

grupo**Multi**

Apresentação **Institucional**

Incluindo Resultados 3T24





Quem é a Multi



Uma das maiores fabricantes de produtos de consumo com tecnologia, com grande diversificação de produtos e de canais de vendas



Forte reconhecimento de marca e liderança em diversas categorias



Capacidade única no desenvolvimento de produtos, antecipando tendências de mercado

+ 5k SKUs no 3T24



Rede massiva de distribuição suportada por forte pós-venda

+10k clientes de varejo /
1k vendedores / 30k pontos de venda / +90 marketplaces



Modernos processo produtivo & logística

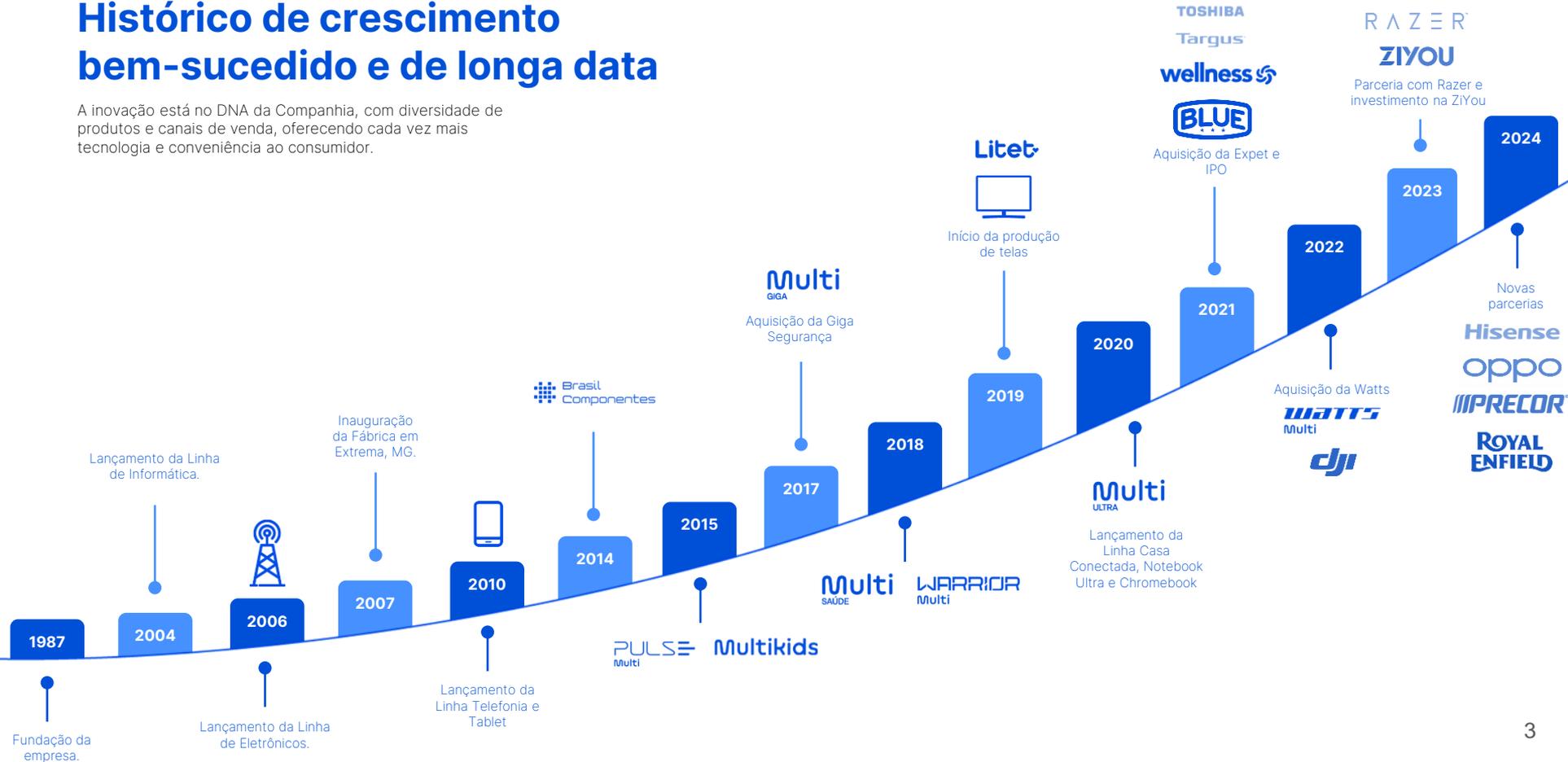
3 unidades produtivas /
~2,6 milhões de produtos/mês



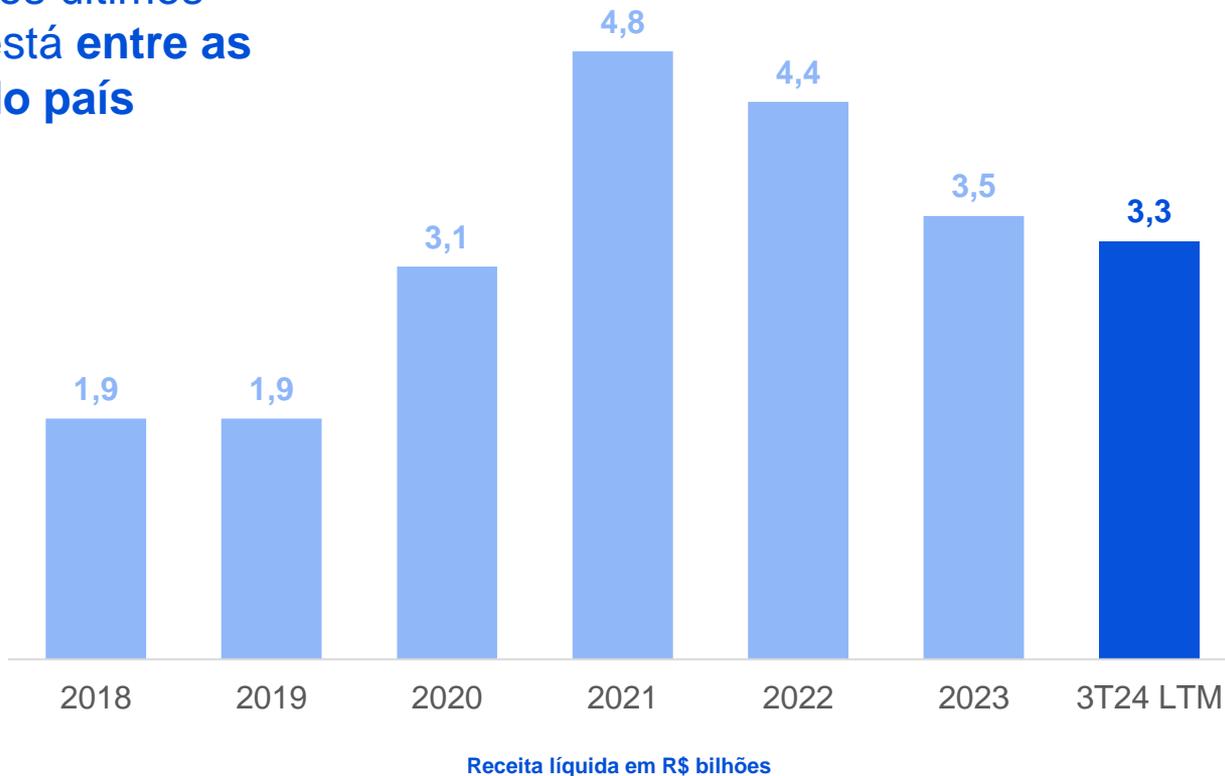
Time experiente & liderança engajada

Histórico de crescimento bem-sucedido e de longa data

A inovação está no DNA da Companhia, com diversidade de produtos e canais de venda, oferecendo cada vez mais tecnologia e conveniência ao consumidor.



Com uma taxa de crescimento na **receita líquida** de 8,7% nos últimos seis anos, o Grupo Multi está **entre as 250 maiores empresas do país**



Receita líquida em R\$ bilhões

Vantagens competitivas

Os pilares da nossa estratégia.

1

**Portfólio de
produtos
diversificado**

2

**Alta eficiência
operacional**

3

**Vendas
amplamente
pulverizadas**

4

**Gestão focada em
crescimento
e rentabilidade**



1. Portfólio de produtos
diversificado

1. Portfólio de produtos diversificado

Office & IT

Accesórios de Informática

OEM

Mídias & Pen Drives

Redes

Segurança

Gamer

Papel & Escritório



Receita líquida¹: **R\$720,3** milhões
 Margem bruta: **R\$113,7** milhões | **15,9%**

Mobile Devices

Telefonia

PCs & Tablets



Receita líquida¹: **R\$327,2** M
 Margem bruta: **R\$79,9** M | **24,4%**

Home Electric Products

Eletrorportáteis

Health Care

Áudio e Accesórios Mobie

Telas & Vídeos



Receita líquida¹: **R\$759,0** milhões
 Margem bruta: **R\$216,5** milhões | **28,5%**

Kids & Sports

Drones & Câmeras

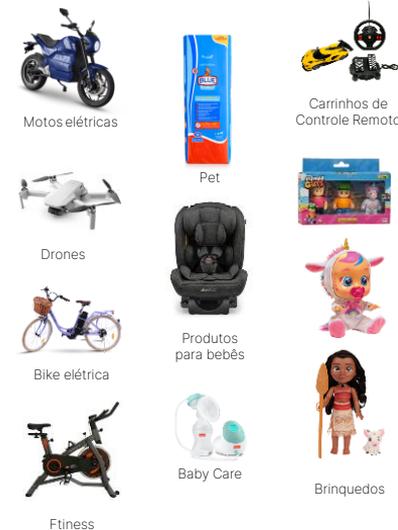
Pet

Baby

Mobilidade Urbana

Wellness

Brinquedos



Receita líquida¹: **R\$374,6** M
 Margem bruta: **R\$137,1** M | **36,6%**

¹ Dados referentes ao 9M24 do portfólio continuado de produtos.



**2. Alta eficiência
operacional**

2. Alta eficiência operacional

Expertise em cadeias de suprimentos globais e produção local.

Manaus, AM

Equipe técnica local na China

Fábricas de última geração
Extrema (MG) e Manaus (AM)

2 centros de logística

+4,5k colaboradores

Extrema, MG

Ásia

Decisão e Compra de
Produtos na China

grupoMulti

Gestão de BackOffice

SAP

Recebimento,
Armazenagem e Processo
Produtivo

SAP

ERP

Venda, Suporte a Vendas,
Promoção em Campo, etc.

Picking e
expedição



MERCURY
multi

2. Alta eficiência operacional

Parceira escolhida por diversas marcas de renome internacional.



○ Desenvolvimento e licenciamento de produtos pela Multi

○ Distribuição exclusiva no Brasil para algumas categorias

○ A Multi fabrica e distribui produtos com exclusividade

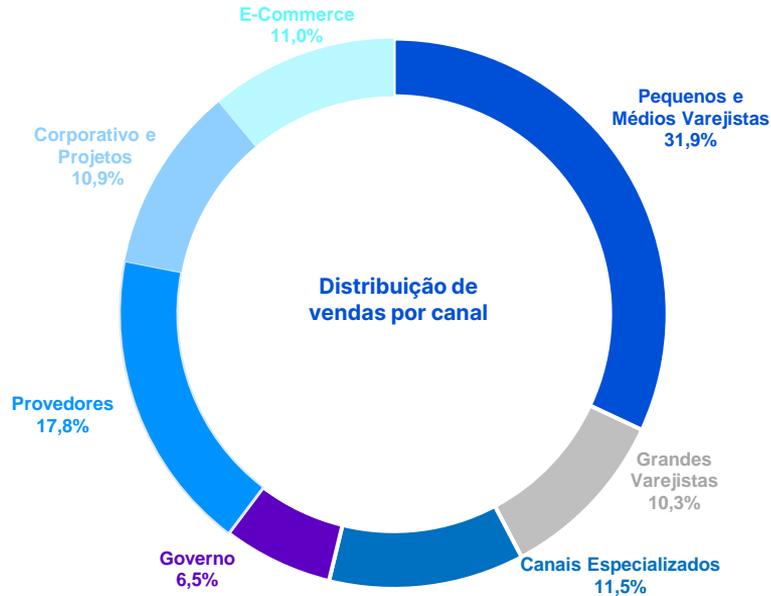
○ Parcerias de fabricação sem gestão de produto e marca



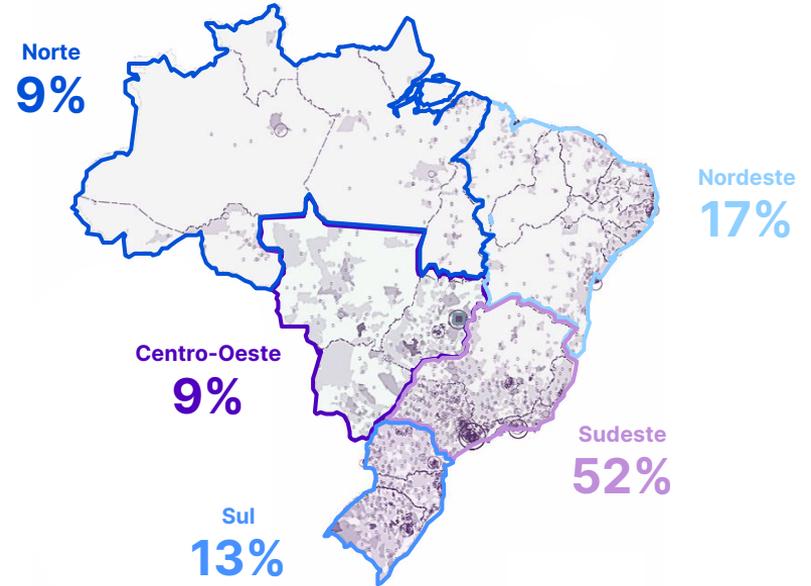
3. Vendas amplamente
pulverizadas

3. Vendas amplamente pulverizadas

Atingimos praticamente 100% dos varejistas relevantes em todos os cantos do Brasil, com o apoio de equipes comerciais altamente treinadas e logística com alto nível de serviço e alcance nacional.



Clientes por região



+10 mil¹
clientes varejistas

1 mil
representantes
de vendas

+30 mil
PDVs

¹ Com base nos números gerenciais em LTM 3T24.

A woman with long dark hair and glasses is sitting at a desk, looking thoughtful. She is wearing a blue and white striped t-shirt and a white watch. Her hand is resting on her chin. On the desk, there is a laptop, a keyboard, a notebook, a pair of headphones, a small potted plant, and some papers with sketches. The background is a white brick wall.

4. Gestão focada em crescimento e rentabilidade

4. Gestão focada em crescimento e rentabilidade

Capacidade de desenvolvimento de produtos, antecipação de tendências e adaptabilidade ao mercado.

Duração da fase (meses)

2

Identificação

Equipe dedicada na China, com foco em explorar feiras internacionais buscando identificar tendências futuras.



Relacionamento próximo aos clientes para entender as demandas do consumidor, com entrada em categorias cuja demanda seja bem estabelecida.



2

Validação

Times talentosos divididos em negócios especializados (unidades de desenvolvimento de produtos totalmente operacionais).

4 segmentos de negócios com BUs especializadas

Laboratório de testagem de produtos de última geração (confiabilidade, características e aspectos legais).



1

Produção e Importação

Flexibilidade única para definir e executar o mais eficiente plano de produção.

+2,6 milhões de produtos ao mês
Capacidade instalada combinada



CD & Hubs Logísticos
Em Extrema (MG) e Manaus (AM)



Extrema (MG)



Manaus (AM)

1

Lançamento

Campanhas de marketing direcionadas



Trade marketing



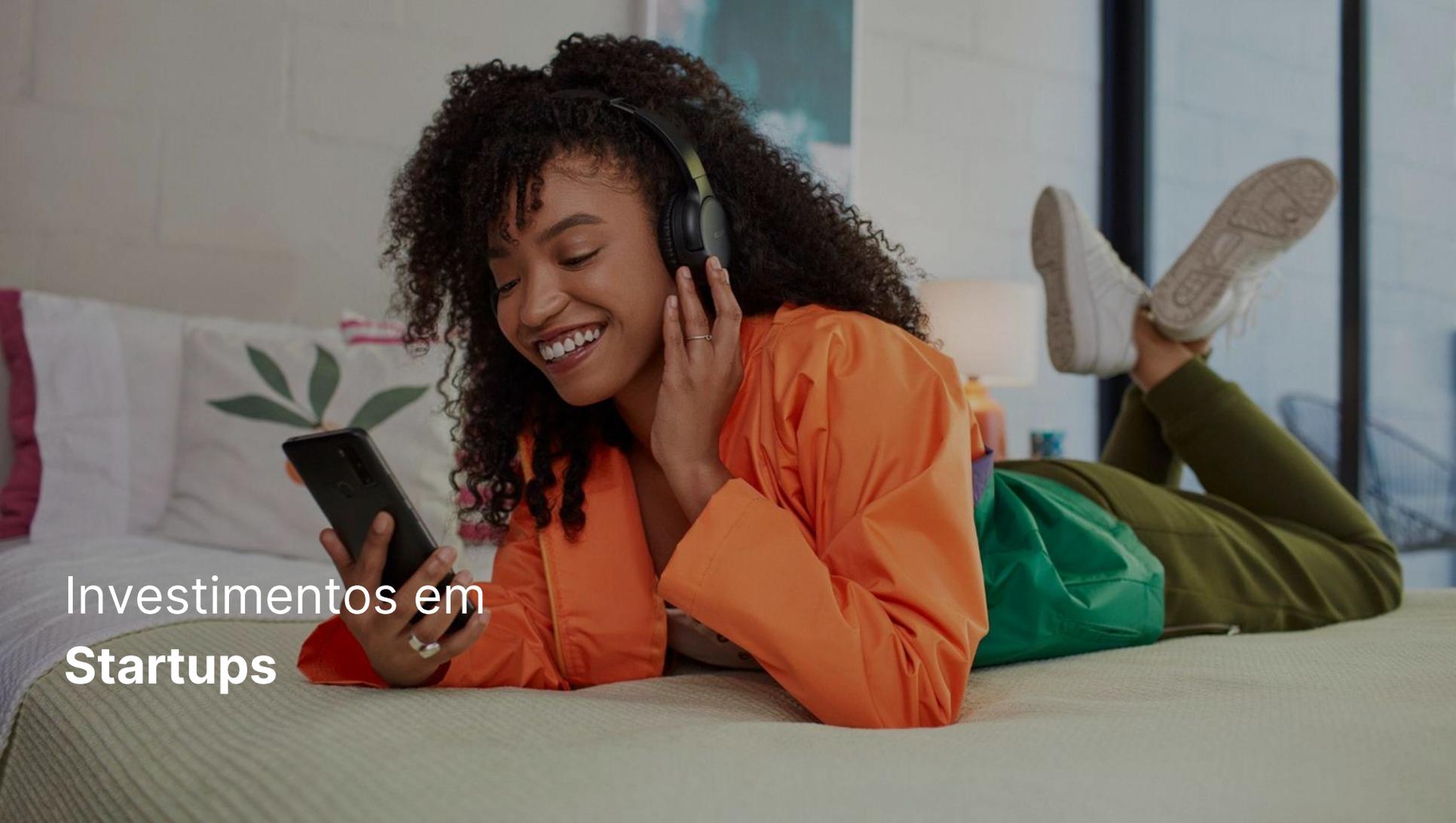
Canais Digitais e RP

PDVs de fácil acesso



Experiência de compras on-line sem complicação



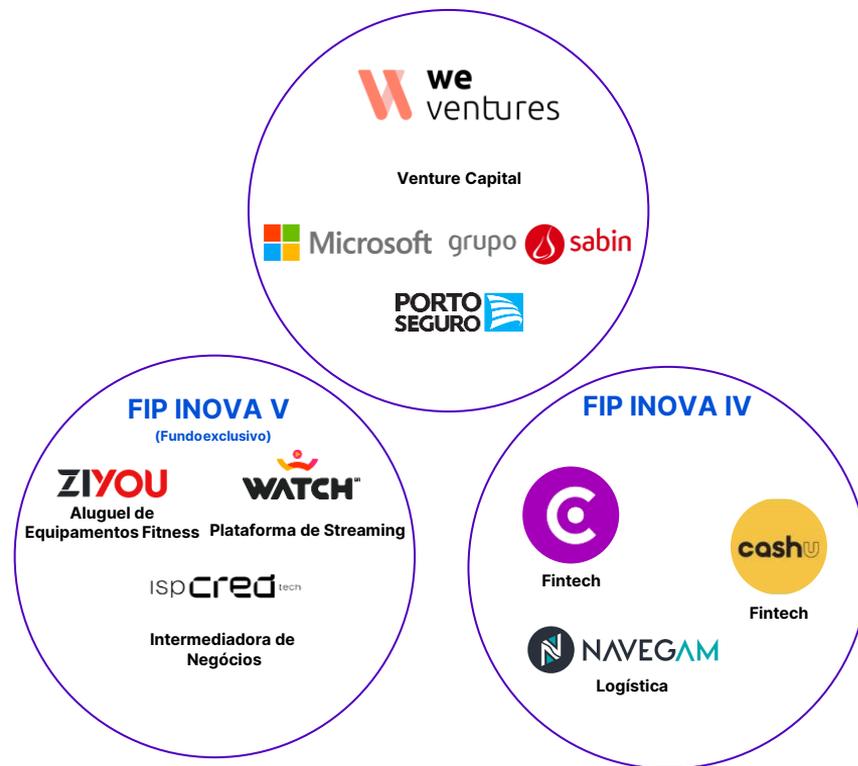


Investimentos em Startups

Além disso, **o Grupo Multi é protagonista** em um ecossistema de investimentos em startups no Brasil



Investimentos Relevantes em Startups e Fundos



¹ Compromisso total da Multi para alocação durante o período de investimento dos Fundos, que em média terminam em 2027.

Destaques em investimentos em Startups:



Sobre a UME:

- Plataforma de rede de ciclo fechado que conecta comerciantes a consumidores, fornecendo crédito qualificado
- A UME oferece crédito digital B2C de forma rápida e acessível, com análise própria em menos de 5 minutos.
- Para comerciantes, aumenta as vendas em até 15% com uma solução SaaS integrada ao POS, e para consumidores, disponibiliza crédito, parcelamentos e benefícios via app.

Modelo de Negócio

- **Onboard de PMEs** que possuem uma grande base de clientes para oferecer o POS da UME.
- **Cientes** recebem acesso ao crédito para comprar na rede Ume (varejistas Habilitados).
- **Melhores clientes:** Podem usar o crédito Ume para comprar de comerciantes de fora da rede UME.

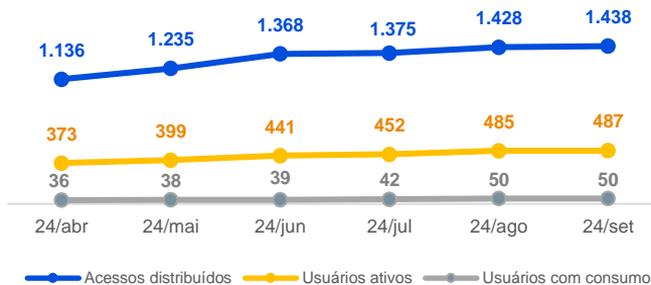
Network formado pela plataforma



Sobre a Watch:

- Companhia que opera no segment B2B para provedores de internet (ISPs), fornecendo opção de contratação de títulos, aluguel de filmes e canais de TV.
- +1,2 milhão de assinantes.
- Gera uma diminuição expressiva da carga tributária para ISPs.

Evolução de Assinantes e Provedores (em milhares)



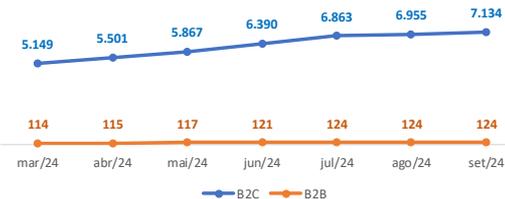
Parceiros



Sobre a ZiYou:

- Empresa focada em aluguel de equipamentos de academia no modelo B2C, possuindo a opção de venda como receita secundária.
- Plataforma de assinatura que oferece locação mensal de equipamentos fitness, como bicicleta ergométrica, esteira e remo, disponível em várias cidades brasileiras. Possui três lojas físicas em São Paulo.

Base de Clientes



Share de Planos





Destques Financeiros do 3T24

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**

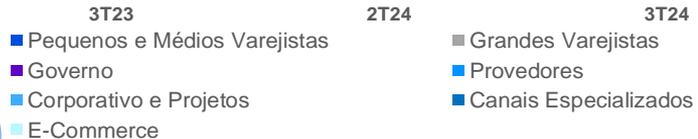
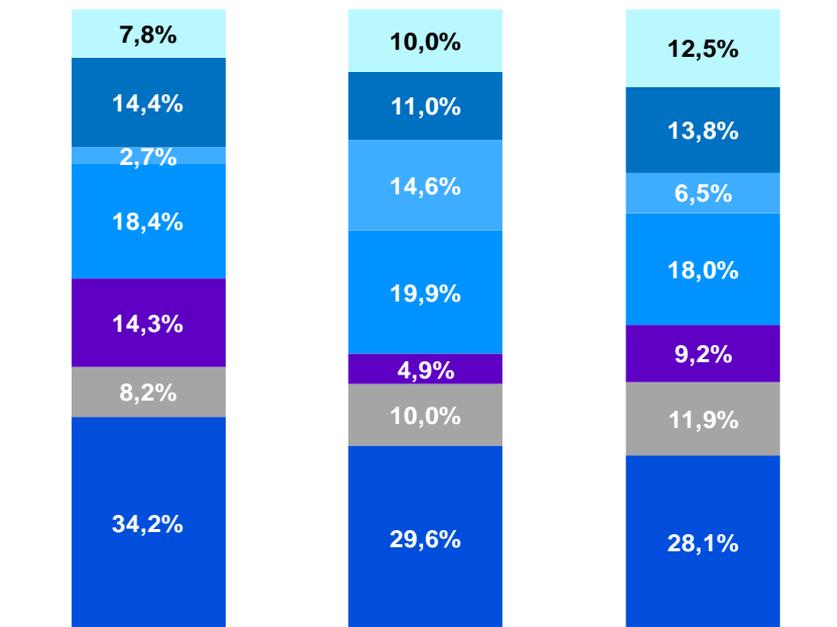
+ R\$53M vs. 2T24 e +R\$213,7M vs. 3T23, resultado do aumento do lucro bruto e efeito cambial na receita financeira.

Estoques de produtos em descontinuação

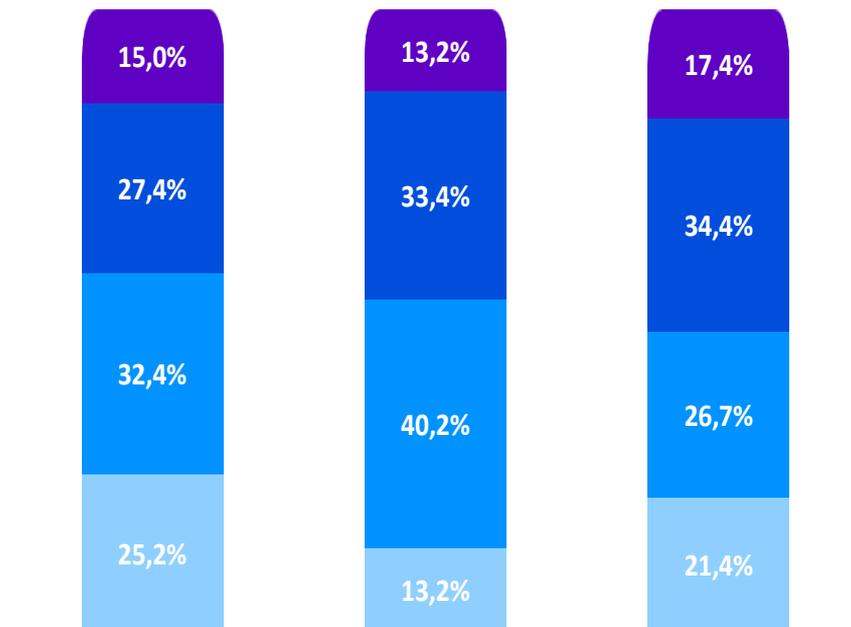
1,4%

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.

Vendas por Canal

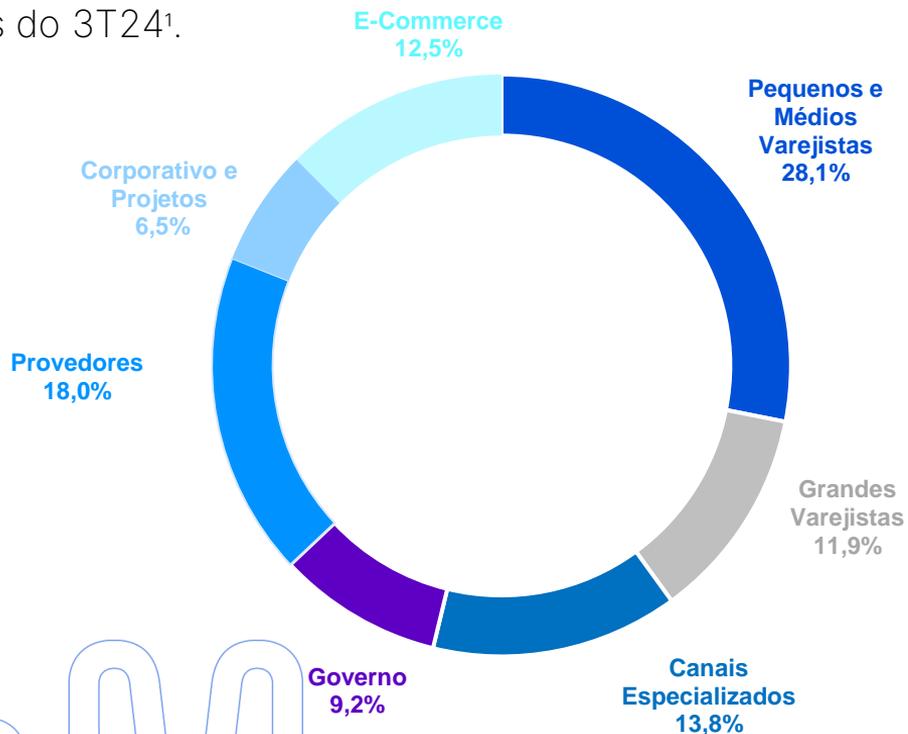


Receita Líquida por Segmento



Abertura de famílias por canal de vendas

Com base na receita de vendas do 3T24¹.



¹Informações gerenciais não-auditadas.

Top Famílias por Canal	% Canal	% Total
Pequenos e Médios Varejistas		
Telas & Vídeo	33,3%	9,4%
PCs & Tablets	15,4%	4,3%
Drones & Câmeras	10,8%	3,0%
Áudio & Acessórios Mobile	9,9%	2,8%
Eletrportáteis	7,1%	2,0%
Acessórios de Informática	5,0%	1,4%
Outros	18,4%	5,2%
Grandes Varejistas		
Telas & Vídeos	33,8%	4,0%
PCs & Tablets	24,2%	2,9%
Áudio & Acessórios Mobile	19,9%	2,4%
Eletrportáteis	11,8%	1,4%
Outros	10,3%	1,2%
Canais Especializados		
Health Care	28,5%	3,9%
Brinquedos	26,9%	3,7%
Baby	13,5%	1,9%
Wellness	12,8%	1,8%
Pet	12,7%	1,8%
Outros	5,4%	0,8%
Governo		
PCs & Tablets	91,6%	8,4%
Outros	8,4%	0,8%
Provedores		
Redes	98,0%	17,7%
Outros	2,0%	0,4%
Corporativo e Projetos		
Projetos	88,3%	5,8%
PCs & Tablets	8,6%	0,6%
Outros	3,1%	0,2%
E-Commerce		
Drones & Câmeras	21,1%	2,6%
PCs & Tablets	13,0%	1,6%
Baby	10,9%	1,4%
Telefonia	10,7%	1,3%
Telas & Vídeos	10,2%	1,3%
Eletrportáteis	8,3%	1,0%
Health Care	6,5%	0,8%
Áudio & Acessórios Mobile	5,2%	0,7%
Outros	14,2%	1,8%

Office & IT Supplies

Segmento composto de periféricos de informática, materiais de escritório e equipamentos de internet e de segurança, preponderantemente comercializados no pequeno varejo e junto a fornecedores de serviços de internet e instaladores.

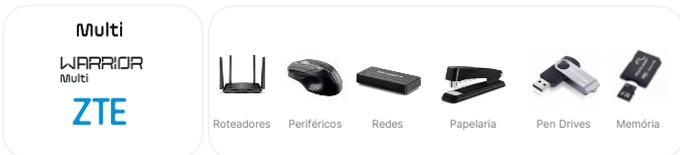
Renovação tecnológica atendendo às demandas dos provedores e consumidores finais

Ampliação da parceria com a ZTE, com ampliação do portfólio

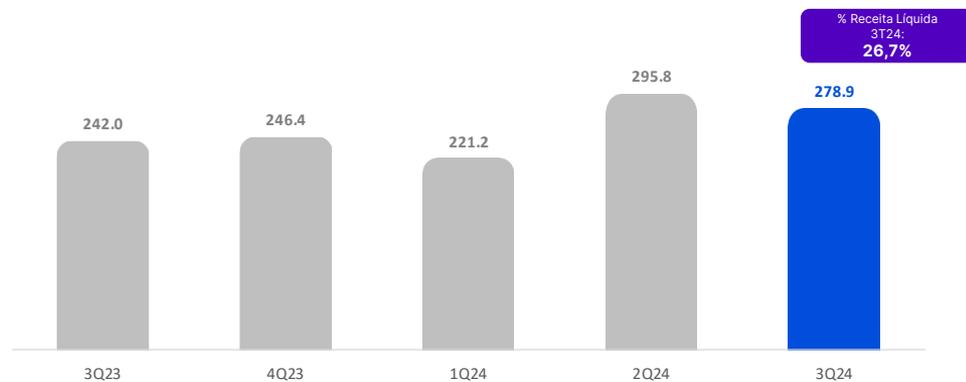
Revisão do portfólio em Segurança e Acessórios para Computadores

Parcerias de fabricação de OEM no 2T24

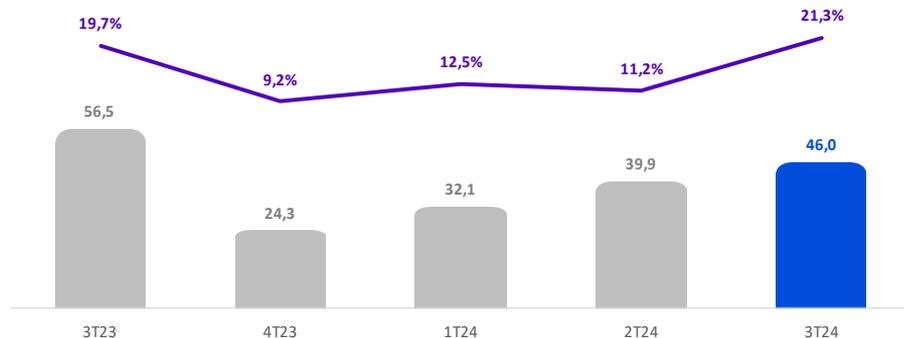
Marcas e Produtos



Receita Líquida (em milhões de reais)



Lucro Bruto (em milhões de reais)



Home Electric Products

Segmento formado por Eletroportáteis, produtos da linha Áudio e Vídeo e produtos de Health Care, amplamente comercializados nas grandes lojas de varejo e em redes de drogaria.

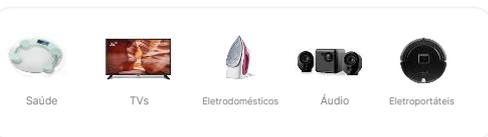
Fabricação e distribuição de TVs Toshiba

Parceria de fabricação para parceiro internacional Hisense

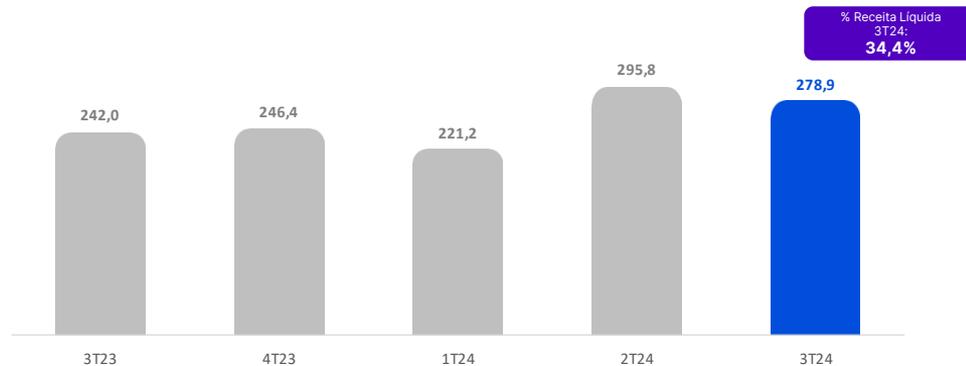
Ampliação do portfólio direcionável ao Governo

Injeção plástica para fabricação de eletroportáteis Multi

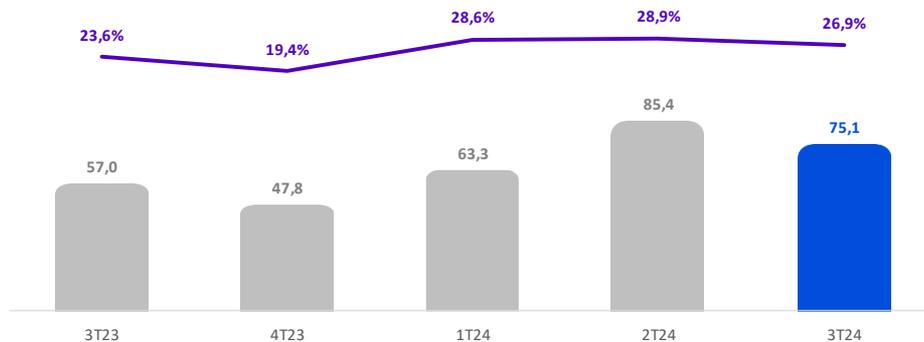
Marcas e Produtos



Receita Líquida (em milhões de reais)



Lucro Bruto (em milhões de reais)



Kids & Sports

Segmento composto de puericultura leve e pesada, equipamentos de ginástica, brinquedos e produtos para pets, normalmente comercializados no varejo especializado com margens atraentes.

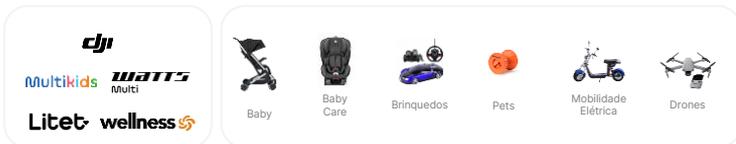
Otimização do portfólio para manutenção da rentabilidade do segmento

Parceria de produção de motos a combustão para parceiro internacional Royal Enfield

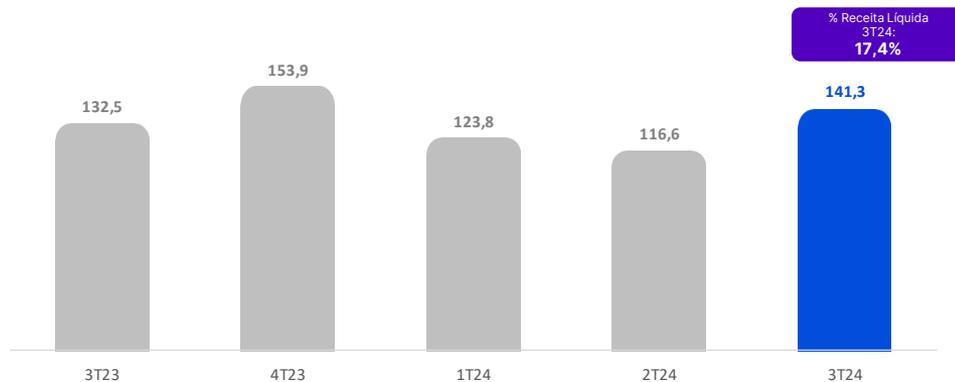
Operação consolidada da DJI no Brasil

Crescimento da linha Wellness com novas parcerias

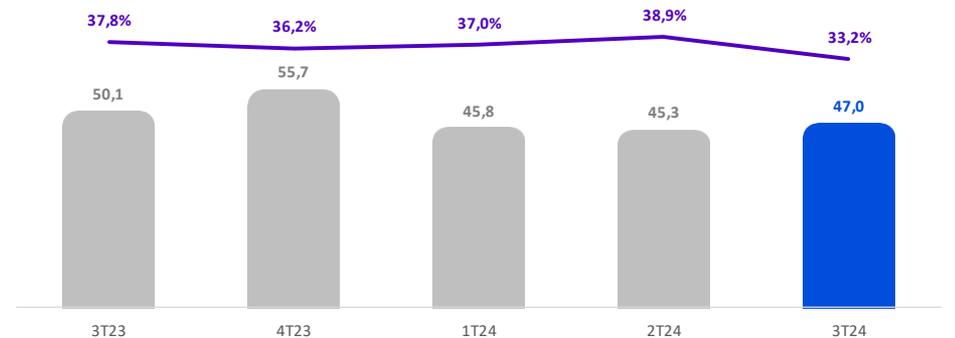
Marcas e Produtos



Receita Líquida (em milhões de reais)



Lucro Bruto (em milhões de reais)



Mobile Devices

Segmento formado por dispositivos eletrônicos de fácil transporte e manuseio, composto basicamente por smartphones, notebooks e tablets direcionados às grandes redes de varejo e clientes corporativos.

Importante redução nos estoques de smartphones no LTM

Renovação das linhas de PCs e tablets

Portfólio continuado¹

Receita líquida: **R\$140,9** milhões
Lucro bruto: **R\$28,8** milhões | **20,4%** de margem

Projeto de fabricação de smartphones Oppo

Marcas e Produtos

Multi
Multi
ULTRA



Desktop



Notebooks

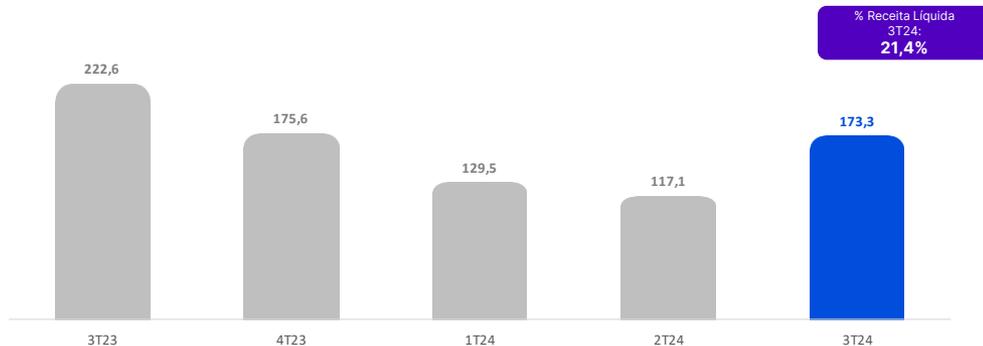


Smartphones¹
e Celulares

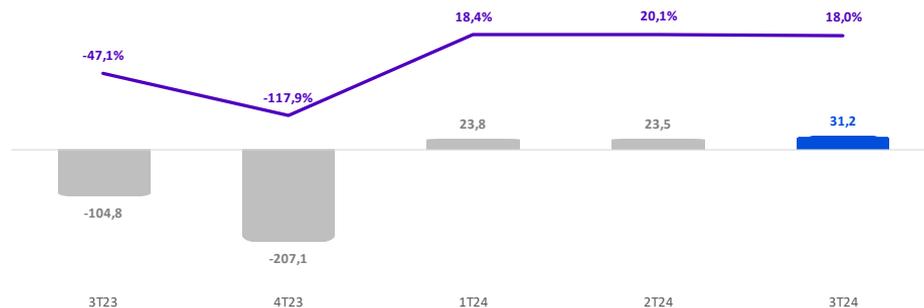


Tablets

Receita Líquida (em milhões de reais)



Lucro Bruto (em milhões de reais)



¹ Desconsidera produtos em descontinuação, como smartphones marca Multi e algumas linhas de tablet obsoletas
Nota: Lucro bruto considera ajustes no estoque e provisões de obsolescência no montante de R\$341,2 milhões ao longo de 2023.

Resumo dos benefícios fiscais da Multi

Alguns dos programas fiscais dos quais a Multi se beneficia existem há quase 30 anos, sem vencimento no curto prazo e com possibilidade de prorrogação de seus prazos.

Benefício Fiscal	Validade	Estadual/Federal	Descrição
ICMS Minas Gerais	Início: 1991 Término: Dez/2032	Estadual	<ul style="list-style-type: none"> • Imposto não cumulativo aplicado à comercialização de mercadorias e à prestação de serviços de transporte estadual e municipal; • Benefício para produtos fabricados na planta produtiva de Extrema, como memórias, tablets, notebooks e smartphones sem incidência de ICMS e; • Para produtos importados como mouses, teclados, brinquedos, linha de produtos para bebês, eletrodomésticos, aplica-se alíquota de 1,5% sobre as vendas.
Lei de Informática	Início: 1991 Término: 2029 <i>Prorrogável por até 5 anos se previsto na LDO</i>	Federal	<ul style="list-style-type: none"> • Direito de crédito fiscal financeiro sobre o IPI (Imposto sobre Produtos Industrializados) sobre o produto final desde que haja um PPB e investimento em P&D; • A data de término da Lei de Informática foi renovada em 2001, 2004 e 2014.
Programa de Apoio ao Desenvolvimento Tecnológico da Indústria de Semicondutores (PADIS)	Início: 2007 Término: 2029 <i>Prorrogável por até 5 anos se previsto na LDO</i>	Federal	<p>Conjunto de incentivos fiscais federais que foram estabelecidos para atrair investimentos na área de semicondutores e displays. O incentivo fiscal é composto por:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Crédito fiscal financeiro sobre II, IPI, PIS-COFINS e PIS-COFINS-Importação para máquinas, equipamentos, produtos e softwares relacionados à produção de semicondutores e displays e; • Redução de 75% no Imposto de Renda Pessoa Jurídica (IRPJ).
Zona Franca de Manaus	Término: 2074	Estadual	<p>Os benefícios se referem, de modo geral, a isenções, reduções de base de cálculo e diferimento (prorrogação do prazo) de pagamento do ICMS incidente tanto na aquisição de insumos, quanto na saída de produtos acabados.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Crédito estímulo do ICMS: esse crédito reduz o valor do imposto a pagar que, a depender do bem, pode variar de 55% a 100%, sendo este incentivo dado por produto; • Diferimento do imposto, que pode ocorrer tanto nos casos de importação do exterior de matéria-prima e material secundário, quanto na saída de bens intermediários para utilização com insumo de outra indústria incentivada, dentro do Estado do Amazonas; • Isenção do imposto incidente nas aquisições de máquinas e equipamentos para utilização direta no processo produtivo; • Redução de base de cálculo do ICMS nas importações do exterior de matéria-prima e material secundário que podem variar de 55% a 64,5%.

A dinâmica do setor é baseada nos programas atuais que trazem benefícios aos consumidores finais à medida que as empresas os repassam; não há incentivos para que os governos mudem essas condições.



**Tecnologia que
melhora sua vida.**