

grupo**Multi**

Apresentação **Institucional**

Incluindo Resultados 2T24





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

+ 4k SKUs em 2T24



Rede massiva de distribuição suportada por forte pós-venda

+10k clientes de varejo /
1k vendedores / 30k pontos
de venda / e-commerce
proprietário



Modernos processo produtivo & logística

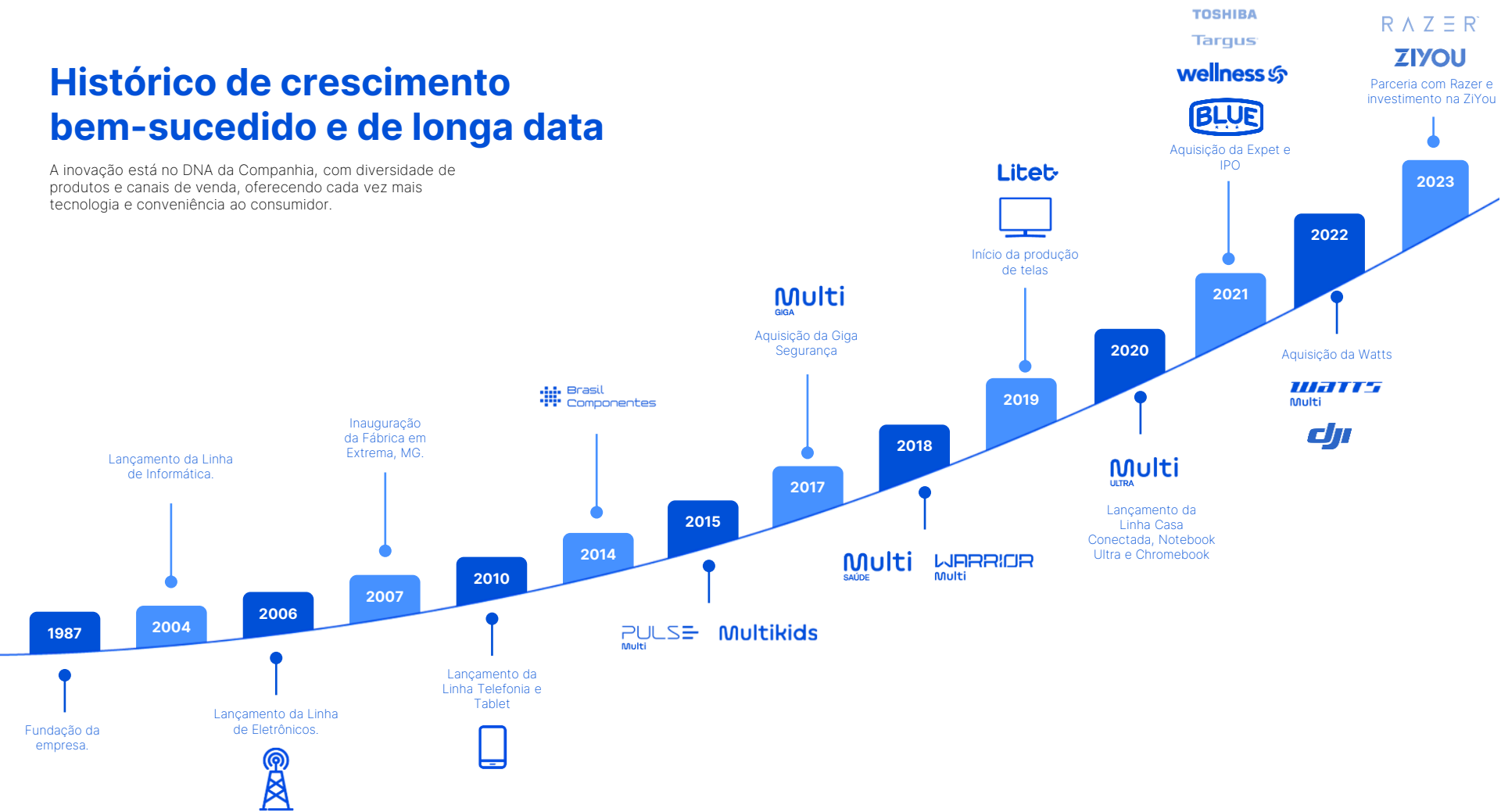
3 unidades produtivas /
~32 mi produtos/ano



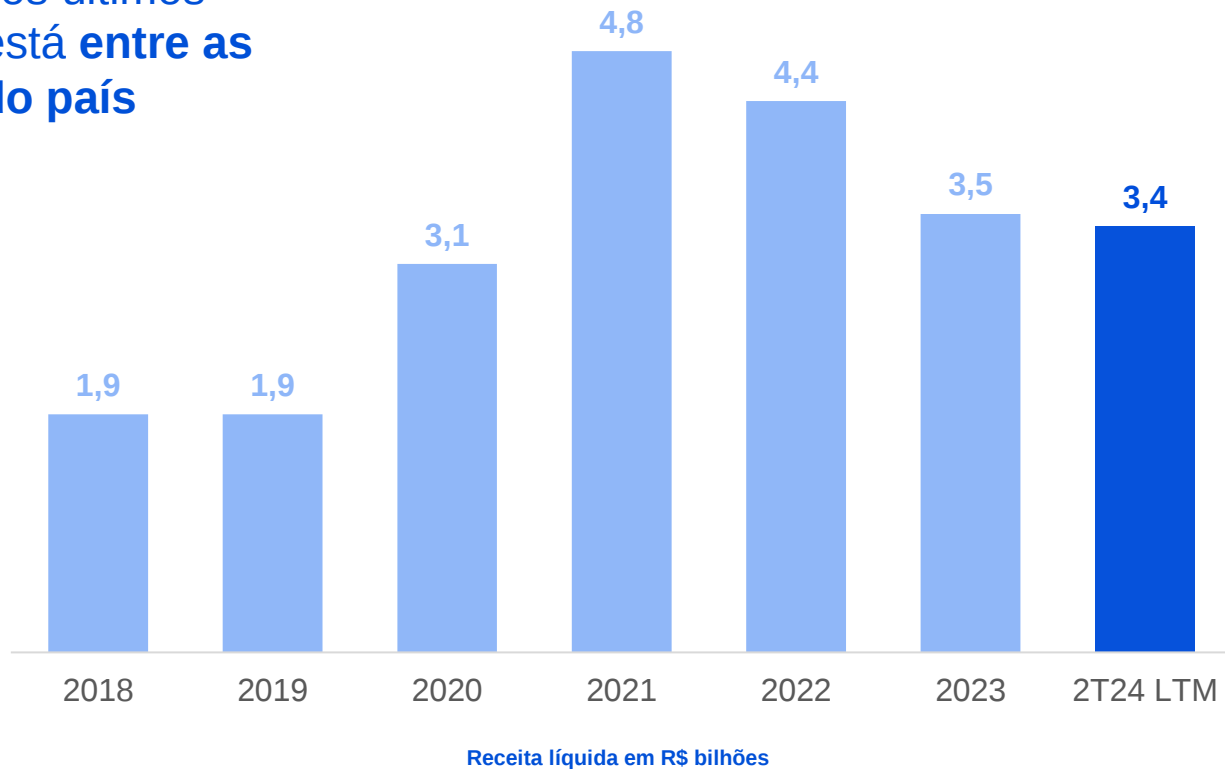
Time experiente & liderança engajada

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**



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

Acessórios de Informática

OEM

Mídias & Pen Drives

Redes

Segurança

Gamer

Papel & Escritório

Equipamentos

Pendrive

Repetidor

Cadeiras

Roteador

Acessórios de Informática

SSD

Materiais de escritório

DDR e Cartão

Maçaneta biométrica

Receita líquida¹: **R\$504,4** milhões
Margem bruta: **R\$67,6** milhões | **13,4%**

Mobile Devices

Telefonia

PCs & Tablets

Smartwatches

Chromebooks

Celulares

Notebooks

Tablets

Receita líquida¹: **R\$186,2** M
Margem bruta: **R\$51,1** M | **27,4%**

Home Electric Products

Eletroportáteis

Health Care

Áudio e Acessórios Mobie

Telas & Vídeos

Gourmet

Balanças

Torres de som

Eletrodomésticos

Termômetros

Caixas de som Bluetooth

TVs

Cuidados Pessoais

Inaladores

Fones de Ouvido TWS

Ferramentas

Receita líquida¹: **R\$496,9** milhões
Margem bruta: **R\$144,7** milhões | **29,1%**

Kids & Sports

Drones & Câmeras

Pet

Baby

Mobilidade Urbana

Wellness

Brinquedos



Motos elétricas



Pet



Carrinhos de Controle Remoto



Drones



Produtos para bebês



Brinquedos



Bike elétrica



Fitness



Baby Care

Receita líquida¹: **R\$234,0** M
Margem bruta: **R\$90,2** M | **38,5%**

¹ Dados referentes ao 6M24 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

+4.500 colaboradores

Extrema, MG

Decisão e Compra de
Produtos na China

grupo**Multi**

Gestão de BackOffice

SAP

Recebimento,
Armazenagem e Processo
Produtivo

SAP

ERP

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

Picking e
expedição

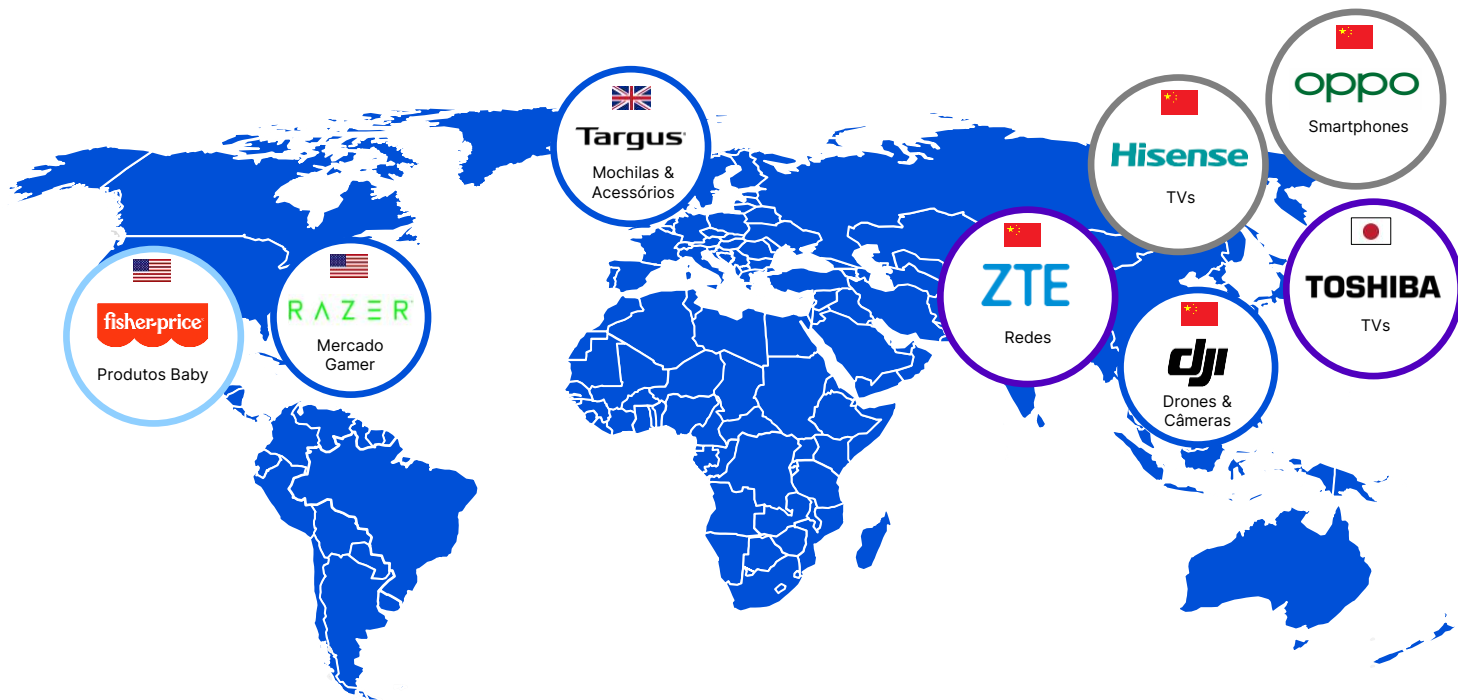


MERCURY
Multi

Ásia

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

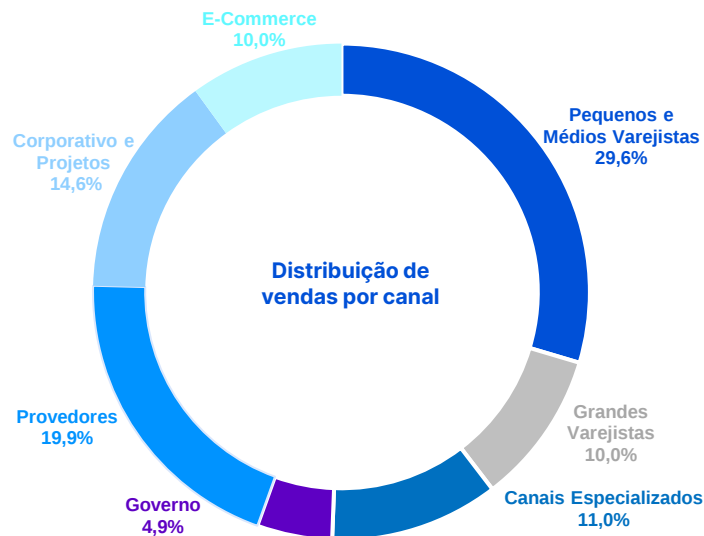
Parcerias de fabricação sem gestão de produto e marca



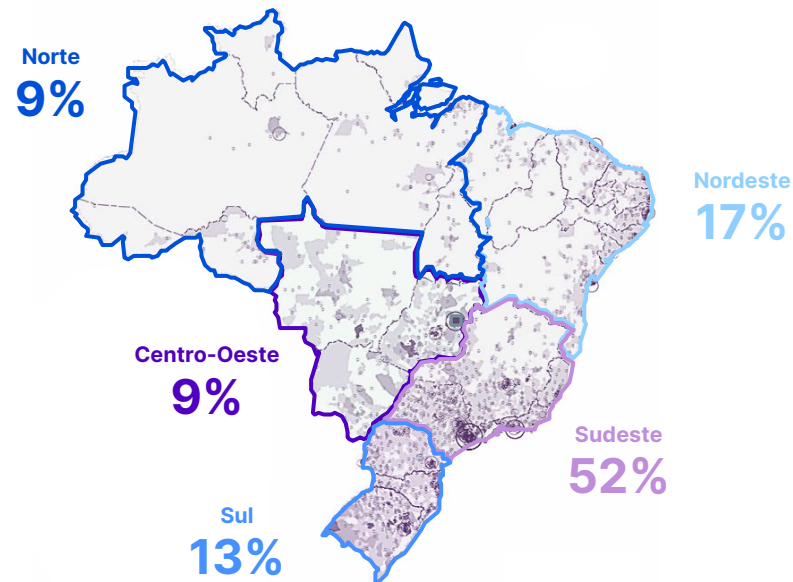
3. Vendas amplamente
pulverizadas

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 LTM2T24. Nenhum cliente, de forma individual, responde por mais do que 5% do nosso faturamento

A woman with long brown hair and glasses is sitting at a desk, looking at a laptop. She is wearing a blue and white striped shirt and a white watch. Her right hand is resting on her chin, and her left hand is on a black trackball. The desk has a white notebook, a small potted plant, a pair of black headphones, 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)

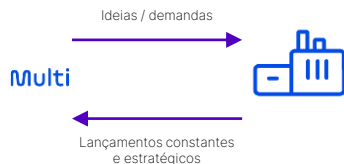
2

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.

+32 mi produtos/ano (2023)
Capacidade instalada combinada



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



Extrema (MG)



Manaus (AM)

1

Lançamento

Campanhas de marketing direcionadas



Trade marketing



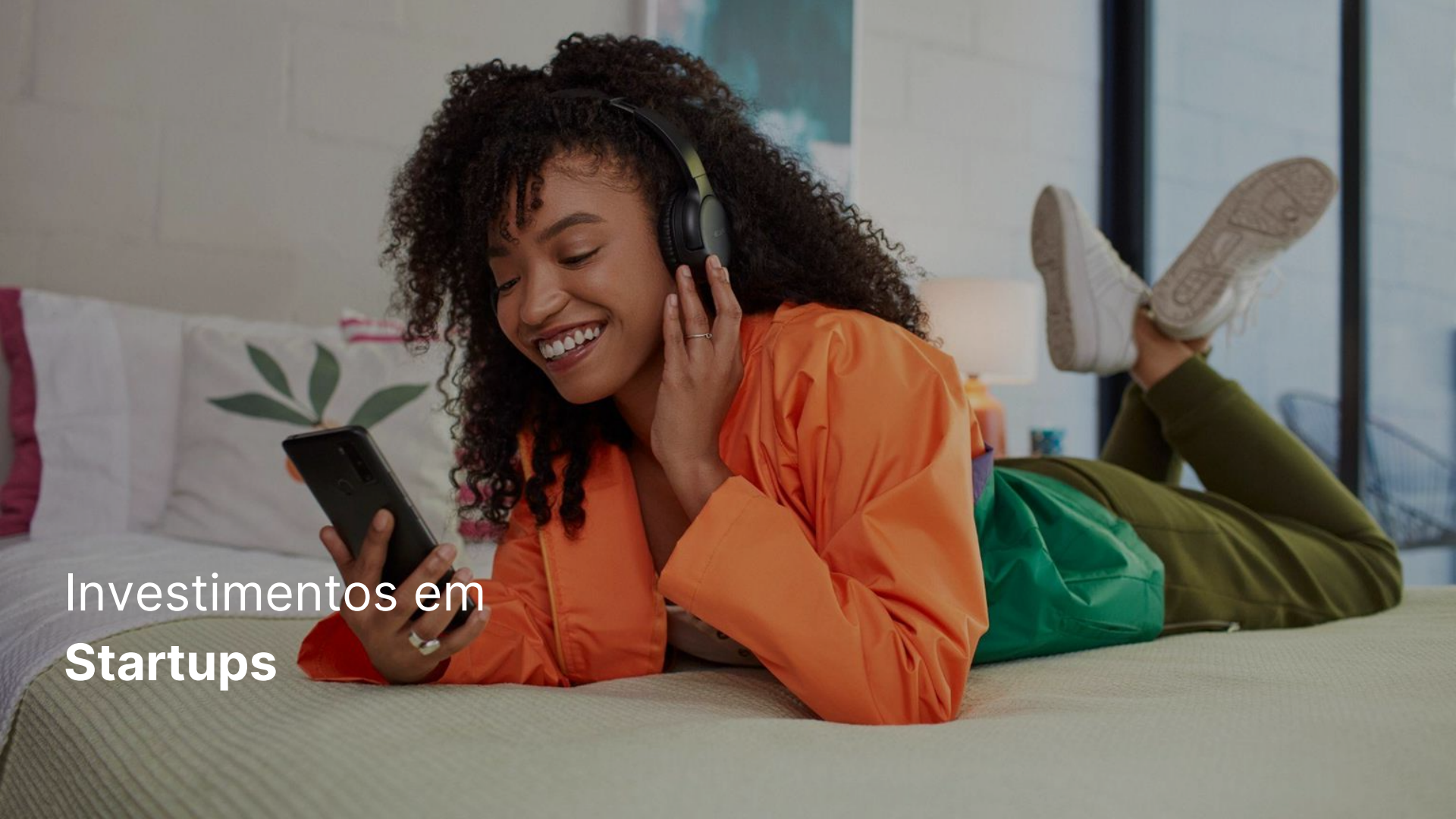
Canais Digitais e RP

PDVs de fácil acesso



Experiência de compras on-line sem complicação



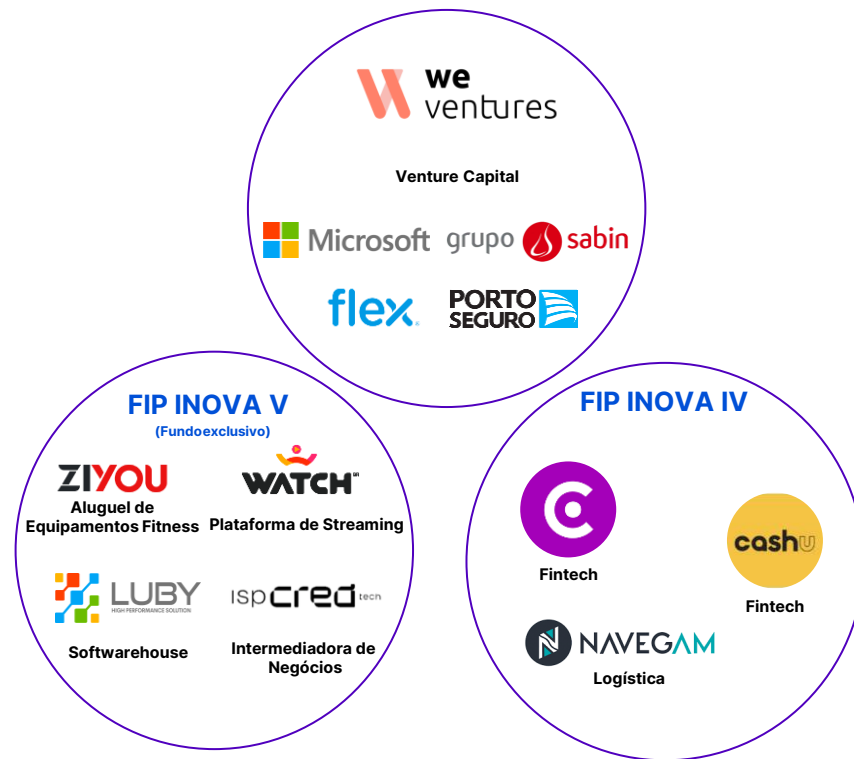
A young woman with curly hair is lying on a bed, smiling while using a smartphone and wearing headphones. She is wearing an orange jacket and green pants. Her legs are raised in the air, and she is wearing white sneakers. The background shows a white brick wall and a window with a view of a city.

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 Cash.in:

- Plataforma de otimização da entrega de valores e prêmios de incentivos entre empresas e colaboradores.
- Simplificação de pagamentos, 100% digital com rastreabilidade dos incentivos.
- Solução digital que atende grandes corporações, gerando aos colaboradores um aumento na renda e, por consequência, aumento no bem estar.

Fontes de Receita

- **Fee:** aplicado sobre o valor disponibilizado pelo cliente para realizar os incentivos.
- **Taxa:** em média, 3% sobre o saldo de benefícios utilizado pelo usuário final.
- **Breakage:** Após 12 meses o saldo de incentivos não utilizado pelo usuário final é apropriado pela Cash in.
- **Float**

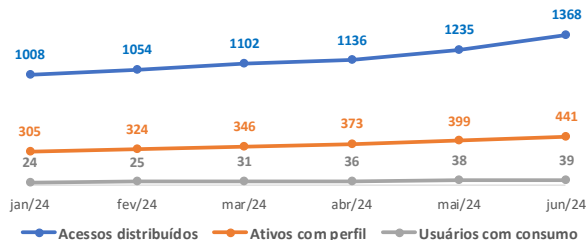
Clientes



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 E-Moving:

- Empresa opera com aluguel bicicletas elétricas, com foco em facilitar a locomoção na cidade, poupando tempo no trânsito e emissões de CO2.
- Modelo de Negócio B2C e B2B, com foco no modelo B2B que possui um CAC mais baixo e um LTV mais alto.

Linhas de Receita

- **4Work:** Foco em suprir necessidade de last mile de delivery e uso para tarefas diárias de profissionais.
- **Corporativo:** Clientes Corporate, que fornecem as bicicletas como benefício de mobilidade.
- **Sharing:** Companhias contratam uma "frota" de EBikes, que ficam disponíveis para utilização.

Parceiros Estratégicos



A person's hands are visible typing on a laptop keyboard. The laptop screen displays a financial dashboard with various charts, including a line graph, a bar chart, and a circular gauge. The background is a blurred office setting with a potted plant and a window.

Destques Financeiros do 2T24

Destaques do 2T24



A Receita Líquida no 2T24 foi de R\$884,9 milhões, +21,1% vs. 1T24. O portfólio continuado cresceu 7,5% vs. 1T24. Vale destacar que todos os segmentos, com exceção de Mobile Devices apresentaram crescimento em ambas as bases de comparação. A menor performance de Mobile Devices é diretamente ligada às vendas ao Governo no 2T23 e ao impacto do portfólio descontinuado. Também foram adicionados R\$117,9 milhões de faturamento em projetos de fabricação com baixo risco.



Lucro Bruto de R\$194,3 milhões com 22,0% de margem, +17,8% vs. 1T24, influenciado pelos novos projetos de fabricação, que possuem margens menores, menos despesas comerciais, logísticas e menor risco. O portfólio continuado sem esses projetos apresentou incremento de 1.0 p.p. de Margem Bruta, de 25,4% no 2T24 vs. 24,4% no 1T24 quando comparado em mesmas bases.



EBITDA de R\$29,8 milhões vs. -R\$27,3 milhões no 1T24, uma melhora de R\$57,0 milhões. A margem EBITDA foi de 3,4%, evolução de 7,1 p.p. frente a -3,7% do 1T24.



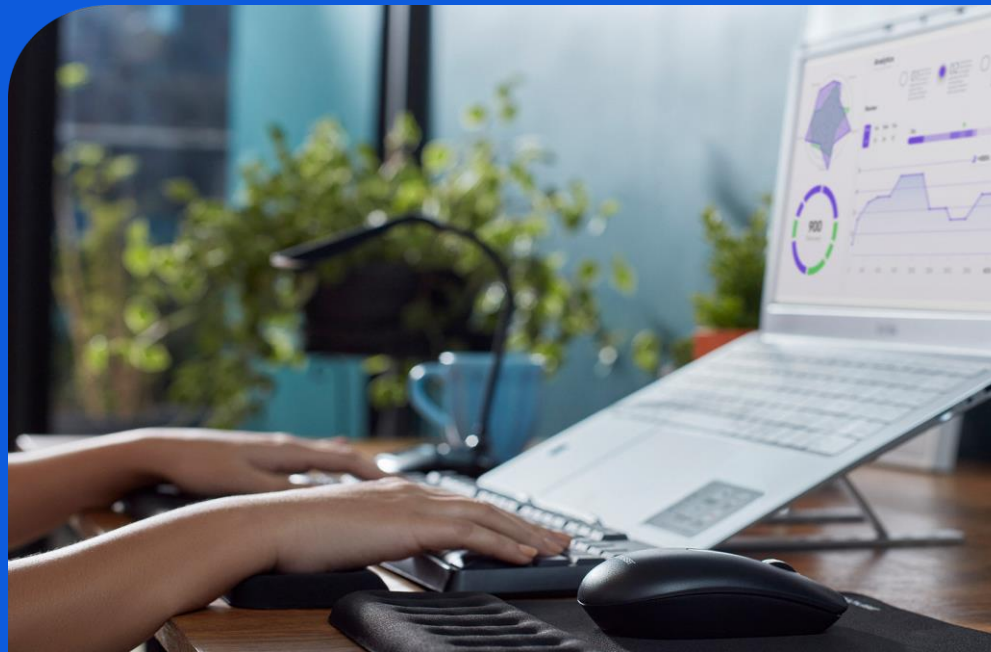
No trimestre, a Companhia registrou Prejuízo Líquido de R\$52,2 milhões em virtude da variação cambial no Resultado Financeiro; ainda assim, uma melhora de R\$16,8 milhões frente ao prejuízo do 1T24.



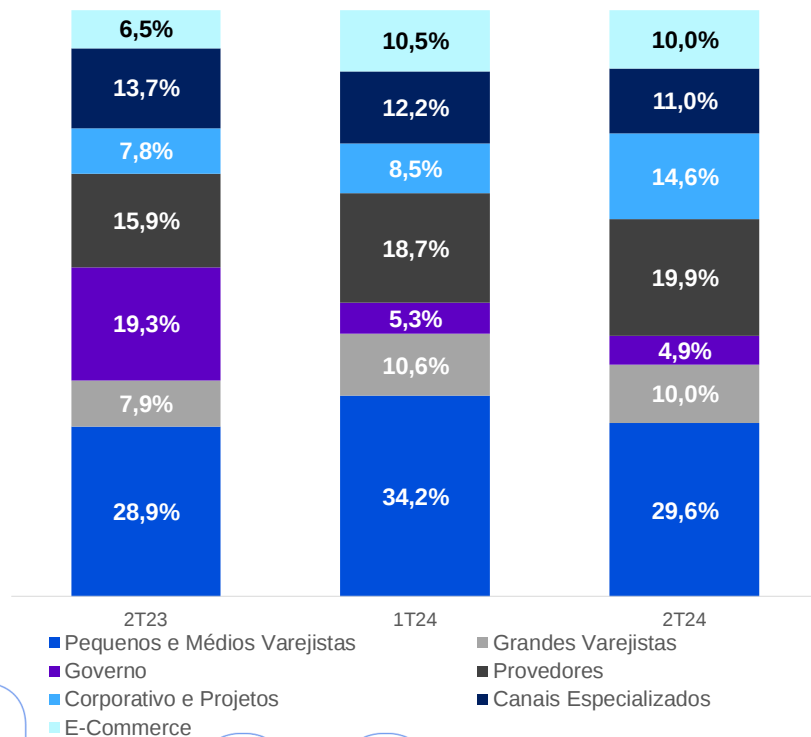
Posição de Caixa Líquido da Companhia de R\$313,7 milhões no 2T24, +R\$44,5 milhões vs. 1T24.



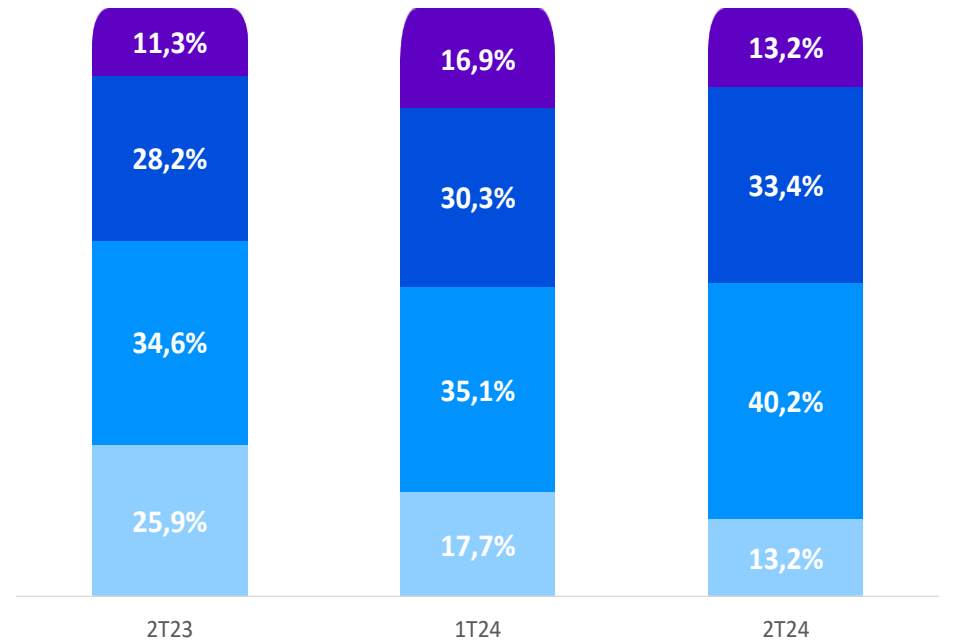
Redução de R\$152,7 milhões nos Estoques vs. 1T24. Estoque de produtos em descontinuação reduzidos em 71,4% frente a 4T23.



Vendas por Canal



Receita Líquida por Segmento



Abertura de famílias por canal de vendas

Com base na receita de vendas do 2T24¹.



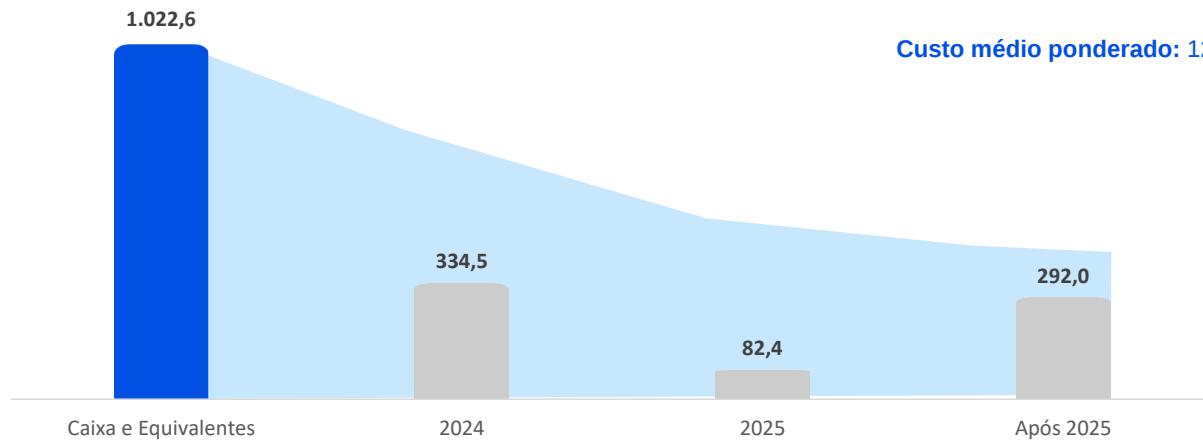
¹Informações gerenciais não-auditadas.

Top Famílias por Canal	% Canal	% Total
Pequenos e Médios Varejistas		
Telas & Vídeo	37,7%	11,2%
PCs & Tablets	12,4%	3,7%
Drones & Câmeras	9,0%	2,7%
Áudio & Acessórios Mobile	8,9%	2,6%
Telefonia	5,9%	1,8%
Acessórios de Informática	5,5%	1,6%
Outros	20,4%	6,0%
Grandes Varejistas		
Telas & Vídeo	46,0%	4,6%
Áudio & Acessórios Mobile	21,4%	2,1%
PCs & Tablets	12,8%	1,3%
Eletrônicos	9,8%	1,0%
Telefonia	7,2%	0,7%
Outros	2,8%	0,3%
Canais Especializados		
Health Care	34,9%	3,8%
Pet	14,5%	1,6%
Wellness	13,8%	1,5%
Baby	11,4%	1,3%
Brinquedos	11,0%	1,2%
Outros	14,4%	1,6%
Governo		
PCs & Tablets	95,6%	4,7%
Outros	4,4%	0,2%
Provedores		
Redes	100,0%	19,9%
Corporativo e Projetos		
Projetos	90,2%	13,2%
Redes	5,5%	0,8%
Outros	4,2%	0,6%
E-Commerce		
Drones & Câmeras	24,3%	2,4%
Telas & Vídeo	15,8%	1,6%
Telefonia	9,0%	0,9%
Baby	8,7%	0,9%
Áudio & Acessórios Mobile	8,1%	0,8%
PCs & Tablets	7,5%	0,8%
Outros	26,7%	2,7%

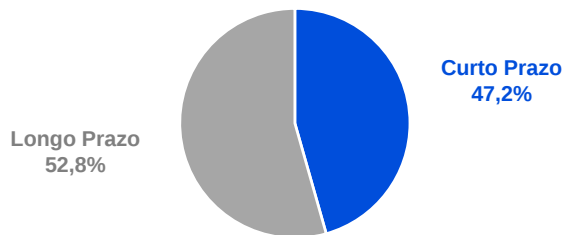
Cronograma de Amortização de Dívida (em milhões de reais)

Fechamos o 2T24 com **R\$1.022,6M** em **caixa e equivalentes de caixa**.
E **caixa líquido** de **R\$313,7M, +R\$44,5M** vs. 1T24

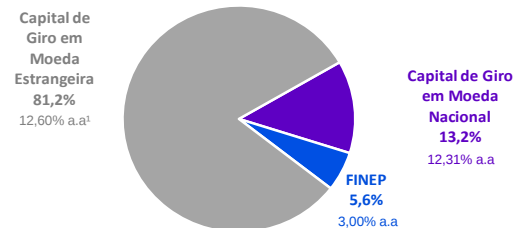
Custo médio ponderado: 12,02% a.a.



Perfil Curto e Longo Prazo



Abertura por Modalidade e Custo



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

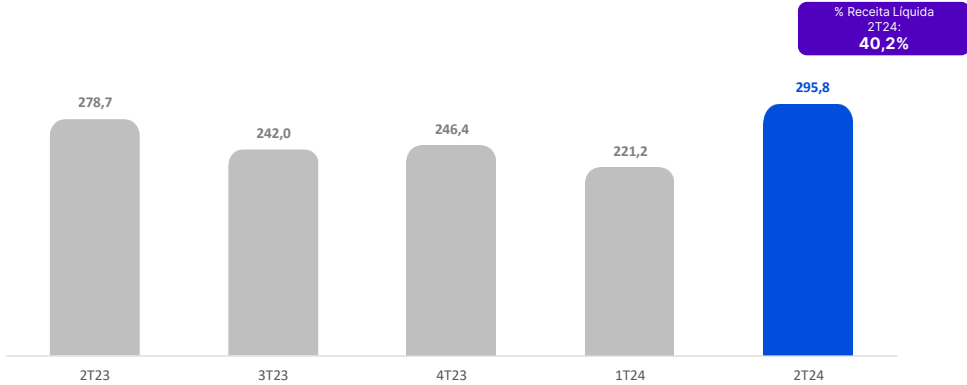
Parcerias de fabricação de OEM no 2T24

Marcas e Produtos

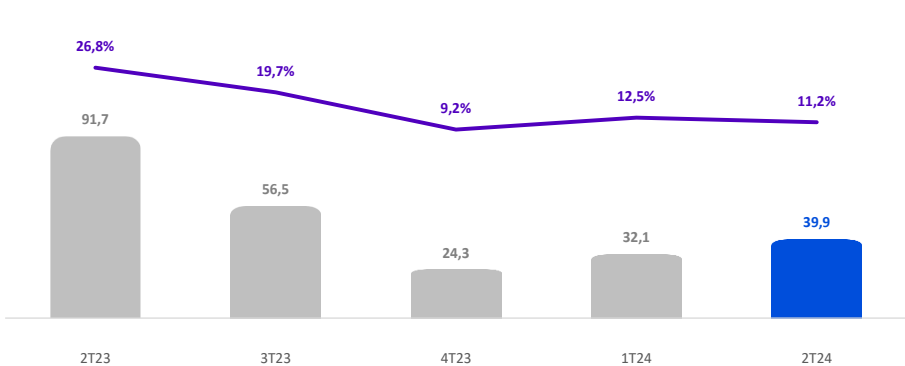
Multi
WARRIOR
Multi
ZTE

Roteadores Periféricos Redes Papelaria Pen Drives Memória

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.

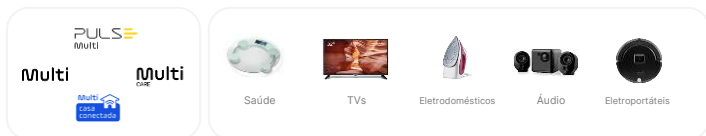
Fabricação e distribuição de TVs Toshiba

Parceria de fabricação para parceiro internacional

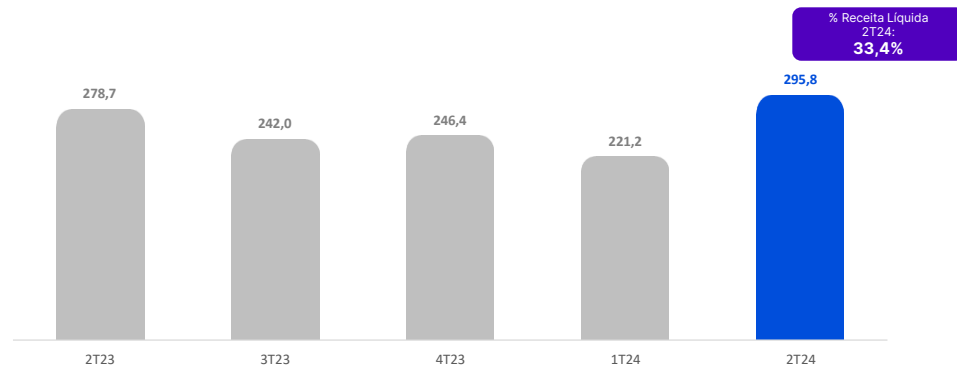
Ampliação do portfólio direcionável ao Governo

Injeção plástica para fabricação de eletroportáteis Multi

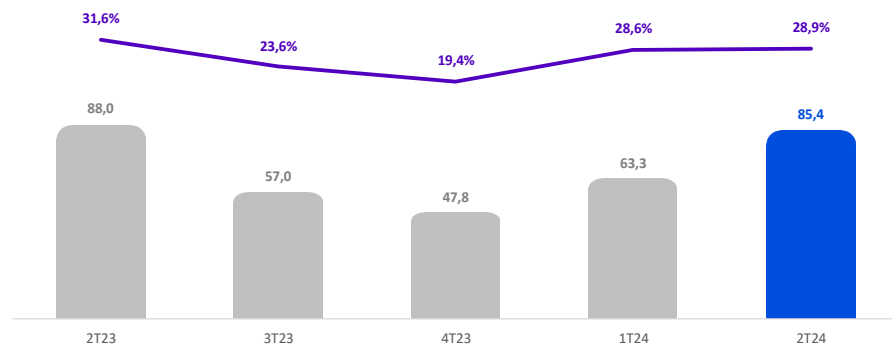
Marcas e Produtos



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.

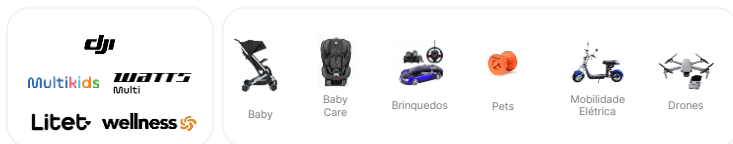
Otimização do portfólio para manutenção da rentabilidade do segmento

Lançamentos contínuos na linha de mobilidade urbana e abertura de novas concessionárias

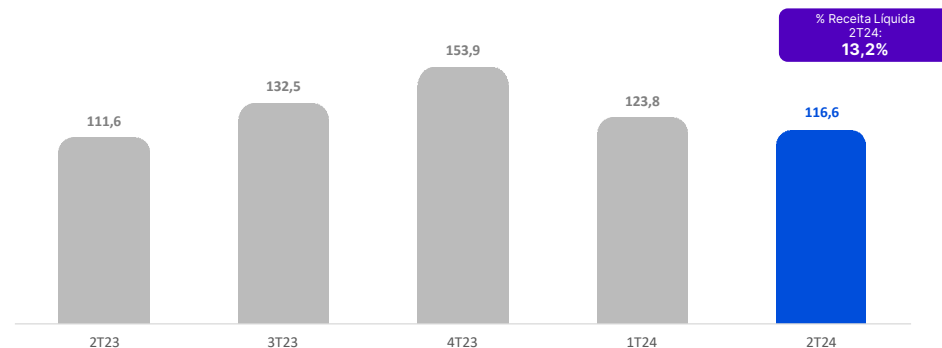
Operação consolidada da DJI no Brasil

Crescimento da linha Wellness com equipamentos fitness

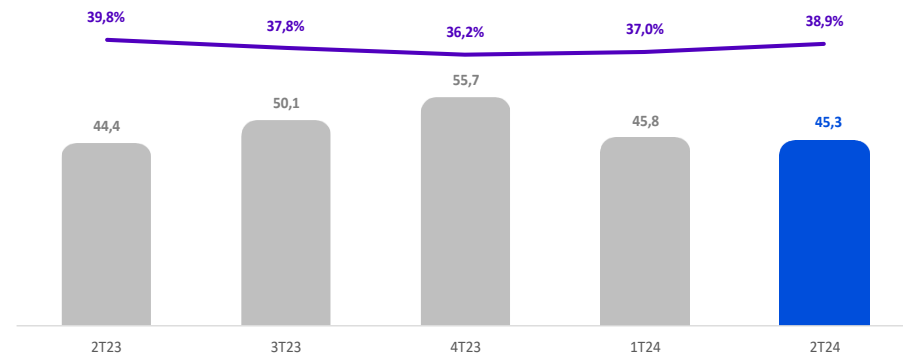
Marcas e Produtos



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\$87,6** milhões
Lucro bruto: **R\$23,6** milhões |
27,0% de margem

Projeto de fabricação de smartphones Oppo, iniciado em 2024

Marcas e Produtos

Multi
Multi
ULTRA



Desktop



Notebooks

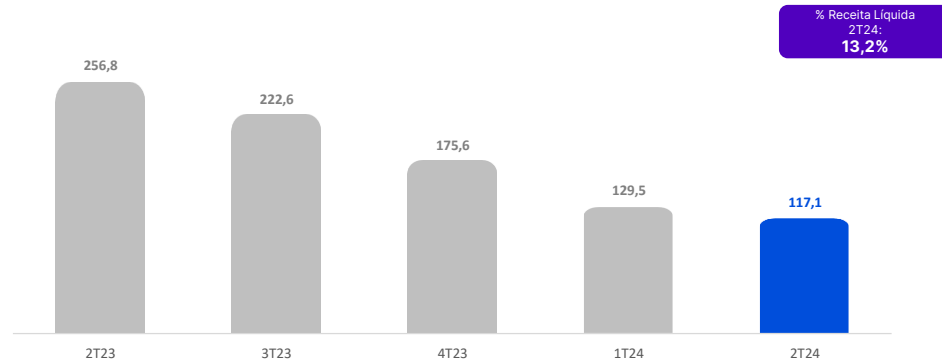


Smartphones¹
e Celulares

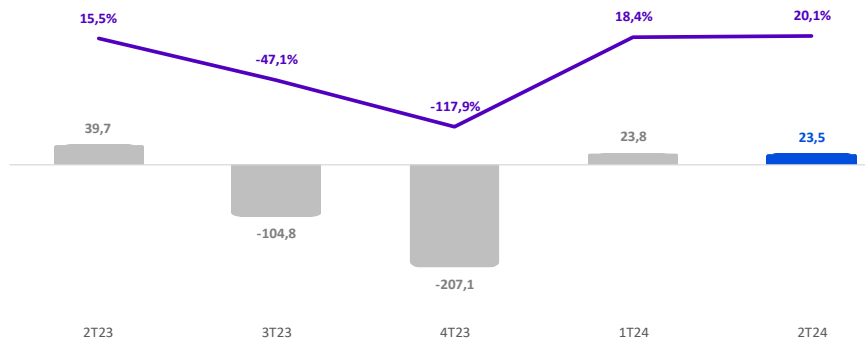


Tablets

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	• 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	Federal	• 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 da Informática foi renovada em 2001, 2004 e 2014.
Programa de Apoio ao Desenvolvimento Tecnológico da Indústria de Semicondutores (PADIS)	Início: 2007 Término: 2026	Federal	Conjunto de incentivos fiscais federais que foram estabelecidos para atrair investimentos na área de semicondutores e displays. O incentivo fiscal é composto por: • 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	Indeterminado	Estadual	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. • 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.

A large, solid blue letter 'N' is centered on the page, acting as a background for the text. The background image is a photograph of a technology exhibition or trade show, featuring various electronic devices, displays, and people in a brightly lit hall. The image is slightly blurred and has a purple tint.

**Tecnologia que
melhora sua vida.**

grupo**Multi**

Institutional Presentation

Including 2Q24 Results





Multi at a glance



One of the largest manufacturers of consumer products with technology, offering a wide variety of products and sales channels



Strong brand recognition and leadership in several categories



Unique product development capability, anticipating market trends

4k+ SKUs in 2Q24



Massive distribution network supported by strong after-sales

+10k retail customers/
1k sales promoters / 30k point of sales/ our own e-commerce



State of the art factories and logistics centers

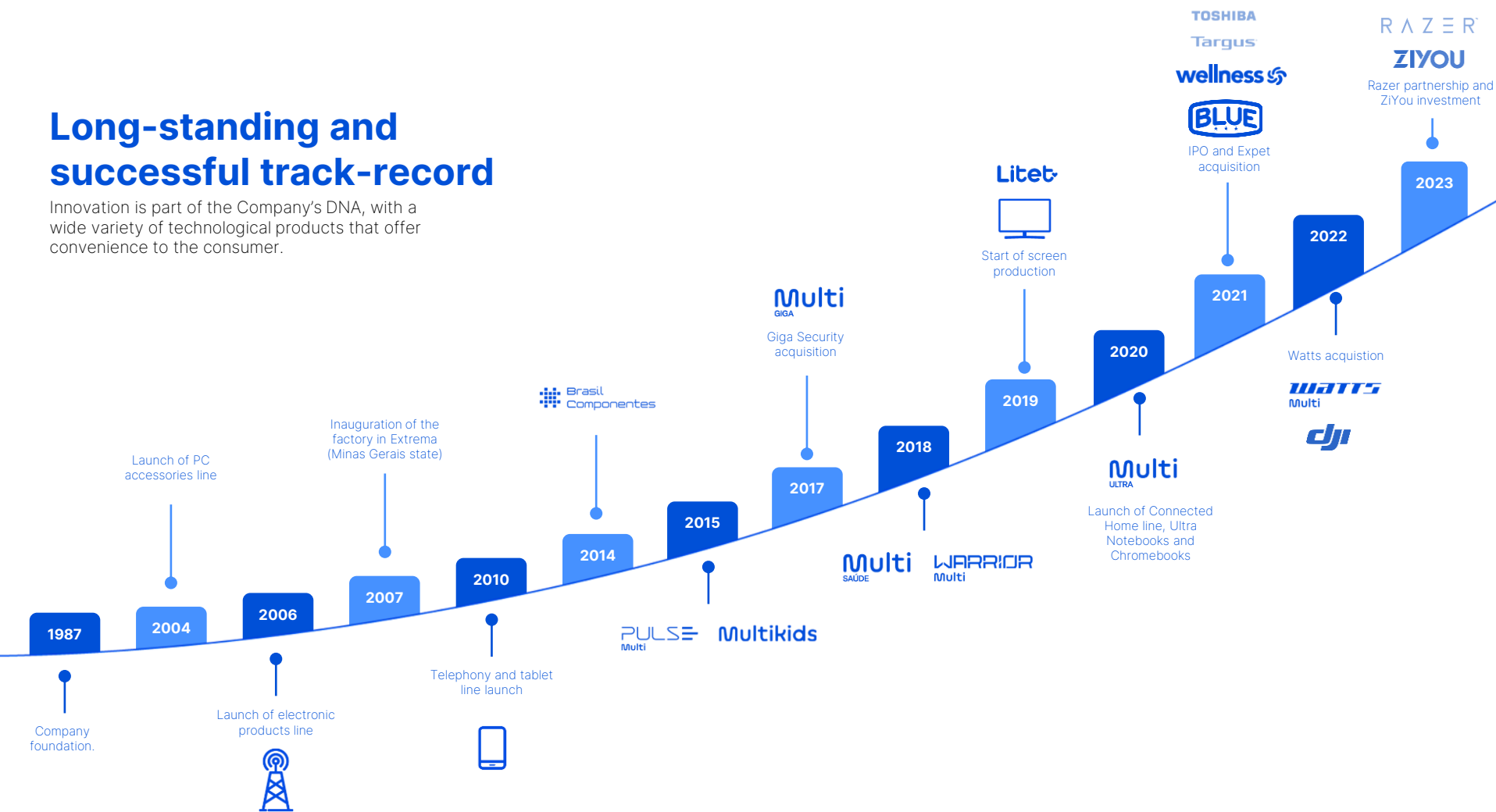
3 factories/
32 mm+ products/year



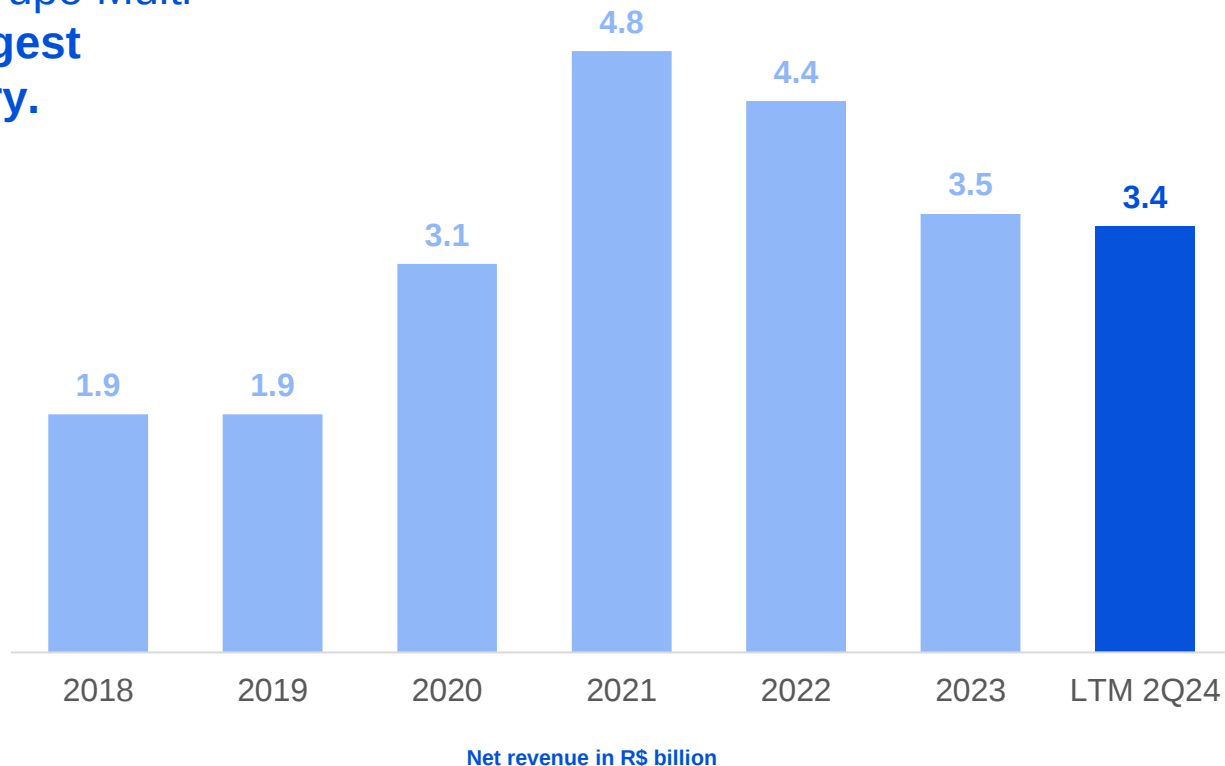
Experienced team and engaged management

Long-standing and successful track-record

Innovation is part of the Company's DNA, with a wide variety of technological products that offer convenience to the consumer.



With a net revenue **growth rate of 8.7%** over the past six years, Grupo Multi ranks **among the 250 largest companies in the country.**



Competitive advantages

The pillars of our strategy.

1

**Diversified
product portfolio**

2

**Strong
operational
efficiency**

3

**Widespread
sales**

4

**Management
focused on
growth and
profitability**

1. Diversified
product portfolio

1. Diversified product portfolio

Office & IT

PC Accessories

OEM

Mídia & Pen
Drives

Networks

Security

Gamer

Stationery
& Office

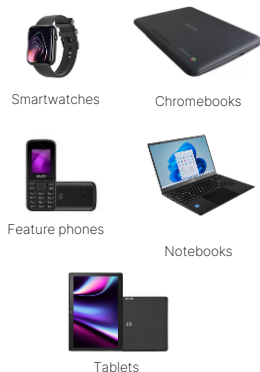


Net revenue¹: **R\$504.4** million
Gross margin: **R\$67.6** million | **13.4%**

Mobile Devices

Telephony

PCs &
Tablets



Net revenue¹: **R\$186.2** mm
Gross margin: **R\$51.1** mm | **27.4%**

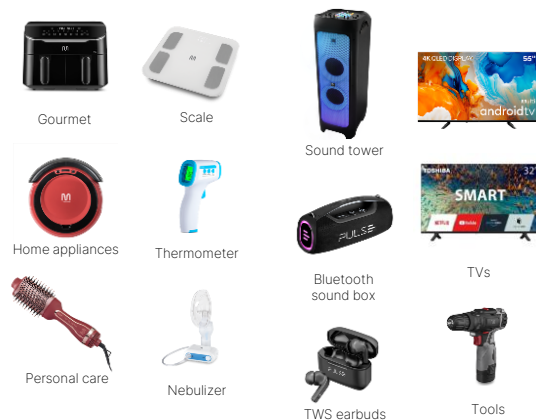
Home Electric Products

Home
Appliances

Health Care

Áudio e
Acessórios
Móvie

Telas &
Vídeos



Net revenue¹: **R\$496.9** million
Gross margin: **R\$144.7** million | **29.1%**

Kids & Sports

Drones &
Câmeras

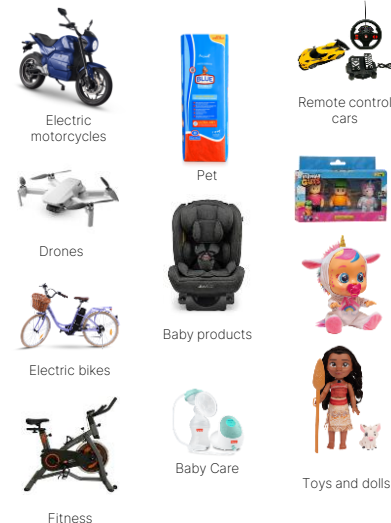
Pet

Baby

Mobilidade
Urbana

Wellness

Brinquedo
s



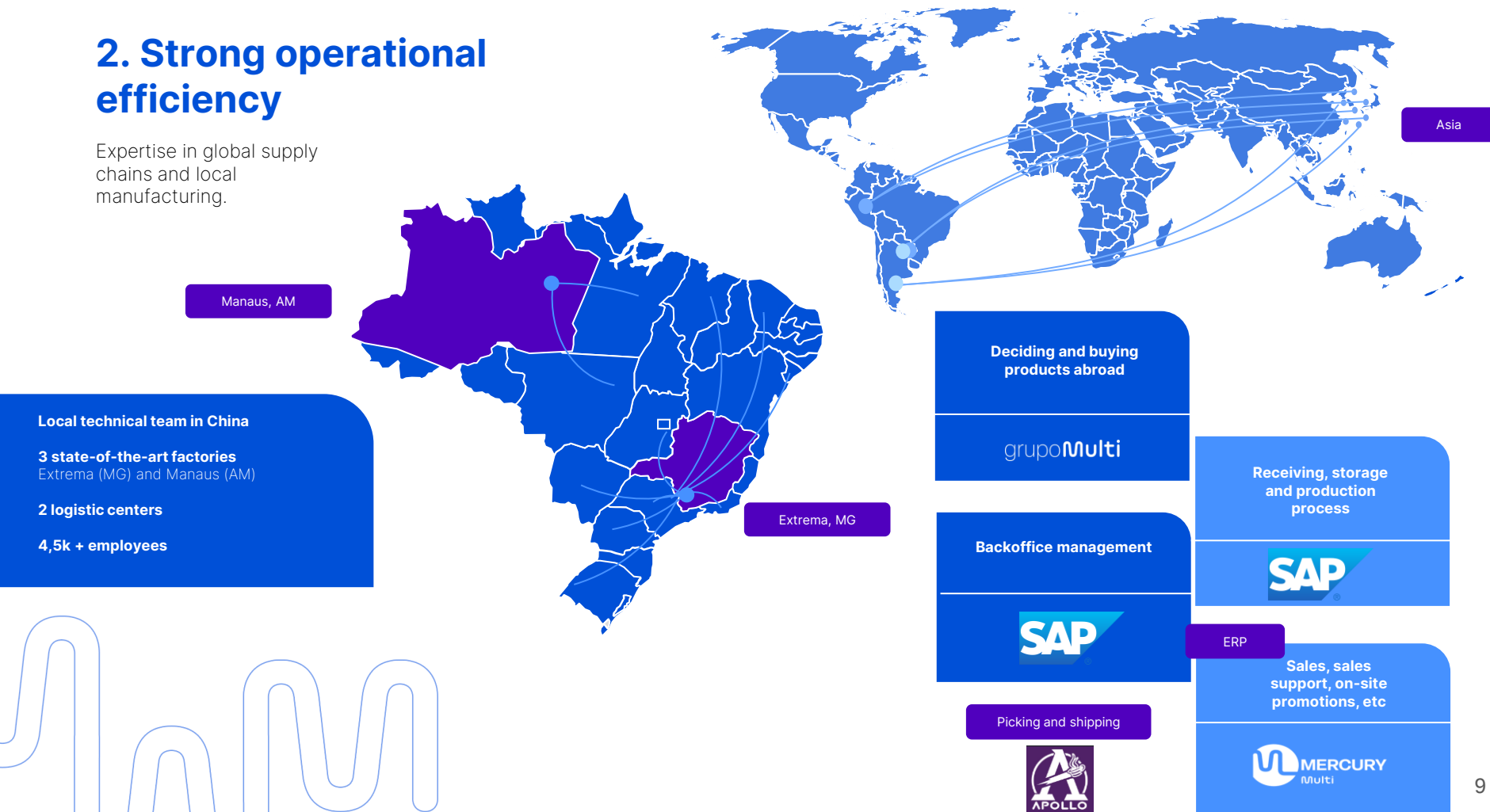
Net revenue¹: **R\$234.0** mm
Gross margin: **R\$90.2** mm | **38.5%**

¹ Data related to the 6M24 of the continuing product portfolio.

2. Strong
operational efficiency

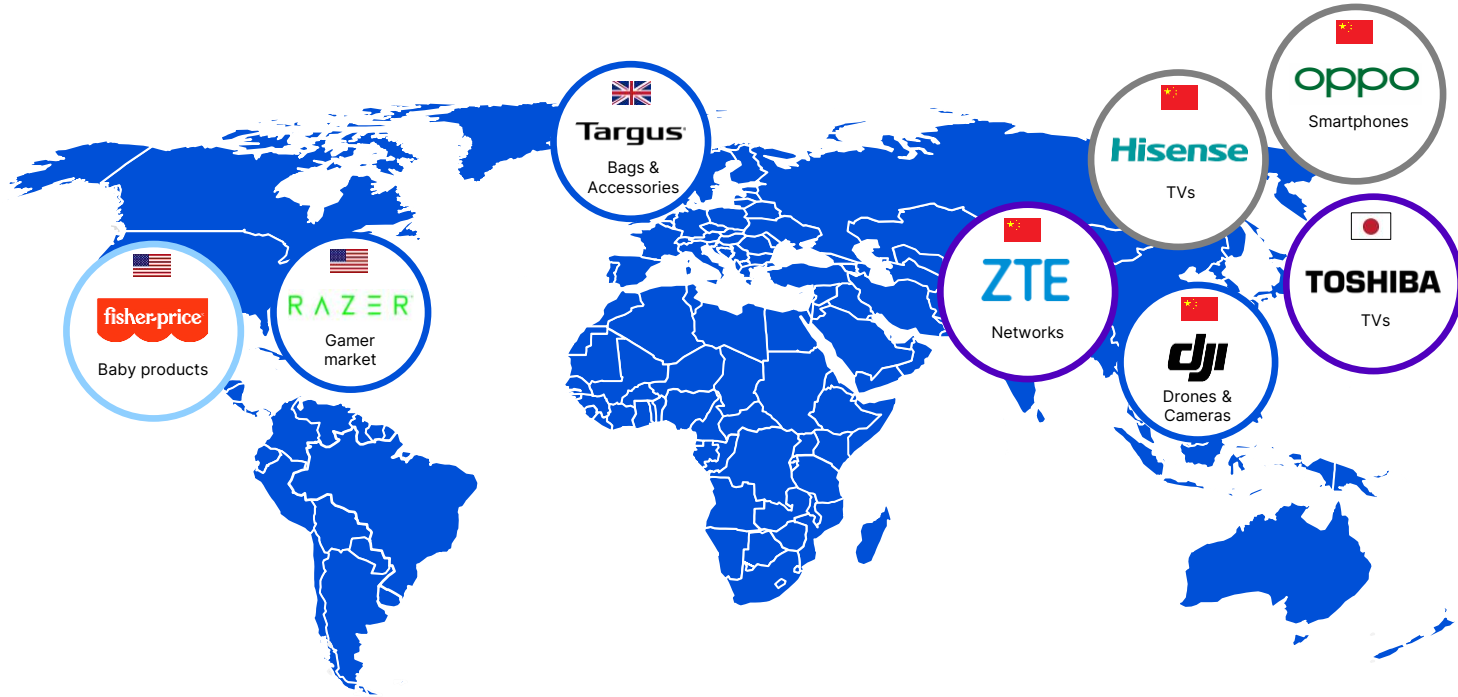
2. Strong operational efficiency

Expertise in global supply chains and local manufacturing.



2. Strong operational efficiency

A trusted local partner chosen by several globally renowned brands.



○ Product development and licensing by Multi

○ Exclusive distribution in Brazil for certain categories

○ Multi manufactures and distributes products exclusively.

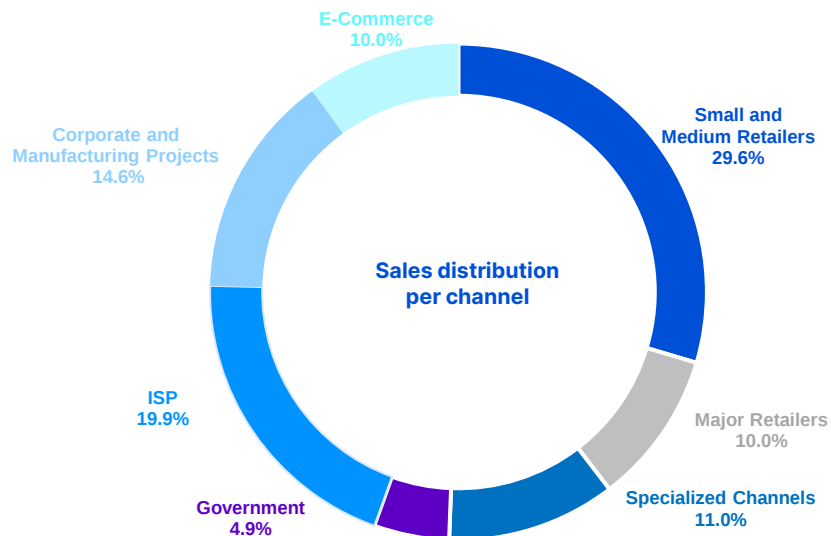
○ Manufacturing partnerships without product and brand management



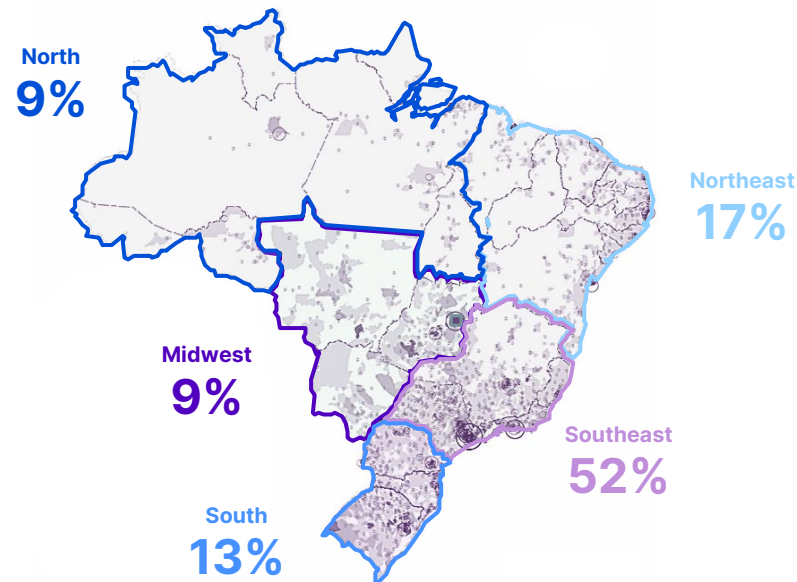
3. Widespread sales

3. Widespread sales

Epic distribution, reaching virtually 100% of relevant retailers in every corner of Brazil, supported by highly trained commercial and logistics teams and high service levels.



Clients by region



+10k¹
retail clients

1k
sales promoters

+30k
POS^{*}

¹ Based on management figures as of LTM2T24, no single customer accounts for more than 5% of our revenue.



4. Management focused on
growth and profitability

4. Management focused on growth and profitability

Unparalleled product development capability, anticipating trends and driving growth.

Phase duration
(months)

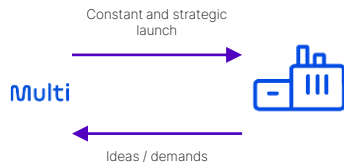
2

Identifying

Dedicated team based in China focused on exploring international trade fairs and identifying upcoming trends



Close and constant relationship to identify current retail clients demands



2

Validating

Talented team grouped in specialized business units (fully operational product development squads)

4 operational segments with specialized BUs

State-of-the-art product testing lab (reliability, features and legal aspects)



1

Producing & Importing

Unique in-house flexibility to define and execute the most efficient production plan

32 mm+ products/year (2023)
Combined installed capacity



DC & Logistic Hubs
In Extrema (MG) and Manaus (AM)



Extrema (MG)

Manaus (AM)

1

Launching

Focused marketing campaigns



Trade marketing



Digital channels and PR

Easy access to point of sales



Hassle-free online shopping experience



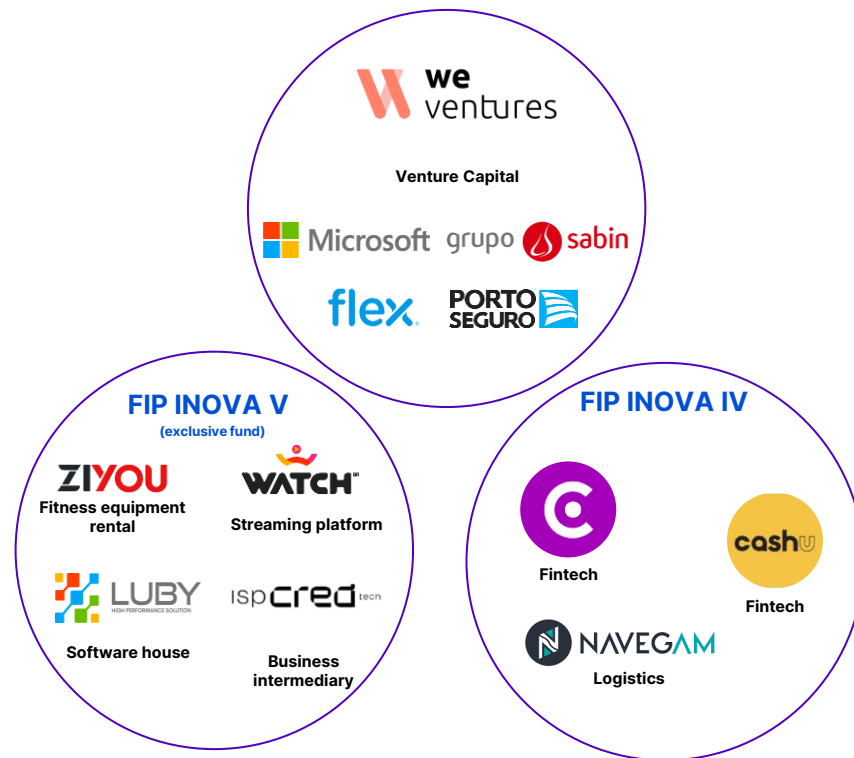


Startups' Investments

Multi is also a protagonist in an ecosystem that invests in Startups in Brazil



Relevant Investments in Startups and Funds



¹ Multi's total commitment to allocation during the Funds' investment period, which on average ends in 2027.

Startups' Investments Highlights:



About Cash.in:

- Optimization platform for the distribution of rewards and incentives between companies and employees.
- Simplification of payments, previously conducted through gift cards.
- A digital solution catering to large corporations, providing employees with increased income and consequently enhancing their well-being.

Monetization Methods

- **Fee:** Applied to the amount provided by the client for executing incentives.
- **Rate:** On average, 3% on the balance of benefits used by the end-user.
- **Breakage:** After 12 months, the unused balance of incentives by the end-user is appropriated by Cash in.
- **Swipe**

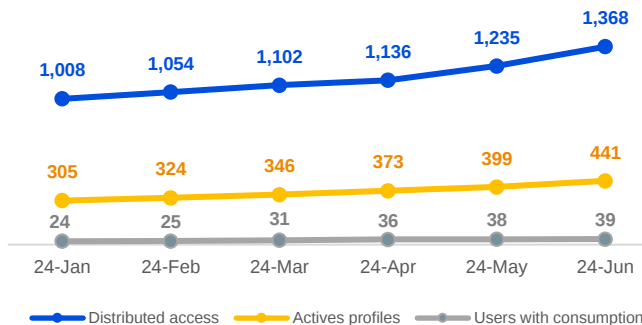
Costumers



About Watch:

- Company operating in the B2B segment for Internet Service Providers (ISPs), offering options for subscription of titles, movie rentals, and TV channels.
- +1.3 million subscribers.
- Significantly reduces the tax burden for ISPs.

Subscribers and Providers Evolution (in thousands)



Partners



About E-Moving:

- The company operates with electric bicycle rentals, with a focus on facilitating urban mobility, saving time in traffic, and reducing CO2 emissions.
- Business model includes both B2C and B2B segments, with a primary focus on the B2B model which boasts a lower Customer Acquisition Cost (CAC) and higher Customer Lifetime Value (LTV).

Revenue Streams

- **4Work:** Focuses on meeting the last-mile delivery needs and daily tasks of professionals.
- **Corporate:** Corporate clients who provide bicycles as a mobility benefit.
- **Sharing:** Companies contract a fleet of e-bikes that are made available for use.

Strategic Partners





2Q24 Financial Highlights

2Q24 Financial Highlights



Net revenue in 2Q24 was R\$884.9 million, up 21.1% vs. 1Q24. The continuing portfolio grew by 7.5% vs. 1Q24. It's worth noting that all segments, except Mobile Devices, showed growth on both comparison bases. The lower performance of Mobile Devices is directly linked to government sales in 2Q23 and the impact of the discontinued portfolio. Additionally, R\$117.9 million in revenue from low-risk manufacturing projects was added.



Gross profit of R\$194.3 million with a 22.0% margin, up 17.8% vs. 1Q24, influenced by new manufacturing projects that have lower margins, fewer commercial and logistical expenses, and lower risk. The continuing portfolio without these projects showed an increase of 1.0 p.p. in Gross Margin, from 25.4% in 2Q24 vs. 24.4% in 1Q24 when compared on the same bases.



EBITDA of R\$29.8 million vs. -R\$27.3 million in 1Q24, an improvement of R\$57.0 million. The EBITDA margin was 3.4%, an increase of 7.1 p.p. compared to -3.7% in 1Q24.



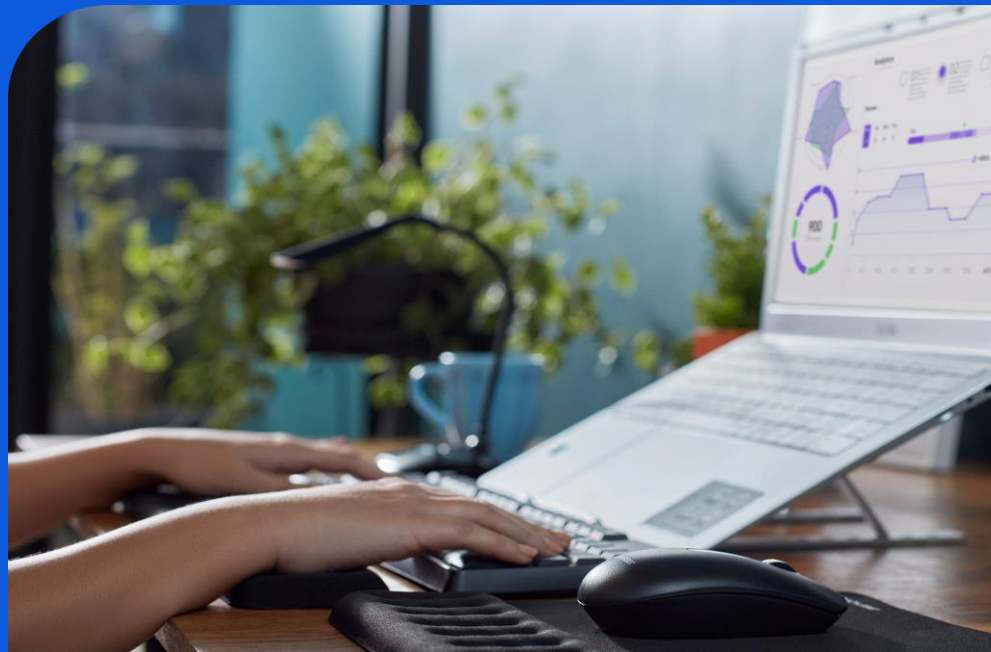
In the quarter, the Company reported a Net Loss of R\$52.2 million due to exchange rate fluctuations in Financial Results; still, an improvement of R\$16.8 million compared to the loss in 1Q24.



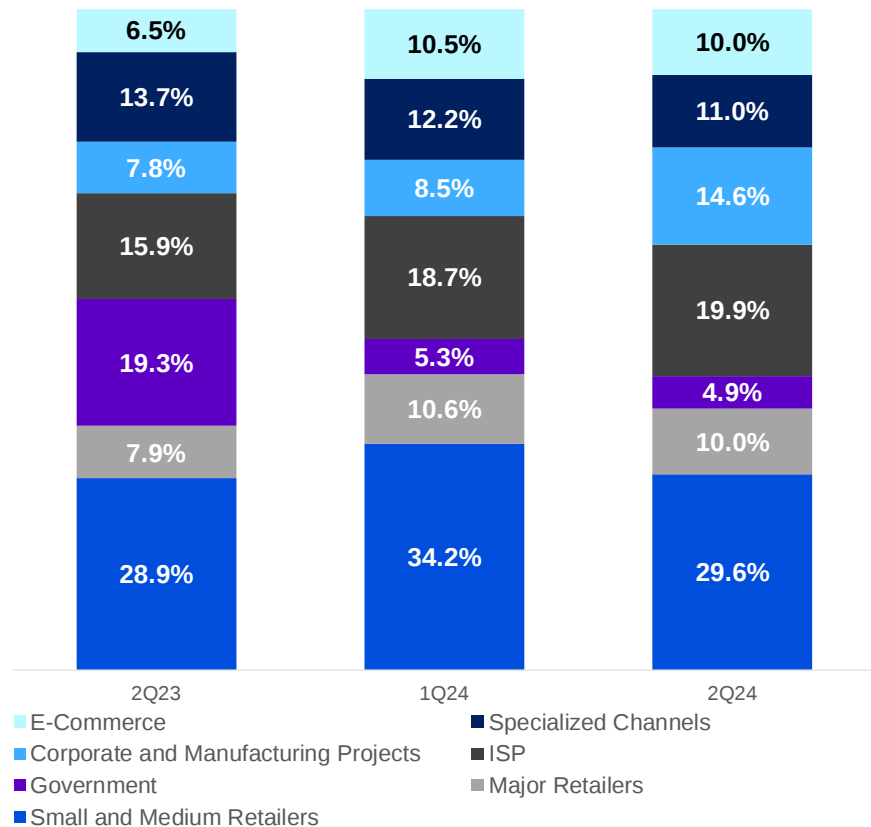
The Company's Net Cash Position was R\$313.7 million in 2Q24, an increase of R\$44.5 million compared to 1Q24.



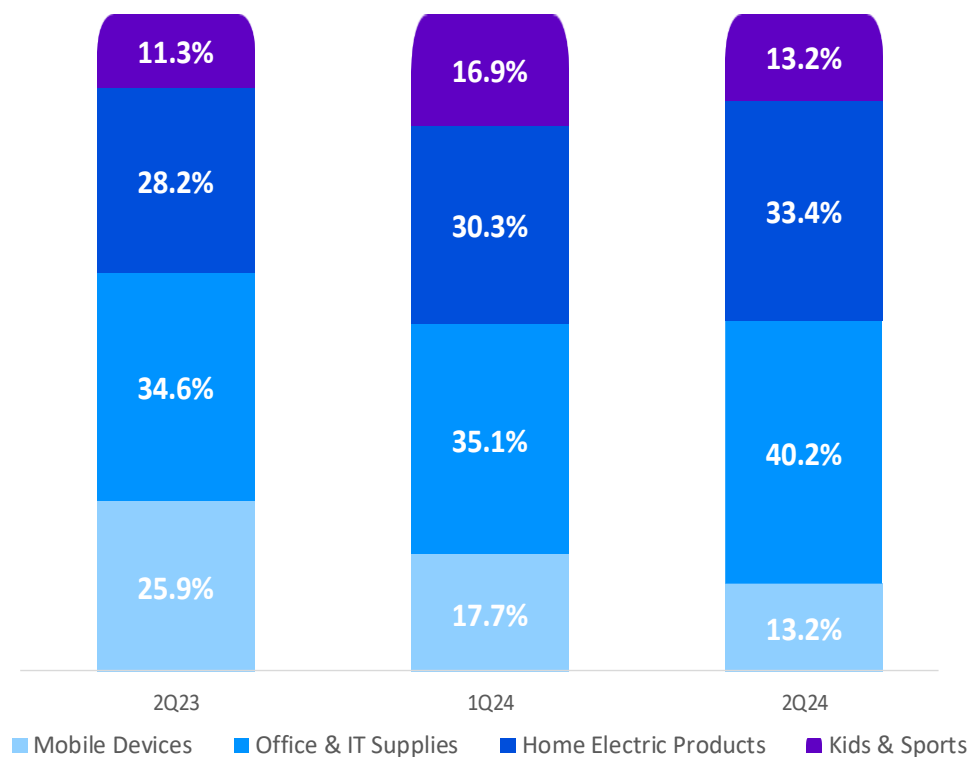
Reduction of R\$152.7 million in Inventory compared to 1Q24. Inventory of discontinued products reduced by 71.4% compared to 4Q23.



Sales by Channel

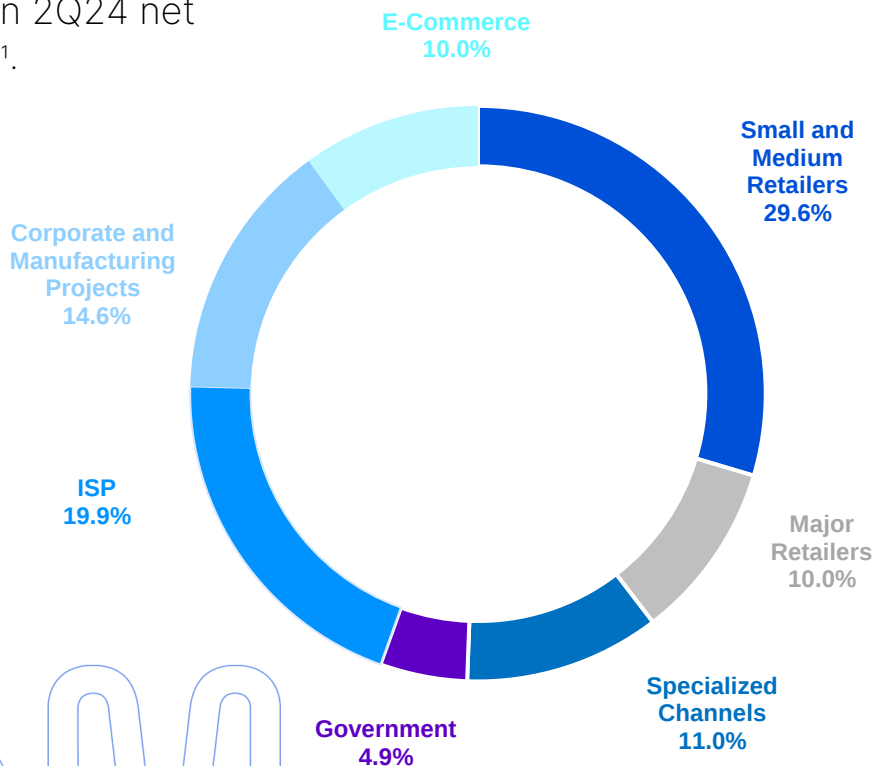


Net Revenue by Segment



Families breakdown by sales channel

Based on 2Q24 net revenue¹.



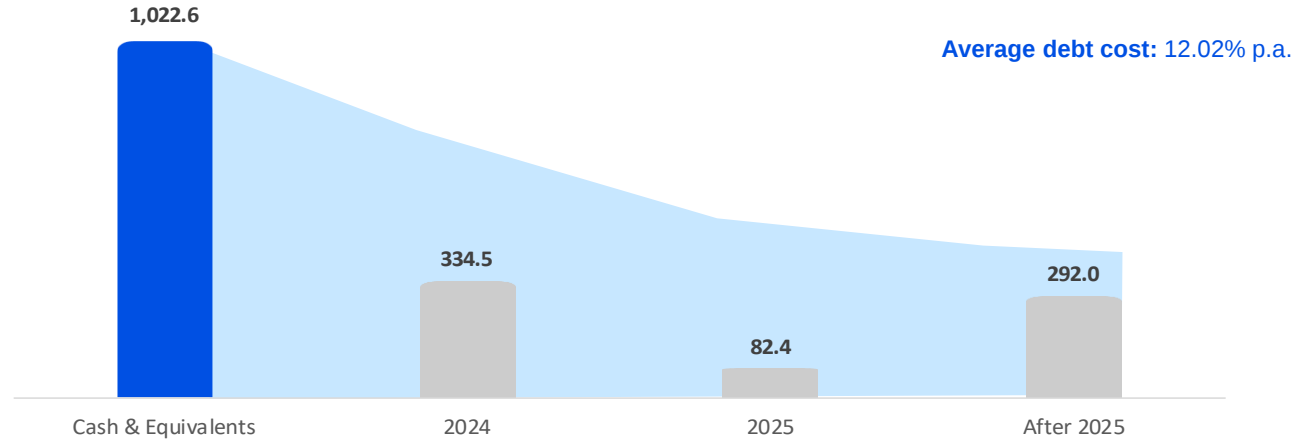
¹Unaudited managerial information.

²Sales including e-commerce, marketplaces and specialized marketplaces.

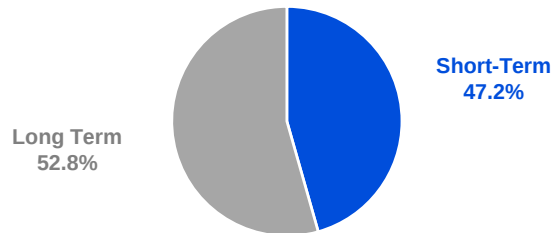
Top Families by Channel	% Channel	% Total
Small and Medium Retailers		
Screens & Video	37.7%	11.2%
PCs & Tablets	12.4%	3.7%
Drones & Cameras	9.0%	2.7%
Audio & Mobile Accessories	8.9%	2.6%
Telephony	5.9%	1.8%
PC Accessories	5.5%	1.6%
Others	20.4%	6.0%
Major Retailers		
Screens & Video	46.0%	4.6%
Audio & Mobile Accessories	21.4%	2.1%
PCs & Tablets	12.8%	1.3%
Home Appliances	9.8%	1.0%
Telephony	7.2%	0.7%
Others	2.8%	0.3%
Specialized Channels		
Health Care	34.9%	3.8%
Pet	14.5%	1.6%
Wellness	13.8%	1.5%
Baby	11.4%	1.3%
Toys	11.0%	1.2%
Others	14.4%	1.6%
Government		
PCs & Tablets	95.6%	4.7%
Others	4.4%	0.2%
ISP		
Networks	100.0%	19.9%
Corporate and Manufacturing Projects		
Projects	90.2%	13.2%
Networks	5.5%	0.8%
Others	4.2%	0.6%
E-Commerce		
Drones & Cameras	24.3%	2.4%
Screens & Video	15.8%	1.6%
Telephony	9.0%	0.9%
Baby	8.7%	0.9%
Audio & Mobile Accessories	8.1%	0.8%
PCs & Tablets	7.5%	0.8%
Others	26.7%	2.7%

Debt Schedule (in R\$ million)

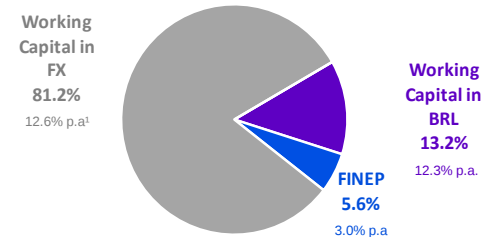
We ended 2Q24 with **R\$1,022.6 million in cash** and cash equivalents, and a **net cash position of R\$313.7 million**, up R\$44.5 million compared to 1Q24.



Short and Long-Term Debt Profile



Breakdown by Modality and Cost



Office & IT Supplies

Segment composed of IT peripherals, office supplies, and internet and security equipment, predominantly sold in small retail and to internet service providers and installers.

Technological renewal meeting the demands of providers and end consumers

Expansion of the partnership with ZTE, with an expanded portfolio

Review of the portfolio in Security and Computer Accessories

OEM manufacturing partnerships in 2Q24

Brands and Products

Multi
WARRIOR
Multi
ZTE


Routers


Peripherals

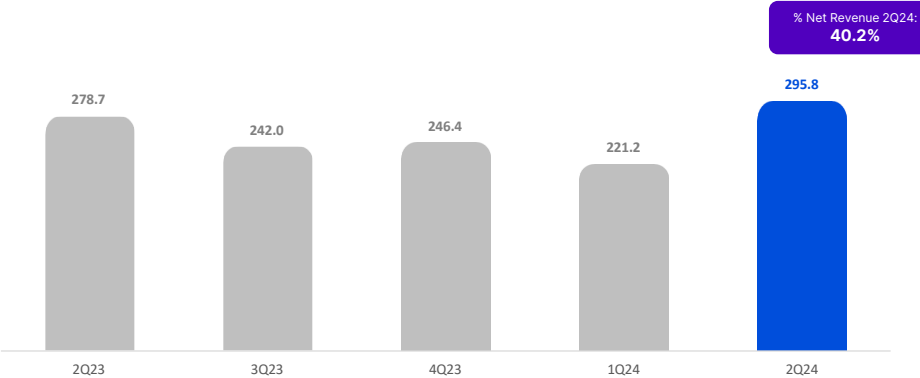

Network


Stationery

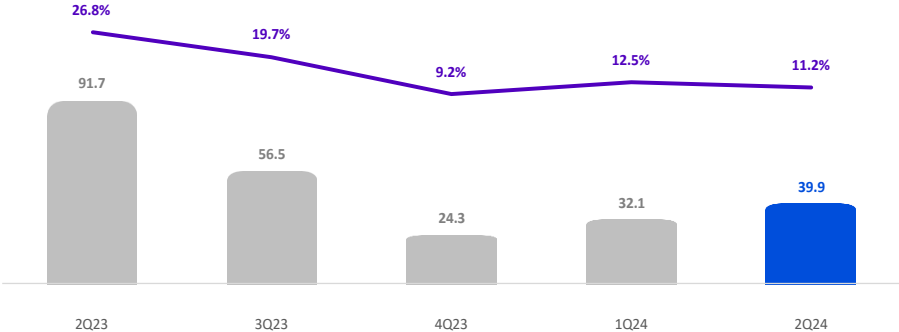

Pen Drives


Memory cards

Net Revenue (in R\$ million)



Gross Profit (in R\$ million)



Home Electric Products

Segment consisting of small home appliances, Audio and Video products, and Health Care products, widely sold in large retail stores and pharmacy chains.

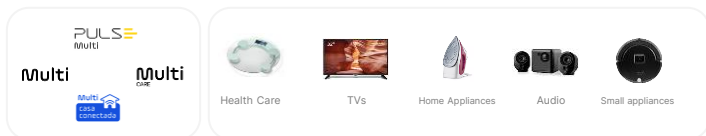
Manufacturing and distribution of Toshiba TVs

Manufacturing partnership for an international partner

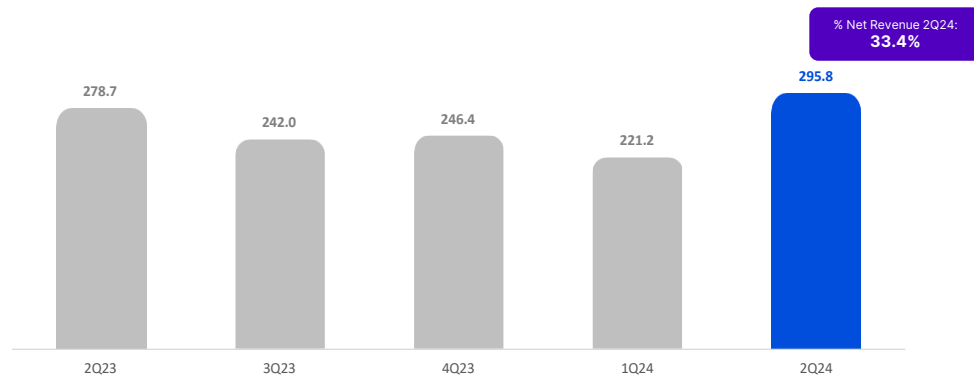
Expansion of the portfolio directed towards the government

Plastic injection for the manufacturing of Multi small appliances

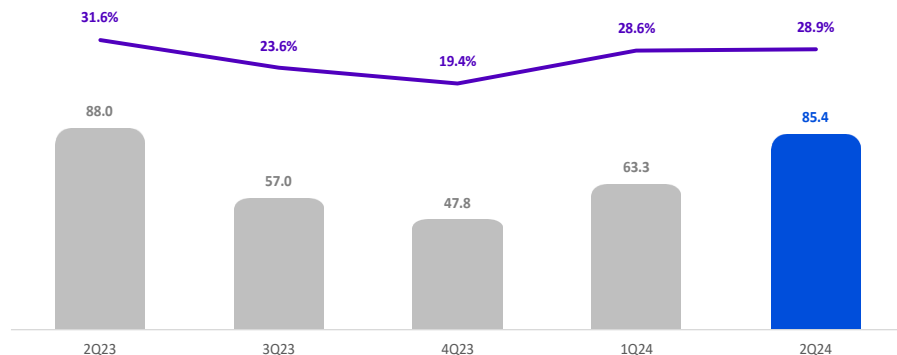
Brands and Products



Net Revenue (in R\$ million)



Gross Profit (in R\$ million)



Kids & Sports

Segment consisting of light and heavy childcare products, gym equipment, toys, and pet products, typically sold in specialized retail with attractive margins.

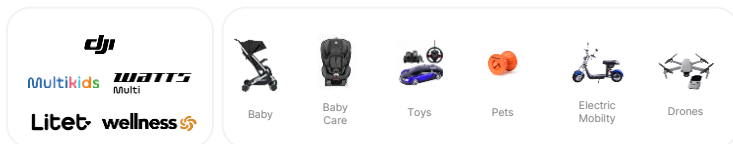
Portfolio optimization to maintain segment profitability

Continuous launches in the urban mobility line and the opening of new dealerships

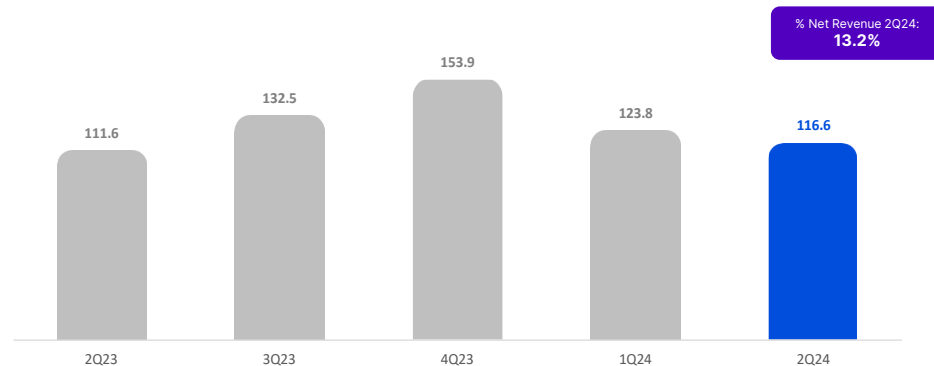
Consolidated operation of DJI in Brazil

Growth of the Wellness line with fitness equipment

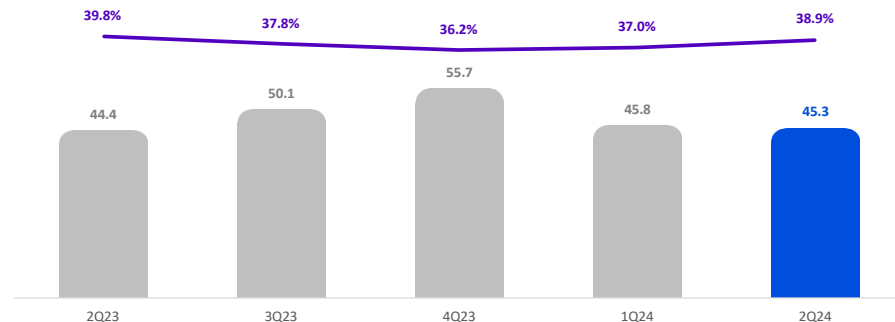
Brands and Products



Net Revenue (in R\$ million)



Gross Profit (in R\$ million)



Mobile Devices

Segment consisting of portable electronic devices, primarily composed of telephony notebooks, and tablets, targeted at large retail chains and corporate clients.

Significant reduction in smartphone inventory in the LTM

Renewal of PC and tablet lines

Ongoing portfolio¹

Net revenue: **R\$87.6** million
Gross profit: **R\$23.6** million |
27.0% margin

Smartphone manufacturing project for Oppo, initiated in 2024

Brands and Products

Multi
Multi
ULTRA



Desktop



Notebooks



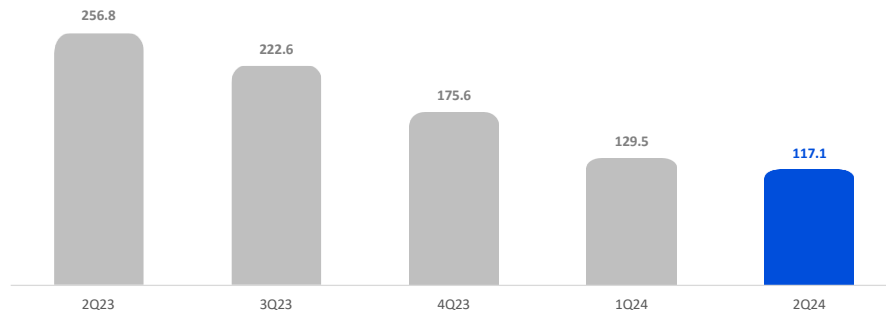
Telephony¹



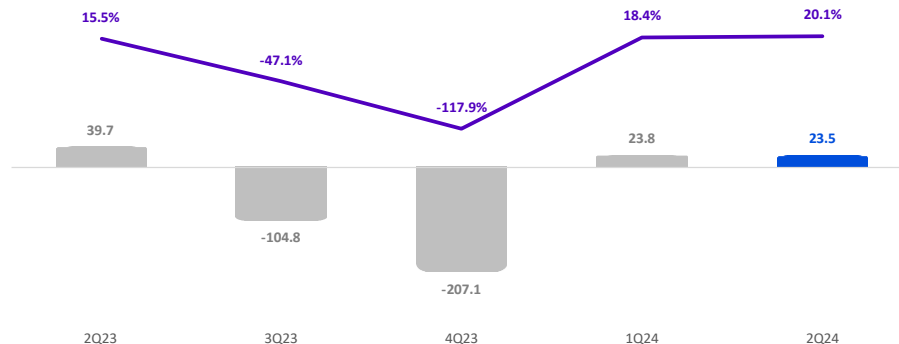
Tablets

Net Revenue (in R\$ million)

% Net Revenue 2024:
13.2%



Gross Profit (in R\$ million)



¹ Disregards discontinued products, such as Multi-brand smartphones and some obsolete tablet lines.
Note: Gross profit considering inventory adjustments and obsolescence provisions in the amount of R\$341.2 million throughout 2023.

Summary of Multi's tax benefits

Some of the tax programs that Multi benefits from have been in existence for almost 30 years, with no short-term maturity and with the possibility of extending their terms

Tax Benefit	Term	State / Federal	Description
ICMS Minas Gerais State	Began: 1991 Ends: Dec/2032	State	- Non-cumulative tax applied to the commercialization of merchandise and to the provision of state and municipal transportation services - Benefit for products manufactured in the Extrema production plant, such as memories, tablets, notebooks, and smartphones with no taxation of ICMS - For imported products such as mouse's, keyboards, toys, baby product line, home appliances, tax rate of 1.5% over sales is applied
Lei da Informática	Began: 1991 Ends: 2029	Federal	- Financial tax credit on IPI (Tax on Industrialized Products) on the end product - The end date for PPB has been renewed in 2001, 2004 and 2014
Programa de Apoio ao Desenvolvimento Tecnológico da Indústria de Semicondutores (PADIS)	Began: 2007 Ends: 2026	Federal	Set of federal fiscal incentives that were established in order to attract investments in the area of semiconductors and displays. The fiscal incentive is comprised of: - Financial tax credit on II, IPI, PIS-COFINS and PIS-COFINS-Importação for machinery, equipment, products and software related to the production of semiconductors and displays - Reduction of 75% on corporate income tax (IRPJ)
Manaus Free Trade Zone	Indefinite	State	The benefits generally refer to exemptions, reductions in the calculation basis and deferral (extension of the term) of payment of ICMS levied both on the acquisition of inputs and on the output of finished products. - ICMS stimulus credit: this credit reduces the amount of tax payable which, depending on the good, can vary from 55% to 100%, with this incentive being given per product - Deferral of the tax, which can occur both in cases of import of raw material and secondary material, as in the exit of intermediate goods for use with input from another incentivized industry, within the State of Amazonas - Exemption from the tax levied on the acquisition of machinery and equipment for direct use in the production process - Reduction of the ICMS tax base on imports of raw and secondary material from abroad, which can vary from 55% to 64.5%.

Industry dynamics are based on current programs that bring benefits to end consumers as companies pass them on; there are no incentives for governments to change these conditions.

A large, solid blue letter 'M' is centered in the foreground. The background is a photograph of a technology store or exhibition hall, featuring various electronic products, shelving units, and display tables. The lighting is bright, and the overall color palette is dominated by the blue of the 'M' and the white of the text.

**Technology that
improves your life.**