

GRUPO MULTI 3T24

R\$199,3 MILHÕES DE LUCRO BRUTO,
24,6% DE MARGEM E R\$4,2 MILHÕES DE
EBITDA

São Paulo, 13 de novembro de 2024 – O Grupo Multi S.A. (B3: MLAS3) anuncia hoje seus resultados do 3º trimestre de 2024. As informações contábeis foram preparadas de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil, que compreendem as normas da Comissão de Valores Mobiliários (CVM), as orientações técnicas e interpretações do Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC) e estão em conformidade com o padrão internacional de contabilidade IFRS (*International Financial Reporting Standards*), bem como o Conselho Federal de Contabilidade (CFC).

Destaques do 3T24

Receita do portfólio continuado

R\$759,6M

+3,2% vs. 2T24 e -6,4% vs. 3T23, m
Mesmo impactada pelo aumento de tempo
de trânsito de *containers* da Asia.

Lucro Bruto

R\$199,3M

+R\$5,0M vs. 2T24 e +R\$140,6M vs. 3T23,
com retomada de margens.

Margem Bruta

24,6%

+2.1 p.p. vs. 2T24 e +65 p.p. vs. 3T23
Forte recuperação do segmento de Office &
IT Supplies.

EBITDA

R\$4,2M no 3T24

Segundo trimestre consecutivo de
resultado positivo.

Lucro Líquido

R\$1,5M

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

Estoque de produtos em
descontinuação

1,4% do estoque total,
-0.8 p.p. vs. 2T24 e -5,3 p.p. vs. Dez/2023,
resultado das ações de vendas e renovação
dos estoques.

As informações contábeis intermediárias individuais e consolidadas condensadas foram originalmente emitidas em 13 de novembro de 2024, data em que foram autorizadas em reunião do Conselho de Administração para emissão, e estão sendo reemitidas, com nova aprovação em 20 de fevereiro de 2025, em decorrência da necessidade de correções em percentuais dos gráficos de dados gerenciais sobre canais de venda apresentados no documento de comentário de desempenho da administração “Release de Resultados” que acompanha essas informações contábeis intermediárias condensadas, nas páginas 11, 15, 18, 21 e 24. Salienta-se que esta reemissão não gera qualquer retificação nos valores dos ativos, passivos, patrimônio líquido ou resultado apresentados nestas informações contábeis intermediárias condensadas, houve somente atualização da nota explicativa 31 – Eventos subsequentes.

MENSAGEM DO CEO

“Não lancem na despesa essa língua de gato!”

Após uma sequência de trimestres desafiadores, celebramos um momento importante: nosso primeiro lucro líquido positivo desde o 2º tri de 2023 — ou, para os mais exigentes, desde o 3º tri de 2022, se descontarmos os fatores extemporâneos. Durante a reunião do conselho, um de nossos conselheiros, tomado pelo otimismo, chegou com duas caixas de língua de gato para comemorar. Já calejado e sempre cauteloso, brinquei: “mano, não vai lançar isso na despesa da Multi, que esse chocolate pode virar nosso lucro líquido de volta pro vermelho!”.

A risada foi geral, mas a mensagem era clara: apesar da vitória, nosso lucro ainda é modesto. Azul é azul, então comi uns tabletes com a certeza de que, enfim, estamos no caminho certo. Talvez mais ainda do que ver o azul lá na última linha da demonstração de resultado, um ponto animador foi ver que, apesar dos fretes altos e câmbio desafiador, demos mais um passo na longa marcha pela recuperação da margem bruta. Seria covardia comparar com o mesmo período de 2023, quando tivemos apenas 6,7% de margem bruta, mas, mesmo comparando com o 2º trimestre de 2024, a evolução foi sólida, de 22% para 24,6% de rentabilidade bruta. Isso fez com que mesmo com receita um pouco menor, o resultado bruto da companhia tenha subido para R\$ 199 milhões de reais no período. Em termos de despesas, entendo que o percentual de despesas gerais e administrativas segue saudável, com cerca de 4% da receita. Por outro lado, ainda temos, além da margem bruta, um desafio nas despesas comerciais. Compostas por fretes, comissões e verbas a clientes, essas contas ainda consomem boa parte do lucro bruto e precisam ser atacadas para nos levar aos patamares adequados de rentabilidade. Temos diversos projetos para isso, revisando times comerciais, redefinindo processos e aprovações de liberação de verbas e também usando novos softwares para otimizar cargas na entrega. Além disso, criamos um comitê de lançamento de produtos multidisciplinar para ajudar a enxugar itens menos relevantes do portfólio e aumentar a barra na exigência de margem na reposição dos pedidos.

Em termos de receita, houve uma leve queda no período, puxada pelos atrasos na cadeia logística. É um período em que o mercado costuma aquecer então, em condições normais de temperatura e pressão, deveríamos ter entregado mais receita. Porém, como deixamos amplamente avisado no último relatório, aspectos climáticos e logísticos causaram grandes atrasos no fluxo de mercadoria, postergando faturamento e levando a uma redução de 8,5% nas vendas desse trimestre comparado ao anterior e queda similar na comparação com o 3º trimestre de 2023. Por outro lado, se eliminarmos o portfólio descontinuado em ambos períodos, esse ano estamos experimentando um pequeno crescimento de vendas, de 3,2% vs. 2T24 e com uma margem bem mais saudável contra ambos os períodos. Os segmentos de Mobile Devices e Kids & Sports tiveram ganhos de receita de 48,0% e 21,2%, respectivamente, em relação ao trimestre anterior.

O consumo de caixa operacional no trimestre foi um ponto de atenção, com um resultado negativo de R\$129,4 milhões. A situação foi agravada pelo intervalo estendido entre o pagamento de fornecedores e a chegada de produtos, fruto dos atrasos de transporte e do câmbio dólar/real, que não jogou a nosso favor. Embora o caixa total tenha fechado em R\$739,9 milhões, a posição de caixa líquido sofreu uma redução significativa, refletindo o impacto de pagamentos a fornecedores e o aumento dos custos operacionais. Finalizamos o trimestre com um caixa líquido de R\$175,6 milhões, demonstrando que, apesar dos desafios, ainda temos fôlego para manobrar e investir. Importante salientar que esse consumo foi quase exclusivamente dedicado ao abastecimento de produtos com margem saudável.

Em resumo, são três os pontos chave que estamos focando e as principais ações:

- Como aumentar o patamar da receita: recompondo compras, encurtando a cadeia de distribuição, revendo incentivos à equipe para a venda de itens de giro lento
- Como melhorar a margem bruta: critérios mais apertados na reposição, trabalho assertivo da área de *pricing*, maior firmeza na política comercial
- Como reduzir as despesas de vendas: consolidar fretes, aumentar pedido mínimo, revisão do custo comercial, revisão do processo de verbas

Essa é a agenda no momento para a recuperação da rentabilidade histórica da empresa e execução de excelência será a chave.

Nossos colaboradores e parceiros são fundamentais para essa jornada, e a resiliência deles continua sendo nosso maior ativo. Agradeço a cada um por seu comprometimento e aos investidores pela confiança. Seguimos juntos, equilibrando cautela e ousadia, para entregar resultados positivos de longo prazo.

Alê Ostrowiecki,
CEO do Grupo Multi

Resultados Consolidados



RESULTADOS CONSOLIDADOS 3T24

Demonstrações dos Resultados Consolidados

R\$ Milhões	3T24	2T24	Δ%	3T23	Δ%	9M24	9M23	Δ%
Receita Líquida	809,9	884,9	-8,5%	883,8	-8,4%	2.425,6	2.658,3	-8,8%
Custo da Mercadoria Vendida	(610,6)	(690,7)	-11,6%	(824,9)	-26,0%	(1.867,1)	(2.388,0)	-21,8%
Lucro Bruto	199,3	194,3	2,6%	58,9	238,6%	558,5	270,3	106,6%
Margem Bruta (%)	24,6%	22,0%	2,7 p.p.	6,7%	17,9 p.p.	23,0%	10,2%	12,9 p.p.
Receitas (Despesas) Operacionais								
Despesas com Vendas	(209,6)	(200,0)	4,8%	(210,5)	-0,4%	(612,0)	(659,2)	-7,2%
Despesas Gerais e Administrativas	(33,3)	(34,3)	-2,8%	(32,3)	3,2%	(94,3)	(107,0)	-11,9%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	33,4	54,9	-39,1%	46,0	-27,4%	109,2	73,8	47,9%
Resultado Operacional	(10,3)	14,9	-	(137,9)	-92,6%	(38,6)	(422,1)	-90,9%
Receitas Financeiras	48,2	97,0	-50,2%	107,8	-55,3%	224,9	176,9	27,2%
Despesas Financeiras	(55,9)	(9,3)	503,3%	(116,7)	-52,1%	(128,4)	(326,0)	-60,6%
Variação Cambial Líquida	44,8	(142,2)	-	(77,2)	-	(143,1)	37,5	-
Lucro Antes do IR e CS	26,9	(39,7)	-	(224,0)	-	(85,1)	(533,7)	-84,1%
IR e CS Corrente	0,0	0,0	-	14,6	-	(0,7)	14,3	-
IR e CS Diferidos	(25,4)	(12,6)	102,5%	(2,9)	778,6%	(33,9)	8,1	-
Lucro (Prejuízo) Líquido	1,5	(52,2)	-	(212,2)	-	(119,7)	(511,3)	-76,6%
Margem Líquida (%)	0,2%	-5,9%	6,1 p.p.	-24,0%	24,2 p.p.	-4,9%	-19,2%	14,3 p.p.
Resultado Por Ação (em R\$)	0,00	(0,06)	-	(0,26)	-	0,00	0,00	-
EBITDA	4,2	29,8	-86,0%	(116,3)	-	6,7	(374,6)	-
Margem EBITDA (%)	0,5%	3,4%	-2,9 p.p.	-13,2%	13,7 p.p.	0,3%	-14,1%	14,4 p.p.

Receita Líquida

R\$ Milhões	3T24	2T24	Δ%	3T23	Δ%
Receita Líquida					
Continuados	759,6	736,3	3,2%	812,7	-6,5%
Projetos	35,6	117,9	-69,8%	-	-
Descontinuados	14,7	30,7	-51,9%	70,9	-79,2%
Consolidado	809,9	884,9	-8,5%	883,6	-8,3%

A Receita Líquida do trimestre foi impactada pela ruptura de estoques decorrentes de atrasos no recebimento de matérias-primas e produtos vindos da Ásia, bem como da ausência de projetos de fabricação no segmento **Office & IT Supplies** (na família OEM). Assim, no 3T24 a Receita totalizou R\$809,9 milhões, -8,5% vs. 2T24.

A receita do portfólio continuado cresceu 3,2% vs. 2T24 e decresceu 6,5% vs. 2T23. Os segmentos **Mobile Devices** e **Kids & Sports** apresentaram crescimento, mesmo com as rupturas, enquanto os segmentos de cadeia mais longa que tem processo de fabricação, foram mais impactados pelos atrasos e apresentaram decréscimo. Vale mencionar que a demanda pelo portfólio continuou consistente e alcançamos um recorde financeiro de pedidos em fila aguardando chegada ou fabricação.

O portfólio descontinuado segue reduzindo sua participação, como planejado, e os estoques desses produtos já são aproximadamente 80% menores que no início do ano.

Custo da Mercadoria Vendida

No 3T24, o CMV foi de R\$610,6 milhões, -11,6% vs. 2T24 e -26,0% vs. 3T23. A redução trimestral se deve, principalmente, pela ruptura de recebimentos. Na comparação anual, a variação se deu tanto pelo menor volume de receita, quanto pela entrada de produtos com menor CMV.

Lucro Bruto

R\$ Milhões	3T24	2T24	Δ%	3T23	Δ%
Lucro Bruto					
Continuados	193,4	186,7	3,6%	114,7	68,6%
Consolidado	199,3	194,3	2,6%	58,9	239,6%

R\$ Milhões	3T24	2T24	Δ%	3T23	Δ%
Margem Bruta					
Continuados	25,5%	25,4%	0,1 p.p.	14,1%	11,4 p.p.
Consolidado	24,6%	22,0%	2,7 p.p.	6,6%	18,0 p.p.

O Lucro Bruto totalizou R\$199,3 milhões, +2,6% vs. 2T24, continuando a expansão apresentada ao longo do ano com uma melhora de R\$5,0 milhões apesar da queda de Receita. A Margem Bruta consolidada ficou em 24,6% vs. 22,0% no 2T24. Esse resultado se deve pela retomada da margem do segmento **Office & IT Supplies**, em especial na família de **Redes**. Na comparação com o mesmo período do ano anterior, o lucro bruto apresentou expansão de 239,6%, tanto pela retomada de margens do portfólio recorrente, quanto da expressiva redução dos produtos hoje descontinuados.

O Lucro Bruto do portfólio recorrente foi de R\$193,4, +3,6% vs. 2T24, com margem de 25,5% vs. 25,4% no 2T24. Na comparação em mesmas bases com o ano anterior, o portfólio gerou um Lucro Bruto 68,6% maior, com expansão de 11,4 p.p., resultado da renovação de estoques e adequação da política de preços e descontos realizada ao longo do ano.

Despesas com Vendas

R\$ Milhões	3T24	2T24	Δ%	3T23	Δ%	9M24	9M23	Δ%
Comerciais	(89,8)	(86,1)	4,4%	(74,8)	20,1%	(250,3)	(219,2)	14,2%
Distribuição	(59,1)	(51,5)	14,7%	(84,6)	-30,1%	(177,8)	(232,4)	-23,5%
Promoções e Marketing	(30,0)	(32,3)	-7,1%	(35,3)	-15,0%	(89,6)	(121,5)	-26,3%
Pós-Venda	(24,6)	(25,1)	-2,0%	(24,5)	0,2%	(76,3)	(64,6)	18,1%
Créditos de Liquidação Duvidosa	(6,1)	(5,1)	20,0%	8,7	-	(18,1)	(21,6)	-16,3%
Despesas com Vendas	(209,6)	(200,0)	4,8%	(210,5)	-0,4%	(612,0)	(659,2)	-7,2%
% da Receita Líquida	-25,9%	-22,6%	-3,3 p.p.	-23,8%	-2,1 p.p.	-25,2%	-24,8%	-0,4 p.p.

No 3T24, as Despesas com Vendas totalizaram R\$209,6 milhões, +4,8% vs. 2T24 e -0,4% vs. 3T23. As despesas comerciais aumentaram devido ao *mix* de produtos e canais de vendas. As despesas de distribuição foram impactadas pelo aumento de fretes internos com o novo modal do rio Amazonas e pela pressão de entrega gerada pelo atraso da chegada de insumos destacados no CMV. As ações de eficiência logística continuam vigorosas, podendo ser notadas na variação ano contra ano. Promoções e Marketing decresceu 7,1% vs. 2T24 e 15,0% ano contra ano, seguindo a tendência de controle de investimentos, refletindo o foco em controle e retomada da rentabilidade comentada nos trimestres anteriores.

Despesas Gerais e Administrativas

R\$ Milhões	3T24	2T24	Δ%	3T23	Δ%	9M24	9M23	Δ%
Com Pessoal	9,7	8,4	15,0%	10,4	-6,9%	26,2	33,2	-21,0%
Honorários e Serviços	5,3	7,9	-32,5%	5,2	2,2%	17,5	17,4	0,4%
Tecnologia e Comunicação	11,9	12,2	-2,9%	7,8	52,9%	32,6	29,4	10,6%
Aluguéis, Seguros, Viagens, Outras	6,4	5,7	12,3%	8,9	-27,7%	18,0	27,0	-33,2%
Despesas Gerais e Administrativas	33,3	34,3	-2,8%	32,3	3,2%	94,3	107,0	-11,9%
% da Receita Líquida	4,1%	3,9%	0,2 p.p.	3,7%	0,5 p.p.	3,9%	4,0%	-0,1 p.p.

No 3T24, as Despesas Gerais e Administrativas totalizaram R\$33,3 milhões, -2,8% vs. 2T24 e +3,2% vs. 3T23. As despesas seguem controladas. No trimestre, em pessoal, houve impacto pela rescisão de diretoria e de pagamento de dissídio referente ao primeiro semestre. Não houve grandes despesas pontuais de consultoria (Honorários e Serviços), explicando a queda, enquanto os investimentos em TI seguem o cronograma para as implementações tecnológicas necessárias para as operações e controles tanto no ERP quanto nos sistemas das operações.

Resultado Financeiro Líquido

R\$ Milhões	3T24	2T24	Δ%	3T23	Δ%	9M24	9M23	Δ%
Juros Passivos	(17,4)	(16,7)	4,2%	(32,5)	-46,6%	(71,8)	(95,8)	-25,1%
Juros Ativos	22,4	24,2	-7,4%	24,0	-6,7%	99,6	77,8	28,0%
Resultado de Variações Cambiais Ativas e Passivas	44,8	(142,2)	-	(77,2)	-	(95,6)	73,6	-
Resultado Líquido com Derivativos	(8,4)	50,3	-	14,6	-	21,4	(144,7)	-
Ajustes a Valor Presente	6,5	6,7	-2,1%	14,3	-54,6%	-	-	-
Resultado Líquido de Atualizações Monetárias	(10,1)	19,7	-	(24,3)	-58,5%	(52,3)	(70,0)	-25,4%
Outras Receitas (Despesas) Financeiras	(0,6)	3,5	-	(5,0)	-87,2%	(21,5)	0,3	-
Resultado Financeiro Líquido	37,2	(54,5)	-	(86,1)	-	(120,2)	(158,8)	-24,3%

No 3T24, o Resultado Financeiro Líquido foi positivo em R\$37,2 milhões. A redução da dívida bruta levou à queda de 46,6% dos juros passivos em relação ao 3T23, enquanto a elevação da taxa de juros elevou as despesas quando comparadas ao 2T24. Os juros ativos, por outro lado, registraram redução de 6,7% em relação ao 2T23 e de 8,5% vs. 2T24 devido à menor posição de caixa no período.

O resultado líquido de variações cambiais ativas e passivas, principalmente ligadas à conta de fornecedores, gerou ganho de R\$44,8 milhões da valorização do real frente ao dólar no período. Por outro lado, a variação cambial gerou perda de R\$8,4 milhões nos derivativos ligados a *hedge* de empréstimos em moeda estrangeira.

EBITDA

R\$ Milhões	3T24	2T24	Δ%	3T23	Δ%	9M24	9M23	Δ%
Lucro Líquido	1,5	(52,2)	-	(212,2)	-	(119,7)	(511,3)	-76,6%
Resultado Financeiro Líquido	(37,2)	54,5	-	86,1	-	46,6	111,6	-58,3%
IR e CS Corrente e Diferido	25,4	12,6	102,5%	(11,7)	-	34,6	(22,4)	-
Depreciação e Amortização	14,4	14,9	-3,3%	21,6	-33,3%	45,2	47,6	-4,9%
EBITDA	4,2	29,8	-86,0%	(116,3)	-	6,7	(374,6)	-
Margem EBITDA (%)	0,5%	3,4%	-2,9 p.p.	-13,2%	13,7 p.p.	0,3%	-14,1%	14,4 p.p.

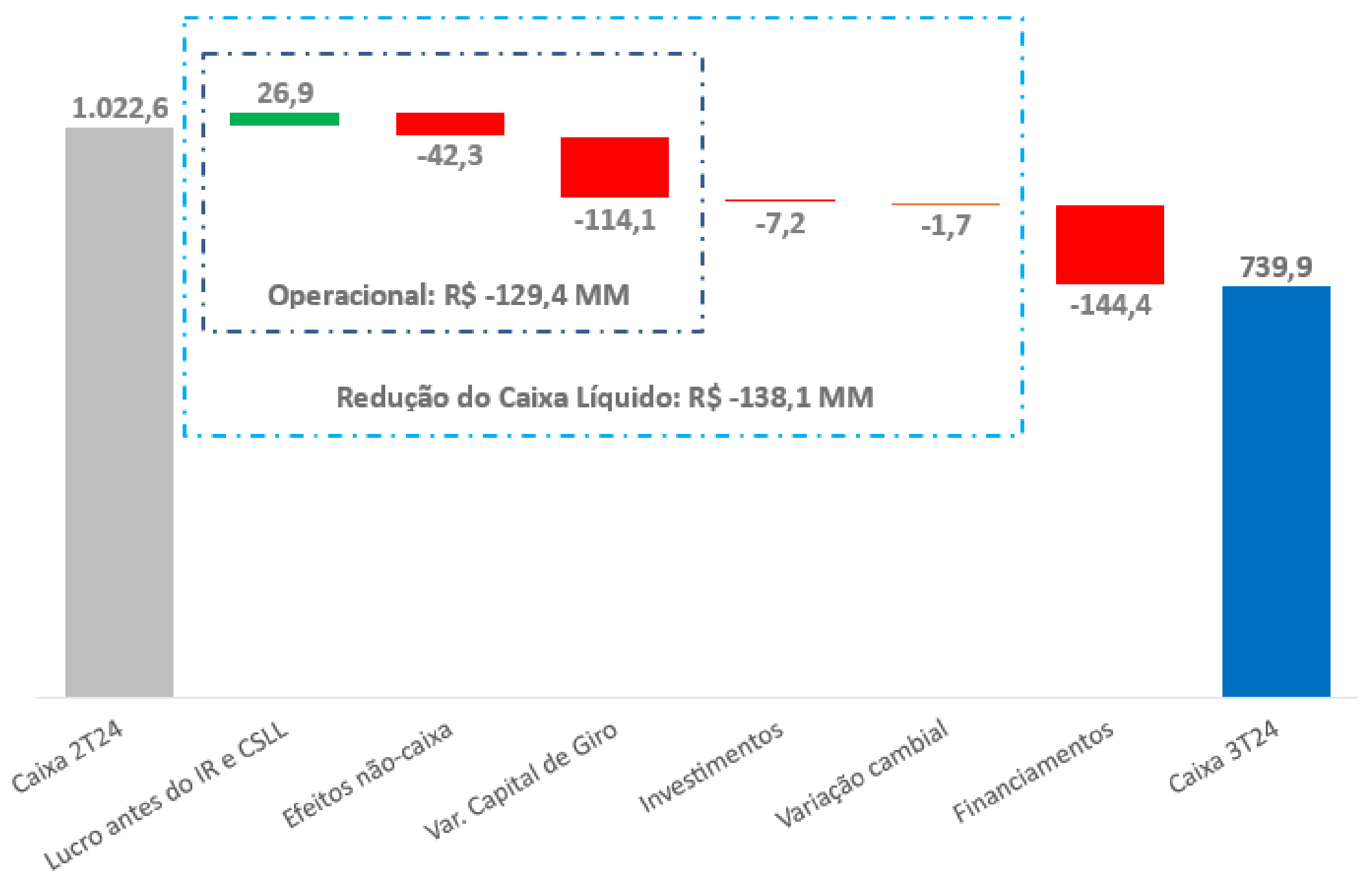
O EBITDA do 3T24 foi positivo em R\$4,2 milhões, -R\$25,6 milhões vs. 2T24 e +R\$120,5 milhões vs. 3T23. Grande parte da variação foi em virtude do crescimento do Lucro Bruto, com melhora também da margem bruta que suavizou o efeito da redução de receita pela ruptura de suprimentos.

Lucro Líquido

No 3T24, o Grupo Multi registrou Lucro Líquido de R\$1,5 milhão com margem líquida de 0,2%, em linha com o EBITDA, uma vez que o resultado positivo do resultado financeiro foi parcialmente reduzido por maiores impostos. As pedras fundamentais para a retomada da lucratividade da Companhia ao longo de 2024, continuam solidas, sendo elas a retomada de margens, com a renovação dos estoques e otimização do portfólio de produtos aliadas ao austero controle de despesas.

Fluxo de Caixa

No 3T24, houve forte consumo de caixa na ordem de R\$ 282,7 milhões quando comparado ao final do trimestre anterior. Com o aumento do *transit time* dos pedidos vindos da Ásia e impacto da variação cambial no período, a Companhia enfrentou maior pressão no caixa devido ao incremento do volume de compras de insumos, potencializada pela expansão do intervalo entre pagamento de fornecedores e a chegada dos produtos. Isso resultou em uma variação negativa do capital de giro de R\$ 114,1 milhões. No trimestre, o pagamento líquido de dívidas também consumiu R\$ 144,4 milhões. Assim, a Companhia saiu de uma posição de caixa de R\$ 1.022,6 milhões no 2T24 para R\$ 739,9 milhões ao final do 3T24, uma queda de 27,6%. Como efeito, houve redução de R\$ 138,1 milhões na posição de caixa líquido, conforme detalhado a seguir.



ENVIDIDAMENTO

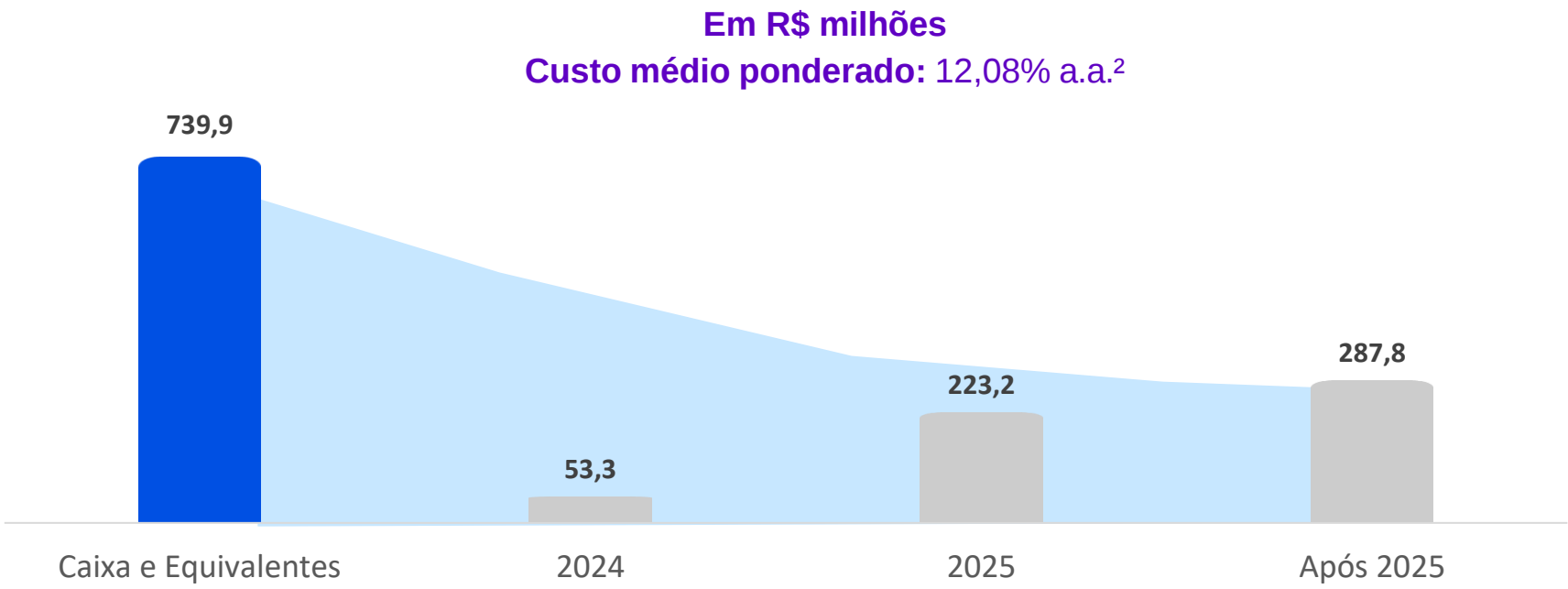
Dívida Líquida

R\$ Milhões	3T24	2T24	Δ%	3T23	Δ%
Dívida Bruta	564,3	708,9	-20,4%	938,4	-39,9%
Empréstimos e Financiamentos (CP)	261,2	334,5	-21,9%	427,3	-38,9%
% sobre Dívida Bruta	46,3%	47,2%		45,5%	
Empréstimos e Financiamentos (LP)	303,1	374,4	-19,1%	511,1	-40,7%
% sobre Dívida Bruta	53,7%	52,8%		54,5%	
(-) Caixa e equivalentes de caixa	(739,9)	(1.022,6)	-27,6%	(898,3)	-17,6%
Dívida(Caixa) Líquida(o) ¹	(175,6)	(313,7)	-44,0%	40,1	-

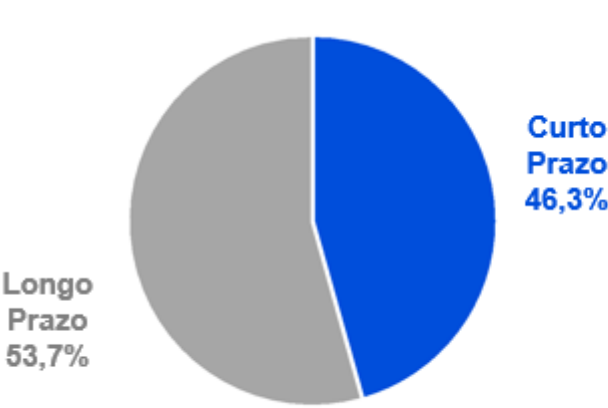
O Grupo Multi encerrou o 3T24 com R\$564,3 milhões de dívida bruta e R\$739,9 milhões em caixa, o que resulta em uma posição de caixa líquido de R\$175,6 milhões. O consumo de caixa do trimestre está ligado à reposição e renovação dos estoques, ao aumento do tempo de trânsito dos produtos oriundos da Asia também impactaram negativamente o fluxo financeiro do período. O saldo de caixa é suficiente para cobrir 2,8x os empréstimos e financiamentos de curto prazo.

Nota 1: Não considera derivativos

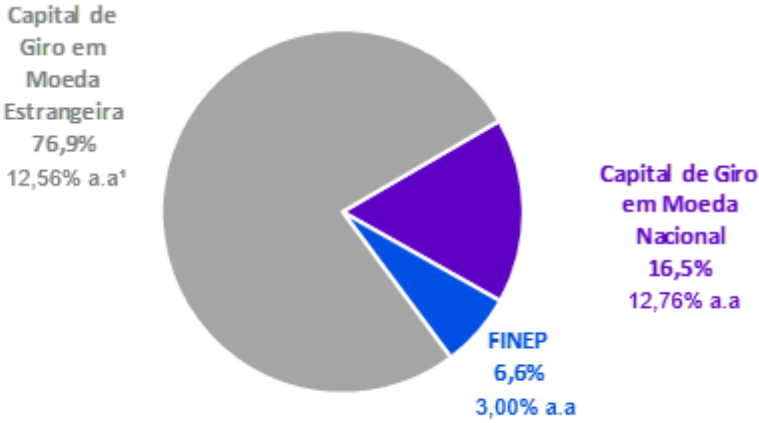
Cronograma de Amortização da Dívida



PERFIL DA DÍVIDA



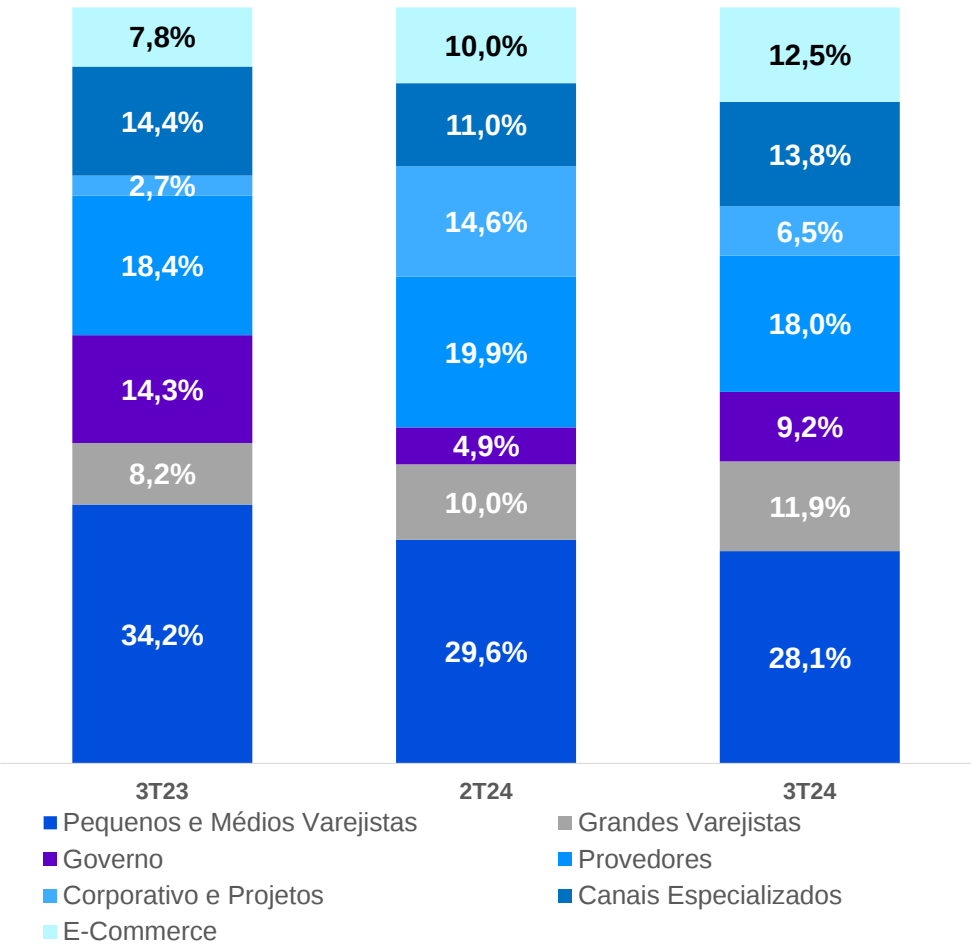
ABERTURA POR MODALIDADE E CUSTO



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

VENDAS POR CANAL 3T24¹

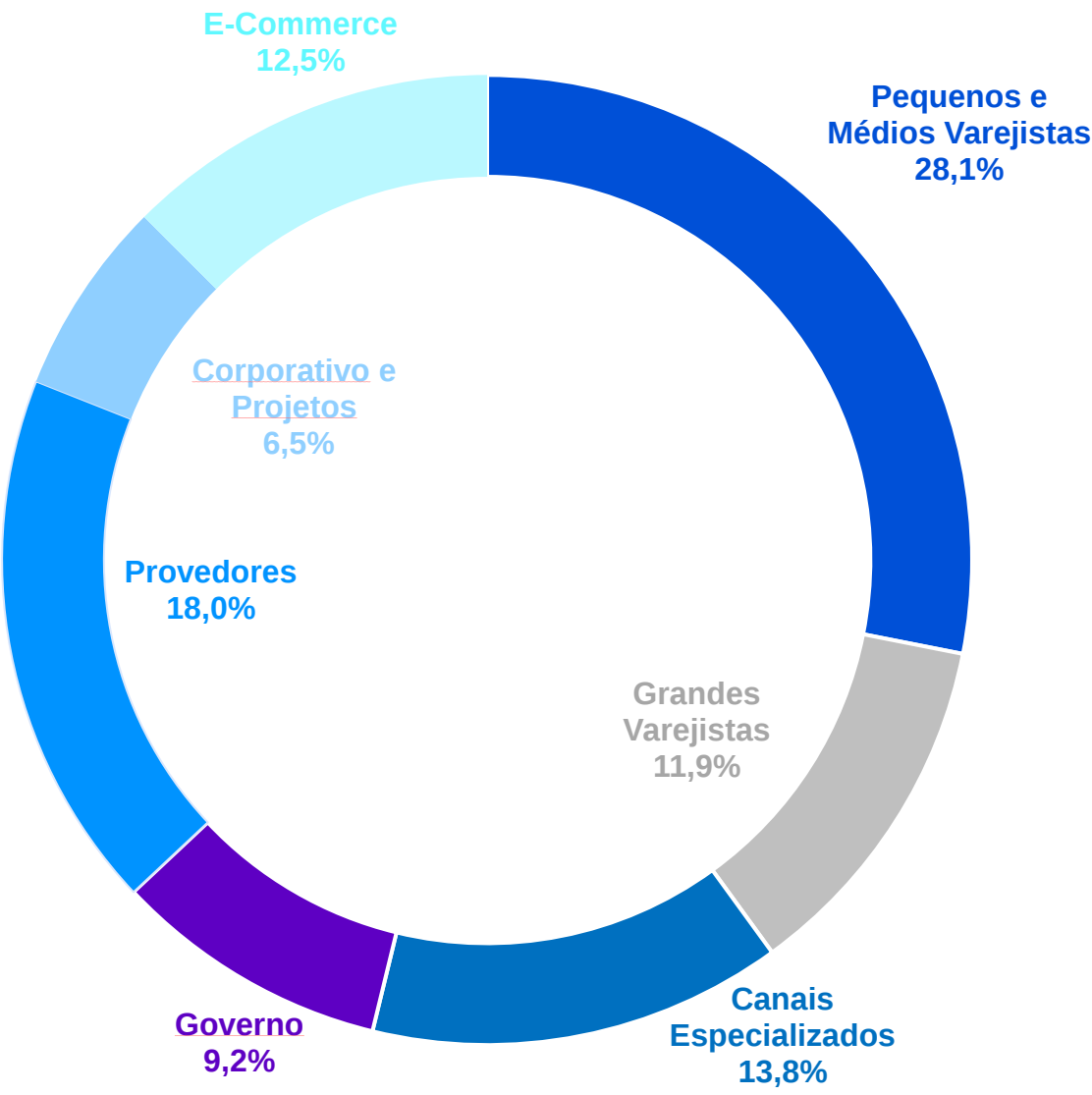
Evolução das Vendas por Canal²



	Δ% 3T24 x 3T23	Δ% 3T24 x 2T24
Pequenos e Médios Varejistas	-29,9%	-12,8%
Grandes Varejistas	28,3%	12,7%
Governo	-43,1%	78,0%
Provedores	-13,8%	-14,3%
Corporativo e Projetos	115,7%	-57,5%
Canais Especializados	-10,5%	26,2%
E-Commerce	41,1%	18,1%

Abertura das Vendas por Canal

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



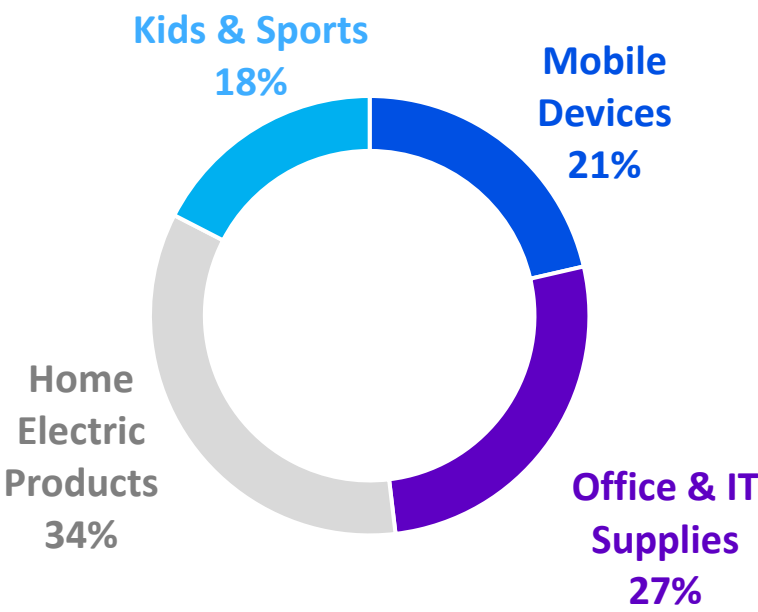
¹Informações gerenciais não-auditadas.
²Os percentuais apresentados no gráfico informam participação de cada canal no trimestre, e a tabela, a participação das vendas no canal seguido do total.
³E-Commerce considera *e-commerce* próprio, *market places* e lojas virtuais especializadas de marcas operadas pela Companhia.

ABERTURA DAS VENDAS POR SEGMENTO

Segmentos Operacionais

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

- **MOBILE DEVICES:** PCs & Tablets³ | Telefonia³ | Projetos¹
- **OFFICE & IT SUPPLIES:** Acessórios de Informática³ | OEM² | Mídias & Pen Drives | Redes | Segurança³ | Papel & Escritório | Gamer
- **HOME ELECTRIC PRODUCTS:** Automotivo³ | Eletroportáteis³ | Health Care | Áudio & Acessórios de Celulares | Telas & Vídeos | Projetos¹
- **KIDS & SPORTS:** Baby | Brinquedos | Esporte & Lazer³ | Pets | Wellness | Drones & Câmeras | Mobilidade



¹ Projetos de fabricação sem a gestão de marca e/ou desenvolvimento de produtos
² Pode conter projetos de fabricação pontuais
³ Contém produtos em processo de descontinuação

R\$ Milhões	3T24	2T24	Δ%	3T23	Δ%	9M24	9M23	Δ%
Receita Líquida	809,9	884,9	-8,5%	883,8	-8,4%	2.425,6	2.658,3	-8,8%
Mobile Devices	173,3	117,1	48,0%	222,6	-22,1%	419,9	780,1	-46,2%
Office & IT Supplies	216,4	355,4	-39,1%	286,6	-24,5%	828,2	845,3	-2,0%
Home Electric Products	278,9	295,8	-5,7%	242,0	15,2%	795,9	712,4	11,7%
Kids & Sports	141,3	116,6	21,2%	132,5	6,6%	381,6	320,5	19,1%
Lucro Bruto	199,3	194,3	2,6%	58,9	238,6%	558,5	270,3	106,6%
Mobile Devices	31,2	23,5	32,4%	(104,8)	-	78,5	(238,7)	-
Office & IT Supplies	46,0	39,9	15,2%	56,5	-18,6%	118,1	189,9	-37,8%
Home Electric Products	75,1	85,4	-12,1%	57,0	31,8%	223,9	196,9	13,7%
Kids & Sports	47,0	45,3	3,6%	50,1	-6,2%	138,1	122,2	13,0%
Margem Bruta (%)	24,6%	22,0%	2,7 p.p.	6,7%	17,9 p.p.	23,0%	10,2%	12,9 p.p.
Mobile Devices	18,0%	20,1%	-2,1 p.p.	-47,1%	65,0 p.p.	18,7%	-30,6%	49,3 p.p.
Office & IT Supplies	21,3%	11,2%	10,0 p.p.	19,7%	1,5 p.p.	14,3%	22,5%	-8,2 p.p.
Home Electric Products	26,9%	28,9%	-1,9 p.p.	23,6%	3,4 p.p.	28,1%	27,6%	0,5 p.p.
Kids & Sports	33,2%	38,9%	-5,7 p.p.	37,8%	-4,5 p.p.	36,2%	38,1%	-1,9 p.p.



Mobile Devices

SEGMENTOS OPERACIONAIS

Mobile Devices

R\$ Milhões	3T24	2T24	Δ%	3T23	Δ%
Mobile Devices					
Continuados					
Receita Líquida	140,9	87,6	60,9%	181,1	-22,2%
Lucro Bruto	28,8	23,6	21,8%	(47,6)	-160,5%
Margem Bruta	20,4%	27,0%	-6,6 p.p.	-26,3%	46,7 p.p.
Consolidado					
Receita Líquida	173,3	117,1	48,0%	222,4	-22,1%
Lucro Bruto	31,2	23,5	32,4%	(105,0)	-129,7%
Margem Bruta	18,0%	20,1%	-2,1 p.p.	-47,2%	65,2 p.p.

Mobile Devices trouxe no 3T24 receita líquida de R\$173,3 milhões, +48,0% vs. 2T24 e -22,1% vs. 3T23. O resultado do período foi impactado positivamente por parte das licitações ao Governo entregues no trimestre, que representaram 36,1% das vendas do segmento. Na dinâmica da receita, houve também escalada do **Projeto** de fabricação, aumentando em 243,0% sua receita em relação ao 2T24.

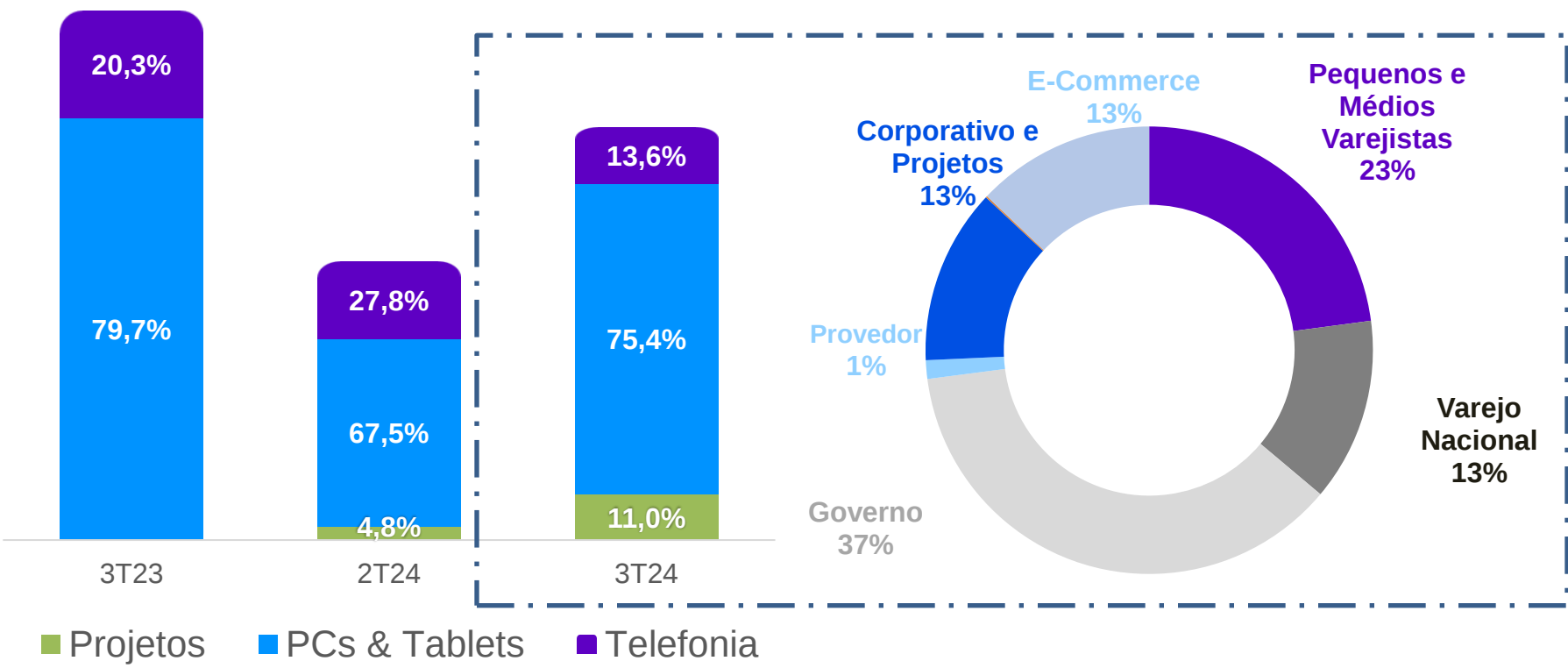
Já em relação à margem bruta do segmento, houve forte recuperação de 65,2 p.p. vs. 3T23, trazida reestruturação do portfólio e limpeza consciente do estoque de produtos em descontinuação, representado por *smartphones* e algumas linhas de *tablets* obsoletos. Apesar dessa melhora, a margem bruta consolidada foi impactada pela pressão no CMV do período.

Desempenho de Vendas por Família

Mobile Devices	Δ% 3T24 vs. 2T24	Δ% 3T24 vs. 3T23	Δ% 9M24 vs. 9M23
PCs & Tablets	65,5%	-26,3%	-52,7%
Telefonia	-27,8%	-48,0%	-34,6%
Projetos	243,0%	-	-

SEGMENTOS OPERACIONAIS

Abertura por Família e Canal¹



Principais Destaques¹

A família de **PCs & Tablets** apresentou importante crescimento de 65,5% vs. 2T24, graças sobretudo às vendas ao Governo (47,3%) foram entregues no 3T24. Necessário mencionar também a expressiva recuperação da margem bruta frente o mesmo trimestre do ano passado, com ganho de 46,7 p.p.

Apesar da queda na receita, a maior recuperação do período foi na margem bruta da família de **Telefonia**: +11,6 p.p. vs. 2T24 e +140,9 p.p. vs. 3T23. Tal resultado é explicado pela readequação do portfólio e do forte esforço de diminuição dos estoques obsoletos de *smartphones* da Companhia ao longo do ano, que hoje representam apenas 0,5% do estoque total, frente a 3,7% no início do ano.

Destaque no trimestre para contribuição do **Projeto** de fabricação para receita do segmento, com aumento de 243,0% em relação ao período anterior.

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

Office & IT Supplies



SEGMENTOS OPERACIONAIS

Office & IT Supplies

R\$ Milhões	3T24	2T24	Δ%	3T23	Δ%
Office & IT Supplies					
Continuados					
Receita Líquida	215,9	255,9	-15,6%	274,8	-21,4%
Lucro Bruto	46,0	35,7	29,1%	56,7	-18,7%
Margem Bruta	21,3%	13,9%	7,4 p.p.	20,6%	0,7 p.p.
Consolidado					
Receita Líquida	216,4	355,4	-39,1%	286,6	-24,5%
Lucro Bruto	46,0	39,9	15,2%	56,5	-18,6%
Margem Bruta	21,3%	11,2%	10,0 p.p.	19,7%	1,5 p.p.

O segmento **Office & IT Supplies** apresentou no 3T24 receita líquida de R\$ 216,4 milhões, -39,1% vs. 2T24 e -24,5% vs. 3T23. Um dos maiores detratores da receita foi a ausência de **Projeto** de fabricação OEM, que no 2T24 trouxe R\$ 97,3 milhões em receita adicional. Além disso, a demora na chegada de matéria-prima no trimestre impactou na oferta de produtos prontos para venda, principalmente na família de Redes, responsável por quase ¾ da receita do segmento.

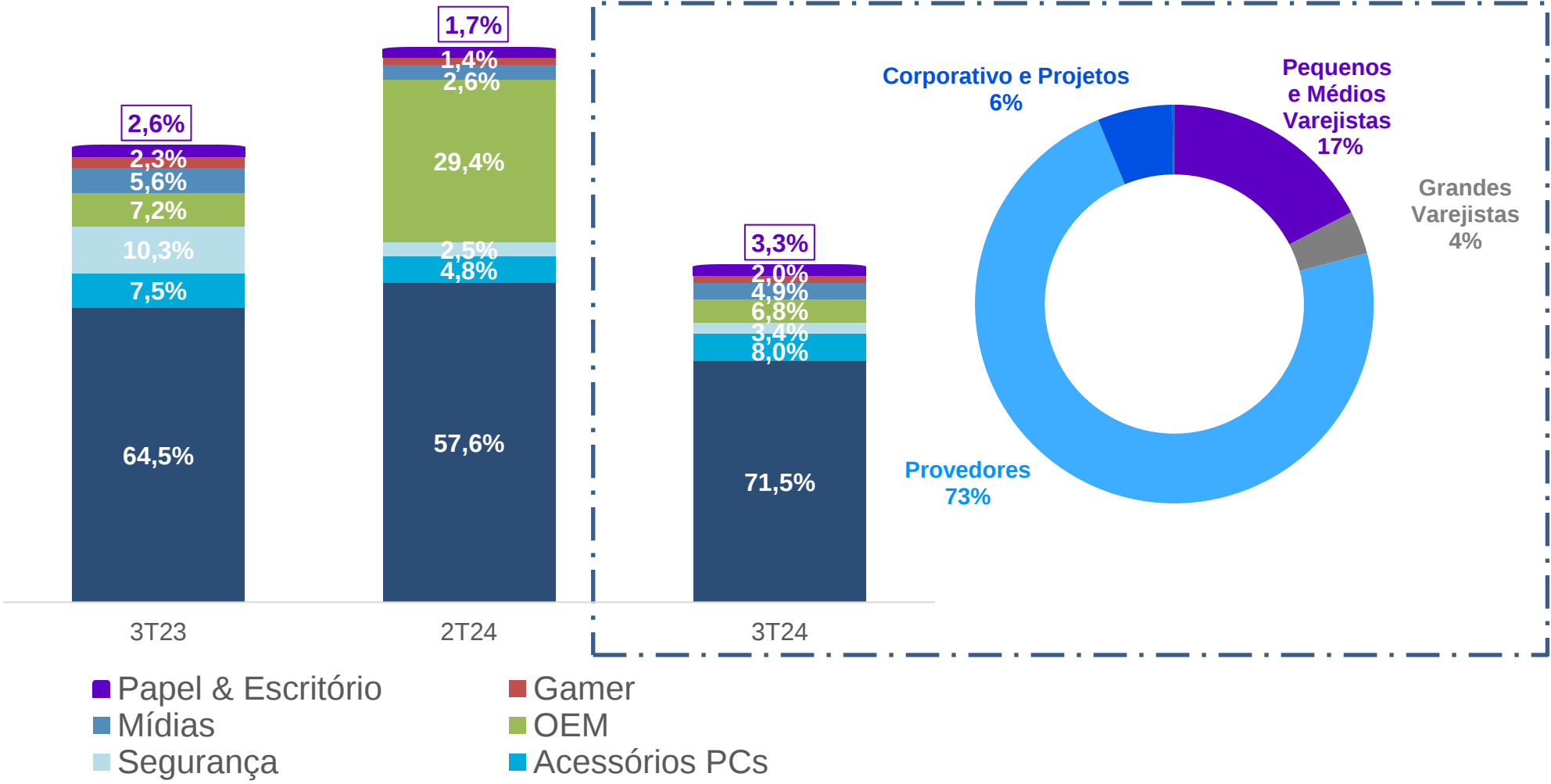
Apesar da queda da receita, a dinâmica de margem bruta melhorou no trimestre: com maior participação de roteadores Wi-Fi 6 nas vendas, dentre outras ações para a retomada de margens da família de **Redes** e da ausência de projetos de **OEM** (usualmente de baixa margem). Dessa maneira, a margem bruta do segmento foi de 21,3%, +11,2% vs. 2T24 e +1,5 p.p. vs. 3T23, melhora de 10 p.p. vs. 2T24.

Desempenho de Vendas por Família

Office & IT Supplies	Δ% 3T24 vs. 2T24	Δ% 3T24 vs. 3T23	Δ% 9M24 vs. 9M23
Acessórios PCs	2,0%	-20,7%	-30,9%
Gamer	-10,7%	-35,6%	-
Mídias	15,1%	-35,7%	-27,3%
OEM	-86,0%	-30,4%	50,0%
Papel & Escritório	17,8%	-5,1%	-8,0%
Redes	-24,3%	-18,0%	9,4%
Segurança	-18,6%	-75,7%	-65,2%

SEGMENTOS OPERACIONAIS

Abertura por Família e Canal¹



Principais Destaques¹

Responsável por 71,5% das vendas no 3T24, **Redes** apresentou significativa recuperação da margem bruta no período para 20,7%, + 10,4 p.p. vs. 2T24 e +6,8 p.p. vs. 3T23. Apesar da queda de vendas impactada pela falta de produtos prontos no período, as margens saudáveis são resultado da migração da tecnologia de roteadores de Wi-Fi 5 para Wi-Fi 6, e aprofundamento do mix de produtos, trazendo maior competitividade em nossa linha de soluções para ISPs.

A família de produtos **Gamer**, representada pela marca proprietária Warrior e distribuição exclusiva Razer, também apresentou expressiva recuperação na margem bruta no trimestre: +22,6 p.p. vs. 2T24 e + 34,7 p.p. vs. 3T23, com a venda dos estoques renovados ao longo do ano.

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



Home Electric Products

SEGMENTOS OPERACIONAIS

Home Electric Products

R\$ Milhões	3T24	2T24	Δ%	3T23	Δ%
Home Electric Products					
Continuados					
Receita Líquida	262,0	278,0	-5,7%	237,0	10,6%
Lucro Bruto	71,8	82,1	-12,6%	56,1	27,9%
Margem Bruta	27,4%	29,6%	-2,2 p.p.	23,7%	3,7 p.p.
Consolidado					
Receita Líquida	278,9	295,8	-5,7%	242,0	15,2%
Lucro Bruto	75,1	85,4	-12,1%	57,0	31,8%
Margem Bruta	26,9%	28,9%	-2,0 p.p.	23,6%	3,4 p.p.

No 3T24, **Home Electric Products** apresentou receita líquida de R\$278,9 milhões, -5,7% vs. 2T24 e +15,2% vs. 3T23. Apesar do crescimento de receita em relação ao mesmo período do ano passado, o 3T24 foi em grande parte impactado pelos desafios logísticos enfrentados na cadeia global de suprimentos, em especial, **Telas & Vídeos**.

A margem bruta do período também refletiu esse impacto: apesar da recuperação de 3,4 p.p. em relação ao 3T23, o segmento apresentou queda de 2,0 p.p. em relação ao 2T24. Tal redução pode ser explicada por fatores como: mudança no *mix* de produtos com menor participação de **Telas & Vídeos** na receita, aumento do CMV por conta da volatilidade do dólar e custos logísticos, além da maior participação dos **Projetos** de fabricação na receita.

Desempenho de Vendas por Família

Home Electric Products	Δ% 3T24 vs. 2T24	Δ% 3T24 vs. 3T23	9M24 Δ% vs. 9M23
Áudio & AC. Celulares	34,0%	49,2%	27,1%
Automotivo	-80,3%	-85,6%	-51,2%
Eletroportáteis	20,9%	-12,5%	-29,8%
Health Care	18,8%	20,7%	1,9%
Telas & Vídeos	-26,9%	0,6%	24,4%
Projetos	9,5%	-	-

SEGMENTOS OPERACIONAIS

Principais Destaques¹

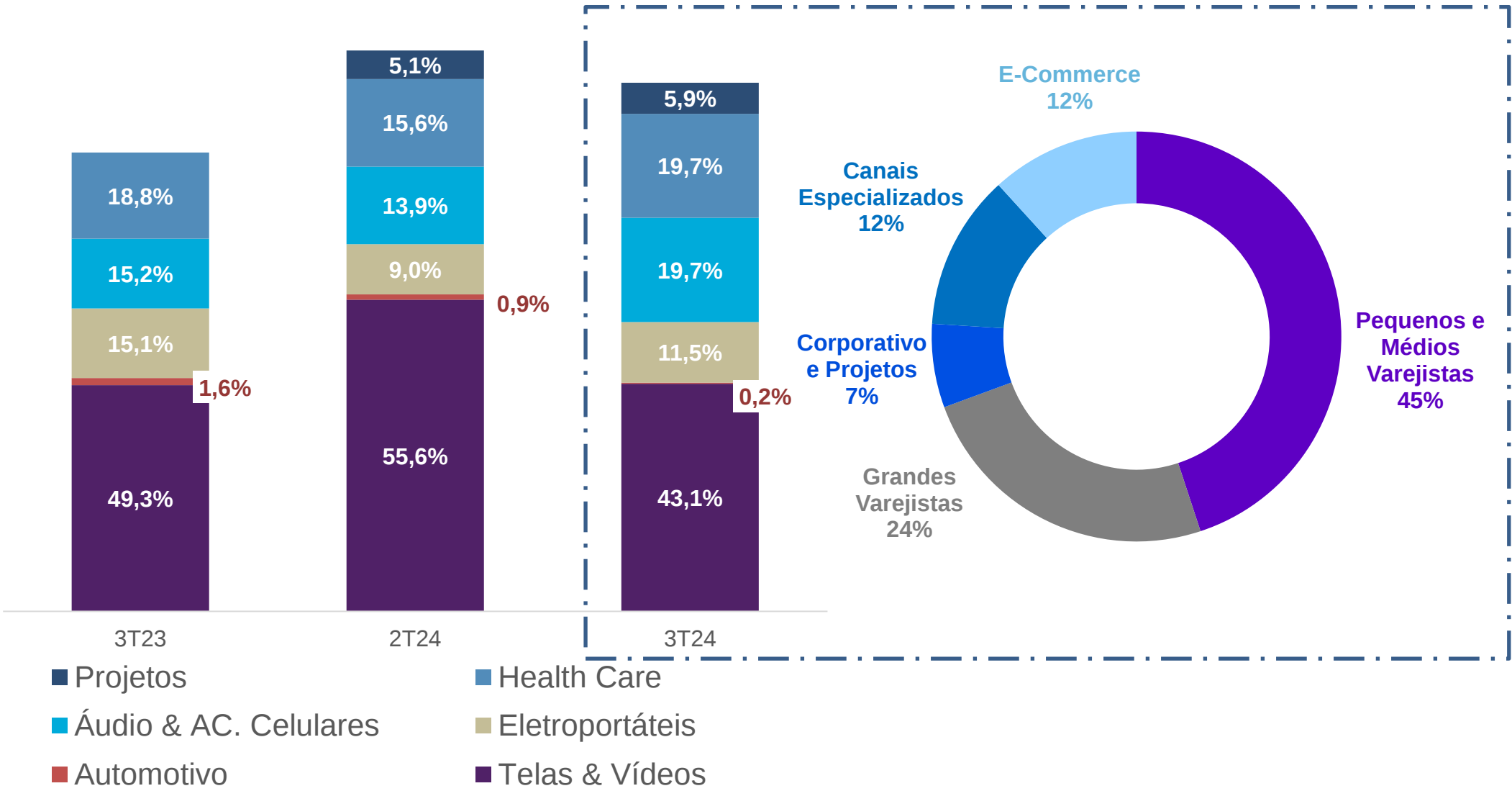
Representando 43,1% das vendas do segmento, **Telas & Vídeos** foi a família mais impactada pelos desafios logísticos do trimestre. Com o atraso de matéria-prima para produção das telas em Manaus, a receita foi -26,9% vs. 2T24, porém, no 9M23, +24,4% vs. 9M23.

A família de **Áudio e Acessórios Mobile**, representada principalmente por caixas e torres de som, apresentou a segunda maior receita do segmento no período. Tal resultado foi corroborado pelo crescimento de 34,0% nas vendas vs. 2T24 e 49,2% vs. 3T23. Esta linha é especialmente impactada pelos custos de frete internacional, dado o volume e peso de alguns produtos do portfólio.

Health Care também apresentou crescimento expressivo na receita, +18,8% vs. 2T24 e +20,7% vs. 3T23. A maioria das vendas dessa família se concentra nos Canais Especializados (37,4% no 3T24), com foco em farmácias e lojas especializadas em produtos de saúde e cuidado pessoal.

Destaque também para os **Projetos** de fabricação nesse segmento, que apresentaram um aumento de 9,5% na receita em relação ao trimestre anterior.

Abertura por Família e Canal¹



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

Kids & Sports



SEGMENTOS OPERACIONAIS

Kids & Sports

R\$ Milhões	3T24	2T24	Δ%	3T23	Δ%
Kids & Sports					
Continuados					
Receita Líquida	140,7	114,9	22,5%	119,8	17,4%
Lucro Bruto	46,8	45,3	3,4%	49,5	-5,4%
Margem Bruta	33,3%	39,4%	-6,1 p.p.	41,3%	-8,0 p.p.
Consolidado					
Receita Líquida	141,3	116,6	21,2%	132,5	6,6%
Lucro Bruto	47,0	45,3	3,6%	50,1	-6,2%
Margem Bruta	33,2%	38,9%	-5,7 p.p.	37,8%	-4,5 p.p.

No 3T24, **Kids & Sports** apresentou \$141,3 milhões em Receita Líquida, um crescimento de receita de 21,2% em relação ao trimestre anterior e 6,6% em relação ao 3T23. A margem bruta do segmento foi afetada principalmente pelo aumento do CMV, impactado pelo aumento dos custos logísticos e volatilidade do dólar no período.

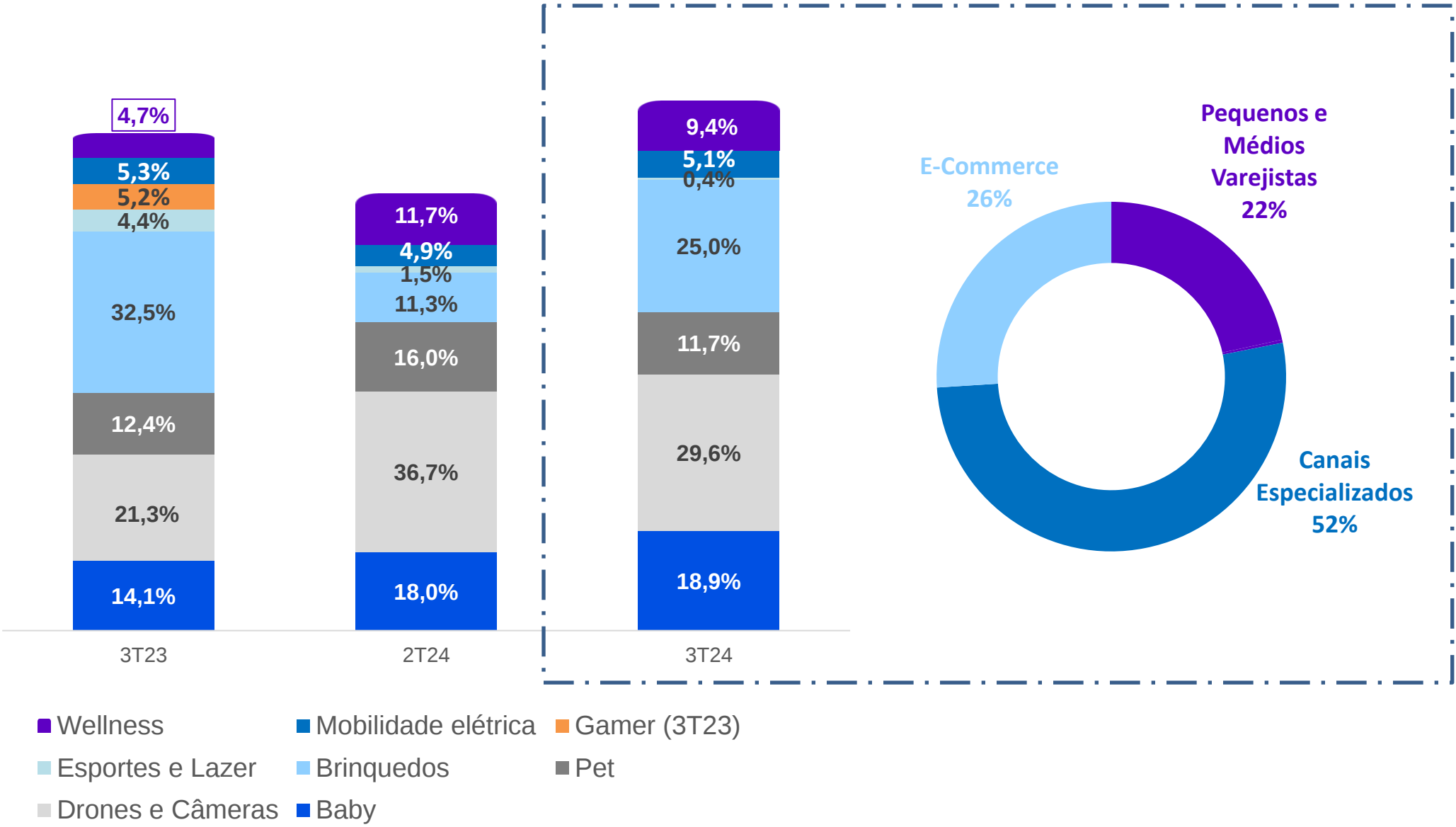
Nesse segmento, os produtos em descontinuação são representados pela família **Esporte & Lazer**, cujo estoque diminuiu em 84,5% em relação ao 4T23, representando hoje 0,7% de valor contábil em estoque do segmento.

Desempenho de Vendas por Família

Kids & Sports	Δ% 3T24 vs. 2T24	Δ% 3T24 vs. 3T23	9M24 Δ% vs. 9M23
Baby	27,3%	43,0%	1,6%
Brinquedos	169,3%	-17,9%	-13,5%
Esportes e Lazer	-66,1%	-90,2%	-89,0%
Drones e Câmeras	-2,3%	47,6%	-
Pet	-11,6%	0,0%	2,9%
Mobilidade elétrica	25,0%	1,3%	35,5%
Wellness	-3,3%	111,5%	146,8%

SEGMENTOS OPERACIONAIS

Abertura por Família e Canal¹



Principais Destaques¹

Drones & Câmeras continua sendo a principal família do segmento, representando 29,6% da receita do segmento nesse trimestre, +43,0% vs. 3T23. Essa família foi especialmente impactada pelo aumento do CMV do período, afetando a margem bruta do segmento como um todo. Destaque positivo para o lançamento dos novos modelos de drones DJI Air 3S e DJI Neo.

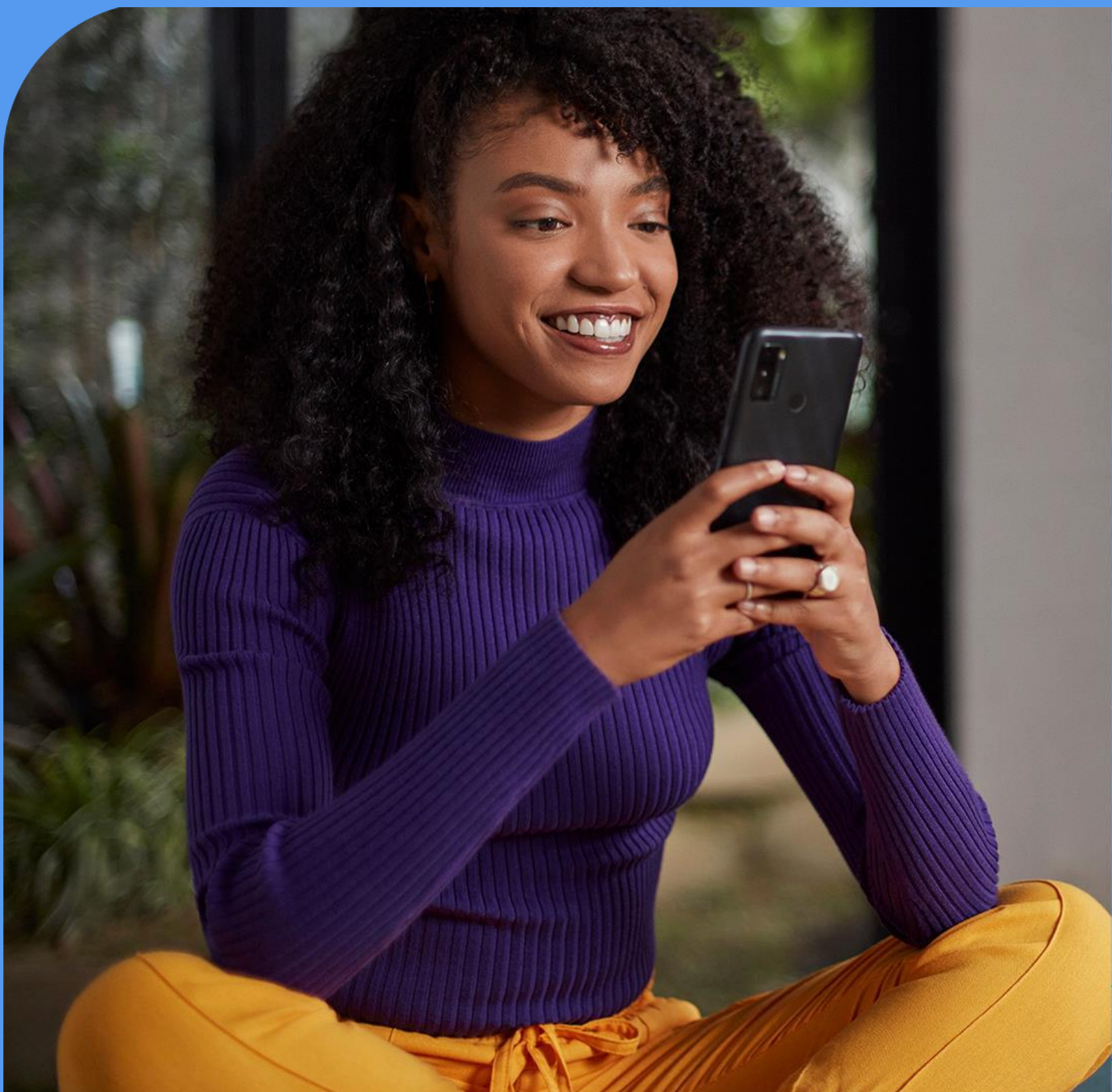
A família **Brinquedos** apresentou crescimento expressivo de 169,3% de receita vs. 3T23, resultado trazido sobretudo pelas vendas para Dia das Crianças, *Black Friday* e Natal.

Já **Mobilidade Elétrica** cresceu 25,0% em receita de vendas vs. 2T24. No 9M24, o negócio de motos e *bikes* elétricas demonstra solidez com aumento de 35,5% de receita vs. 9M23, mirando tanto em frotas sustentáveis para soluções corporativas como também modelos para uso recreativo *on* e *off-road*.

Nesse trimestre, foram anunciadas duas novas parcerias de distribuição exclusivas de produtos no segmento: Chicco e Precor. A italiana Chicco veio somar à família **Baby** com uma gama de produtos infantis *premium*, como carrinhos de bebê, cadeiras para automóvel e puericultura pesada que complementam a atual linha de negócios. Já a parceria com a estadunidense Precor visa complementar o portfólio de soluções *fitness* do Grupo Multi, aumentando o mercado endereçável de **Wellness** com soluções profissionais e alta tecnologia.

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

grupo **Multi**



Anexos

Balanco Patrimonial (R\$ milhoes)

Ativo	3T24	2T24	Δ%	3T23	Δ%
Ativo Circulante					
Caixa e Equivalentes de Caixa	739,9	1.022,6	-27,6%	898,3	-17,6%
Contas a Receber	1.049,0	994,1	5,5%	1.034,6	1,4%
Estoques	1.486,6	1.324,2	12,3%	2.029,3	-26,7%
Derivativos	12,2	12,5	-2,8%	0,0	-
Impostos a Recuperar	435,8	402,2	8,4%	443,4	-1,7%
Despesas Antecipadas	20,5	9,2	122,5%	8,2	149,4%
Outros Ativos	2,1	2,1	0,5%	2,4	-9,9%
Total do Ativo Circulante	3.746,0	3.767,0	-0,6%	4.416,2	-15,2%
Ativo Não Circulante					
Impostos Diferidos	155,8	181,2	-14,0%	179,6	-13,3%
Impostos a Recuperar	390,7	368,4	6,0%	360,4	8,4%
Contas a Receber	90,6	96,6	-6,2%	70,8	27,8%
Depósitos Judiciais	37,8	32,7	15,5%	60,1	-37,1%
Outros Ativos	36,8	38,0	-3,1%	117,1	-68,6%
Propriedades para Investimentos	5,0	5,0	-	5,0	-
Investimentos	10,5	9,2	13,8%	118,2	-91,1%
Derivativos	7,7	9,0	-14,4%	0,0	-
Imobilizado	375,6	382,9	-1,9%	396,2	-5,2%
Intangível	128,6	131,6	-2,2%	62,3	106,6%
Fundos de investimentos	129,1	125,0	3,3%	0,0	-
Ativos de Direito de Uso	22,8	23,2	-1,6%	37,5	-39,1%
Total do Ativo Não Circulante	1.391,1	1.402,8	-0,8%	1.407,2	-1,1%
Total do Ativo	5.137,1	5.169,7	-0,6%	5.823,4	-11,8%

Passivo	3T24	2T24	Δ%	3T23	Δ%
Passivo Circulante					
Empréstimos e Financiamentos	261,2	334,5	-21,9%	427,3	-38,9%
Fornecedores	834,5	703,2	18,7%	514,3	62,2%
Obrigações Trabalhistas e Sociais	54,3	52,6	3,2%	70,9	-23,4%
Obrigações Fiscais	72,6	77,2	-5,9%	66,8	8,7%
Adiantamento de Clientes	0,0	0,0	-	16,9	-
Derivativos	6,0	2,6	135,9%	29,7	-79,8%
Obrigações com Garantia	33,9	37,1	-	42,7	-
Passivos de Arrendamento	8,2	9,2	-11,0%	14,0	-41,3%
Outros Passivos	35,1	34,7	1,1%	98,5	-64,3%
Passivo de contrato com clientes	25,7	30,5	-15,6%	0,0	-
Total do Passivo Circulante	1.331,5	1.281,5	3,9%	1.281,2	3,9%
Passivo Não Circulante					
Empréstimos e Financiamentos	303,1	374,4	-19,1%	511,1	-40,7%
Obrigações Fiscais	360,1	363,1	-0,8%	313,3	14,9%
Obrigações Trabalhistas e Sociais	21,5	21,0	2,2%	17,4	23,3%
Provisão para Riscos Processuais, Cíveis e Fiscais	15,4	21,6	-28,7%	103,3	-85,1%
Passivos de Arrendamento	16,0	14,6	10,1%	25,8	-37,9%
Instrumentos Financeiros	0,0	0,0	-	29,0	-
Outros Passivos de Longo Prazo	0,0	0,0	-	0,1	-
Provisão para perda de investimentos	0,0	0,0	-	0,0	-
Total do Passivo Não-Circulante	716,1	794,7	-9,9%	1.000,0	-28,4%
Patrimônio Líquido					
Capital Social	1.713,4	1.713,4	-	1.713,4	-
Ajuste Acumulado de Conversão	2,7	4,4	-39,5%	(0,0)	-
Gastos com Emissão de Ações	(58,3)	(58,3)	-	(58,3)	-
Reservas de Capital	975,4	975,4	-	975,4	-
Reserva Legal	88,7	88,7	-	88,7	-
Reserva de Incentivos Fiscais	951,2	951,2	-	1.201,2	-20,8%
Reserva para Compra de Ações em Tesouraria	22,7	22,7	-	22,7	-
Reserva para Investimentos	369,7	369,7	-	119,7	208,8%
Ações em Tesouraria	(20,0)	(16,3)	22,3%	(9,2)	116,8%
Lucro (Prejuízo) Acumulado	(836,2)	(836,2)	-	(511,3)	63,5%
Prejuízos acumulados do exercício	(119,7)	(121,2)	-1,2%	0,0	-
Total do Patrimônio Líquido	3.089,6	3.093,4	-0,1%	3.542,2	-12,8%
Total do Passivo e do P. Líquido	5.137,1	5.169,7	-0,6%	5.823,4	-11,8%

Demonstração dos Resultados (R\$ Milhões)

	3T24	2T24	Δ%	3T23	Δ%	9M24	9M23	Δ%
Receita Líquida	809.9	884.9	-8.5%	883.8	-8.4%	2,425.6	2,658.3	-8.8%
Custo da Mercadoria Vendida	(610.6)	(690.7)	-11.6%	(824.9)	-26.0%	(1,867.1)	(2,388.0)	-21.8%
Custo de Materiais	(576.5)	(666.0)	-13.4%	(706.5)	-18.4%	(1,796.9)	(2,039.0)	-11.9%
Com Pessoal	(32.9)	(35.4)	-7.2%	(39.6)	-17.0%	(99.5)	(115.2)	-13.7%
Depreciação/Amortização	(7.5)	(6.9)	8.9%	(10.3)	-27.0%	(19.4)	(20.0)	-3.1%
Outros	6.3	17.6	-64.5%	(68.6)	-	(0.9)	(213.8)	-99.6%
Lucro Bruto	199.3	194.3	2.6%	58.9	238.6%	558.5	270.3	106.6%
Receitas (Despesas) Operacionais								
Despesas com Vendas	(209.6)	(200.0)	4.8%	(210.5)	-0.4%	(612.0)	(659.2)	-7.2%
Comerciais	(89.8)	(86.1)	4.4%	(74.8)	20.1%	(250.3)	(219.2)	14.2%
Distribuição	(59.1)	(51.5)	14.7%	(84.6)	-30.1%	(177.8)	(232.4)	-23.5%
Promoções e Marketing	(30.0)	(32.3)	-7.1%	(35.3)	-15.0%	(89.6)	(121.5)	-26.3%
Pós-Venda	(24.6)	(25.1)	-2.0%	(24.5)	0.2%	(76.3)	(64.6)	18.1%
Créditos de Liquidação Duvidosa	(6.1)	(5.1)	20.0%	8.7	-	(18.1)	(21.6)	-16.3%
Gerais e Administrativas	(33.3)	(34.3)	-2.8%	(32.3)	3.2%	(94.3)	(107.0)	-11.9%
Com Pessoal	(9.7)	(8.4)	15.0%	(10.4)	-6.9%	(26.2)	(33.2)	-21.0%
Serviços Profissionais	(5.3)	(7.9)	-32.5%	(5.2)	2.2%	(17.5)	(17.4)	0.4%
Tecnologia e Comunicação	(11.9)	(12.2)	-2.9%	(7.8)	52.9%	(32.6)	(29.4)	10.6%
Alugueis, Seguros, Viagens, Outras	(6.4)	(5.7)	12.3%	(8.9)	-27.7%	(18.0)	(27.0)	-33.2%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	33.4	54.9	-39.1%	46.0	-27.4%	109.2	73.8	47.9%
Resultado Operacional	(10.3)	14.9	-	(137.9)	-92.6%	(38.6)	(422.1)	-90.9%
Receitas Financeiras	48.2	97.0	-50.2%	107.8	-55.3%	224.9	176.9	27.2%
Despesas Financeiras	(55.9)	(9.3)	503.3%	(116.7)	-52.1%	(128.4)	(326.0)	-60.6%
Variação Cambial Líquida	44.8	-142.2	-	(77.2)	-	(143.1)	37.5	-
Lucro antes do IR e CS	26.9	(39.7)	-	(224.0)	-	(85.1)	(533.7)	-84.1%
IR e CS Corrente	0.0	0.0	-	14.6	-	(0.7)	14.3	-
IR e CS Diferidos	-25.4	-12.6	102.5%	-2.9	778.6%	(33.9)	8.1	-
Lucro Líquido	1.5	(52.2)	-	(212.2)	-	(119.7)	(511.3)	-76.6%
Resultado por Ação (em R\$)	0.0	(0.1)	-	-0.26	-	0.0	0.0	-

Fluxo de Caixa (R\$ milhões)

	3T24	2T24	Δ%	3T23	Δ%
Fluxo de caixa das atividades operacionais					
Lucro antes do Imposto de Renda e Contribuição Social	26,9	(39,7)	-	(224,0)	-
Ajustes por:					
Variação cambial não realizada	(56,5)	136,5	-	58,9	-
Despesas de juros líquidos	18,3	10,3	76,9%	16,4	11,3%
Depreciação e amortização	14,4	14,9	-3,3%	21,6	-33,3%
Baixas de ativos imobilizados e intangíveis	1,2	3,3	-63,6%	0,4	191,5%
Baixa de impairment	0,2	0,0	-	0,0	-
Ajuste ao valor presente de contas a receber	(0,1)	0,6	-	2,0	-
Estimativa para perdas com crédito de liquidação duvidosa	4,2	7,5	-43,5%	4,5	-6,7%
Verbas e abatimentos para clientes	33,8	29,0	16,3%	41,5	-18,7%
Perda estimativa para ajuste ao valor realizável do estoque	(27,5)	(69,0)	-60,1%	53,0	-
Provisão para riscos processuais, cíveis e tributários	3,7	115,9	-96,8%	(61,5)	-
Provisões para garantias	(3,2)	(5,6)	-43,2%	0,0	-
Crédito Financeiro	(36,1)	(45,0)	-19,8%	(38,8)	-7,0%
Resultado financeiro com precatórios	(1,9)	(0,4)	324,3%	(1,9)	-3,4%
Valor justo dos fundos de investimento e contrato de mútuo	(1,2)	69,2	-	(3,0)	-59,1%
Resultado com instrumentos financeiros derivativos sem efeito caixa	8,5	(50,3)	-	(14,6)	-
	(15,3)	177,2		(145,3)	
Variações patrimoniais					
Contas a receber	(86,8)	(94,5)	-8,2%	124,6	-
Estoques	(134,8)	221,7	-	417,9	-
Créditos tributários	(19,8)	52,9	-	115,7	-
Outros ativos	(13,3)	(60,0)	-77,8%	24,5	-
Fornecedores	180,9	5,6	3144,3%	(194,1)	-
Obrigações tributárias	(18,0)	(159,9)	-88,7%	(26,0)	-30,7%
Contas a pagar	(2,2)	(12,1)	-81,6%	(12,4)	-82,1%
Derivativos pagos/recebidos	(3,3)	(3,7)	-11,1%	(41,9)	-92,1%
Juros pagos por empréstimos e financiamentos	(16,6)	(3,0)	448,1%	(25,1)	-33,9%
Imposto de renda e contribuição social pagos	-	-	-	(14,6)	-
	(114,1)	(53,1)		368,7	
Caixa líquido gerado nas atividades operacionais	(129,4)	124,2	-	223,3	-
Fluxo de caixa das atividades de investimentos					
Aquisição de ativo imobilizado	(5,1)	(4,9)	5,0%	(24,7)	-79,3%
Aquisição de intangível	0,0	(0,4)	-	(3,3)	-
Combinação de negócios Expet	0,0	(1,6)	-	0,0	-
Aportes em Fundos de Investimento	(2,1)	(1,8)	16,7%	(14,5)	-85,5%
Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento	(7,2)	(8,7)		(42,5)	
Fluxo de caixa das atividades de financiamento					
Ações em tesouraria	(3,6)	(7,1)	-48,9%	0,0	-
Recursos provenientes de empréstimos e financiamentos	0,0	0,0	-	(2,8)	-
Pagamento de empréstimos e financiamentos	(138,1)	(35,9)	284,7%	(176,7)	-21,9%
Pagamentos de passivos de arrendamento	(2,6)	(4,2)	-36,8%	(4,8)	-45,3%
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de financiamento	(144,4)	(47,2)	205,9%	(184,4)	-21,7%
Variação cambial sobre caixa e equivalentes de caixa	(1,7)	4,2	-	-	-
Aumento líquido/(diminuição) do caixa e equivalentes de caixa	(282,7)	72,5	-	(3,5)	7925,0%
Caixa e equivalentes de caixa final	739,9	1.022,6	-27,6%	893,3	-17,6%

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.

As informações contábeis intermediárias individuais e consolidadas condensadas foram originalmente emitidas em 13 de novembro de 2024, data em que foram autorizadas em reunião do Conselho de Administração para emissão, e estão sendo reemitidas, com nova aprovação em 20 de fevereiro de 2025, em decorrência da necessidade de correções em percentuais dos gráficos de dados gerenciais sobre canais de venda apresentados no documento de comentário de desempenho da administração “Release de Resultados” que acompanha essas informações contábeis intermediárias condensadas, nas páginas 11, 15, 18, 21 e 24. Salienta-se que esta reemissão não gera qualquer retificação nos valores dos ativos, passivos, patrimônio líquido ou resultado apresentados nestas informações contábeis intermediárias condensadas, houve somente atualização da nota explicativa 31 – Eventos subsequentes.

GRUPO MULTI 3Q24
R\$199.3 MILLION GROSS PROFIT,
24.6% MARGIN AND R\$4.2 MILLION

São Paulo, November 13th, 2024 – Grupo Multi S.A. (B3: MLAS3) today announces its results for the 3rd quarter of 2024. 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).

3Q24 Highlights

Continued Portfolio Revenue

R\$759.6M, +3.2% vs. 2Q24 and -6.4% vs. 3Q23, even impacted by the increase in container transit time from Asia.

Gross profit

R\$199.3M, +R\$5.0M vs. 2Q24 and **+R\$140.6M** vs. 3Q23, with resumption of margins.

Gross Margin

24.6%, +2.1 p.p. vs. 2Q24 and **+65 p.p.** vs. 3Q23, with a strong recovery in the Office & IT Supplies segment.

EBITDA

R\$4.2M in 3Q24

Second consecutive quarter of positive result.

Net Income

R\$1.5M, + R\$53M vs. 2Q24 and +R\$213.7M vs. 3Q24, as a result of the increase in gross profit and the exchange rate effect on financial revenue.

Product inventories in discontinuation

1.4% of total inventory, -0.8 p.p. vs. 2Q24 and -5.3 p.p. vs. 4Q23, as a result of sales and inventory renewal actions.

The individual and consolidated condensed interim financial statements were originally issued on November 13, 2024, the date on which they were authorized for issuance in a Board of Directors meeting, and are being reissued with new approval on February 20, 2025, due to the need for corrections in the percentage figures of the management data charts related to sales channels presented in the management's performance commentary document, the "Earnings Release", which accompanies these condensed interim financial statements, on pages 11, 15, 18, 21 and 24. It is emphasized that this reissuance does not result in any rectification of the values of assets, liabilities, equity, or results presented in these condensed interim financial statements; only Note 31 – Subsequent Events has been updated.



A MESSAGE FROM THE CEO

"Don't book that cat tongue as an expense!"

After a sequence of challenging quarters, we celebrated an important moment: our first positive net income since 2Q23 — or, for the most demanding, since 3Q22, if we discount extemporaneous factors. During the board meeting, one of our board members, overcome with optimism, arrived with two boxes of cat tongue chocolate to celebrate. Already hardened and always cautious, I joked: "Bro, don't book this in Multi's expense, this chocolate can turn our net profit back to loss!".

The laughter was general, but the message was clear: despite the victory, our profit is still modest. A profit is a profit, so I ate some tablets with the certainty that, finally, we are on the right track. Perhaps even more than seeing the profit there in the last line of the income statement, an encouraging point was to see that, despite the high freight rates and challenging exchange rate, we took another step in the long march towards the recovery of gross margin. It would be cowardly to compare with the same period in 2023, when we had only 6.7% gross margin, but, even when compared to the 2nd quarter of 2024, the evolution was solid, from 22% to 24.6% gross profitability. This meant that even with slightly lower revenue, the company's gross result rose to R\$ 199 million in the period. In terms of expenses, I understand that the percentage of general and administrative expenses remains healthy, with about 4% of revenue. On the other hand, we still have, in addition to the gross margin, a challenge in commercial expenses. Composed of freight, commissions and funds to customers, these accounts still consume a good part of the gross profit and need to be addressed to take us to the appropriate levels of profitability. We have several projects for this, reviewing commercial teams, redefining processes and approvals for releasing funds and also using new software to optimize cargo delivery. In addition, we created a multidisciplinary product launch committee to help reduce less relevant items from the portfolio and raise the bar in the margin requirement in order replenishment.

In terms of revenue, there was a slight drop in the period, driven by delays in the logistics chain. It is a period in which the market usually heats up, so under normal conditions of temperature and pressure, we should have shown more revenue. However, as we have widely warned in the last report, weather and logistical aspects caused major delays in the flow of goods, postponing revenues and leading to an 8.5% reduction in sales in this quarter compared to the previous quarter and a similar drop compared to the 3rd quarter of 2023. On the other hand, if we eliminate the discontinued portfolio in both periods, this year we are experiencing a small sales growth of 3.2% vs. 2Q24 and with a much healthier margin in all comparisons. The Mobile Devices and Kids & Sports segments posted revenue gains of 48.0 percent and 21.2 percent, respectively, compared to the prior quarter.

Operating cash consumption in the quarter was a point of attention, with a negative result of R\$129.4 million. The situation was aggravated by the extended interval between the payment of suppliers and the arrival of products, as a result of transport delays and the dollar/real exchange rate, which did not play in our favor. Although total cash closed at R\$739.9 million, the net cash position suffered a significant reduction, reflecting the impact of suppliers' payments and the increase in operating costs. We ended the quarter with net cash of R\$175.6 million, demonstrating that, despite the challenges, we still have the strength to maneuver and invest. It is important to note that this consumption was almost exclusively dedicated to the supply of products with a healthy margin.

In summary, there are three key points that we are focusing on and the main actions:

- How to increase the revenue level: resuming purchases, shortening the distribution chain, reviewing incentives to the team for the sale of slow turnover items
- How to improve gross margin: tighter criteria in replenishment, assertive work of the pricing area, greater firmness in commercial policy
- How to reduce sales expenses: optimize freight, increase minimum order, commercial cost review, funds process review

This is the agenda at the moment for the recovery of the company's historical profitability and excellent execution will be the key.

Our employees and partners are central to this journey, and their resilience remains our greatest asset. I thank each one for their commitment and the investors for their trust. We continue together, balancing caution and boldness, to deliver positive long-term results.

Alê Ostrowiecki,
CEO of Grupo Multi

Consolidated Results



3Q24 CONSOLIDATED RESULTS

Consolidated Income Statements

R\$ Million	3Q24	2Q24	Δ%	3Q23	Δ%	9M24	9M23	Δ%
Net Revenue	809,9	884,9	-8,5%	883,8	-8,4%	2.425,6	2.658,3	-8,8%
Cost of Goods Sold	(610,6)	(690,7)	-11,6%	(824,9)	-26,0%	(1.867,1)	(2.388,0)	-21,8%
Gross profit	199.3	194.3	2.6%	58.9	238.6%	558.5	270.3	106.6%
Gross Margin (%)	24.6%	22.0%	2.7 p.p.	6.7%	17.9 p.p.	23.0%	10.2%	12.9 p.p.
Operating Revenues (Expenses)								
Selling Expenses	(209.6)	(200.0)	4.8%	(210.5)	-0.4%	(612.0)	(659.2)	-7.2%
General and Administrative Expenses	(33.3)	(34.3)	-2.8%	(32.3)	3.2%	(94.3)	(107.0)	-11.9%
Other Operating Income (Expenses)	33.4	54.9	-39.1%	46.0	-27.4%	109.2	73.8	47.9%
Operating Result	(10.3)	14.9	-	(137.9)	-92.6%	(38.6)	(422.1)	-90.9%
Financial Revenues	48.2	97.0	-50.2%	107.8	-55.3%	224.9	176.9	27.2%
Financial Expenses	(55.9)	(9.3)	503.3%	(116.7)	-52.1%	(128.4)	(326.0)	-60.6%
Net Exchange Change	44.8	(142.2)	-	(77.2)	-	(143.1)	37.5	-
Profit Before Income Tax	26.9	(39.7)	-	(224.0)	-	(85.1)	(533.7)	-84.1%
IR and CS Current	0.0	0.0	-	14.6	-	(0.7)	14.3	-
Deferred Income Tax	(25.4)	(12.6)	102.5%	(2.9)	778.6%	(33.9)	8.1	-
Net Profit (Loss)	1.5	(52.2)	-	(212.2)	-	(119.7)	(511.3)	-76.6%
Net Margin (%)	0.2%	-5.9%	6.1 p.p.	-24.0%	24.2 p.p.	-4.9%	-19.2%	14.3 p.p.
Earnings Per Share (in R\$)	0.00	(0.06)	-	(0.26)	-	0.00	0.00	-
EBITDA	4.2	29.8	-86.0%	(116.3)	-	6.7	(374.6)	-
EBITDA margin (%)	0.5%	3.4%	-2.9 p.p.	-13.2%	13.7 p.p.	0.3%	-14.1%	14.4 p.p.

Net Revenue

R\$ Million	3Q24	2Q24	Δ%	3Q23	Δ%
Net Revenue					
Ongoing	759.6	736.3	3.2%	812.7	-6.5%
Projects	35.6	117.9	-69.8%	-	-
Discontinued	14.7	30.7	-51.9%	70.9	-79.2%
Consolidated	809.9	884.9	-8.5%	883.6	-8.3%

Net Revenue for the quarter was impacted by inventory disruptions due to delays in the receipt of raw materials and products from Asia, as well as the absence of manufacturing projects in the **Office & IT Supplies** segment (in the OEM product family). Thus, in 3Q24, Revenue totaled R\$809.9 million, -8.5% vs. 2Q24.

Revenue from the continuing portfolio grew 3.2% vs. 2Q24 and decreased 6.5% vs. 2Q23. The **Mobile Devices** and **Kids & Sports** segments showed growth, even with the stockouts, while the segments with a longer chain having manufacturing processes were more impacted by delays and decreased. It is worth mentioning that the demand for the portfolio continued to be consistent and we reached a financial record of orders in the queue awaiting arrival or manufacturing.

The discontinued portfolio continues to reduce its share, as planned, and inventories of these products are already approximately 80% lower than at the beginning of the year.

Cost of Goods Sold

In 3Q24, Cost of Goods Sold (COGS) was R\$610.6 million, -11.6% vs. 2Q24 and -26.0% vs. 3Q23. The quarterly reduction is mainly due to the disruption of receipts. In the annual comparison, the variation was due to both the lower volume of revenue and the entry of products with lower COGS.

Gross Profit

R\$ Million	3Q24	2Q24	Δ%	3Q23	Δ%
Gross profit					
Ongoing	193.4	186.7	3.6%	114.7	68.6%
Consolidated	199.3	194.3	2.6%	58.9	239.6%

R\$ Million	3Q24	2Q24	Δ%	3Q23	Δ%
Gross Margin					
Ongoing	25.5%	25.4%	0.1 p.p.	14.1%	11.4 p.p.
Consolidated	24.6%	22.0%	2.7 p.p.	6.6%	18.0 p.p.

Gross Profit totaled R\$199.3 million, +2.6% vs. 2Q24, continuing the expansion presented throughout the year with an improvement of R\$5.0 million despite the drop in Revenue. Consolidated Gross Margin was 24.6% vs. 22.0% in 2Q24. This result is due to the resumption of the margin in the **Office & IT Supplies** segment, especially in the **Networks** family. Compared to the same period of the previous year, gross profit expanded by 239.6%, both due to the resumption of margins in the ongoing portfolio and the significant reduction in products that have now been discontinued.

Gross Profit of the ongoing portfolio was R\$193.4, +3.6% vs. 2Q24, with a margin of 25.5% vs. 25.4% in 2Q24. In the comparison on the same basis with the previous year, the portfolio generated a Gross Profit 68.6% higher, with an expansion of 11.4 p.p., as a result of the renewal of inventories and adjustment of the pricing and discount policy carried out throughout the year.

Selling Expenses

R\$ Million	3Q24	2Q24	Δ%	3Q23	Δ%	9M24	9M23	Δ%
Commercial	(89.8)	(86.1)	4.4%	(74.8)	20.1%	(250.3)	(219.2)	14.2%
Distribution	(59.1)	(51.5)	14.7%	(84.6)	-30.1%	(177.8)	(232.4)	-23.5%
Promotions and Marketing	(30.0)	(32.3)	-7.1%	(35.3)	-15.0%	(89.6)	(121.5)	-26.3%
Aftermarket	(24.6)	(25.1)	-2.0%	(24.5)	0.2%	(76.3)	(64.6)	18.1%
Doubtful Accounts	(6.1)	(5.1)	20.0%	8.7	-	(18.1)	(21.6)	-16.3%
Selling Expenses	(209.6)	(200.0)	4.8%	(210.5)	-0.4%	(612.0)	(659.2)	-7.2%
% of Net Revenue	-25.9%	-22.6%	-3.3 p.p.	-23.8%	-2.1 p.p.	-25.2%	-24.8%	-0.4 p.p.

In 3Q24, Selling Expenses totaled R\$209.6 million, +4.8% vs. 2Q24 and -0.4% vs. 3Q23. Commercial expenses increased due to the *mix* of products and sales channels. Distribution expenses were impacted by the increase in internal freight with the new modal of the Amazon-river and by the delivery pressure generated by the delay in the arrival of inputs highlighted in the COGS. Logistics efficiency actions remain vigorous, and can be seen in the year-on-year variation. Promotions and Marketing decreased 7.1% vs. 2Q24 and 15.0% year-on-year, following the trend of controlling investments, reflecting the focus on control and resumption of profitability commented on in previous quarters.

General and Administrative

R\$ Million	3Q24	2Q24	Δ%	3Q23	Δ%	9M24	9M23	Δ%
With Staff	9.7	8.4	15.0%	10.4	-6.9%	26.2	33.2	-21.0%
Fees and Services	5.3	7.9	-32.5%	5.2	2.2%	17.5	17.4	0.4%
Technology and Communication	11.9	12.2	-2.9%	7.8	52.9%	32.6	29.4	10.6%
Rentals, Insurance, Travel, Other	6.4	5.7	12.3%	8.9	-27.7%	18.0	27.0	-33.2%
General and Administrative Expenses	33.3	34.3	-2.8%	32.3	3.2%	94.3	107.0	-11.9%
% of Net Revenue	4.1%	3.9%	0.2 p.p.	3.7%	0.5 p.p.	3.9%	4.0%	-0.1 p.p.

In 3Q24, General and Administrative Expenses totaled R\$33.3 million, -2.8% vs. 2Q24 and +3.2% vs. 3Q23. The expenses remain under control. During the quarter, there was an impact from the termination of executives and the payment of collective bargaining for the first half of the year. There were no significant one-off consulting expenses (Fees and Services), explaining the decrease, while investments in IT are following the schedule for the necessary technological implementations for operations and controls, both in the ERP and in the front-office systems.

Net Financial Result

R\$ Million	3Q24	2Q24	Δ%	3Q23	Δ%	9M24	9M23	Δ%
Interest Liabilities	(17.4)	(16.7)	4.2%	(32.5)	-46.6%	(71.8)	(95.8)	-25.1%
Active Interest	22.4	24.2	-7.4%	24.0	-6.7%	99.6	77.8	28.0%
Result of Borrowing and Passive Exchange Rate Variations	44.8	(142.2)	-	(77.2)	-	(95.6)	73.6	-
Net Income from Derivatives	(8.4)	50.3	-	14.6	-	21.4	(144.7)	-
Present Value Adjustments	6.5	6.7	-2.1%	14.3	-54.6%	-	-	-
Net Income from Monetary Adjustments	(10.1)	19.7	-	(24.3)	-58.5%	(52,3)	(70,0)	-25,4%
Other Financial Income (Expenses)	(0.6)	3.5	-	(5.0)	-87.2%	(21.5)	0.3	-
Net Financial Result	37.2	(54.5)	-	(86.1)	-	(120.2)	(158.8)	-24.3%

In 3Q24, Net Financial Income was positive at R\$37.2 million. The reduction in gross debt led to a 46.6% drop in passive interest compared to 3Q23, while the increase in interest rates increased expenses when compared to 2Q24. Active interest, on the other hand, decreased by 6.7% compared to 2Q23 and by 8.5% vs. 2Q24 due to the lower cash position in the period.

The net result of active and passive exchange rate variations, mainly linked to the suppliers' account, generated a gain of R\$44.8 million in the appreciation of the real against the dollar in the period. On the other hand, the exchange rate variation generated a loss of R\$8.4 million in derivatives linked to hedging loans in foreign currency.

EBITDA

R\$ Million	3Q24	2Q24	Δ%	3Q23	Δ%	9M24	9M23	Δ%
Net Income	1.5	(52.2)	-	(212.2)	-	(119.7)	(511.3)	-76.6%
Net Financial Result	(37.2)	54.5	-	86.1	-	46.6	111.6	-58.3%
Current and Deferred IR and CS	25.4	12.6	102.5%	(11.7)	-	34.6	(22.4)	-
Depreciation and Amortization	14.4	14.9	-3.3%	21.6	-33.3%	45,2	47.6	-4.9%
EBITDA	4.2	29.8	-86.0%	(116.3)	-	6.7	(374.6)	-
EBITDA margin (%)	0.5%	3.4%	-2.9 p.p.	-13.2%	13.7 p.p.	0,3%	-14.1%	14.4 p.p.

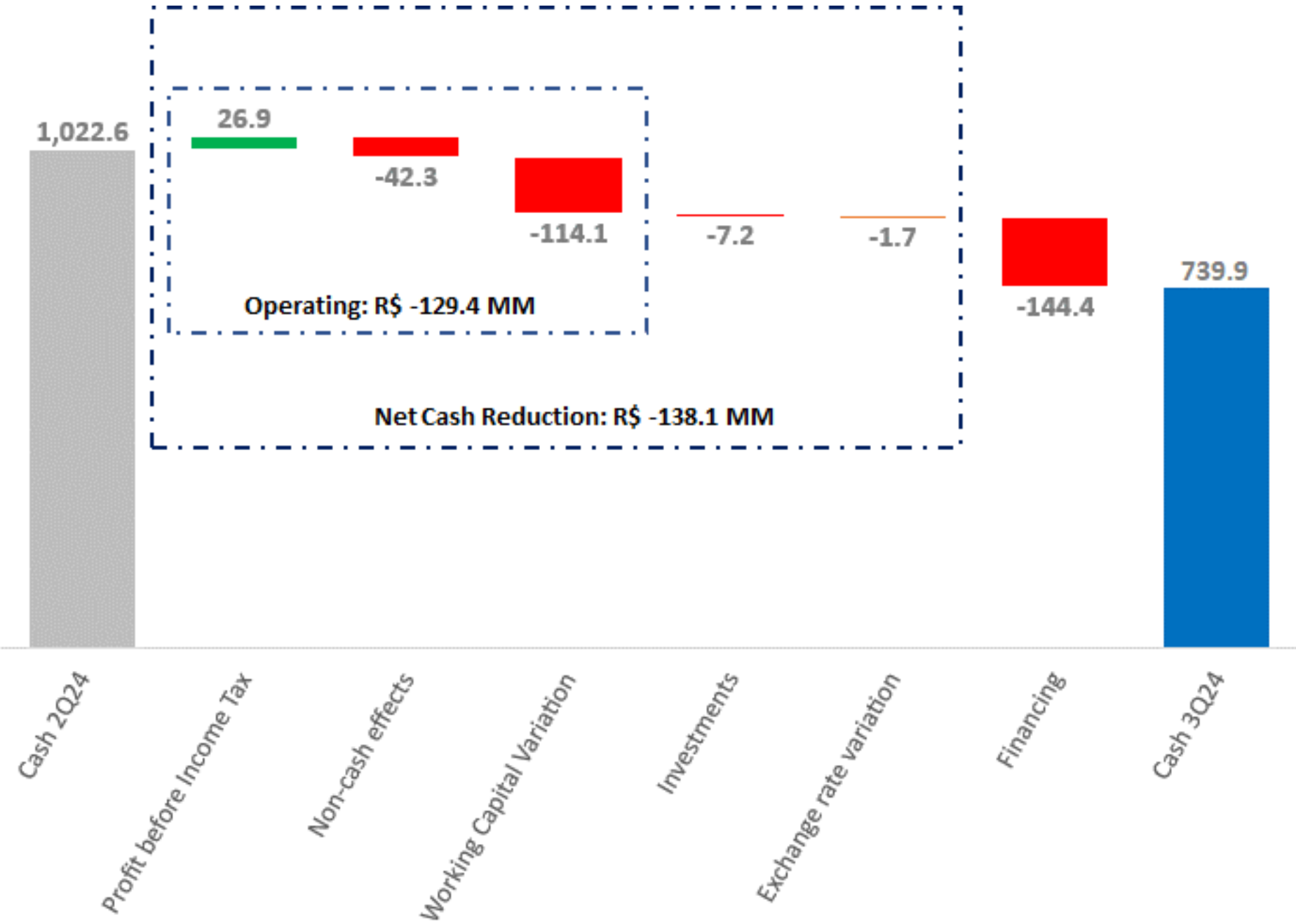
EBITDA in 3Q24 was positive at R\$4.2 million, -R\$25.6 million vs. 2Q24 and +R\$120.5 million vs. 3Q23. Much of the variation was due to the growth in Gross Profit, with an improvement in gross margin that softened the effect of the reduction in revenue due to the disruption of supplies.

Net Profit

In 3Q24, Grupo Multi recorded Net Income of R\$1.5 million with a net margin of 0.2%, in line with EBITDA, as the positive result of the financial result was partially reduced by higher taxes. The cornerstones for the resumption of the Company's profitability throughout 2024 remain solid, namely the resumption of margins, with the renewal of inventories and optimization of the product portfolio combined with austere expense control.

Cash Flow

In 3Q24, there was strong cash consumption of around R\$282.7 million when compared to the end of the previous quarter. With the increase in the transit time of orders from Asia and the impact of the exchange rate variation in the period, the Company faced greater pressure on cash due to the increase in the volume of purchases of inputs, boosted by the expansion of the interval between payment of suppliers and the arrival of products. This resulted in a negative variation in working capital of R\$114.1 million. In the quarter, the net payment of debts also consumed R\$144.4 million. Thus, the Company went from a cash position of R\$ 1,022.6 million in 2Q24 to R\$ 739.9 million at the end of 3Q24, a decrease of 27.6%. As a result, there was a reduction of R\$138.1 million in the net cash position, as detailed below.



INDEBTEDNESS 3Q24

Net Debt

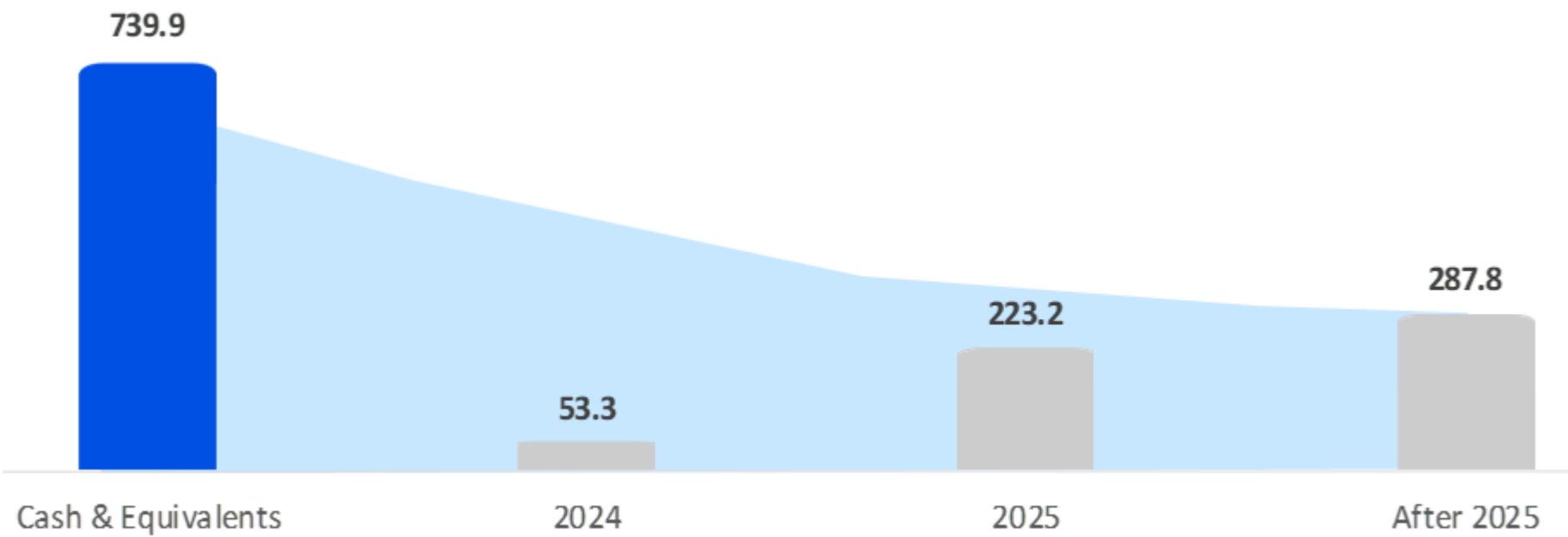
R\$ Million	3Q24	2Q24	Δ%	3Q23	Δ%
Gross Debt	564.3	708.9	-20.4%	938.4	-39.9%
Loans and Financing (CP)	261.2	334.5	-21.9%	427.3	-38.9%
% on Gross Debt	46.3%	47.2%		45.5%	
Loans and Financing (LP)	303.1	374.4	-19.1%	511.1	-40.7%
% on Gross Debt	53.7%	52.8%		54.5%	
(-) Cash and cash equivalents	(739.9)	(1,022.6)	-27.6%	(898.3)	-17.6%
Net Debt(Cash) ¹	(175.6)	(313.7)	-44.0%	40.1	-

Grupo Multi ended 3Q24 with R\$564.3 million in gross debt and R\$739.9 million in cash, resulting in a net cash position of R\$175.6 million. The cash consumption in the quarter is linked to the replenishment and renewal of inventories, and the increase in the transit time of products from Asia also negatively impacted the financial flow in the period. The cash balance is sufficient to cover 2.8x the short-term loans and financing.

Debt Maturity Schedule

In R\$ million

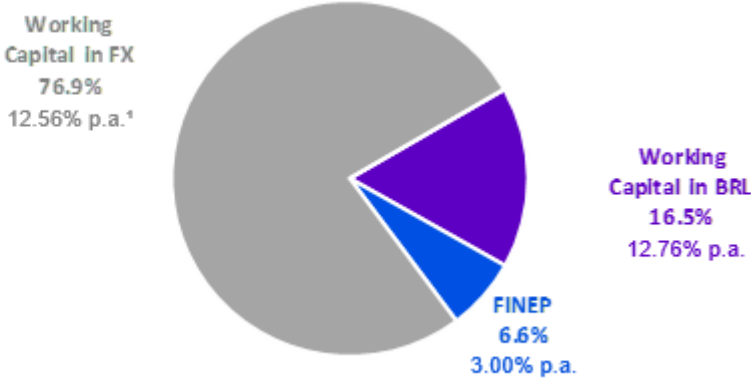
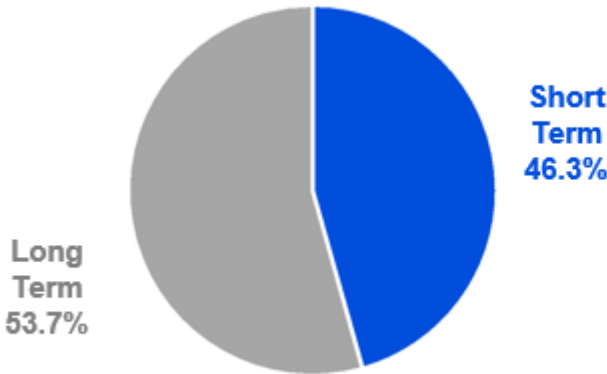
Weighted average cost : 12.08% p.a.²



Note 1: Does not consider derivatives

DEBT PROFILE

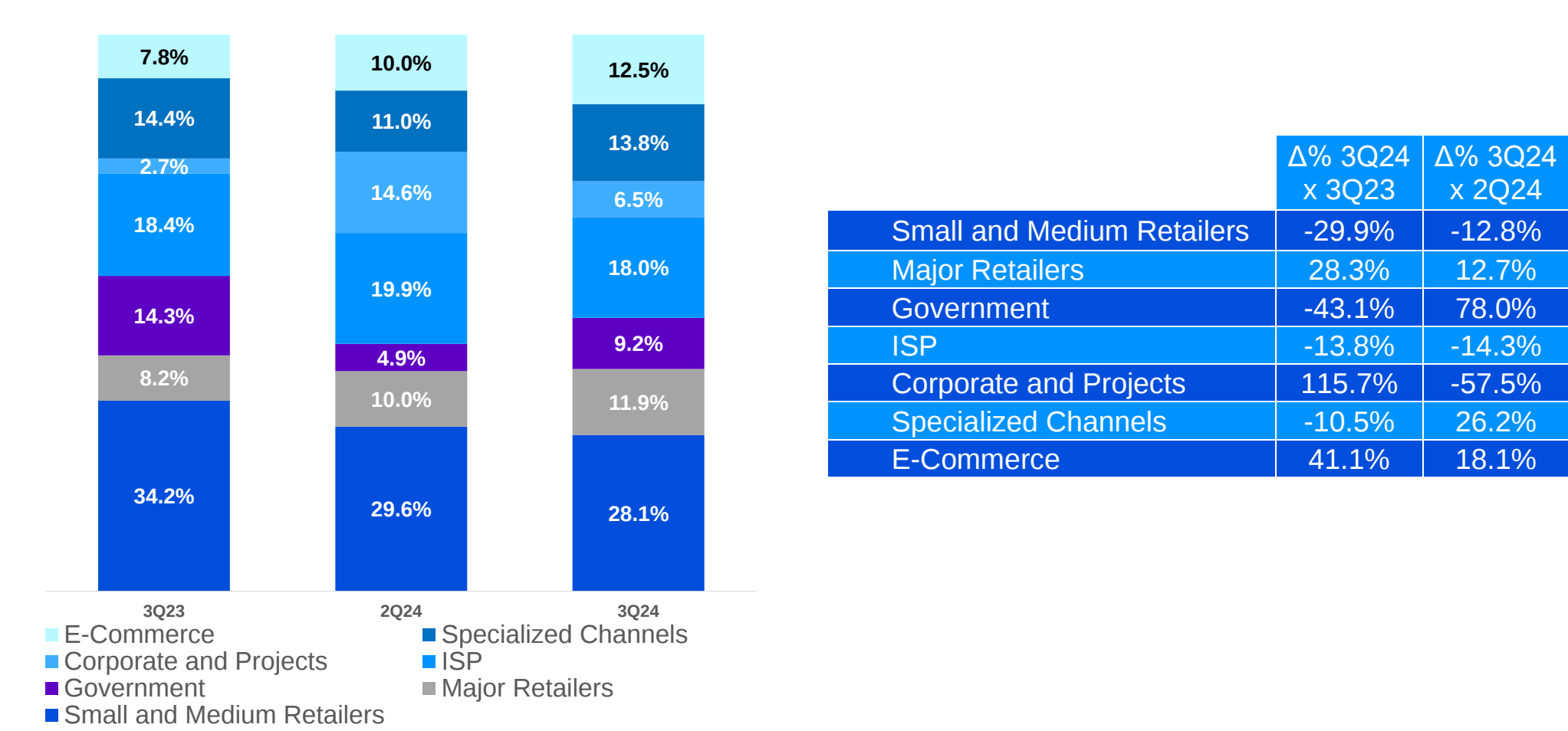
BREAKDOWN BY TYPE AND COST



Note 2: Considers the cost of derivatives (swap from "dollar + spread" to "CDI + spread")

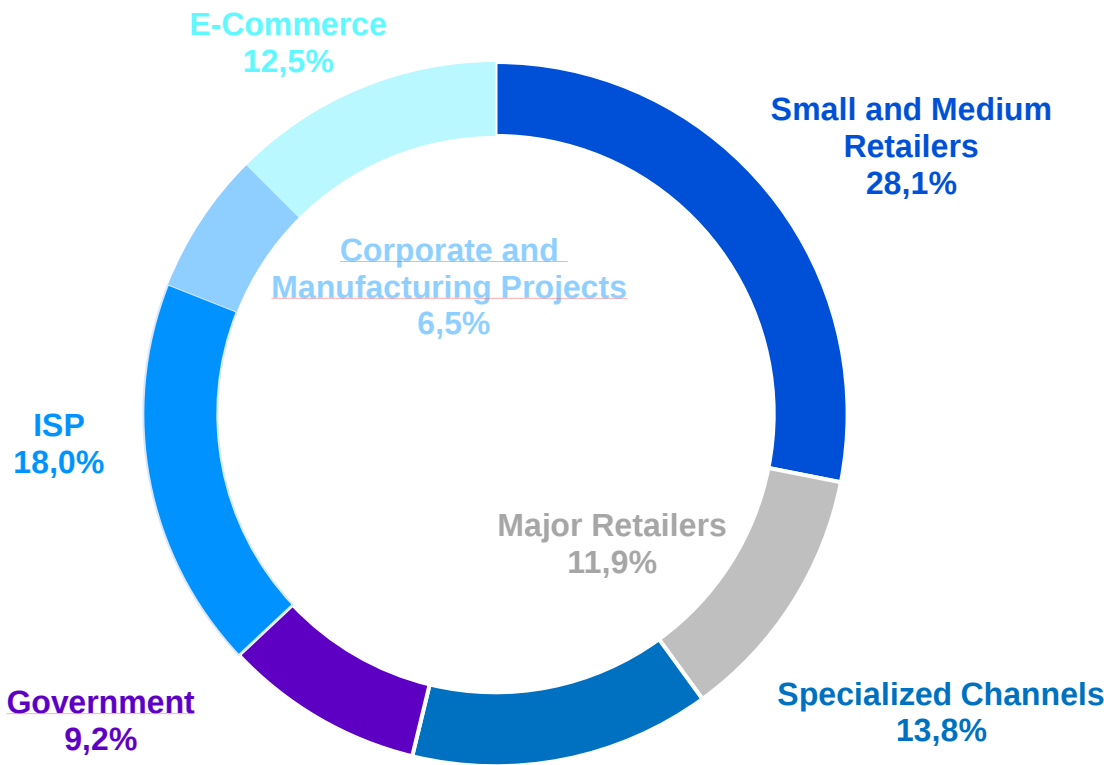
SALES BY CHANNEL

Sales Development by Channel



Sales Breakdown by Family and Channel

Top Families by Channel	% Channel	% Total
Small and Medium Retailers		
Screens & Video	33.3%	9.4%
PCs & Tablets	15.4%	4.3%
Drones & Cameras	10.8%	3.0%
Audio & Mobile Accessories	9.9%	2.8%
Home Appliances	7.1%	2.0%
PC Accessories	5.0%	1.4%
Others	18.4%	5.2%
Major Retailers		
Screens & Video	33.8%	4.0%
PCs & Tablets	24.2%	2.9%
Audio & Mobile Accessories	19.9%	2.4%
Home Appliances	11.8%	1.4%
Others	10.3%	1.2%
Specialized Channels		
Health Care	28.5%	3.9%
Toys	26.9%	3.7%
Baby	13.5%	1.9%
Wellness	12.8%	1.8%
Pet	12.7%	1.8%
Others	5.4%	0.8%
Government		
PCs & Tablets	91.6%	8.4%
Others	8.4%	0.8%
ISP		
Networks	98.0%	17.7%
Others	2.0%	0.4%
Corporate and Manufacturing Projects		
Manufacturing Projects	88.3%	5.8%
PCs & Tablets	8.6%	0.6%
Others	3.1%	0.2%
E-Commerce		
Drones & Cameras	21.1%	2.6%
PCs & Tablets	13.0%	1.6%
Baby	10.9%	1.4%
Telephony	10.7%	1.3%
Screens & Video	10.2%	1.3%
Home Appliances	8.3%	1.0%
Health Care	6.5%	0.8%
Audio & Mobile Accessories	5.2%	0.7%
Others	14.2%	1.8%



¹Unaudited management information.

²The percentages presented in the chart inform the share of each channel in the quarter, and the table, the share of sales in the channel followed by the total.

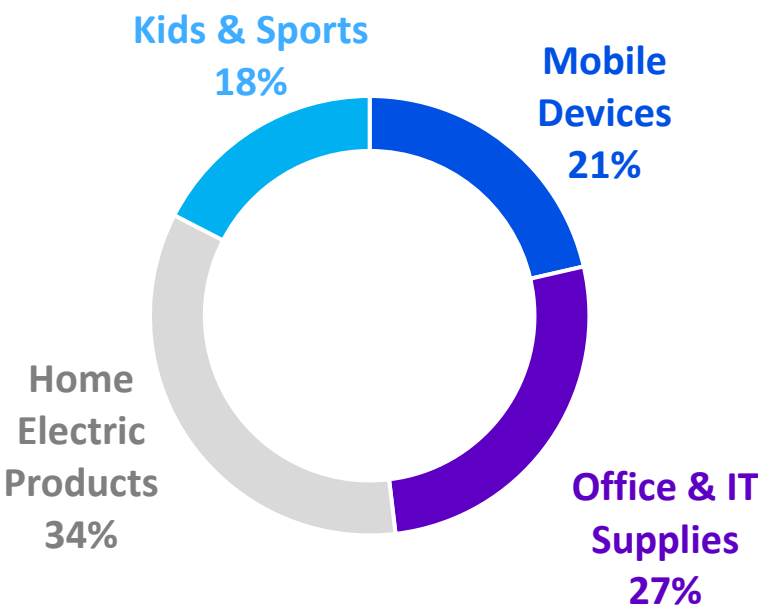
³ E-Commerce considers its *own* e-commerce, market places and specialized virtual stores of brands operated by the Company.

Sales Breakdown by Segment

Operational Segments

The Company discloses accounting information (audited) and managerial (unaudited) selected open in 4 (four) major segments, as follows:

- **MOBILE DEVICES:** PCs & Tablets³ | Telephony³ | Projects¹
- **OFFICE & IT SUPPLIES:** PC Accessories³ | OEM² | Media & Pen Drives | Networks | Security³ | Stationery & Office | Gamer
- **HOME ELECTRIC PRODUCTS:** Automotive³ | Home Appliances³ | Health Care | Audio & Mobile Accessories | Screens & Videos | Projects¹
- **KIDS & SPORTS:** Baby | Toys | Sports & Leisure³ | Pets | Wellness | Drones & Cameras | Mobility



¹ Manufacturing projects without brand management and/or product development
² May contain one-off manufacturing projects
³ Contains products in the process of being discontinued

R\$ Million	3Q24	2Q24	Δ%	3Q23	Δ%	9M24	9M23	Δ%
Net Revenue	809.9	884.9	-8.5%	883.8	-8.4%	2,425.6	2,658.3	-8.8%
Mobile Devices	173.3	117.1	48.0%	222.6	-22.1%	419.9	780.1	-46.2%
Office & IT Supplies	216.4	355.4	-39.1%	286.6	-24.5%	828.2	845.3	-2.0%
Home Electric Products	278.9	295.8	-5.7%	242.0	15.2%	795.9	712.4	11.7%
Kids & Sports	141.3	116.6	21.2%	132.5	6.6%	381.6	320.5	19.1%
Gross profit	199.3	194.3	2.6%	58.9	238.6%	558.5	270.3	106.6%
Mobile Devices	31,2	23.5	32.4%	(104.8)	-	78.5	(238.7)	-
Office & IT Supplies	46.0	39.9	15.2%	56.5	-18.6%	118.1	189.9	-37.8%
Home Electric Products	75.1	85.4	-12.1%	57.0	31.8%	223.9	196.9	13.7%
Kids & Sports	47.0	45.3	3.6%	50.1	-6.2%	138.1	122.2	13.0%
Gross Margin (%)	24.6%	22.0%	2.7 p.p.	6.7%	17.9 p.p.	23.0%	10.2%	12.9 p.p.
Mobile Devices	18.0%	20.1%	-2.1 p.p.	-47.1%	65.0 p.p.	18.7%	-30.6%	49.3 p.p.
Office & IT Supplies	21.3%	11.2%	10.0 p.p.	19.7%	1.5 p.p.	14.3%	22.5%	-8.2 p.p.
Home Electric Products	26.9%	28.9%	-1.9 p.p.	23.6%	3.4 p.p.	28.1%	27.6%	0.5 p.p.
Kids & Sports	33.2%	38.9%	-5.7 p.p.	37.8%	-4.5 p.p.	36.2%	38.1%	-1.9 p.p.



Mobile Devices

OPERATING SEGMENTS

Mobile Devices

R\$ Million	3Q24	2Q24	Δ%	3Q23	Δ%
Mobile Devices					
Ongoing					
Net Revenue	140.9	87.6	60.9%	181.1	-22.2%
Gross profit	28.8	23.6	21.8%	(47.6)	-160.5%
Gross Margin	20.4%	27.0%	-6.6 p.p.	-26.3%	46.7 p.p.
Consolidated					
Net Revenue	173.3	117.1	48.0%	222.4	-22.1%
Gross profit	31.2	23.5	32.4%	(105.0)	-129.7%
Gross Margin	18.0%	20.1%	-2.1 p.p.	-47.2%	65.2 p.p.

Mobile Devices presented a net revenue of R\$173.3 million in 3Q24, +48.0% vs. 2Q24 and -22.1% vs. 3Q23. The result of the period was positively impacted by part of the bids to the Government delivered in the quarter, which represented 36.1% of the segment's sales. In revenue dynamics, there was also an escalation in the **Manufacturing Project**, increasing its revenue by 243.0% compared to 2Q24.

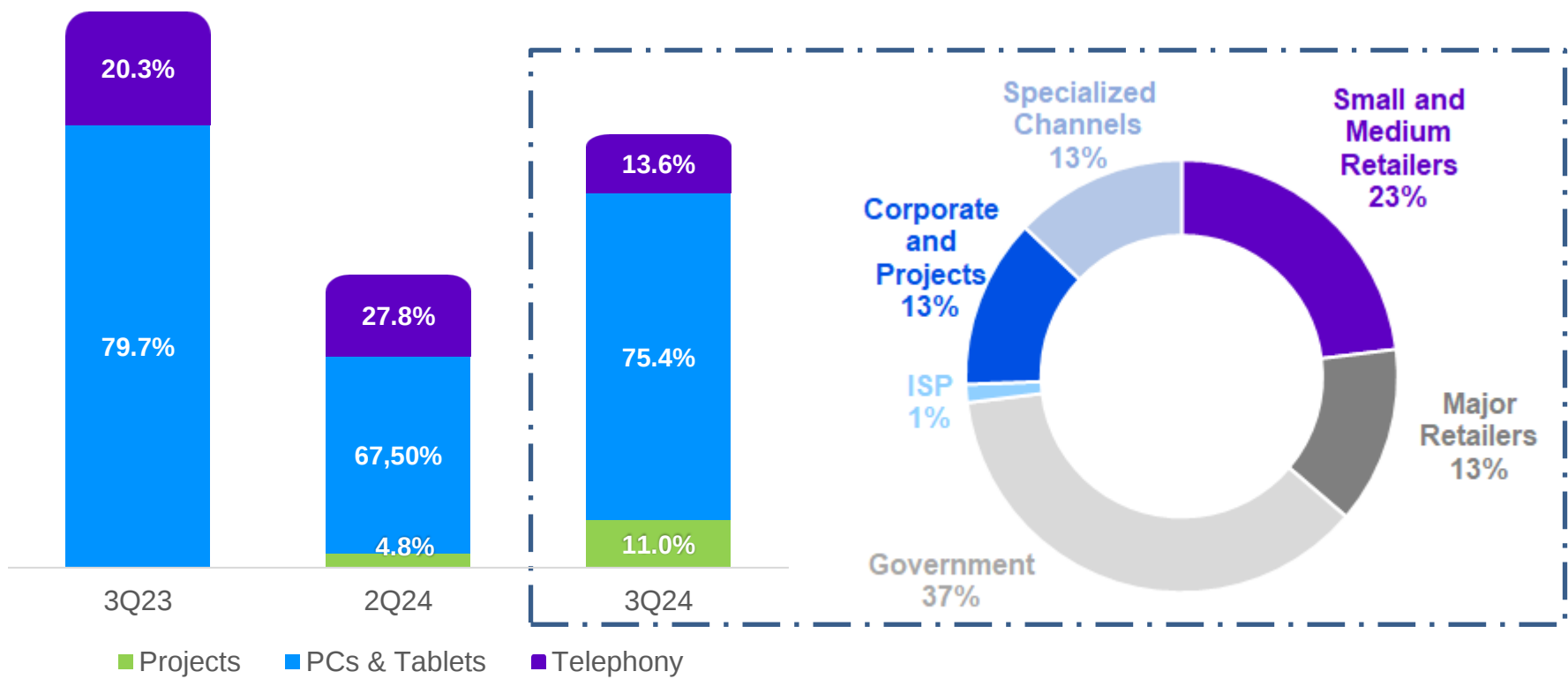
In relation to the segment's gross margin, there was a strong recovery of 65.2 p.p. vs. 3Q23, the portfolio restructuring and conscious cleaning of the stock of discontinued products, represented by smartphones and some obsolete tablet lines. Despite this improvement, the consolidated gross margin was impacted by the pressure on COGS for the period.

Sales Performance by Product Family

Mobile Devices	Δ% 3Q24 vs. 2Q24	Δ% 3Q24 vs. 3Q23	Δ% 9M24 vs. 9M23
PCs & Tablets	65.5%	-26.3%	-52.7%
Telephony	-27.8%	-48.0%	-34.6%
Projects	243.0%	-	-

OPERATING SEGMENTS

Sales Development by Family¹



Highlights¹

The **PC & Tablets** family showed significant growth of 65.5% vs. 2Q24, mainly thanks to sales to the Government (47.3%) were delivered in 3Q24. It is also necessary to mention the significant recovery in gross margin compared to the same quarter last year, with a gain of 46.7 p.p.

Despite the drop in revenue, the biggest recovery in the period was in the gross margin of the **Telephony** family: +11.6 p.p. vs. 2Q24 and +140.9 p.p. vs. 3Q23. This result is explained by the readjustment of the portfolio and the strong effort to reduce the Company's obsolete smartphone inventories throughout the year, which today represent only 0.5% of the total inventory, compared to 3.7% at the beginning of the year.

The highlight in the quarter was the contribution of the **Manufacturing Project** to the segment's revenue, with an increase of 243.0% compared to the previous period.

¹Information on sales channels is unaudited managerial and does not consider cut-off effect in quarters.

Office & IT Supplies



OPERATING SEGMENTS

Office & IT Supplies

R\$ Million	3Q24	2Q24	Δ%	3Q23	Δ%
Office & IT Supplies					
Ongoing					
Net Revenue	215.9	255.9	-15.6%	274.8	-21.4%
Gross profit	46.0	35.7	29.1%	56.7	-18.7%
Gross Margin	21.3%	13.9%	7.4 p.p.	20.6%	0.7 p.p.
Consolidated					
Net Revenue	216.4	355.4	-39.1%	286.6	-24.5%
Gross profit	46.0	39.9	15.2%	56.5	-18.6%
Gross Margin	21.3%	11.2%	10.0 p.p.	19.7%	1.5 p.p.

The **Office & IT Supplies** segment posted net revenue of R\$ 216.4 million in 3Q24, -39.1% vs. 2Q24 and -24.5% vs. 3Q23. One of the biggest detractors of revenue was the absence of OEM manufacturing project, which in 2Q24 brought R\$ 97.3 million in additional revenue. In addition, the delay in the arrival of raw materials in the quarter impacted the supply of ready-to-sell products, especially in the **Networks** family, responsible for almost 3/4 of the segment's revenue.

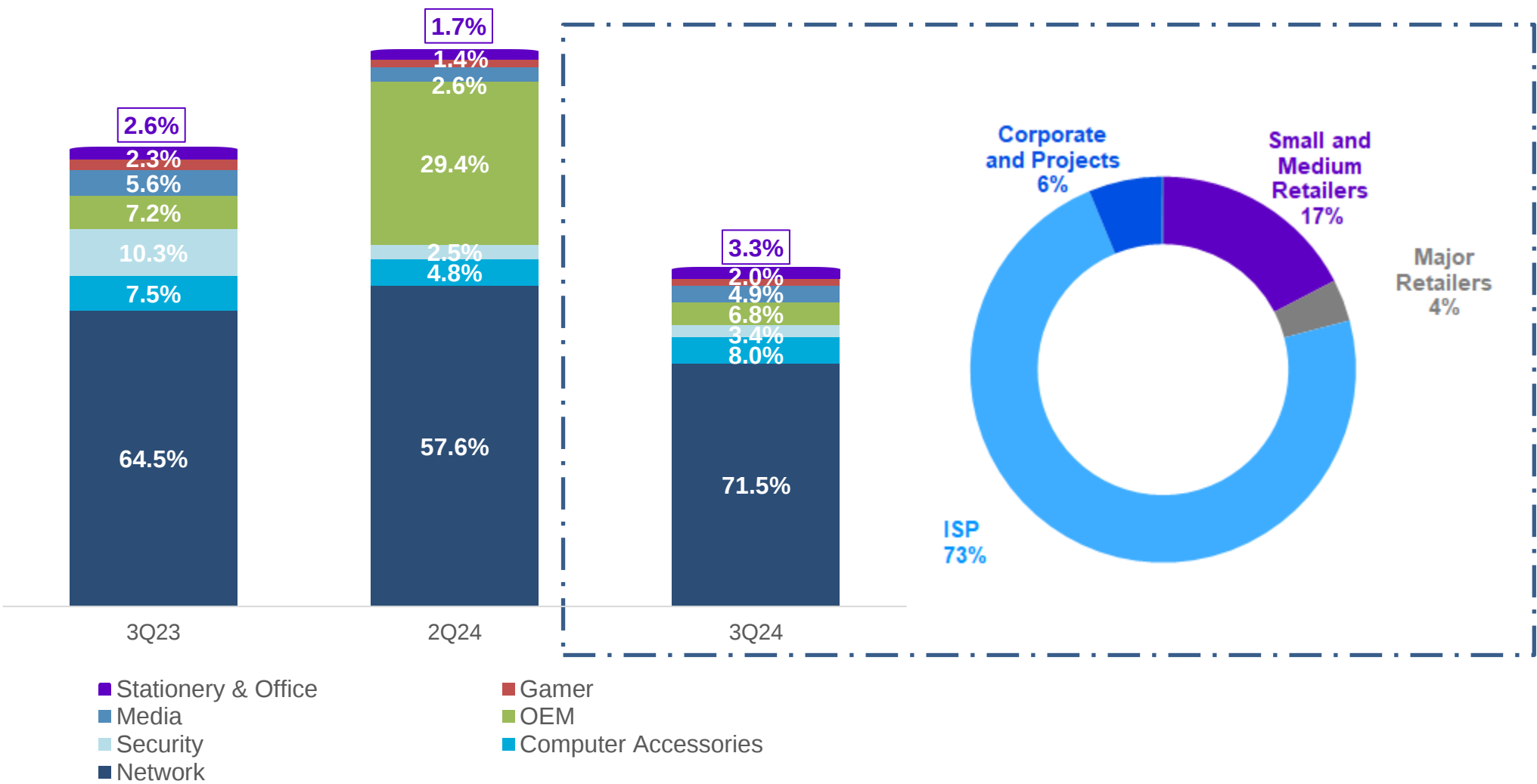
Despite the drop in revenue, gross margin dynamics improved in the quarter: with a higher share of Wi-Fi 6 routers in sales, among other actions to recover margins in the **Networks** family and the absence of **OEM** projects (usually low margin). Thus, the segment's gross margin was 21.3%, +11.2% vs. 2Q24 and +1.5 p.p. vs. 3Q23, an improvement of 10 p.p. vs. 2Q24.

Sales Performance by Product Family

Office & IT Supplies	Δ% 3Q24 vs. 2Q24	Δ% 3Q24 vs. 3Q23	Δ% 9M24 vs. 9M23
PC Accessories	2.0%	-20.7%	-30.9%
Gamer	-10.7%	-35.6%	-
Media	15.1%	-35.7%	-27.3%
OEM	-86.0%	-30.4%	50.0%
Stationery & Office	17.8%	-5.1%	-8.0%
Networks	-24.3%	-18.0%	9.4%
Safety	-18.6%	-75.7%	-65.2%

OPERATING SEGMENTS

Sales Development by Family¹



Highlights¹

Responsible for 71.5% of sales in 3Q24, **Networks** showed a significant recovery in gross margin in the period to 20.7%, +10.4 p.p. vs. 2Q24 and +6.8 p.p. vs. 3Q23. Despite the drop in sales impacted by the lack of ready-made products in the period, the healthy margins are the result of the migration of router technology from Wi-Fi 5 to Wi-Fi 6, and the deepening of the product mix, bringing greater competitiveness in our line of solutions for ISPs.

The **Gamer** family of products, represented by the proprietary Warrior brand and exclusive distribution of Razer, also showed a significant recovery in gross margin in the quarter: +22.6 p.p. vs. 2Q24 and +34.7 p.p. vs. 3Q23, with the sale of renewed inventories throughout the year.

¹Information on sales channels is unaudited managerial and does not consider cut-off effect in quarters.



Home Electric Products

OPERATING SEGMENTS

Home Electric Products

R\$ Million	3Q24	2Q24	Δ%	3Q23	Δ%
Home Electric Products					
Ongoing					
Net Revenue	262.0	278.0	-5.7%	237.0	10.6%
Gross profit	71.8	82.1	-12.6%	56.1	27.9%
Gross Margin	27.4%	29.6%	-2.2 p.p.	23.7%	3.7 p.p.
Consolidated					
Net Revenue	278.9	295.8	-5.7%	242.0	15.2%
Gross profit	75.1	85.4	-12.1%	57.0	31.8%
Gross Margin	26.9%	28.9%	-2.0 p.p.	23.6%	3.4 p.p.

In 3Q24, **Home Electric Products** posted net revenue of R\$278.9 million, -5.7% vs. 2Q24 and +15.2% vs. 3Q23. Despite the revenue growth compared to the same period last year, 3Q24 was largely impacted by the logistical challenges faced in the global supply chain, especially **Screens & Video**.

The gross margin for the period also reflected this impact: despite the recovery of 3.4 p.p. compared to 3Q23, the segment dropped 2.0 p.p. compared to 2Q24. Such reduction can be explained by factors such as: change in the *product mix* with a lower share of **Screens & Video** in revenue, increase in COGS due to the volatility of the dollar and logistics costs, in addition to the greater participation of **Manufacturing Projects** in revenue.

Sales Performance by Family

Home Electric Products	Δ% 3Q24 vs. 2Q24	Δ% 3Q24 vs. 3Q23	9M24 Δ% vs. 9M23
Audio & Mobile Accessories	34.0%	49.2%	27.1%
Automotive	-80.3%	-85.6%	-51.2%
Home Appliances	20.9%	-12.5%	-29.8%
Health Care	18.8%	20.7%	1.9%
Screens & Video	-26.9%	0.6%	24.4%
Projects	9.5%	-	-

OPERATING SEGMENTS

Highlights¹

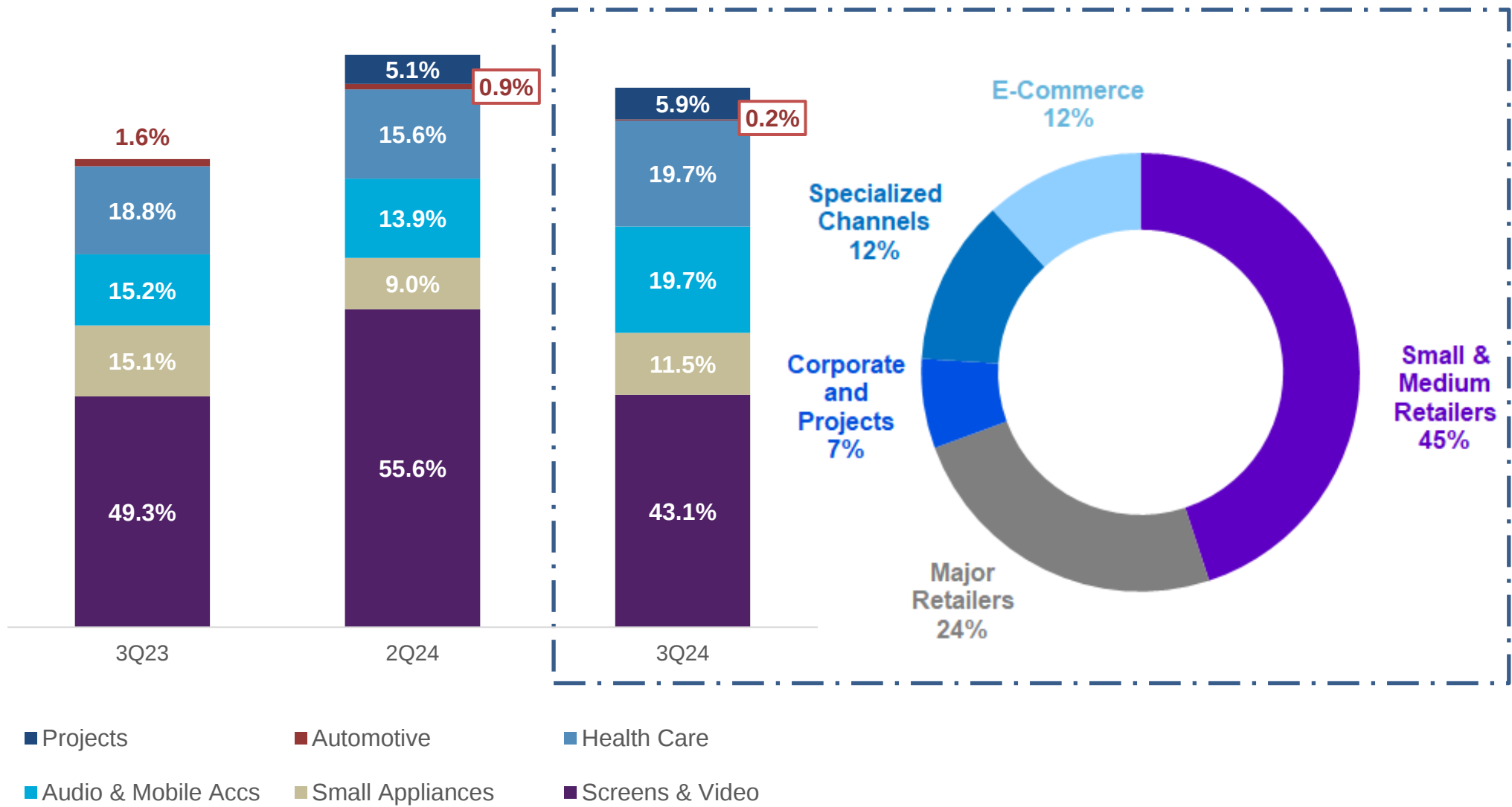
Representing 45.8% of sales in the segment, **Screens & Video** was the most impacted family by the logistical challenges of the quarter. With the delay in raw material for the production of the screens in Manaus, revenue was -26.9% vs. 2Q24, however, in 9M23, +24.4%.

The **Audio & Mobile Accessories** family, represented mainly by speakers and sound towers, had the second highest revenue in the segment in the period. This result was corroborated by the growth of 34.0% in sales vs. 2Q24 and 49.2% vs. 3Q23. This line is especially impacted by international freight costs, given the volume and weight of some products in the portfolio.

Health Care also posted significant growth in revenue, +18.8% vs. 2Q24 and +20.7% vs. 3Q23. Most of this family's sales are concentrated in Specialized Channels (37.4% in 3Q24), with a focus on pharmacies and stores specializing in health and personal care products.

Also noteworthy were the **Manufacturing Projects** in this segment, which showed a 9.5% increase in revenue compared to the previous quarter.

Sales Development by Family¹



¹Information on sales channels is unaudited managerial and does not consider cut-off effect in quarters.

Kids & Sports



OPERATING SEGMENTS

Kids & Sports

R\$ Million	3Q24	2Q24	Δ%	3Q23	Δ%
Kids & Sports					
Ongoing					
Net Revenue	140.7	114.9	22.5%	119.8	17.4%
Gross profit	46.8	45.3	3.4%	49.5	-5.4%
Gross Margin	33.3%	39.4%	-6.1 p.p.	41.3%	-8.0 p.p.
Consolidated					
Net Revenue	141.3	116.6	21.2%	132.5	6.6%
Gross profit	47.0	45.3	3.6%	50.1	-6.2%
Gross Margin	33.2%	38.9%	-5.7 p.p.	37.8%	-4.5 p.p.

In 3Q24, **Kids & Sports** reported \$141.3 million in Net Revenue, a revenue growth of 21.2% compared to the previous quarter and 6.6% compared to 3Q23. The segment's gross margin was mainly affected by the increase in COGS, impacted by the increase in logistics costs and volatility of the dollar in the period.

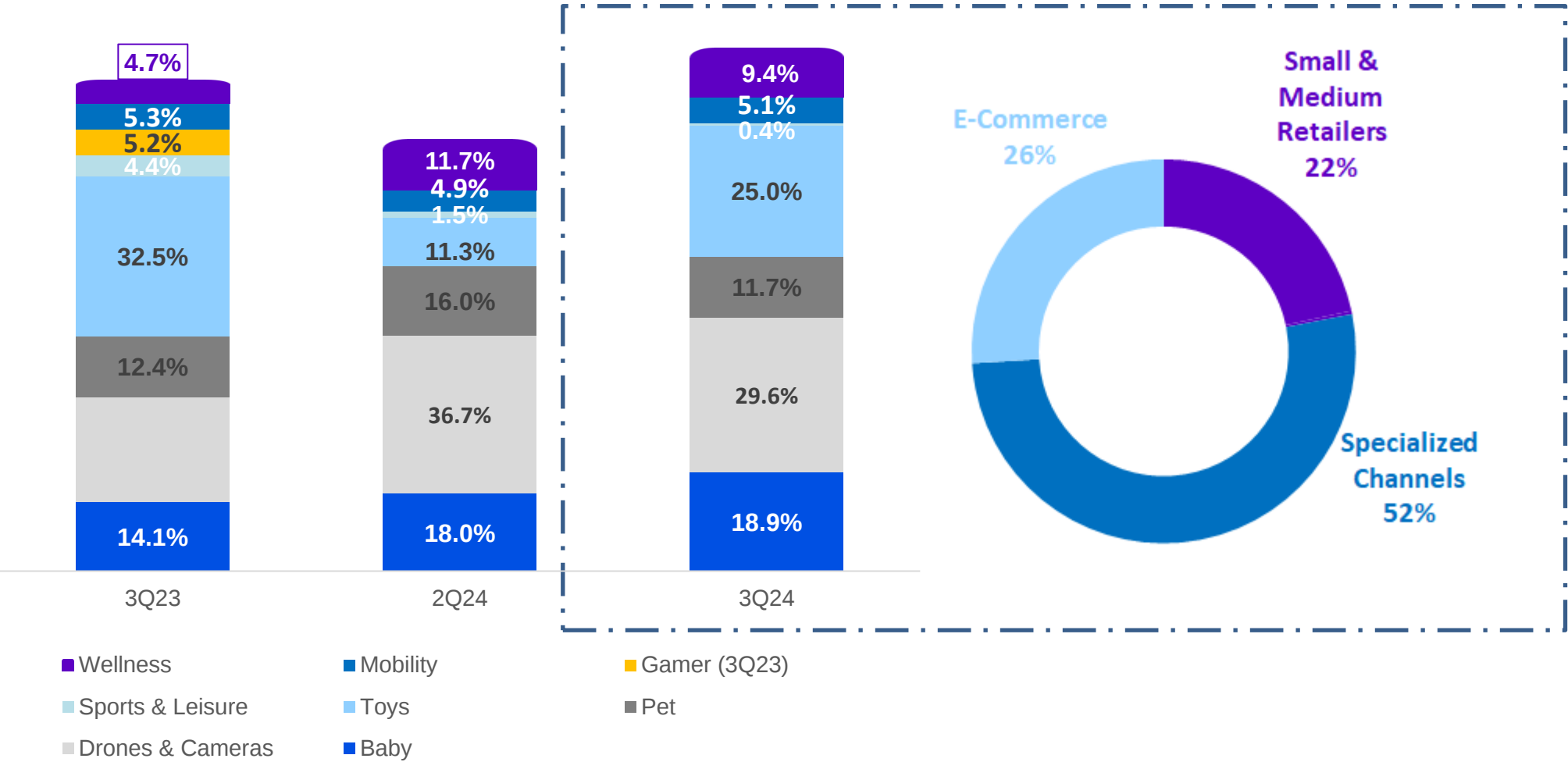
In this segment, the products in discontinuation are represented by the **Sports & Leisure** family, whose inventory decreased by 84.5% compared to 4Q23, representing 0.7% of the segment's book value in inventory.

Sales Performance by Product Family

Kids & Sports	Δ% 3Q24 vs. 2Q24	Δ% 3Q24 vs. 3Q23	9M24 Δ% vs. 9M23
Baby	27,3%	43,0%	1,6%
Toys	169,3%	-17,9%	-13,5%
Sports & Leisure	-66,1%	-90,2%	-89,0%
Drones & Cameras	-2,3%	47,6%	-
Pet	-11,6%	0,0%	2,9%
Mobility	25,0%	1,3%	35,5%
Wellness	-3,3%	111,5%	146,8%

OPERATING SEGMENTS

Sales Development by Family¹



Highlights¹

Drones & Cameras remains the main family in the segment, representing 29.6% of the segment's revenue in this quarter, +43.0% vs. 3Q23. This family was especially impacted by the increase in COGS in the period, affecting the gross margin of the segment as a whole. Positive highlight for the launch of the new DJI Air 3S and DJI Neo drone models.

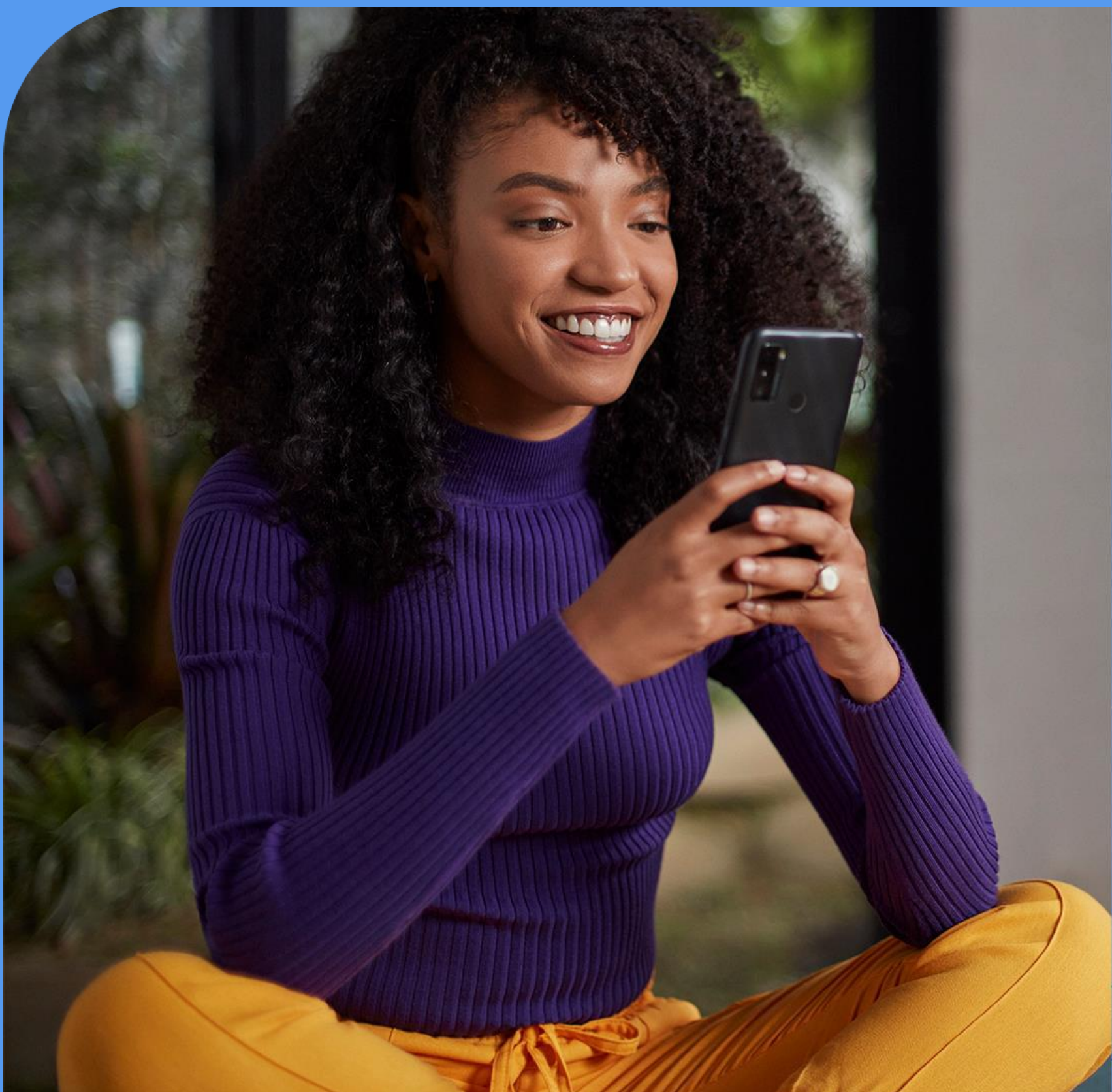
The **Toys** family posted a significant growth of 169.3% in revenue vs. 3Q23, a result brought mainly by sales for Children's Day (Brazilian holiday), Black Friday and Christmas.

Mobility grew 25.0% in sales revenue vs. 2Q24. In 9M24, the electric motorcycles and bikes business demonstrates solidity with a 35.5% increase in revenue vs. 9M23, targeting both sustainable fleets for corporate solutions and models for recreational use on and off-road.

This quarter, two new exclusive product distribution partnerships in the segment were announced: Chicco and Precor. The Italian Chicco has added to the **Baby** family with a range of premium children's products, such as strollers, car seats and heavy childcare that complement the current line of business. The partnership with the American Precor aims to complement Grupo Multi's portfolio of fitness solutions, increasing the addressable **Wellness** market with professional solutions and high technology.

¹Information on sales channels is unaudited managerial and does not consider cut-off effect in quarters.

gruppoMulti



Attachments

Balance Sheet (R\$ Million)

Assets	3Q24	2Q24	Δ%	3Q23	Δ%
Current Assets					
Cash and Cash Equivalents	739.9	1,022.6	-27.6%	898.3	-17.6%
Accounts Receivable	1,049.0	994.1	5.5%	1,034.6	1.4%
Inventories	1,486.6	1,324.2	12.3%	2,029.3	-26.7%
Financial Instruments	12.2	12.5	-2.8%	0.0	-
Recoverable Taxes	435.8	402.2	8.4%	443.4	-1.7%
Prepaid Expenses	20.5	9.2	122.5%	8.2	149.4%
Other Assets	2.1	2.1	0.5%	2.4	-9.9%
Total Current Assets	3,746.0	3,767.0	-0.6%	4,416.2	-15.2%
Non-Current Assets					
Deferred Taxes	155.8	181.2	-14.0%	179.6	-13.3%
Recoverable Taxes	390.7	368.4	6.0%	360.4	8.4%
Accounts Receivable	90.6	96.6	-6.2%	70.8	27.8%
Judicial Deposits	37.8	32.7	15.5%	60.1	-37.1%
Other Assets	36.8	38.0	-3.1%	117.1	-68.6%
Investments Properties	5.0	5.0	-	5.0	-
Investments	10.5	9.2	13.8%	118.2	-91.1%
Financial Instruments	7.7	9.0	-14.4%	0.0	-
Fixed assets	375.6	382.9	-1.9%	396.2	-5.2%
Intangible Assets	128.6	131.6	-2.2%	62.3	106.6%
Investment Funds	129.1	125.0	3.3%	0.0	-
Right-of-use Assets	22.8	23.2	-1.6%	37.5	-39.1%
Total Non-Current Assets	1,391.1	1,402.8	-0.8%	1,407.2	-1.1%
Total Assets	5,137.1	5,169.7	-0.6%	5,823.4	-11.8%
Liabilities	3Q24	2Q24	Δ%	3Q23	Δ%
Current Liabilities					
Loans and Financing	261.2	334.5	-21.9%	427.3	-38.9%
Suppliers	834.5	703.2	18.7%	514.3	62.2%
Labor and Social Obligations	54.3	52.6	3.2%	70.9	-23.4%
Tax Obligations	72.6	77.2	-5.9%	66.8	8.7%
Advances from Customers	0.0	0.0	-	16.9	-
Financial Instruments	6.0	2.6	135.9%	29.7	-79.8%
Guaranteed Obligations	33.9	37.1	-	42.7	-
Customer contract liabilities	25.7	30.5	-	0.0	-
Lease Liability	8.2	9.2	-11.0%	14.0	-41.3%
Other Liabilities	35.1	34.7	1.1%	98.5	-64.3%
Total Current Liabilities	1,331.5	1,281.5	3.9%	1,281.2	3.9%
Non-Current Liabilities					
Loans and Financing	303.1	374.4	-19.1%	511.1	-40.7%
Tax Obligations	360.1	363.1	-0.8%	313.3	14.9%
Labor and Social Obligations	21.5	21.0	2.2%	17.4	23.3%
Provision for Legal Proceedings	15.4	21.6	-28.7%	103.3	-85.1%
Lease Liability	16.0	14.6	10.1%	25.8	-37.9%
Financial Instruments	0.0	0.0	-	29.0	-
Other Long-Term Liabilities	0.0	0.0	-	0.1	-
Total Non-Current Liabilities	716.1	794.7	-9.9%	1,000.0	-28.4%
Equity					
Capital Stock	1,713.4	1,713.4	-	1,713.4	-
Cumulative translation adjustments	2.7	4.4	-39.5%	(0.0)	-
Expenses with Issuance of Shares	(58.3)	(58.3)	-	(58.3)	-
Capital Reserves	975.4	975.4	-	975.4	-
Legal Reserve	88.7	88.7	-	88.7	-
Tax Incentives Reserve	951.2	951.2	-	1,201.2	-20.8%
Treasury Shares Purchase Reserve	22.7	22.7	-	22.7	-
Reserve for Investments	369.7	369.7	-	119.7	208.8%
Treasury Shares	(20.0)	(16.3)	22.3%	(9.2)	116.8%
Accumulated Income (Loss)	(836.2)	(836.2)	-	(511.3)	63.5%
Accumulated Income (Loss)	(119.7)	(121.2)	-1.2%	-	-
Total Equity	3,089.6	3,093.4	-0.1%	3,542.2	-12.8%
Total Liabilities and Equity	5,137.1	5,169.7	-0.6%	5,823.4	-11.8%

Income Statement (R\$ Million)

	3Q24	2Q24	Δ%	3Q23	Δ%	9M24	9M23	Δ%
Net Revenue	809.9	884.9	-8.5%	883.8	-8.4%	2,425.6	2,658.3	-8.8%
Cost of Goods Sold	(610.6)	(690.7)	-11.6%	(824.9)	-26.0%	(1,867.1)	(2,388.0)	-21.8%
Cost of Materials	(576.5)	(666.0)	-13.4%	(706.5)	-18.4%	(1,796.9)	(2,039.0)	-11.9%
Personnel	(32.9)	(35.4)	-7.2%	(39.6)	-17.0%	(99.5)	(115.2)	-13.7%
Depreciation/Amortization	(7.5)	(6.9)	8.9%	(10.3)	-27.0%	(19.4)	(20.0)	-3.1%
Others	6.3	17.6	-64.5%	(68.6)	-	(0.9)	(213.8)	-99.6%
Gross Profit	199.3	194.3	2.6%	58.9	238.6%	558.5	270.3	106.6%
Operating Revenues (Expenses)								
Selling Expenses	(209.6)	(200.0)	4.8%	(210.5)	-0.4%	(612.0)	(659.2)	-7.2%
Commercial Expenses	(89.8)	(86.1)	4.4%	(74.8)	20.1%	(250.3)	(219.2)	14.2%
Distribution Expenses	(59.1)	(51.5)	14.7%	(84.6)	-30.1%	(177.8)	(232.4)	-23.5%
Advertising and Marketing Expenses	(30.0)	(32.3)	-7.1%	(35.3)	-15.0%	(89.6)	(121.5)	-26.3%
After Sale Activities	(24.6)	(25.1)	-2.0%	(24.5)	0.2%	(76.3)	(64.6)	18.1%
Allowance for Doubtful Accounts	(6.1)	(5.1)	20.0%	8.7	-	(18.1)	(21.6)	-16.3%
General & Administrative	(33.3)	(34.3)	-2.8%	(32.3)	3.2%	(94.3)	(107.0)	-11.9%
Personnel	(9.7)	(8.4)	15.0%	(10.4)	-6.9%	(26.2)	(33.2)	-21.0%
Professional Services	(5.3)	(7.9)	-32.5%	(5.2)	2.2%	(17.5)	(17.4)	0.4%
Technology and Communications	(11.9)	(12.2)	-2.9%	(7.8)	52.9%	(32.6)	(29.4)	10.6%
Rents, Insurance, Travel, Others	(6.4)	(5.7)	12.3%	(8.9)	-27.7%	(18.0)	(27.0)	-33.2%
Other Operating Revenues (Expenses)	33.4	54.9	-39.1%	46.0	-27.4%	109.2	73.8	47.9%
Operating Profit	(10.3)	14.9	-	(137.9)	-92.6%	(38.6)	(422.1)	-90.9%
Interest Income	48.2	97.0	-50.2%	107.8	-55.3%	224.9	176.9	27.2%
Interest Expense	(55.9)	(9.3)	503.3%	(116.7)	-52.1%	(128.4)	(326.0)	-60.6%
FX Variation, Net	44.8	-142.2	-	(77.2)	-	(143.1)	37.5	-
Profit Before Taxes	26.9	(39.7)	-	(224.0)	-	(85.1)	(533.7)	-84.1%
Current Income Taxes	0.0	0.0	-	14.6	-	(0.7)	14.3	-
Deferred Income Taxes	-25.4	-12.6	102.5%	-2.9	778.6%	(33.9)	8.1	-
Net Income	1.5	(52.2)	-	(212.2)	-	(119.7)	(511.3)	-76.6%
EPS (in R\$)	0.00	(0.1)	-	-0.26	-	0.00	0.00	-

Cash Flow (R\$ million)

	3Q24	2Q24	Δ%	3Q23	Δ%
Cash flow from operating activities					
Earnings before Income Tax and Social Contribution	26.9	(39.7)	-	(224,0)	-
Adjustments by:					
Exchange rate variation not realized	(56.5)	136.5	-	58.9	-
Net interest expense	18.3	10.3	76.9%	16.4	11.3%
Depreciation and amortization	14.4	14.9	-3.3%	21.6	-33.3%
Write-offs of fixed and intangible assets	1.2	3.3	-63.6%	0.4	191.5%
Impairment write-off	0.2	0.0	-	0.0	-
Adjustment to Present Value of Accounts Receivable	(0.1)	0.6	-	2.0	-
Estimate for Doubtful Losses	4.2	7.5	-43.5%	4.5	-6.7%
Funds and rebates generated for customers	33.8	29.0	16.3%	41.5	-18.7%
Estimated loss for adjustment to the realizable value of inventory	(27.5)	(69.0)	-60.1%	53.0	-
Provision for procedural, civil and tax risks	3.7	115.9	-96.8%	(61.5)	-
Provisions for guarantees	(3.2)	(5.6)	-43.2%	0.0	-
Financial Credit	(36.1)	(45.0)	-19.8%	(38.8)	-7.0%
Financial result with writs	(1.9)	(0.4)	324.3%	(1.9)	-3.4%
Fair value of investment funds and loan agreement	(1.2)	69.2	-	(3.0)	-59.1%
Income from derivative financial instruments without cash effect	8.5	(50.3)	-	(14.6)	-
	(15.3)	177.2		(145.3)	
Equity variations					
Accounts Receivable	(86.8)	(94.5)	-8.2%	124.6	-
Stocks	(134.8)	221.7	-	417.9	-
Tax credits	(19.8)	52.9	-	115.7	-
Other assets	(13.3)	(60.0)	-77.8%	24.5	-
Suppliers	180.9	5.6	3,144.3%	(194.1)	-
Tax obligations	(18.0)	(159.9)	-88.7%	(26.0)	-30.7%
Accounts Payable	(2.2)	(12.1)	-81.6%	(12.4)	-82.1%
Paid/Received Derivatives	(3.3)	(3.7)	-11.1%	(41.9)	-92.1%
Interest paid on loans and financing	(16.6)	(3.0)	448.1%	(25.1)	-33.9%
Income tax and social contribution paid	-	-	-	(14.6)	-
	(114.1)	(53.1)		368,7	
Net cash generated from operating activities	(129.4)	124.2	-	223.3	-
Cash flow from investing activities					
Acquisition of fixed assets	(5.1)	(4.9)	5.0%	(24.7)	-79.3%
Acquisition of intangible assets	0.0	(0.4)	-	(3.3)	-
Expet Business Combination	0.0	(1.6)	-	0.0	-
Investments in Investment Funds	(2.1)	(1.8)	16.7%	(14.5)	-85.5%
Net cash applied in investing activities	(7.2)	(8.7)		(42.5)	
Cash flow from financing activities					
Treasury shares	(3.6)	(7.1)	-48.9%	0.0	-
Resources from loans and financing	0.0	0.0	-	(2.8)	-
Repayment of loans and financing	(138.1)	(35.9)	284.7%	(176.7)	-21.9%
Lease Liability Payments	(2.6)	(4.2)	-36.8%	(4.8)	-45.3%
Net cash generated by (applied to) financing activities	(144.4)	(47.2)	205.9%	(184.4)	-21.7%
Exchange rate change on cash and cash equivalents	(1.7)	4.2	-	-	-
Net increase/(decrease) in cash and cash equivalents	(282.7)	72.5	-	(3.5)	7925.0%
Cash and final cash equivalents	739.9	1,022.6	-27.6%	893.3	-17.6%

DISCLAIMER

The statements contained in this report regarding Grupo Multi's business prospects, projections and 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.

The individual and consolidated condensed interim financial statements were originally issued on November 13, 2024, the date on which they were authorized for issuance in a Board of Directors meeting, and are being reissued with new approval on February 20, 2025, due to the need for corrections in the percentage figures of the management data charts related to sales channels presented in the management's performance commentary document, the "Earnings Release", which accompanies these condensed interim financial statements, on pages 11, 15, 18, 21 and 24. It is emphasized that this reissuance does not result in any rectification of the values of assets, liabilities, equity, or results presented in these condensed interim financial statements; only Note 31 – Subsequent Events has been updated.