

grupo**M**ulti

Resultados 4T24 e 2024

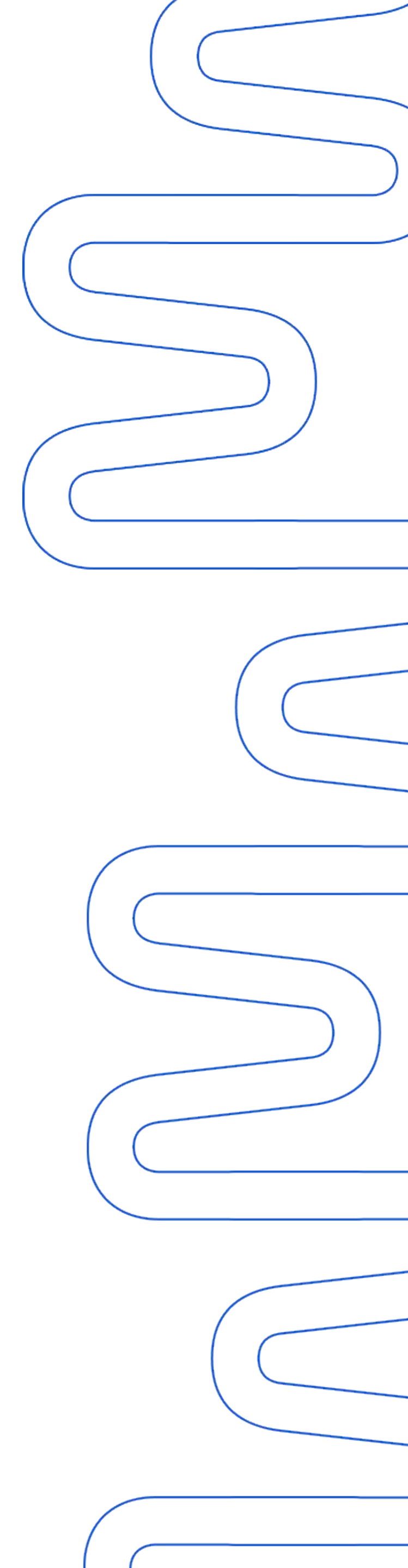
27 03 2025



**Alexandre
Ostrowiecki**
CEO



**Flavio
Bongiovanni
Ferreira Lima**
Diretor de Relações com
Investidores



01.

DESTAQUES

m

R\$ 3,3 B

Receita Líquida
das Operações Correntes¹

+2,5%

de crescimento
na Receita Líquida das
Operações Correntes¹
vs. 2023

R\$ 4,4 B
2022

R\$ 3,5 B
2023

R\$ 3,4 B
2024



Receita Líquida Consolidada

¹ Operações Correntes: Continuados + Projetos

R\$ 791,5 M

Lucro Bruto
das Operações Correntes¹

+104%

de crescimento no
Lucro Bruto das
Operações Correntes¹
vs. 2023

R\$ 1,1 B
2022



R\$ 191,0 M
2023



R\$ 768,3 M
2024



+312%

Lucro Bruto Consolidado

¹ Operações Correntes: Continuados + Projetos

24,1%

Margem Bruta
das Operações Correntes¹

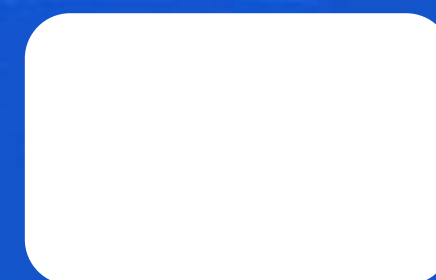
+12 p.p.

de crescimento na
Margem Bruta das
Operações Correntes¹
vs. 2023

25,9%
2022



5,5%
2023



23,2%
2024



+17,7 p.p.

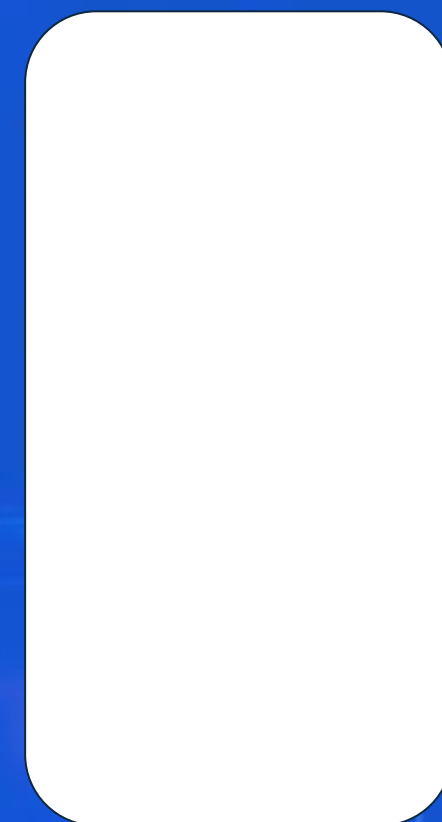
Margem Bruta consolidada

¹ Portfólio Corrente: Continuados + Projetos

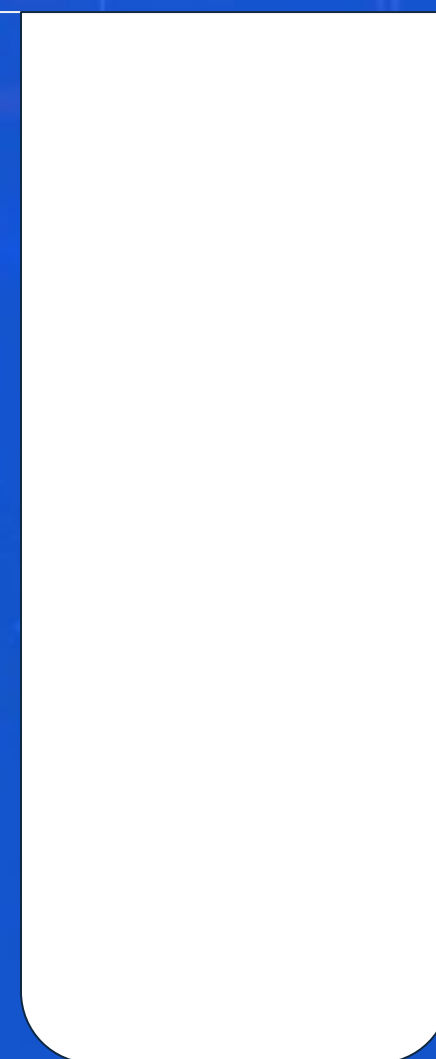
R\$ +275,9 M

de crescimento no
EBITDA vs. 2023
desconsiderando *write-offs* do exercício

R\$ 244,5M
2022



R\$ -658,5 M
2023



R\$ 41,4 M
2024



R\$+699,9M

¹ Nota: EBITDA 2023 sem *write-off*

Impacto da Variação Cambial

Aumento expressivo do dólar em 2024

+27%

A velocidade da variação cambial pressionou os custos de mercadorias no período

Desafio no repasse de preço / volatilidade do dólar

R\$/US\$
4,89
02/01/2024

R\$/US\$
6,19
31/12/2024

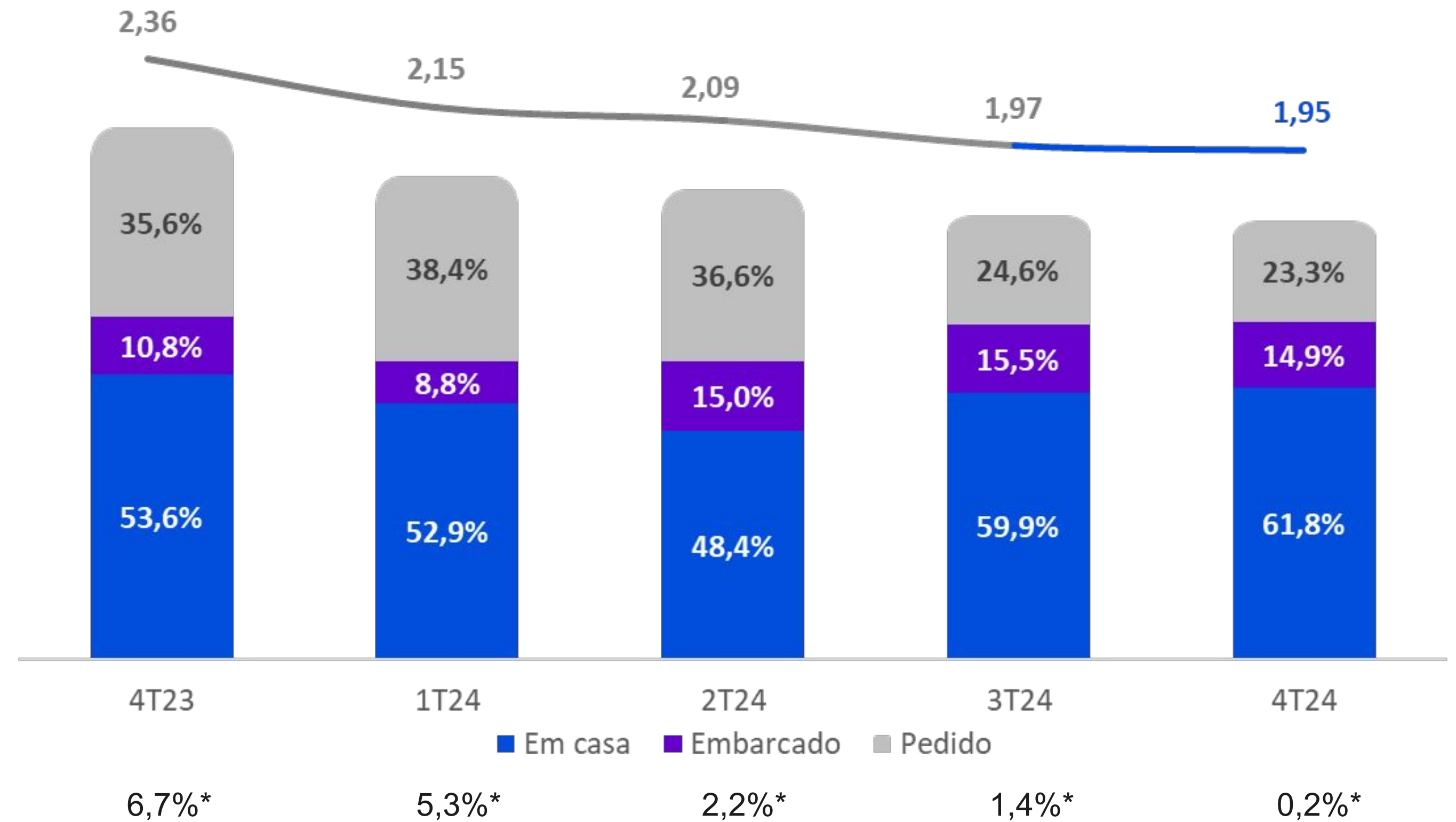
R\$/US\$
5,74
24/03/2025





Evolução dos Estoques

em R\$ bilhões



6,7%*

5,3%*

2,2%*

1,4%*

0,2%*

* % de participação em R\$ dos produtos descontinuados no estoque contábil (em casa + embarcado)

Redução de R\$ 24,1 MM no valor contábil dos estoques quando comparado ao 4T23.

Normalização da Operação Logística

Logística & Fretes

- Redução de custos e otimização da cadeia de suprimentos com nova VP de Operações
- Eficiência logística, importações e antecipação dos desafios para o segundo semestre de 2025
- 95% dos processos de importação foram canal verde em 2024

Melhorias na operação

- Otimização de frete e compras
- Antecipação de pedidos para evitar gargalos
- Expansão da fabricação *Hisense* e fornecedores
- Novo galpão de Manaus-AM (para 2025)
- OEA* em 2025: agilidade no desembaraço aduaneiro



*O OEA (*Operador Econômico Autorizado*) é uma certificação da Receita Federal que agiliza o desembaraço aduaneiro, reduz custos e traz mais previsibilidade logística.

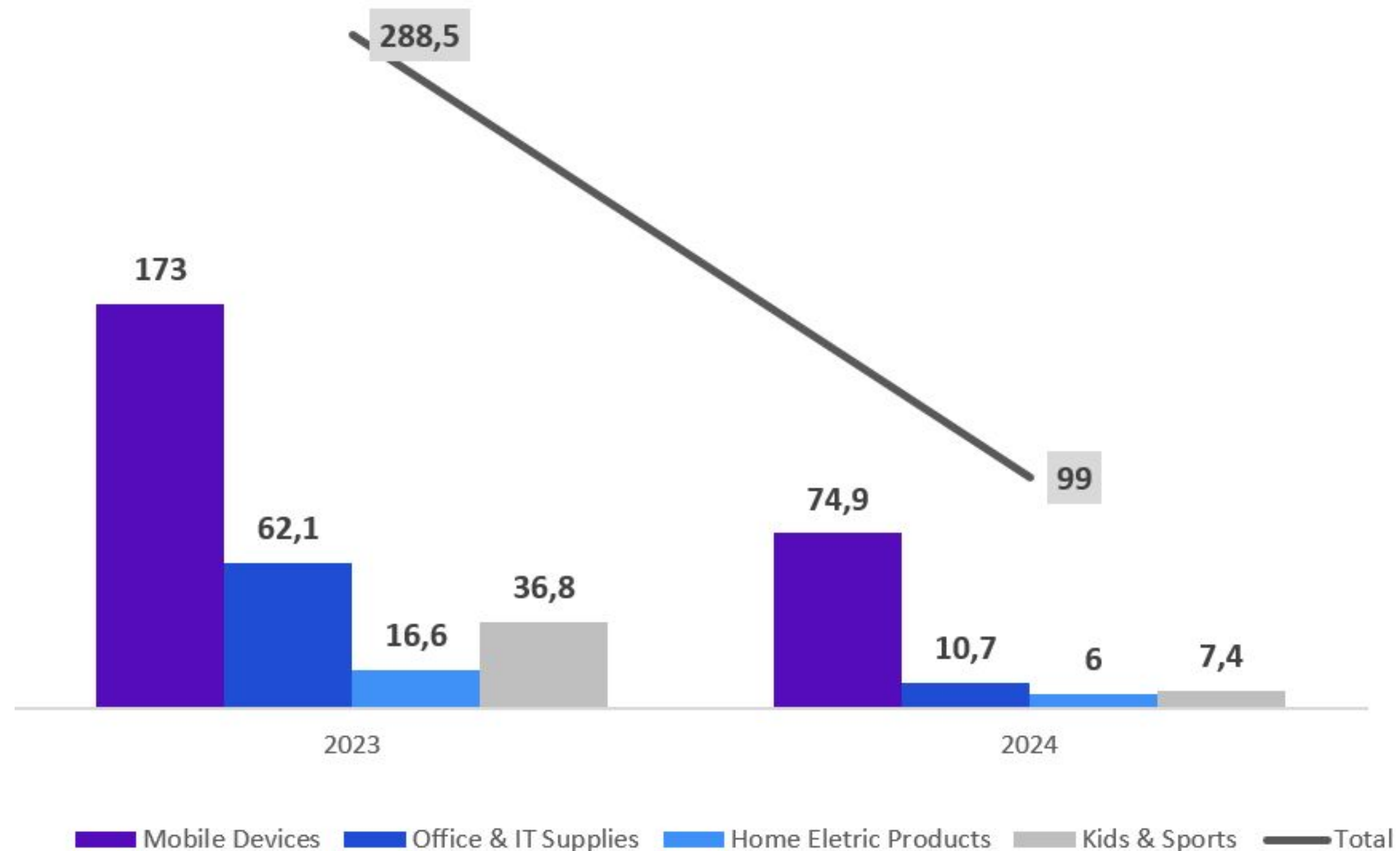
02.

**RESULTADOS
CONSOLIDADOS**



Receita Líquida dos Produtos Descontinuados

R\$ milhões



2024 vs. 2023

R\$ **-189,5 M**

4T24 vs. 4T23

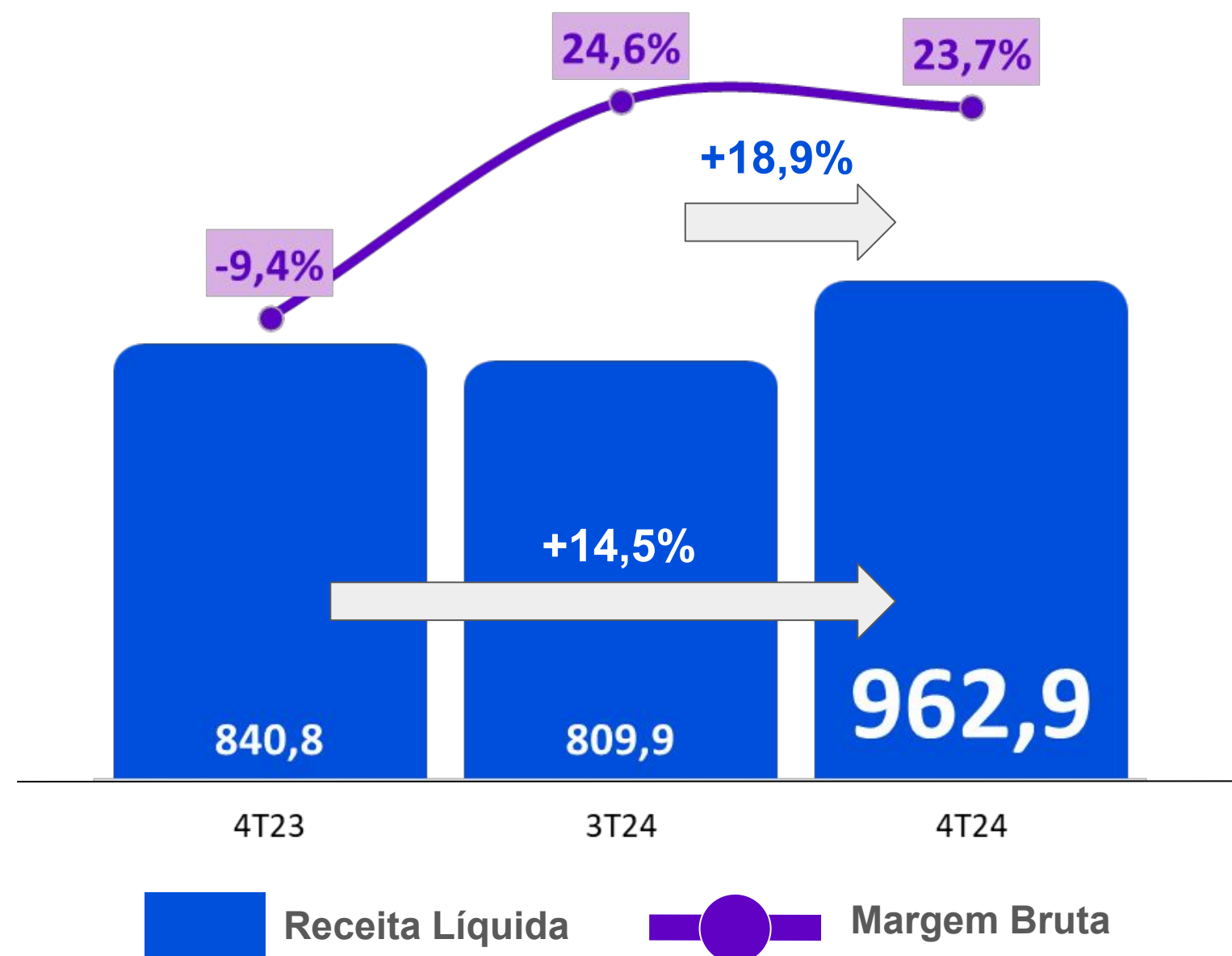
R\$ **-51,8**

Receita Líquida e Margem Bruta

Continuados e Projetos

97,1% da Receita
+5,3 p.p. vs. 2023

Consolidado por Trimestre
(R\$ milhões e %)



Continuados e Projetos
99,2% da Receita
+10 p.p. vs. 3T24

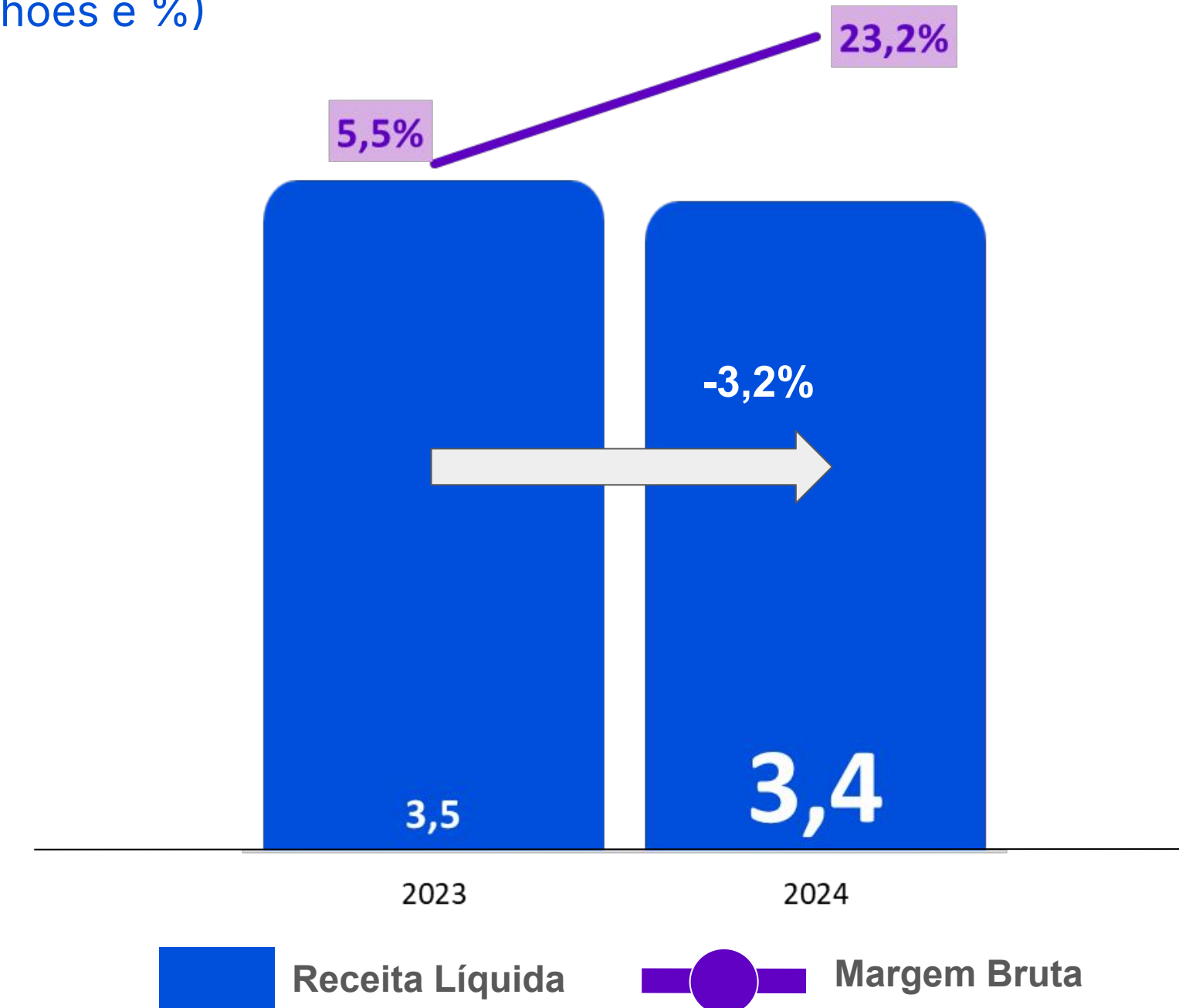
Governo

118,9M

95,3M

177,2M

Consolidado por Ano
(R\$ bilhões e %)



Governo

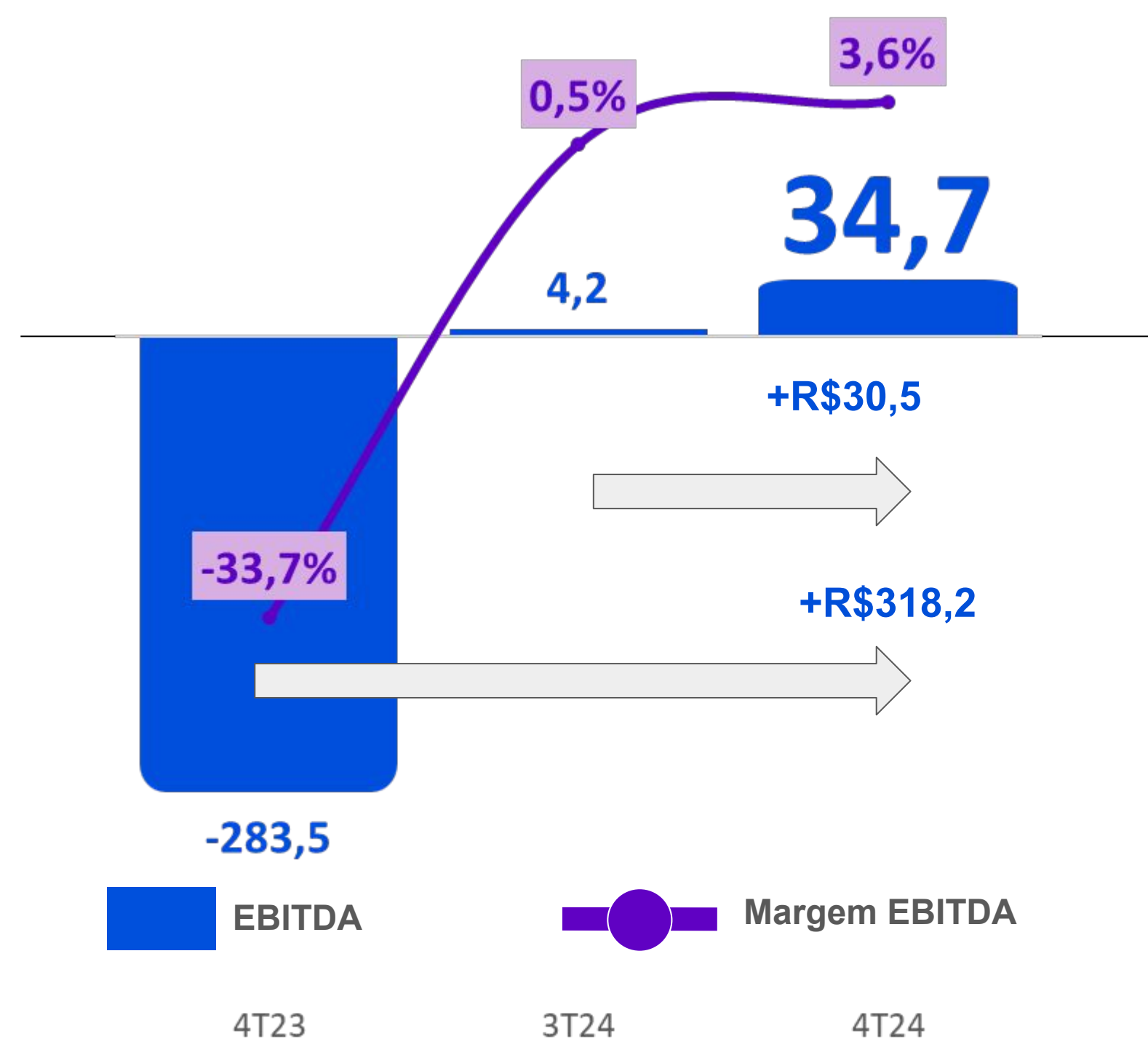
692,4M

370,9M

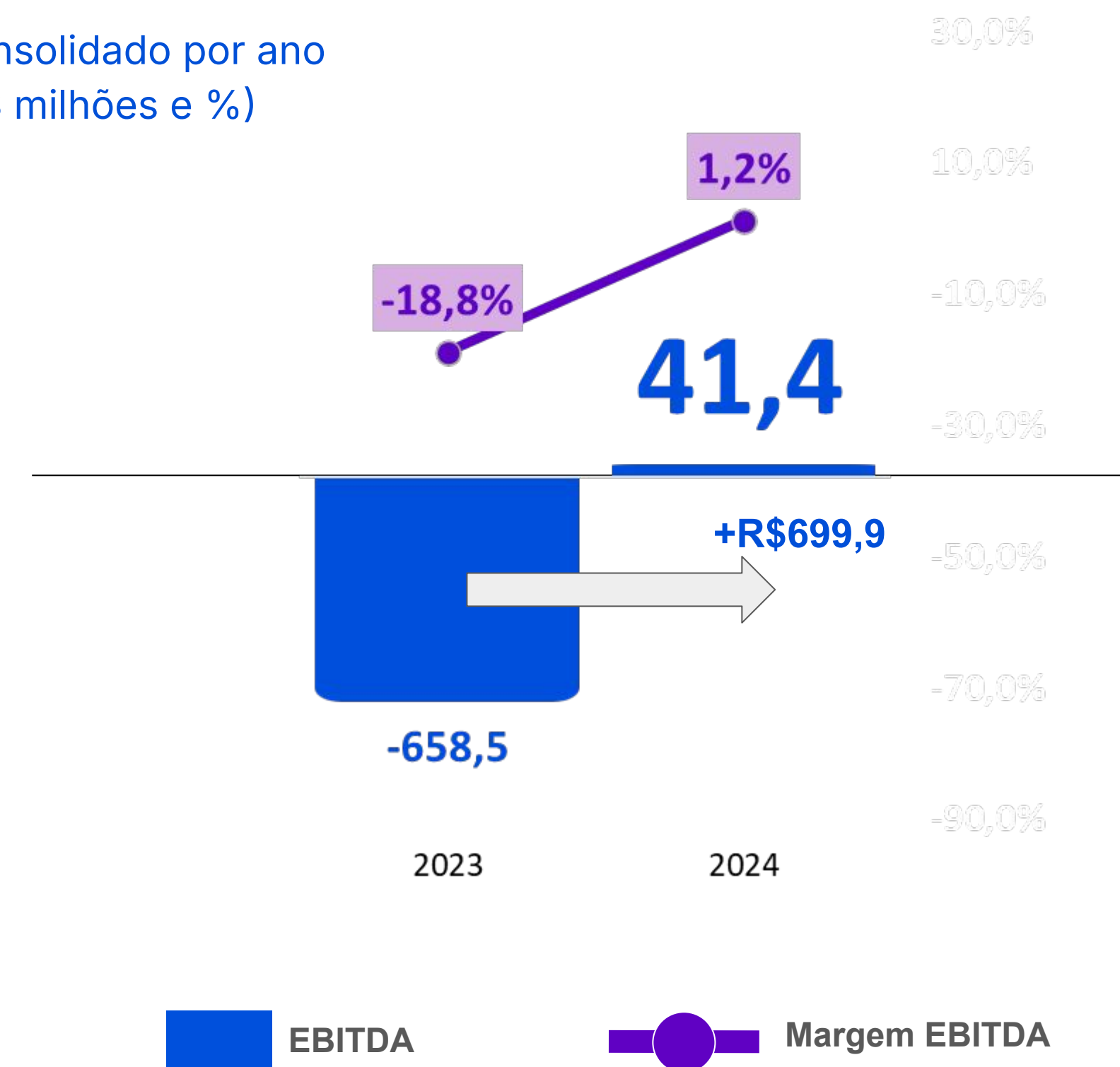
Nota: Análise com base em números gerenciais.

EBITDA e Margem EBITDA

Consolidado por Trimestre
(R\$ milhões e %)

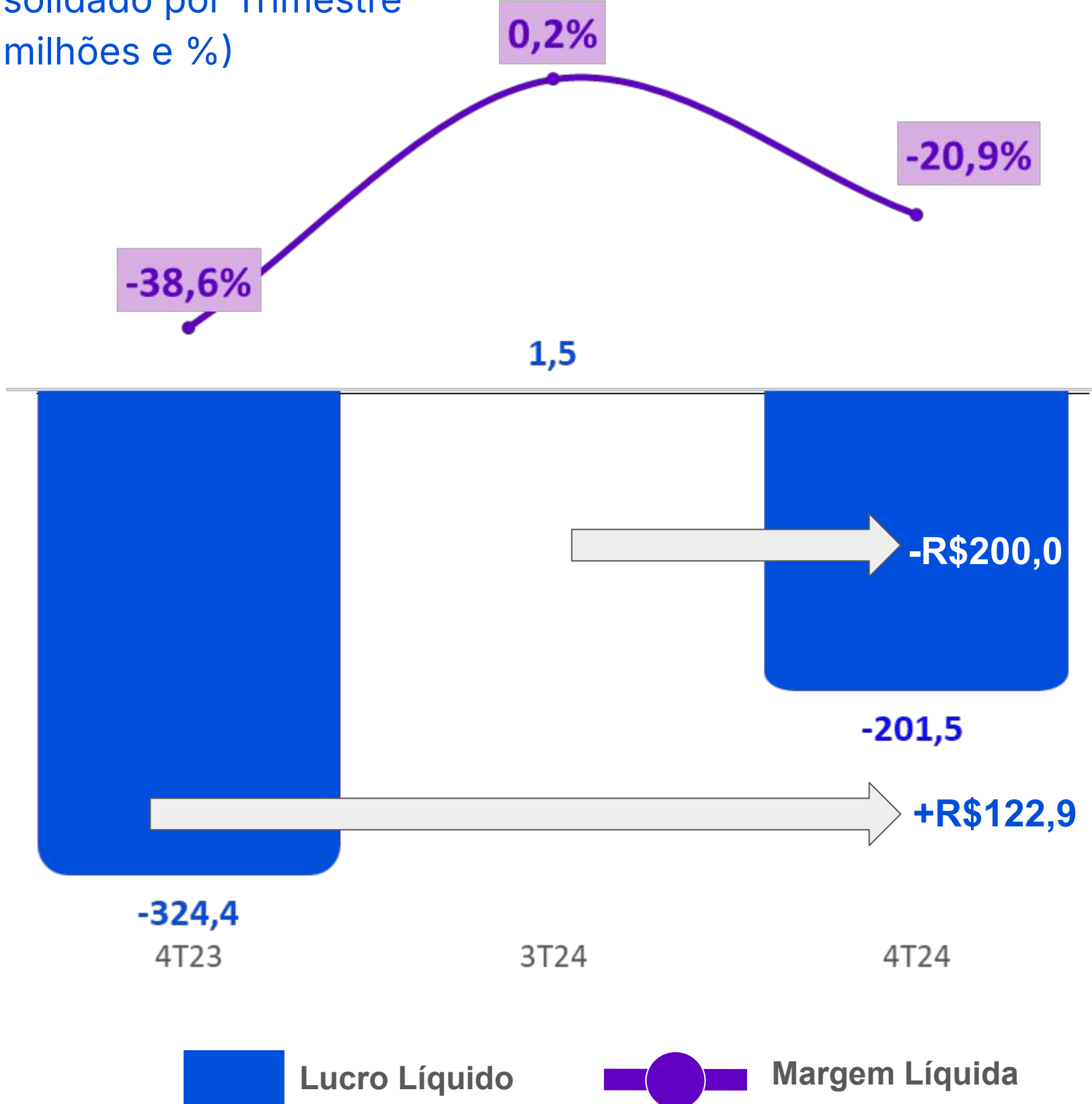


Consolidado por ano
(R\$ milhões e %)



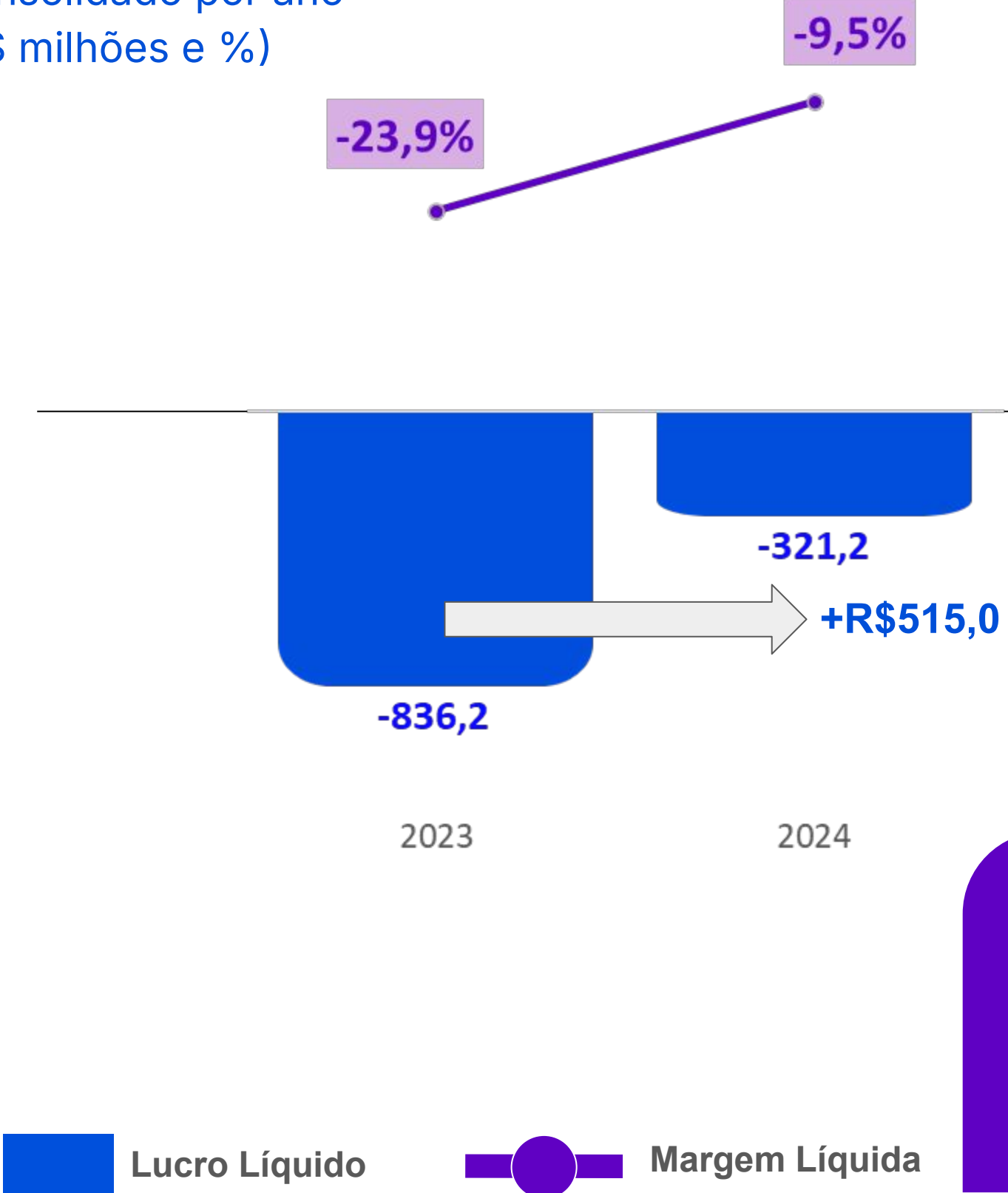
Lucro (Prejuízo) Líquido¹

Consolidado por Trimestre
(R\$ milhões e %)



R\$ 159M
 79% do prejuízo no 4T24 foi cambial

Consolidado por ano
(R\$ milhões e %)

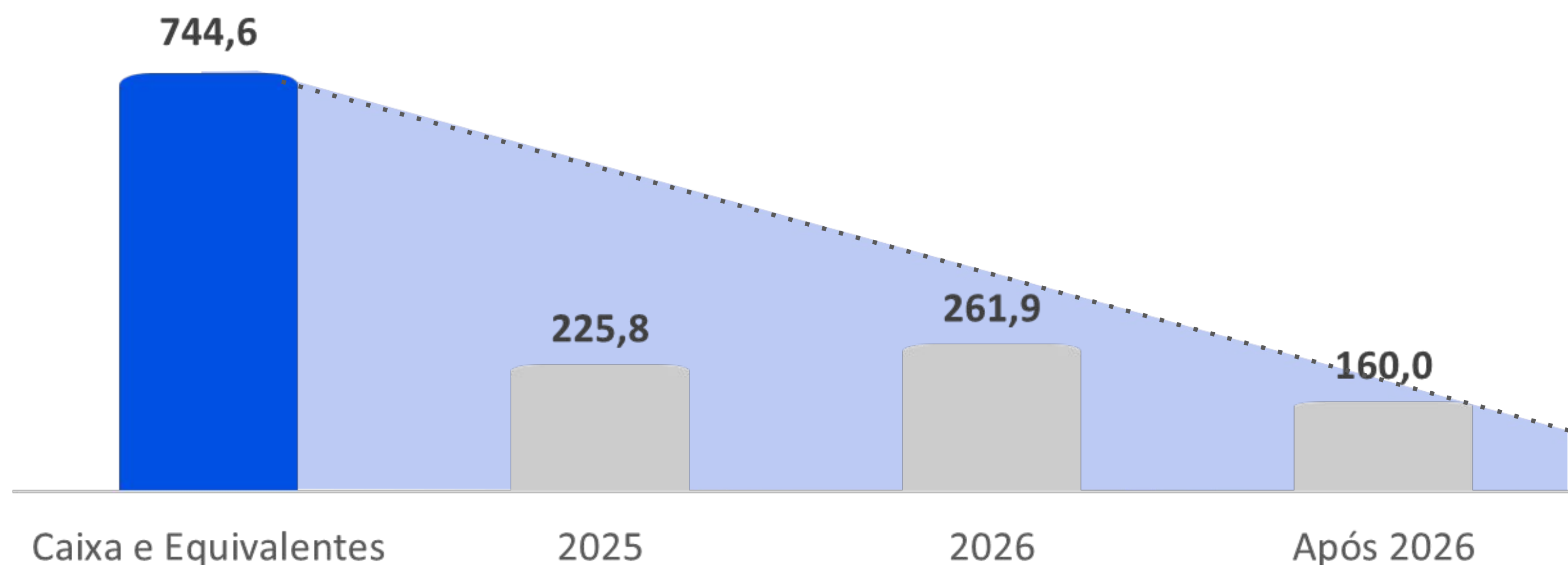


R\$ 252M
 78% do prejuízo em 2024 foi cambial

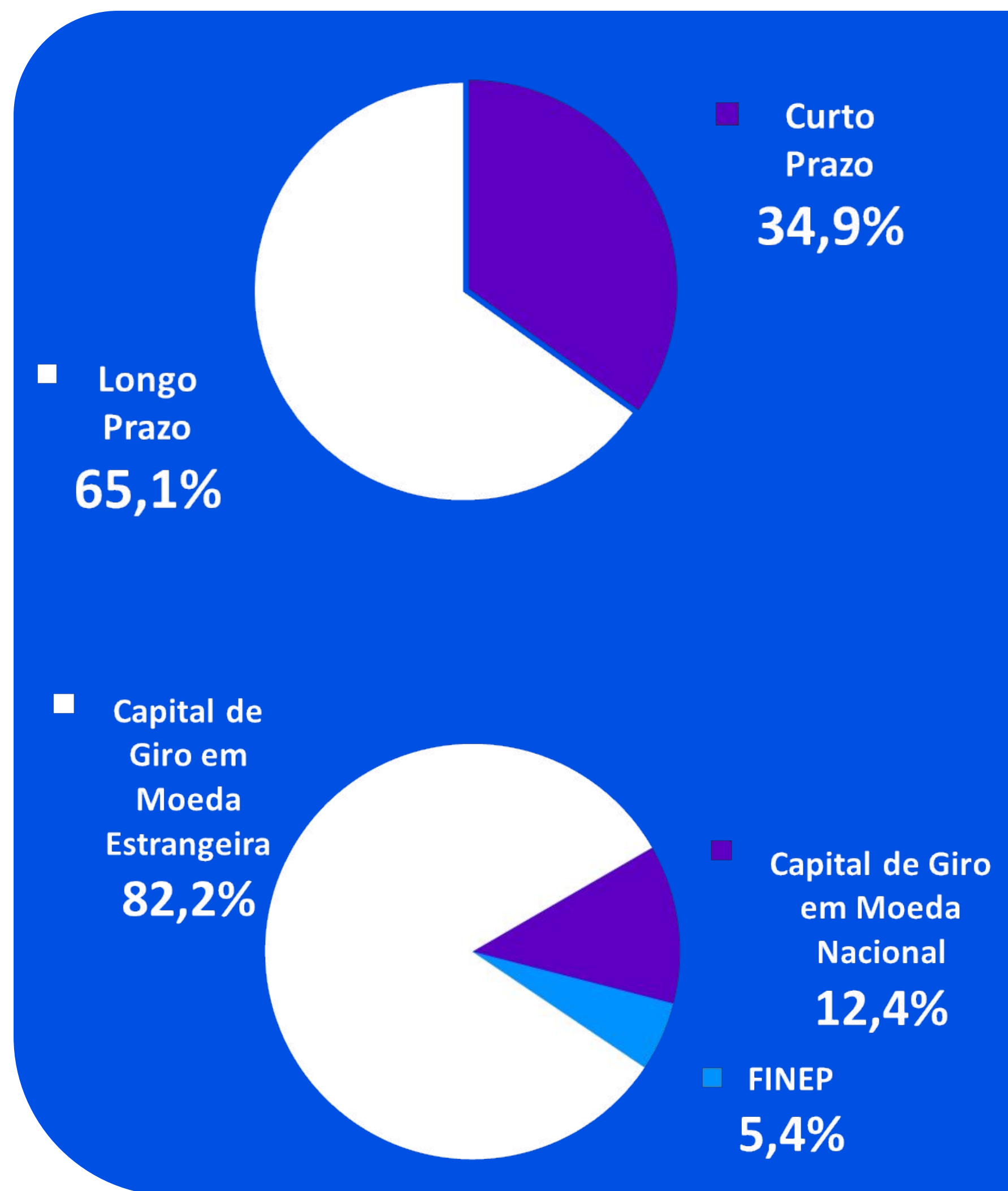
¹ O Lucro (Prejuízo) Líquido sem os efeitos cambiais teria sido de (R\$42,6M) no 4T24 e (R\$69,1M) em 2024

Cronograma de Amortização de Dívida

Fechamos o 4T24 com **R\$744,6 MM** em caixa e equivalentes de caixa e caixa líquido de **R\$96,8 MM**, **-78,9 MM** vs. 3T24

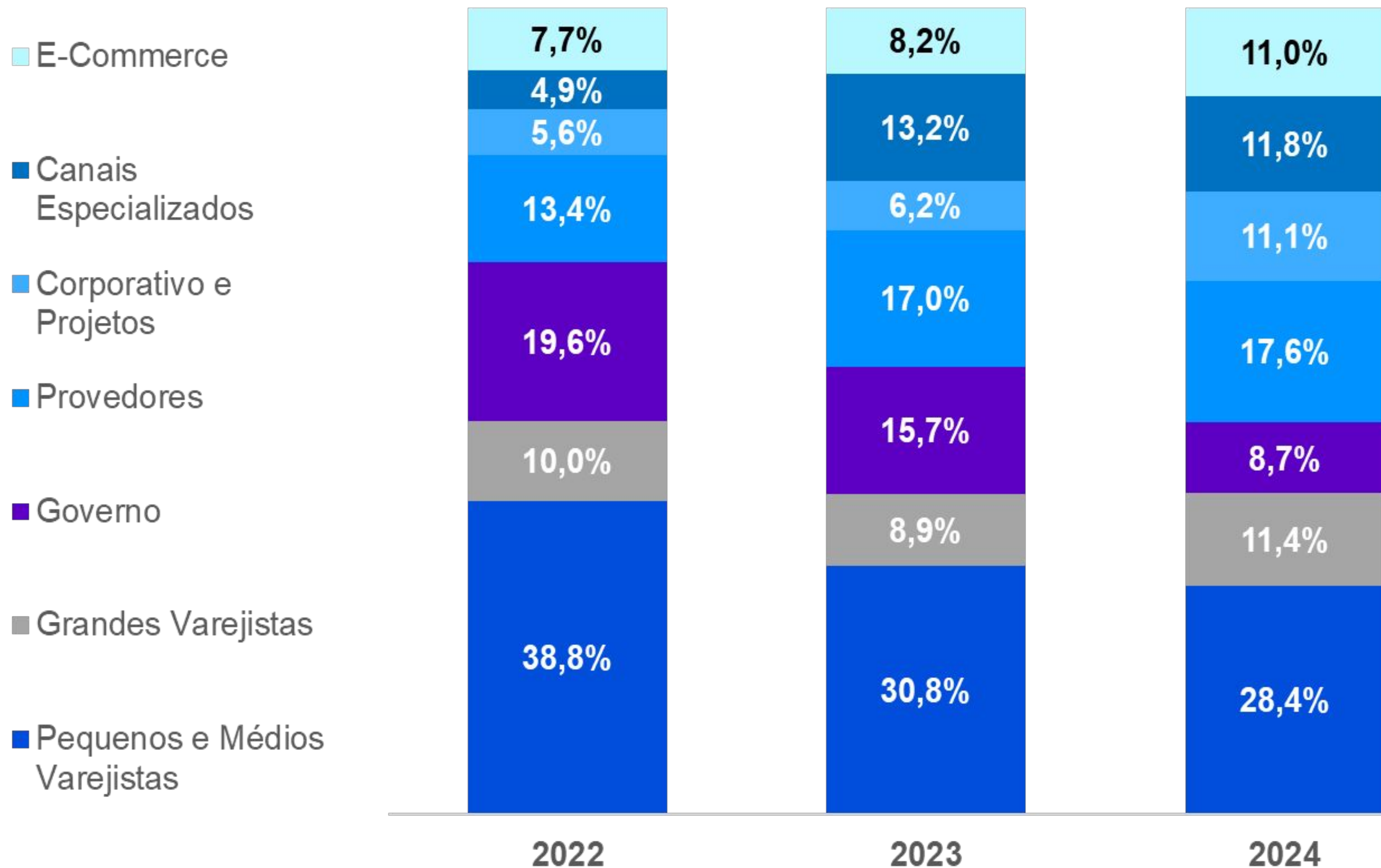


(em milhões de reais)



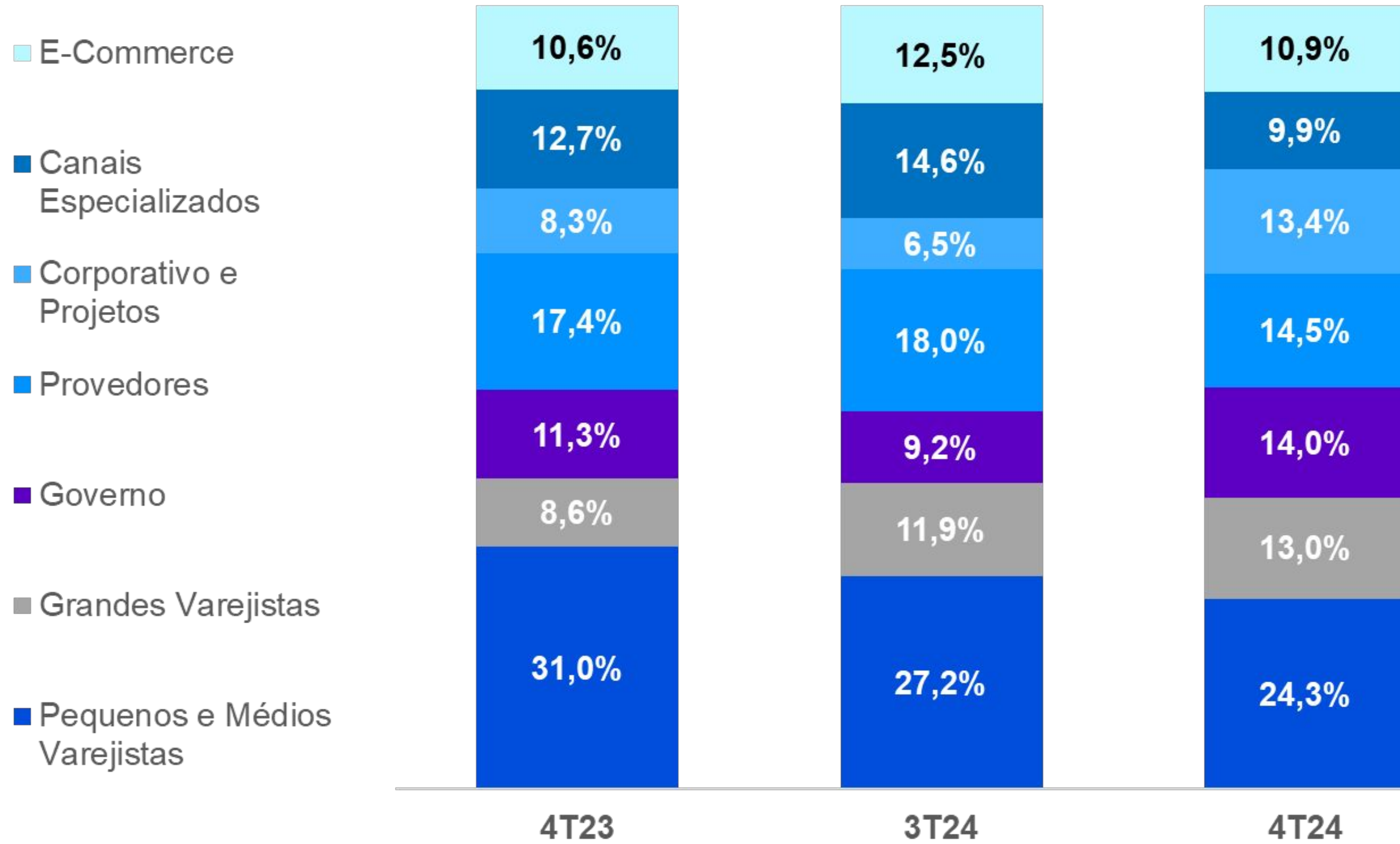


Receita por Canal



Nota: Análise com base em números gerenciais.

Receita por Canal

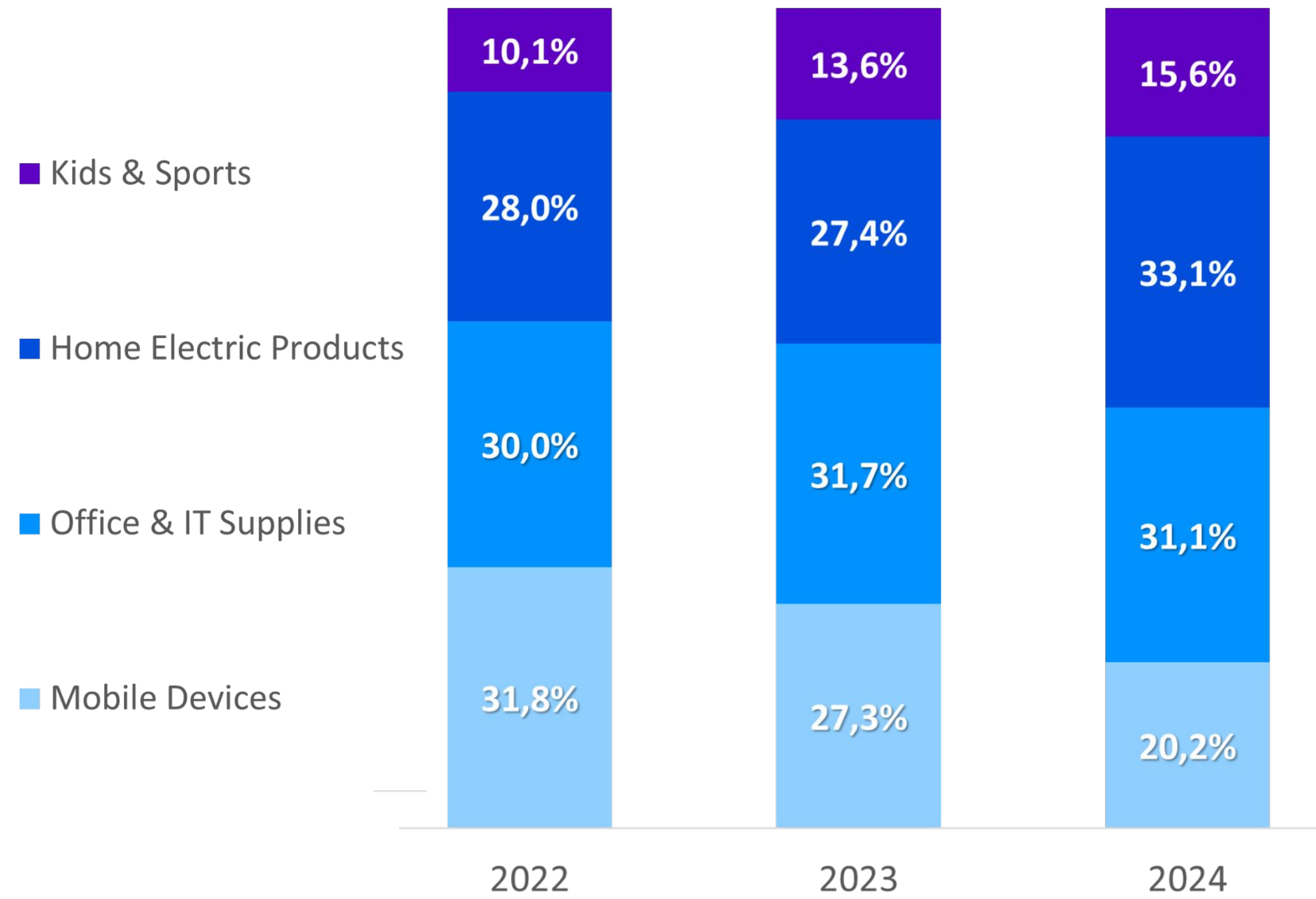


Nota: Análise com base em números gerenciais.

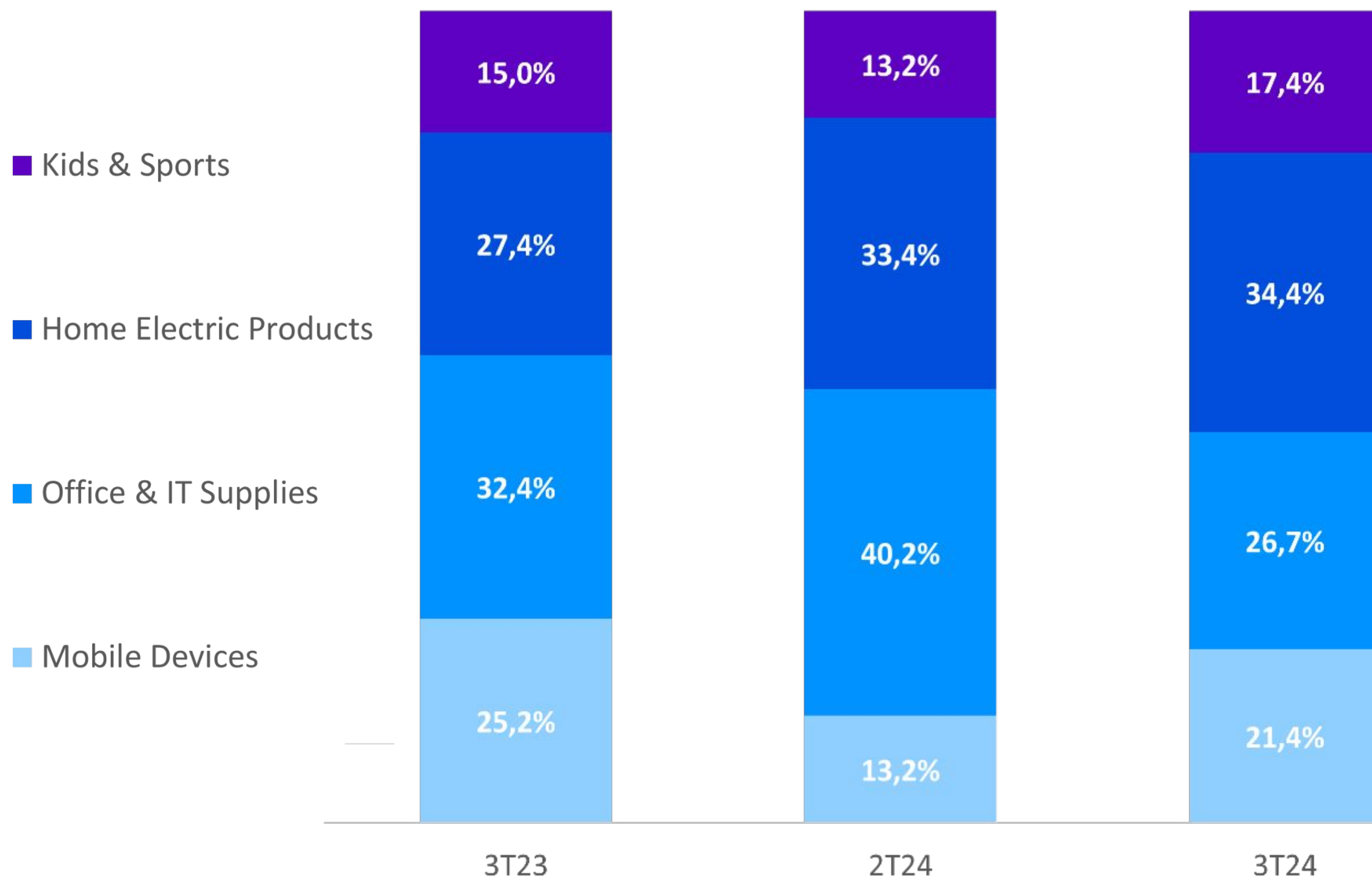




Receita por Segmento



Receita por Segmento



Parceria com a
OPPO



retomada
da **rentabilidade** do portfólio
de **Tablets**



linha de **PCs**
100% renovada

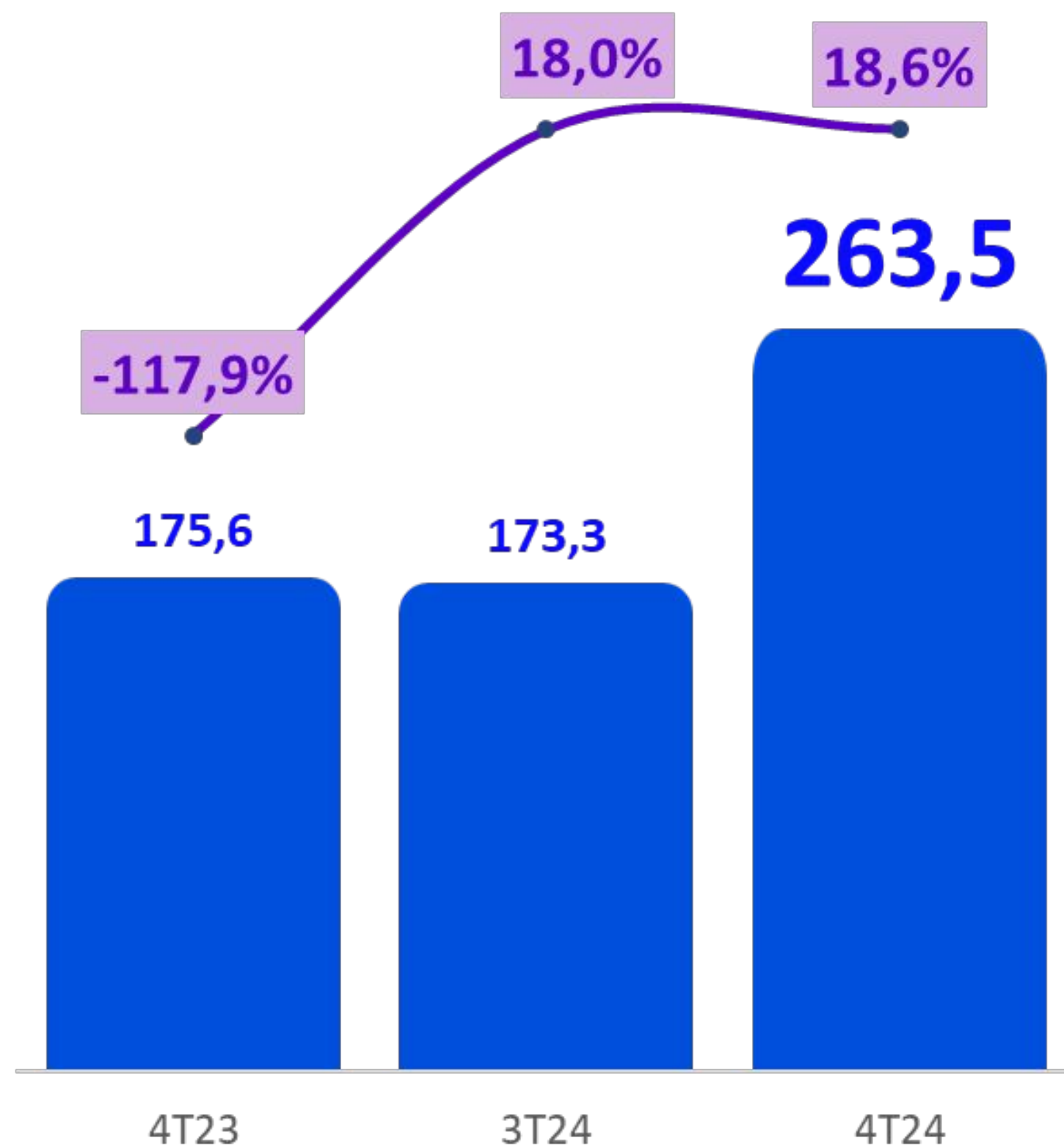


Highlights 2024 | Mobile Devices

Mobile Devices

Evolução da Receita e Margem Bruta

Consolidado por Trimestre
(R\$ milhões e %)

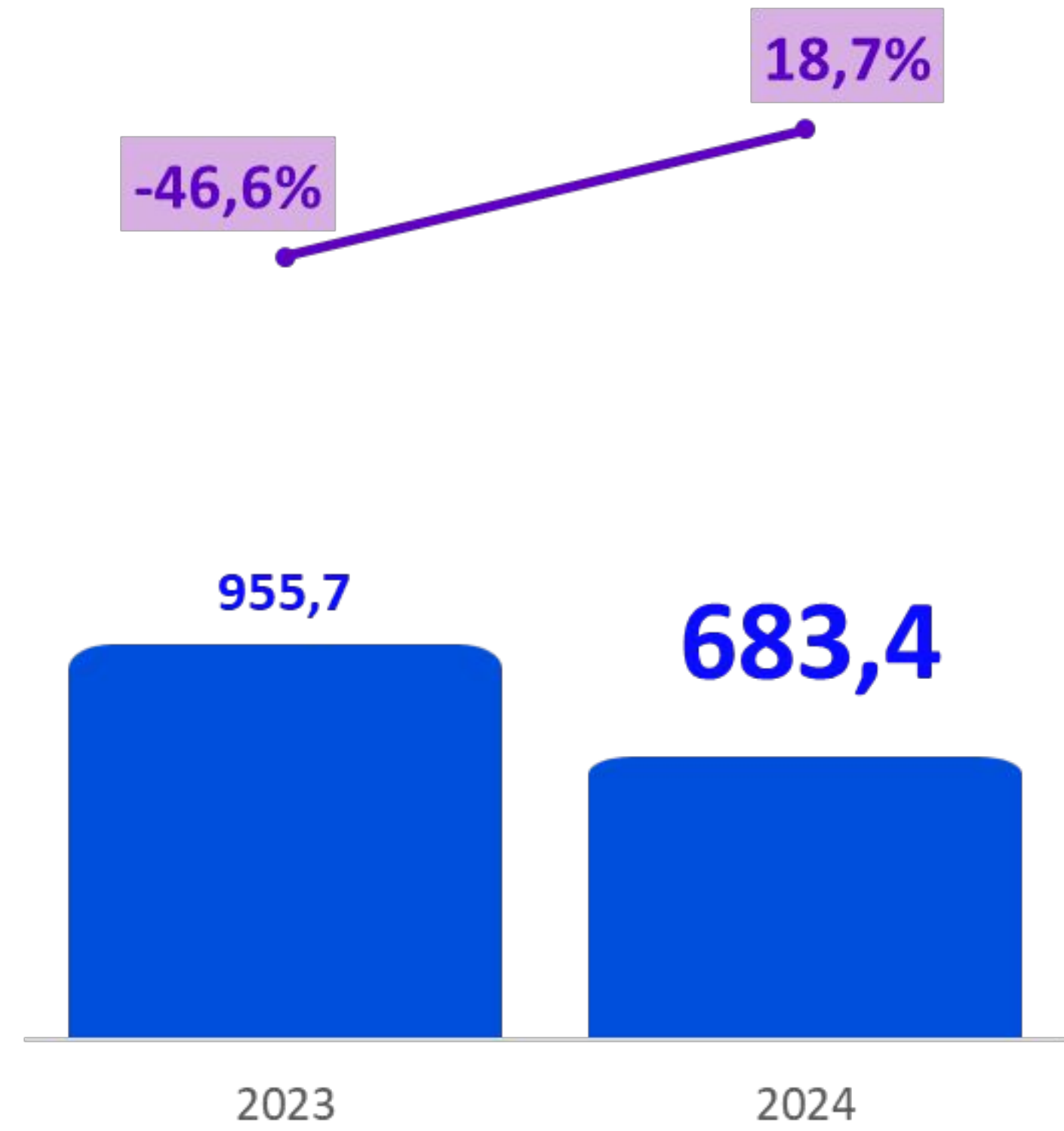


- Telefonia
- Tablets
- PCs

19,7%

Margem Portfólio¹
continuado

Consolidado por ano
(R\$ milhões e %)



Nota: Desconsidera produtos em descontinuação e projetos¹



**Roteador ZTE com
tecnologia Wi-Fi 6**



**Renovação da linha de
produtos Gamer Warrior**



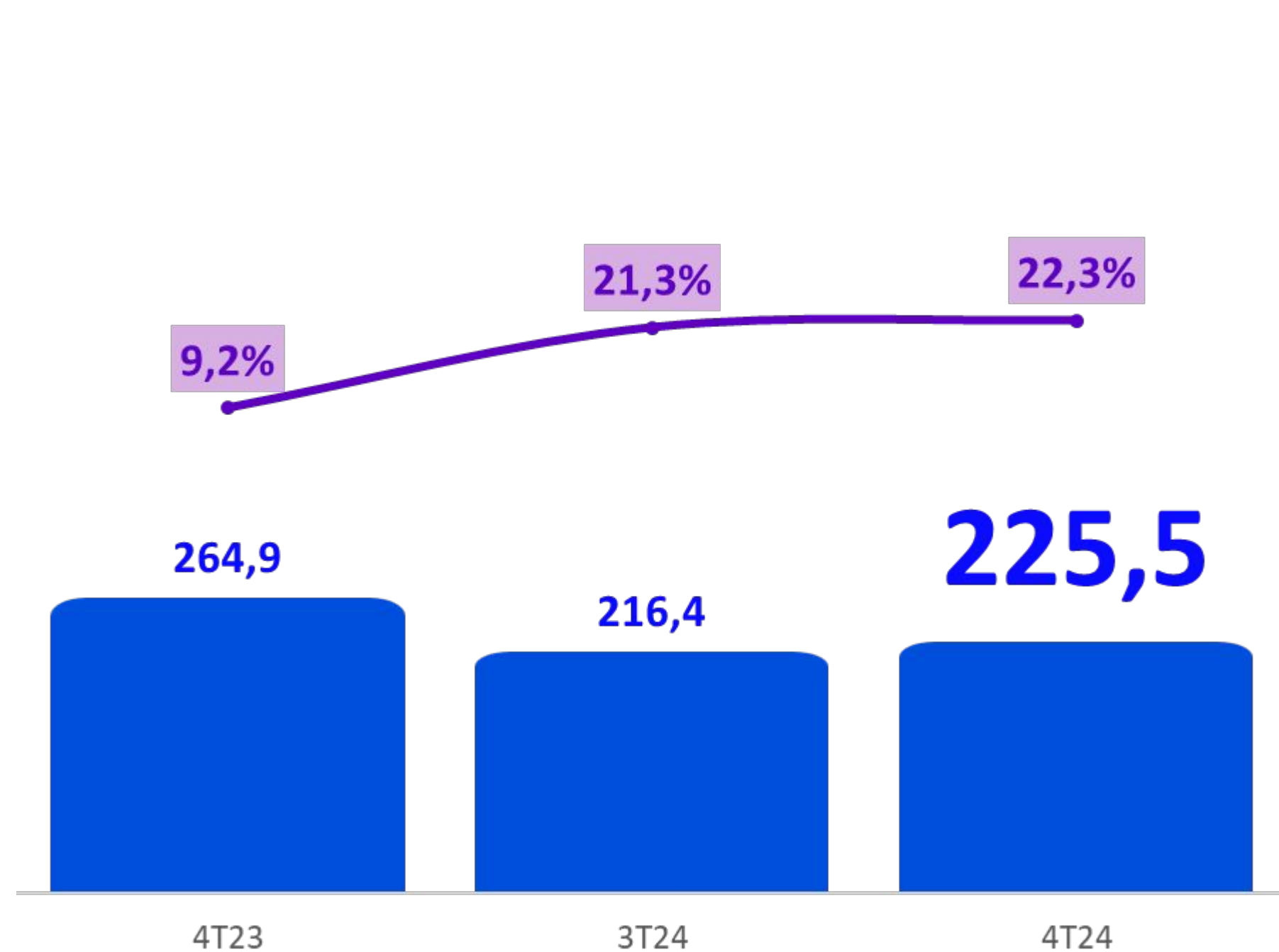
**Novo portfólio de
Acessórios de
Informática**

Highlights 2024 | Office & IT Supplies

Office & IT Supplies

Evolução da Receita e Margem Bruta

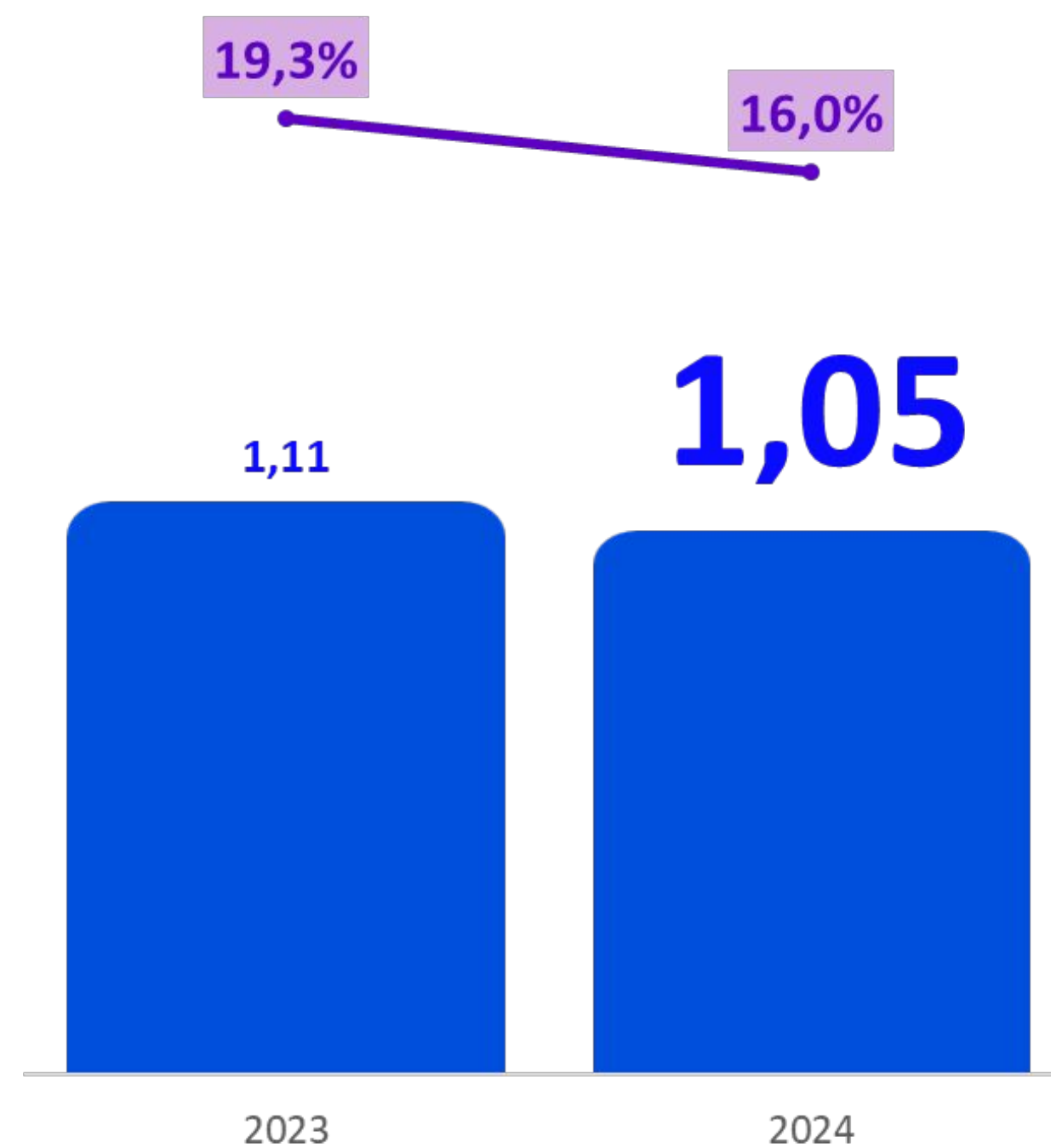
Consolidado por Trimestre
(R\$ milhões e %)



22,5%

Margem Portfólio¹
continuado

Consolidado por ano
(R\$ bilhões e %)



Nota: Desconsidera produtos em descontinuação e projetos¹



- Redes
- Acessórios de Informática
- OEM
- Mídias e Pen Drive
- Gamer

Parceria de fabricação
TVs Hisense



Parceria Pulse + Wesley
Safadão



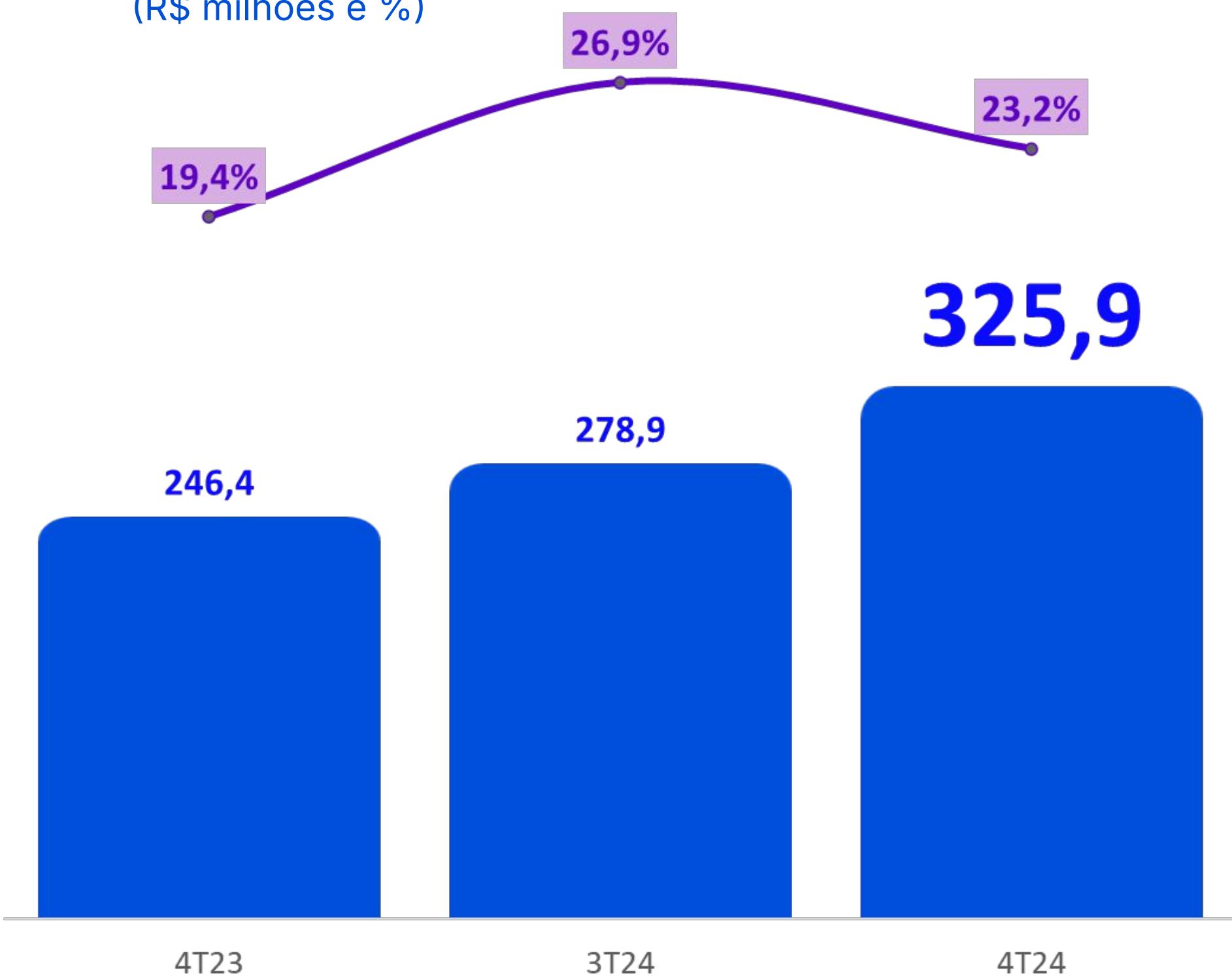
Fabricação de TVs
(Toshiba, Multi
e Hisense) em
Manaus-AM

Highlights 2024 | Home & Electric Products

Home Electric Products

Evolução da Receita e Margem Bruta

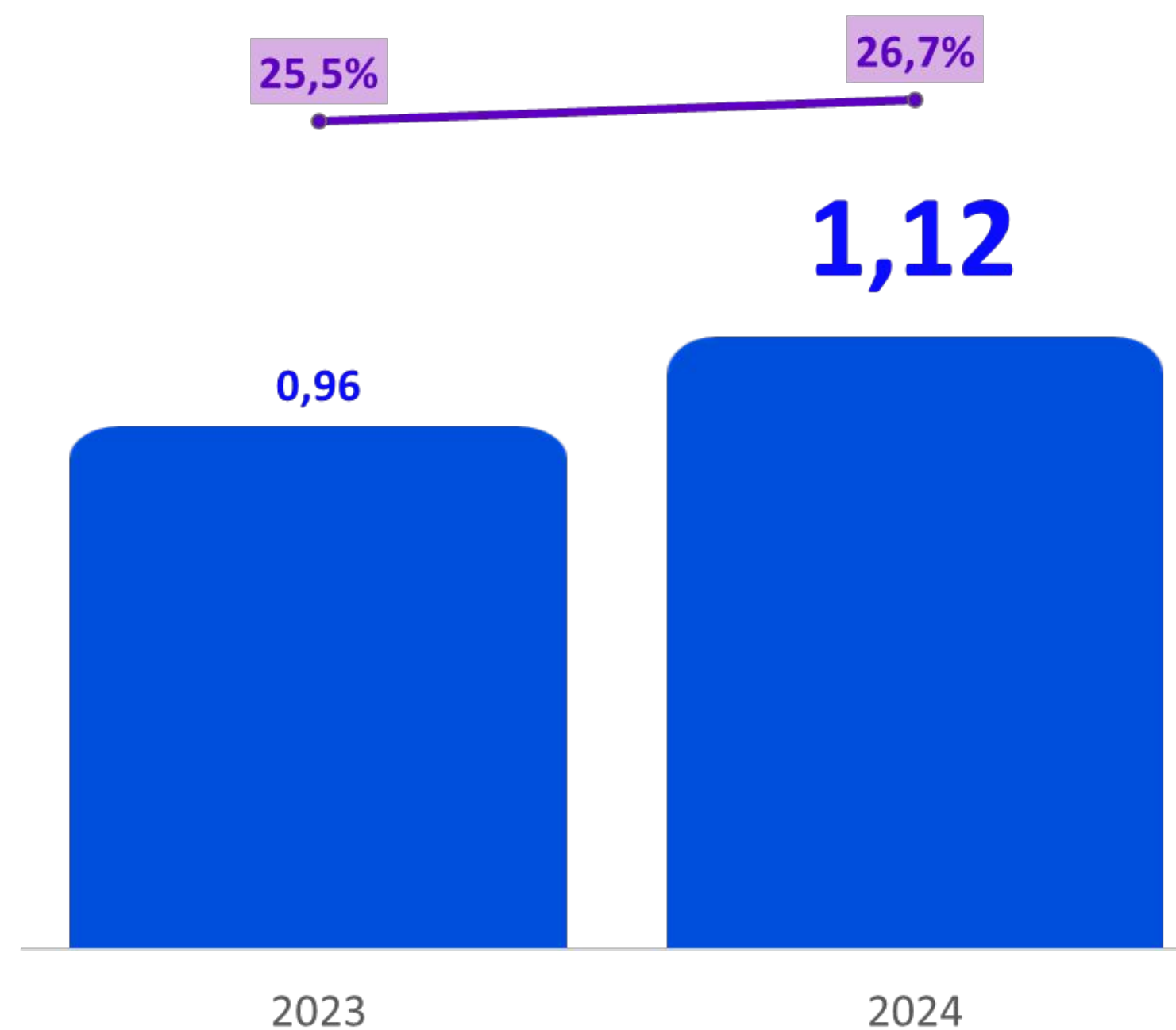
Consolidado por Trimestre
(R\$ milhões e %)



26,9%

Margem Portfólio¹
continuado

Consolidado por ano
(R\$ bilhões e %)



Nota: Desconsidera produtos em descontinuação e projetos¹



- Telas & Vídeo
- Áudio & Ac. Mobile
- Eletroportáteis
- Health Care

Lançamentos
contínuos da **DJI**



parceria Precor /
Lifemotion



Novos modelos de
scooter e
autopropelidos Watts

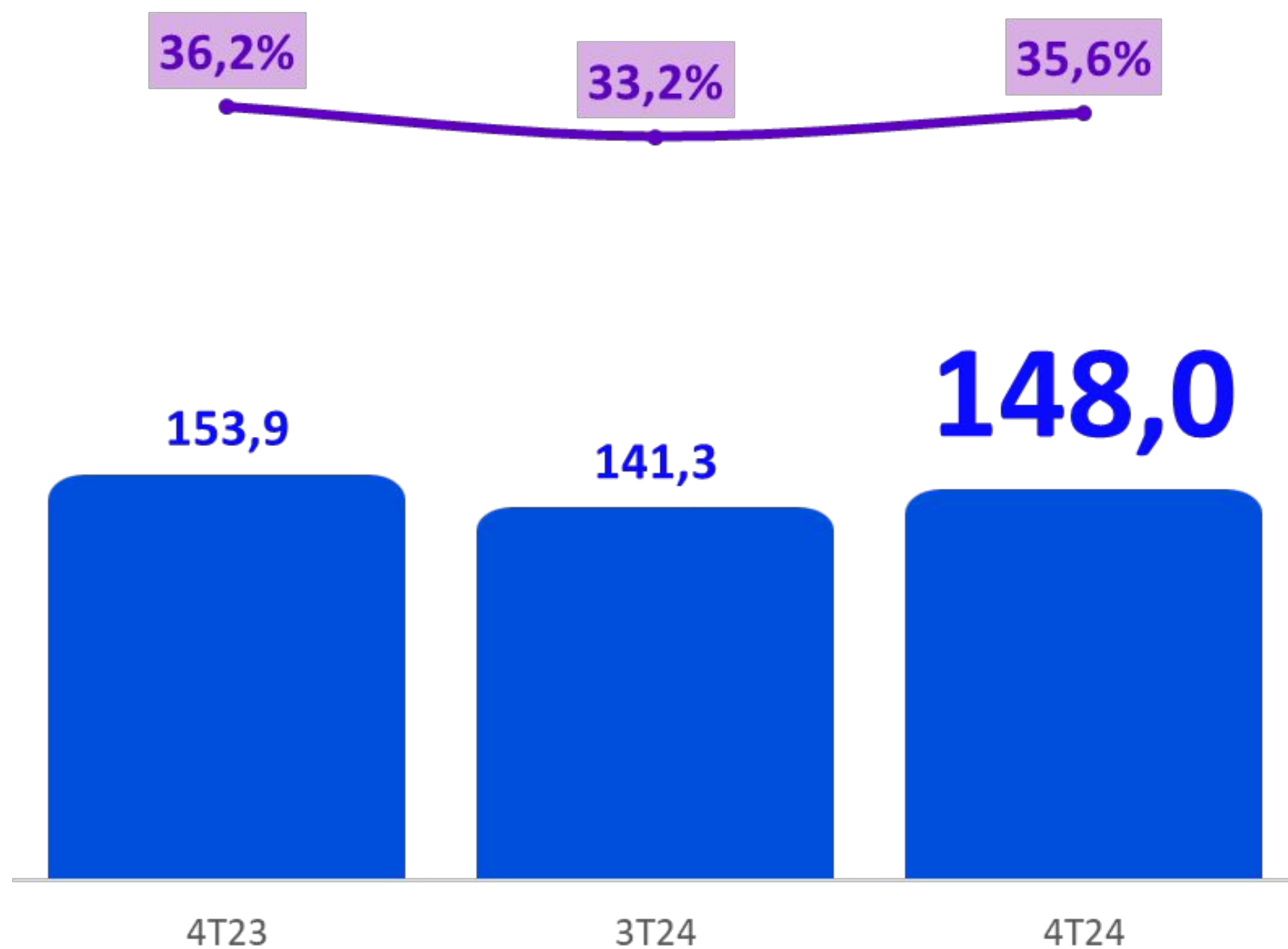


Highlights 2024 | Kids & Sports

Kids & Sports

Evolução da Receita e Margem Bruta

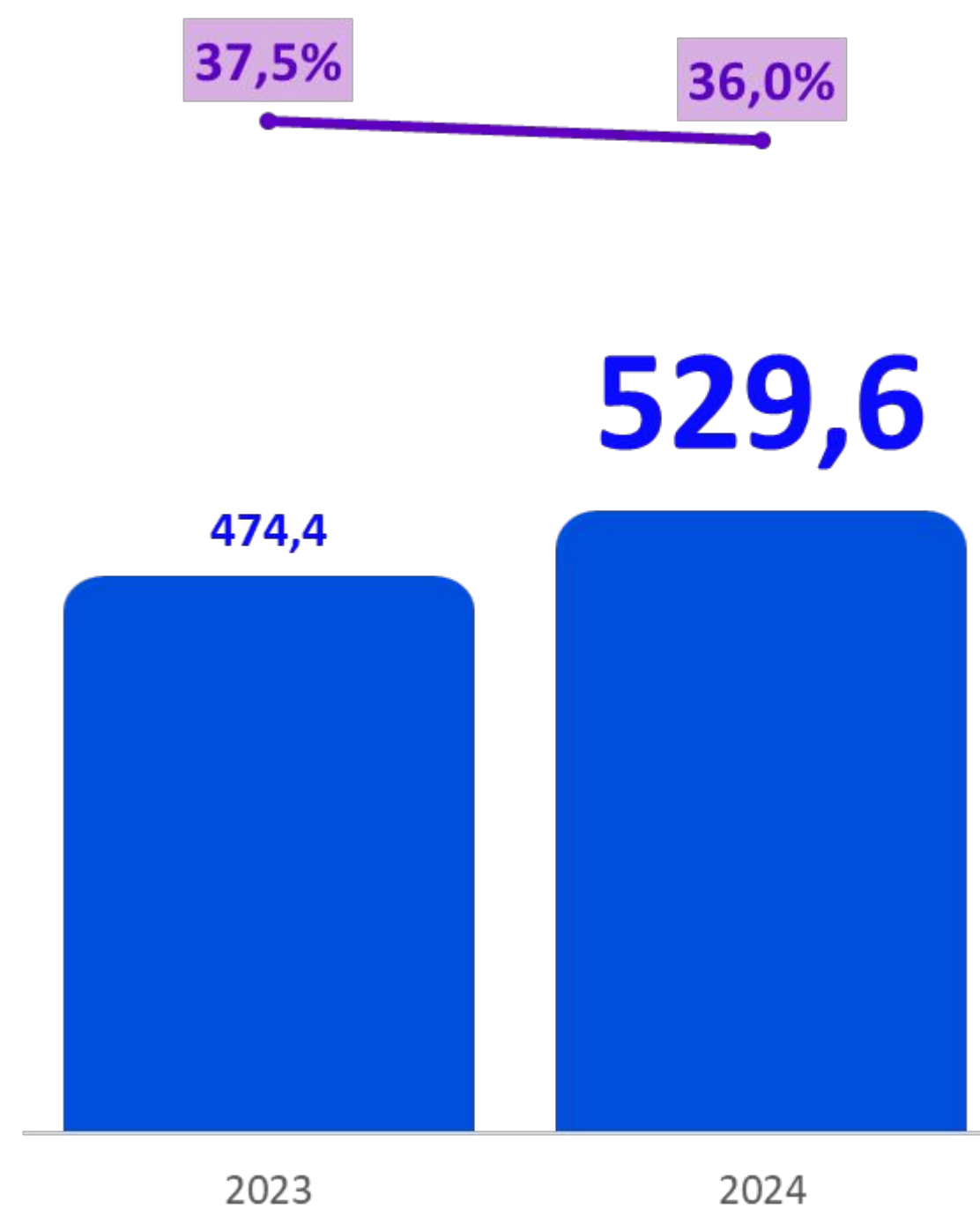
Consolidado por Trimestre
(R\$ milhões e %)



35,6%

Margem Portfólio
continuado

Consolidado por ano
(R\$ milhões e %)



- Brinquedos
- Baby
- Pet
- Wellness
- Drones & Câmeras
- Mobilidade



03.

**AVANÇOS
OPERACIONAIS**



Ações do plano de retomada de margem



Definição de
atuação

O jogo

Escolhemos quais
segmentos e famílias
queremos participar
para **ganhar**



Revisão do
Portfólio

Foco nos
produtos de
maior giro e
Margem



Liquidação de
descontinuados

Liberação de **Capital**
de Giro para
recomposição do
Estoque



Projetos de
Parceria

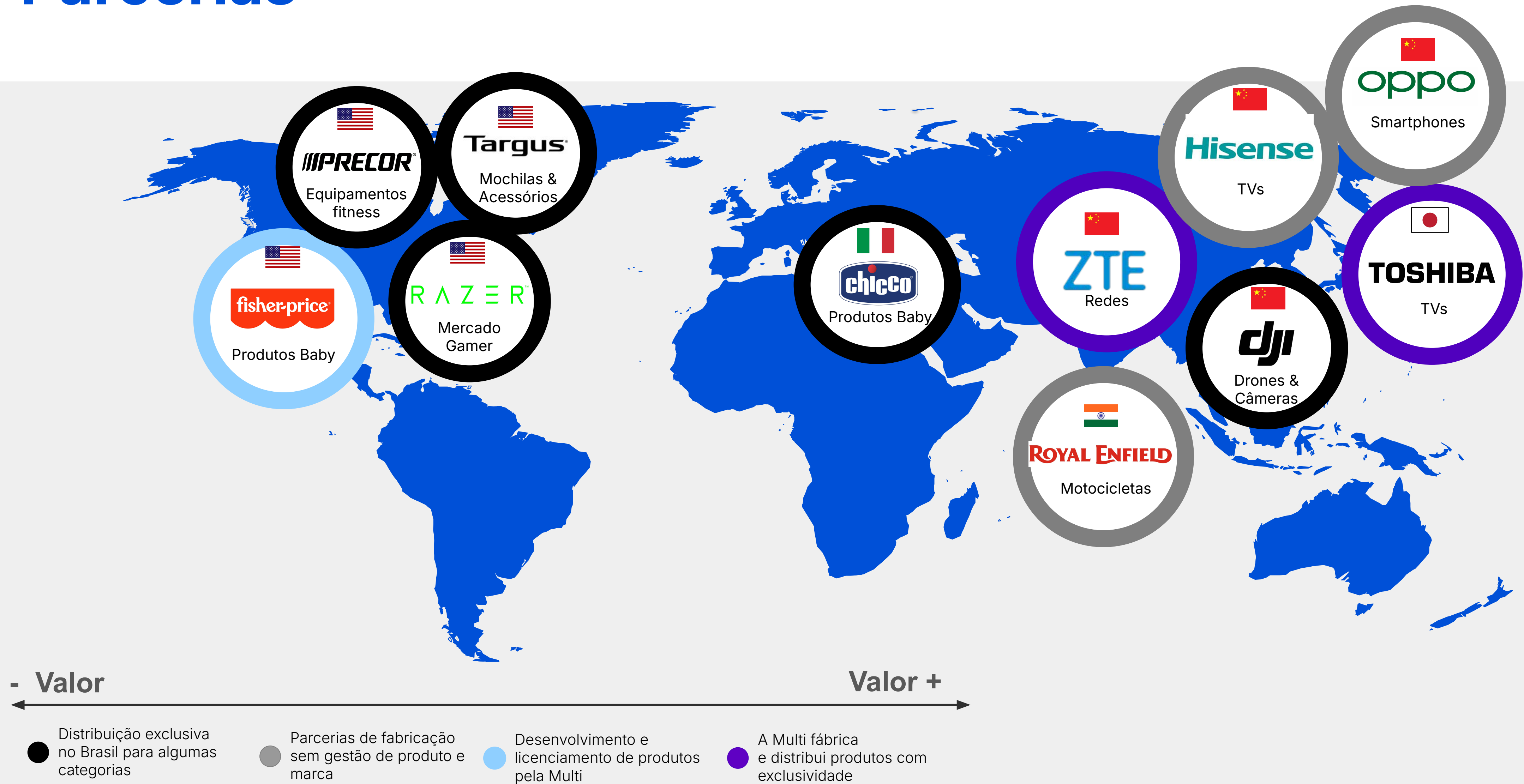
Geração de
Lucro Bruto
adicional e
aumento de
eficiência fabril



Melhora da
Margem

Retomada da
rentabilidade

Parcerias



04.

ENCERRAMENTO

m

novο CFO

Richard Ku

Mais de 30 anos de experiência em Finanças e em funções de liderança: CFO, Tesouraria, Planejamento Financeiro e Controladoria. Carreira sólida e de sucesso em diferentes setores: Varejo, Bens de Consumo, Alimentos, Agricultura e Automobilístico. Experiência em turnarounds, parcerias comerciais, gestão de projetos e formação de equipes.

Experiência Profissional

Grupo Big, Reckitt, Santa Colomba, Mondelez, Kraft Foods, General Motors

Formação Acadêmica

Administração, FGV | MBA, *Cornell Johnson*



novo CEO

André Poroger

“ **Desde 2003 no Grupo Multi**, estive à frente de iniciativas estratégicas, participando ativamente da construção e expansão da empresa. Liderei a estruturação de novas áreas, como Telecom, TVs, Computadores, Saúde e Eletroportáteis, além da implementação das fábricas em Extrema e Manaus. Minha atuação sempre esteve próxima das áreas corporativas, como Governo e Provedores, e, nos últimos anos, assumi novas frentes, incluindo comercial de varejo, em um processo de transição natural. Foram anos de intenso aprendizado ao lado do Ale, e me sinto preparado e motivado para esse novo desafio”



Novo Presidente do Conselho Alexandre Ostrowiecki



“**Como sempre, vou além do meu *job description*, além das atividades normais de Presidente do Conselho, eu continuarei muito presente no Grupo Multi , trazendo o Conselho mais perto do dia a dia da empresa.** Participarei dos Comitês de Inovação & Estratégia, Pessoas, Finanças, Tributário, Conselhos de BU's e de Investidas, e quando convidado representarei a Multi em casos especiais.”



Fazer o Certo do Jeito Certo

Compartilhamos informação e escutamos todas as pessoas impactadas, resolvendo os problemas na raiz, pensando no melhor para a Multi. Reduzimos ao mínimo possível as regras e burocracia para a realidade de cada departamento e colocamos bons processos enxutos no lugar. Não trapaceamos nem toleramos colegas fazendo isso.



Gerar valor ao cliente

Sermos escolhidos pelos nossos clientes é o que nos mantém vivos. Buscamos entender o ponto de vista do cliente e tornar a experiencia Multi a melhor do mercado, tanto para revendedores como consumidores finais.



Sinceridade com respeito

Somos acessíveis e colaborativos. Tratamos os assuntos cara a cara e de forma respeitosa, dando feedback frequente. Lutamos contra o ego que está sempre tentando nos dominar. Os acertos comemoramos juntos e, se algo der errado, colocamos luz sobre o erro e aprendemos com o que não funcionou. Valorizamos as melhores ideias, sem preconceitos ou favoritos.



MLAS

B3 LISTED NM

Flavio Bongiovanni
DRI

Time de RI :
Fernando Nunes
Rafael Byrro

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



SITE RI
<http://ri.multilaser.com.br>



SITE GOVERNO
<https://governo.grupomulti.com.br>



E-COMMERCE
<https://multi.com.vc>

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.

