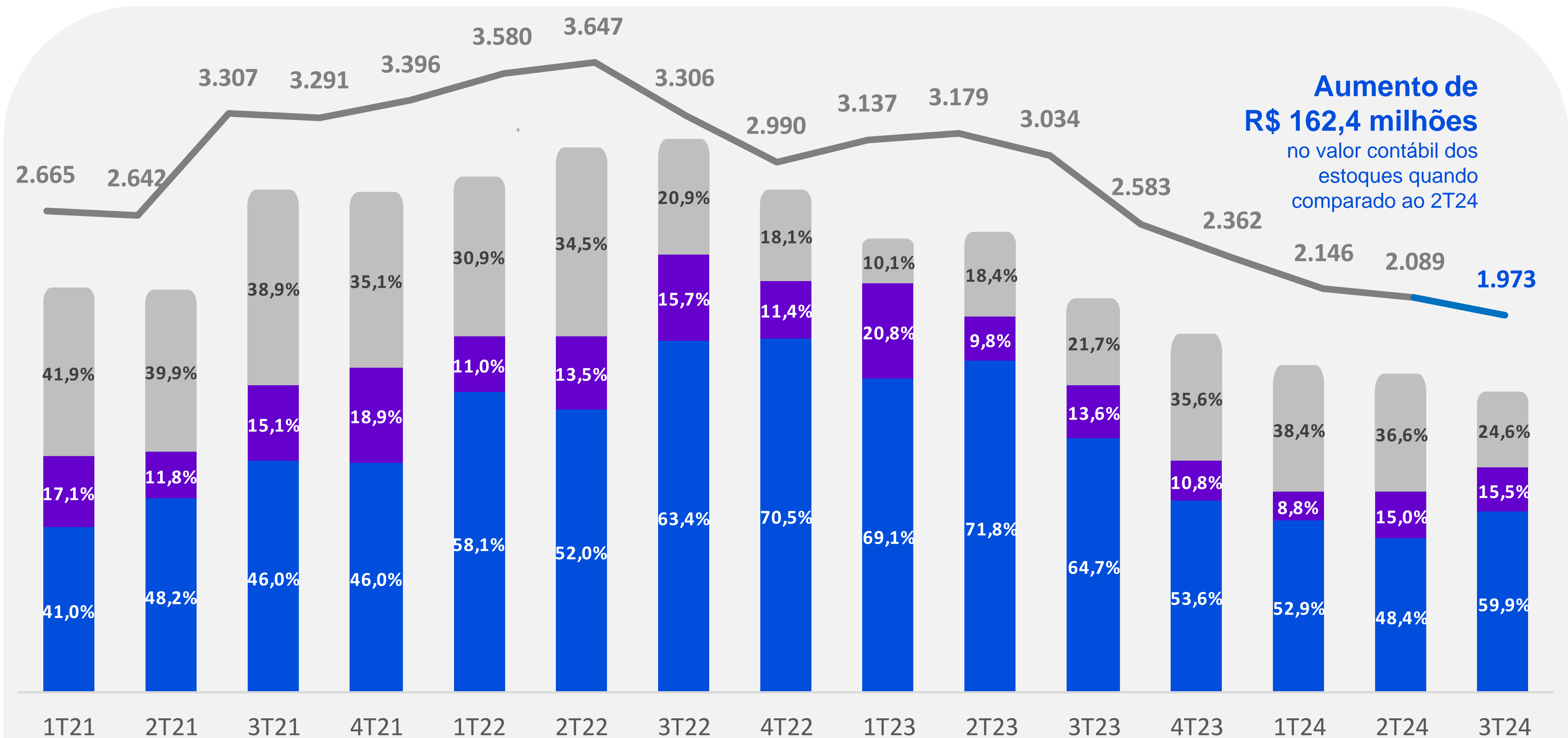
+ R\$53M vs. 2T24 e +R\$213,7M vs. 3T23, resultado do aumento do lucro bruto e efeito cambial na receita financeira.

Estoques de produtos em descontinuação

1,4%

do estoque total, -0.8 p.p. vs. 2T24 e -5,3 p.p. vs. Dez/2023, resultado das ações de vendas e renovação dos estoques.

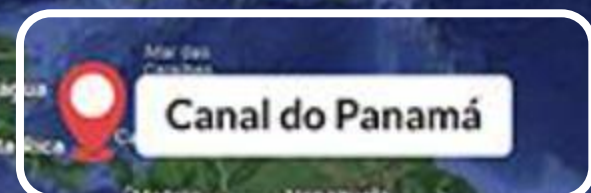
Evolução dos Estoques



Nota: estoque de pedidos com base em números gerenciais¹.

■ Em casa ■ Embarcado ■ Pedido¹

Logística e fretes



Estreito de Gibraltar

Canal de Suez

Sazonalidade

- Ano Novo Chinês
- Conflitos globais afetando o fluxo comercial

Variação no custo de frete

Normal: 4k USD (contêiner de 40 pés).

Pandemia: Chegou a 20k USD.

2023: atingiu o valor mais baixo de 1k-1,5k USD e em junho subiu novamente para 4k USD.

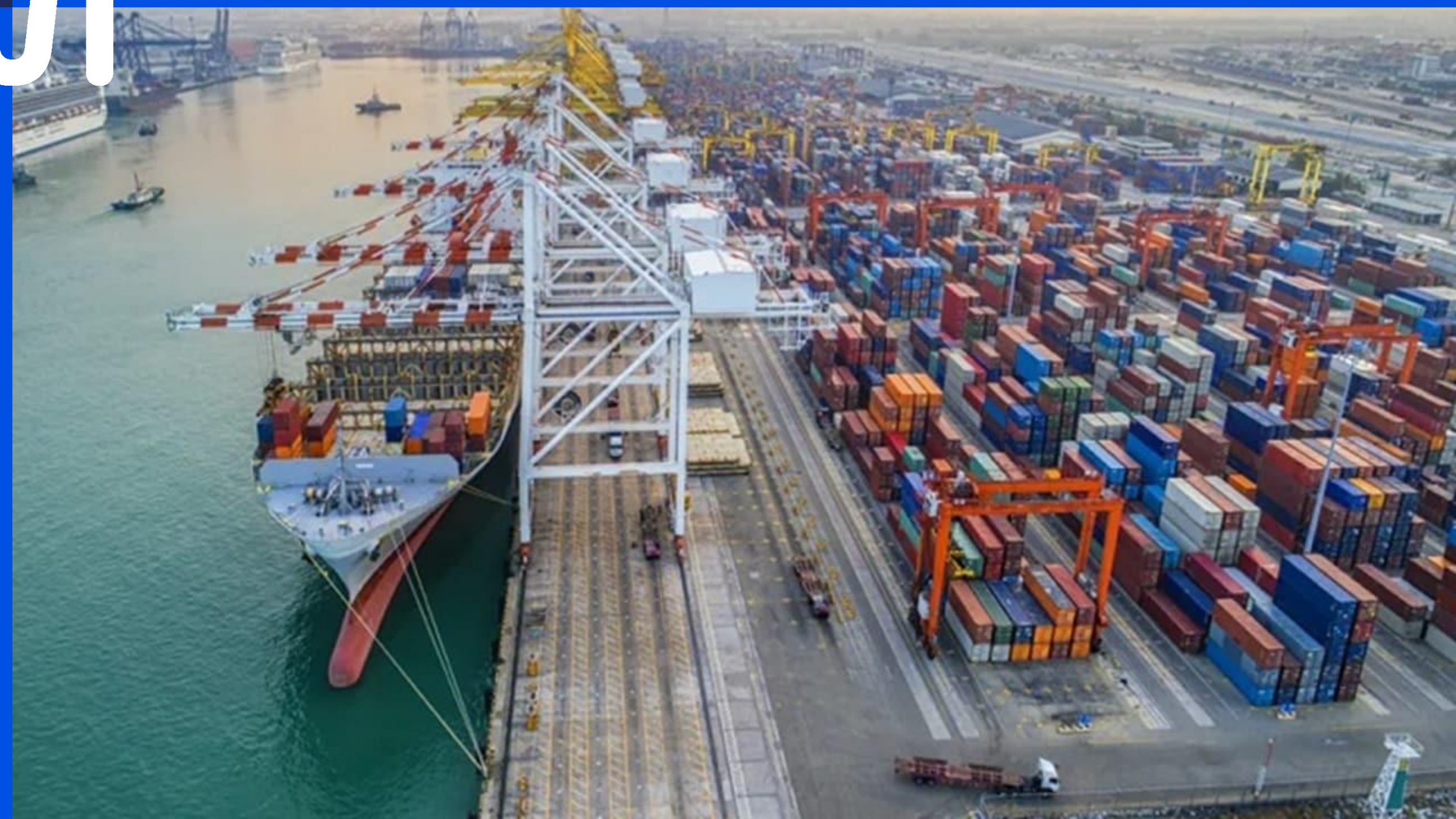
2024: Tarifas estão se acomodando.



- Excesso de navios no **Canal do Panamá** e dificuldades no **Canal de Suez**.
- Instabilidade nos portos, criando um cenário de incertezas.

Multi

- 95% das operações estão em canal verde (documentações liberam as importações automaticamente).
- 250 processos em andamento em Santos e 110 em Manaus, com aumentos devidos à importação de TVs, Watts, etc.



Logística e fretes

Rotas e Negociações

Rotas fixas e diretas para Santos e Manaus, com o objetivo de maximização de eficiência.

- A Multi começou a negociar fretes com antecedência e a realizar *bids* semanais.



Desafios

- Em setembro, dois tufões na China causaram atrasos em embarques.
- Gastos extras com armazenamento portuário devido a excesso de pedidos simultâneos.

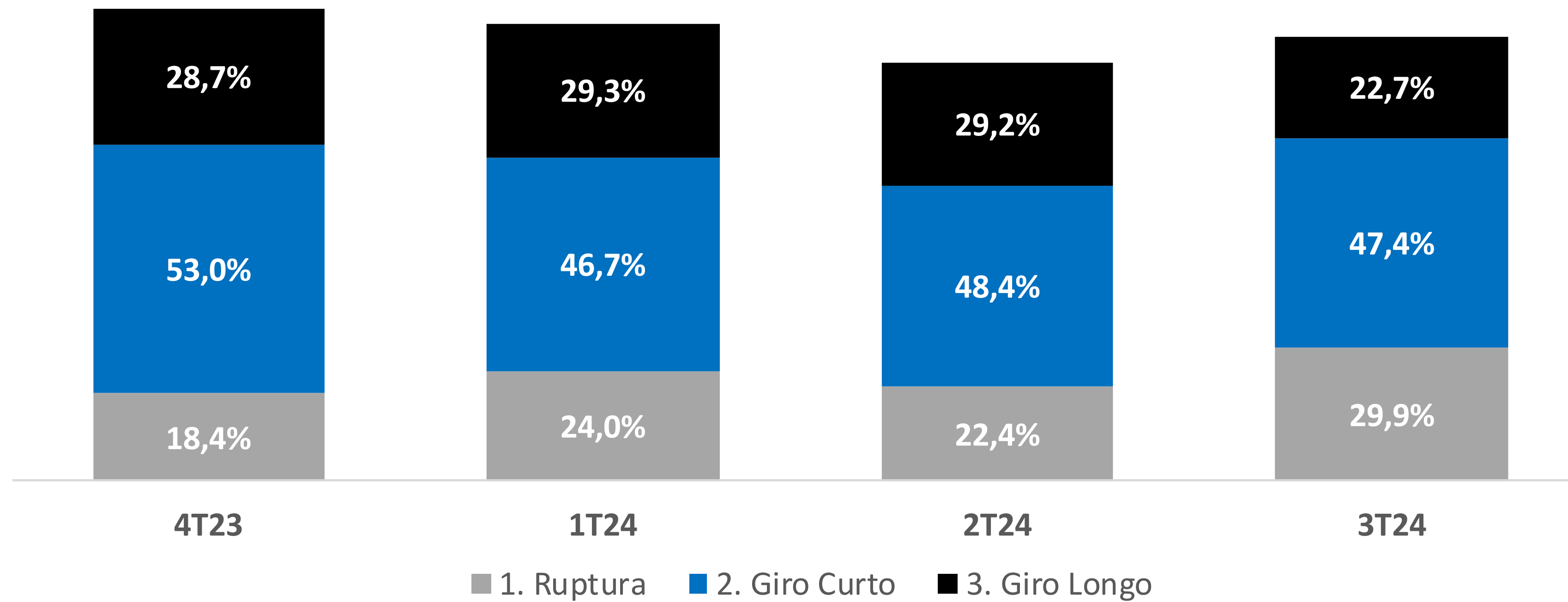
Tempo de trânsito

- Manaus: 80/90 dias para recebimento de mercadorias.
- Santos: 35/40 dias.

Previsão

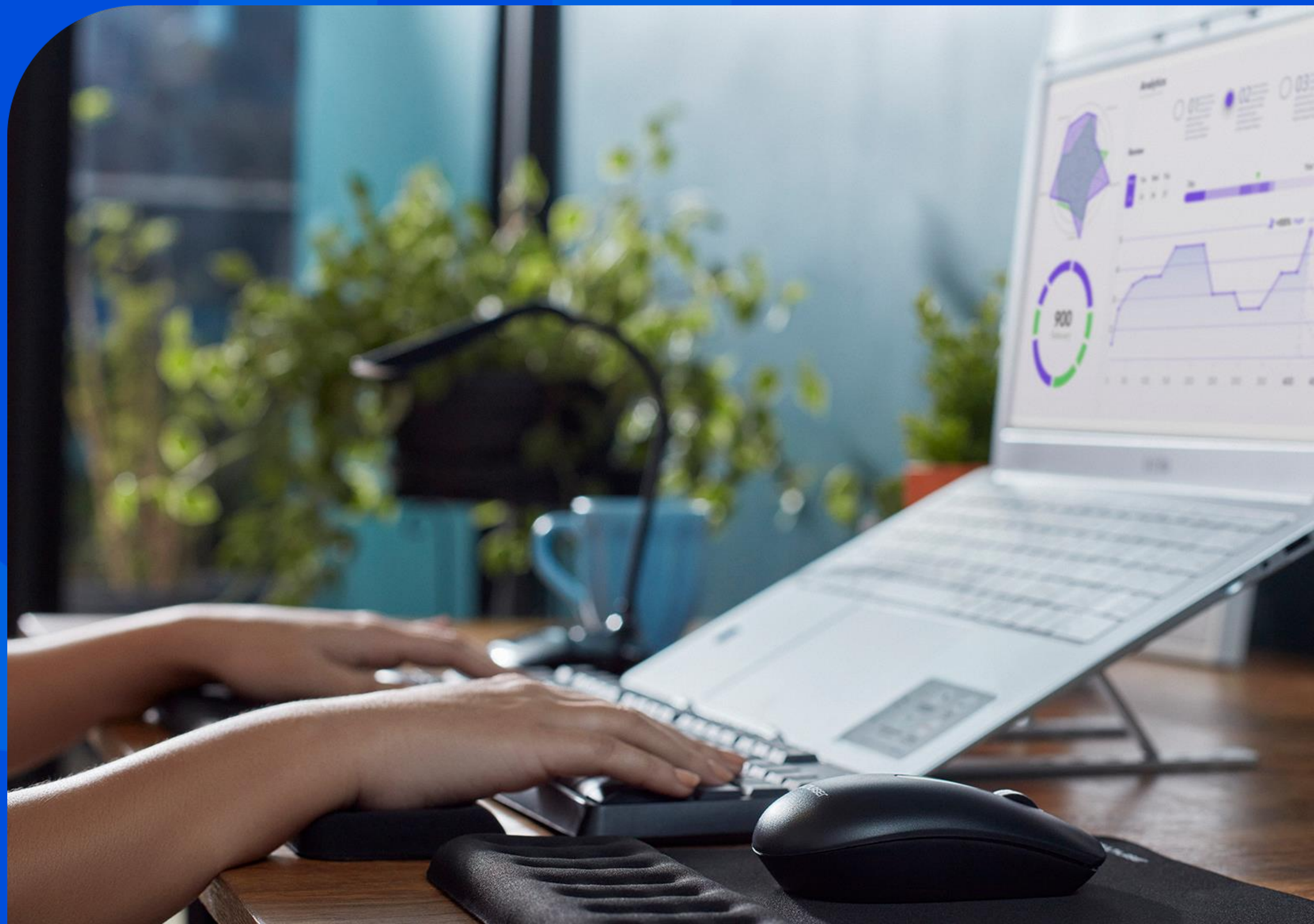
- Novo Centro de Distribuição (CD) será alugado em Manaus para ampliar a capacidade logística.

Giro do Estoque



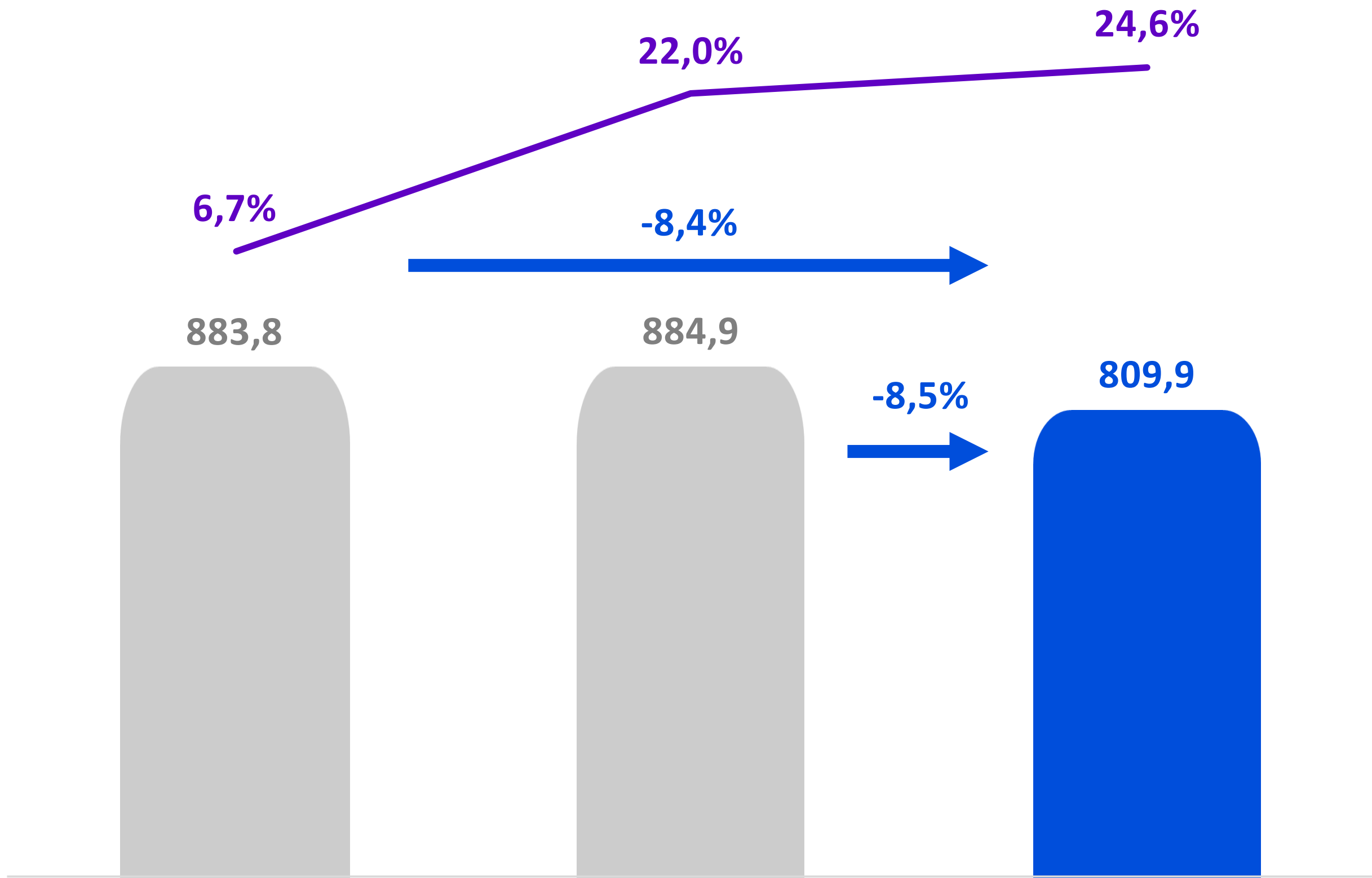
Nota: valor gerencial dos estoques considerando valor estimado de venda do produto acabado

Resultados Consolidados



Resultado Consolidado

Receita Líquida e Margem Bruta (em milhões de reais e %)



Período	Receita Líquida (milhões de reais)
3T23	167,5
2T24	53,5
3T24	95,3

Continuados
25,5%
 +0,1 p.p. vs. 2T24

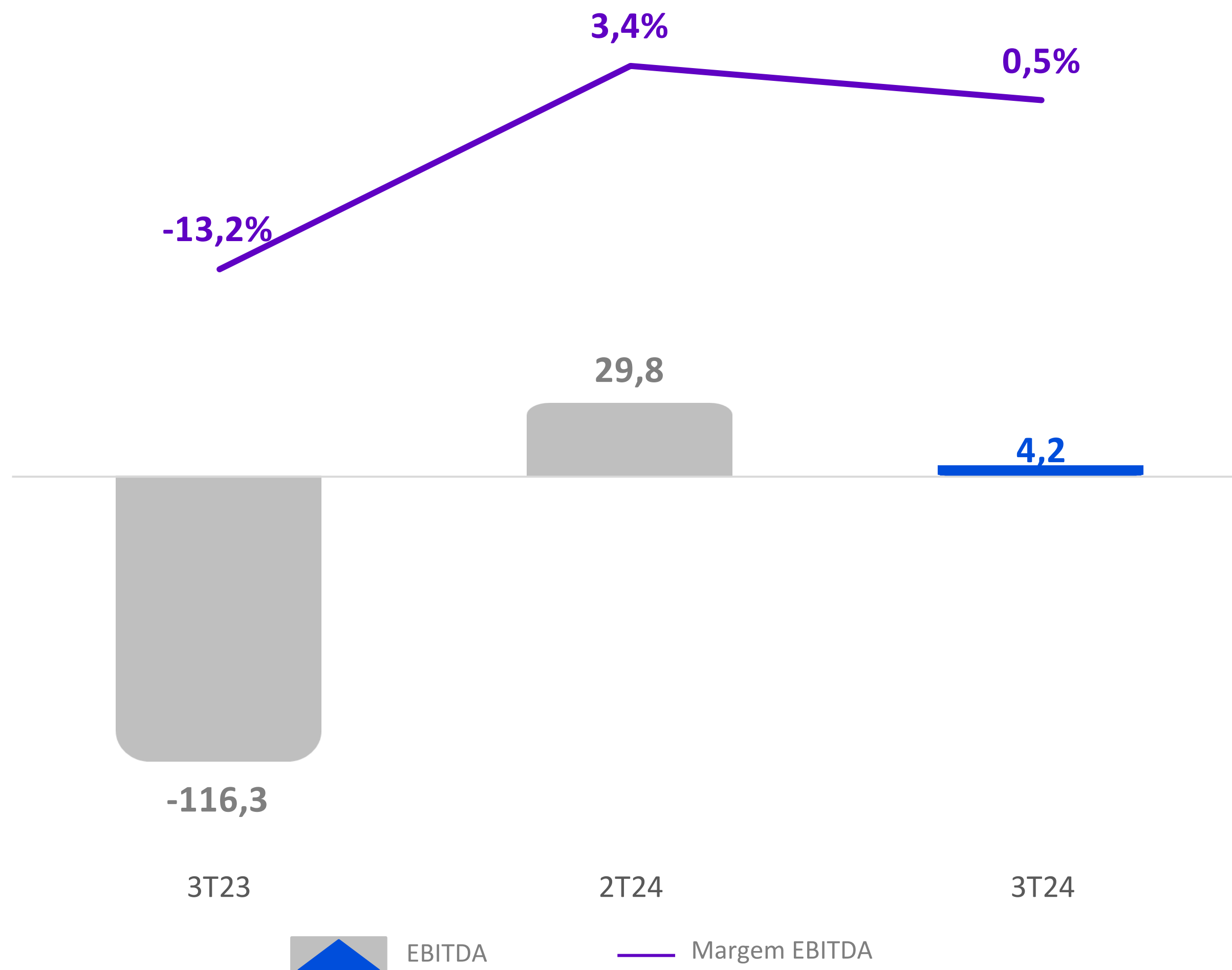
Descontinuados
1,7%
 +1,3 p.p. vs. 2T24

Receita Líquida Margem Bruta

Nota: análise com base em números gerenciais de Receita Bruta¹.

Resultado Consolidado

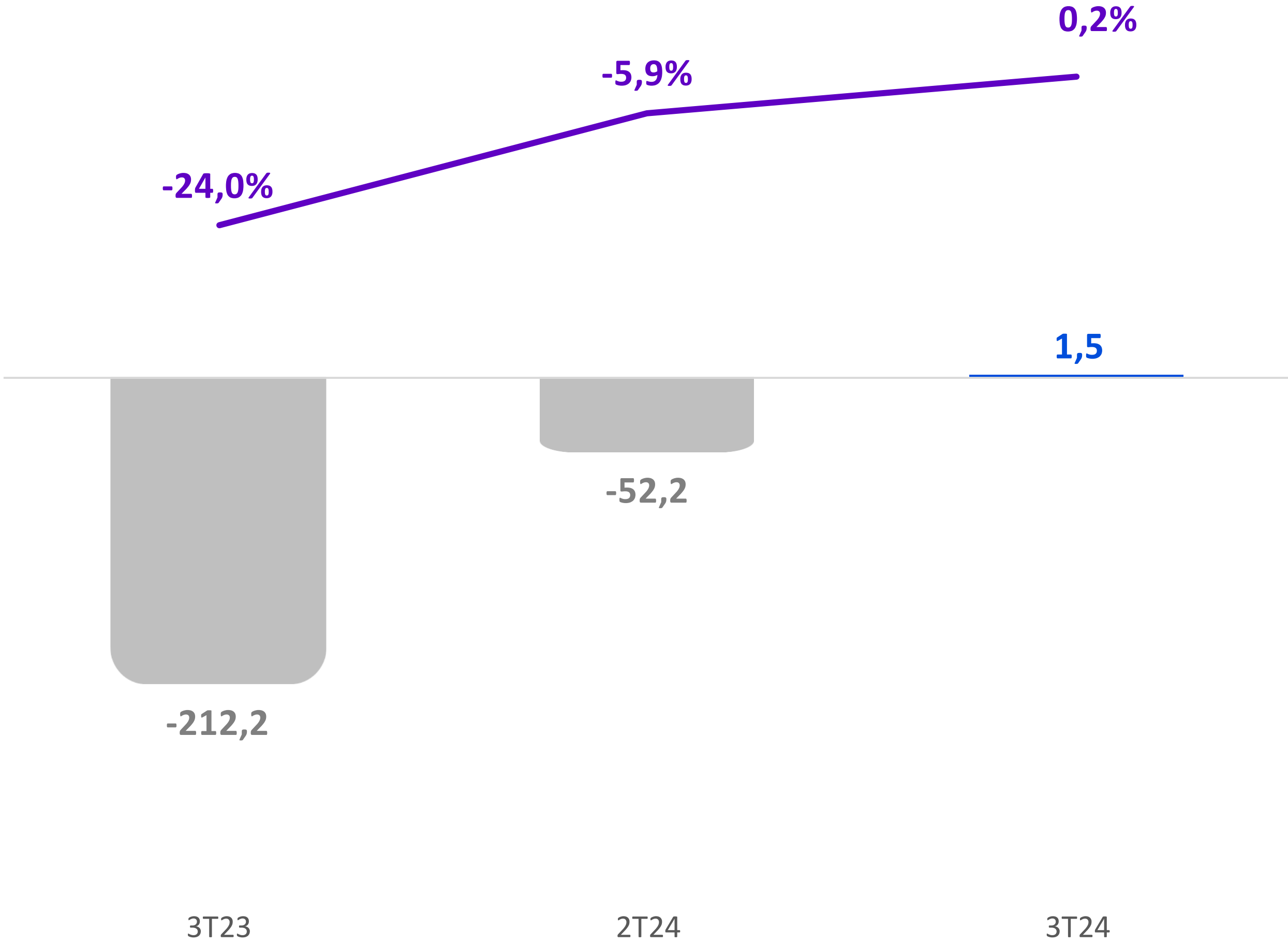
EBITDA e Margem EBITDA (em milhões de reais e %)



Margem EBITDA
-2,9 p.p. vs 2T24

Resultado Consolidado

Lucro Líquido (em milhões de reais)

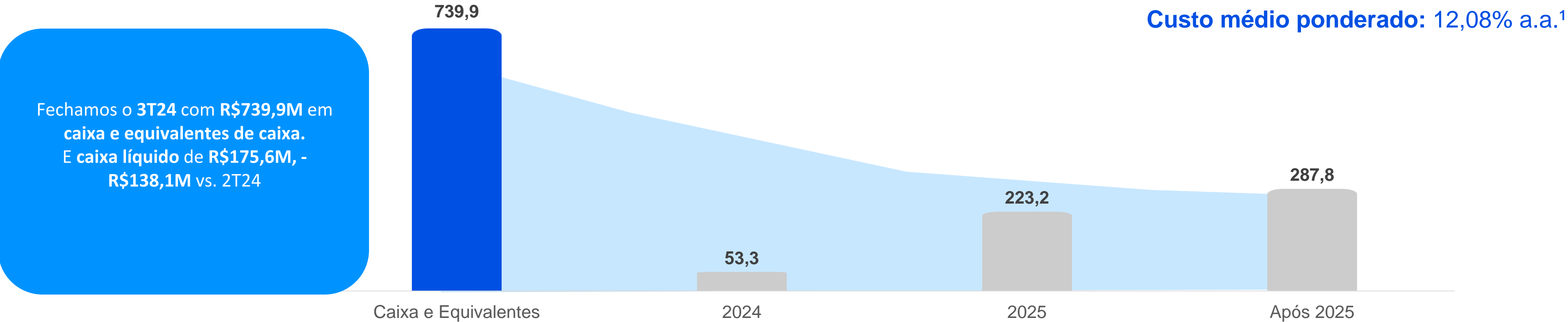


Margem Líquida
+6,1 p.p. vs 2T24

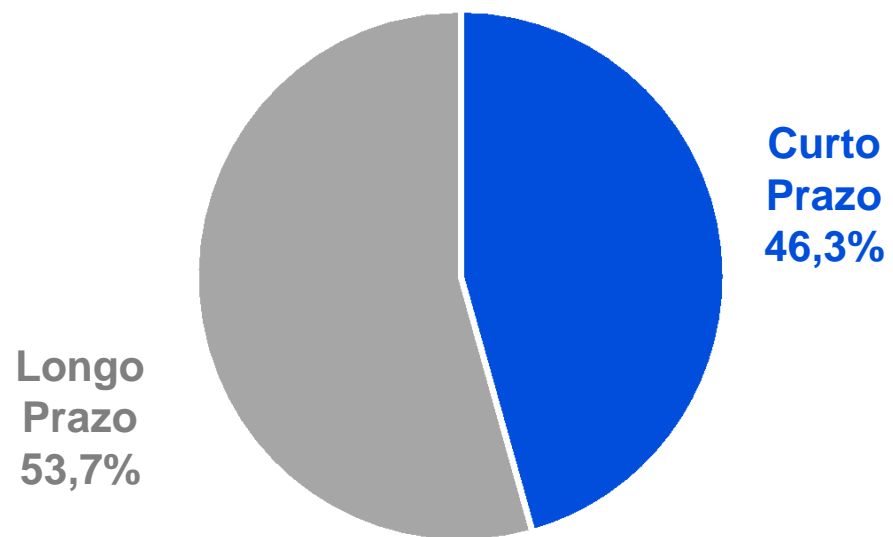
 Lucro Líquido  Margem Líquida

Resultado Consolidado

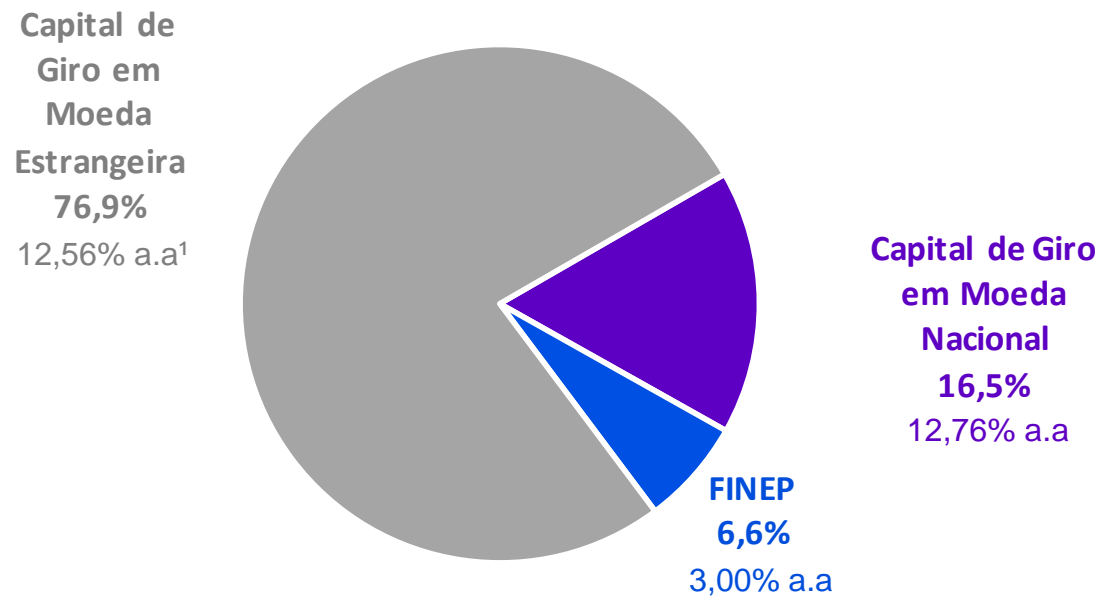
Cronograma de Amortização de Dívida (em milhões de reais)



Perfil Curto e Longo Prazo

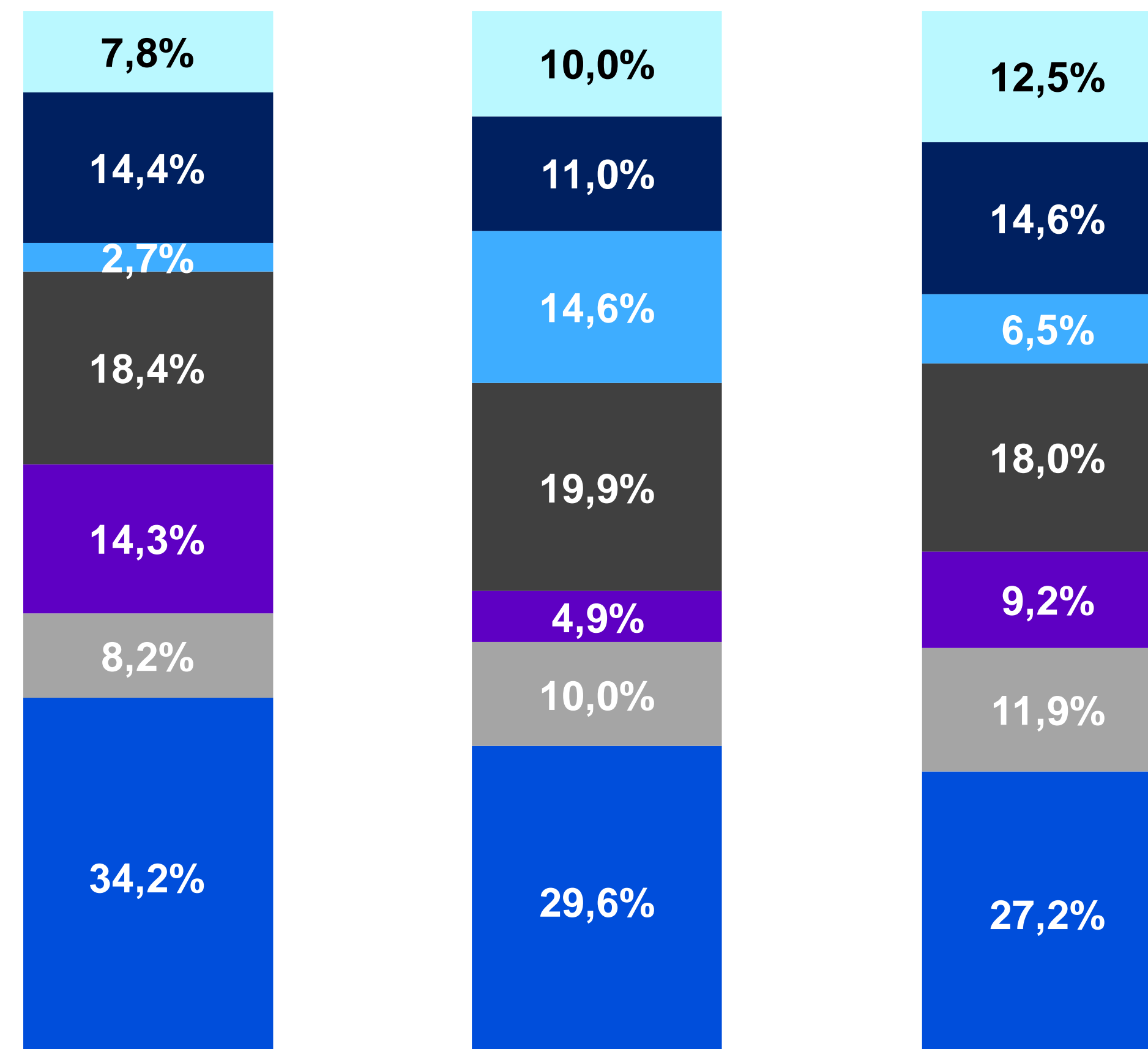


Abertura por Modalidade e Custo



Nota 1: Considera o custo de derivativos (swap de "dólar + spread" para "CDI + spread").

Vendas por Canal



3T23

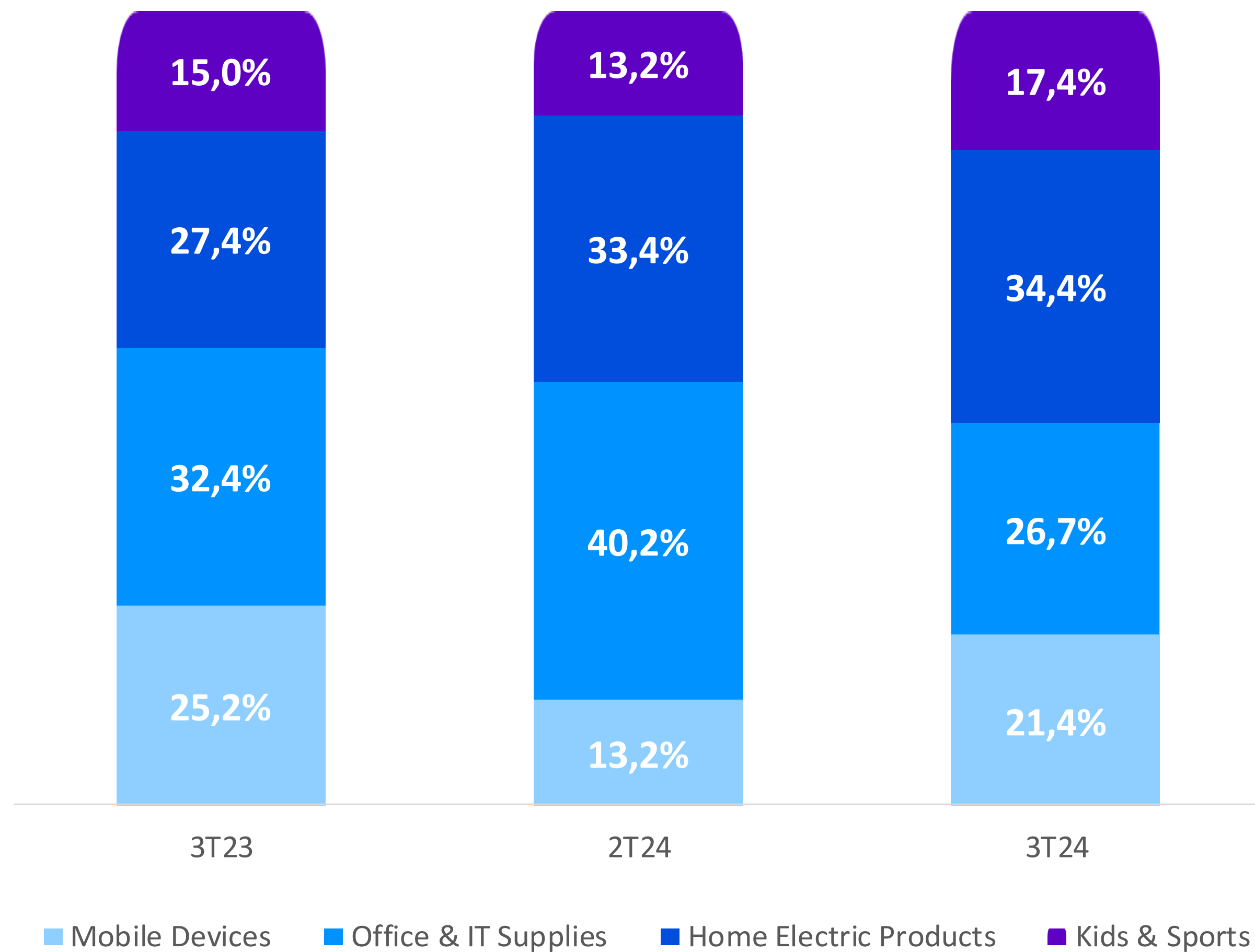
2T24

3T24

- Pequenos e Médios Varejistas
- Governo
- Corporativo e Projetos
- E-Commerce

- Grandes Varejistas
- Provedores
- Canais Especializados

Receita por Segmento



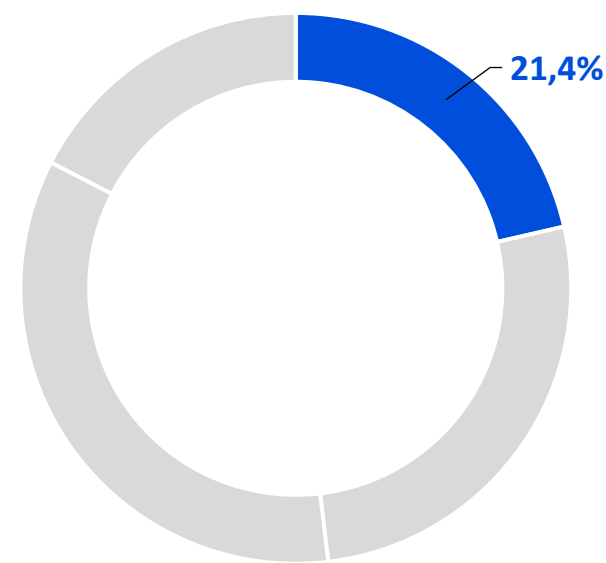


Mobile Devices

Evolução da Receita (em milhões de reais e %)

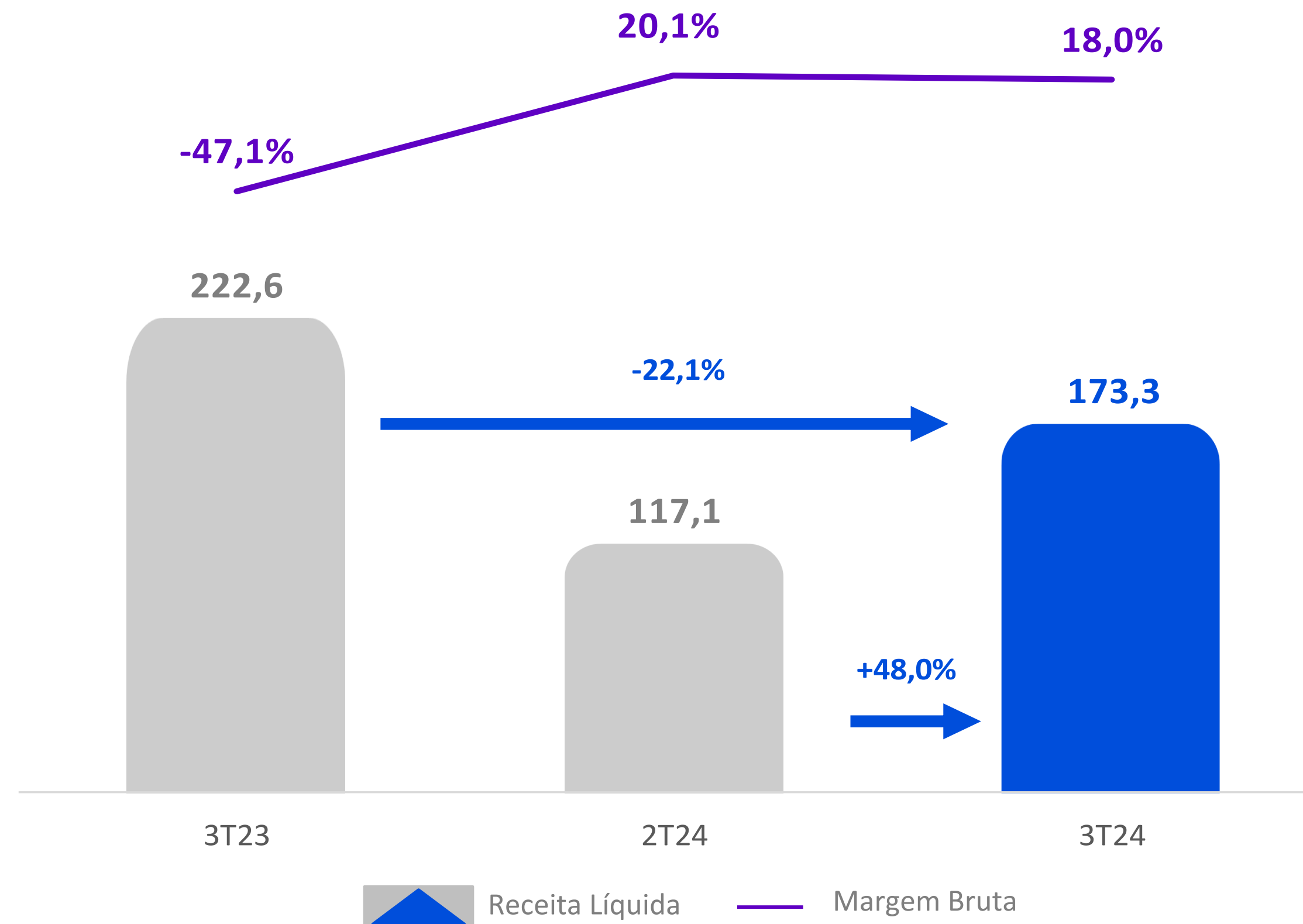
Participação na Receita Líquida no 3T24

Telefonia, Tablets & PCs



Portfólio continuado¹

Receita líquida: **R\$140,9** milhões
Margem bruta: **R\$28,8** milhões | **20,4%**



Nota: Desconsidera produtos em descontinuação e projetos¹



Office & IT Supplies

Evolução da Receita (em milhões de reais e %)

Participação na Receita Líquida no 3T24

Redes

Acessórios de Informática

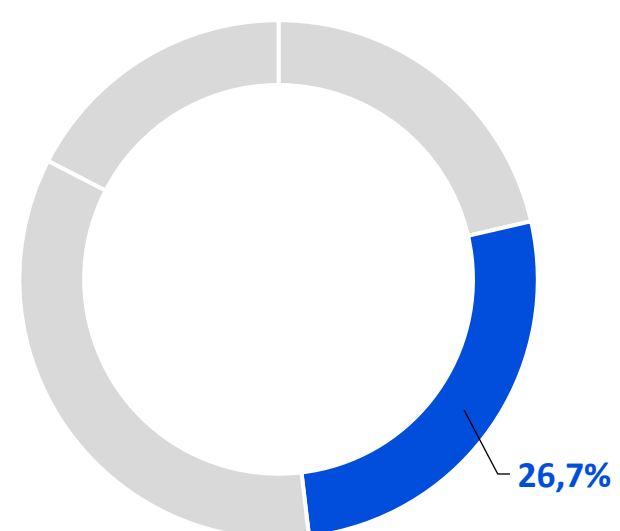
OEM

Mídias & Pen Drive

Segurança

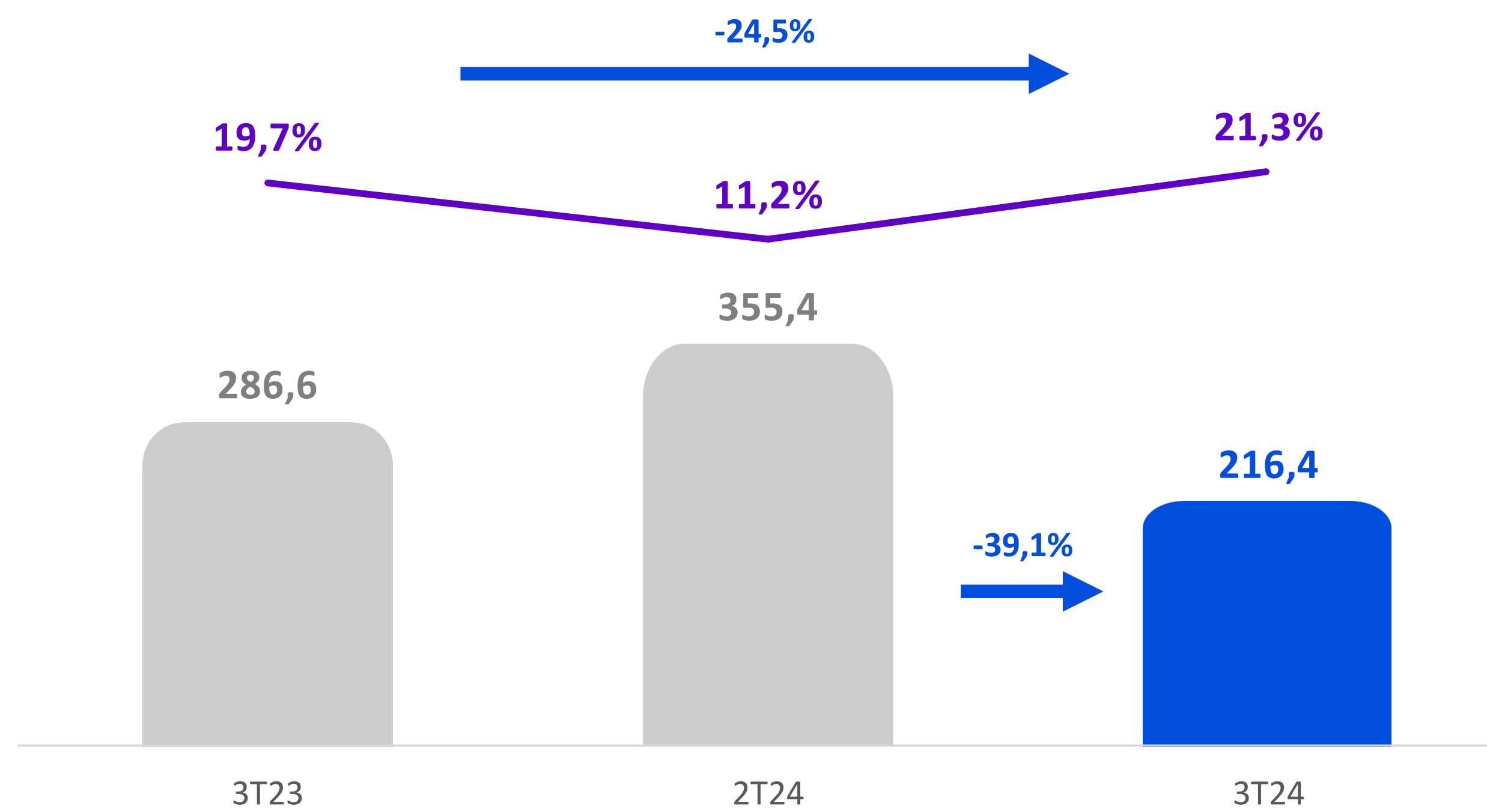
Papelaria e Escritório

Gamer



Portfólio continuado¹

Receita líquida: **R\$215,9** milhões
Margem bruta: **R\$46,0** milhões | **21,3%**



Nota: Desconsidera produtos em descontinuação e projetos¹

 Receita Líquida  Margem Bruta



Home Electric Products

Evolução da Receita (em milhões de reais e %)

Participação na Receita Líquida no 3T24

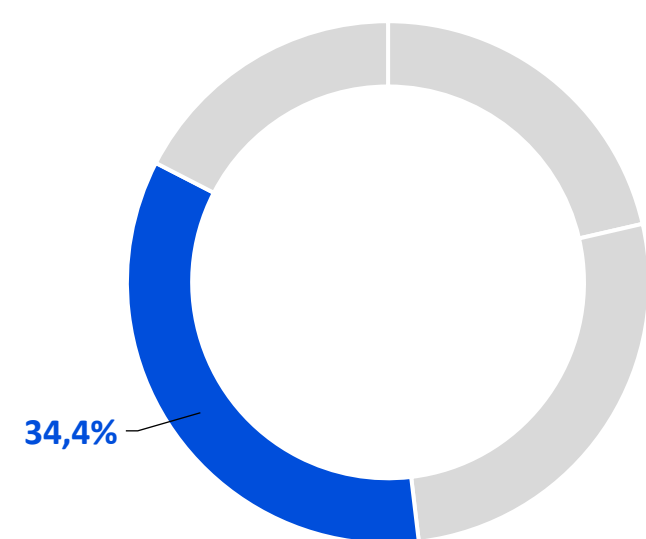
Telas & Vídeo

Áudio & AC Mobile

Eletrorportáteis

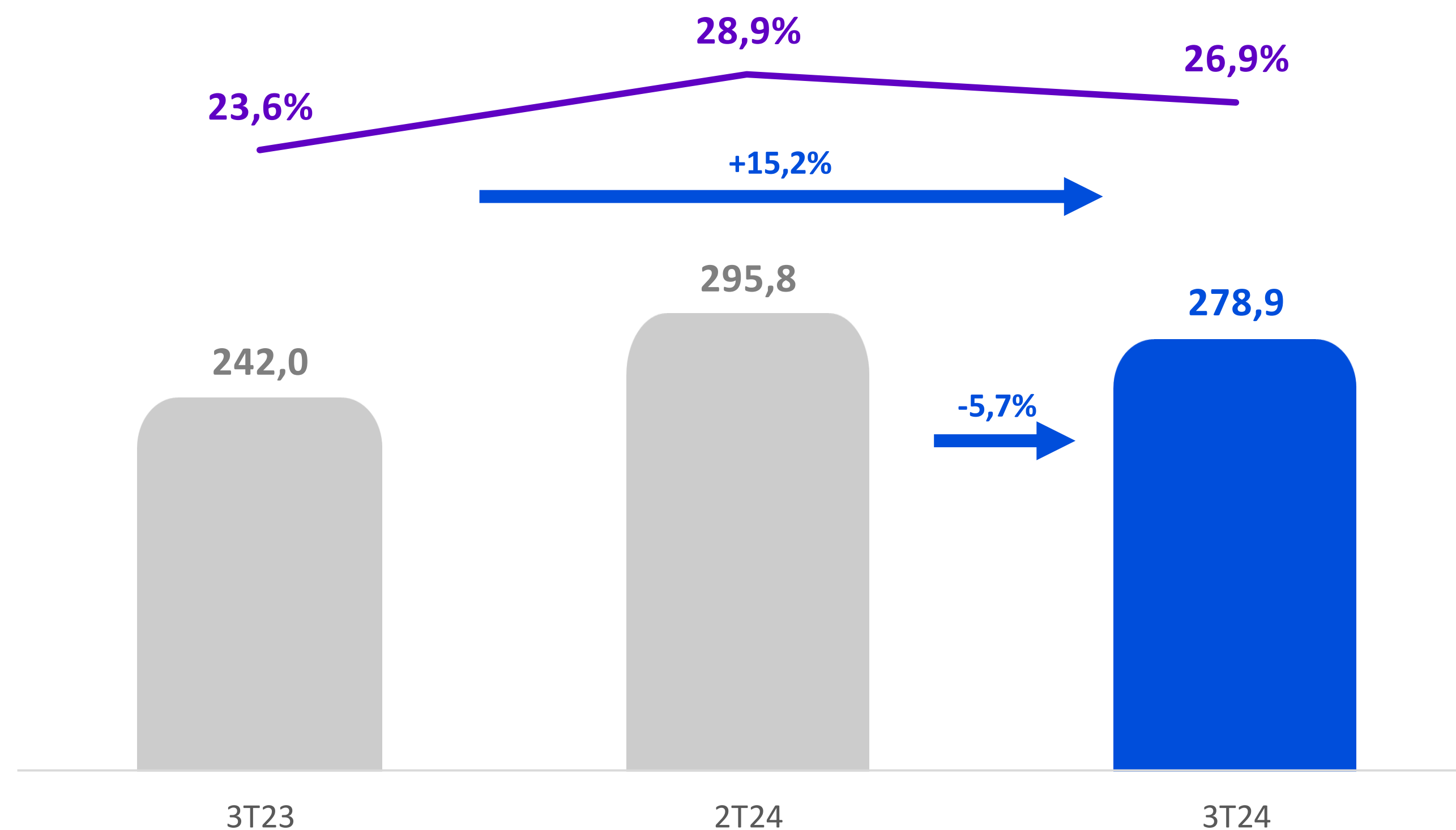
Health Care

Automotivo



Portfólio continuado¹

Receita líquida: **R\$262,0** milhões
Margem bruta: **R\$71,8** milhões | **27,4%**



Nota: Desconsidera produtos em descontinuação e projetos¹

Receita Líquida Margem Bruta



Kids & Sports



Evolução da Receita (em milhões de reais e %)

Participação na Receita Líquida no 3T24

Brinquedos

Esporte & Lazer

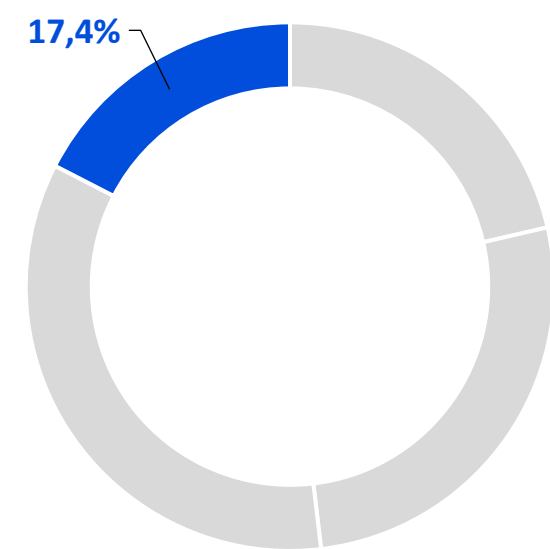
Baby

Pet

Wellness

Drones & Câmeras

Mobilidade



Portfólio continuado¹

Receita líquida: **R\$140,7** milhões
Margem bruta: **R\$46,8** milhões | **33,3%**

37,8%

38,9%

33,2%

+6,6%

132,5

116,6

+21,2%

141,3

3T23

2T24

3T24

Nota: Desconsidera produtos em descontinuação¹



Receita Líquida



Margem Bruta



PRÊMIO
2024

O Grupo Multi foi **indicado** para o **Prêmio Reclame Aqui 2024** nas categorias:
Eletrônicos–
Fabricantes–
Grandes Operações
& Informática–
Fabricantes–
Grandes Operações.



Participação da **MultiPro/ZTE** na **Futurecom**, uma das maiores feiras do ecossistema de infraestrutura de redes, conectividade e tecnologia.



Participação da **ZTE** em um evento da **ABRINT** e em feiras regionais, importante para aumento da **capilaridade e expansão** para localidades mais distantes.

E ainda:
Wi-Fi 6: produto com 4 antenas, já são mais de 50% das vendas em roteadores.

Wi-Fi 7: produtos já em teste para provedores, ainda não comercializados

Eventos Recentes

Novos produtos para provedores e empresas: **Switch e Roteador "IP"**, que aumentam a capacidade de dados.



Drones e Câmeras:
Lançamento da linha **DJI Air 3S**, lançamento da linha **NEO** e encontro com **influenciadores**.



Cauã Raymond:
A campanha usa uma personalidade de renome para reforçar a conexão com os consumidores e a credibilidade da marca, destacando a missão de tornar a tecnologia acessível a todos





Renovação por mais 1 ano da campanha **Litet & Viih Tube**: Praticidade que acolhe.



Encontro Gerencial 2024: Rumo ao azul. Alinhamento de estratégias, fortalecimento da cultura Multi e da colaboração entre as equipes.



Dia M: dia da Multi! Desde 2022 temos uma nova marca que reflete nosso jeito de ser. A celebramos nesta data com ações de comunicação, vendas e endomarketing.

Eventos Recentes

Campanha do Outubro Rosa: conscientização sobre o câncer de mama.



Participação na 25ª IHRSA Fitness Brasil, com Wellness e Precor.



A nomeação do **novo executivo de Finanças** será feita com o aval do CEO e do Conselho de Administração, ao fim de um rigoroso e diligente processo de seleção suportado por uma empresa de padrão internacional, em conformidade com o Estatuto Social do Grupo Multi, políticas corporativas, regulamento interno e legislações aplicáveis, a fim de obter um match perfeito com o perfil desejado.



Evento Subsequente



Métricas do Investimento

Retornos Estimados



*Valores estimados, uma vez que a correção é pós fixada, considerando Boltim Focus 01/11/2024 até Outubro 2030.

Multi

+

**ROYAL
ENFIELD**

Parcerias

		Mobilidade	Smart Devices	Televisores	
		Royal Enfield	OPPO	Toshiba	Hisense
Grupo Multi	Produção	✓	✓	✓	✓
	Distribuição ¹	✗	✓	✓	✗
	Trade Marketing	✗	✗	✓	✗
	Marketing	✗	✗	✓	✗
	Preço de venda	✗	✗	✓	✗

**Flavio
Bongiovanni**
DRI

Time de RI :
Fernando Nunes
Rafael Byrro

MLAS

B3 LISTED NM



Email: ri@grupomulti.com.br

Site: <http://ri.multilaser.com.br>

As declarações contidas neste relatório relativas às perspectivas dos negócios do Grupo Multi, projeções e ao seu potencial de crescimento constituem-se em meras previsões e foram baseadas em nossas expectativas, crenças e suposições em relação ao futuro da Companhia.

Tais expectativas estão sujeitas a riscos e incertezas, já que são dependentes de mudanças no mercado e no desempenho econômico geral do país, do setor e do mercado internacional, de preço e competitividade dos produtos, da aceitação de produtos pelo mercado, de flutuações cambiais, de dificuldades de fortalecimento e produção, entre outros riscos, estando, portanto sujeitas a mudanças significativas, não se constituindo garantias de desempenho.

grupo**Multi**

grupo**M**ulti

3Q24

Earnings Presentation

November 14, 2024



Highlights

3Q24 Highlights

Continued Portfolio Revenue

R\$ **759.6M**

+3.2% vs. 2Q24 and -6.4% vs. 3Q23, even with the impact of the increase in container transit times from Asia.

Gross Profit

R\$ **199.3M**

+R\$5.0M vs. 2Q24 and +R\$140.6M vs. 3Q23, with recovery of margins.

Gross Margin

24.6%

+2.1 p.p. vs. 2Q24 and +65 p.p. vs. 3Q23, with strong recovery in the Office & IT Supplies segment.

EBITDA

R\$ **4.2M**

in 3Q24, second consecutive quarter of positive results.

Net Profit

R\$ **1.5M**

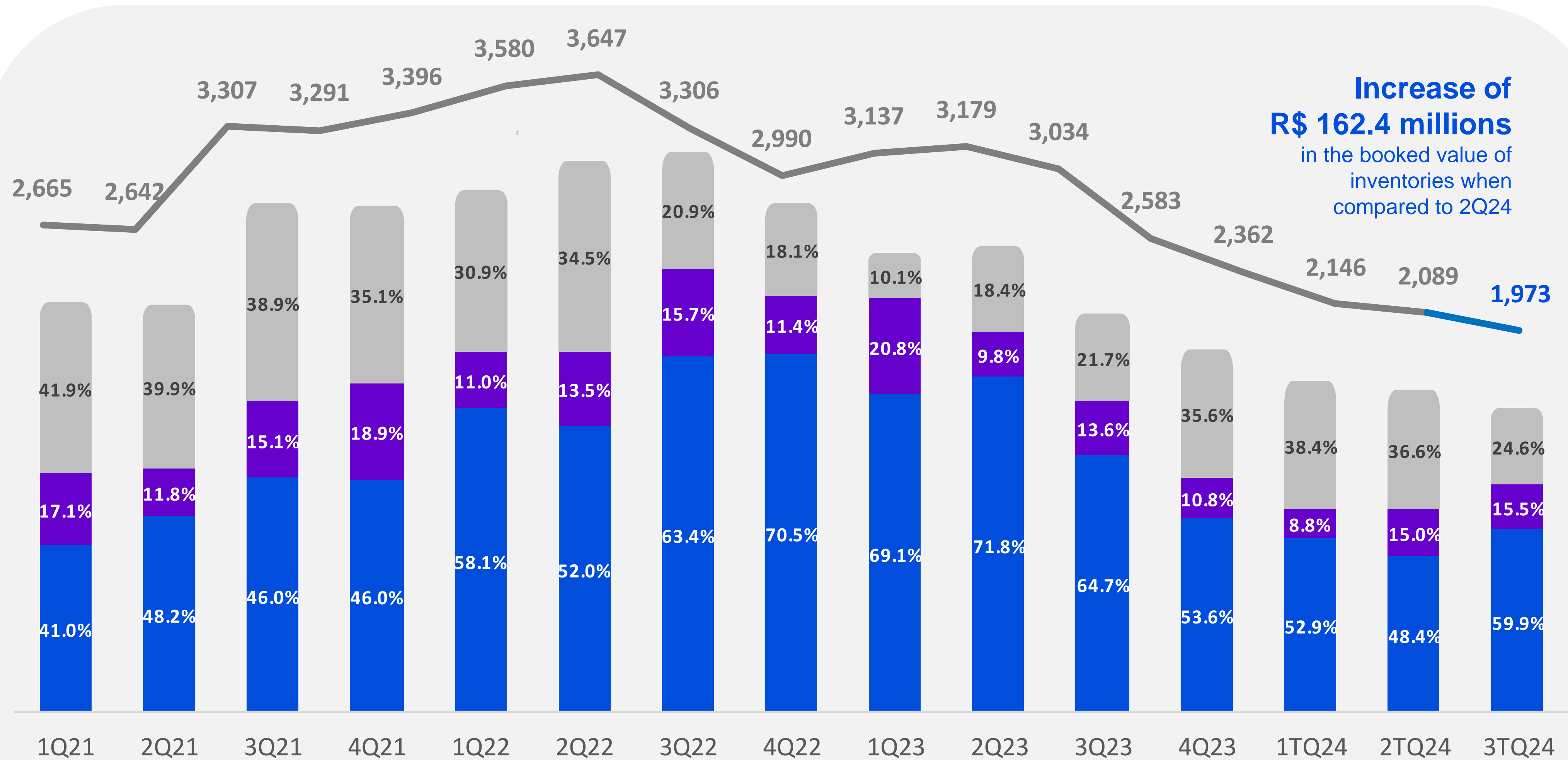
+ R\$53M vs. 2Q24 e +R\$213.7M vs. 3Q23, resulting from the increase in gross profit and exchange rate effect on financial revenue.

Inventory of discontinued products

1.4%

Of total inventory, -0.8 p.p. vs. 2Q24 e -5.3 p.p. vs. Dez/2023, resulting from sales actions and inventory renewal.

Inventory Progression

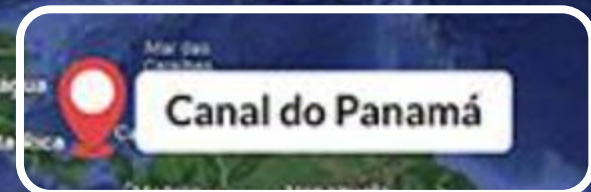


Increase of R\$ 162.4 millions
in the booked value of inventories when compared to 2Q24

Note: ordered inventory based on managerial information¹.

■ Delivered ■ Shipped ■ Ordered ¹

Freight & Logistics



Estreito de Gibraltar

Canal de Suez

Seasonality

- Chinese New Year
- Global conflicts affecting trade flow

Variation in shipping cost

Normal: USD 4k (40-foot container).

Pandemics: Reached USD 20k.

2023: reached the lowest value of USD 1k-1.5k and in June it rose again to USD 4k.

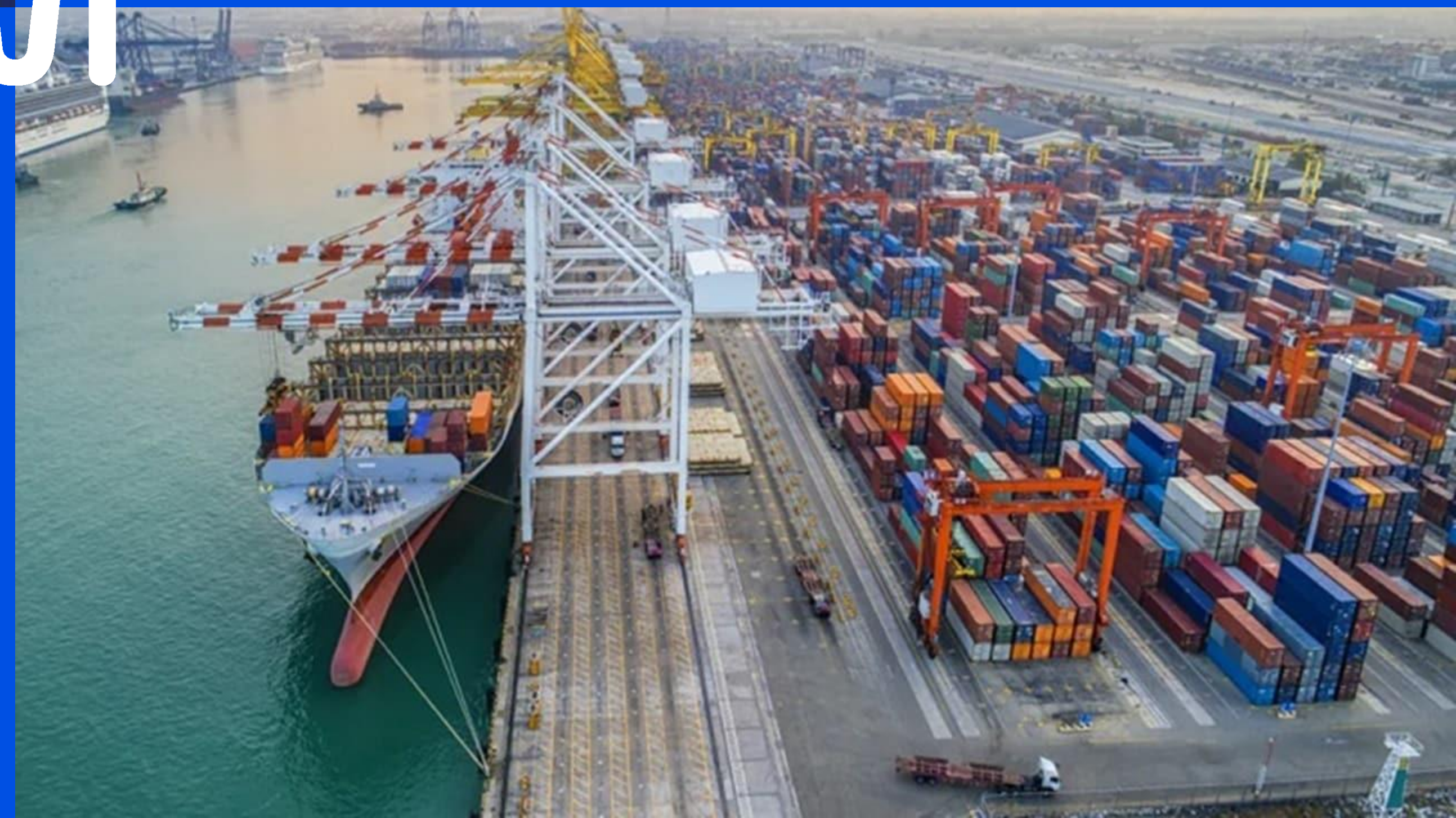
2024: Rates are accommodating.



- Excessiveness of ships on **Panama Channel** and difficulties on **Suez Channel**.
- Instability in ports, creating a scenario of uncertainty.

Multi

- 95% of operations are in the green channel (documentation automatically releases imports).
- 250 processes underway in Santos and 110 in Manaus, with increases due to the import of TVs, Watts, etc.



Freight & Logistics

Routes and Negotiations

Fixed and direct routes to Santos and Manaus, aiming the efficiency maximization.

- Multi started negotiating freight in advance and making weekly bids.



Challenges

- In September, two typhoons in China caused shipping delays.
- Extra port storage costs due to excessive simultaneous orders.

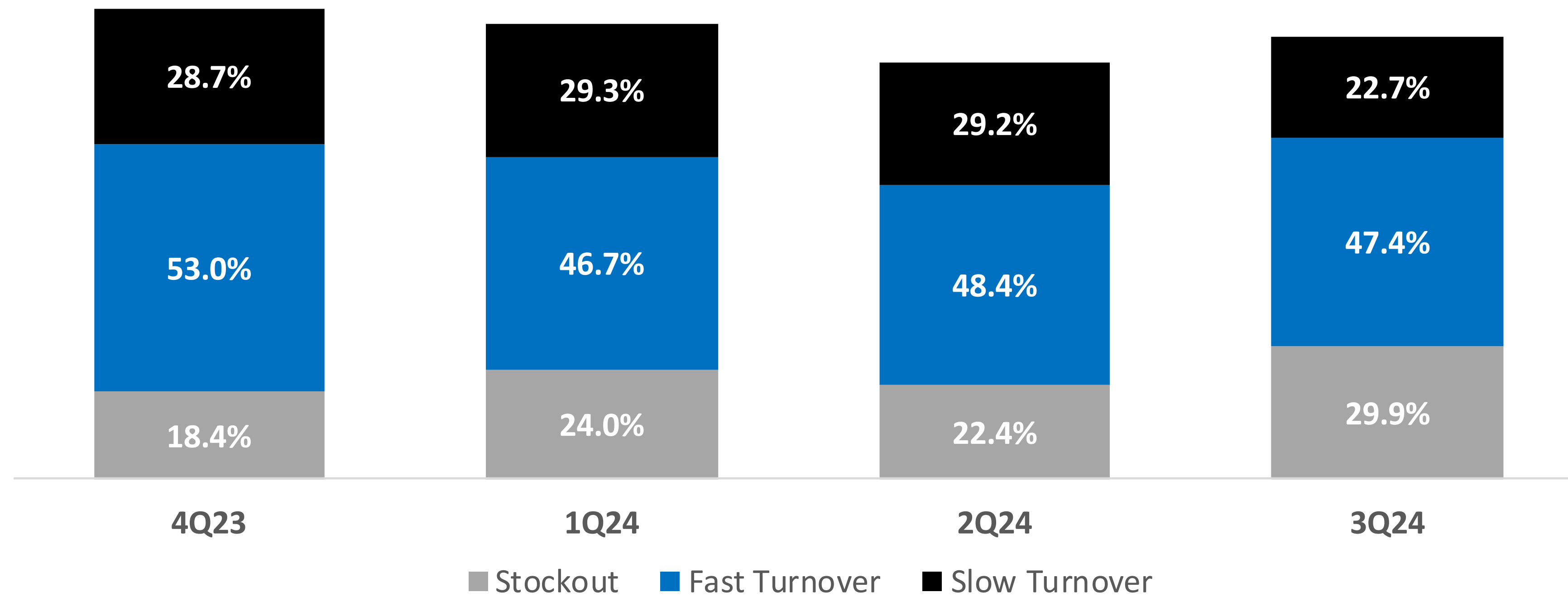
Transit time

- Manaus: 80/90 days to receive goods.
- Santos: 35/40 days.

Forecast

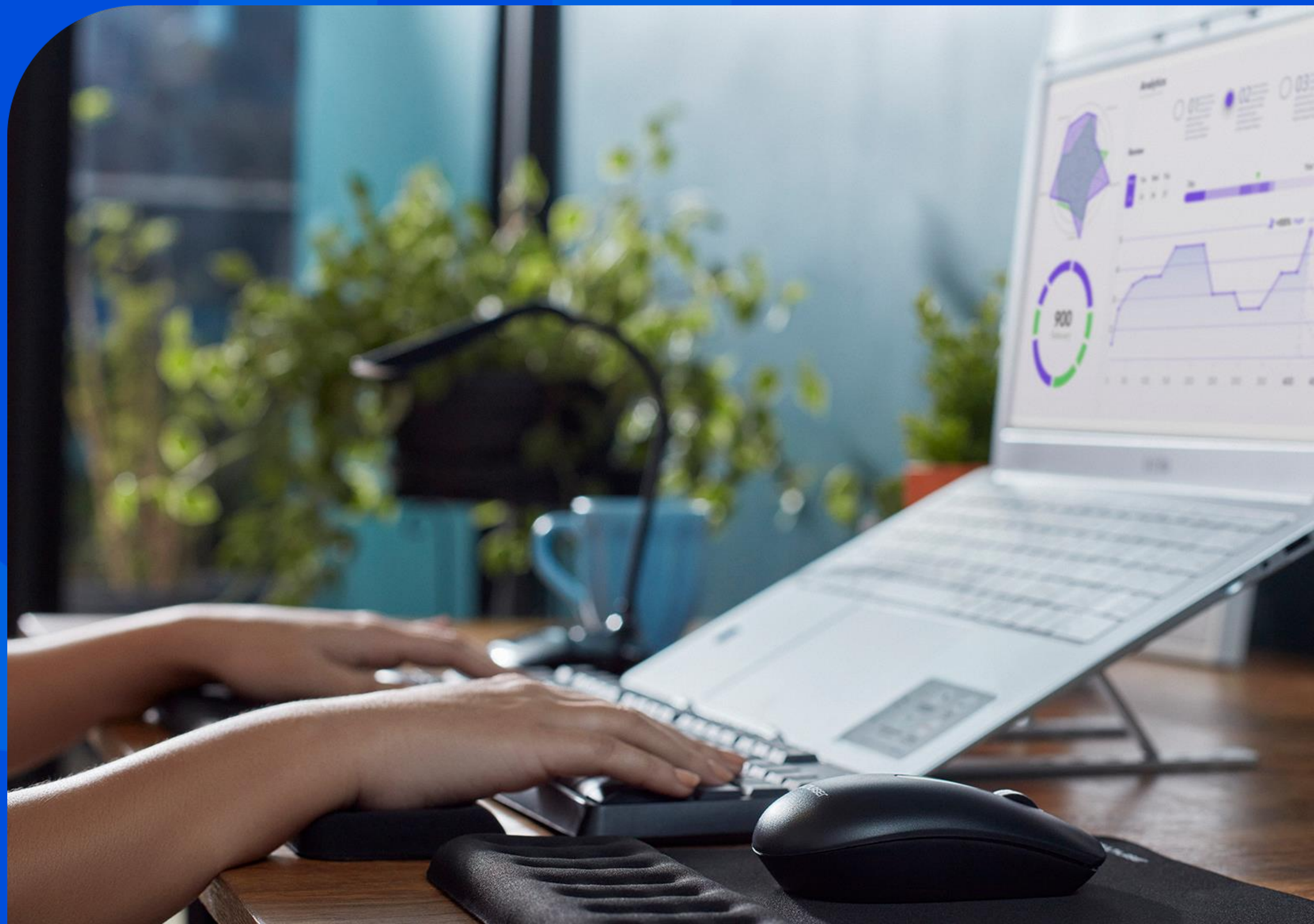
- New Distribution Center (DC) will be rented in Manaus to expand the logistics capacity.

Inventory Turnover



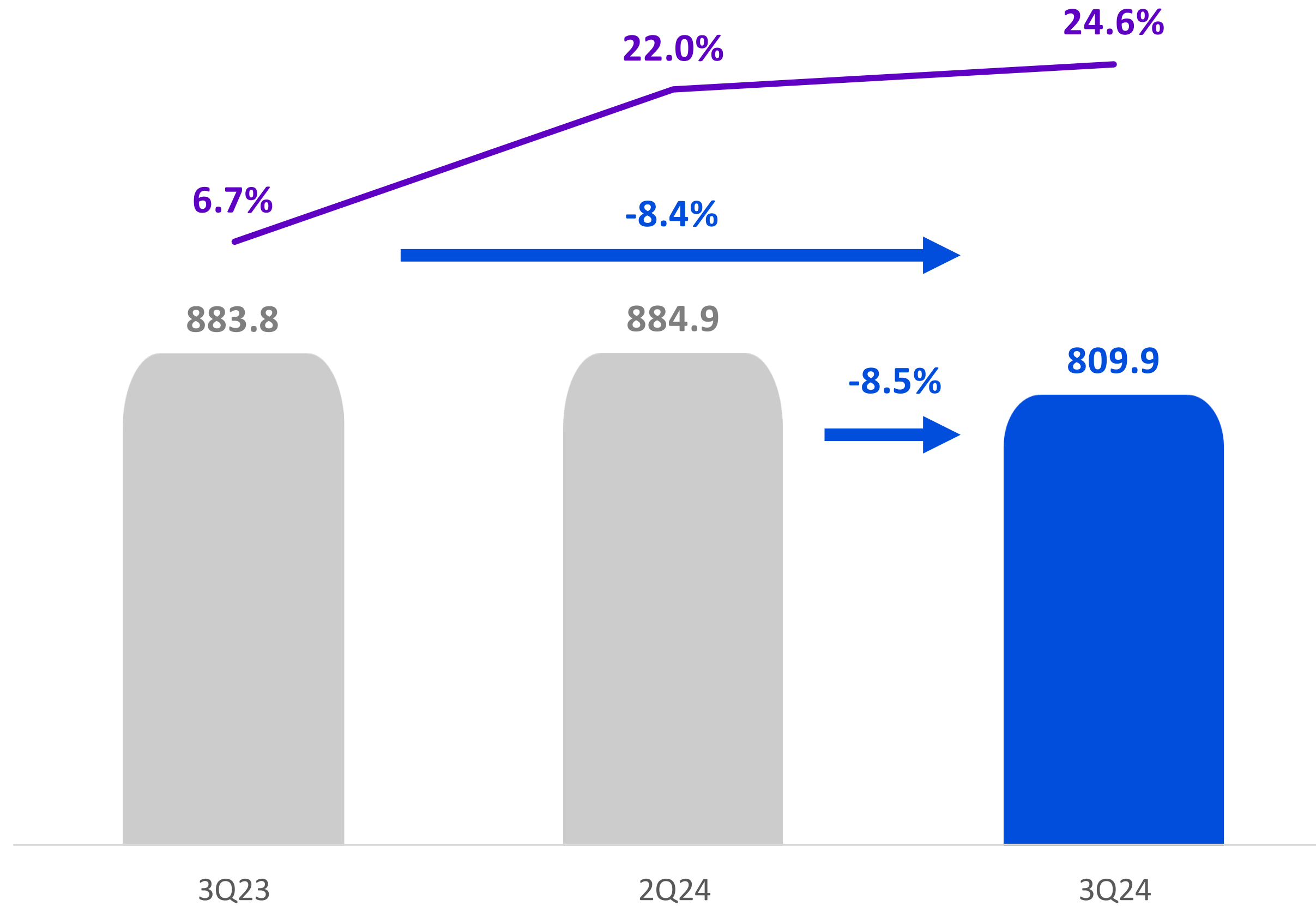
Note: management value of inventory considering the estimated sales value of the finished product

Consolidated Results



Consolidated Results

Net Revenue and Gross Margin (in R\$ million and %)



Government ¹	3Q23	2Q24	3Q24
	167.5	53.5	95.3

Continued
25.5%
 +0.1 p.p. vs. 2Q24

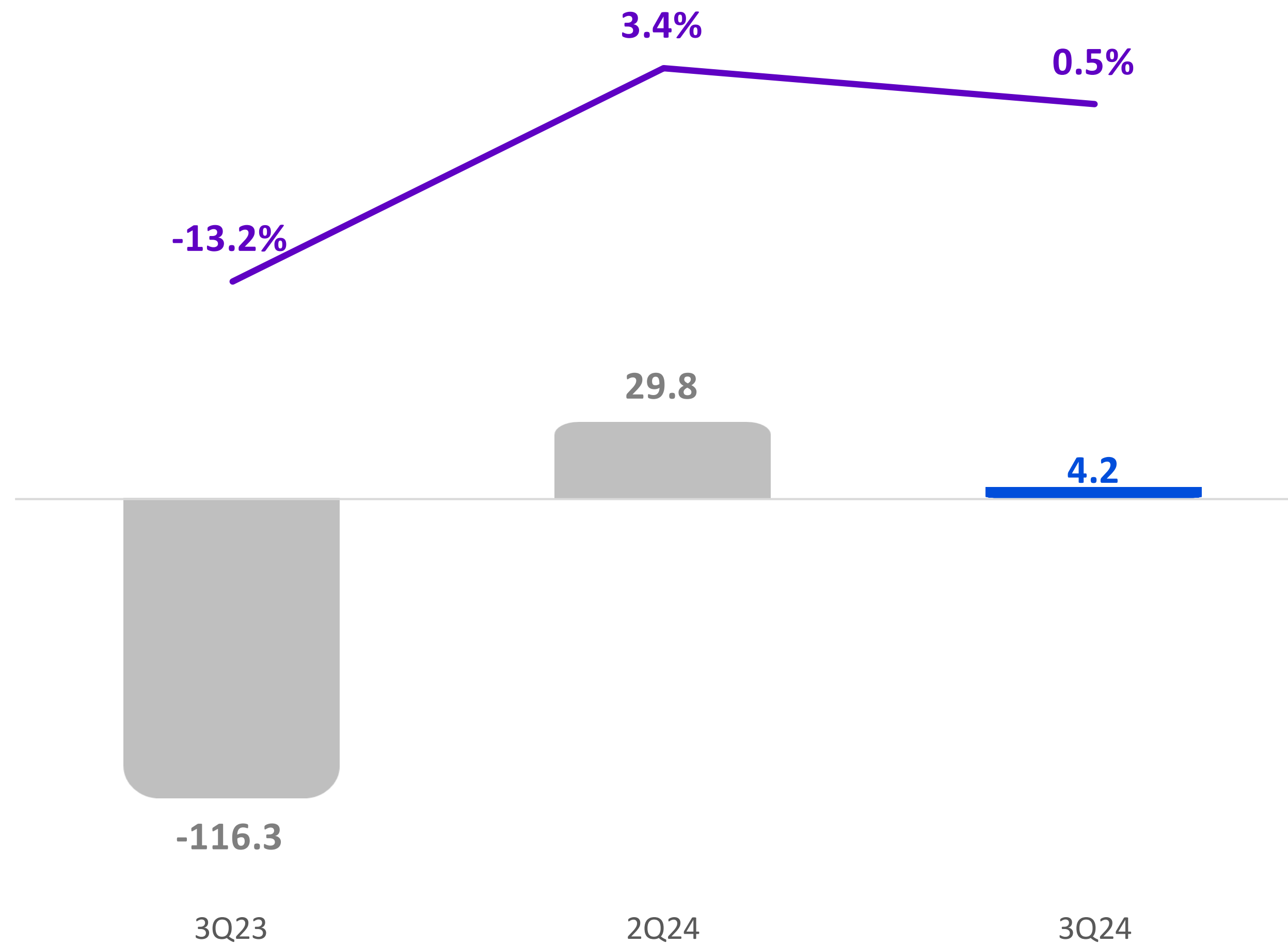
Discontinued
1.7%
 +1.3 p.p. vs. 2Q24

Net Revenue Gross Margin

Note: analysis based on Gross Revenue management figures¹.

Consolidated Results

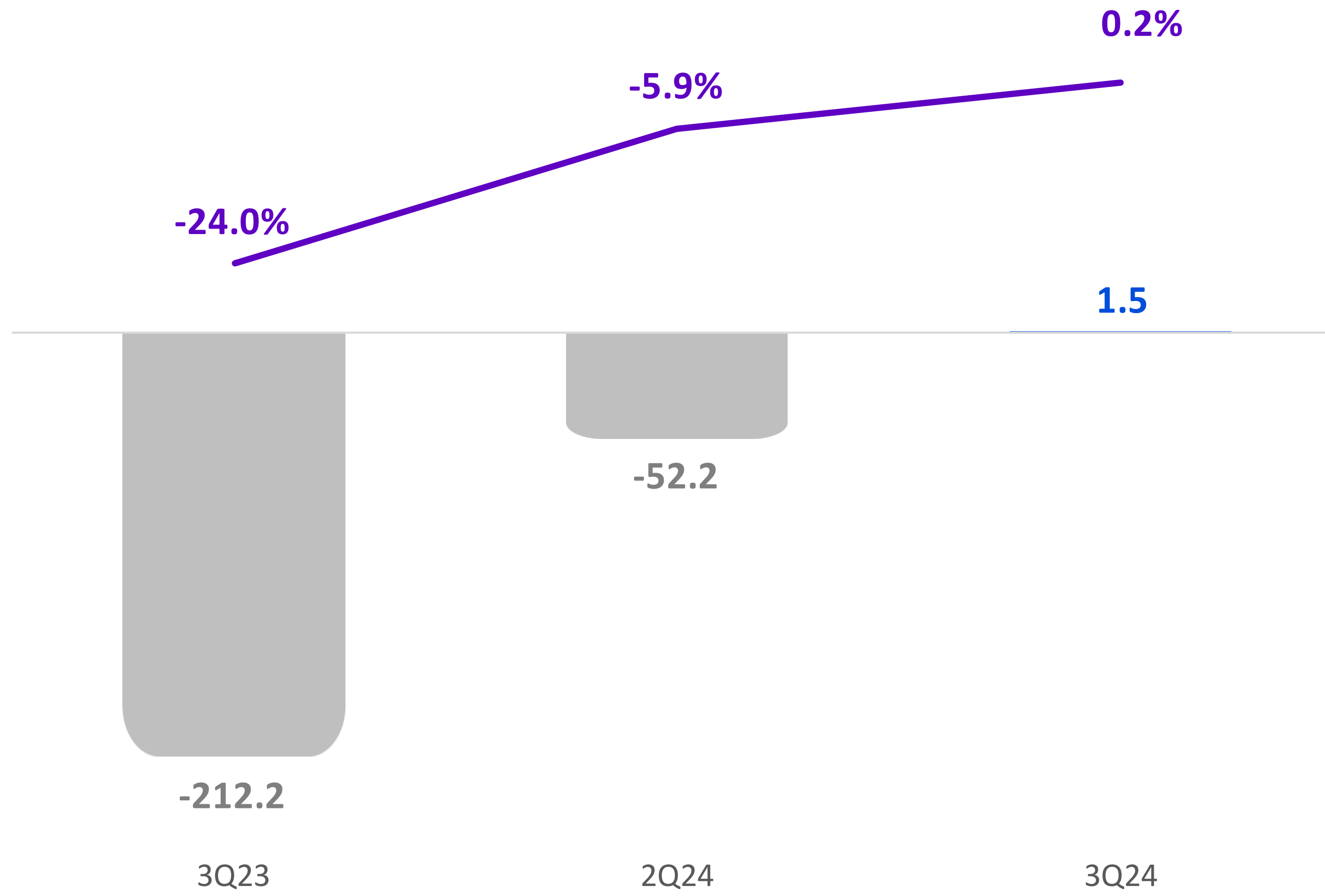
EBITDA and EBITDA Margin (in R\$ million and %)




EBITDA Margin
-2.9 p.p. vs 2Q24

Consolidated Results

Net Profit (in R\$ million)

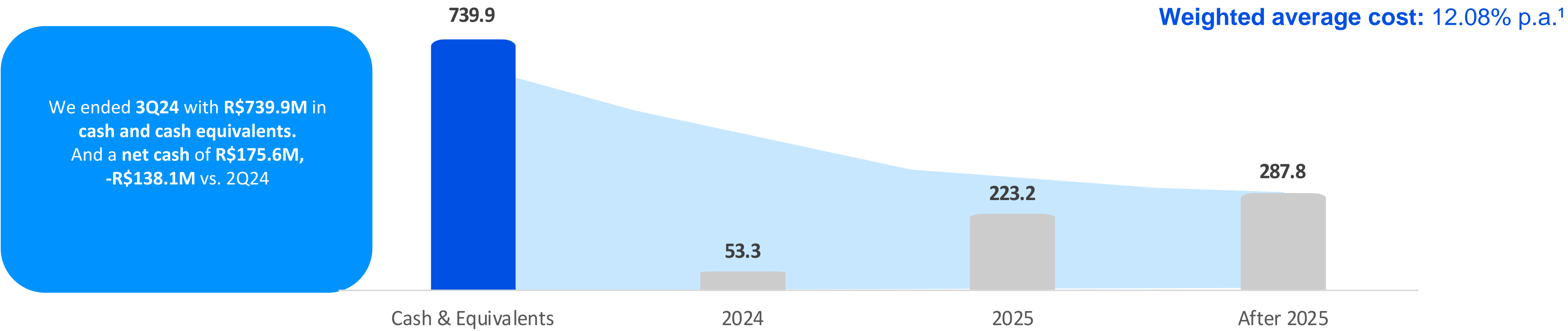


Net Margin
+6.1 p.p. vs 2Q24

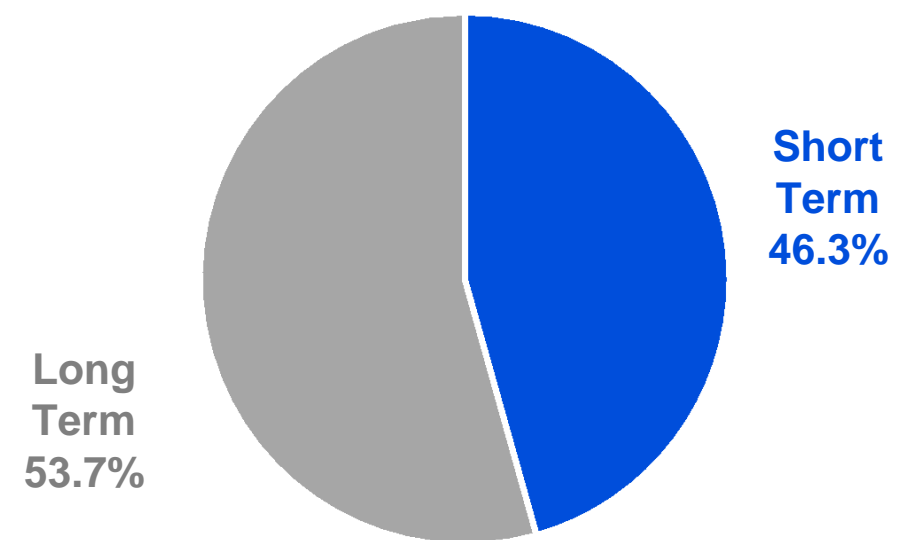
 Net Profit  Net Margin

Consolidated Results

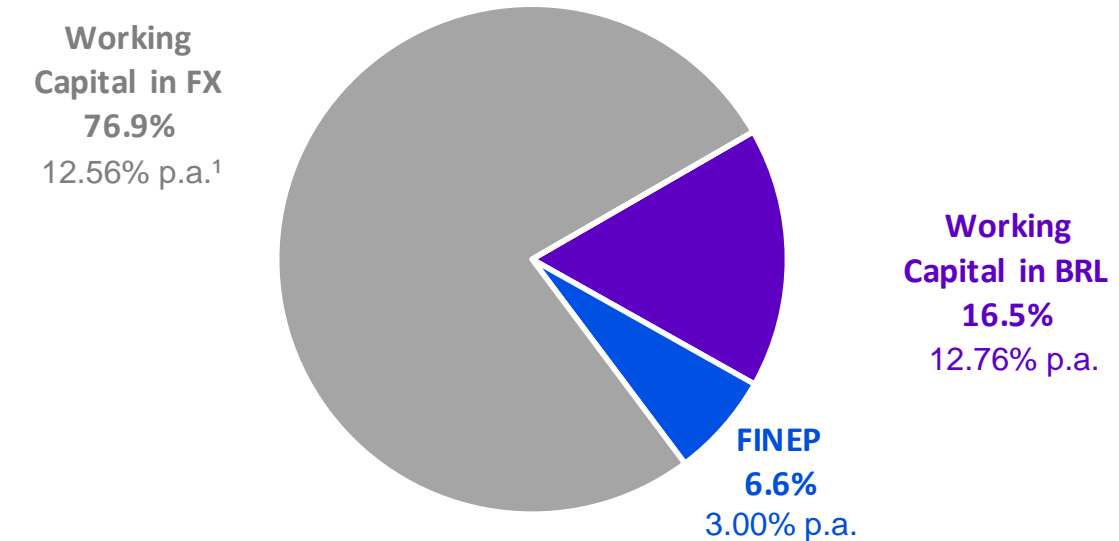
Debt Amortization Schedule (in R\$ million)



Short and Long-Term Profile

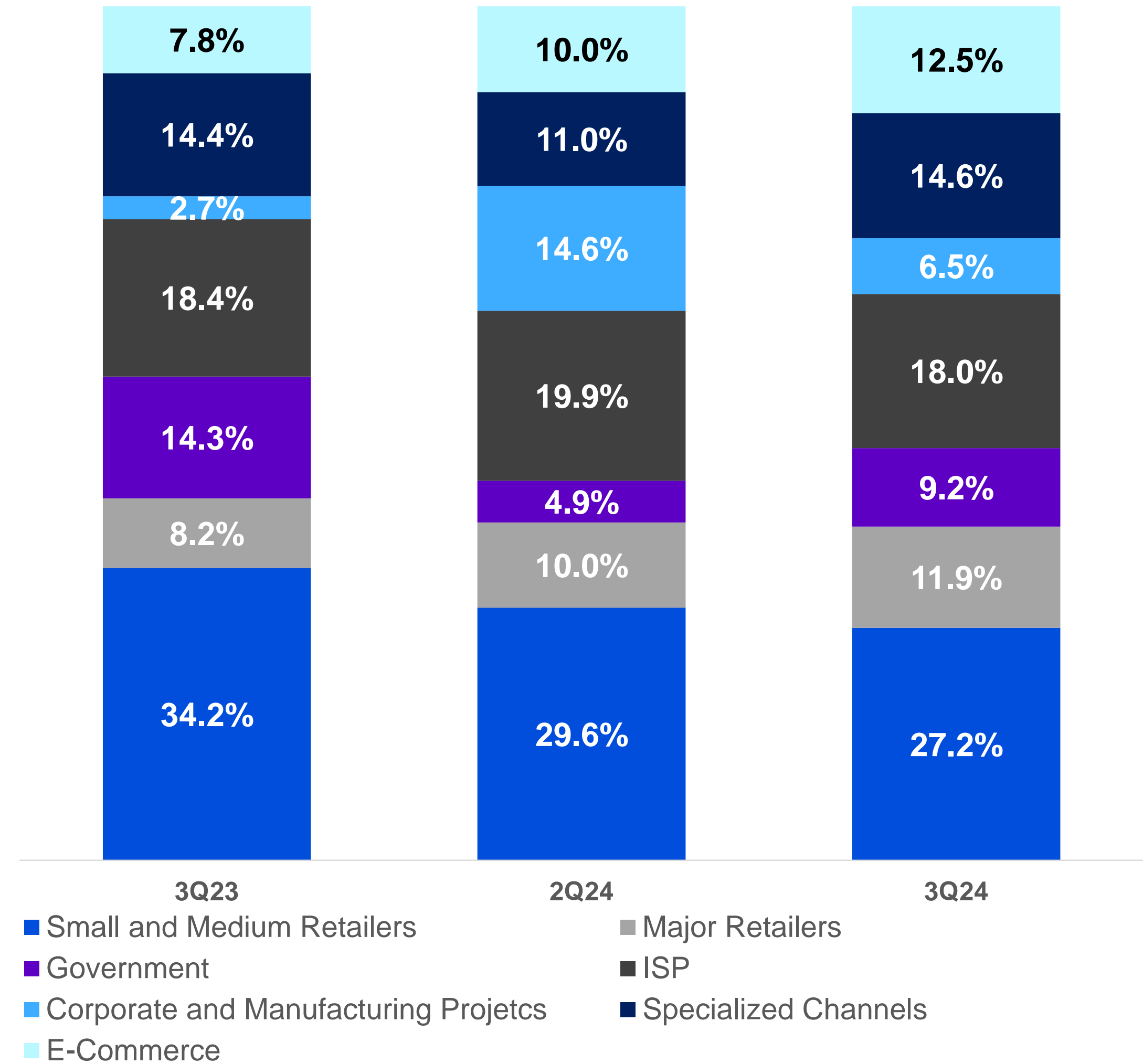


Breakdown by Category and Cost

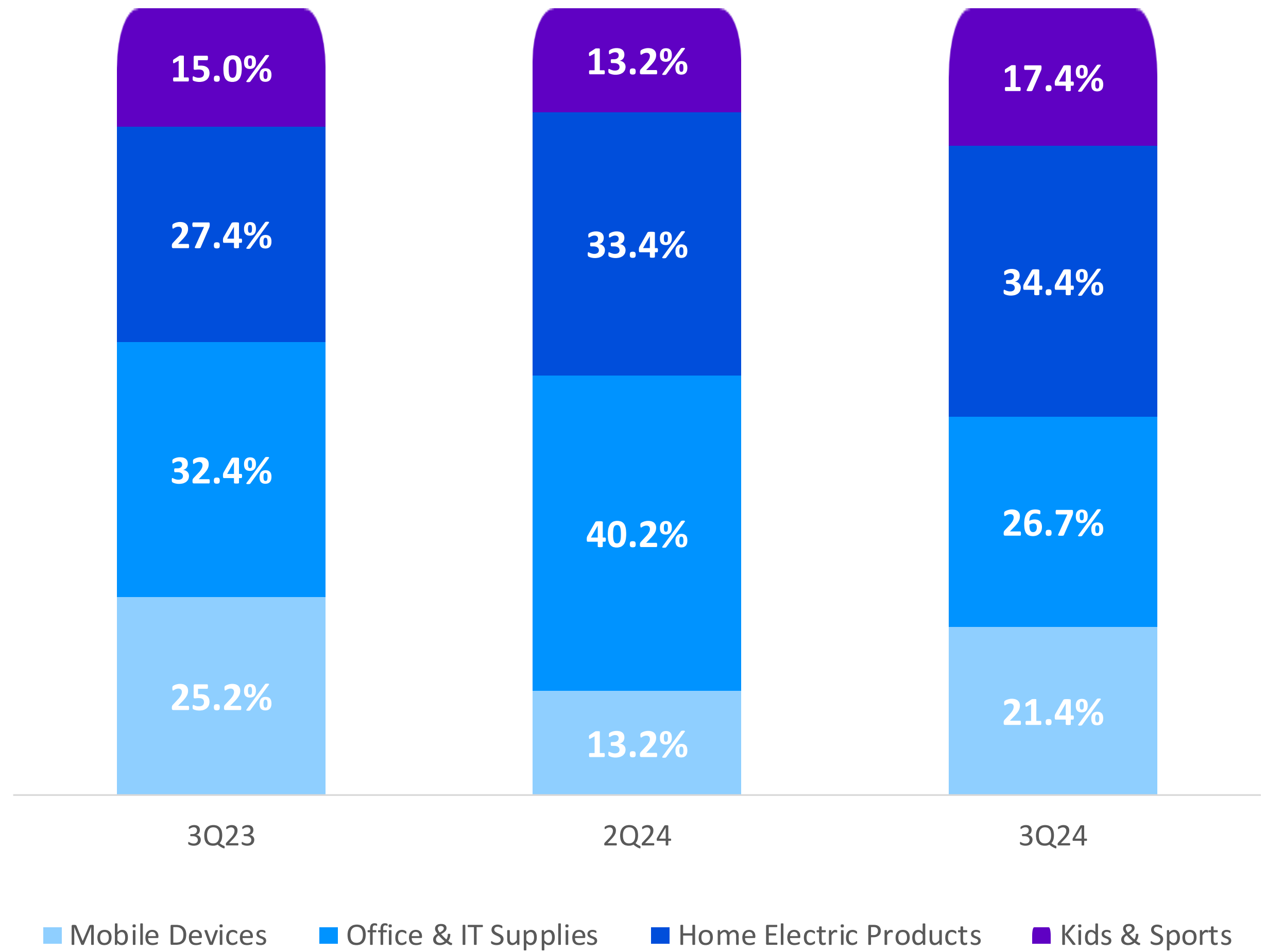


Note 1: Considers the cost of derivatives (swap from "dollar + spread" to "CDI + spread").

Sales by Channel



Revenue by Segment



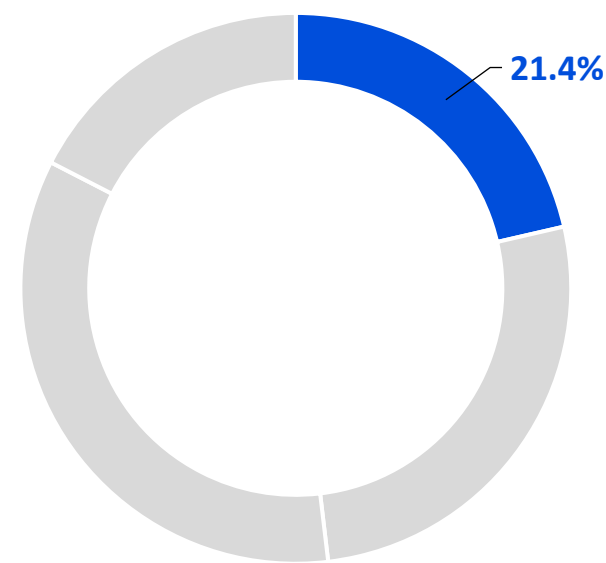


Mobile Devices

Net Revenue Development (in R\$ million and %)

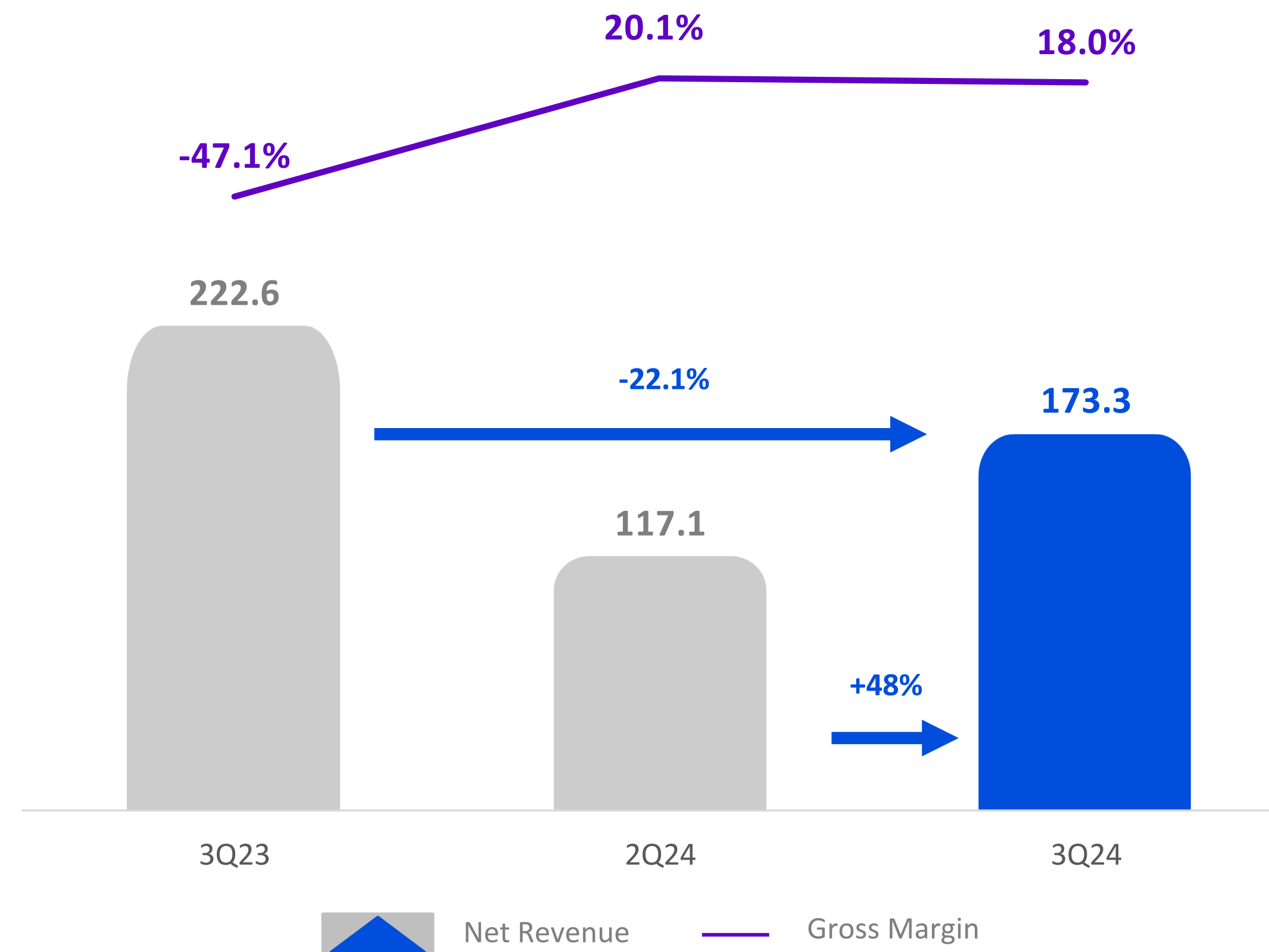
Net Revenue Share in 3Q24

Telephony, PCs & Tablets



Continued Portfolio¹

Net Revenue: **R\$140.9** millions
 Gross Margin: **R\$28.8** millions | **20.4%**



Note: : Excludes results from discontinued products and projects¹



Office & IT Supplies

Net Revenue Development (in R\$ million and %)

Net Revenue Share in 3Q24

Networks

PC Accessories

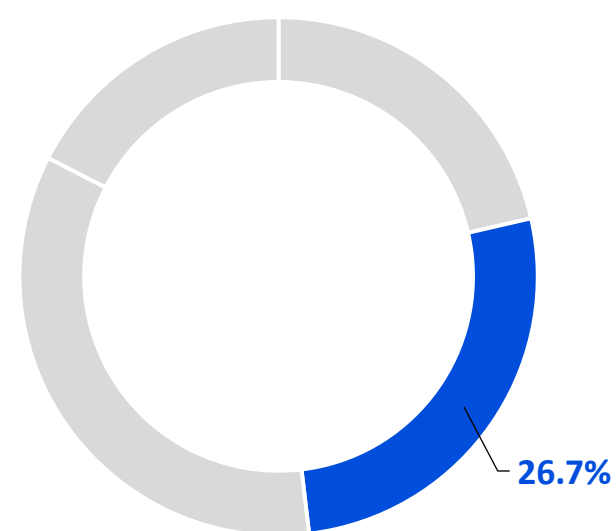
OEM

Media & Pen Drive

Security

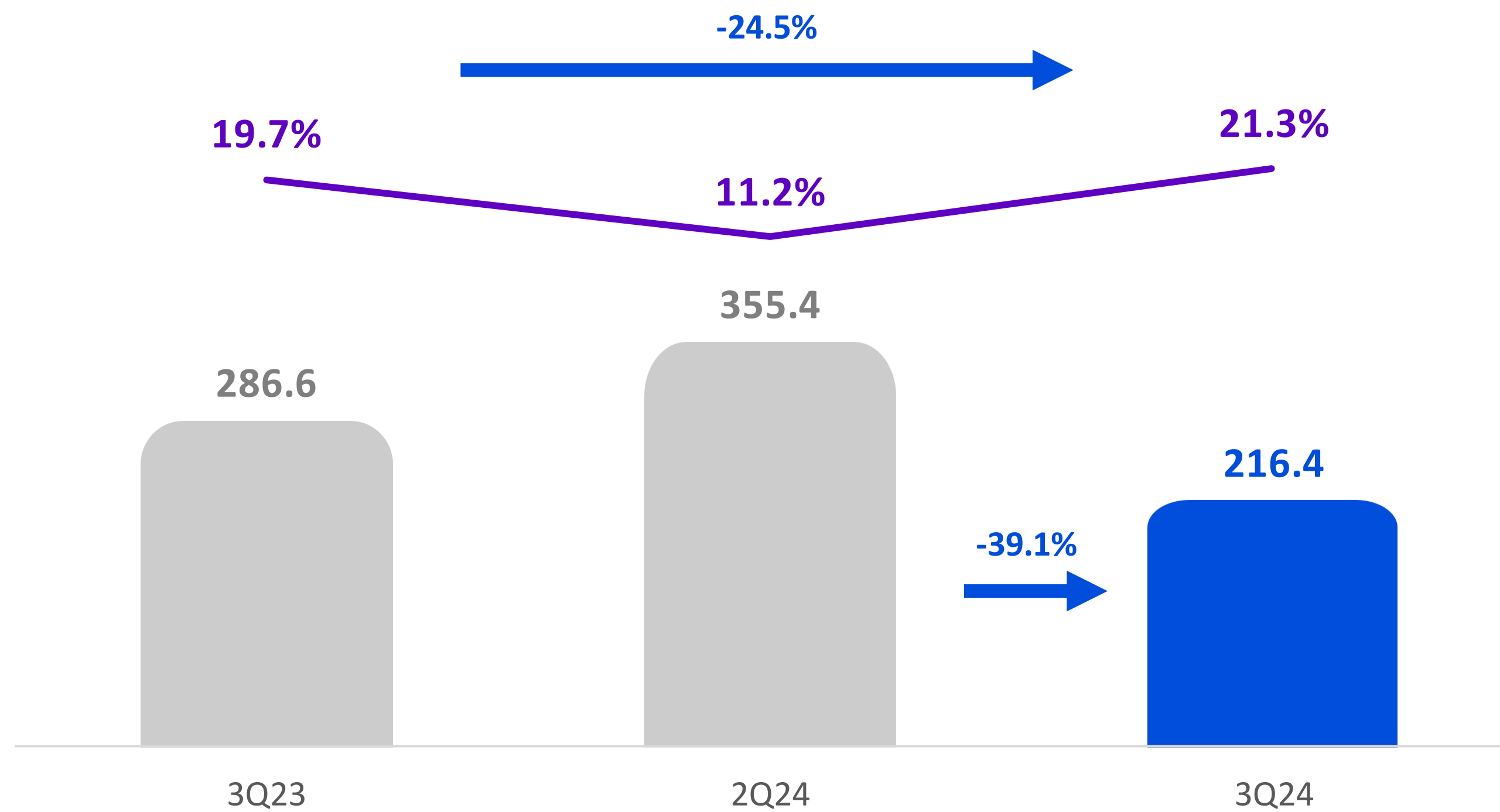
Stationery & Office

Gamer



Continued Portfolio¹

Net Revenue: **R\$215.9** millions
 Gross Margin: **R\$46.0** millions | **21.3%**



Note: : Excludes results from discontinued products and projects¹

Net Revenue Gross Margin



Home Electric Products

Net Revenue Development (in R\$ million and %)

Net Revenue Share in 3Q24

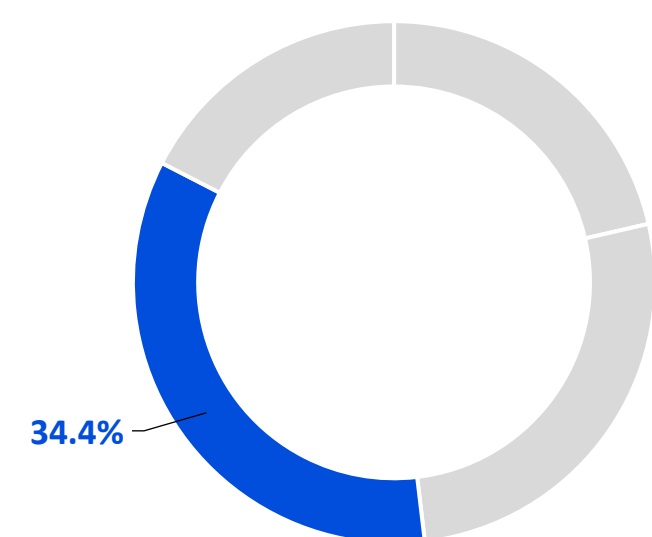
Screens & Video

Audio & Mobile Accessories

Home Appliances

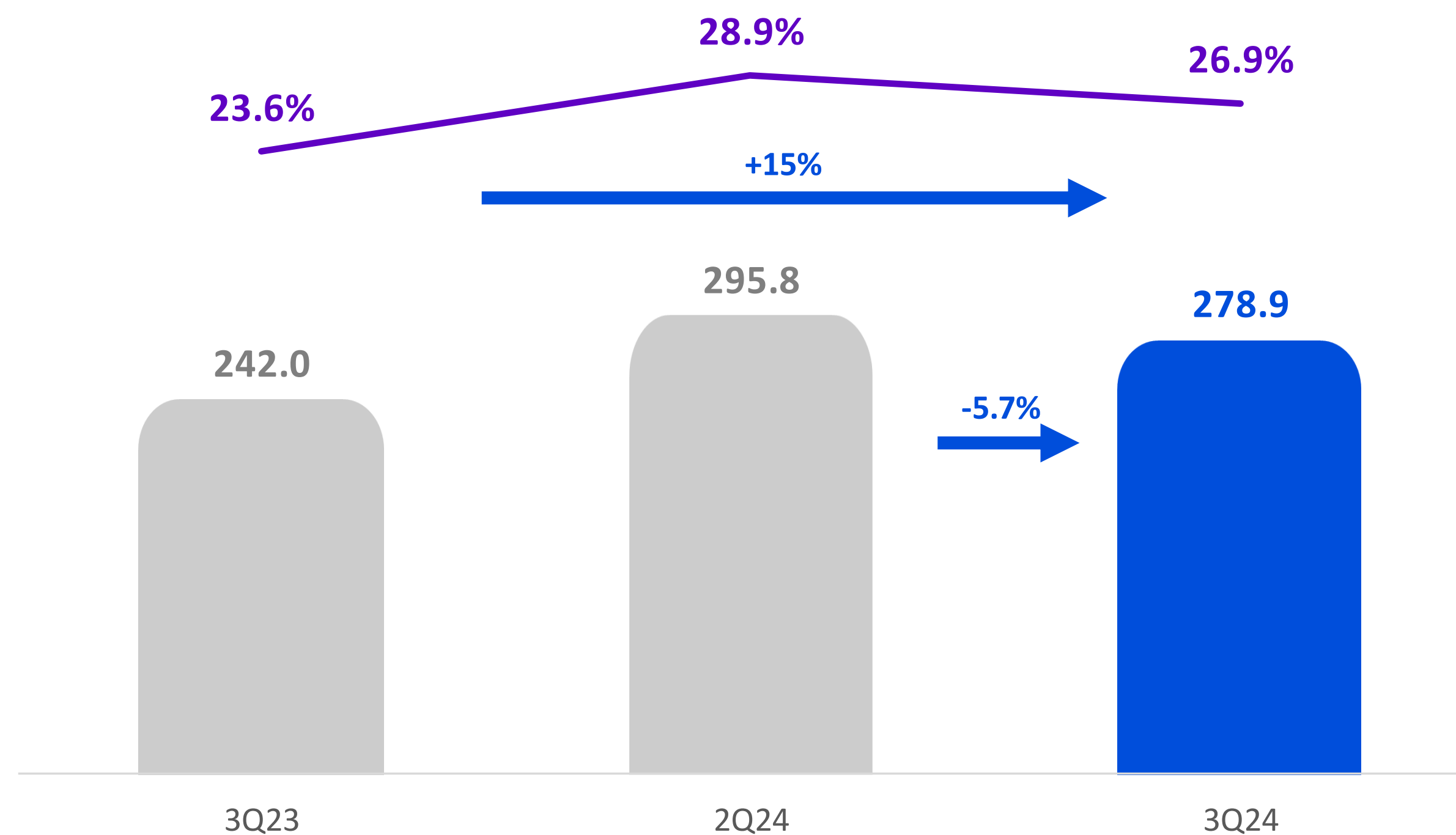
Health Care

Automotive



Continued Portfolio¹

Net Revenue: **R\$262.0** millions
Gross Margin: **R\$71.8** millions | **27.4%**



Note: : Excludes results from discontinued products and projects¹

Net Revenue Gross Margin



Kids & Sports



Net Revenue Progression (in R\$ million and %)

Net Revenue Share in 3Q24

Toys

Sports & Leisure

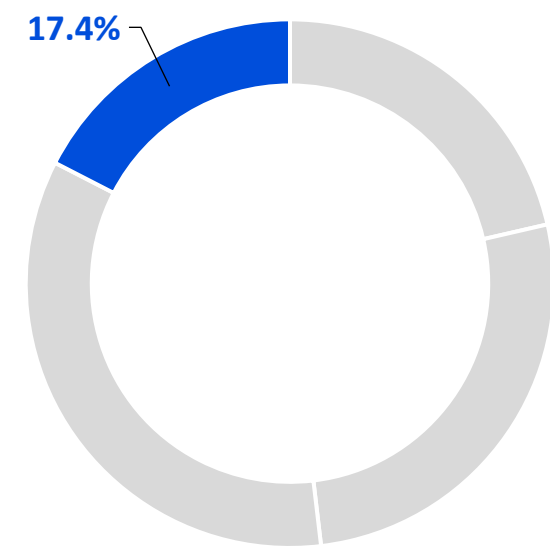
Baby

Pet

Wellness

Drones & Cameras

Mobility



Continued Portfolio¹

Net Revenue: **R\$140.7** millions
Gross Margin: **R\$46.8** millions | **33.3%**

37.8%

38.9%

33.2%

+7%

132.5

116.6

+21%

141.3

3Q23

2Q24

3Q24

Note: : Excludes results from discontinued products¹



Net Revenue



Gross Margin



PRÊMIO
2024

Grupo Multi was **nominated** for the **Reclame Aqui 2024 Award** in the following categories:
Electronics–
Manufacturers–
Large Operations &
IT–Manufacturers–
Large Operations.



MultiPro/ZTE participation in **Futurecom**, one of the largest fairs in the network infrastructure, connectivity and technology ecosystem.



ZTE's participation in an **ABRINT** event and regional fairs, important for increasing **capillarity and expansion** to more distant locations.

And also:
Wi-Fi 6: product with 4 antennas, already accounts for more than 50% of sales in routers.

Wi-Fi 7: products already being tested for providers, not yet commercialized.

Recent Events

New products for providers and companies: **"IP" Switch and Router**, which increase data capacity.



Drones & Cameras: DJI Air 3S launch, **NEO** launch and a meeting with influencers.



Cauã Reymond:

The campaign uses a renowned personality to reinforce the connection with consumers and the credibility of the brand, highlighting the mission of making technology accessible to everyone.





Renewal for another year of the **Litet and Viih Tube campaign:** Practicality that welcomes.



Management Meet Up 2024: Path to profitability. Alignment of strategies, strengthening of the Multi culture and collaboration between teams.



M Day: Multi Day! Since 2022 we have a new brand that reflects our way of being. We celebrate it on this date with communication, sales and internal marketing actions.

Recent Events



Pink October Campaign: breast cancer awareness.



Participation in the **25th IHRSA Fitness Brazil**, with Wellness and Precor.



The nomination of the **new Finance Executive** will be made with the approval of the CEO and the Board of Directors, following a rigorous and diligent selection process supported by an international standard company, in accordance with the Multi Group's Bylaws, corporate policies, internal regulations and applicable legislation, in order to obtain a perfect match with the desired profile.

Subsequent Event



Investment Metrics

Estimated Returns



*Estimated values, since the correction is post-fixed, considering the 11/01/2024 Focus Bulletin to October 2030.

Multi

+

**ROYAL
ENFIELD**

Partnerships

		Mobility	Smart Devices	Televisions	
		Royal Enfield	OPPO	Toshiba	Hisense
Multi	Production	✓	✓	✓	✓
	Distribution ¹	✗	✓	✓	✗
	Trade Marketing	✗	✗	✓	✗
	Marketing	✗	✗	✓	✗
	Selling Price	✗	✗	✓	✗

Note: For OPPO, distribution is carried out to the brand's own sales partners, while for Nokia, distribution was carried out to all Multi customers.¹

**Flavio
Bongiovanni**
IRO

IR Team:
Fernando Nunes
Rafael Byrro

MLAS

B3 LISTED NM



Email: ri@grupomulti.com.br
Site: <http://ri.multilaser.com.br>

The statements contained in this report regarding the prospects of Multi Group's business, projections and its growth potential constitute mere predictions and were based on our expectations, beliefs and assumptions regarding the future of the Company.

Such expectations are subject to risks and uncertainties, since they are dependent on changes in the market and the general economic performance of the country, the sector and the international market, the price and competitiveness of products, the acceptance of products by the market, exchange rate fluctuations, difficulties in strengthening and production, among other risks, and are therefore subject to significant changes, and do not constitute guarantees of performance.

grupo**Multi**