

GRUPO MULTI 2T24

R\$194,3 MILHÕES DE LUCRO BRUTO E R\$29,8 MILHÕES DE EBITDA

São Paulo, 13 de agosto de 2024 – O Grupo Multi S.A. (B3: MLAS3) anuncia hoje seus resultados do 2º trimestre de 2024. As informações contábeis foram preparadas de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil, que compreendem as normas da Comissão de Valores Mobiliários (CVM), as orientações técnicas e interpretações do Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC) e estão em conformidade com o padrão internacional de contabilidade IFRS (*International Financial Reporting Standards*), bem como o Conselho Federal de Contabilidade (CFC).

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.

MENSAGEM DO CEO

Saí para passear ao sol, mas o joelho doeu, então peguei as galochas

Existe uma antiga crendice popular que associa dores nas articulações, especialmente joelho e cotovelos, a uma maior probabilidade de chuva. É um assunto que pode realmente ter a ver com mudanças na pressão atmosférica. Mas, por enquanto, foram observados apenas casos anedóticos. O dia pode estar muito ensolarado mas, para o macaco velho que presta atenção nos joelhos, é mais seguro garantir e pegar as suas galochas de chuva. No meu caso, o dia de sol veio após muitos meses de tempo feio, com a melhoria dos indicadores. Por outro lado fatores macroeconômicos, logísticos e até climáticos nos forçam a ficar cautelosos e tomar as medidas para lidar com um retorno de tempos mais nublados. Vejamos:

O segundo trimestre de 2024 apresentou significativa evolução no três indicadores que considero mais relevantes para qualquer análise: receita, caixa e lucratividade. Pegando primeiro a receita, tivemos um aumento de 21% em relação ao trimestre anterior, mesmo sem receitas relevantes de Governo, que caíram quase oitenta por cento em relação ao mesmo período do ano passado (e duzentos milhões de reais em termos absolutos) e também com muita falta de produto devido ao atraso de navios (como veremos adiante). Por outro lado, as vendas corporativas cresceram bem (57%), bem como o DTC (28%) e pequeno crescimento em provedores (4%). Novos negócios estão aparecendo e, esperamos, substituindo linhas ofensoras de margem para compor um mix mais saudável. Tal portfólio de itens continuados cresceu (8%), com margem bruta acima de 25%. Iniciamos forte faturamento de produção própria para marcas Oppo e Hisense e OEM, adicionando R\$118 milhões de receita. São linhas que ofendem um pouco a margem bruta, porém agregam no faturamento, com baixo risco comercial de mercado, pois possuem margem garantidas travadas.

Nosso caixa líquido subiu mais de quarenta milhões de reais no trimestre, puxado por reduções de estoque, mesmo com uma modesta recompra de ações. Com isso, completamos um ciclo de seis trimestres de contínua geração de caixa, chegando a quase novecentos milhões de reais de geração no período. Esse ciclo, porém, não deve continuar no próximo trimestre pois estamos com uma agenda mais forte de reposição de produtos e isso irá consumir caixa.

Em termos de EBITDA, registramos resultado positivo de cerca de trinta milhões, revertendo três trimestres de lucro operacional negativo seguido e sendo o segundo lucro operacional em um conjunto dos últimos sete trimestres. Devido exclusivamente à forte variação cambial e consequente impacto das despesas financeiras, porém, ainda estamos apresentando resultado líquido vermelho. Esse resultado foi puxado por dois fatores principais: melhora na margem bruta e redução das despesas de frete/logística. Estamos ainda muito longe de um patamar normal e saudável de lucratividade, mas sem dúvida é uma melhora.

Estamos nos movimentando em todas as frentes para continuar melhorando os resultados. Aqui estão alguns destaques que podem ser de interesse:

- Novo embaixador da marca Multi, Cauã Reymond, iniciando a campanha de Dia dos Pais;
- O Grupo Multi foi finalista na votação popular do prêmio “Consumidor Moderno”;
- Quatro novas parcerias no *pipeline* final de assinatura. Considero a probabilidade de fechar negócio em mais de noventa por cento, com potencial de adicionar faturamentos interessantes para seus respectivos segmentos;
- Completamos a fase de planejamento de redução de custos apoiados por consultoria externa e estamos construindo o novo orçamento para o segundo semestre de 2024 e 2025 com as economias incorporadas, uma busca de cinquenta milhões de reais de eficiência adicional por ano;

MENSAGEM DO CEO

Não existem dúvidas de que o trimestre encerrado agora representou melhorias. Adoraria dizer que a previsão do tempo está boa para frente e será fácil continuar nessa evolução. No entanto, há diversos pontos externos de preocupação que impactam no nosso negócio e precisam ser compartilhados.

Como todos sabemos, houve um forte efeito cambial nos últimos meses (depreciação acima de dez por cento no ano). Ao mesmo tempo, os fretes internacionais voltaram a explodir, com atrasos fortíssimos, sendo que o *container* padrão chegou a quintuplicar de preço. Isso coloca pressão sobre os custos e nos força a mexer em preços para apresentar a rentabilidade. Uma inevitável queda de braço com varejo se segue e o cenário é de dificuldade de repasse, colocando pressão nas vendas e margens. Para completar o quadro, uma seca inédita está prevista na região Norte (e já se registra atualmente nos níveis dos rios de lá). Estima-se que em meados de setembro já não será mais possível passar navios para abastecer as fábricas na Zona Franca de Manaus. Isso tudo coloca mais pressão de custos ainda. É cedo para quantificar os impactos, mas são fatores que certamente afetam nosso negócio e nos impedem de fazer previsões muito otimistas.

Recentemente, falei com um investidor estrangeiro que me perguntou “por que mesmo vocês costumam dizer que o Brasil não é para amadores?”. Após eu descrever esse tipo de situação, com o caos nos transportes, secas de rio que bloqueiam fábricas, instabilidade de câmbio (além é claro, da complexidade trabalhista, tributária, burocrática e insegurança jurídica) ele respondeu “ah, lembrei”. Esse tipo de oscilação faz parte do negócio e já estamos acostumados a operar nesse tipo de ambiente. Diria até, paradoxalmente, que para uma empresa como o Grupo Multi, diversificada e com décadas de experiência nesse ambiente, temos até vantagem competitiva por estarmos aqui. Por outro lado, é inegável que esse tipo de coisa possa afetar os resultados de curto prazo.

A longo prazo, sigo gostando do nosso modelo, bastante resiliente contra desintermediações, bastante diversificado, focado em lançamento rápido, *marketing* e vendas, com uma estrutura tributária otimizada e atendendo um público crescente de brasileiros de classe média que desejam consumir. A agenda dos próximos trimestres é de melhorias de execução, recuperação de vendas, aumento de capilaridade, melhora de margem bruta e controle rigoroso de despesas visando retornarmos a patamares de rentabilidade saudáveis que sempre foram a marca registrada da nossa Companhia.

Agradeço ao apoio dos nossos colaboradores, parceiros e todos os investidores da base do Grupo Multi.

Alê Ostrowiecki,
CEO do GrupoMulti

Resultados Consolidados



RESULTADOS CONSOLIDADOS 2T24

Demonstrações dos Resultados Consolidados

R\$ Milhões	2T24	1T24	Δ%	2T23	Δ%	6M24	6M23	Δ%
Receita Líquida	884,9	730,8	21,1%	989,8	-10,6%	1.615,7	1.774,5	-8,9%
Custo da Mercadoria Vendida	(690,7)	(565,8)	22,1%	(726,0)	-4,9%	(1.256,5)	(1.563,1)	-19,6%
Lucro Bruto	194,3	165,0	17,8%	263,8	-26,4%	359,2	211,4	69,9%
Margem Bruta (%)	22,0%	22,6%	-0,6 p.p.	26,7%	-4,7 p.p.	22,2%	11,9%	10,3 p.p.
Receitas (Despesas) Operacionais								
Despesas com Vendas	(200,0)	(202,4)	-1,2%	(221,1)	-9,5%	(402,4)	(448,7)	-10,3%
Despesas Gerais e Administrativas	(34,3)	(26,7)	28,4%	(34,6)	-0,8%	(61,0)	(74,8)	-18,5%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	54,9	20,9	162,5%	15,4	257,1%	75,8	27,8	172,6%
Resultado Operacional	14,9	(43,2)	-	23,6	-37,0%	(28,3)	(284,3)	-90,0%
Receitas Financeiras	97,0	79,7	21,6%	41,9	131,4%	176,7	69,1	155,8%
Despesas Financeiras	(9,3)	(63,3)	-85,4%	(97,6)	-90,5%	(72,5)	(209,2)	-65,3%
Variação Cambial Líquida	(142,2)	(45,7)	211,5%	70,9	-	(187,9)	114,7	-
Lucro Antes do IR e CS	(39,7)	(72,4)	-45,2%	38,8	-	(112,0)	(309,8)	-63,8%
IR e CS Corrente	0,0	(0,7)	-	(0,0)	-	(0,7)	(0,3)	139,0%
IR e CS Diferidos	(12,6)	4,1	-	4,7	-	(8,5)	11,0	-
Lucro (Prejuízo) Líquido	(52,2)	(69,0)	-24,3%	43,5	-	(121,2)	(299,1)	-59,5%
Margem Líquida (%)	-5,9%	-9,4%	3,5 p.p.	4,4%	-10,3 p.p.	-7,5%	-16,9%	9,4 p.p.
Resultado Por Ação (em R\$)	(0,06)	(0,42)	-84,8%	0,05	-	0,00	0,00	-
EBITDA	29,8	(27,3)	-	37,0	-19,7%	2,5	(258,3)	-
Margem EBITDA (%)	3,4%	-3,7%	7,1 p.p.	3,7%	-0,4 p.p.	0,2%	-14,6%	14,7 p.p.

Receita Líquida

R\$ Milhões	2T24	1T24	Δ%	2T23	Δ%
Receita Líquida					
Continuados	736,3	685,2	7,5%	896,5	-17,9%
Projetos	117,9	-	-	-	-
Descontinuados	30,7	45,6	-32,8%	93,4	-67,2%
Consolidado	884,9	730,8	21,1%	989,8	-10,6%

A Receita Líquida no 2T24 foi de R\$884,9 milhões, +21,1% vs. 1T24, crescimento alcançado apesar da escassez de compras do Governo, com maior impacto no segmento de **Mobile Devices**. De forma geral, os demais segmentos e canais estão operando de forma saudável e com crescimento.

A receita do portfólio continuado cresceu 7,5% vs. 1T24 e decresceu 17,9% vs. 2T23 basicamente em função de menores vendas no canal de Governo, com crescimento em todos segmentos exceto **Mobile Devices**.

A receita total do portfólio continuado mais os projetos de fabricação (desconsiderando os produtos descontinuados) variou +24,7% vs. 1T24 e -4,7% vs. 2T23.

Custo da Mercadoria Vendida

No 2T24, o CMV foi de R\$690,7 milhões, +22,1% vs. 1T24 e -4,9% vs. 2T23. O aumento trimestral se deve, principalmente, pelo aumento de vendas e pelas novas estruturas de portfólio e parcerias de fabricação. Na comparação anual, a redução se deve pelas provisões de obsolescência reconhecidas nos períodos anteriores.

Lucro Bruto

R\$ Milhões	2T24	1T24	Δ%	2T23	Δ%
Lucro Bruto					
Continuados	186,7	167,0	11,8%	258,3	-27,7%
Projetos	7,4	-	-	-	-
Descontinuados	0,1	(2,0)	-106,1%	5,5	-97,8%
Consolidado	194,3	165,0	17,8%	263,8	-26,4%

R\$ Milhões	2T24	1T24	Δ%	2T23	Δ%
Margem Bruta					
Continuados	25,4%	24,4%	1,0 p.p.	28,8%	-3,4 p.p.
Projetos	6,3%	-	-	-	-
Descontinuados	-0,9%	-4,4%	3,5 p.p.	5,9%	-6,8 p.p.
Consolidado	22,0%	22,6%	-0,6 p.p.	26,7%	-4,7 p.p.

O Lucro Bruto totalizou R\$194,3 milhões, +17,8% vs. 1T24, confirmando o *outlook* positivo para o ano com uma melhora de R\$29,3 milhões. A Margem Bruta consolidada ficou em 22,0% vs. 22,6% no 1T24. Esse resultado se deve pelo aumento das vendas, queima dos produtos em descontinuação e do lucro gerado com novos projetos de fabricação, alinhados à geração de valor com baixa exposição de risco. Na comparação com o mesmo período do ano anterior, a redução de 26,9% é explicada pela performance de margem bruta de **Redes** no segmento **Office & IT**, que foi impactada por descontos nos roteadores AC(WiFi5), dada a troca tecnológica para produtos AX(WiFi6).

O Lucro Bruto do portfólio recorrente foi de R\$186,7, +11,8% vs. 1T24, com margem de 25,4% vs. 24,4% no 1T24. Na comparação em mesmas bases com o ano anterior o portfólio gerou um Lucro Bruto 28,8% menor, também impactada por **Redes**.

Os projetos de parceria de fabricação, que possibilitam aos parceiros operar no Brasil e/ou utilizar nossa capacidade produtiva e *expertise*, gerando valor e mitigando riscos para ambas as partes, alcançaram R\$7,4 milhões de Lucro Bruto e margem de 6,3%.

Despesas com Vendas

R\$ Milhões	2T24	1T24	Δ%	2T23	Δ%	6M24	6M23	Δ%
Comerciais	(86,1)	(74,4)	15,6%	(74,4)	15,7%	(160,5)	(144,4)	11,1%
Distribuição	(51,5)	(67,1)	-23,2%	(76,1)	-32,2%	(118,7)	(147,7)	-19,7%
Promoções e Marketing	(32,3)	(27,3)	18,1%	(42,9)	-24,8%	(59,6)	(86,2)	-30,9%
Pós-Venda	(25,1)	(26,6)	-5,8%	(19,0)	31,7%	(51,7)	(40,1)	29,0%
Créditos de Liquidação Duvidosa	(5,1)	(6,9)	-26,0%	(8,7)	-41,2%	(12,0)	(30,3)	-60,6%
Despesas com Vendas	(200,0)	(202,4)	-1,2%	(221,1)	-9,5%	(402,4)	(448,7)	-10,3%
% da Receita Líquida	-22,6%	-27,7%	5,1 p.p.	-22,3%	-0,3 p.p.	-24,9%	-25,3%	0,4 p.p.

No 2T24, as Despesas com Vendas totalizaram R\$200,0 milhões, -1,2% vs. 1T24 e -9,5% vs. 2T23. As despesas comerciais aumentaram frente ao 1T24, em função do crescimento de vendas e, em relação ao 2T23, devido ao *mix* de produtos e de canais (vendas ao Governo não geram comissionamento). As despesas de distribuição reduziram por diversas iniciativas, dentre estas, renegociações de frete, entrega de galpões, redução do custo de movimentação de produtos e devolução de empilhadeiras alugadas. Promoção e Marketing cresceram 18,1% vs. 1T24 devido à participação em eventos e maior investimento em material de *marketing*. Já na comparação anual, os gastos com Promoções e Marketing tendem a se manter em patamares inferiores, refletindo o foco em controle e retomada da rentabilidade.

Despesas Gerais e Administrativas

R\$ Milhões	2T24	1T24	Δ%	2T23	Δ%	6M24	6M23	Δ%
Com Pessoal	8,4	8,1	4,0%	11,3	-25,7%	16,5	22,8	-27,5%
Honorários e Serviços	7,9	4,3	84,6%	5,7	39,5%	12,2	12,2	-0,4%
Tecnologia e Comunicação	12,2	8,4	44,9%	9,8	24,9%	20,7	21,7	-4,5%
Aluguéis, Seguros, Viagens, Outras	5,7	5,9	-2,4%	7,8	-26,3%	11,6	18,1	-35,9%
Despesas Gerais e Administrativas	34,3	26,7	28,4%	34,6	-0,8%	61,0	74,8	-18,5%
% da Receita Líquida	3,9%	3,7%	0,2 p.p.	3,5%	0,4 p.p.	3,8%	4,2%	-0,4 p.p.

As Despesas Gerais e Administrativas no 2T24 totalizaram R\$34,3 milhões, -0,8% vs. 2T23 e +28,4% vs. 1T24. Despesas com Honorários e Serviços, assim como as despesas com Tecnologia e Comunicação, aumentaram em função da contratação de consultorias relacionadas à gestão orçamentária e ao projeto de migração da infraestrutura *cloud* do ERP que foi concluído com absoluto sucesso e sem interferência nas operações.

Resultado Financeiro Líquido

	2T24	1T24	Δ%	2T23	Δ%	6M24	6M23	Δ%
Juros Passivos	(16,7)	(16,7)	-0,5%	(20,1)	-17,0%	(86,9)	(79,8)	8,9%
Juros Ativos	24,2	26,4	-8,5%	23,1	4,6%	101,2	71,5	41,6%
Resultado de Variações Cambiais Ativas e Passivas	(142,2)	(45,7)	211,5%	70,9	-	(217,6)	109,3	-
Resultado Líquido com Derivativos	50,3	8,1	522,7%	(51,5)	-	44,4	(157,5)	-
Ajustes a Valor Presente	6,7	13,1	-49,2%	9,8	-32,1%	-	-	-
Resultado Líquido de Atualizações Monetárias	19,7	(11,0)	-	(18,7)	-	(66,5)	(50,1)	32,8%
Outras Receitas (Despesas) Financeiras	3,5	(3,4)	-	1,7	111,9%	(25,9)	0,6	-
Resultado Financeiro Líquido	(54,5)	(29,2)	86,6%	15,2	-	(251,3)	(106,0)	137,1%

No 2T24, o Resultado Financeiro Líquido foi negativo em R\$54,5 milhões. A redução da dívida bruta levou à queda de 17,0% dos juros passivos em relação ao 2T23 e ficou praticamente estável quando comparado ao 1T24. Os juros ativos, por outro lado, registraram um leve aumento de 4,6% em relação ao 2T23 devido à maior posição de caixa e queda de 8,5% vs. 1T24 pela redução da taxa básica de juros no período.

O resultado líquido de variações cambiais ativas e passivas, principalmente ligadas à conta de fornecedores, gerou perda de R\$142,2 milhões, fruto da grande desvalorização do real frente ao dólar no período. Por outro lado, a variação cambial gerou ganho de R\$50,3 milhões nos derivativos ligados a *hedge* de empréstimos em moeda estrangeira.

EBITDA

R\$ Milhões	2T24	1T24	Δ%	2T23	Δ%	6M24	6M23	Δ%
Lucro Líquido	(52,2)	(69,0)	-24,3%	43,5	-	(121,2)	(299,1)	-59,5%
Resultado Financeiro Líquido	54,5	29,2	86,6%	(15,2)	-	83,7	25,5	228,7%
IR e CS Corrente e Diferido	12,6	(3,4)	-	(4,7)	-	9,2	(10,7)	-
Depreciação e Amortização	14,9	15,9	-6,3%	13,5	10,8%	30,8	26,0	18,6%
EBITDA	29,8	(27,3)	-	37,0	-19,7%	2,5	(258,3)	-
Margem EBITDA (%)	3,4%	-3,7%	7,1 p.p.	3,7%	-0,4 p.p.	0,2%	-14,6%	14,7 p.p.

O EBITDA do 2T24 foi positivo em R\$29,8 milhões, +R\$57,1 milhões vs. 1T24 e -R\$7,2 milhões vs. 2T23. Grande parte da melhora foi em virtude do crescimento do Lucro Bruto (+R\$29,3 milhões vs. 1T24) com a entrada da nova política comercial, otimização dos gastos e ações de melhoria de performance.

Lucro (Prejuízo) Líquido

No 2T24, o Grupo Multi registrou Prejuízo Líquido de R\$52,2 milhões com margem líquida de -5,9%, principalmente pelo resultado negativo da variação cambial no resultado financeiro. Entretanto, a recuperação de R\$16,8 milhões vs. 1T24 acompanha a retomada dos demais resultados operacionais, principalmente do Lucro Bruto e EBITDA, que são as pedras fundamentais para a retomada da lucratividade da Companhia ao longo de 2024.

Fluxo de Caixa

O Fluxo de Caixa gerado pelas atividades operacionais foi de R\$124,2 milhões no 2T24, principalmente pela redução de estoques. A geração de caixa livre, que considera o fluxo de caixa operacional reduzido do fluxo de caixa das atividades de investimentos, foi de R\$115,5 milhões no trimestre. O fluxo de financiamentos foi negativo em R\$47,2, impactado pelo pagamento de amortização de principal de dívida no total de R\$35,9 milhões, levando a um consumo de R\$72,5 milhões de caixa no período.

R\$ Milhões	
Caixa e Equivalentes de Caixa 1T24	950,1
Lucro antes do Imposto de Renda	(39,7)
Ajustes sem efeito-caixa	138,1
Resultado Caixa	98,5
Estoques	221,7
Contas a Receber	(94,5)
Fornecedores	84,3
Pagamentos de Juros	(3,0)
Outras variações patrimoniais	(182,8)
Fluxo de Caixa Operacional	124,2
CAPEX	(4,9)
Outros investimentos	(3,8)
Fluxo de Caixa de Investimentos	(8,7)
Pagamentos de Empréstimos	(35,9)
Aquisição de Ações em Tesouraria	(7,1)
Pagamentos de passivos de arrendamento	(4,2)
Fluxo de Caixa de Financiamento	(47,2)
Variação cambial sobre caixa	4,2
Caixa e Equivalentes de Caixa 2T24	1.022,6

ENDIVIDAMENTO 2T24

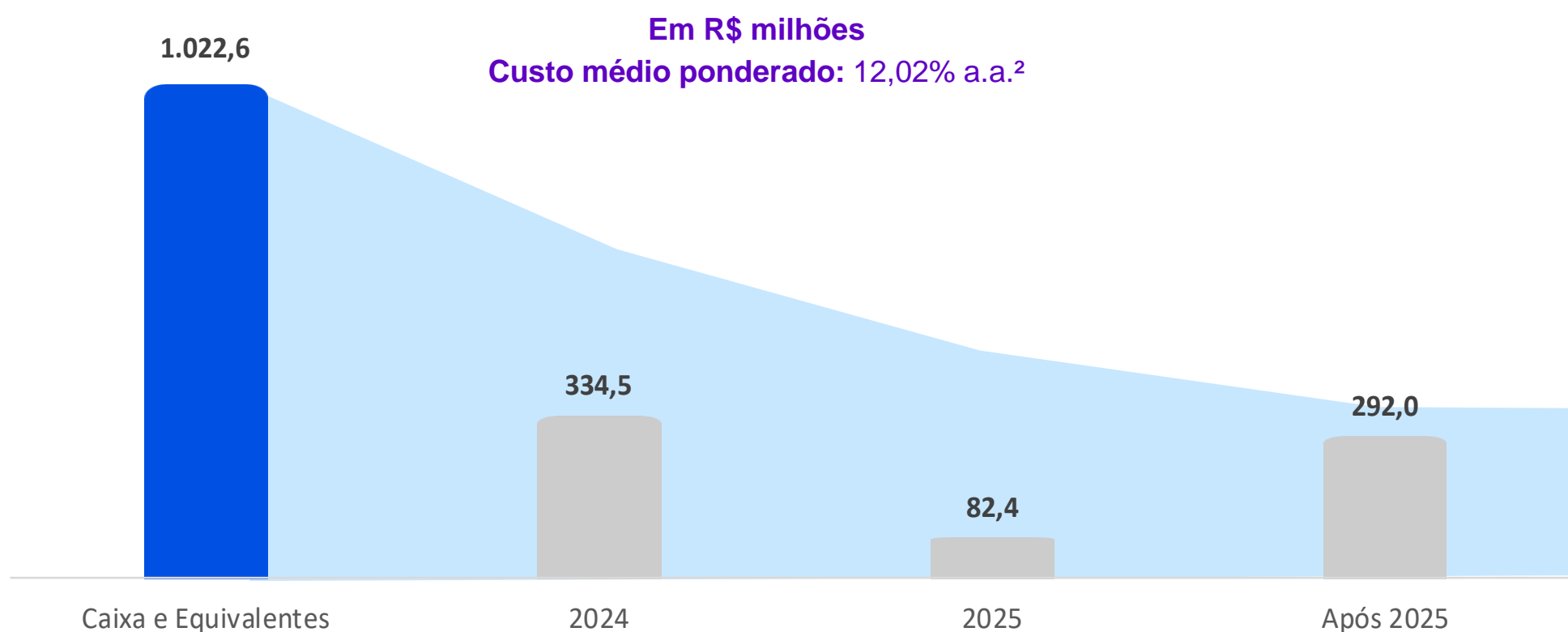
Dívida Líquida

R\$ Milhões	2T24	1T24	Δ%	2T23	Δ%
Dívida Bruta	708,9	680,9	4,1%	1.099,7	-35,5%
Empréstimos e Financiamentos (CP)	334,5	310,6	7,7%	478,3	-30,1%
<i>% sobre Dívida Bruta</i>	<i>47,2%</i>	<i>45,6%</i>		<i>43,5%</i>	
Empréstimos e Financiamentos (LP)	374,4	370,4	1,1%	621,4	-39,7%
<i>% sobre Dívida Bruta</i>	<i>52,8%</i>	<i>54,4%</i>		<i>56,5%</i>	
(-) Caixa e equivalentes de caixa	(1.022,6)	(950,1)	7,6%	(901,8)	13,4%
Dívida(Caixa) Líquida(o)¹	(313,7)	(269,2)	16,5%	197,9	-

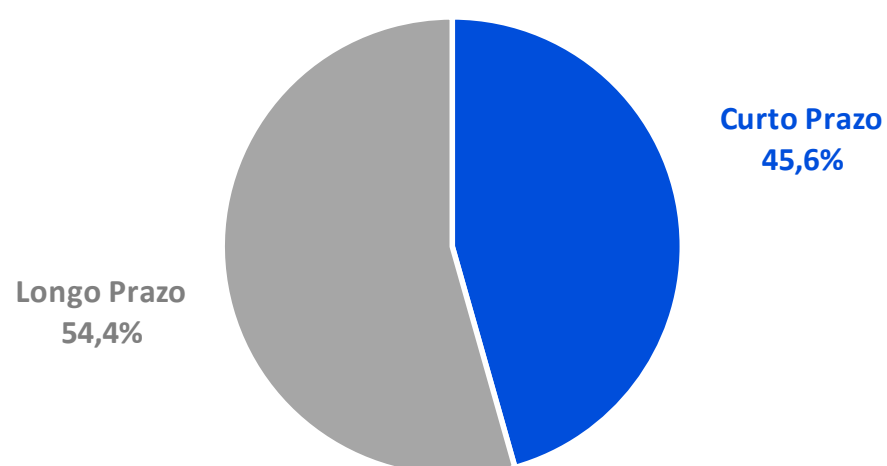
O Grupo Multi encerrou o 2T24 com R\$708,9 milhões de dívida bruta e R\$1.022,6 milhão em caixa, o que resulta em uma posição de caixa líquido de R\$313,7 milhões, resultado da continuidade da diligência na reposição de estoques, focando na geração de caixa e na retomada de margens. Isso representa uma posição de caixa 3,1x maior que a dívida de curto prazo.

Nota 1: Não considera derivativos

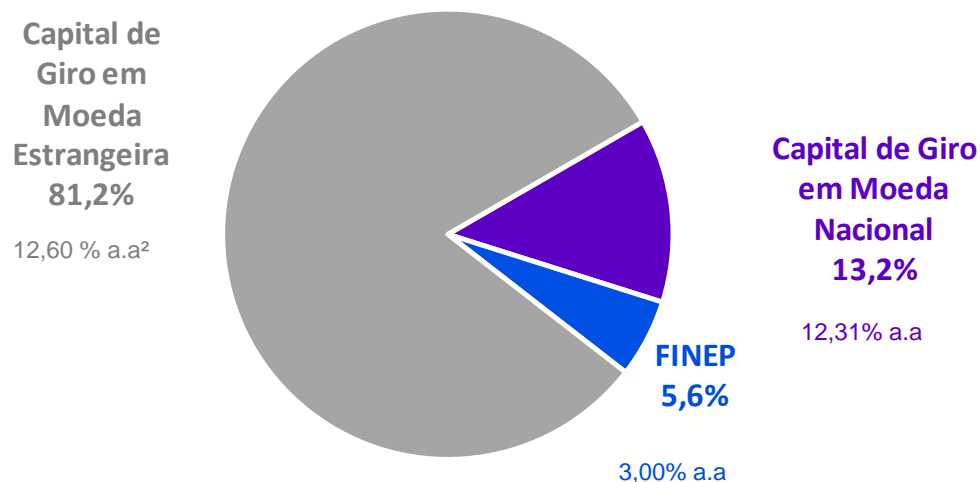
Cronograma de Amortização da Dívida



PERFIL DA DÍVIDA



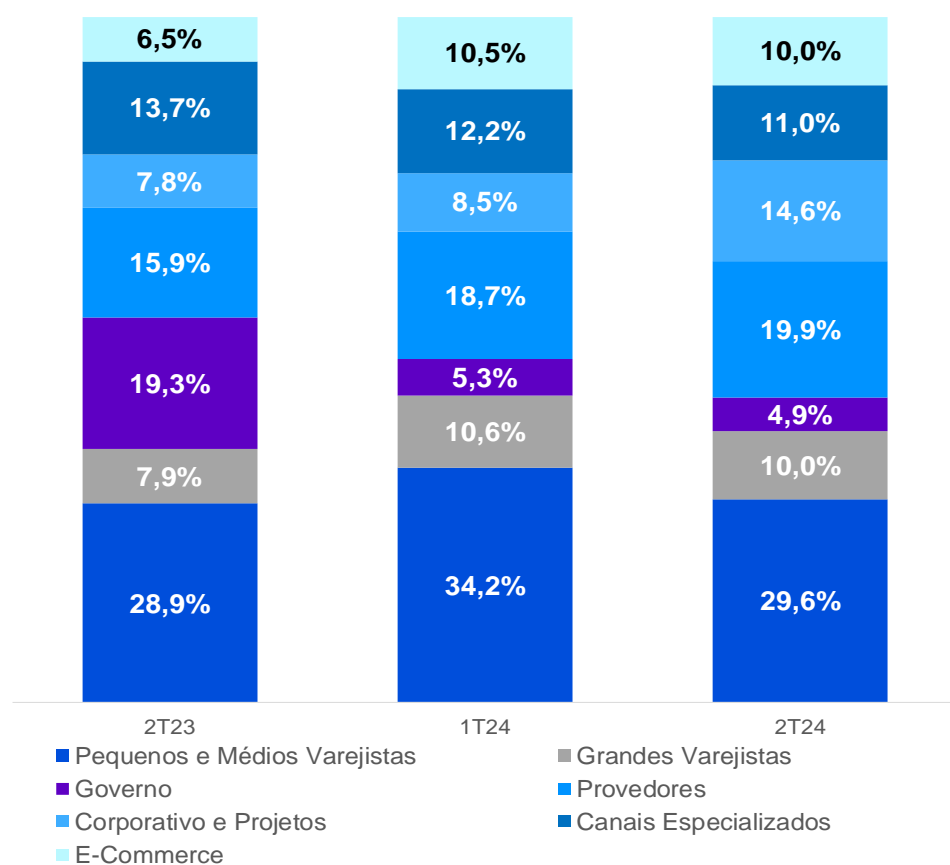
ABERTURA POR MODALIDADE E CUSTO



Nota 2: Considera custo de derivativos (swap de "dólar + spread" para "CDI + spread")

VENDAS POR CANAL 2T24¹

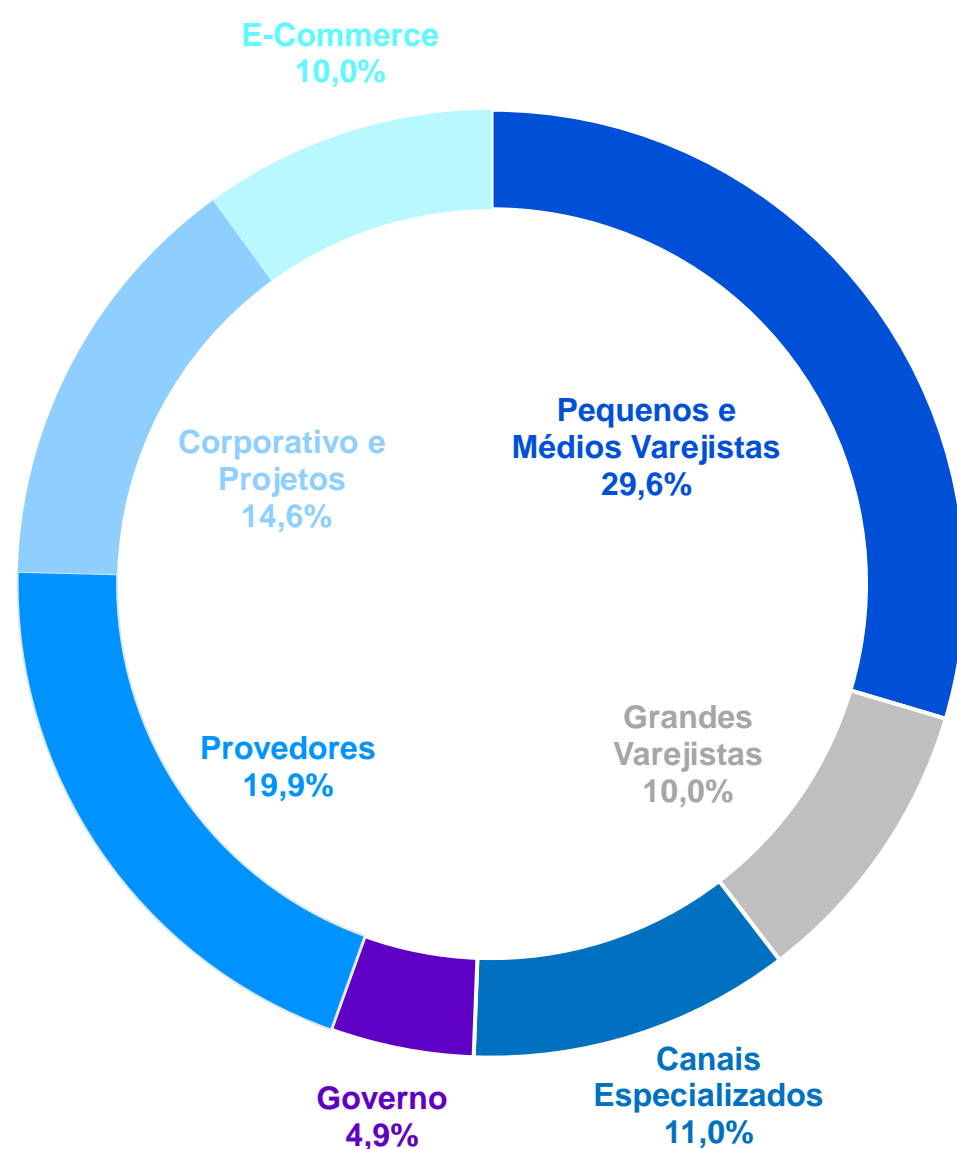
Evolução das Vendas por Canal²



	Δ% 2T24 x 2T23	Δ% 2T24 x 1T24
Pequenos e Médios Varejistas	-14,9%	11,1%
Grandes Varejistas	5,1%	21,4%
Governo	-78,9%	19,2%
Provedores	4,2%	37,2%
Corporativo e Projetos	56,8%	120,4%
Canais Especializados	-32,9%	15,4%
E-Commerce	28,4%	22,3%

Abertura das Vendas por Canal

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%



¹Informações gerenciais não-auditadas.

²Os percentuais apresentados no gráfico informam participação de cada canal no trimestre, e a tabela, a participação das vendas no canal seguido do total.

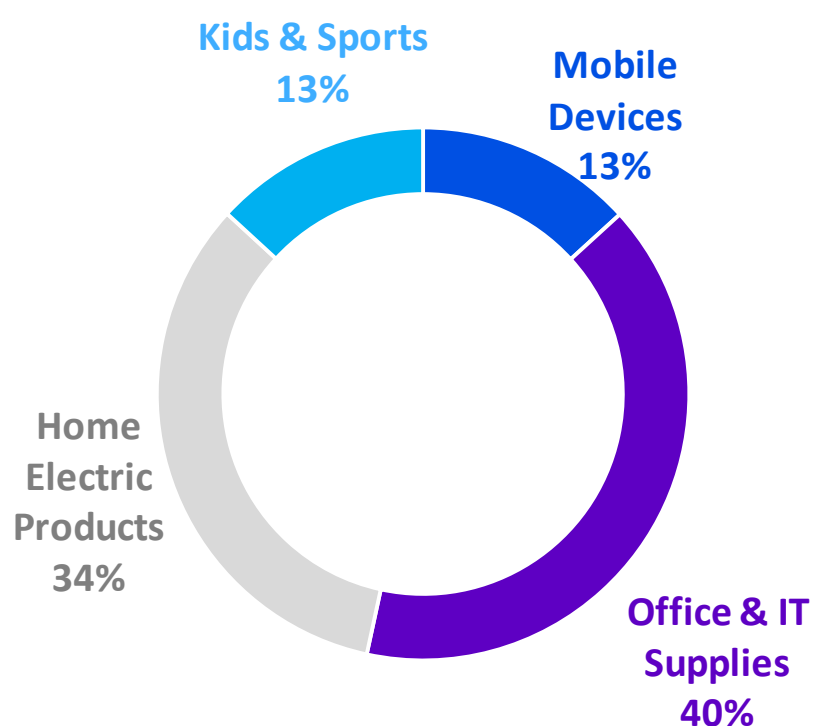
³E-Commerce considera e-commerce próprio, market places e lojas virtuais especializadas de marcas operadas pela Companhia.

ABERTURA DAS VENDAS POR SEGMENTO 2T24

Segmentos Operacionais

A Companhia divulga informações contábeis (auditadas) e gerenciais (não-auditadas) selecionadas abertas em 4 (quatro) grandes segmentos, conforme segue:

- **MOBILE DEVICES:** PCs & Tablets³ | Telefonia³ | Oppo¹
- **OFFICE & IT SUPPLIES:** Acessórios de Informática³ | OEM² | Mídias & Pen Drives | Redes | Segurança³ | Papel & Escritório | Gamer
- **HOME ELECTRIC PRODUCTS:** Automotivo³ | Eletroportáteis³ | Health Care | Áudio & Acessórios de Celulares | Telas & Vídeos | Hisense¹
- **KIDS & SPORTS:** Baby | Brinquedos | Esporte & Lazer³ | Pets | Wellness | Drones & Câmeras | Mobilidade



¹ Projetos de fabricação sem a gestão de marca e/ou desenvolvimento de produtos

² Projetos de fabricação pontuais

³ Contém produtos em processo de descontinuação

R\$ Milhões	2T24	1T24	Δ%	2T23	Δ%	6M24	6M23	Δ%
Receita Líquida	884,9	730,8	21,1%	989,8	-10,6%	1.615,7	1.774,5	-8,9%
Mobile Devices	117,1	129,5	-9,6%	256,8	-54,4%	246,6	557,5	-55,8%
Office & IT Supplies	355,4	256,3	38,7%	342,7	3,7%	611,8	558,7	9,5%
Home Electric Products	295,8	221,2	33,8%	278,7	6,1%	517,0	470,4	9,9%
Kids & Sports	116,6	123,8	-5,8%	111,6	4,5%	240,4	187,9	27,9%
Lucro Bruto	194,3	165,0	17,8%	263,8	-26,4%	359,2	211,4	69,9%
Mobile Devices	23,5	23,8	-0,9%	39,7	-40,8%	47,3	(133,9)	-
Office & IT Supplies	39,9	32,1	24,3%	91,7	-56,5%	72,1	133,4	-46,0%
Home Electric Products	85,4	63,3	35,0%	88,0	-2,9%	148,7	139,9	6,3%
Kids & Sports	45,3	45,8	-1,0%	44,4	2,1%	91,1	72,1	26,4%
Margem Bruta (%)	22,0%	22,6%	-0,6 p.p.	26,7%	-4,7 p.p.	22,2%	11,9%	10,3 p.p.
Mobile Devices	20,1%	18,4%	1,8 p.p.	15,5%	4,6 p.p.	19,2%	-24,0%	43,2 p.p.
Office & IT Supplies	11,2%	12,5%	-1,3 p.p.	26,8%	-15,5 p.p.	11,8%	23,9%	-12,1 p.p.
Home Electric Products	28,9%	28,6%	0,3 p.p.	31,6%	-2,7 p.p.	28,8%	29,7%	-1,0 p.p.
Kids & Sports	38,9%	37,0%	1,9 p.p.	39,8%	-0,9 p.p.	37,9%	38,4%	-0,4 p.p.



Mobile Devices

SEGMENTOS OPERACIONAIS

Mobile Devices

R\$ Milhões	2T24	1T24	Δ%	2T23	Δ%
Mobile Devices					
Continuados					
Receita Líquida	87,6	98,6	-11,2%	199,7	-56,1%
Lucro Bruto	23,6	27,5	-14,0%	44,9	-47,3%
Margem Bruta	27,0%	27,9%	-0,9 p.p.	22,5%	4,5 p.p.

Consolidado					
Receita Líquida	117,1	129,5	-9,6%	256,9	-54,4%
Lucro Bruto	23,5	23,8	-0,9%	39,7	-40,8%
Margem Bruta	20,1%	18,4%	1,8 p.p.	15,5%	4,6 p.p.

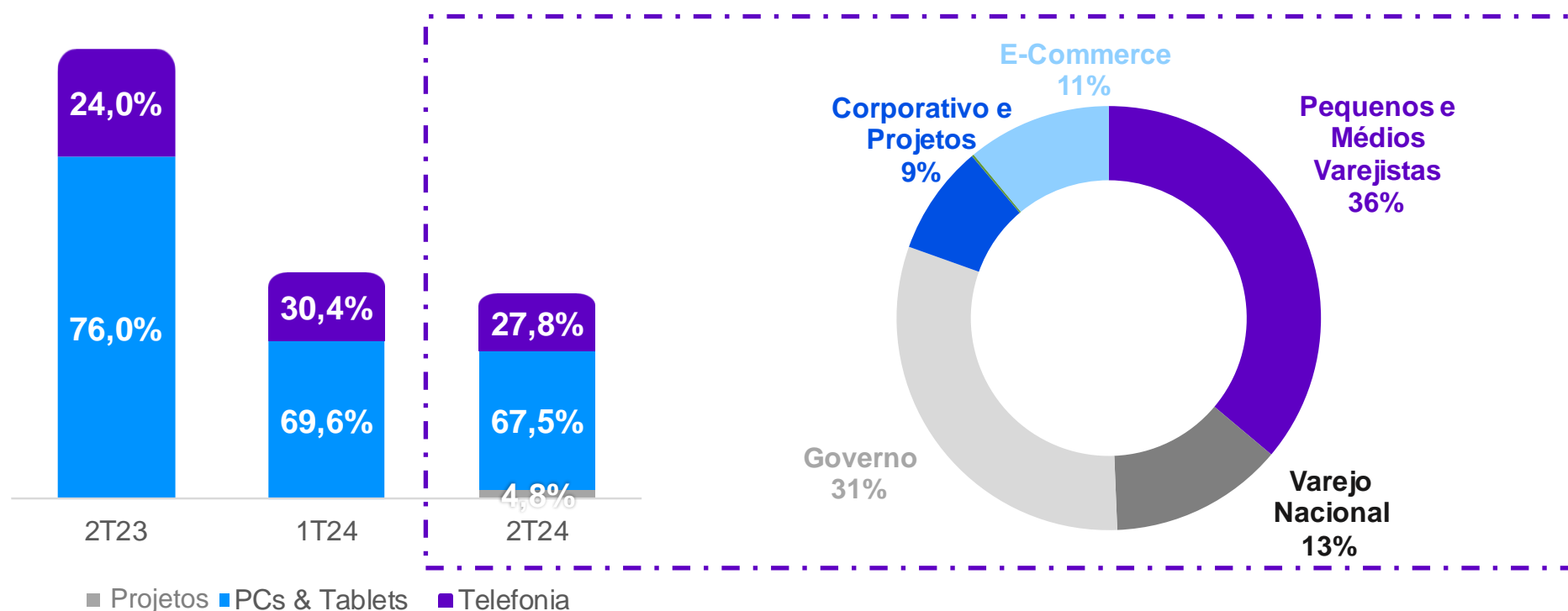
Mobile Devices registrou uma receita de R\$117,1 milhões, -9,6% vs. 1T24 e -54,4% vs. 2T23. Em portfólios comparáveis, a redução seria de 11,2% vs. 1T24 e 56,1% vs. 2T23. Em ambos os casos, o principal impacto foi o de menor venda ao Governo. O **Projeto** de fabricação iniciou neste trimestre. Os produtos em descontinuação estão seguindo o plano de desova de estoque (-69,2% frente a posição do 4T23), influenciando negativamente a margem.

Desempenho de Vendas por Família

Mobile Devices	Δ% 2T24 vs. 1T24	Δ% 2T24 vs. 2T23	Δ% 6M24 vs. 6M23
PCs & Tablets	-12,3%	-59,6%	-63,0%
Telefonia	-17,4%	-47,2%	-28,7%
Projetos	-	-	-

SEGMENTOS OPERACIONAIS

Abertura por Família e Canal¹



Principais Destaques¹

A família de **PCs & Tablets** continuou sendo influenciada pela escassez de grandes editais do Governo (+38,6% vs. 1T24 e -79,6% vs. 2T23), com destaque para licitações de tablets no trimestre. Aumentamos o foco em vendas no varejo tendo o Varejo Nacional (+88,5% vs. 1T24 e 11,1% vs. 2T23) e o Pequenos e Médios Varejistas (+26,4% vs. 1T24 e -4,1% vs. 2T23).

¹Informações sobre canais de vendas são gerenciais não-auditadas e não consideram efeito de cut-off nos trimestres.

Office & IT Supplies



SEGMENTOS OPERACIONAIS

Office & IT Supplies

R\$ Milhões	2T24	1T24	Δ%	2T23	Δ%
Office & IT Supplies					
Continuados					
Receita Líquida	255,9	248,5	3,0%	324,7	-21,2%
Lucro Bruto	35,7	32,0	11,6%	87,4	-59,2%
Margem Bruta	13,9%	12,9%	1,1 p.p.	26,9%	-13,0 p.p.
Consolidado					
Receita Líquida	355,4	256,3	38,7%	342,6	3,7%
Lucro Bruto	39,9	32,1	24,3%	91,7	-56,5%
Margem Bruta	11,2%	12,5%	-1,3 p.p.	26,8%	-15,5 p.p.

Office & IT Supplies obteve uma receita de R\$355,4 milhões, 38,7% vs. 1T24 e +3,7% vs. 2T23 e em portfólios comparáveis +3,0% vs. 1T24. A evolução do Lucro Bruto do segmento foi impactada por um projeto pontual de fabricação OEM que possui uma Margem Bruta menor que a do segmento.

O **Projeto** pontual de fabricação OEM aumentou o faturamento em R\$97,3 milhões.

O portfólio continuado segue em recuperação, com melhora de 1,1 p.p. na Margem Bruta vs. 1T24. A família de **Redes** (maior da categoria), continuou afetada pelos descontos em roteadores AC (Wi-Fi 5), que estão sendo substituídos por roteadores AX(Wi-Fi 6), embora de forma menor que no 1T24.

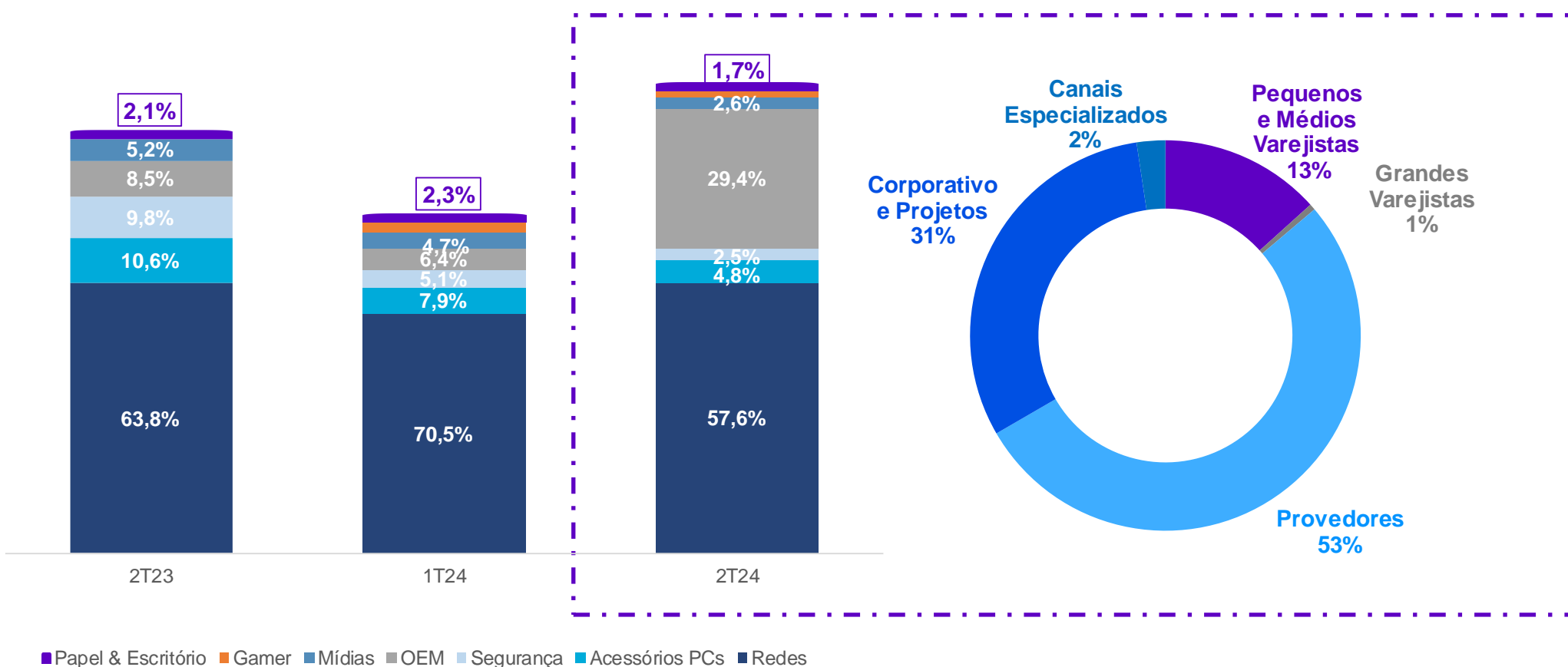
Desempenho de Vendas por Família

Office & IT Supplies	Δ% 2T24 vs. 1T24	Δ% 2T24 vs. 2T23	Δ% 6M24 vs. 6M23
Acessórios PC	-15,6%	-36,0%	-17,1%
Gamer	-36,9%	-35,9%	1,9%
Mídias & Pen Drives	-23,2%	-44,4%	-22,2%
OEM ¹	-56,1%	-73,4%	-65,9%
Papel & Escritório	2,9%	-9,7%	-9,7%
Redes	13,2%	-4,7%	21,2%
Segurança	-31,8%	-71,4%	-59,3%
Projetos	-	-	-

¹Excluído projeto pontual de fabricação

SEGMENTOS OPERACIONAIS

Abertura por Família e Canal¹



Principais Destaques¹

Maior família do segmento, **Redes** seguiu a trajetória de crescimento +13,2% vs. 1T24 e +0,3% vs. 2T23. O canal de Provedores foi destaque com +38,2% vs. 1T24 e +11,1% vs. 2T23. A Margem Bruta dessa família melhorou, mas continuou sendo impactada pela venda de roteadores de tecnologia Wi-Fi 5, com perspectivas de recomposição de margem ao longo do 2S24.

Segurança continua sendo afetada pela descontinuação da parceria com a Hikvision, com uma redução de 77,5% dos estoques quando comparado a dezembro.

¹Informações sobre canais de vendas são gerenciais não-auditadas e não consideram efeito de cut-off nos trimestres.



Home Electric Products

SEGMENTOS OPERACIONAIS

Home Electric Products

R\$ Milhões	2T24	1T24	Δ%	2T23	Δ%
Home Electric Products					
Continuados					
Receita Líquida	278,0	219,0	27,0%	272,6	2,0%
Lucro Bruto	82,1	62,6	31,2%	85,6	-4,1%
Margem Bruta	29,6%	28,6%	1,0 p.p.	31,4%	-1,9 p.p.
Consolidado					
Receita Líquida	295,8	221,2	33,7%	278,7	6,1%
Lucro Bruto	85,4	63,3	35,0%	88,0	-2,9%
Margem Bruta	28,9%	28,6%	0,3 p.p.	31,6%	-2,7 p.p.

Home Electric Products apresentou Receita Líquida de R\$295,8 milhões, +33,8% vs. 1T24 e +6,1% vs. 2T23; com evolução de 0,3 p.p. de Margem Bruta vs. 1T24, influenciada negativamente pela entrada do **Projeto** de fabricação.

Em portfólios comparáveis, o segmento cresceu 27,0% vs. 1T24 e 2,0% vs. 2T23, impulsionado por **Telas & Vídeos**. A Margem Bruta teve incremento de +1.0p.p vs. 1T24.

Desempenho de Vendas por Família

Home Electric Products	Δ% 2T24 vs. 1T24	Δ% 2T24 vs. 2T23	Δ% 6M24 vs. 6M23
Áudio & Acessórios Mobile	-15,3%	30,6%	16,5%
Automotivo	55,9%	-42,2%	-31,7%
Eletroportáteis	-35,1%	-55,6%	-35,9%
Health Care	27,6%	-30,9%	-7,7%
Telas & Vídeo	75,0%	45,0%	39,7%
Projetos	-	-	-

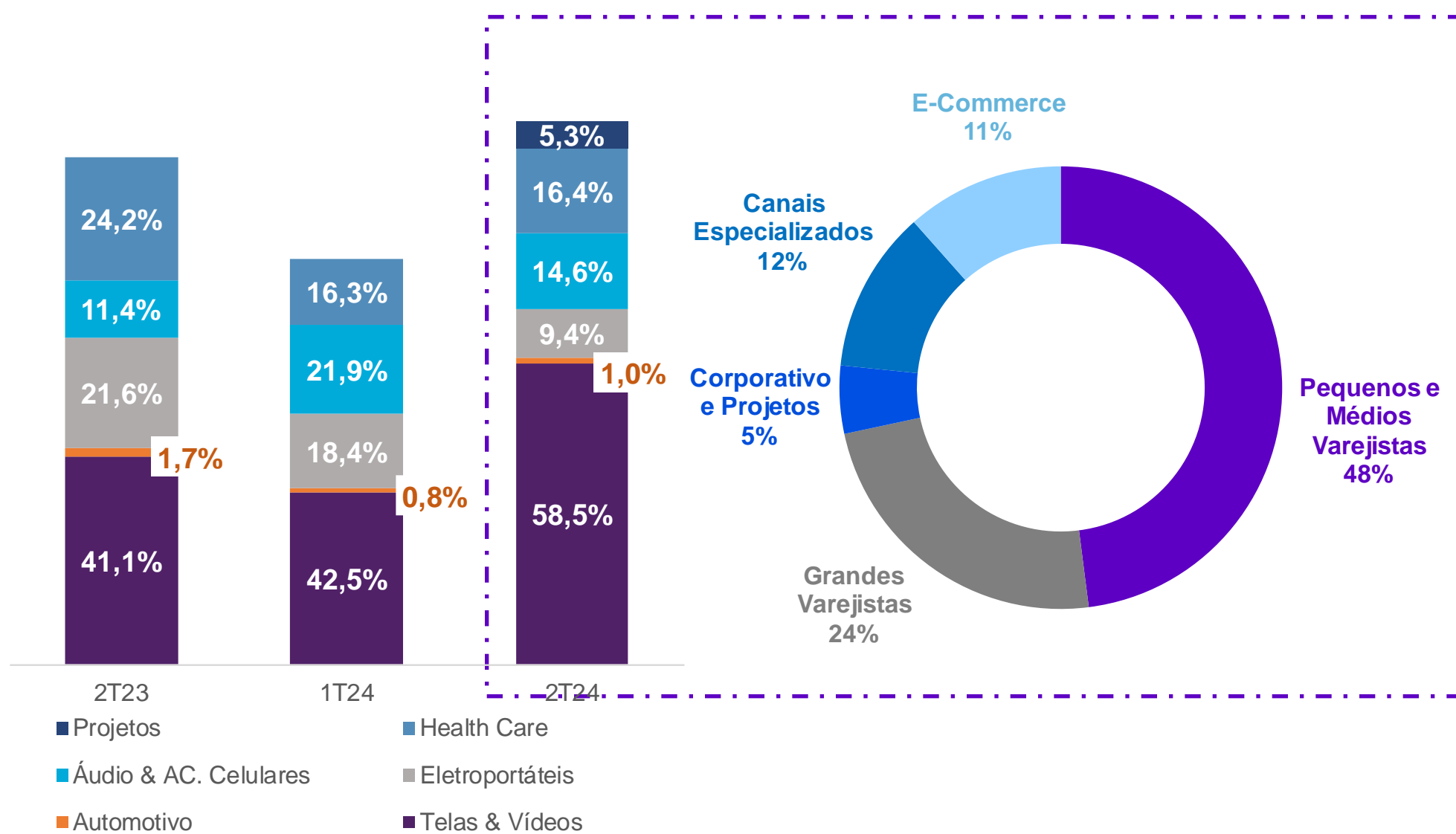
SEGMENTOS OPERACIONAIS

Principais Destaques¹

Telas & Vídeos, a maior família de produtos do segmento, cresceu 75,0% vs. 1T24 e 45,0% em relação ao 2T23. Esse crescimento foi registrado em todos os principais canais de vendas (Pequenos e Médios Varejos, Varejo Nacional e E-Commerce).

Em descontinuação, **Automotivo** teve forte ritmo de vendas no trimestre +55,9% vs. 1T24 e -42,2% vs. 2T23. Assim, os estoques dessa família já foram reduzidos em 63,6% quando comparados com o 4T23.

Abertura por Família e Canal¹



¹Informações sobre canais de vendas são gerenciais não-auditadas e não consideram efeito de *cut-off* nos trimestres.

Kids & Sports



SEGMENTOS OPERACIONAIS

Kids & Sports

R\$ Milhões	2T24	1T24	Δ%	2T23	Δ%
Kids & Sports					
Continuados					
Receita Líquida	114,9	119,1	-3,5%	99,4	15,5%
Lucro Bruto	45,3	45,0	0,7%	40,5	11,9%
Margem Bruta	39,4%	37,8%	1,7 p.p.	40,7%	-1,3 p.p.
Consolidado					
Receita Líquida	116,6	123,8	-5,8%	111,6	4,5%
Lucro Bruto	45,3	45,8	-1,0%	44,4	2,1%
Margem Bruta	38,9%	37,0%	1,9 p.p.	39,8%	-0,9 p.p.

Kids & Sports gerou R\$116,6 milhões em Receita Líquida, -5,8% vs. 1T24 e +4,5% vs. 2T23, com incremento de 1,7 p.p. de margem vs. 1T24.

O portfólio de produtos continuados vendeu -3,5% vs. 1T24 e +15,5% vs. 2T23, com incremento de 1,7 p.p. de Margem Bruta.

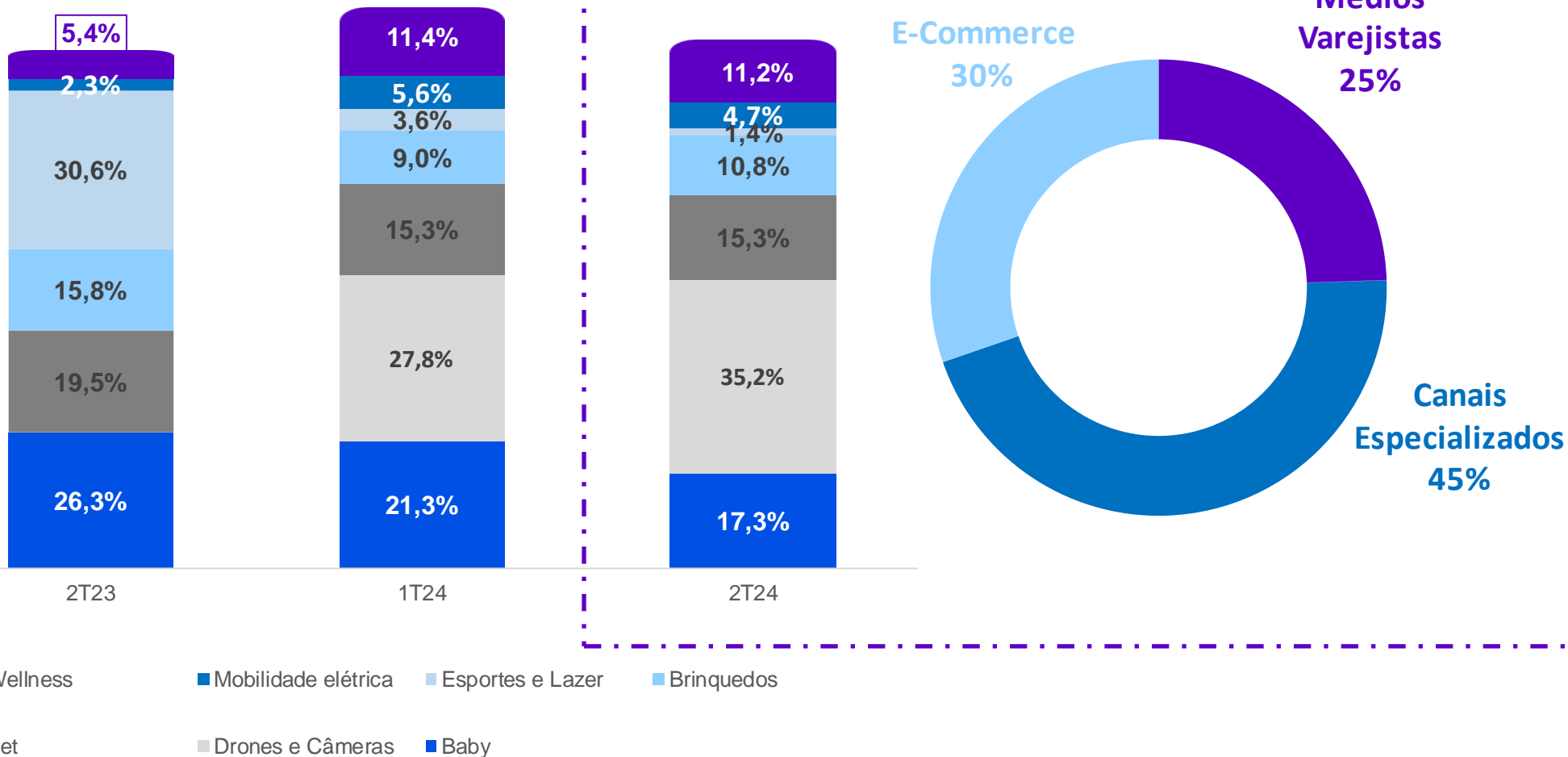
Os produtos descontinuados (linha de **Esporte & Lazer**), estão em fase final de *phase-out*, já apresentando uma redução de 81,7% vs. 4T23.

Desempenho de Vendas por Família

Kids & Sports	Δ% 2T24 vs. 1T24	Δ% 2T24 vs. 2T23	Δ% 6M24 vs. 6M23
Baby	-25,3%	-30,3%	-12,2%
Brinquedos	11,1%	-27,3%	-6,4%
Drones & Câmeras	16,6%	87,4%	109,4%
Esporte & Lazer	-64,1%	-86,1%	-67,3%
Mobilidade	-22,8%	120,5%	66,1%
Pet	-7,3%	-16,4%	4,2%
Wellness	-8,9%	121,0%	167,5%

SEGMENTOS OPERACIONAIS

Abertura por Família e Canal¹



Principais Destaques¹

Drones & Câmeras é a principal linha de produtos do segmento e segue aumentando sua participação nas vendas, +16,6% vs. 1T24 e +87,4% vs 2T23. O nosso E-commerce (especializado, site próprio e *marketplaces*) continuou ganhando participação nas vendas, alcançando 47,4% enquanto o maior canal Pequenos e Médios Varejistas detém 51,3% de participação.

No 2T24, **Wellness** apresentou -8,9% vs. 1T24 e +121% vs. 2T23, continuando a trilha de expansão. As vendas são realizadas principalmente por meio de canais especializados, como academias (87,5%), e E-Commerce (10,5%).

¹Informações sobre canais de vendas são gerenciais não-auditadas e não consideram efeito de *cut-off* nos trimestres.

grupo Multi



Anexos

Balço Patrimonial (R\$ milhões)

Ativo	2T24	1T24	Δ%	2T23	Δ%
Ativo Circulante					
Caixa e Equivalentes de Caixa	1.022,6	950,1	7,6%	901,8	13,4%
Contas a Receber	994,1	954,8	4,1%	1.212,1	-18,0%
Estoques	1.324,2	1.476,9	-10,3%	2.500,3	-47,0%
Derivativos	12,5	0,0	-	0,0	-
Impostos a Recuperar	402,2	388,2	3,6%	573,1	-29,8%
Despesas Antecipadas	9,2	17,4	-47,1%	7,2	27,3%
Outros Ativos	2,1	2,9	-26,0%	2,1	0,1%
Total do Ativo Circulante	3.767,0	3.790,2	-0,6%	5.196,6	-27,5%
Ativo Não Circulante					
Impostos Diferidos	181,2	193,8	-6,5%	182,5	-0,7%
Impostos a Recuperar	368,4	390,4	-5,6%	278,4	32,4%
Contas a Receber	96,6	78,5	23,0%	66,1	46,2%
Depósitos Judiciais	32,7	32,1	2,0%	80,0	-59,1%
Outros Ativos	38,0	39,6	-4,0%	121,0	-68,6%
Propriedades para Investimentos	5,0	5,0	-	5,0	-
Investimentos	9,2	130,2	-92,9%	100,6	-90,9%
Imobilizado	382,9	392,2	-2,4%	386,2	-0,9%
Intangível	131,6	133,2	-1,2%	60,9	115,9%
Fundos de investimentos	125,0	0,0	-	0,0	-
Ativos de Direito de Uso	23,2	43,9	-47,2%	37,9	-38,8%
Total do Ativo Não Circulante	1.402,8	1.438,8	-2,5%	1.318,6	6,4%
Total do Ativo	5.169,7	5.229,0	-1,1%	6.515,2	-20,7%

Passivo	2T24	1T24	Δ%	2T23	Δ%
Passivo Circulante					
Empréstimos e Financiamentos	334,5	310,6	7,7%	478,3	-30,1%
Fornecedores	703,2	620,2	13,4%	676,3	4,0%
Obrigações Trabalhistas e Sociais	52,6	38,3	37,2%	65,5	-19,8%
Obrigações Fiscais	77,2	79,2	-2,6%	129,3	-40,3%
Adiantamento de Clientes	0,0	1,6	-	32,6	-
Derivativos	2,6	21,4	-88,1%	51,9	-95,1%
Obrigações com Garantia	37,1	42,7	-	42,7	-
Passivos de Arrendamento	9,2	15,5	-40,6%	12,1	-23,6%
Outros Passivos	34,7	63,5	-45,3%	100,4	-65,4%
Passivo de contrato com clientes	30,5	0,0	-	0,0	-
Total do Passivo Circulante	1.281,5	1.193,1	7,4%	1.589,2	-19,4%
Passivo Não Circulante					
Empréstimos e Financiamentos	374,4	370,4	1,1%	621,4	-39,7%
Obrigações Fiscais	363,1	396,3	-8,4%	276,8	31,2%
Obrigações Trabalhistas e Sociais	21,0	46,8	-55,1%	17,6	19,1%
Provisão para Riscos Processuais, Cíveis e Fiscais	21,6	28,8	-24,8%	164,7	-86,9%
Passivos de Arrendamento	14,6	31,3	-53,5%	27,7	-47,5%
Instrumentos Financeiros	0,0	13,8	-	63,3	-
Outros Passivos de Longo Prazo	0,0	0,0	-	0,1	-
Provisão para perda de investimentos	0,0	0,0	-	0,0	-
Total do Passivo Não-Circulante	794,7	887,4	-10,4%	1.171,6	-32,2%
Patrimônio Líquido					
Capital Social	1.713,4	1.713,4	-	1.713,4	0,0%
Ajuste Acumulado de Conversão	4,4	0,2	-	0,0	-
Gastos com Emissão de Ações	(58,3)	(58,3)	-	(58,3)	0,0%
Reservas de Capital	975,4	975,4	-	975,4	0,0%
Reserva Legal	88,7	88,7	-	88,7	0,0%
Reserva de Incentivos Fiscais	951,2	951,2	0,0%	1.201,2	-20,8%
Reserva para Compra de Ações em Tesouraria	22,7	22,7	-	22,7	-
Reserva para Investimentos	369,7	369,7	-	119,7	208,8%
Ações em Tesouraria	(16,3)	(9,2)	-	(9,2)	77,3%
Lucro (Prejuízo) Acumulado	(836,2)	(836,2)	-	(299,1)	179,6%
Prejuízos acumulados do exercício	(121,2)	(69,0)	-	0,0	-
Total do Patrimônio Líquido	3.093,4	3.148,6	-1,8%	3.754,5	-17,6%
Total do Passivo e do P. Líquido	5.169,7	5.229,0	-1,1%	6.515,2	-20,7%

Demonstração dos Resultados (R\$ Milhões)

	2T24	1T24	Δ%	2T23	Δ%	6M24	6M23	Δ%
Receita Líquida	884,9	730,8	21,1%	989,8	-10,6%	1.615,7	1.774,5	-8,9%
Custo da Mercadoria Vendida	(690,7)	(565,8)	22,1%	(726,0)	-4,9%	(1.256,5)	(1.563,1)	-19,6%
Custo de Materiais	(666,0)	(554,4)	20,1%	(660,9)	0,8%	(1.220,4)	(1.332,5)	-8,4%
Com Pessoal	(35,4)	(31,1)	13,9%	(38,0)	-6,7%	(66,6)	(75,6)	-12,0%
Depreciação/Amortização	(6,9)	(5,0)	36,3%	(4,9)	39,2%	(11,9)	(9,8)	22,0%
Outros	17,6	(24,8)	-	(22,1)	-	(7,2)	(145,2)	-95,1%
Lucro Bruto	194,3	165,0	17,8%	263,8	-26,4%	359,2	211,4	69,9%
Receitas (Despesas) Operacionais								
Despesas com Vendas	(200,0)	(202,4)	-1,2%	(221,1)	-9,5%	(402,4)	(448,7)	-10,3%
Comerciais	(86,1)	(74,4)	15,6%	(74,4)	15,7%	(160,5)	(144,4)	11,1%
Distribuição	(51,5)	(67,1)	-23,2%	(76,1)	-32,2%	(118,7)	(147,7)	-19,7%
Promoções e Marketing	(32,3)	(27,3)	18,1%	(42,9)	-24,8%	(59,6)	(86,2)	-30,9%
Pós-Venda	(25,1)	(26,6)	-5,8%	(19,0)	31,7%	(51,7)	(40,1)	29,0%
Créditos de Liquidação Duvidosa	(5,1)	(6,9)	-26,0%	(8,7)	-41,2%	(12,0)	(30,3)	-60,6%
Gerais e Administrativas	(34,3)	(26,7)	28,4%	(34,6)	-0,8%	(61,0)	(74,8)	-18,5%
Com Pessoal	(8,4)	(8,1)	4,0%	(11,3)	-25,7%	(16,5)	(22,8)	-27,5%
Serviços Profissionais	(7,9)	(4,3)	84,6%	(5,7)	39,5%	(12,2)	(12,2)	-0,4%
Comunicação	0,0	0,0	-	0,0	-	0,0	0,0	-
Tecnologia e Comunicação	(12,2)	(8,4)	44,9%	(9,8)	24,9%	(20,7)	(21,7)	-4,5%
Alugueis, Seguros, Viagens, Outras	(5,7)	(5,9)	-2,4%	(7,8)	-26,3%	(11,6)	(18,1)	-35,9%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	54,9	20,9	162,5%	15,4	257,1%	75,8	27,8	172,6%
Resultado Operacional	14,9	(43,2)	-	23,6	-37,0%	(28,3)	(284,3)	-90,0%
Receitas Financeiras	97,0	79,7	21,6%	41,9	131,4%	176,7	69,1	155,8%
Despesas Financeiras	(9,3)	(63,3)	-85,4%	(97,6)	-90,5%	(72,5)	(209,2)	-65,3%
Variação Cambial Líquida	(142,2)	-45,7	211,5%	70,9	-	(187,9)	114,7	-
Lucro antes do IR e CS	(39,7)	(72,4)	-45,2%	38,8	-	(112,0)	(309,8)	-63,8%
IR e CS Corrente	0,0	(0,7)	-	(0,0)	-	(0,7)	(0,3)	139,0%
IR e CS Diferidos	-12,6	4,1	-	4,7	-	(8,5)	11,0	-
Lucro Líquido	(52,2)	(69,0)	-24,3%	43,5	-	(121,2)	(299,1)	-59,5%
Resultado por Ação (em R\$)	-0,06	(0,4)	-84,8%	0,05	-	0,00	0,00	-

Fluxo de Caixa (R\$ milhões)

	2T24	1T24	Δ%	2T23	Δ%
Fluxo de caixa das atividades operacionais					
Lucro antes do Imposto de Renda e Contribuição Social	(39,7)	(72,4)	-45,2%	38,8	-
Ajustes por:					
Variação cambial não realizada	136,5	27,5	395,7%	(20,1)	-
Despesas de juros líquidos	10,3	15,0	-31,2%	19,0	-45,7%
Depreciação e amortização	14,9	15,9	-6,3%	13,5	10,8%
Baixas de ativos imobilizados e intangíveis	3,3	0,1	3293,8%	0,0	-
Ajuste ao valor presente de contas a receber	0,6	(3,2)	-	3,9	-84,9%
Estimativa para perdas com crédito de liquidação duvidosa	7,5	11,6	-35,5%	6,9	8,8%
Verbas e abatimentos gerada para clientes	29,0	31,2	-6,8%	32,5	-10,8%
Perda estimativa para ajuste ao valor realizável do estoque	(69,0)	(24,2)	185,7%	(14,7)	369,5%
Provisão para riscos processuais, cíveis e tributários	115,9	(104,9)	-	(2,5)	-
Provisões para garantias	(5,6)	0,0	-	0,0	-
Crédito Financeiro	(45,0)	(25,6)	76,0%	(68,5)	-34,3%
Resultado financeiro com Precatórios	(0,4)	(1,2)	-64,5%	(6,9)	-93,6%
Valor Justo Fundos de Investimento e Contrato de mútuo	69,2	(77,9)	-	(1,5)	-
Resultado com instrumentos financeiros derivativos sem efeito caixa	(50,3)	(8,1)	523,0%	54,8	-
	177,2	(216,1)	-	55,2	221,0%
Variações patrimoniais					
Contas a receber	(94,5)	31,6	-	(152,9)	-38,2%
Estoques	221,7	68,7	222,8%	201,2	10,2%
Créditos tributários	52,9	57,3	-7,6%	76,5	-30,8%
Outros ativos	(60,0)	68,0	-	20,9	-
Fornecedores	5,6	35,4	-84,3%	(84,3)	-
Obrigações tributárias	(159,9)	102,2	-	72,7	-
Contas a pagar	(12,1)	(20,9)	-42,2%	19,5	-
Derivativos pagos/recebidos	(3,7)	(29,2)	-87,2%	0,0	-
Juros pagos por empréstimos e financiamentos	(3,0)	(24,8)	-87,8%	(22,5)	-86,6%
	(53,1)	287,6	-	131,2	-
Caixa líquido gerado pelas/(aplicado nas) atividades operacionais	124,2	71,5	73,8%	186,4	-33,4%
Fluxo de caixa das atividades de investimentos					
Aquisição de ativo imobilizado	(4,9)	(12,3)	-60,3%	(32,6)	-85,1%
Aquisição de intangível	(0,4)	(0,3)	31,6%	(0,0)	751,1%
Combinação de negócios Expet	(1,6)	0,0	-	0,0	-
Contrato de Mútuo conversível em participação societária Ziyou	0,0	0,0	-	0,0	-
Contrato de Mútuo conversível em participação societária Map	0,0	0,0	-	0,0	-
Aportes em Fundos de Investimento	(1,8)	(2,4)	-25,0%	(7,5)	-76,0%
Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento	(8,7)	(15,0)	-42,0%	(40,2)	-78,4%
Fluxo de caixa das atividades de financiamento					
Ações em tesouraria	(7,1)	0,0	-	0,0	-
Recursos provenientes de empréstimos e financiamentos	0,0	0,0	-	4,3	-
Pagamento de empréstimos e financiamentos	(35,9)	(147,7)	-75,7%	(137,0)	-73,8%
Pagamentos de passivos de arrendamento	(4,2)	(5,2)	-19,4%	(4,2)	-0,2%
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de financiamento	(47,2)	(152,9)	-69,1%	(136,8)	-65,5%
Variação cambial sobre caixa e equivalentes de caixa	4,2	0,5	699,8%	0,0	-
Aumento líquido/(diminuição) do caixa e equivalentes de caixa	72,5	(95,9)	-	9,4	674,2%

DISCLAIMER

As declarações contidas neste relatório relativas às perspectivas dos negócios da 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 fornecimento e produção, entre outros riscos, estando, portanto, sujeitas a mudanças significativas, não se constituindo garantias de desempenho.