

MULTI REPORTA EBITDA POSITIVO, LUCRO LÍQUIDO E REVERTE PREJUÍZO NO 1T25

São Paulo, 07 de maio de 2025 – O Grupo Multi S.A. (B3: MLAS3) anuncia hoje seus resultados do 1º trimestre de 2025. 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 1T25

	1T25	4T24	1T24
Receita Líquida	R\$ 763,8 MM +4,5% vs. 1T24	R\$ 962,9 MM	R\$ 730,8 MM
Lucro Bruto	R\$ 181,2 MM +9,8% vs. 1T24	R\$ 227,8 MM	R\$165,0 MM
Margem Bruta	23,7% +1,2 p.p vs. 1T24	23,7%	22,6%
EBITDA	R\$ 5,5 MM +R\$ 32,8 M vs. 1T24	R\$ 34,7 MM	-R\$ 27,3 MM
Lucro Líquido	R\$ 64,6 MM +133,3 MM vs 1T24	-R\$ 201,5 MM	-R\$ 69,0 MM



MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

A partir de 1º de abril, iniciamos um novo capítulo na história do Grupo Multi. Seguimos firmes em nossa missão de melhorar a vida das pessoas através da tecnologia. O filme da nossa trajetória revela um roteiro marcado por sucesso, transformação, inovação e aprendizado — elementos que continuam a nos inspirar todos os dias. Temos plena consciência de que a fotografia do momento exige cautela e foco incansável na eficiência da nossa plataforma, que conecta nossos parceiros, produtos, marcas aos nossos clientes e consumidores. Entramos nesta nova fase com atuação firme em duas frentes prioritárias:

1. Eficiência operacional
2. Otimização do capital de giro

Esses pilares guiarão nossas decisões nos próximos trimestres, com foco na venda, rentabilidade, disciplina financeira e geração de valor sustentável.

Apresentamos aos acionistas e investidores os resultados do primeiro trimestre de 2025 (1T25), um período que demonstra a resiliência e a capacidade de recuperação do Grupo Multi. Apesar de um cenário macroeconômico instável e da sazonalidade típica do período, que impactou nosso volume de vendas em comparação ao trimestre anterior, conseguimos apresentar crescimento em relação ao mesmo período do ano passado. A **Receita Líquida** atingiu R\$ 763,8 milhões, um aumento de 4,5% versus o 1T24. Esse desempenho, mesmo com a descontinuação de linhas de produtos deficitárias ao longo de 2024, evidencia a força da nossa operação recorrente e o acerto na estratégia de racionalização de portfólio, com crescimento de 11,2% nas mesmas bases comparativas da operação corrente.

A rentabilidade também apresentou melhora neste trimestre: o **Lucro Bruto** alcançou R\$ 181,2 milhões, 9,8% superior ao 1T24, com a **Margem Bruta** expandindo 1,2 p.p. para 23,7% na mesma comparação. Essa evolução reflete aumento do preço de venda, parcialmente compensado pelo aumento de custos e variação cambial desfavorável na comparação anual. O resultado foi um **Lucro Líquido** de R\$ 64,6 milhões, após os prejuízos reportados no 4T24 e no 1T24, impulsionado pelos avanços na operação e pelo resultado financeiro positivo decorrente da variação cambial.

Nossos **Projetos de Fabricação** com parceiros estratégicos continuam a ganhar tração: No 2T24, iniciamos projetos com **Oppo** e **Hisense**, que seguem em trajetória ascendente. No 1T25, demos um passo importante no segmento **Kids & Mobility** com o início da montagem de motocicletas a combustão em Manaus (AM) para a **Royal Enfield**, utilizando as mesmas instalações de nossa fábrica de motos elétricas da Watts. Essas parcerias nos permitem ampliar a eficiência operacional e gerar valor com menor exposição ao risco, oferecendo um serviço completo de produção no país para parceiros internacionais.

Encerramos o trimestre com uma **Dívida Líquida** de R\$ 216,3 milhões. O consumo de caixa observado no período foi impactado por (i) uma agenda concentrada de pagamentos a fornecedores, reflexo da reposição de estoques feita no 3T24 e (ii) adiantamento de compras no 1T25, antecipando a seca do rio Amazonas prevista para o segundo semestre. A Companhia continua sua agenda ao manter uma gestão financeira prudente, monitorando a saúde do Caixa e o Endividamento. Seguimos confiantes na solidez da nossa operação e na capacidade de nossa equipe para vencer os desafios, mantendo o foco na geração de valor aos nossos clientes, parceiros e investidores.

Andre Poroger

CEO



Resultados Consolidados



RESULTADOS CONSOLIDADOS 1T25

Principais Indicadores Financeiros

R\$ Milhões	1T25	4T24	Δ%	1T24	Δ%
Receita Líquida	763,8	962,9	-20,7%	730,8	4,5%
Lucro Bruto	181,2	227,8	-20,4%	165,0	9,8%
Margem Bruta (%)	23,7%	23,7%	0,1 p.p.	22,6%	1,2 p.p.
EBITDA	5,5	34,7	-84,2%	(27,3)	-
Margem EBITDA (%)	0,7%	3,6%	-2,9 p.p.	-3,7%	4,5 p.p.
Lucro Líquido	64,6	(201,5)	-	(69,0)	-
Margem Líquida (%)	8,5%	-20,9%	29,4 p.p.	-9,4%	17,9 p.p.

Receita Líquida

No 1T25, a **Receita Líquida** foi de R\$ 763,8 MM, uma queda de 20,7% vs. 4T24, porém, um aumento de 4,5% vs. 1T24. A queda trimestral é explicada principalmente pela sazonalidade do período, com menor volume de vendas quando comparado às vendas de fim de ano. Entretanto, é importante lembrar que desde o 1T24 a Companhia racionalizou seu portfólio e ao longo do último exercício deixou de operar em diversas categorias, como *smartphones* de marca própria, utilidades domésticas, artigos esportivos e acessórios automotivos. Excluindo o efeito dos descontinuados, nossa operação cresceu 11,2% no 1T25 vs. 1T24. Assim, o aumento no comparativo 1T25 vs. 1T24 evidencia a melhora comercial da Companhia em sua operação recorrente e o crescimento das linhas de produtos continuados.

Lucro Bruto

R\$ Milhões	1T25	4T24	Δ%	1T24	Δ%
Receita Líquida	763,8	962,9	-20,7%	730,8	4,5%
Custo da Mercadoria Vendida	(582,6)	(735,1)	-20,7%	(565,8)	3,0%
CMV % da RL	-76,3%	-76,3%	0,1 p.p.	-77,4%	1,2 p.p.
Lucro Bruto	181,2	227,8	-20,4%	165,0	9,8%
Margem Bruta (%)	23,7%	23,7%	0,1 p.p.	22,6%	1,2 p.p.

Para o 1T25, o **Custo da Mercadoria Vendida** (CMV) foi de R\$ 582,6 MM, uma queda de 20,7% vs. 4T24, porém, um aumento de 3,0% vs. 1T24.

Consequentemente, o **Lucro Bruto** no 1T25 foi de R\$ 181,2 MM, uma queda de 20,4% vs. 4T24, e um aumento de 9,8% vs. 1T24. Apesar da dinâmica comercial mais fraca do trimestre vs. o período anterior, mantivemos a **Margem Bruta** estável em 23,7%. Com relação ao ano anterior, a expressiva evolução da **Margem Bruta** em 1,2 p.p. mostra o compromisso da Companhia na retomada da rentabilidade.

Despesas Operacionais

R\$ Milhões	1T25	4T24	Δ%	1T24	Δ%
Despesas com Vendas	(173,7)	(224,0)	-22,4%	(202,4)	-14,1%
Despesas Gerais e Administrativas	(34,9)	(37,0)	-5,8%	(26,7)	30,7%
Outras Receitas/Despesas Operacionais	18,9	51,3	-63,1%	20,9	-9,5%
Despesas Operacionais	(189,7)	(209,7)	-9,6%	(208,1)	-8,9%
% da Receita Líquida	-24,8%	-21,8%	-3,1 p.p.	-28,5%	3,6 p.p.

No período, as **Despesas Operacionais** totalizaram R\$ 189,7 MM, uma redução de 9,6% vs. 4T24 e de 8,9% vs. 1T24. Em percentual da **Receita Líquida**, esse montante representa 24,8% do resultado, um aumento de 3,1 p.p vs. 4T24, porém, uma queda de 3,6 p.p vs. 1T24. Considerando o mesmo período do exercício anterior e excluindo o efeito da sazonalidade do 4T24, é possível notar uma melhora na gestão das despesas da Companhia.

Em detalhe, as **Despesas Com Vendas** somaram R\$ 173,3 MM no 1T25, uma queda de 22,4% vs. 4T24 e de 14,1% vs. 1T24. O menor volume de vendas no trimestre é refletido em menores despesas com verbas contratuais, comissões, logística e fretes, resultando em uma redução acentuada vs. 4T24, proporcionalmente maior à redução na **Receita Líquida** de 20,7% no mesmo período.

As **Despesas Gerais e Administrativas** no 1T25 foram de R\$ 34,9 MM, queda de 5,8% vs. 4T24, e crescimento de 30,7% vs. 1T24. O aumento na comparação anual se deve principalmente a investimentos na área de TI.

As **Outras Receitas e Despesas Operacionais** no 1T25 somaram R\$ 18,9 MM, uma redução de 63,1% vs. 4T24 e de 9,5% vs. 1T24. A queda acentuada em relação ao 4T24 foi causada por R\$ 32 MM de efeitos pontuais de créditos extemporâneos, indenizações, intermediações e vendas de imobilizado/ investimentos no trimestre anterior.

EBITDA

R\$ Milhões	1T25	4T24	Δ%	1T24	Δ%
Lucro Líquido	64,6	(201,5)	-	(69,0)	-
Resultado Financeiro Líquido	(75,1)	187,0	-	29,2	-
IR e CS Corrente e Diferido	2,0	32,5	-93,8%	(3,4)	-
Depreciação e Amortização	14,0	16,7	-16,1%	15,9	-12,1%
EBITDA	5,5	34,7	-84,2%	(27,3)	-
Margem EBITDA (%)	0,7%	3,6%	-2,9 p.p.	-3,7%	4,5 p.p.

O EBITDA apresentado no período foi de R\$ 5,5 MM, uma queda de 84,2% vs. 4T24, reflexo de R\$ 32 MM de efeitos pontuais de créditos extemporâneos, indenizações, intermediações e vendas de imobilizado/investimentos no trimestre anterior. Em relação ao 1T24, o EBITDA apresentou uma recuperação de R\$ 32,8 MM. A retomada da rentabilidade da Companhia passa principalmente pela melhora de eficiência operacional e pela manutenção das despesas aos níveis adequados para o tamanho da operação atual.

Resultado Financeiro

R\$ Milhões	1T25	4T24	Δ%	1T24	Δ%
Receitas Financeiras	34,2	96,9	-64,7%	79,7	-57,1%
Despesas Financeiras	(98,0)	(73,4)	33,5%	(63,3)	54,9%
Variação Cambial	139,0	(210,5)	-	(45,7)	-
Resultado Financeiro Líquido	75,1	(187,0)	-	(29,2)	-

No 1T25, o **Resultado Financeiro** foi de R\$ 75,1 MM, um ganho R\$ 262,2 MM vs. 4T24 e de R\$ 104,4 MM vs. 1T24. Tal variação é resultado principalmente da variação cambial líquida positiva no montante de R\$ 139,0 MM. No primeiro trimestre, a queda do dólar frente a máxima histórica observada ao final do 4T24 afetou positivamente o resultado com os efeitos de remarcação de valores a serem pagos, principalmente na conta de **Fornecedores**, sendo o efeito caixa de R\$ 43,6 MM.

Lucro (Prejuízo) Líquido

R\$ Milhões	1T25	4T24	Δ%	1T24	Δ%
Lucro (Prejuízo) antes do IR e CS	66,6	(169,0)	-	(72,4)	-
IR e CS Corrente e Diferido	(2,0)	(32,5)	-93,8%	3,4	-
Lucro (Prejuízo) Líquido	64,6	(201,5)	-	(69,0)	-
Margem Líquida (%)	8,5%	-20,9%	29,4 p.p.	-9,4%	17,9 p.p.

No 1T25, o **Lucro Líquido** foi de R\$ 64,6 MM, um aumento de R\$ 266,1 MM vs. 4T24 e de R\$ 133,6 MM vs. 1T24. A melhora da **Margem Bruta** somada ao **Resultado Financeiro Líquido** positivo levaram à reversão do prejuízo dos períodos anteriores.



Fluxo de Caixa

R\$ Milhões	1T25	4T24	Δ%	1T24	Δ%
Caixa e equivalentes de caixa no início do período	744,6	739,9	0,6%	1.046,0	-28,8%
Lucro antes do Imposto de Renda e Contribuição Social	66,6	(169,0)	-	(72,4)	-
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais	(330,3)	(0,4)	82475,0%	71,5	-
Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento	(15,2)	(17,0)	-10,6%	(15,0)	-1,3%
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de financiamento	76,8	18,3	319,7%	(152,9)	-
Variação cambial sobre Caixa e Equivalentes de Caixa	(3,0)	3,7	-	0,5	
Caixa e equivalentes de caixa ao final do período	472,9	744,6	-36,5%	950,1	-50,2%
Diminuição (aumento) do caixa e equivalentes de caixa	(271,7)	4,7	-	(95,9)	183,3%

No 1T25, a Companhia apresentou um consumo de **Caixa das Atividades Operacionais** de R\$ 330,3 MM, um aumento significativo em relação à geração de R\$ 0,4 MM no 4T24 e à geração de R\$ 71,5 MM no 1T24. Essa variação foi majoritariamente influenciada por mudanças no capital de giro. Houve um aumento de R\$ 194,0 MM em **Estoque**s no 1T25, causado pela antecipação da compra de matérias-primas para nossa fábrica de Manaus (AM) para mitigar o risco dos impactos da seca prevista no rio Amazonas para o segundo semestre do ano e *ramp-up* do novo negócio Oppo. Adicionalmente, a linha de **Fornecedores** apresentou redução de R\$ 75,2 MM no 1T25, resultado do pagamento das compras efetuadas no 3T24. Além disso, houve acúmulo de **Créditos Tributários** na ordem de R\$ 82,9 MM, relacionados principalmente ao aumento de estoque.

Nas outras atividades, o fluxo de **Caixa de Investimento** mostrou um consumo de R\$ 15,2 MM no 1T25, em comparação aos R\$ 17,0 MM consumidos no 4T24 e R\$ 15,0 MM no 1T24. Já as atividades de **Financiamento** resultaram em uma geração líquida de R\$ 76,3 MM no 1T25, advindo de R\$ 173,2 MM de captação e R\$ 92,5 MM de amortização de dívidas.

Considerando a combinação dos fluxos **Operacional**, de **Investimento** e de **Financiamento**, a variação total de caixa e equivalentes de caixa da Companhia foi negativa em R\$ 271,7 MM no 1T25, contra a geração de R\$ 4,7 MM no 4T24 e consumo de R\$ 95,9 MM no 1T24. Diante desse cenário de consumo de caixa, especialmente o operacional ligado às necessidades de capital de giro para **Estoque**s e **Fornecedores**, a Companhia está avaliando alternativas de captação e de redução do capital de giro.

ENDIVIDAMENTO

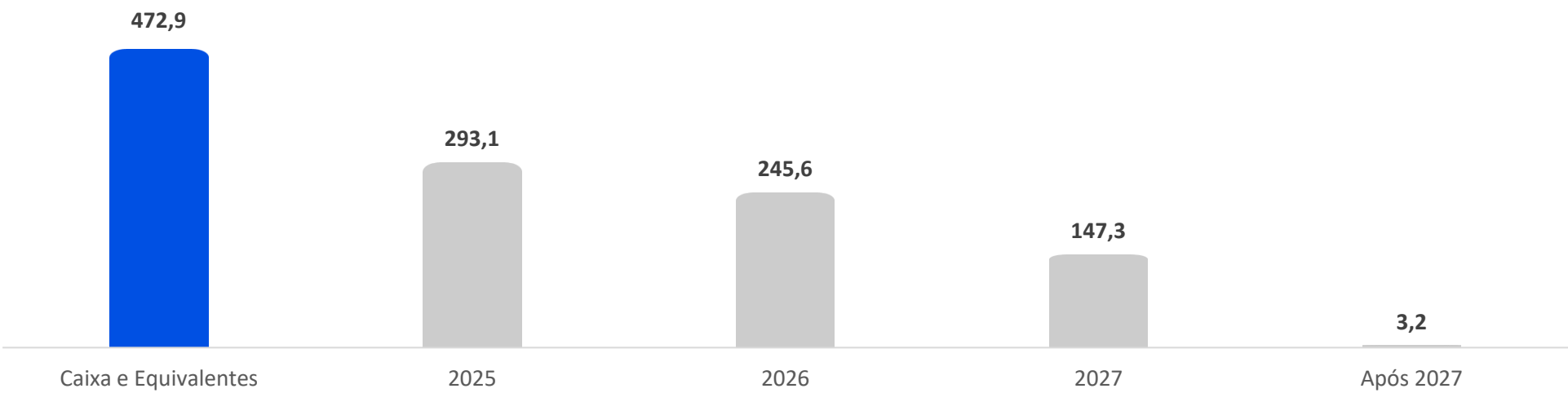
Dívida Líquida

R\$ Milhões	1T25	4T24	Δ%	1T24	Δ%
Dívida Bruta	689,2	647,8	6,4%	680,9	1,2%
Empréstimos e Financiamentos (CP)	448,5	225,8	98,6%	310,6	44,4%
% sobre Dívida Bruta	65,1%	34,9%		45,6%	
Empréstimos e Financiamentos (LP)	240,7	422,0	-43,0%	370,4	-35,0%
% sobre Dívida Bruta	34,9%	65,1%		54,4%	
(-) Caixa e equivalentes de caixa	(472,9)	(744,6)	-36,5%	(950,1)	-50,2%
Dívida (Caixa) Líquida(o) ¹	216,3	(96,8)	-	(269,2)	-

O Grupo Multi encerrou o 1T25 com R\$ 689,2 MM de Dívida Bruta e R\$ 472,9 MM em Caixa, o que resulta em uma posição de **Dívida Líquida** de R\$ 216,3 MM. O forte consumo de caixa no período foi devido sobretudo à agenda de pagamento a Fornecedores, resultado da reposição de estoques no 3T24.

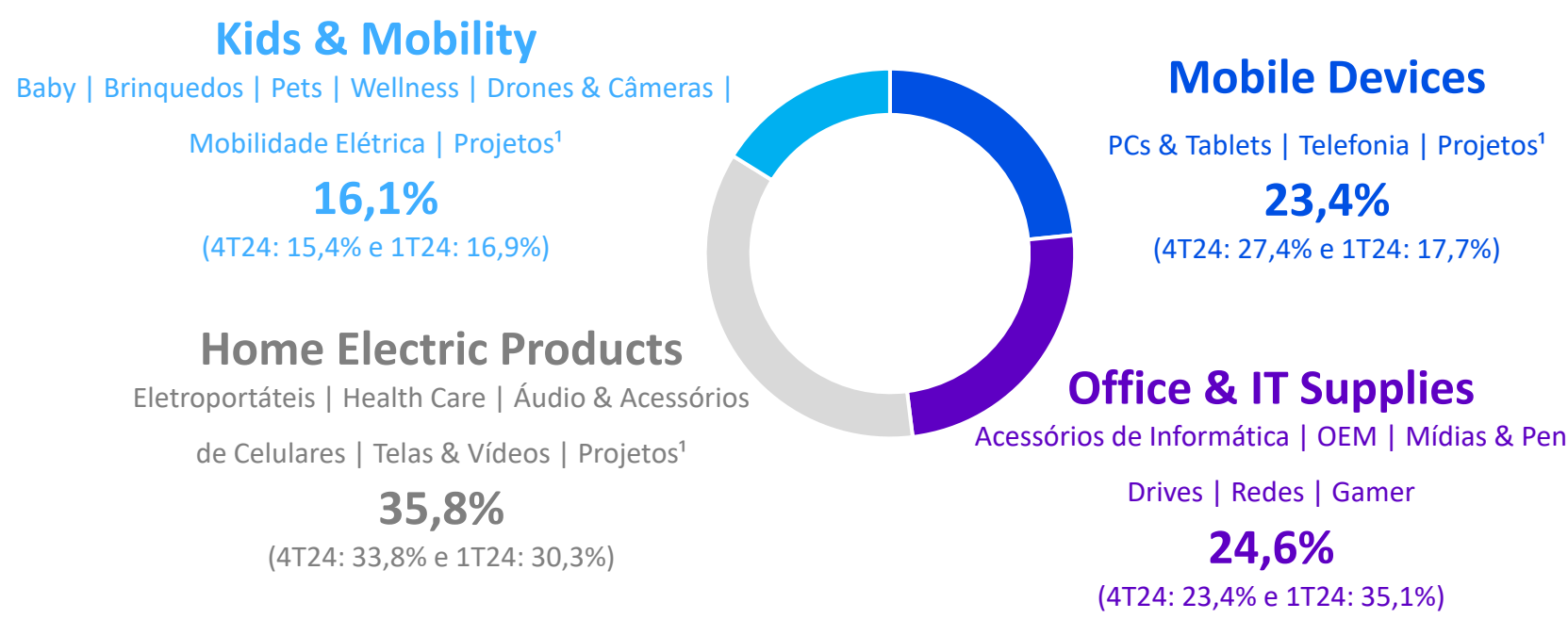
Conforme pode ser observado no **Cronograma de Amortização da Dívida**, o saldo em Caixa é suficiente para cobrir os Empréstimos e Financiamentos de curto prazo da Companhia, que representam 65,1% do montante total devido. Assim como detalhado no período anterior, a maior parte da dívida é composta por capital de giro em moeda estrangeira com uma ponta ativa em reais, reduzindo a exposição à variação cambial flutuante dos últimos períodos. A Companhia monitora com atenção a manutenção da saúde do Caixa e Endividamento, e está avaliando alternativas de financiamento.

Cronograma de Amortização da Dívida



SEGMENTOS OPERACIONAIS

Participação na Receita Líquida



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

Home Electric Products

R\$ Milhões	1T25	4T24	Δ%	1T24	Δ%
Receita Líquida	273,6	325,9	-16,1%	221,2	23,7%
Lucro Bruto	76,1	75,7	0,5%	63,3	20,3%
Margem Bruta (%)	27,8%	23,2%	4,6 p.p.	28,6%	-0,8 p.p.

No segmento **Home Electric Products**, a receita líquida reportada foi de R\$ 273,6 MM, uma queda de 16,1% vs. 4T24 e aumento de 23,7% vs. 1T24. Parte do decréscimo no comparativo 1T25 vs. 4T24 é explicado pela sazonalidade de vendas de algumas categorias de produtos, como TVs (**Telas & Vídeo**) e caixas de som (**Áudio & Acessórios Mobile**), com faturamento concentrado ao final do ano.

Para o segmento, a margem bruta do 1T25 foi de 27,8%, +4,6 p.p. vs. 4T24 e - 0,8 p.p. vs. 1T24. Na comparação com o 4T24, houve incremento de margem em todas as famílias de produtos, refletindo o aumento de preço de venda. Já no comparativo anual, a leve diminuição da margem se deve ao mix de produtos.

Representando 5,7% da receita líquida do segmento no período, o **Projeto de Fabricação** também sofreu os efeitos esperados da sazonalidade, com queda no faturamento vs. 4T24. A parceria da Companhia com a Hisense é apenas de produção e distribuição, sendo os investimentos e riscos de *marketing*, *trade marketing* e posicionamento do produto no mercado responsabilidades do parceiro.

Office & IT Supplies

R\$ Milhões	1T25	4T24	Δ%	1T24	Δ%
Receita Líquida	188,2	225,5	-16,5%	256,3	-26,6%
Lucro Bruto	29,5	50,4	-41,5%	32,1	-8,3%
Margem Bruta (%)	15,6%	22,3%	-6,7 p.p.	12,5%	3,1 p.p.

Office & IT Supplies apresentou receita líquida de R\$ 188,2 MM no 1T25, uma redução de 16,5% vs. 4T24 e de 26,6% vs. 1T24. Por conta de riscos de desabastecimentos oriundos da seca no Rio Amazonas em Manaus (AM) no final do ano passado, muitos clientes de **Redes** anteciparam suas compras para o 4T24, resultando em um menor volume de vendas no 1T25. A família de **Redes** representa 70,0% do faturamento do segmento no período.

No 1T25, a margem bruta do segmento foi 15,6%, - 6,7 p.p. vs 4T24 e + 3,1 p.p. vs. 1T24. A redução de margem vs. 4T24 se deve ao impacto pontual em **Redes** de negociações concluídas no 4T24 de *rebates* do nosso fornecedor para ações comerciais conduzidas ao longo de 2024. Excluindo esse efeito, a margem bruta do 4T24 ficaria em 15,6%, em linha com o 1T25.

Mobile Devices

R\$ Milhões	1T25	4T24	Δ%	1T24	Δ%
Receita Líquida	178,7	263,5	-32,2%	129,5	38,0%
Lucro Bruto	28,2	49,0	-42,4%	23,8	18,8%
Margem Bruta (%)	15,8%	18,6%	-2,8 p.p.	18,4%	-2,6 p.p.

No 1T25, a receita líquida do segmento de **Mobile Devices** foi de R\$ 178,7 MM, uma queda de 32,2% vs. 4T24, porém, um aumento de 38,0% vs. 1T24. Tal crescimento no comparativo anual é explicado pela forte performance do **Projeto de Fabricação** da Oppo.

No mesmo período, a margem bruta reportada foi de 15,8%, - 2,8 p.p. vs. 4T24 e - 2,6 p.p. vs. 1T24. Essa piora na comparação anual e contra o trimestre anterior se deve à diluição da margem causada pelo aumento da participação do **Projeto de Fabricação** da Oppo na receita do segmento. Ainda, durante 2024, as famílias de produtos **PCs & Tablets** de varejo e **Telefonia** foram revistas e renovadas, com eliminação da maioria dos estoques obsoletos, notadamente *smartphones* marca própria e algumas linhas de *tablets* 3G, restando ainda alguns *notebooks* e *Chromebooks* específicos para vendas governamentais.

Iniciado no 2T24, o **Projeto de Fabricação** do segmento continua trajetória ascendente de faturamento, com crescimento vs. 4T24. Nesse modelo de parceria, o Grupo Multi apenas produz e distribui os produtos da Oppo no Brasil, sendo responsabilidade do parceiro o *marketing*, *trade marketing*, pós-venda e posicionamento do produto no mercado.



Kids & Mobility

R\$ Milhões	1T25	4T24	Δ%	1T24	Δ%
Receita Líquida	123,3	148,0	-16,7%	123,8	-0,4%
Lucro Bruto	47,4	52,6	-10,0%	45,8	3,5%
Margem Bruta (%)	38,4%	35,6%	2,9 p.p.	37,0%	1,5 p.p.

O segmento **Kids & Mobility** (anteriormente denominado “Kids & Sports”) reportou receita líquida de R\$ 123,3 MM no 1T25, - 16,7% vs. 4T24, porém, estável em -0,4% vs. 1T24. O aumento da receita no comparativo 1T25 vs. 1T24 foi trazido principalmente pelo crescimento dos negócios em **Drones & Câmeras** e **Brinquedos** ao longo do exercício anterior. Já a queda de receita vs. 4T24 é resultado da sazonalidade das vendas de final de ano, principalmente para as categorias **Baby** e **Brinquedos**. Com margem bruta de 38,4% no 1T25, **Kids & Mobility** apresentou um aumento de margem de 2,9 p.p. vs 4T24 e +1,5 p.p. vs. 1T24. Assim como nos outros segmentos, o aumento do dólar impactou diretamente no CMV tanto de matérias-primas como de produtos importados, porém, a precificação dos produtos e o mix de vendas trouxe melhores margens no período.



grupo **Multi**



Anexos

Balanco Patrimonial (R\$ milhões)

Ativo	1T25	4T24	Δ%	1T24	Δ%
Ativo Circulante					
Caixa e Equivalentes de Caixa	472,9	744,6	-36,5%	950,1	-50,2%
Contas a Receber	1.084,7	1.127,1	-3,8%	954,8	13,6%
Estoques	1.695,3	1.497,3	13,2%	1.476,9	14,8%
Derivativos	10,5	30,8	-65,8%	0,0	-
Impostos a Recuperar	259,9	226,7	14,6%	388,2	-33,0%
Despesas Antecipadas	18,4	20,2	-8,7%	17,4	5,8%
Outros Ativos	2,9	4,8	-40,0%	2,9	1,3%
Total do Ativo Circulante	3.544,6	3.651,4	-2,9%	3.790,2	-6,5%
Ativo Não Circulante					
Impostos Diferidos	132,8	132,8	0,0%	193,8	-31,5%
Impostos a Recuperar	742,2	650,3	14,1%	390,4	90,1%
Contas a Receber	99,0	104,6	-5,4%	78,5	26,1%
Depósitos Judiciais	30,7	30,2	1,8%	32,1	-4,3%
Partes Relacionadas	29,5	29,5	0,0%	20,5	43,9%
Outros Ativos	24,2	26,7	-9,2%	19,1	26,9%
Propriedades para Investimentos	5,0	5,0	0,0%	5,0	0,0%
Investimentos	71,5	68,3	4,7%	130,2	-45,1%
Derivativos	11,5	24,5	-53,3%	0,0	-
Imobilizado	373,0	371,1	0,5%	392,2	-4,9%
Intangível	51,6	52,3	-1,4%	133,2	-61,3%
Fundos de investimentos	137,6	134,6	2,3%	0,0	-
Ativos de Direito de Uso	24,9	27,4	-9,0%	43,9	-43,3%
Total do Ativo Não Circulante	1.733,6	1.657,3	4,6%	1.438,8	20,5%
Total do Ativo	5.278,2	5.308,7	-0,6%	5.229,0	0,9%
Passivo	1T25	4T24	Δ%	1T24	Δ%
Passivo Circulante					
Empréstimos e Financiamentos	448,5	225,8	98,6%	310,6	44,4%
Fornecedores	984,9	1.116,1	-11,8%	620,2	58,8%
Obrigações Trabalhistas e Sociais	43,5	40,5	7,5%	38,3	13,6%
Parcelamentos Fiscais	63,3	61,8	2,4%	71,1	-10,9%
Obrigações Tributárias	23,6	19,5	20,8%	8,1	190,5%
Derivativos	19,6	0,0	-	21,4	-8,1%
Obrigações com Garantia	32,9	34,4	-4,5%	42,7	-23,0%
Passivos de Arrendamento	10,8	11,1	-2,7%	15,5	-30,6%
Outros Passivos	27,5	42,7	-35,7%	36,4	-24,6%
Passivo de contrato com clientes	26,2	30,3	-13,6%	28,6750	-8,7%
Total do Passivo Circulante	1.680,9	1.582,3	6,2%	1.193,1	40,9%
Passivo Não Circulante					
Empréstimos e Financiamentos	240,7	422,0	-43,0%	370,4	-35,0%
Obrigações Fiscais	220,0	214,5	2,6%	212,6	3,5%
Parcelamentos Fiscais	130,0	142,3	-8,6%	183,7	-29,2%
Obrigações Trabalhistas e Sociais	22,5	21,9	2,3%	46,8	-52,0%
Provisão para Riscos Processuais, Cíveis e Fiscais	14,6	15,8	-7,5%	28,8	-49,1%
Passivos de Arrendamento	16,2	18,2	-11,1%	31,3	-48,3%
Instrumentos Financeiros	0,0	0,0	-	13,8	-
Total do Passivo Não-Circulante	643,9	834,7	-22,9%	887,4	-27,4%
Patrimônio Líquido					
Capital Social	1.713,4	1.713,4	0,0%	1.713,4	0,0%
Ajuste Acumulado de Conversão	3,4	6,3	-46,6%	0,2	1981,6%
Gastos com Emissão de Ações	(58,3)	(58,3)	0,0%	(58,3)	0,0%
Reservas de Capital	975,4	975,4	0,0%	975,4	0,0%
Reserva Legal	88,7	88,7	0,0%	88,7	0,0%
Reserva de Incentivos Fiscais	163,5	163,5	0,0%	951,2	-82,8%
Reserva para Compra de Ações em Tesouraria	22,7	22,7	0,0%	22,7	0,0%
Reserva para Investimentos	0,0	0,0	-	369,7	-
Ações em Tesouraria	(20,0)	(20,0)	0,0%	(9,2)	116,8%
Lucro (Prejuízo) Acumulado	0,0	0,0	-	(836,2)	-
Prejuízos acumulados do exercício	64,6	0,0	-	(69,0)	-
Total do Patrimônio Líquido	2.953,4	2.891,7	2,1%	3.148,6	-6,2%
Total do Passivo e do P. Líquido	5.278,2	5.308,7	-0,6%	5.229,0	0,9%

Demonstração de Resultados (R\$ milhões)					
	1T25	4T24	Δ%	1T24	Δ%
Receita Líquida	763,8	962,9	-20,7%	730,8	4,5%
Custo da Mercadoria Vendida	(582,6)	(735,1)	-20,7%	(565,8)	3,0%
Custo de Materiais	(500,3)	(681,1)	-26,6%	(554,4)	-9,8%
Com Pessoal	(45,5)	(48,1)	-5,2%	(31,1)	46,3%
Depreciação/Amortização	(7,1)	(7,4)	-3,8%	(5,0)	41,0%
Outros	(29,7)	1,5	-	(24,8)	19,7%
Lucro Bruto	181,2	227,8	-20,4%	165,0	9,8%
Receitas (Despesas) Operacionais					
Despesas com Vendas	(173,7)	(224,0)	-22,4%	(202,4)	-14,1%
Comerciais	(72,8)	(101,5)	-28,3%	(74,4)	-2,2%
Distribuição	(44,9)	(65,9)	-31,8%	(67,1)	-33,1%
Promoções e Marketing	(27,2)	(27,0)	0,5%	(27,3)	-0,6%
Pós-Venda	(22,6)	(20,3)	11,8%	(26,6)	-15,0%
Créditos de Liquidação Duvidosa	(6,2)	(9,3)	-33,2%	(6,9)	-9,5%
Gerais e Administrativas	(34,9)	(37,0)	-5,8%	(26,7)	30,7%
Com Pessoal	(10,8)	(9,7)	11,5%	(8,1)	33,3%
Serviços Profissionais	(5,6)	(8,1)	-31,1%	(4,3)	30,0%
Tecnologia e Comunicação	(11,8)	(9,4)	25,8%	(8,4)	39,6%
Alugueis, Seguros, Viagens, Outras	(6,7)	(9,9)	-32,1%	(5,9)	14,9%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	18,9	51,3	-63,1%	20,9	-9,5%
Crédito Financeiro (Lei 13.969)	40,8	46,9	-13,0%	25,6	59,7%
Pesquisa & Desenvolvimento	(23,6)	(29,2)	-19,1%	(15,8)	50,0%
Créditos Extemporâneos	1,2	19,9	-93,8%	4,8	-74,6%
Indenizações, intermediações, vendas de imob.	6,4	16,5	-60,9%	7,5	-14,1%
Autos de infração tributária	(2,6)	0,0	-	0,0	-
Provisões tributárias, trabalhistas e outras	0,0	(0,3)	-	(1,2)	-
Reversão de provisões para contingências	(1,4)	0,0	-	0,0	-
Indenizações e multas contratuais, perdas de imob.	(1,9)	(2,5)	-24,1%	0,0	-
Resultado Operacional	(8,5)	18,1	-	(43,2)	-80,4%
Receitas Financeiras	34,2	96,9	-64,7%	79,7	-57,1%
Despesas Financeiras	(98,0)	(73,4)	33,5%	(63,3)	54,9%
Variação Cambial Líquida	139,0	-210,5	-	(45,7)	-
Lucro antes do IR e CS	66,6	(169,0)	-	(72,4)	-
IR e CS Corrente	-2,0	-	-	-	-
IR e CS Diferidos	0,0	-22,9	-	4,1	-
Lucro Líquido	64,6	(191,9)	-	(68,3)	-
Resultado por Ação (em R\$)	0,08	(0,39)	-	(0,42)	-



Fluxo de Caixa (R\$ milhões)

	1T25	4T24	Δ%	1T24	Δ%
Fluxo de caixa das atividades operacionais					
Lucro antes do Imposto de Renda e Contribuição Social	66,6	(169,0)	-	(72,4)	-
Ajustes por:					
Variação cambial não realizada	(95,4)	181,6	-	27,5	-
Despesas de juros líquidos	13,1	10,6	23,8%	15,0	-12,5%
Depreciação e amortização	14,0	16,7	-16,1%	15,9	-12,1%
Lucro (prejuízo) da alienação de imobilizado e intangíveis	1,5	13,4	-88,6%	0,1	1466,0%
Baixa (reversão) de impairment	0,0	1,0	-	-	-
Ajuste ao valor presente de contas a receber	1,1	(11,5)	-	(3,2)	-
Ajuste ao valor presente de estoque	(13,1)	(23,6)	-44,7%	0,0	-
Ajuste ao valor presente de fornecedor	6,5	34,1	-80,9%	0,0	-
Estimativa para perdas com crédito de liquidação duvidosa	5,6	(0,2)	-	11,6	-52,0%
Verbas e abatimentos gerada para clientes	23,1	42,9	-46,1%	31,2	-25,8%
Perda estimativa para ajuste ao valor realizável do estoque	9,1	(14,2)	-	(24,2)	-
Provisão para riscos processuais	(1,6)	(29,1)	-94,5%	(104,9)	-98,5%
Provisões para garantias	(1,5)	0,5	-	0,0	-
Crédito Financeiro	(40,8)	(46,9)	-13,0%	(25,6)	59,7%
Resultado financeiro com Precatórios	(1,5)	(3,2)	-53,9%	(1,2)	18,9%
Valor Justo Fundos de Investimento e Contrato de mútuo	(4,5)	8,6	-	(77,9)	-94,2%
Resultado com instrumentos financeiros derivativos sem efeito caixa	50,0	(76,0)	-	(8,1)	-
Equivalência patrimonial dos Fundos de Investimento	0,0	0,0	-	0,0	-
Lucro ajustado ao caixa	32,3	(64,4)	-	(216,1)	-
Variações patrimoniais					
Contas a receber de clientes	18,2	(103,2)	-	31,6	-42,4%
Estoques	(194,0)	27,1	-	68,7	-
Créditos tributários	(82,9)	(3,3)	2409,6%	56,6	-
Outros ativos	7,1	(1,9)	-	68,0	-89,6%
Juros sobre capital próprio	0,0	0,0	-	0,0	-
Fornecedores	(75,2)	124,3	-	35,4	-
Obrigações tributárias	(1,2)	24,7	-	102,2	-
Contas a pagar	(15,8)	(1,2)	1263,0%	(20,9)	-24,4%
Derivativos pagos/recebidos	3,0	5,4	-44,5%	(29,2)	-
Juros pagos por empréstimos e financiamentos	(18,3)	(7,8)	133,9%	(24,8)	-26,1%
Imposto de renda e contribuição social pagos	(3,4)	0,0	-	0,0	-
Total das variações patrimoniais	(362,6)	64,0	-	287,6	-
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais	(330,3)	(0,4)	82471,3%	71,5	-
Fluxo de caixa das atividades de investimentos					
Aquisição de ativo imobilizado	(13,2)	(12,1)	8,9%	(12,3)	7,1%
Aquisição de intangível	(0,2)	(1,3)	-83,1%	(0,3)	-29,3%
Aportes em Fundos de Investimento	(1,8)	(3,6)	-50,0%	(2,4)	-25,0%
Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento	(15,2)	(17,0)	-10,5%	(15,0)	1,2%
Fluxo de caixa das atividades de financiamento					
Recursos provenientes de empréstimos e financiamentos	173,2	105,1	64,8%	0,0	-
Pagamento de empréstimos e financiamentos	(92,5)	(80,9)	14,3%	(147,7)	-37,4%
Pagamentos de passivos de arrendamento	(4,0)	(5,9)	-32,2%	(5,2)	-22,6%
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de financiamento	76,8	18,3	318,9%	(152,9)	-
Variação cambial sobre caixa e equivalentes de caixa	(3,0)	3,7	-	0,5	-
Diminuição (aumento) do caixa e equivalentes de caixa	(271,7)	4,7	-	(95,9)	183,3%
Caixa e equivalentes de caixa no início do período	744,6	739,9	0,6%	1.046,0	-28,8%
Caixa e equivalentes de caixa ao final do período	472,9	744,6	-36,5%	950,1	-50,2%

DISCLAIMER

As declarações contidas neste relatório relativas às perspectivas dos negócios do Grupo Multi, projeções e ao seu potencial de crescimento constituem-se em meras previsões e foram baseadas em nossas expectativas, crenças e suposições em relação ao futuro da Companhia.

Tais expectativas estão sujeitas a riscos e incertezas, já que são dependentes de mudanças no mercado e no desempenho econômico geral do país, do setor e do mercado internacional, de preço e competitividade dos produtos, da aceitação de produtos pelo mercado, de flutuações cambiais, de dificuldades de fornecimento e produção, entre outros riscos, estando, portanto, sujeitas a mudanças significativas, não se constituindo garantias de desempenho.



MULTI REPORTS POSITIVE EBITDA, NET INCOME AND
REVERSES LOSS IN 1Q25

São Paulo, May 7, 2025 – Grupo Multi S.A. (B3: MLAS3) announces today its results for the 1st quarter of 2025. The accounting information was prepared in accordance with the accounting practices adopted in Brazil, which comprise the rules of the Brazilian Securities and Exchange Commission (CVM), the technical guidelines and interpretations of the Accounting Pronouncements Committee (CPC) and are in accordance with the international accounting standard IFRS (*International Financial Reporting Standards*), as well as the Federal Accounting Council (CFC).

1Q25 Highlights

	1Q25	4Q24	1Q24
Net Revenue	R\$ 763.8 MM +4.5% vs. 1Q24	R\$ 962,9 MM	R\$ 730.8 MM
Gross profit	R\$ 181.2 MM +9.8% vs. 1Q24	R\$ 227.8 MM	R\$165.0 MM
Gross Margin	23.7% +1.2 p.p. vs. 1Q24	23.7%	22.6%
EBITDA	R\$ 5.5 MM +R\$ 32.8 M vs. 1Q24	R\$ 34.7 MM	-R\$ 27.3 MM
Net Income	R\$ 64.6 MM +133.3 MM vs 1Q24	-R\$ 201.5 MM	-R\$ 69.0 MM



MESSAGE FROM THE MANAGEMENT

As of April 1st, we begin a new chapter in the history of Grupo Multi. We remain steadfast in our mission to improve people's lives through technology. The film of our trajectory reveals a script marked by success, transformation, innovation and learning — elements that continue to inspire us every day. We are fully aware that the photography of the moment requires caution and relentless focus on the efficiency of our platform, which connects our partners, products, and brands to our customers and consumers. We entered this new phase with firm action on two priority fronts:

1. Operational efficiency
2. Working capital optimization

These pillars will guide our decisions in the coming quarters, with a focus on sales, profitability, financial discipline and sustainable value creation.

We present to shareholders and investors the results of the first quarter of 2025 (1Q25), a period that demonstrates Grupo Multi's resilience and capacity for recovery. Despite an unstable macroeconomic scenario and the seasonality typical of the period, which impacted our sales volume compared to the previous quarter, we were able to show growth compared to the same period last year. **Net Revenue** reached R\$ 763.8 million, an increase of 4.5% compared to 1Q24. This performance, even with the discontinuation of loss-making product lines throughout 2024, shows the strength of our recurring operation and the success of the portfolio rationalization strategy, with growth of 11.2% on the same comparative basis as the current operation.

Profitability also improved this quarter: **Gross Profit** reached R\$ 181.2 million, 9.8% higher than in 1Q24, with **Gross Margin** expanding 1.2 p.p. to 23.7% in the same comparison. This evolution reflects an increase in the selling price, partially offset by the increase in costs and unfavorable exchange rate variation in the annual comparison. The result was **Net Income** of R\$ 64.6 million, after the losses reported in 4Q24 and 1Q24, driven by advances in the operation and the positive financial result resulting from the exchange rate variation.

Our **Manufacturing Projects** with strategic partners continue to gain traction: In 2Q24, we started projects with **Oppeo** and **Hisense**, which continue on an upward trajectory. In 1Q25, we took an important step in the **Kids & Mobility** segment with the start of assembly of combustion motorcycles in Manaus (AM) for **Royal Enfield**, using the same facilities as our Watts electric motorcycle factory. These partnerships allow us to increase operational efficiency and generate value with less exposure to risk, offering a complete in-country production service to international partners.

We ended the quarter with **Net Debt** of R\$216.3 million. The cash consumption observed in the period was impacted by (i) a concentrated schedule of payments to suppliers, reflecting the replenishment of inventories made in 3Q24 and (ii) advance purchases in 1Q25, anticipating the drought of the Amazon River expected for the second half of the year. The Company continues its agenda by maintaining prudent financial management, monitoring the health of Cash and Debt. We remain confident in the solidity of our operation and in the ability of our team to overcome challenges, maintaining a focus on generating value for our customers, partners and investors.

André Poroger

CEO



Consolidated Results



CONSOLIDATED RESULTS 1Q25

Key Financial Indicators

R\$ Million	1Q25	4Q24	Δ%	1Q24	Δ%
Net Revenue	763.8	962.9	-20.7%	730.8	4.5%
Gross Profit	181.2	227.8	-20.4%	165.0	9.8%
Gross Margin (%)	23.7%	23.7%	0.1 p.p.	22.6%	1.2 p.p.
EBITDA	5.5	34.7	-84.2%	(27.3)	-
EBITDA Margin (%)	0.7%	3.6%	-2.9 p.p.	-3.7%	4.5 p.p.
Net Income	64.6	(201.5)	-	(69.0)	-
Net Margin (%)	8.5%	-20.9%	29.4 p.p.	-9.4%	17.9 p.p.

Net Revenue

In 1Q25, **Net Revenue** was R\$ 763.8 million, a decrease of 20.7% vs. 4Q24, but an increase of 4.5% vs. 1Q24. The quarterly drop is mainly explained by the seasonality of the period, with lower sales volume when compared to year-end sales. However, it is important to remember that since 1Q24 the Company has rationalized its portfolio and over the last fiscal year stopped operating in several categories, such as *private* label smartphones, housewares, sporting goods and automotive accessories. Excluding the effect of discontinued operations, our operation grew 11.2% in 1Q25 vs. 1Q24. Thus, the increase in the 1Q25 vs. 1Q24 comparison shows the Company's commercial improvement in its recurring operation and the growth of the continued product lines.

Gross profit

R\$ Million	1Q25	4Q24	Δ%	1Q24	Δ%
Net Revenue	763.8	962.9	-20.7%	730.8	4.5%
Cost of Goods Sold	(582.6)	(735.1)	-20.7%	(565.8)	3.0%
COGS % of LR	-76.3%	-76.3%	0.1 p.p.	-77,4%	1.2 p.p.
Gross profit	181.2	227.8	-20.4%	165.0	9.8%
Gross Margin (%)	23.7%	23.7%	0.1 p.p.	22.6%	1.2 p.p.

For 1Q25, the **Cost of Goods Sold** (COGS) was R\$ 582.6 MM, a decrease of 20.7% vs. 4Q24, but an increase of 3.0% vs. 1Q24.

Consequently, **Gross Profit** in 1Q25 was R\$ 181.2 million, a decrease of 20.4% vs. 4Q24, and an increase of 9.8% vs. 1Q24. Despite the weaker commercial dynamics of the quarter vs. the prior period, we kept **Gross Margin** stable at 23.7%. Compared to the previous year, the significant evolution of **the Gross Margin** of 1.2 p.p. shows the Company's commitment to the resumption of profitability.



Operating Expenses

R\$ Million	1Q25	4Q24	Δ%	1Q24	Δ%
Selling Expenses	(173.7)	(224.0)	-22.4%	(202.4)	-14.1%
General and Administrative Expenses	(34.9)	(37.0)	-5.8%	(26.7)	30.7%
Other Operating Income/Expenses	18.9	51.3	-63.1%	20.9	-9.5%
Operating Expenses	(189.7)	(209.7)	-9.6%	(208.1)	-8.9%
% of Net Revenue	-24.8%	-21.8%	-3.1 p.p.	-28.5%	3.6 p.p.

In the period, **Operating Expenses** totaled R\$ 189.7 million, a reduction of 9.6% vs. 4Q24 and 8.9% vs. 1Q24. As a percentage of **Net Revenue**, this amount represents 24.8% of the result, an increase of 3.1 p.p. vs. 4Q24, but a decrease of 3.6 p.p. vs. 1Q24. Considering the same period of the previous year and excluding the effect of seasonality in 4Q24, it is possible to notice an improvement in the management of the Company's expenses.

In detail, **Selling Expenses** totaled R\$ 173.3 million in 1Q25, a decrease of 22.4% vs. 4Q24 and 14.1% vs. 1Q24. The lower sales volume in the quarter is reflected in lower expenses with contractual funds, commissions, logistics and freight, resulting in a sharp reduction vs. 4Q24, proportionally higher than the reduction in **Net Revenue** of 20.7% in the same period.

General and Administrative Expenses in 1Q25 were R\$ 34.9 million, down 5.8% vs. 4Q24, and up 30.7% vs. 1Q24. The increase in the annual comparison is mainly due to investments in the IT area.

Other Operating Revenues and Expenses in 1Q25 totaled R\$ 18.9 million, a decrease of 63.1% vs. 4Q24 and 9.5% vs. 1Q24. The sharp drop compared to 4Q24 was caused by R\$32 million of one-off effects from extemporaneous credits, indemnities, intermediation and sales of fixed assets/investments in the previous quarter.

EBITDA

R\$ Million	1Q25	4Q24	Δ%	1Q24	Δ%
Net Income	64.6	(201.5)	-	(69.0)	-
Net Financial Result	(75.1)	187.0	-	29.2	-
Current and Deferred IR and CS	2.0	32.5	-93.8%	(3.4)	-
Depreciation and Amortization	14.0	16.7	-16.1%	15.9	-12.1%
EBITDA	5.5	34.7	-84.2%	(27.3)	-
EBITDA margin (%)	0.7%	3.6%	-2.9 p.p.	-3.7%	4.5 p.p.

EBITDA presented in the period was R\$ 5.5 million, a decrease of 84.2% vs. 4Q24, reflecting R\$ 32 million of one-off effects of extemporaneous credits, indemnities, intermediation and sales of fixed assets/investments in the previous quarter. Compared to 1Q24, EBITDA recovered by R\$32.8 million. The Company's profitability recovery is mainly due to improved operational efficiency and maintaining expenses at levels appropriate for the size of the current operation.



Financial Result

R\$ Million	1Q25	4Q24	Δ%	1Q24	Δ%
Financial Revenues	34.2	96.9	-64.7%	79.7	-57.1%
Financial Expenses	(98.0)	(73.4)	33.5%	(63.3)	54.9%
Exchange Variation	139.0	(210.5)	-	(45.7)	-
Net Financial Result	75.1	(187.0)	-	(29.2)	-

In 1Q25, **the Financial Result** was R\$ 75.1 million, a gain of R\$ 262.2 million vs. 4Q24 and R\$ 104.4 million vs. 1Q24. This variation is mainly the result of the positive net exchange variation in the amount of R\$ 139.0 MM. In the first quarter, the fall of the dollar compared to the historical high observed at the end of 4Q24 positively affected the result with the effects of markdown of amounts to be paid, mainly in **the Suppliers account**, with a cash effect of R\$ 43.6 million.

Net Profit (Loss)

R\$ Million	1Q25	4Q24	Δ%	1Q24	Δ%
Profit (Loss) before income tax and CS	66.6	(169.0)	-	(72.4)	-
Current and Deferred IR and CS	(2.0)	(32.5)	-93.8%	3.4	-
Net Profit (Loss)	64.6	(201.5)	-	(69.0)	-
Net Margin (%)	8.5%	-20.9%	29.4 p.p.	-9.4%	17.9 p.p.

In 1Q25, **Net Income** was R\$ 64.6 million, an increase of R\$ 266.1 million vs. 4Q24 and R\$ 133.6 million vs. 1Q24. The improvement in **the Gross Margin** added to the **positive Net Financial Result** led to the reversal of the loss of the previous periods.



Cash Flow

R\$ Million	1Q25	4Q24	Δ%	1Q24	Δ%
Cash and cash equivalents at the beginning of the period	744.6	739.9	0.6%	1,046.0	-28.8%
Earnings before Income Tax and Social Contribution	66.6	(169.0)	-	(72.4)	-
Net cash generated by (applied to) operating activities	(330.3)	(0.4)	82475.0%	71.5	-
Net cash applied in investing activities	(15.2)	(17.0)	-10.6%	(15.0)	-1.3%
Net cash generated by (applied to) financing activities	76.8	18.3	319.7%	(152.9)	-
Exchange rate change on Cash and Cash Equivalents	(3.0)	3.7	-	0.5	
Cash and cash equivalents at end of period	472.9	744.6	-36.5%	950.1	-50.2%
Decrease (increase) in cash and cash equivalents	(271.7)	4.7	-	(95.9)	183.3%

In 1Q25, the Company posted a Cash Consumption **from Operating Activities** of R\$330.3 million, a significant increase compared to the generation of R\$0.4 million in 4Q24 and the generation of R\$71.5 million in 1Q24. This variation was mainly influenced by changes in working capital. There was an increase of R\$ 194.0 million in **Inventories** in 1Q25, caused by the anticipation of the purchase of raw materials for our plant in Manaus (AM) to mitigate the risk of the impacts of the drought forecast in the Amazon River for the second half of the year and *ramp-up* of the new Oppo business. In addition, the **Suppliers line** decreased by R\$75.2 million in 1Q25, because of the payment of purchases made in 3Q24. In addition, there was an accumulation of **Tax Credits** in the order of R\$ 82.9 MM, mainly related to the increase in inventory.

In other activities, **the Investment Cash flow** showed a consumption of R\$ 15.2 million in 1Q25, compared to R\$ 17.0 million consumed in 4Q24 and R\$ 15.0 million in 1Q24. Financing activities resulted in net generation of R\$76.3 million in 1Q25, resulting from R\$173.2 million in funding and R\$92.5 million in debt amortization.

Considering the combination of **Operating, Investment** and **Financing** flows, the Company's total cash and cash equivalents variation was negative at R\$271.7 million in 1Q25, compared to generation of R\$4.7 million in 4Q24 and consumption of R\$95.9 million in 1Q24. In view of this scenario of cash consumption, especially the operational scenario linked to the working capital needs for **Inventories** and **Suppliers**, the Company is evaluating alternatives for raising and reducing working capital.

INDEBTEDNESS

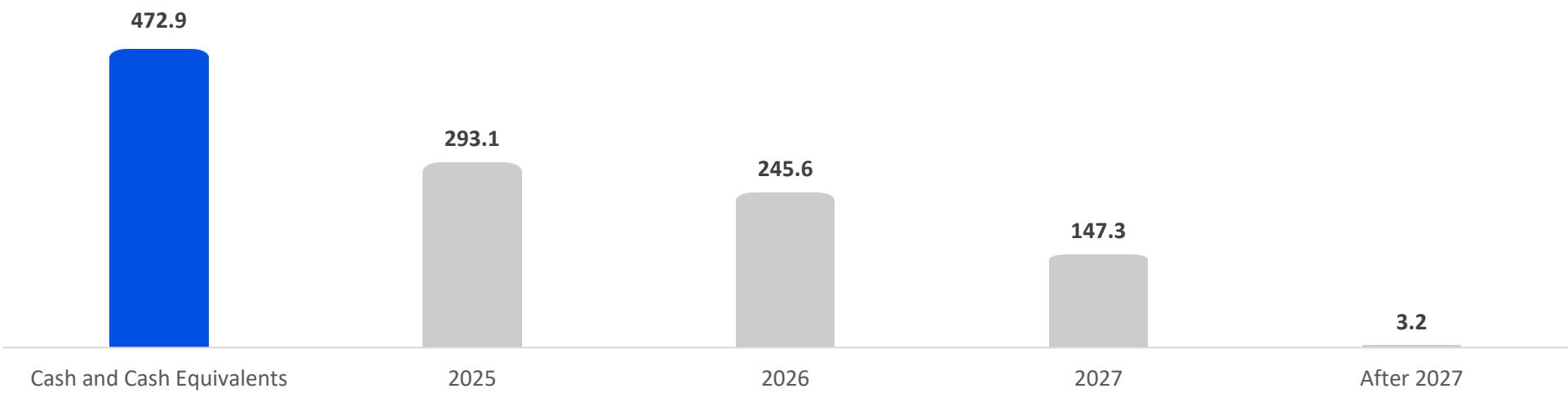
Net Debt

R\$ Million	1Q25	4Q24	Δ%	1Q24	Δ%
Gross Debt	689.2	647.8	6.4%	680.9	1.2%
Loans and Financing (CP)	448.5	225.8	98.6%	310.6	44.4%
% on Gross Debt	65.1%	34.9%		45.6%	
Loans and Financing (LP)	240.7	422.0	-43.0%	370.4	-35.0%
% on Gross Debt	34.9%	65.1%		54.4%	
(-) Cash and cash equivalents	(472.9)	(744.6)	-36.5%	(950.1)	-50.2%
Net Debt (Cash) ¹	216.3	(96.8)	-	(269.2)	-

Grupo Multi ended 1Q25 with R\$689.2 million in gross debt and R\$472.9 million in cash, resulting in a **net debt position** of R\$216.3 million. The strong cash consumption in the period was mainly due to the payment schedule to Suppliers, as a result of inventory replenishment in 3Q24.

As can be seen in **the Debt Amortization Schedule**, the cash balance is sufficient to cover the Company's short-term Loans and Financing, which represent 65.1% of the total amount due. As detailed in the previous period, most of the debt is composed of working capital in foreign currency with an active end in reais, reducing exposure to the fluctuating exchange rate variation of recent periods. The Company is closely monitoring the maintenance of the health of Cash and Indebtedness, and is evaluating financing alternatives.

Debt Amortization Schedule



OPERATING SEGMENTS

Share of Net Revenue

Kids & Mobility

Baby | Toys | Pets | Wellness | Drones & Cameras |

Electric Mobility | Projects¹

16.1%

(4Q24: 15.4% and 1Q24: 16.9%)

Home Electric Products

Home Appliances | Health Care | Audio & Mobile

Accessories | Screens & Video | Projects¹

35.8%

(4Q24: 33.8% and 1Q24: 30.3%)

Mobile Devices

PCs & Tablets | Telephony | Projetc¹

23.4%

(4Q24: 27.4% and 1Q24: 17.7%)

Office & IT Supplies

PC Accessories | OEM | Media & Pen Drives |

Networks | Gamer

24.6%

(4Q24: 23.4% and 1Q24: 35.1%)

¹ Manufacturing projects without brand management and/or product development.

Home Electric Products

R\$ Million	1Q25	4Q24	Δ%	1Q24	Δ%
Net Revenue	273.6	325.9	-16.1%	221.2	23.7%
Gross profit	76.1	75.7	0.5%	63.3	20.3%
Gross Margin (%)	27.8%	23.2%	4.6 p.p.	28.6%	-0.8 p.p.

In the **Home Electric Products** segment, reported net revenue was R\$ 273.6 MM, a decrease of 16.1% vs. 4Q24 and an increase of 23.7% vs. 1Q24. Part of the decrease in the 1Q25 vs. 4Q24 comparison is explained by the seasonality of sales of some product categories, such as TVs (**Screens & Video**) and speakers (**Audio & Mobile Accessories**), with revenues concentrated at the end of the year.

For the segment, gross margin in 1Q25 was 27.8%, +4.6 p.p. vs. 4Q24 and -0.8 p.p. vs. 1Q24. Compared to 4Q24, there was an increase in margin in all product families, reflecting the increase in selling price. In the annual comparison, the slight decrease in the margin is due to the product mix.

Representing 5.7% of the segment's net revenue in the period, the **Manufacturing Project** also suffered the expected effects of seasonality, with a drop in revenues vs. 4Q24. The Company's partnership with Hisense is only for production and distribution, and the investments and risks of *marketing, trade marketing* and positioning of the product in the market are the responsibility of the partner.

Office & IT Supplies

R\$ Million	1Q25	4Q24	Δ%	1Q24	Δ%
Net Revenue	188.2	225.5	-16.5%	256.3	-26.6%
Gross profit	29.5	50.4	-41.5%	32.1	-8.3%
Gross Margin (%)	15.6%	22.3%	-6.7 p.p.	12.5%	3.1 p.p.

Office & IT Supplies posted net revenue of R\$ 188.2 million in 1Q25, a decrease of 16.5% vs. 4Q24 and 26.6% vs. 1Q24. Due to the risks of shortages arising from the drought in the Amazon River in Manaus (AM) at the end of last year, many customers of **Networks** anticipated their purchases to 4Q24, resulting in lower sales volume in 1Q25. The family of **Networks** represents 70.0% of the segment's revenue in the period.

In 1Q25, the segment's gross margin was 15.6%, -6.7 p.p. vs. 4Q24 and +3.1 p.p. vs. 1Q24. The margin reduction vs. 4Q24 is due to the one-off impact on negotiations of **Networks** deals completed in 4Q24 of our supplier's rebates for commercial actions conducted throughout 2024. Excluding this effect, the gross margin in 4Q24 would be 15.6%, in line with 1Q25.

Mobile Devices

R\$ Million	1Q25	4Q24	Δ%	1Q24	Δ%
Net Revenue	178.7	263.5	-32.2%	129.5	38.0%
Gross profit	28.2	49.0	-42.4%	23.8	18.8%
Gross Margin (%)	15.8%	18.6%	-2.8 p.p.	18.4%	-2.6 p.p.

In 1Q25, net revenue from the **Mobile Devices** was R\$ 178.7 MM, a decrease of 32.2% vs. 4Q24, but an increase of 38.0% vs. 1Q24. Such growth in the annual comparison is explained by the strong performance of the **Manufacturing Design** of Oppo.

In the same period, the reported gross margin was 15.8%, -2.8 p.p. vs. 4Q24 and -2.6 p.p. vs. 1Q24. This worsening year-on-year and against the previous quarter is due to margin dilution caused by the increase in the share of Oppo's **Manufacturing Project** in segment revenue. Also, during 2024, the **Retail and Telephony** PCs & Tablets product families were reviewed and renewed, with the elimination of most obsolete stocks, notably private label smartphones and some lines of 3G tablets, leaving some *notebooks* and *Chromebooks* specific to government sales.

Started in 2Q24, the **segment's Manufacturing Project** continues its upward trajectory in revenue, with growth vs. 4Q24. In this partnership model, Grupo Multi only produces and distributes Oppo products in Brazil, and the partner is responsible for *marketing*, *trade marketing*, after-sales and product positioning in the market.



Kids & Mobility

R\$ Million	1Q25	4Q24	Δ%	1Q24	Δ%
Net Revenue	123.3	148.0	-16.7%	123.8	-0.4%
Gross profit	47.4	52.6	-10.0%	45.8	3.5%
Gross Margin (%)	38.4%	35.6%	2.9 p.p.	37.0%	1.5 p.p.

The **Kids & Mobility** segment (formerly known as "Kids & Sports") reported net revenue of R\$ 123.3 million in 1Q25, -16.7% vs. 4Q24, but stable at -0.4% vs. 1Q24. The increase in revenue in the 1Q25 vs. 1Q24 comparison was mainly driven by the growth of the Drones & **Cameras** and **Toys** business over the previous year. The drop in revenue vs. 4Q24 is a result of the seasonality of year-end sales, especially for the **Baby** and **Toys categories**.

With a gross margin of 38.4% in 1Q25, **Kids & Mobility** posted a margin increase of 2.9 p.p. vs 4Q24 and +1.5 p.p. vs. 1Q24. As in other segments, the increase in the dollar had a direct impact on the COGS of both raw materials and imported products, however, the pricing of products and the sales mix brought better margins in the period.



gruppoMulti



Attachments

Balance Sheet (R\$ million)

Assets	1Q25	4Q24	Δ%	1Q24	Δ%
Current Assets					
Cash and Cash Equivalents	472.9	744.6	-36.5%	950.1	-50.2%
Accounts Receivable	1,084.7	1,127.1	-3.8%	954.8	13.6%
Inventories	1,695.3	1,497.3	13.2%	1,476.9	14.8%
Derivatives	10.5	30.8	-65.8%	0.0	-
Recoverable Taxes	259.9	226.7	14.6%	388.2	-33.0%
Prepaid Expenses	18.4	20.2	-8.7%	17.4	5.8%
Other Assets	2.9	4.8	-40.0%	2.9	1.3%
Total Assets	3,544.6	3,651.4	-2.9%	3,790.2	-6.5%
Non-Current Assets					
Deferred Taxes	132.8	132.8	0.0%	193.8	-31.5%
Recoverable Taxes	742.2	650.3	14.1%	390.4	90.1%
Accounts Receivable	99.0	104.6	-5.4%	78.5	26.1%
Judicial Deposits	30.7	30.2	1.8%	32.1	-4.3%
Related Parties	29.5	29.5	0.0%	20.5	43.9%
Other Non-Current Assets	24.2	26.7	-9.2%	19.1	26.9%
Investment Properties	5.0	5.0	0.0%	5.0	0.0%
Investments	71.5	68.3	4.7%	130.2	-45.1%
Non-Current Derivatives	11.5	24.5	-53.3%	0.0	-
Property, Plant and Equipment	373.0	371.1	0.5%	392.2	-4.9%
Intangible Assets	51.6	52.3	-1.4%	133.2	-61.3%
Investment Funds	137.6	134.6	2.3%	0.0	-
Righ-of-Use Assets	24.9	27.4	-9.0%	43.9	-43.3%
Total Non-Current Assets	1,733.6	1,657.3	4.6%	1,438.8	20.5%
Total Assets	5,278.2	5,308.7	-0.6%	5,229.0	0.9%
Liabilities	1Q25	4Q24	Δ%	1Q24	Δ%
Current Liabilities	0.0	0.0	0.0%	0.0	0.0%
Loans and Financing	448.5	225.8	98.6%	310.6	44.4%
Trade Payables	984.9	1,116.1	-11.8%	620.2	58.8%
Labor and Social Obligations	43.5	40.5	7.5%	38.3	13.6%
Tax Installments	63.3	61.8	2.4%	71.1	-10.9%
Tax Liabilities	23.6	19.5	20.8%	8.1	190.5%
Derivatives	19.6	0.0	-	21.4	-8.1%
Secured Obligations	32.9	34.4	-4.5%	42.7	-23.0%
Lease Liabilities	10.8	11.1	-2.7%	15.5	-30.6%
Other Liabilities	27.5	42.7	-35.7%	36.4	-24.6%
Contratc Liabilities	26.2	30.3	-13.6%	28.6750	-8.7%
Total Current Liabilities	1,680.9	1,582.3	6.2%	1,193.1	40.9%
Non-Current Liabilities					
Loans and Financing	240.7	422.0	-43.0%	370.4	-35.0%
Tax Liabilities	220.0	214.5	2.6%	212.6	3.5%
Tax Installments	130.0	142.3	-8.6%	183.7	-29.2%
Labor and Social Obligations	22.5	21.9	2.3%	46.8	-52.0%
Provisions for Legal, Civil and Tax Risks	14.6	15.8	-7.5%	28.8	-49.1%
Lease Liabilities	16.2	18.2	-11.1%	31.3	-48.3%
Financial Instruments	0.0	0.0	-	13.8	-
Total Non-Current Liabilities	643.9	834.7	-22.9%	887.4	-27.4%
Shareholder's Equity					
Share Capital	1,713.4	1,713.4	0.0%	1,713.4	0.0%
Cumulative Translation Adjustment	3.4	6.3	-46.6%	0.2	1981.6%
Share Issuance Costs	(58.3)	(58.3)	0.0%	(58.3)	0.0%
Capital Reserves	975.4	975.4	0.0%	975.4	0.0%
Legal Reserve	88.7	88.7	0.0%	88.7	0.0%
Tax Incentive Reserve	163.5	163.5	0.0%	951.2	-82.8%
Treasury Share Purchase Reserve	22.7	22.7	0.0%	22.7	0.0%
Investment Reserve	0.0	0.0	-	369.7	-
Treasury Shares	(20.0)	(20.0)	0.0%	(9.2)	116.8%
Retained Earnings (Accumulated Loss)	0.0	0.0	-	(836.2)	-
Accumulated Profit (Loss) of the Period	64.6	0.0	-	(69.0)	-
Total Shareholders' Equity	2,953.4	2,891.7	2.1%	3,148.6	-6.2%
Total Liabilities and Shareholder's Equity	5,278.2	5,308.7	-0.6%	5,229.0	0.9%

Income Statement (R\$ million)					
	1Q25	4Q24	Δ%	1Q24	Δ%
Net Revenue	763.8	962.9	-20.7%	730.8	4.5%
Cost of Goods Sold	(582.6)	(735.1)	-20.7%	(565.8)	3.0%
Cost of Materials	(500.3)	(681.1)	-26.6%	(554.4)	-9.8%
With Staff	(45.5)	(48.1)	-5.2%	(31.1)	46.3%
Depreciation/Amortization	(7.1)	(7.4)	-3.8%	(5.0)	41.0%
Other	(29.7)	1.5	-	(24.8)	19.7%
Gross profit	181.2	227.8	-20.4%	165.0	9.8%
Operating Revenues (Expenses)					
Selling Expenses	(173.7)	(224.0)	-22.4%	(202.4)	-14.1%
Commercial	(72.8)	(101.5)	-28.3%	(74.4)	-2.2%
Distribution	(44.9)	(65.9)	-31.8%	(67.1)	-33.1%
Promotions and Marketing	(27.2)	(27.0)	0.5%	(27.3)	-0.6%
Aftermarket	(22.6)	(20.3)	11.8%	(26.6)	-15.0%
Doubtful Accounts	(6.2)	(9.3)	-33.2%	(6.9)	-9.5%
General and Administrative	(34.9)	(37.0)	-5.8%	(26.7)	30.7%
With Staff	(10.8)	(9.7)	11.5%	(8.1)	33.3%
Professional Services	(5.6)	(8.1)	-31.1%	(4.3)	30.0%
Technology and Communication	(11.8)	(9.4)	25.8%	(8.4)	39.6%
Rentals, Insurance, Travel, Other	(6.7)	(9.9)	-32.1%	(5.9)	14.9%
Other Operating Income (Expenses)	18.9	51.3	-63.1%	20.9	-9.5%
Financial Credit (Law 13,969)	40.8	46.9	-13.0%	25.6	59.7%
Research & Development	(23.6)	(29.2)	-19.1%	(15.8)	50.0%
Extemporaneous Credits	1.2	19.9	-93.8%	4.8	-74.6%
Indemnities, intermediation, sales of imob.	6.4	16.5	-60.9%	7.5	-14.1%
Tax infraction notices	(2.6)	0.0	-	0.0	-
Tax, labor and other provisions	0.0	(0.3)	-	(1.2)	-
Reversal of provisions for contingencies	(1.4)	0.0	-	0.0	-
Indemnities and contractual fines, losses of imob.	(1.9)	(2.5)	-24.1%	0.0	-
Operating Result	(8.5)	18.1	-	(43.2)	-80.4%
Financial Revenues	34.2	96.9	-64.7%	79.7	-57.1%
Financial Expenses	(98.0)	(73.4)	33.5%	(63.3)	54.9%
Net Exchange Change	139.0	-210.5	-	(45.7)	-
Profit before income tax and CS	66.6	(169.0)	-	(72.4)	-
IR and CS Current	-2.0	-	-	-	-
Deferred IR and CS	0.0	-22.9	-	4.1	-
Net Income	64.6	(191.9)	-	(68.3)	-
Earnings per Share (in R\$)	0.08	(0.39)	-	(0.42)	-



Cash Flow (R\$ million)

	1Q25	4Q24	Δ%	1Q24	Δ%
Cash flow from operating activities					
Earnings before Income Tax and Social Contribution	66.6	(169.0)	-	(72.4)	-
Adjustments by:					
Exchange rate variation not realized	(95.4)	181.6	-	27.5	-
Net interest expense	13.1	10.6	23.8%	15.0	-12.5%
Depreciation and amortization	14.0	16.7	-16.1%	15.9	-12.1%
Profit (loss) from the disposal of fixed assets and intangibles	1.5	13.4	-88.6%	0.1	1466.0%
Write-off (reversal) of impairment	0.0	1.0	-	-	-
Adjustment to Present Value of Accounts Receivable	1.1	(11.5)	-	(3.2)	-
Adjustment to Present Value of Inventory	(13.1)	(23.6)	-44.7%	0.0	-
Adjustment to Supplier Present Value	6.5	34.1	-80.9%	0.0	-
Estimate for Doubtful Losses	5.6	(0.2)	-	11.6	-52.0%
Funds and rebates generated for customers	23.1	42.9	-46.1%	31.2	-25.8%
Estimated loss for adjustment to the realizable value of inventory	9.1	(14.2)	-	(24.2)	-
Provision for procedural risks	(1.6)	(29.1)	-94.5%	(104.9)	-98.5%
Provisions for guarantees	(1.5)	0.5	-	0.0	-
Financial Credit	(40.8)	(46.9)	-13.0%	(25.6)	59.7%
Financial result with Precatórios	(1.5)	(3.2)	-53.9%	(1.2)	18.9%
Fair Value Investment Funds and Loan Agreement	(4.5)	8.6	-	(77.9)	-94.2%
Income from derivative financial instruments without cash effect	50.0	(76.0)	-	(8.1)	-
Equity of Investment Funds	0.0	0.0	-	0.0	-
Adjusted cash profit	32.3	(64.4)	-	(216.1)	-
Equity variations					
Accounts receivable from customers	18.2	(103.2)	-	31.6	-42.4%
Stocks	(194.0)	27.1	-	68.7	-
Tax credits	(82.9)	(3.3)	2409.6%	56.6	-
Other assets	7.1	(1.9)	-	68.0	-89.6%
Interest on equity	0.0	0.0	-	0.0	-
Suppliers	(75.2)	124.3	-	35.4	-
Tax obligations	(1.2)	24.7	-	102.2	-
Accounts Payable	(15.8)	(1.2)	1263.0%	(20.9)	-24.4%
Paid/Received Derivatives	3.0	5.4	-44.5%	(29.2)	-
Interest paid on loans and financing	(18.3)	(7.8)	133.9%	(24.8)	-26.1%
Income tax and social contribution paid	(3.4)	0.0	-	0.0	-
Total changes in equity	(362.6)	64.0	-	287.6	-
Net cash generated by (applied to) operating activities	(330.3)	(0.4)	82471.3%	71.5	-
Cash flow from investing activities					
Acquisition of fixed assets	(13.2)	(12.1)	8.9%	(12.3)	7.1%
Acquisition of intangible assets	(0.2)	(1.3)	-83.1%	(0.3)	-29.3%
Investments in Investment Funds	(1.8)	(3.6)	-50.0%	(2.4)	-25.0%
Net cash applied in investing activities	(15.2)	(17.0)	-10.5%	(15.0)	1.2%
Cash flow from financing activities					
Resources from loans and financing	173.2	105.1	64.8%	0.0	-
Repayment of loans and financing	(92.5)	(80.9)	14.3%	(147.7)	-37.4%
Lease Liability Payments	(4.0)	(5.9)	-32.2%	(5.2)	-22.6%
Net cash generated by (applied to) financing activities	76.8	18.3	318.9%	(152.9)	-
Exchange rate change on cash and cash equivalents	(3.0)	3.7	-	0.5	-
Decrease (increase) in cash and cash equivalents	(271.7)	4.7	-	(95.9)	183.3%
Cash and cash equivalents at the beginning of the period	744.6	739.9	0.6%	1,046.0	-28.8%
Cash and cash equivalents at end of period	472.9	744.6	-36.5%	950.1	-50.2%

DISCLAIMER

The statements contained in this report regarding Grupo Multi's business prospects, projections and its growth potential are mere forecasts and are based on our expectations, beliefs and assumptions regarding the Company's future.

Such expectations are subject to risks and uncertainties, since they are dependent on changes in the market and in the general economic performance of the country, the sector and the international market, the price and competitiveness of products, the acceptance of products by the market, exchange rate fluctuations, supply and production difficulties, among other risks, and are therefore subject to significant changes. they do not constitute guarantees of performance.

