

MULTI ENCERRA O 3T23 COM GERAÇÃO DE CAIXA LIVRE DE R\$205,9 MILHÕES E DÍVIDA LÍQUIDA DE R\$40,1 MILHÕES

São Paulo, 13 de novembro de 2023 – A Multilaser Industrial S.A. (B3: MLAS3) anuncia hoje seus resultados do 3º trimestre de 2023. As informações contábeis intermediárias 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 3T23

TELECONFERÊNCIA

Em português com tradução simultânea para o inglês

Data: 14 de novembro de 2023

Horário: 09h BRT (07h EST)

Link para a teleconferência:
[clique aqui](#)

MLAS3

Ações emitidas: 820.539.225

Preço de fechamento: R\$1,93

Valor de mercado: R\$1,6 bilhão

FALE COM O RI

Eder Grande (CFO)

Juliane Goulart (DRI e FP&A)

Pedro Abe (RI e FP&A)

Vinícius Pires (RI e FP&A)

Leandro Paixão (RI e FP&A)

Brenda Ribeiro (RI e FP&A)

Fernando Nunes (RI e FP&A)

Nicolly de Lima (RI e FP&A)

E-mail: ri@grupomulti.com.br

Site: ri.multilaser.com.br

- No 3T23, a receita líquida da Multi ficou em R\$883,8 milhões, o que representa uma queda de 21,3% comparado ao 3T22 e de 10,7% em relação ao 2T23, como resultado principalmente da desaceleração das vendas de produtos eletrônicos ao varejo, bem como do adiamento de verbas de compras do governo que estavam previstas para o 2º semestre deste ano e foram adiadas para 2024.
- O lucro bruto foi de R\$58,9 milhões, redução de 82,8% em relação ao 3T22 e de 77,7% comparado ao 2T23. A margem bruta ficou em 6,7%, impactada pela constituição de uma provisão de R\$68,6 milhões em razão da deterioração do cenário para algumas linhas de smartphones e notebooks.
- O EBITDA do trimestre foi negativo em R\$116,3 milhões, em função da queda na receita aliada à margem bruta negativa no segmento mobile devices.
- No trimestre, a Companhia registrou prejuízo líquido de R\$212,2 milhões, revertendo o resultado positivo registrado nos dois períodos de comparação.
- Apesar do cenário operacional mais desafiador, a Multi continuou registrando forte geração de caixa, sendo R\$248,4 milhões de caixa operacional e R\$205,9 milhões de caixa livre, com redução de R\$470,9 milhões no saldo de estoques quando comparado ao 2T23.
- A dívida líquida continuou tendo uma importante redução, na ordem de 80% em relação ao 2T23, passando de R\$197,9 milhões para R\$40,1 milhões no período.

MENSAGEM DO CEO

O terceiro trimestre do ano me faz pensar em um navio mercante dos tempos das grandes navegações. Carregado de mercadorias da Ásia e tendo passado por algumas das maiores tempestades que a tripulação já vira, o céu começava a se abrir e a esperança de mares mais calmos crescia. Depois de dois trimestres de mau tempo e prejuízos, seguidos por um trimestre um pouco mais tranquilo, esperava-se que o período seguinte fosse de melhoria adicional. Infelizmente, o vendaval retornou e tivemos mais um período tempestuoso. Passei o trimestre segurando o timão da melhor forma que consegui, lado a lado com a equipe, com o navio balançando para lá e para cá, a chuva no rosto e as ondas nos rondando. Foi aí quando escutei um grito forte vindo lá de cima do mastro. Lá da gávea (a cestinha no topo do navio), era a voz do CFO que gritava de forma distinta, para todos da empresa ouvirem, as palavras encorajadoras: “caaaaaaixa à vista, caixa à vista”.

Essa notícia não pode ser menosprezada. Em um cenário como esse, com seguidos prejuízos contábeis, queda nas vendas e mercado de consumo muito desafiador, esse ano nossa empresa gerou cerca de 600 milhões de reais de caixa e, no momento que lhes escrevo, já temos caixa líquido! Essa conquista resulta de uma política muito mais severa de austeridade nos custos, de redução de compras, melhoria nos níveis de estoque e recebíveis. Vale mencionar que nossa posição de caixa foi conquistada sem nenhum parcelamento fora da política normal de pagamentos. Ou seja, houve zero “gols de mão”, além de também ser importante ressaltar que nosso saldo a pagar de fornecedores está próximo ao mínimo histórico - cerca de um bilhão de reais a menos do que um ano atrás. Isso significa que ainda há espaço para seguirmos gerando caixa no futuro, alavancado na recomposição da conta fornecedores. Estar caixa líquido me dá confiança para fazermos os ajustes necessários na empresa afim de voltarmos aos patamares de retorno sobre o capital mínimos demandados desse tipo de negócio.

Rentabilidade melhor significa ou EBITDA maior ou capital empregado menor (ou ambos simultaneamente). Em relação ao capital empregado, penso que estamos endereçando adequadamente, em uma tendência positiva. Quanto ao EBITDA, é preciso atacar nas alavancas, em ordem crescente de importância de: a) custos fixos b) vendas maiores c) recuperação de margem bruta.

a) Custos fixos: em outubro completamos mais uma rodada de reduções (a primeira havia sido em fevereiro). O quadro de colaboradores hoje está aproximadamente 25% menor do que na abertura do ano. Estamos revisando todos os custos e gastos de todo tipo, buscando reduções. Ainda há oportunidades de redução de custos, especialmente à medida que reduzimos o volume de estoque em casa, demandando menos metragem alugada para armazenamento. Os custos adicionais com consultorias de sistemas e despesas em geral ligadas à estabilização do ERP seguem consumindo caixa, mas a tendência é de queda a partir de 2024.

b) Vendas maiores: esse é o item mais preocupante. Ao longo do terceiro trimestre, fizemos uma série de campanhas, ações, descontos e prazos adicionais para puxar vendas, nos antecipando ao período de maior consumo, com Natal e Black Friday. Apesar dos esforços, a venda foi 11% menor que no segundo trimestre, algo bastante incomum, pois tradicionalmente o mercado esquenta nessa época. Os feedbacks que tivemos de campo são que as causas dessa timidez do varejo são gerais de mercado, com poucos motivos específicos gerados pela Multi. Ainda há resquícios dos problemas de migração de ERP, sem dúvida. Os impactos não são irrelevantes, mas não podemos mais colocar na conta do ERP os maiores problemas de vendas. Relatórios de lojas vazias e consumo fraco nas nossas categorias são uma constante. Não obstante, estamos reformulando a nossa política comercial, reescrevemos boa parte das regras que vinham sendo aplicadas e estamos nesse momento ajustando nossos sistemas para seguir a nova política, cuja idealização vem sendo elogiada pela equipe comercial e clientes pesquisados. A nova política, que entrará em vigor na virada do ano, tornará mais firme o controle de preços na ponta, melhorando as margens do varejo, a remuneração da equipe de vendas e aumentando a atratividade dos nossos produtos. Há que se mencionar que as vendas de governo previstas para o terceiro trimestre foram em grande parte empurradas para o quarto trimestre e 2024.

c) Margem bruta: nos trimestres anteriores, já vínhamos alertando para o maior problema da empresa, o esmagamento da margem bruta, que de um patamar médio histórico próximo a 30% caiu nesse trimestre para apenas 7%. Não existe nenhuma possibilidade do Grupo Multi operar de forma saudável com essa margem. Por outro lado, ela está sendo ofendida por uma linha muito particular, mobile devices, com margem de -47%, conforme já vínhamos sinalizando nos trimestres anteriores. Excluindo esse segmento, os outros três grupos da empresa já operam em margens normalizadas. A agenda da companhia agora está em voltar a comprar os produtos “curva A”, de alta demanda, giro e margem saudável, liquidar linhas deficitárias e recuperar margem bruta. Produtos com alto risco de encalhe e/ou margens baixas têm sido cortados sumariamente e hoje nosso volume de compras em trânsito voltou a subir.

No geral, apesar dos desafios conjunturais, entendo que os princípios fundamentais do nosso negócio permanecem sólidos: somos uma plataforma formidável para lançamento de produtos de tecnologia, com custo de servir baixo e capilaridade ímpar. Diversas linhas estão crescendo, como por exemplo televisores, veículos elétricos, drones, pets, brinquedos, equipamentos de ginástica e acessórios para gamers. Nosso canal direto ao consumidor está crescendo em uma tendência positiva para melhoria de margens e proximidade com o consumidor. A agenda de controle de custos, reposição de produtos com margem saudável, revisão da política comercial, assim como alguns novos projetos em discussão precisa ser perseguida com afinco para fazermos a recuperação da rentabilidade. Não será um processo rápido nem fácil, mas estamos comprometidos em vê-lo realizado do começo ao fim.

Por fim, gostaria de agradecer a todos os colaboradores, clientes, acionistas e parceiros que nos apoiam diariamente.

Resultados Consolidados



RESULTADOS CONSOLIDADOS 3T23

Demonstrações dos Resultados Consolidados

R\$ Milhões	3T23	2T23	Δ%	3T22	Δ%
Receita Líquida	883,8	989,8	-10,7%	1.123,4	-21,3%
Custo da Mercadoria Vendida	(824,9)	(726,0)	13,6%	(782,0)	5,5%
Lucro Bruto	58,9	263,8	-77,7%	341,4	-82,8%
Margem Bruta (%)	6,7%	26,7%	-20,0 p.p.	30,4%	-23,7 p.p.
Receitas (Despesas) Operacionais					
Despesas com Vendas	(221,2)	(247,1)	-10,5%	(271,8)	-18,6%
Despesas Gerais e Administrativas	(32,3)	(34,6)	-6,6%	(28,8)	11,9%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	56,8	41,4	37,3%	68,2	-16,7%
Resultado Operacional	(137,9)	23,6	-	108,9	-
Receitas Financeiras	107,8	41,9	157,4%	95,9	12,4%
Despesas Financeiras	(116,7)	(97,6)	19,6%	(88,3)	32,2%
Variação Cambial Líquida	(77,2)	70,9	-	(41,6)	85,7%
Lucro Antes do IR e CS	(224,0)	38,8	-	75,0	-
IR e CS Corrente	14,6	(0,0)	-	(13,6)	-
IR e CS Diferidos	(2,9)	4,7	-	7,2	-
Lucro (Prejuízo) Líquido	(212,2)	43,5	-	68,5	-
Margem Líquida (%)	-24,0%	4,4%	-28,4 p.p.	6,1%	-30,1 p.p.
Resultado Por Ação (em R\$)	(0,26)	0,05	-	0,08	-
EBITDA	(116,3)	37,0	-	123,8	-
Margem EBITDA (%)	-13,2%	3,7%	-16,9 p.p.	11,0%	-24,2 p.p.

Receita Líquida

A receita líquida no 3T23 foi de R\$883,8 milhões, o que representa uma diminuição de 21,3% em relação ao 3T22 e de 10,7% em relação ao 2T23, como resultado principalmente da desaceleração das vendas de produtos eletrônicos ao varejo, bem como do adiamento de verbas de compras do governo que estavam previstas para o 2º semestre deste ano e foram adiadas para 2024.

Em relação aos segmentos operacionais, Mobile Devices registrou uma receita de R\$222,6 milhões no 3T23. Este valor é 32% menor quando comparado ao 3T22 e 13,3% menor frente ao 2T23. Office & IT Supplies obteve uma receita de R\$286,6 milhões, o que representa uma diminuição de 19,4% em relação ao 3T22 e de 16,4% comparado ao 2T23. Home Electric Products apresentou receita de R\$242,0 milhões no 3T23, uma diminuição de 18,9% em comparação ao 3T22 e de 13,2% frente ao 2T23. Por fim, o segmento Kids & Sports gerou R\$132,5 milhões em receita líquida no 3T23, mostrando uma diminuição de 6,7% comparado ao 3T22 e um crescimento de 18,8% em relação ao 2T23.

Custo da Mercadoria Vendida

No 3T23, o CMV foi de R\$824,9 milhões, representando um aumento de 5,5% em relação ao 3T22 e de 13,6% frente ao 2T23. Como percentual da receita líquida, o CMV passou de 73,3% no 2T23 para 93,4% no 3T23. O CMV do trimestre inclui a constituição de uma provisão para obsolescência dos estoques no montante de R\$68,6 milhões, impactando também o lucro bruto da Companhia.

Lucro (Prejuízo) Bruto

No 3T23, a empresa enfrentou desafios em meio a um ambiente de negócios complexo, refletidos na redução da receita líquida e do lucro bruto em comparação aos trimestres anteriores. O lucro bruto neste período foi de R\$58,9 milhões, marcando uma queda de 82,8% em comparação ao 3T22 e de 77,7% em relação ao 2T23. A margem bruta teve uma redução de 23,7 pontos percentuais em comparação ao 3T22, caindo de 30,4% para 6,7%, e uma diminuição de 20,0 pontos percentuais desde o 2T23.

O segmento de Mobile Devices foi o mais afetado, com um prejuízo bruto substancial de R\$104,8 milhões, contrastando com um lucro de R\$39,7 milhões no 2T23 e de R\$123,2 milhões no 3T22. Ao final do período, a Companhia possuía R\$603,7 milhões em estoques para este segmento. Deste montante, R\$211,3 milhões, cerca de 35%, são produtos de telefonia para os quais fora constituída, ao longo de 2023, uma provisão para obsolescência cujo saldo ao final do 3T23 totalizava R\$61,6 milhões.

Em Office & IT Supplies, o lucro bruto de R\$56,5 milhões no 3T23 representou uma queda de 38,3% em relação ao 2T23 e de 20,0% em comparação ao 3T22. A margem bruta do segmento diminuiu 7,0 pontos percentuais desde o 2T23, de 26,8% para 19,7%, e apenas 0,1 ponto percentual comparado ao 3T22.

Home Electric Products apresentou um lucro bruto de R\$57,0 milhões, o que é 35,2% menor que o 2T23 e 38,7% menor que o 3T22. A margem bruta diminuiu 8,0 pontos percentuais desde o 2T23, ficando em 23,6%, e 7,6 pontos percentuais desde o 3T22.

Por fim, o segmento Kids & Sports foi um ponto positivo, com um aumento de 12,7% no lucro bruto para R\$50,1 milhões no 3T23. No entanto, a margem bruta sofreu uma pequena redução de 2,0 pontos percentuais desde o 2T23, para 37,8%, e de 0,7 ponto percentual desde o 3T22.

Despesas com Vendas

No 3T23, as despesas com vendas totalizaram R\$221,2 milhões, redução de 18,6% em comparação ao 3T22. As despesas comerciais apresentaram uma ligeira redução de 2,8%, baixando de R\$76,9 milhões no 3T22 para R\$74,8 milhões no 3T23, enquanto as despesas com distribuição tiveram um crescimento de 2,3% no mesmo período, impactadas pelas devoluções de mercadorias durante o trimestre.

Promoções e marketing viram uma queda significativa de 18,5%, de R\$43,3 milhões no 3T22 para R\$35,3 milhões no 3T23. Além disso, as despesas com pós-venda reduziram-se substancialmente em 33,5%, de R\$36,9 milhões no 3T22 para R\$24,5 milhões no 3T23.

R\$ Milhões	3T23	2T23	Δ%	3T22	Δ%
Comerciais	74,8	74,4	0,5%	76,9	-2,8%
Distribuição	84,6	76,1	11,2%	82,7	2,3%
Promoções e Marketing	35,3	42,9	-17,7%	43,3	-18,5%
Pós-Venda	24,5	19,0	28,8%	36,9	-33,5%
Pesquisa e Desenvolvimento	10,8	26,0	-58,6%	30,5	-64,7%
Créditos de Liquidação Duvidosa	(8,7)	8,7	-	1,5	-
Despesas com Vendas	221,2	247,1	-10,5%	271,8	-18,6%
% da Receita Líquida	25,0%	25,0%	0,1 p.p.	24,2%	0,8 p.p.

Despesas Gerais e Administrativas

As despesas gerais e administrativas no 3T23 totalizaram R\$32,3 milhões, aumento de 11,9% em relação ao 3T22, porém redução de 6,6% frente ao 2T23. Essas despesas representaram 3,7% da receita líquida, crescendo 1,1 ponto percentual em comparação ao 3T22 e permaneceram estáveis em relação ao 2T23. As despesas com pessoal foram de R\$10,4 milhões no 3T23, o que representa um aumento de 1,9% em relação ao 3T22 e uma diminuição de 8,3% comparado ao 2T23. Honorários e serviços alcançaram R\$5,2 milhões no 3T23, decrescendo 17,6% em comparação com o 3T22 e 7,8% em relação ao trimestre anterior. As despesas de tecnologia e comunicação foram R\$7,4 milhões no 3T23, uma redução de 8,9% em comparação com o 3T22 e 21,4% menor que o 2T23. Aluguéis, seguros, viagens, entre outras despesas, tiveram um aumento para R\$8,9 milhões no 3T23, um crescimento de 338,3% em relação ao 3T22 e um aumento de 14,5% frente ao 2T23.

R\$ Milhões	3T23	2T23	Δ%	3T22	Δ%
Com Pessoal	10,4	11,3	-8,3%	10,2	1,9%
Honorários e Serviços	5,2	5,7	-7,8%	6,3	-17,6%
Comunicação	0,4	0,4	-4,8%	2,2	-81,2%
Tecnologia e Comunicação	7,4	9,4	-21,4%	8,1	-8,9%
Aluguéis, Seguros, Viagens, Outras	8,9	7,8	14,5%	2,0	338,3%
Despesas Gerais e Administrativas	32,3	34,6	-6,6%	28,8	11,9%
% da Receita Líquida	3,7%	3,5%	0,2 p.p.	2,6%	1,1 p.p.

Resultado Financeiro Líquido

No 3T23, a Multi registrou um resultado financeiro líquido negativo de R\$86,1 milhões. Os juros passivos, que refletem custos como juros sobre empréstimos, financiamentos e outras despesas financeiras, aumentaram 62,0% em relação ao 2T23 e subiram 97,4% quando comparado ao 3T22. Os juros ativos, por outro lado, registraram um aumento de 3,9% em relação ao 2T23 e de 35,7% em comparação ao mesmo período do ano anterior.

O resultado líquido de variações cambiais ativas e passivas foi uma perda de R\$77,2 milhões, revertendo o ganho de R\$70,9 milhões no 2T23. A situação melhorou com derivativos, onde houve um ganho líquido de R\$14,6 milhões, o que é uma melhoria em relação à perda de R\$51,5 milhões no 2T23 e um aumento considerável dos R\$1,8 milhões ganhos no 3T22, representando uma variação positiva de 712,2%.

Já o resultado líquido de atualizações monetárias, que inclui correção de contingências, provisões e parcelamentos fiscais, passou de R\$4,4 milhões no 3T22 para R\$24,3 milhões no 3T23 como resultado da celebração de dois parcelamentos de ICMS no 2T23 em função de dois autos de infrações no estado de Minas Gerais.

R\$ Milhões	3T23	2T23	Δ%	3T22	Δ%
Juros Passivos	(32,5)	(20,1)	62,0%	(16,5)	97,4%
Juros Ativos	24,0	23,1	3,9%	17,7	35,7%
Resultado de Variações Cambiais Ativas e	(77,2)	70,9	-	(41,6)	85,7%
Resultado Líquido com Derivativos	14,6	(51,5)	-	1,8	712,2%
Valor Justo do Mútuo Conversível em Participação Societária	0,0	0,0	-	(0,9)	-
Ajustes a Valor Presente	14,3	9,8	46,3%	14,6	-2,0%
Resultado Líquido de Atualizações	(24,3)	(18,7)	30,1%	(4,4)	455,9%
Outras Receitas (Despesas) Financeiras	(5,0)	1,7	-	(4,8)	4,5%
Resultado Financeiro Líquido	(86,1)	15,2	-	(34,0)	153,5%

EBITDA

A Multi apresentou um EBITDA negativo de R\$116,4 milhões ao final do 3T23, como resultado de uma receita líquida menor em conjunto com um cenário de despesas ainda acima dos patamares históricos, bem como à constituição de uma provisão para obsolescência dos estoques no total de R\$68,6 milhões.

R\$ Milhões	3T23	2T23	Δ%	3T22	Δ%
Lucro Líquido	(212,2)	43,5	-	68,5	-
Resultado Financeiro Líquido	86,1	(15,2)	-	34,0	153,5%
IR e CS Corrente e Diferido	(11,7)	(4,7)	149,7%	6,4	-
Depreciação e Amortização	21,6	13,5	60,5%	14,9	45,2%
EBITDA	(116,3)	37,0	-	123,8	-
Margem EBITDA (%)	-13,2%	3,7%	-16,9 p.p.	11,0%	-24,2 p.p.

Lucro (Prejuízo) Líquido

No 3T23, a Multi registrou prejuízo líquido de R\$212,2 milhões, revertendo os resultados positivos dos períodos anteriores.

Fluxo de Caixa

O fluxo de caixa gerado pelas atividades operacionais foi de R\$248,4 milhões no 3T23, frente a um consumo de R\$190,2 milhões no 3T22 e uma geração de R\$208,9 milhões no 2T23. Destaque para a redução de R\$417,9 milhões nos estoques e R\$101 milhões de créditos tributários no período.

A geração de caixa livre, que considera o fluxo de caixa operacional reduzido do fluxo de caixa das atividades de investimentos, foi de R\$205,9 milhões no trimestre, 22,1% superior ao trimestre anterior.

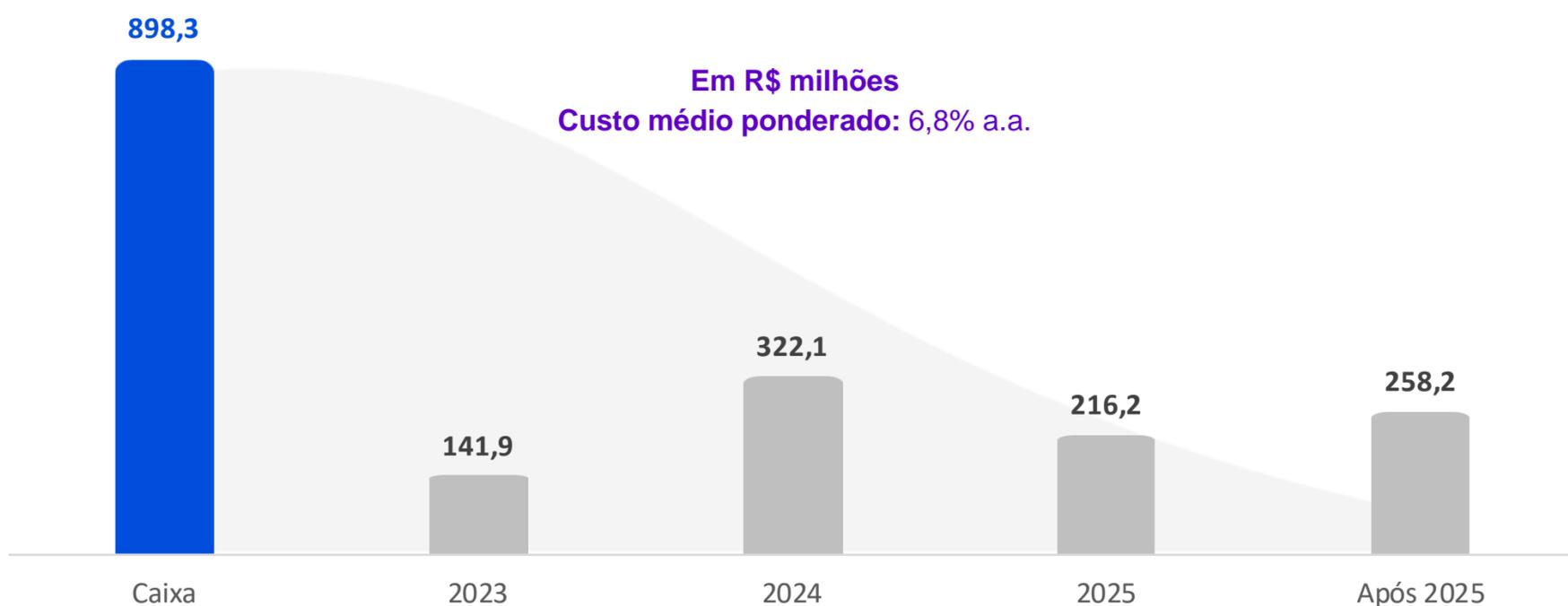
ENDIVIDAMENTO 3T23

Endividamento

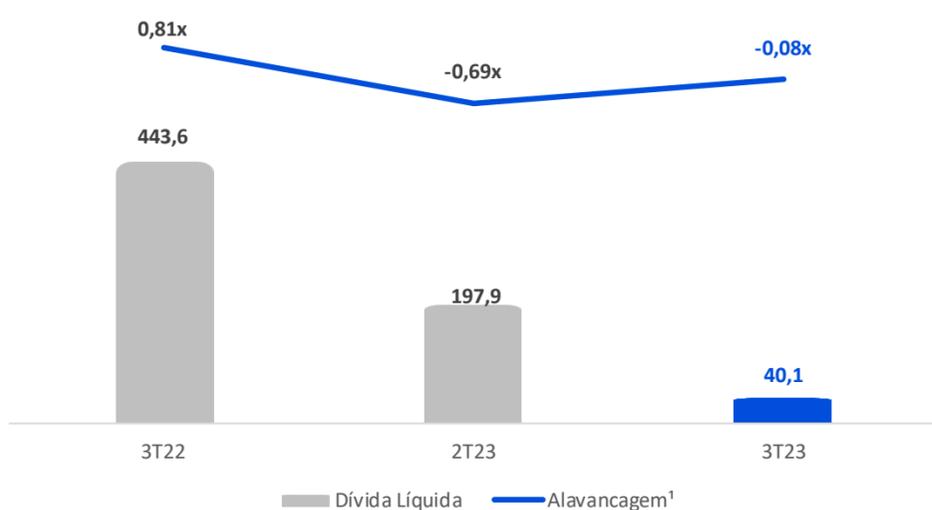
A Multi encerrou o 3T23 com R\$938,4 milhões em dívida bruta e R\$898,3 milhões em caixa, o que resulta em uma dívida líquida de R\$40,1 milhões. Isso representa uma redução de 91% em relação ao 3T22 e uma posição de caixa 2,1x maior que sua dívida de curto prazo, demonstrando a solidez financeira da Companhia.

R\$ Milhões	3T23	2T23	Δ%	3T22	Δ%
Dívida Bruta	938,4	1.099,7	-14,7%	957,3	-2,0%
Empréstimos e Financiamentos (CP)	427,3	478,3	-10,7%	367,6	16,2%
<i>% sobre Dívida Bruta</i>	<i>45,5%</i>	<i>43,5%</i>		<i>38,4%</i>	
Empréstimos e Financiamentos (LP)	511,1	621,4	-17,7%	589,7	-13,3%
<i>% sobre Dívida Bruta</i>	<i>54,5%</i>	<i>56,5%</i>		<i>61,6%</i>	
(-) Caixa e equivalentes de caixa	(898,3)	(901,8)	-0,4%	(513,8)	74,8%
Dívida Líquida	40,1	197,9	-79,7%	443,6	-91,0%
Alavancagem (Dívida Líquida / EBITDA)	-0,08x	-0,69x		0,81x	

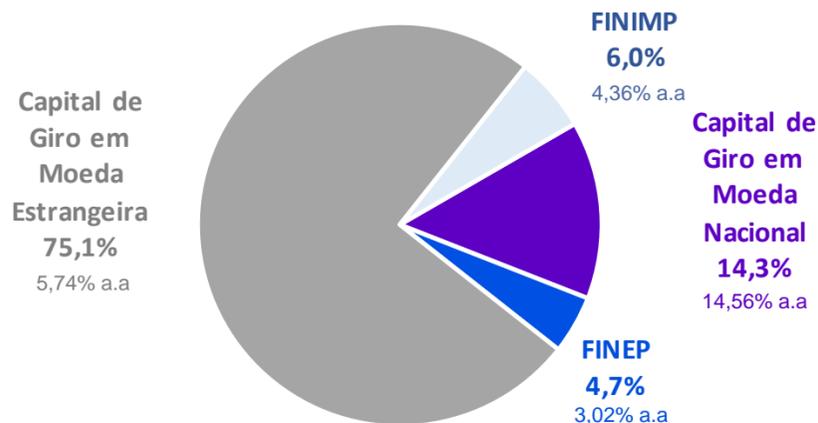
Cronograma de Amortização da Dívida



DÍVIDA LÍQUIDA E ALAVANCAGEM¹



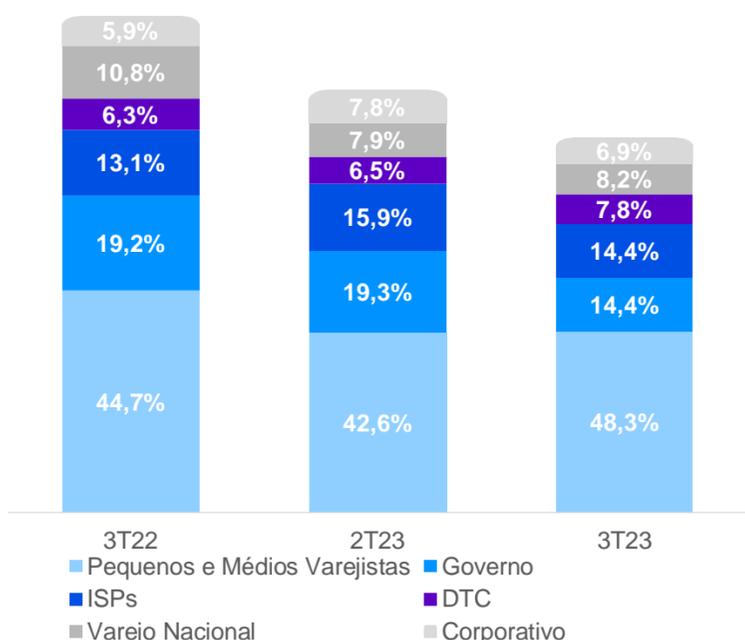
ABERTURA POR MODALIDADE E CUSTO



Nota 1: Considerando Dívida Líquida / EBITDA dos últimos 12 meses

VENDAS POR CANAL 3T23¹

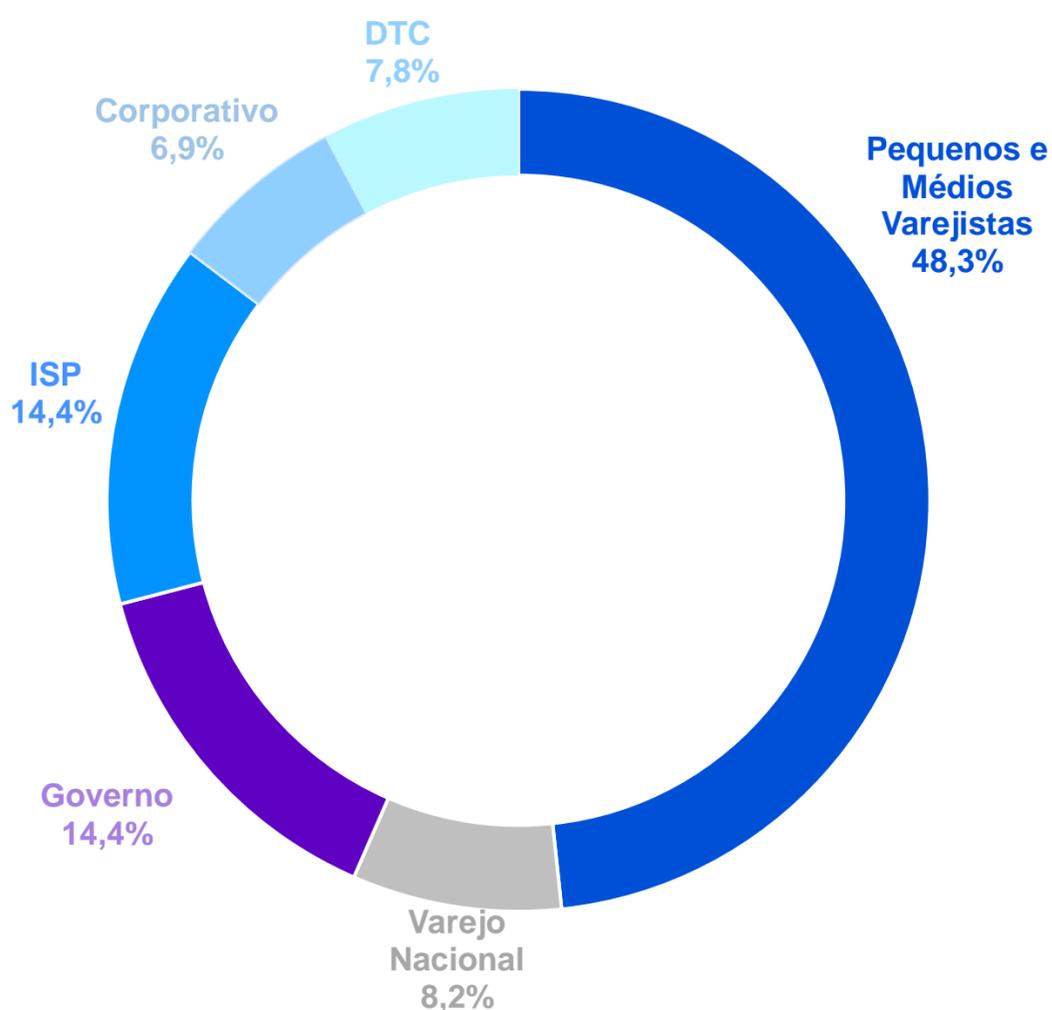
Evolução das Vendas por Canal²



	$\Delta\%$ 3T23 x 3T22	$\Delta\%$ 3T23 x 2T23
Pequenos e Médios Varejistas	-18,5%	0,6%
Varejo Nacional	-42,4%	-7,7%
Governo	-43,5%	-33,9%
ISP	-17,2%	-20,0%
Corporativo	-12,0%	-20,8%
DTC	-7,4%	5,8%

Abertura das Vendas por Canal

Top famílias por Canal	% Canal	% Total
Pequenos e médios varejistas		
Telas & Vídeo	18,6%	9,0%
Brinquedos	9,8%	4,7%
Tablets & PCs	9,3%	4,5%
Telefonia	8,6%	4,2%
Health Care	8,1%	3,9%
Outros	45,5%	19,2%
Varejo nacional		
Telas & Vídeo	39,3%	3,2%
Tablets & PCs	22,9%	1,9%
Telefonia	13,1%	1,1%
Áudio & A. Mobile	10,6%	0,9%
Outros	14,1%	1,2%
Governo		
Tablets & PCs	97,7%	14,1%
Outros	2,3%	0,3%
ISP		
Redes	99,6%	14,3%
Outros	0,4%	0,1%
Corporativo		
Redes	60,7%	4,2%
OEM	28,0%	1,9%
Tablets & PCs	4,8%	0,3%
Outros	6,5%	0,5%
DTC³		
Telas & Vídeos	14,2%	1,1%
Drones & Câmeras	13,8%	1,1%
Outros	72,0%	5,6%



¹Informações gerenciais não-auditadas.

²Os percentuais apresentados no gráfico informam participação de cada canal no trimestre, enquanto que a tabela, a variação das vendas por canal de forma sequencial.

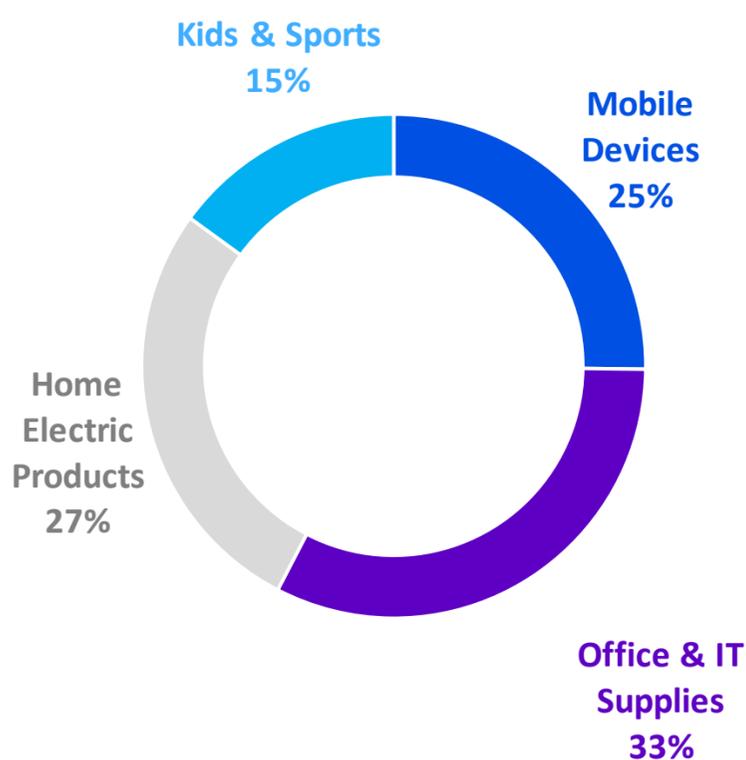
³Vendas diretas ao consumidor final considerando *e-commerce*, *market place* e loja física.

ABERTURA DAS VENDAS POR SEGMENTO 3T23

Segmentos Operacionais

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

- **MOBILE DEVICES:** Tablets & PCs | Telefonia
- **OFFICE & IT SUPPLIES:** Acessórios de Informática | Drones | OEM | Mídias & Pen Drives | Redes | Segurança | Smart Box | Papel & Escritório
- **HOME ELECTRIC PRODUCTS:** Automotivo | Eletroportáteis | Health Care | Áudio & Acessórios de Celulares | Telas & Vídeos
- **KIDS & SPORTS:** Baby | Brinquedos | Esporte & Lazer | Pets | Wellness | Drones & Câmeras | Gamer | Mobilidade Elétrica



R\$ Milhões	3T23	2T23	Δ%	3T22	Δ%
Receita Líquida	883,8	989,8	-10,7%	1.123,4	-21,3%
Mobile Devices	222,6	256,8	-13,3%	327,5	-32,0%
Office & IT Supplies	286,6	342,7	-16,4%	355,4	-19,4%
Home Electric Products	242,0	278,7	-13,2%	298,4	-18,9%
Kids & Sports	132,5	111,6	18,8%	142,1	-6,7%
Lucro Bruto	58,9	263,8	-77,7%	341,4	-82,8%
Mobile Devices	(104,8)	39,7	-	123,2	-
Office & IT Supplies	56,5	91,7	-38,3%	70,6	-20,0%
Home Electric Products	57,0	88,0	-35,2%	93,0	-38,7%
Kids & Sports	50,1	44,4	12,7%	54,6	-8,3%
Margem Bruta (%)	6,7%	26,7%	-20,0 p.p.	30,4%	-23,7 p.p.
Mobile Devices	-47,1%	15,5%	-62,5 p.p.	37,6%	-84,7 p.p.
Office & IT Supplies	19,7%	26,8%	-7,0 p.p.	19,9%	-0,1 p.p.
Home Electric Products	23,6%	31,6%	-8,0 p.p.	31,2%	-7,6 p.p.
Kids & Sports	37,8%	39,8%	-2,0 p.p.	38,4%	-0,7 p.p.



Mobile Devices

SEGMENTOS OPERACIONAIS

Mobile Devices

R\$ Milhões	3T23	2T23	Δ%	3T22	Δ%
Receita Líquida	222,6	256,8	-13,3%	327,5	-32,0%
Lucro Bruto	(104,8)	39,7	-	123,2	-
Margem Bruta (%)	-47,1%	15,5%	-62,5 p.p.	37,6%	-84,7 p.p.

No 3T23, a receita líquida foi de R\$222,6 milhões, uma queda de 32% em relação ao 3T22 e de 13,3% frente ao 2T23.

O lucro bruto foi negativo em R\$104,8 milhões, contrastando com o lucro de R\$123,2 milhões no 3T22 e revertendo o lucro de R\$39,7 milhões do 2T23. A margem bruta ficou em -47,1%, demonstrando uma deterioração acentuada de 84,7 pontos percentuais em comparação com os 37,6% do 3T22 e uma queda de 62,5 pontos percentuais em relação aos 15,5% do 2T23. A margem bruta de mobile devices no 3T23 foi impactada pela constituição de uma provisão de obsolescência dos estoques na ordem de R\$49,1 milhões.

Principais Destaques¹

PCs & Tablets registraram redução de 38,3% nas vendas em relação ao mesmo período do ano passado e de 22,2% nas vendas quando comparado ao 2T23. A margem bruta apresentou uma forte redução de 72,5 p.p. frente ao 3T22 e de 47,9 p.p. comparado ao 2T23.

Em uma perspectiva de canal, governo continua sendo o canal mais relevante da família de produtos, contudo, quando comparado ao 2T23, apresentou uma redução de 34,7% nas vendas devido a postergação de entregas para o ano seguinte. O varejo regional continua resiliente, consistindo em 20,6% das vendas, seguido do varejo nacional, com 8,9%.

As vendas de **Telefonia** reduziram 46,6% em relação ao 3T22 e 21,2% frente ao 2T23. A margem bruta foi a mais pressionada da Companhia, caindo 143 p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior e 123,6 p.p. de deterioração frente ao 2T23.

Em uma perspectiva de canal, o varejo continua sendo o mais relevante, com regional representando 66,1% das vendas no período e o nacional com 18% de participação. Vale ressaltar que as vendas de telefonia no canal varejo sofreram queda de 57,2% em relação ao mesmo trimestre do ano passado em função do fraco consumo que a categoria vem apresentando desde 2022.

Ao final do período, a Companhia possuía R\$603,7 milhões em estoques para este segmento. Deste montante, **R\$211,3 milhões ou cerca de 35%, são produtos de telefonia** para os quais fora constituída, ao longo de 2023, uma provisão para obsolescência cujo saldo ao final do 3T23 totalizava R\$61,6 milhões.

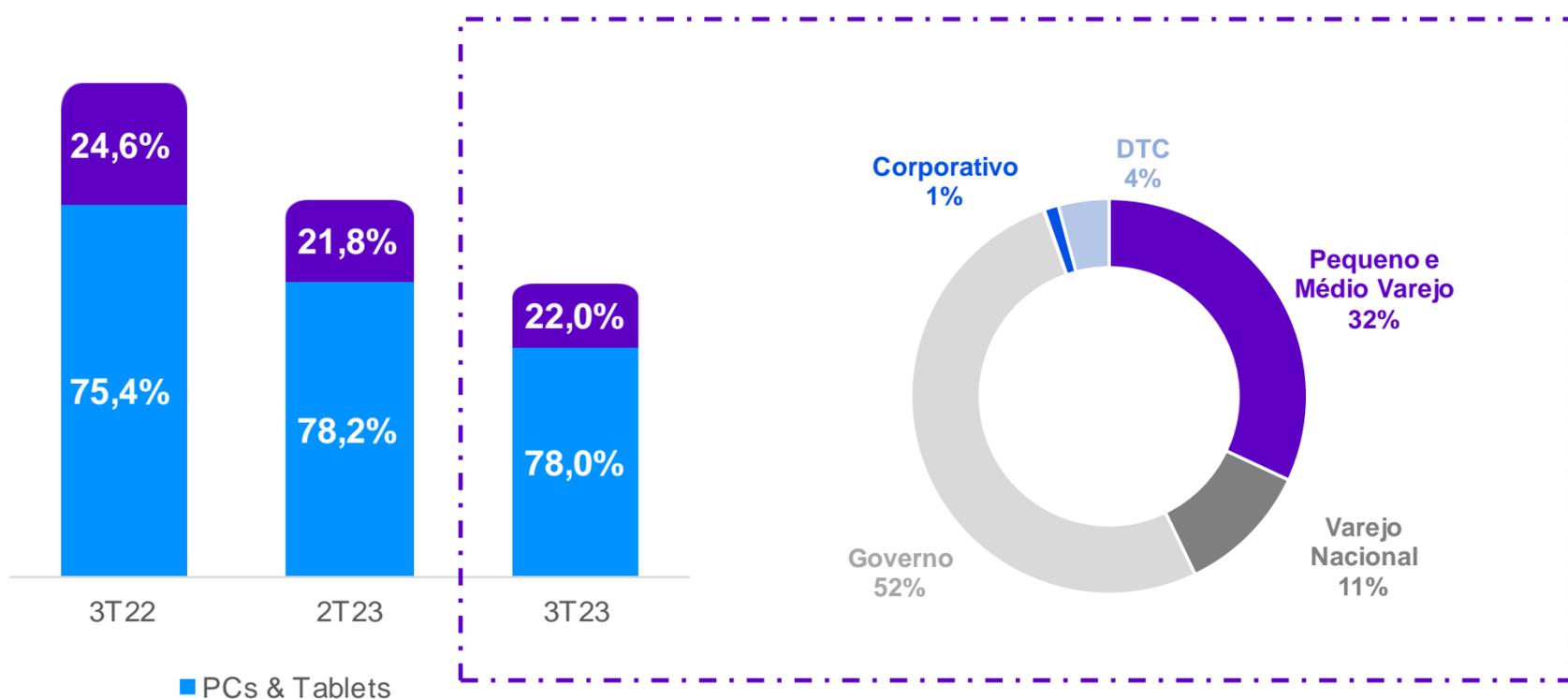
¹Informações gerenciais não-auditadas e que não consideram efeito de cut-off nos trimestres.

SEGMENTOS OPERACIONAIS

Crescimento das Vendas por Família¹

Mobile Devices	Δ% 3T23 vs. 2T23	Δ% 3T23 vs. 3T22
PCs & Tablets	-22,2%	-38,3%
Telefonia	-21,2%	-46,6%

Abertura por Família e Canal¹



¹Informações gerenciais não-auditadas e que não consideram efeito de cut-off nos trimestres.

Office & IT Supplies



SEGMENTOS OPERACIONAIS

Office & IT Supplies

R\$ Milhões	3T23	2T23	Δ%	3T22	Δ%
Receita Líquida	286,6	342,7	-16,4%	355,4	-19,4%
Lucro Bruto	56,5	91,7	-38,3%	70,6	-20,0%
Margem Bruta (%)	19,7%	26,8%	-7,0 p.p.	19,9%	-0,1 p.p.

No 3T23, a receita líquida foi de R\$286,6 milhões, uma diminuição de 19,4% em relação ao 3T22 e de 16,4% comparado ao 2T23.

O lucro bruto do período foi de R\$56,5 milhões, uma redução de 20,0% em relação ao 3T22 e de 38,3% frente ao 2T23. A margem bruta ficou em 19,7%, praticamente estável em comparação com os 19,9% do 3T22.

Principais Destaques¹

No 3T23, as vendas na família de **Redes** diminuíram 20,2% desde o 2T23, mas apresentaram um crescimento de 8,0% em comparação com o 3T22. Essa família é a maior do segmento, com uma expressiva participação de 66% nas vendas. A margem bruta da família apresentou uma redução de 8,6 p.p. comparado ao 3T22 e de 18,1 p.p. em relação ao 2T23.

Segurança, família responsável por 10% das vendas do segmento, registrou uma queda de 36,0% em relação ao 2T23 e uma redução de 21,0% em relação ao 3T22. Em termos de margem bruta, houve uma deterioração de 5,9 p.p. frente ao 3T22 e de 3,6 p.p. comparado ao 2T23.

Já as vendas de **Acessórios para PCs** caíram 32,0% em relação ao 2T23 e diminuíram 60,1% em comparação com o 3T22, e correspondendo a 7% das vendas do segmento. A margem bruta permaneceu estável no trimestre, com variação positiva de 0,9 p.p. quando comparado ao mesmo período do ano anterior e de -1,1 p.p. frente ao 2T23.

Para **OEM**, que assim como Acessórios para PCs respondeu por 7% do segmento, houve uma diminuição de 13,3% nas vendas em comparação com o 2T23 e uma queda de 37,8% em relação ao 3T22.

As vendas de **Mídias** diminuíram ligeiramente em 2,1% em relação ao 2T23, mas tiveram uma redução mais acentuada de 33,0% em relação ao 3T22 e corresponderam a 6% das vendas do segmento.

Papel & Escritório viu uma redução moderada de 7,7% em relação ao trimestre anterior e uma queda mais pronunciada de 28,5% em relação ao mesmo período do ano anterior, ficando com uma participação de 3% nas vendas de Office & IT Supplies.

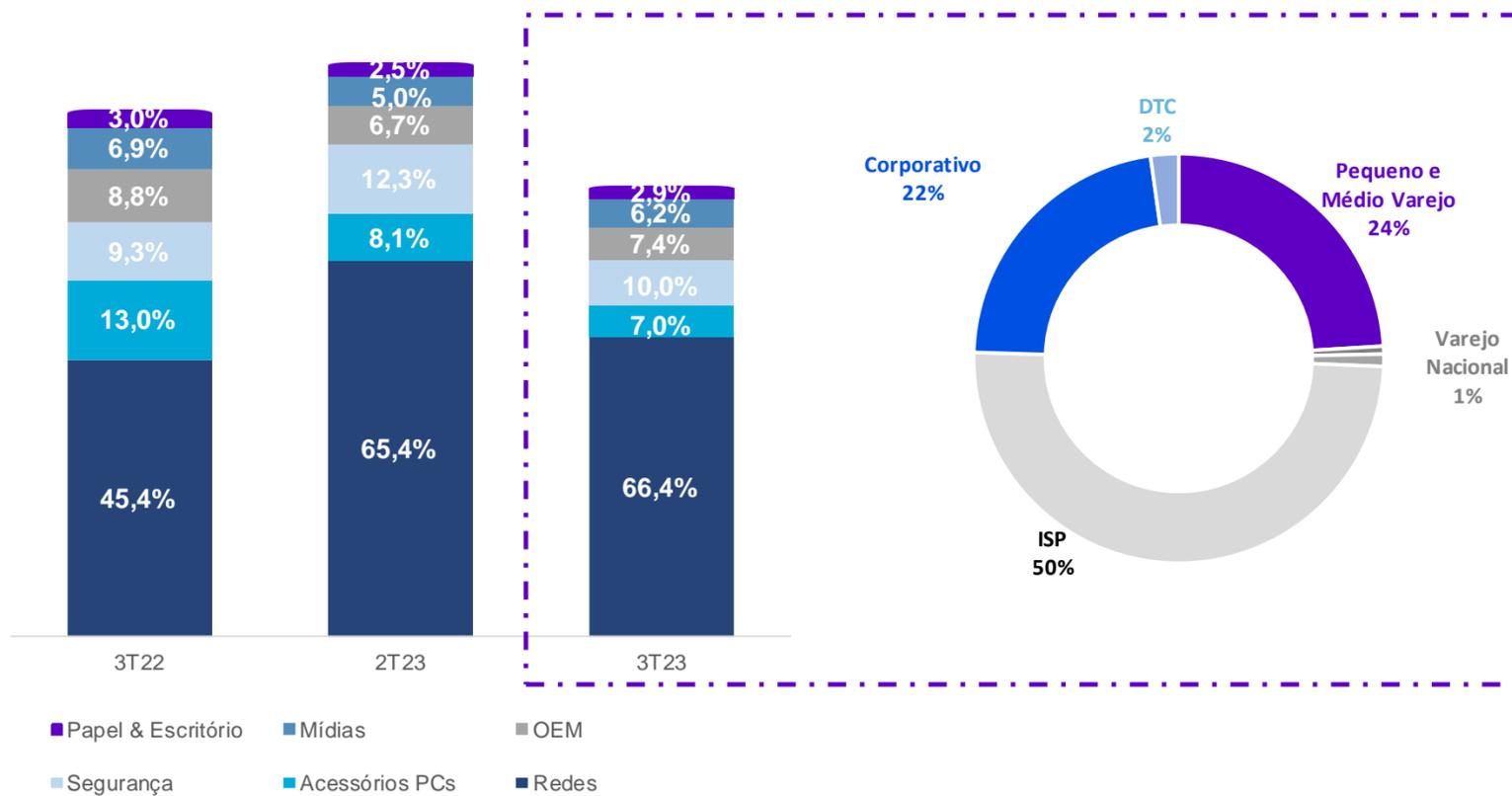
¹Informações gerenciais não-auditadas e que não consideram efeito de cut-off nos trimestres.

SEGMENTOS OPERACIONAIS

Crescimento das Vendas por Família¹

Office & IT Supplies	Δ% 3T23 vs. 2T23	Δ% 3T23 vs. 3T22
Acessórios PCs	-32,0%	-60,1%
Mídias	-2,1%	-33,0%
OEM	-13,3%	-37,8%
Papel & Escritório	-7,7%	-28,5%
Redes	-20,2%	8,0%
Segurança	-36,0%	-21,0%

Abertura por Família e Canal¹



¹Informações gerenciais não-auditadas e que não consideram efeito de cut-off nos trimestres.



Home Electric Products

SEGMENTOS OPERACIONAIS

Home Electric Products

R\$ Milhões	3T23	2T23	Δ%	3T22	Δ%
Receita Líquida	242,0	278,7	-13,2%	298,4	-18,9%
Lucro Bruto	57,0	88,0	-35,2%	93,0	-38,7%
Margem Bruta (%)	23,6%	31,6%	-8,0 p.p.	31,2%	-7,6 p.p.

No 3T23, a receita líquida foi de R\$242 milhões, redução de 18,9% em relação ao 3T22 e de 13,2% em relação ao 2T23.

O lucro bruto mostrou totalizou R\$57 milhões, uma importante redução em relação aos dois períodos de comparação, com a margem bruta sofrendo reduções de 7,6 p.p. em relação ao 3T22 e de 8 p.p. comparado ao 2T23, atingindo 23,6%.

Principais Destaques¹

Para **Áudio e Acessórios para Celulares**, observou-se uma redução de 5,8% nas vendas em relação ao 2T23 e uma queda mais expressiva de 12,8% em comparação com o 3T22.

Automotivo teve uma queda de 27,5% em relação ao trimestre anterior e uma diminuição de 68,4% em comparação ao mesmo trimestre do ano passado.

Os produtos **Eletroportáteis** também enfrentaram um decréscimo nas vendas de 25,5% comparado ao 2T23 e tiveram uma queda próxima de 24,8% em relação ao 3T22 e corresponderam a 16,8% das vendas do segmento. A margem bruta do período apresentou um aumento de 6.8 p.p. comparado ao 3T22 e uma redução de 7,9 p.p. frente ao 2T23.

Health Care registrou uma diminuição nas vendas de 30,7% em relação ao 2T23 e uma redução de 24,1% em comparação com o 3T22 e ficou responsável por 17% das vendas do segmento. Em termos de margem bruta, houve uma queda de 5.4 p.p. frente ao 3T22 e de 21 p.p. quando comparado ao 2T23.

Contrastando com as quedas mencionadas, a família **Telas & Vídeos** teve um desempenho robusto, com um aumento nas vendas de 31,8% sobre o 2T23 e um ligeiro crescimento de 1,4% em relação ao 3T22. A categoria vem crescendo continuamente em participação e respondeu por 47,7% nas vendas do segmento no trimestre. A margem bruta ficou mais pressionada no período, com redução de 13,5 p.p. comparado ao 3T22.

Mobilidade Elétrica apresentou um crescimento de vendas de 9,7% em comparação com o 2T23 e um significativo aumento de 107,6% em relação ao 3T22. Vale lembrar que a Companhia iniciou neste trimestre as operações da fábrica da Watts em Manaus e as vendas da família corresponderam a 2,8% do segmento no 3T23.

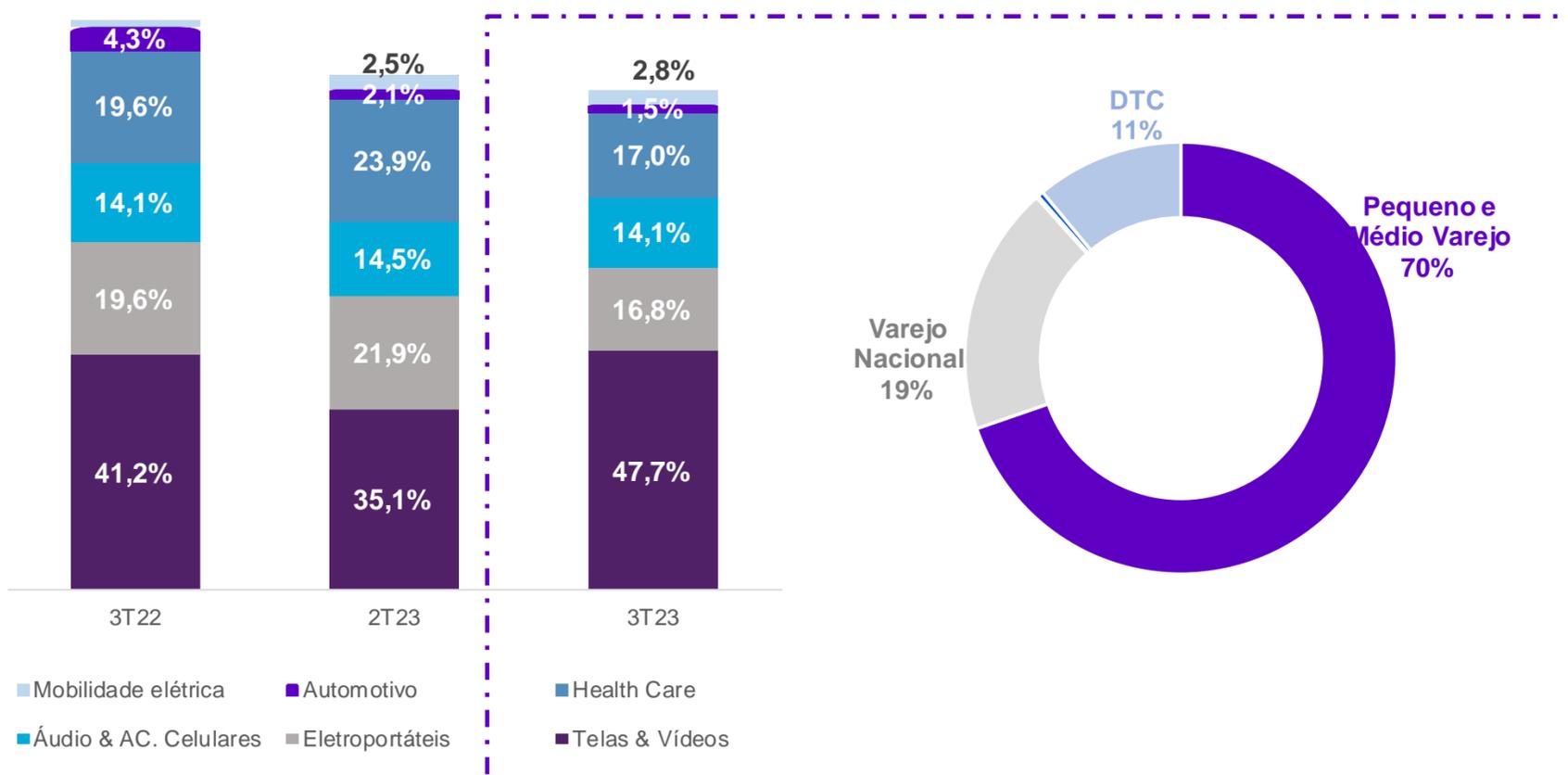
¹Informações gerenciais não-auditadas e que não consideram efeito de cut-off nos trimestres.

SEGMENTOS OPERACIONAIS

Crescimento das Vendas por Família¹

Home Electric Products	Δ% 3T23 vs. 2T23	Δ% 3T23 vs. 3T22
Áudio & AC. Celulares	-5,8%	-12,8%
Automotivo	-27,5%	-68,4%
Eletrportáteis	-25,5%	-24,8%
Health Care	-30,7%	-24,1%
Telas & Vídeos	31,8%	1,4%
Mobilidade elétrica	9,7%	107,6%

Abertura por Família e Canal¹



¹Informações gerenciais não-auditadas e que não consideram efeito de cut-off nos trimestres.

Kids & Sports



SEGMENTOS OPERACIONAIS

Kids & Sports

R\$ Milhões	3T23	2T23	Δ%	3T22	Δ%
Receita Líquida	132,5	111,6	18,8%	142,1	-6,7%
Lucro Bruto	50,1	44,4	12,7%	54,6	-8,3%
Margem Bruta (%)	37,8%	39,8%	-2,0 p.p.	38,4%	-0,7 p.p.

No 3T23, a receita líquida foi de R\$132,5 milhões, o que demonstra uma diminuição de 6,7% em relação ao 3T22 e um crescimento de 18,8% comparado ao 2T23.

O lucro bruto alcançou R\$50,1 milhões, representando uma queda de 8,3% em relação ao 3T22, mas um aumento de 12,7% frente ao 2T23. A margem bruta diminuiu 0,7 ponto percentual em comparação com o 3T22, registrando 37,8%, e reduziu 2 pontos percentuais em relação ao trimestre anterior.

Principais Destaques¹

A categoria de **Brinquedos** liderou a participação no segmento com 31,5%, e, embora tenha diminuído ligeiramente as suas vendas em 2,9% em comparação com o 3T22, experimentou um importante crescimento de 143,1% em relação ao 2T23. Em termos de margem bruta, houve um aumento de 12,6 p.p e de 10,8 p.p comparado ao 3T22 e 2T23, respectivamente.

Os produtos **Baby**, com uma considerável participação de 16,4%, tiveram uma redução de 38,5% nas vendas em comparação ao 3T22 e de 8,3% em relação ao 2T23. Isso é reflexo principalmente da saída da Fisher Price de algumas categorias de produtos globalmente. A margem bruta comparada ao 3T22 aumentou 6,8 p.p e reduziu 7,7 p.p de forma sequencial.

A família **Esportes e Lazer**, com 5,7% de participação, viu uma redução de 75,0% em relação ao 3T22, porém um importante aumento de 38,0% nas vendas desde o 2T23.

Drones e Câmeras, que continuam ganhando importância e responderam por 19,9% das vendas do segmento, tiveram um aumento nas vendas de 11,4% em relação ao 2T23.

Gamer, que corresponde a 4,7% das vendas do segmento, experimentou um aumento de 12,0% desde o 2T23. Recentemente, a Companhia firmou parceria com a marca Razer e passou a distribuir de maneira exclusiva algumas linhas de acessórios da marca no Brasil a partir do final do 3T23.

A família **Pet**, mantendo uma participação de 14,3%, viu um crescimento de 4,3% nas vendas em relação ao 3T22 e de 1,6% desde o 2T23, refletindo uma demanda consistente por produtos para animais de estimação.

Por fim, **Wellness**, marca da Multi voltada a soluções para academias, com 7,5% da participação nas vendas, teve um substancial aumento de 45,2% nas vendas em comparação ao 3T22 e de 69,3% em relação ao 2T23.

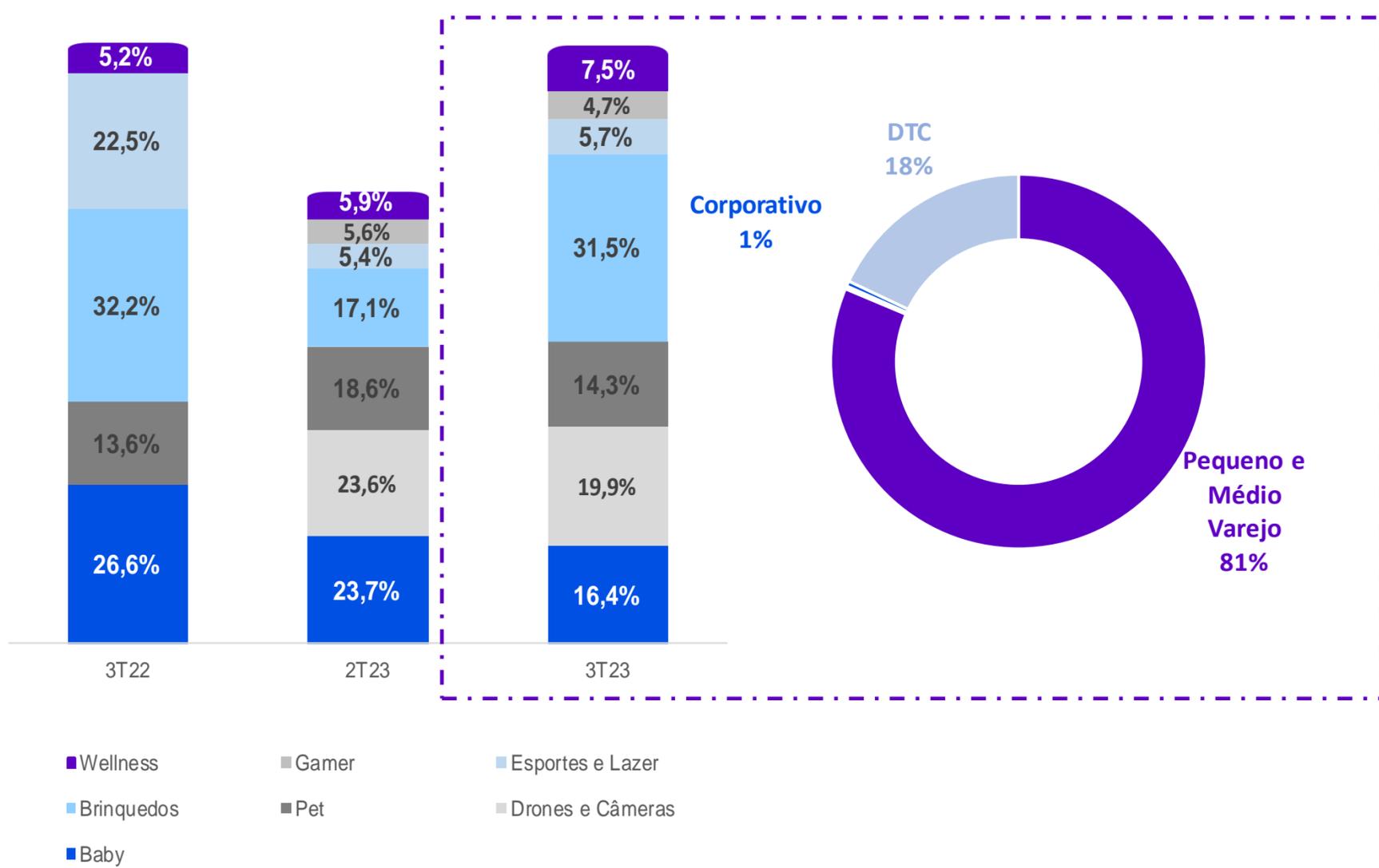
¹Informações gerenciais não-auditadas e que não consideram efeito de cut-off nos trimestres.

SEGMENTOS OPERACIONAIS

Crescimento das Vendas por Família¹

Kids & Sports	Δ% 3T23 vs. 2T23	Δ% 3T23 vs. 3T22
Baby	-8,3%	-38,5%
Brinquedos	143,1%	-2,9%
Esportes e Lazer	38,0%	-75,0%
Gamer	12,0%	-
Drones e Câmeras	11,4%	-
Pet	1,6%	4,3%
Wellness	69,3%	45,2%

Abertura por Família e Canal¹



¹Informações gerenciais não-auditadas e que não consideram efeito de cut-off nos trimestres.

grupo Multi



Anexos

Balanco Patrimonial (R\$ milhões)

Ativo	3T23	2T23	Δ%	3T22	Δ%
Ativo Circulante					
Caixa e Equivalentes de Caixa	898,3	901,8	-0,4%	513,8	74,8%
Contas a Receber	1.034,6	1.212,1	-14,6%	1.370,2	-24,5%
Estoques	2.029,3	2.500,3	-18,8%	3.122,5	-35,0%
Derivativos	0,0	0,0	-	9,7	-
Impostos a Recuperar	443,4	573,1	-22,6%	492,9	-10,0%
Despesas Antecipadas	8,2	7,2	13,5%	10,1	-18,6%
Outros Ativos	2,4	2,1	11,7%	0,6	317,0%
Total do Ativo Circulante	4.416,2	5.196,6	-15,0%	5.519,7	-20,0%
Ativo Não Circulante					
Impostos Diferidos	179,6	182,5	-1,6%	193,0	-7,0%
Impostos a Recuperar	360,4	278,4	29,5%	403,6	-10,7%
Contas a Receber	70,8	66,1	7,2%	49,4	43,4%
Depósitos Judiciais	60,1	80,0	-24,9%	91,6	-34,4%
Outros Ativos	117,1	121,0	-3,2%	114,8	2,0%
Propriedades para Investimentos	5,0	5,0	-	5,0	-
Investimentos	118,2	100,6	17,4%	91,8	28,7%
Imobilizado	396,2	386,2	2,6%	315,3	25,6%
Intangível	62,3	60,9	2,1%	61,7	1,0%
Ativos de Direito de Uso	37,5	37,9	-1,1%	43,4	-13,7%
Total do Ativo Não Circulante	1.407,2	1.318,6	6,7%	1.372,4	2,5%
Total do Ativo	5.823,4	6.515,2	-10,6%	6.892,1	-15,5%

Balço Patrimonial (R\$ milhões)

Passivo	3T23	2T23	Δ%	3T22	Δ%
Passivo Circulante					
Empréstimos e Financiamentos	427,3	478,3	-10,7%	367,6	16,2%
Fornecedores	514,3	676,3	-24,0%	873,1	-41,1%
Obrigações Trabalhistas e Sociais	70,9	65,5	8,2%	66,5	6,6%
Obrigações Fiscais	66,8	129,3	-48,4%	69,8	-4,4%
Adiantamento de Clientes	16,9	32,6	-48,1%	151,3	-88,8%
Derivativos	29,7	51,9	-42,7%	14,4	106,0%
Obrigações com Garantia	42,7	42,7	-	39,0	-
Passivos de Arrendamento	14,0	12,1	15,9%	10,3	36,3%
Outros Passivos	98,5	100,4	-1,8%	58,4	68,7%
Total do Passivo Circulante	1.281,2	1.589,2	-19,4%	1.650,5	-22,4%
Passivo Não Circulante					
Empréstimos e Financiamentos	511,1	621,4	-17,7%	589,7	-13,3%
Obrigações Fiscais	313,3	276,8	13,2%	233,5	34,2%
Obrigações Trabalhistas e Sociais	17,4	17,6	-1,3%	9,0	93,7%
Provisão para Riscos Processuais, Cíveis e Fiscais	103,3	164,7	-37,3%	103,4	-0,1%
Passivos de Arrendamento	25,8	27,7	-6,9%	31,9	-19,0%
Instrumentos Financeiros	29,0	63,3	-54,1%	15,1	92,3%
Outros Passivos de Longo Prazo	0,1	0,1	0,0%	0,3	-81,1%
Total do Passivo Não-Circulante	1.000,0	1.171,6	-14,6%	982,9	1,7%
Patrimônio Líquido					
Capital Social	1.713,4	1.713,4	-	1.713,4	0,0%
Ajuste Acumulado de Conversão	(0,0)	0,0	-	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	-	84,2	5,3%
Reserva de Incentivos Fiscais	1.201,2	1.201,2	0,0%	1.410,9	-14,9%
Reserva para Compra de Ações em Tesouraria	22,7	22,7	-	22,7	-
Reserva para Investimentos	119,7	119,7	-	119,7	0,0%
Ações em Tesouraria	(9,2)	(9,2)	-	(9,2)	0,0%
Lucro (Prejuízo) Acumulado	(511,3)	(299,1)	-	-	-
Total do Patrimônio Líquido	3.542,2	3.754,5	-5,7%	4.258,8	-16,8%
Total do Passivo e do Patrimônio Líquido	5.823,4	6.515,2	-10,6%	6.892,1	-15,5%

Demonstração dos Resultados (R\$ Milhões)

	3T23	2T23	Δ%	3T22	Δ%
Receita Líquida	883,8	989,8	-10,7%	1.123,4	-21,3%
Custo da Mercadoria Vendida	(824,9)	(726,0)	13,6%	(782,0)	5,5%
Custo de Materiais	(706,5)	(660,9)	6,9%	(722,8)	-2,3%
Com Pessoal	(39,6)	(38,0)	4,3%	(43,3)	-8,5%
Depreciação/Amortização	(10,3)	(4,9)	107,7%	(7,5)	36,7%
Outros	(68,6)	(22,1)	210,0%	(8,5)	711,0%
Lucro Bruto	58,9	263,8	-77,7%	341,4	-82,8%
Receitas (Despesas) Operacionais					
Despesas com Vendas	(221,2)	(247,1)	-10,5%	(271,8)	-18,6%
Comerciais	(74,8)	(74,4)	0,5%	(76,9)	-2,8%
Distribuição	(84,6)	(76,1)	11,2%	(82,7)	2,3%
Promoções e Marketing	(35,3)	(42,9)	-17,7%	(43,3)	-18,5%
Pós-Venda	(24,5)	(19,0)	28,8%	(36,9)	-33,5%
Pesquisa e Desenvolvimento	(10,8)	(26,0)	-58,6%	(30,5)	-64,7%
Créditos de Liquidação Duvidosa	8,7	(8,7)	-	(1,5)	-
Gerais e Administrativas	(32,3)	(34,6)	-6,6%	(28,8)	11,9%
Com Pessoal	(10,4)	(11,3)	-8,3%	(10,2)	1,9%
Serviços Profissionais	(5,2)	(5,7)	-7,8%	(6,3)	-17,6%
Comunicação	(0,4)	(0,4)	-4,8%	(2,2)	-81,2%
Tecnologia e Comunicação	(7,4)	(9,4)	-21,4%	(8,1)	-8,9%
Alugueis, Seguros, Viagens, Outras	(8,9)	(7,8)	14,5%	(2,0)	338,3%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	56,8	41,4	37,3%	68,2	-16,7%
Resultado Operacional	(137,9)	23,6	-	108,9	-
Receitas Financeiras	107,8	41,9	157,4%	95,9	12,4%
Despesas Financeiras	(116,7)	(97,6)	19,6%	(88,3)	32,2%
Variação Cambial Líquida	(77,2)	70,9	-	(41,6)	85,7%
Lucro antes do IR e CS	(224,0)	38,8	-	75,0	-
IR e CS Corrente	14,6	(0,0)	-	(13,6)	-
IR e CS Diferidos	-2,9	4,7	-	7,2	-
Lucro Líquido	(212,2)	43,5	-	68,5	-
Resultado por Ação (em R\$)	-0,26	0,1	-	0,08	-

Fluxo de Caixa (R\$ milhões)

	3T23	2T23	Δ%	3T22	Δ%
Fluxo de Caixa da Atividade Operacional					
Lucro (Prejuízo) do Período	(212,2)	43,5	-	68,6	-
Ajustes as Atividades Operacionais					
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	2,9	(4,6)	-	(7,2)	-
Depreciação e Amortização	21,6	13,5	60,5%	14,9	45,2%
Baixa de Ativos Imobilizados e Intangíveis	0,4	0,0	-	0,0	-
Variação Cambial Não Realizada	58,9	(20,1)	-	11,8	398,6%
Despesas de Juros Líquidos	16,4	19,0	-13,7%	11,6	41,8%
Ajuste ao Valor Presente de Contas a Receber	2,0	3,9	-47,6%	4,4	-54,1%
Estimativa para Perdas com Crédito de Liquidação Duvidosa	4,5	6,9	-34,2%	0,5	857,0%
Estimativas para Gastos e Abatimentos com Clientes	41,5	32,5	27,6%	4,9	751,4%
Perda Estimativa para Ajuste ao Valor Realizável do Estoque	53,0	(14,7)	-	37,2	42,6%
Provisão para Riscos Processuais, Cíveis e Tributários	(61,5)	(2,5)	2369,2%	2,9	-
Provisões para Garantias	0,0	0,0	-	0,0	-
Crédito Financeiro	(38,8)	(68,5)	-43,3%	(67,9)	-42,9%
Resultado Financeiro com Precatórios	(1,9)	(6,9)	-71,9%	(0,5)	254,7%
Valor Justo dos Fundos de Investimento	(3,0)	(1,5)	98,2%	0,2	-
Outras Transações Sem Efeito Caixa	(14,6)	54,8	-	1,5	-
	(130,7)	55,3	-	82,7	-
Variações Patrimoniais					
Contas a Receber	124,6	(152,9)	-	11,1	-
Estoques	417,9	201,2	107,7%	(450,1)	-
Créditos Tributários	101,0	76,4	32,2%	8,0	-
Outros Ativos	24,5	20,9	17,0%	(6,5)	-
Fornecedores	(194,1)	(84,3)	130,4%	200,4	-
Obrigações Fiscais	(26,0)	72,7	-	(1,7)	-
Contas a Pagar	(12,4)	19,5	-	16,5	-
Instrumento Financeiro para Proteção Cambial	(41,9)	0,0	-	(35,1)	-
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(14,6)	0,0	-	(15,5)	-5,9%
	379,1	153,6	146,8%	(272,9)	-
Caixa Líquido Gerado Pelas/(Aplicado nas) Atividades Operacionais	248,4	208,9	18,9%	(190,2)	-
Fluxo de Caixa das Atividades de Investimentos					
Aquisição de Ativo Imobilizado	(24,7)	(32,6)	-24,3%	(15,3)	61,8%
Combinação de Negócios Watts	0,0	0,0	-	(0,0)	-
Aquisição de Intangível	(3,3)	(0,0)	6863,8%	(0,4)	777,5%
Contrato de Mútuo conversível em participação societária Watch TV	0,0	0,0	-	(4,2)	-
Aportes em Outros Fundos de Investimento	(14,5)	(7,5)	93,3%	(10,0)	45,0%
Caixa Líquido Consumido nas Atividades de Investimentos	(42,5)	(40,2)	6932,9%	(29,9)	884,2%
Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamentos					
Recursos Provenientes de Empréstimos e Financiamentos	(2,8)	4,3	-	516,1	-
Pagamentos de Empréstimos e Financiamentos	(176,7)	(137,0)	29,0%	(250,8)	-29,6%
Juros Pagos por Empréstimos e Financiamentos	(25,1)	(22,5)	11,5%	(6,6)	280,4%
Pagamentos de Passivos de Arrendamento	(4,8)	(4,2)	15,3%	(5,7)	-15,2%
Caixa Líquido Consumido nas Atividades de Financiamentos	(209,5)	(159,4)	31,4%	252,9	-
Caixa e Equivalentes de Caixa no Início do Período	901,8	892,4	1,0%	481,0	87,5%
Caixa e Equivalentes de Caixa no Final do Período	898,3	901,8	-0,4%	513,8	74,8%
Aumento Líquido/(Diminuição) do Caixa e Equivalentes de Caixa	(3,5)	9,4	-	32,8	-

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.