

GRUPO MULTILASER CONTINUA
TRAJETÓRIA POSITIVA NO 2T25

São Paulo, 12 de agosto de 2025 – O Grupo Multi S.A. (B3: MLAS3) anuncia hoje seus resultados do 2º 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 2T25

	2T25	1T25	2T24
Receita Líquida	R\$ 929,7 MM +21,7% vs. 1T25 e +5,1% vs. 2T24	R\$ 763,8 MM	R\$ 884,9 MM
Lucro Bruto	R\$ 231,1 MM +27,5% vs. 1T25 e +19,0% vs. 2T24	R\$ 181,2 MM	R\$ 194,3 MM
Margem Bruta	24,9% +1,2 p.p. vs. 1T25 e +2,9 p.p. vs. 2T24	23,7%	22,0%
EBITDA	R\$ 30,8 MM +R\$ 25,3MM vs. 1T25 e +R\$1,0MM vs. 2T24	R\$ 5,5 MM	R\$ 29,8 MM* *Inclui R\$ 30,2 MM de créditos extemporâneos
Margem EBITDA	3,3% + 2,6 p.p. vs. 1T25 e -0,1 p.p. vs. 2T24	0,7%	3,4%
Lucro Líquido	R\$ 19,8 MM -R\$44,9MM vs. 1T25 e +R\$72,0MM vs. 2T24	\$ 64,6 MM	-R\$ 52,2 MM



MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Assim como um alpinista que busca alcançar o topo de uma grande montanha — e que sabe que o verdadeiro sucesso está mais no foco e na determinação durante cada passo da escalada do que na obsessão pelo destino final — seguimos firmes com o propósito de gerar valor para nossos colaboradores, consumidores, acionistas e para a sociedade. Faremos isso com atenção diária aos detalhes, ganhos contínuos de eficiência, consistência nas ações e a consciência de que ainda temos muito por realizar.

Apresentamos os resultados do segundo trimestre de 2025, que tiveram **melhorias nos principais indicadores financeiros: crescimento da receita, progressão na margem bruta, maior performance operacional, crescimento de EBITDA, geração de lucro líquido e de caixa operacional e redução de endividamento**. Apesar de ser ainda o início da nossa trajetória de recuperação, a abrangência dos avanços é animadora.

Foi um trimestre de **intenso trabalho**. Readequamos nossas estruturas, visando **melhorias de processos**, redefinimos nossos segmentos operacionais de forma alinhada à maneira de **gerir o negócio** — com **mais foco e sinergias** — e concluímos as obras do **novo Centro de Distribuição Logístico em Manaus**. Com 8.000 m² e capacidade para 5.600 posições *pallets*, esse novo espaço irá aumentar a eficiência logística das nossas operações bem como permitir expansão adicional no mesmo terreno.

Atingimos uma **Receita Líquida de R\$ 929,7 milhões**, um **crescimento de 21,7% em relação ao trimestre anterior e de 5,1% sobre o mesmo período do ano passado**. Este avanço reflete o desempenho comercial da nossa operação recorrente e o crescimento das linhas de produtos continuados.

O **Lucro Bruto** acompanhou o desempenho da receita, alcançando **R\$ 231,1 milhões, um aumento de 27,5% sobre o primeiro trimestre e de 19,0% ano contra ano**. A **Margem Bruta** expandiu para **24,9%**, um **ganho de 1,1 pontos percentuais em relação ao 1T25 e 2,9 pontos percentuais em comparação ao 2T24**. Essa melhora é fruto da otimização de portfólio e mix de canal de venda.

Como comentamos, **concluímos no 2T25 a readequação de nossas estruturas**, trazendo maior eficiência às nossas operações. Incurremos pontualmente em R\$ 6,6 milhões com rescisões no trimestre, entretanto, já estamos colhendo os *savings*, mantendo assim um menor patamar de despesas para os próximos períodos.

O **EBITDA** totalizou **R\$ 30,8 milhões** no trimestre, **um crescimento de 3,6% em relação ao 2T24 e um expressivo aumento de R\$ 25,3 milhões em relação ao 1T25**. No acumulado do ano, o **EBITDA atingiu R\$ 36,3 milhões**, demonstrando o início da recuperação de nossa capacidade de geração de resultados.

Melhoramos a saúde financeira da Companhia, encerrando o trimestre com **R\$ 498,9 milhões em Caixa, um ganho de R\$ 26,0 milhões** vs. 1T25, com geração de **Caixa Operacional de R\$ 64,9 milhões e redução do endividamento em R\$ 25,0 milhões**. Seguimos monitorando de perto estes indicadores e a alocação do capital, em busca de uma arquitetura financeira que melhor se adeque às nossas operações.

Em um semestre de bons resultados, encerramos reportando **Lucro Líquido de R\$ 19,8 milhões** no 2T25, revertendo o prejuízo de R\$ 52,2 milhões no 2T24. **No acumulado do ano, alcançamos lucro de R\$ 84,4 milhões**, um resultado impulsionado pelo aumento das vendas, melhora da margem bruta, maior eficiência operacional e por um resultado financeiro líquido positivo pela variação cambial.

Por fim, anunciamos uma nova forma de apresentar nossas informações por segmento, que agora serão divididas em 3 (três): **Corporativo, Varejo Tech e Varejo Especializado**. Essa mudança, implementada no 2T25, reflete a maneira como a Companhia passa a gerir seus negócios, proporcionando uma visão mais clara da organização das atividades. As famílias de produtos comercializadas permanecem as mesmas. Para facilitar a análise comparativa, os **Anexos** deste comunicado incluem um histórico dos resultados desde o 1T24, abrangendo a estrutura de segmentos antiga e a atual.

Os números deste trimestre nos dão a confiança que estamos no caminho certo em nossa trajetória de geração de valor. É neste contexto de que anunciamos a evolução de nossa marca corporativa: o Grupo Multi passa a se chamar **Grupo Multilaser**, consolidando um novo momento institucional e a valorização de um legado que segue em constante evolução. A partir de agora, o Grupo Multilaser passa a ser nossa marca corporativa, representando oficialmente todas as atividades do grupo empresarial perante investidores, parceiros e a sociedade.

Agradecemos a confiança de todos e reiteramos nosso compromisso em seguir trabalhando para gerar valor e fortalecer nossa posição de mercado.

André Poroger

CEO



Resultados Consolidados



RESULTADOS CONSOLIDADOS 2T25

Principais Indicadores Financeiros

R\$ Milhões	2T25	1T25	Δ%	2T24	Δ%	6M25	6M24	Δ%
Receita Líquida	929,7	763,8	21,7%	884,9	5,1%	1.693,5	1.615,7	4,8%
Lucro Bruto	231,1	181,2	27,5%	194,3	19,0%	412,3	359,2	14,8%
Margem Bruta (%)	24,9%	23,7%	1,2 p.p.	22,0%	2,9 p.p.	24,3%	22,2%	2,1 p.p.
EBITDA	30,8	5,5	460,2%	29,8	3,6%	36,3	2,5	1353,2%
Margem EBITDA (%)	3,3%	0,7%	2,6 p.p.	3,4%	0,0 p.p.	2,1%	0,2%	2,0 p.p.
Lucro Líquido	19,8	64,6	-69,4%	(52,2)	-	84,4	(121,2)	-
Margem Líquida (%)	2,1%	8,5%	-6,3 p.p.	-5,9%	8,0 p.p.	5,0%	-7,5%	12,5 p.p.

Receita Líquida

No 2T25, a **Receita Líquida** foi de R\$ 929,7 MM, um aumento de 21,7% vs. 1T25 e um aumento de 5,1% vs. 2T24. O aumento no comparativo 2T25 vs. 1T25 evidencia a melhora na eficiência comercial da Companhia em sua operação recorrente e o crescimento das linhas de produtos continuados. No crescimento das vendas do 2T25, importantes contribuições do **Varejo Especializado** (+36,5% vs. 1T25) e do **Corporativo** (+55,9% vs. 1T25 e +20,4% vs. 1T24). O **Varejo Tech** apresentou queda de 8,2% vs. 1T25 e 11,4% vs. 2T24, em função da redução da cobertura de estoque em varejistas buscando se adequar ao cenário de juros elevados. O *sell-out* nesse segmento, que é o indicador mais importante, apresentou crescimento em relação ao 1T25. Na comparação semestral, o aumento foi de 4,8% em junho de 2025 vs. o mesmo período do ano anterior.

Lucro Bruto

R\$ Milhões	2T25	1T25	Δ%	2T24	Δ%	6M25	6M24	Δ%
Receita Líquida	929,7	763,8	21,7%	884,9	5,1%	1.693,5	1.615,7	4,8%
Custo da Mercadoria Vendida	(698,6)	(582,6)	19,9%	(690,7)	1,1%	(1.281,2)	(1.256,5)	2,0%
CMV % da RL	-75,1%	-76,3%	1,2 p.p.	-78,0%	2,9 p.p.	-75,7%	-77,8%	2,1 p.p.
Lucro Bruto	231,1	181,2	27,5%	194,3	19,0%	412,3	359,2	14,8%
Margem Bruta (%)	24,9%	23,7%	1,2 p.p.	22,0%	2,9 p.p.	24,3%	22,2%	2,1 p.p.

Acompanhando o crescimento da Receita Líquida, o **Custo da Mercadoria Vendida** (CMV) no 2T25 foi de R\$ 698,6 MM, o que representou uma queda de 1,2 p.p. vs. 1T25 e uma redução de 2,9 p.p. vs. 1T24 em percentual da Receita Líquida. Na comparação semestral, houve uma redução de 5,1 p.p. no 6M25 em relação ao 6M24. Consequentemente, o **Lucro Bruto** no 2T25 foi de R\$ 231,1 MM, um aumento de 27,5% vs. 1T25, e um aumento de 19,0% vs. 2T24. Em função da maior eficiência operacional do trimestre, expandimos a **Margem Bruta para 24,9% (+1,2 p.p. vs. 1,2 vs. 1T25 e +2,9 p.p. vs. 2T24)**. Na comparação semestral, o Lucro Bruto teve aumento de 14,8% levando a um aumento de 2,1 p.p. na Margem Bruta.



Despesas Operacionais

R\$ Milhões	2T25	1T25	Δ%	2T24	Δ%	6M25	6M24	Δ%
Despesas com Vendas	(196,3)	(173,7)	13,0%	(200,0)	-1,8%	(370,1)	(402,4)	-8,0%
% da Receita Líquida	-21,1%	-22,7%	-1,6 p.p.	-22,6%	-1,5 p.p.	-21,9%	-24,9%	-3,1 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	(34,6)	(34,9)	-0,9%	(34,3)	0,8%	(69,4)	(61,0)	13,9%
% da Receita Líquida	-3,7%	-4,6%	-0,8 p.p.	-3,9%	-0,2 p.p.	-4,1%	-3,8%	0,3 p.p.
Outras Receitas/Despesas Operacionais	17,4	18,9	-8,1%	54,9	-68,3%	36,3	75,8	-52,1%
% da Receita Líquida	1,9%	2,5%	-0,6 p.p.	6,2%	-4,3 p.p.	2,1%	4,7%	-2,5 p.p.
Despesas Operacionais	(213,5)	(189,7)	12,6%	(179,4)	19,0%	(403,2)	(387,5)	4,0%
% da Receita Líquida	23,0%	24,8%	-1,8 p.p.	20,3%	2,7 p.p.	23,8%	24,0%	-0,2 p.p.
Resultado Operacional	17,6	(8,5)	-	14,9	18,2%	9,1	(77,9)	-

No período, as **Despesas Operacionais** totalizaram R\$ 213,5 MM, que em percentual da **Receita Líquida**, representa 23,0% do resultado, uma melhora de 1,8 p.p. vs. 1T25 e um aumento de 2,7 p.p. vs. 2T24 (que foi impactado por créditos extemporâneos de R\$ 30,2 MM). Os números refletem a melhora na gestão das despesas e na eficiência operacional em níveis mais adequados para o tamanho da operação atual. Na comparação semestral, as Despesas Operacionais como percentual da Receita Líquida tiveram redução de 0,2 p.p.

No detalhe, as **Despesas Com Vendas** somaram R\$ 196,3 MM no 2T25, uma redução de 1,6 p.p. vs. 1T25 e uma redução de 1,5 p.p. vs. 2T24 em percentual da Receita Líquida. No comparativo semestral, as Despesas com Vendas tiveram uma redução de 3,1 p.p.

As **Despesas Gerais e Administrativas** no 2T25 foram de R\$ 34,6 MM, queda de 0,9% vs. 1T25, e aumento de 0,8% vs. 2T24. No trimestre, houve impacto pontual decorrente da readequação administrativa na ordem de R\$ 3,3 MM. Excluindo essa despesa pontual, as Despesas Gerais e Administrativas do período seriam de R\$ 31,3 MM, uma expressiva queda de 10,3% vs. 1T25 e diminuição de 8,7% vs. 2T24. Na comparação semestral, houve um aumento de 13,9% vs. 6M24.

As **Outras Receitas e Despesas Operacionais** no 2T25 somaram R\$ 17,4 MM, uma redução de 8,1% vs. 1T25 e de 68,3% vs. 2T24. A acentuada queda da linha no 2T25 é explicada pelo registro de R\$ 30,2 milhões em créditos extemporâneos no 2T24, um efeito pontual que não se repetiu no período atual. Na comparação semestral, a redução foi de 52,1%.

EBITDA

R\$ Milhões	2T25	1T25	Δ%	2T24	Δ%	6M25	6M24	Δ%
Lucro Líquido	19,8	64,6	-69,4%	(52,2)	-	84,4	(121,2)	-
Resultado Financeiro Líquido	(9,9)	(75,1)	-87,5%	54,5	-	(85,0)	83,7	-
IR e CS Corrente e Diferido	7,6	2,0	284,1%	12,6	-38,7%	9,7	9,2	5,9%
Depreciação e Amortização	13,3	14,0	-5,2%	14,9	-11,1%	27,2	30,8	-11,6%
EBITDA	30,8	5,5	460,2%	29,8	3,6%	36,3	2,5	1.353,2%
Margem EBITDA (%)	3,3%	0,7%	2,6 p.p.	3,4%	-0,1 p.p.	2,1%	0,2%	1,9 p.p.

O **EBITDA** apresentado no período foi de **R\$ 30,8 MM**, um aumento de 460,2% vs. 1T25, reflexo do aumento das vendas, melhoria da Margem Bruta e redução das despesas. **Na comparação semestral o EBITDA atingiu R\$ 36,3 MM**, um aumento expressivo vs. 6M24. Excluindo os efeitos pontuais de créditos extemporâneos de R\$30,2 MM do 2T24, o EBITDA da Companhia teve ganho de R\$ 31,2 MM no 2T25 vs. 2T24.



Resultado Financeiro

R\$ Milhões	2T25	1T25	Δ%	2T24	Δ%	6M25	6M24	Δ%
Receitas Financeiras	51,8	34,2	51,4%	97,0	-46,6%	85,9	176,7	-51,4%
Despesas Financeiras	(115,3)	(98,0)	17,7%	(9,3)	1.145,0%	(213,3)	(72,5)	194,0%
Variação Cambial	73,5	139,0	-47,1%	(142,2)	-	212,4	(187,9)	-
Resultado Financeiro Líquido	9,9	75,1	-86,8%	(54,5)	-	85,0	(83,7)	-

No 2T25, o **Resultado Financeiro Líquido** foi positivo em R\$ 9,9 MM, uma redução de R\$ 65,2 MM vs. 1T25 e um ganho de R\$ 65,2 milhões vs. 2T24. Neste trimestre, a Companhia auferiu R\$ 51,8 MM em **Receitas Financeiras**, um crescimento de 51,4% vs. 1T25 e -46,6% vs. 2T24. Outro ganho do período foi advindo da **Variação Cambial**, que contribuiu positivamente com R\$ 73,5 MM. Este ganho foi impulsionado pela valorização do Real frente ao Dólar no período, impactando principalmente a remarcação de obrigações com fornecedores e gerando um efeito caixa de R\$ 50,7 MM. O montante é 47,1% inferior ao registrado no 1T25, mas reverte a perda cambial de R\$ 142,2 MM observada no 2T24. As **Despesas Financeiras** somaram R\$ 115,3 MM, +17,1% vs. 1T25 e +1.145,0% vs. 2T24, sendo influenciadas principalmente pela variação negativa do *Mark-to-Market* (MTM) dos instrumentos de *hedge* cambial da Companhia (NDFs e *swaps* de dívidas). No 6M25, a companhia reverteu o prejuízo financeiro do 6M24 em uma receita de R\$ 85,0 MM.

Lucro (Prejuízo) Líquido

R\$ Milhões	2T25	1T25	Δ%	2T24	Δ%	6M25	6M24	Δ%
Receita Líquida	929,7	763,8	21,7%	884,9	5,1%	1.693,5	1.615,7	4,8%
Lucro Bruto	231,1	181,2	27,5%	194,3	19,0%	412,3	359,2	14,8%
Margem Bruta (%)	24,9%	23,7%	1,2 p.p.	22,0%	2,9 p.p.	24,3%	22,2%	2,1 p.p.
Lucro Líquido	19,8	64,6	-69,4%	(52,2)	-	84,4	(121,2)	-
Margem Líquida (%)	2,1%	8,5%	-6,3 p.p.	-5,9%	8,0 p.p.	5,0%	-7,5%	12,5 p.p.

No 2T25, o **Lucro Líquido** foi de R\$ 19,8 MM, uma redução de R\$ 44,8 MM vs. 1T25 devido a variação cambial positiva de R\$139 MM no trimestre passado, porém um aumento de R\$ 72,0 MM vs. 2T24. A melhora da **Margem Bruta** somada ao **Resultado Financeiro Líquido** positivo levou à **rentabilidade positiva de R\$ 84,4 MM no acumulado do ano**.



Fluxo de Caixa

R\$ Milhões	2T25	1T25	Δ%	2T24	Δ%
Caixa e Equivalentes de Caixa no Início do Período	472,9	744,6	-36,5%	950,1	-50,2%
Lucro antes do Imposto de Renda e Contribuição Social	27,5	66,6	-58,8%	(39,7)	-
Caixa líquido gerado (aplicado) nas atividades operacionais	64,9	(330,3)	-	124,2	-47,7%
Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento	(11,9)	(15,2)	-21,3%	(8,7)	37,3%
Caixa líquido gerado (aplicado) nas atividades de financiamento	(25,0)	76,8	-	(47,2)	-47,0%
Variação cambial sobre caixa e equivalentes de caixa	(2,0)	(3,0)	-32,7%	4,2	-
Caixa e Equivalentes de Caixa ao Final do Período	498,9	472,9	5,5%	1.022,6	-51,2%
Variação em Caixa e Equivalentes de Caixa	26,0	(271,7)	-	72,5	-64,2%

A Companhia encerrou o 2T25 com um **aumento de R\$ 26,0 milhões** em seu **Caixa e Equivalentes de Caixa**, revertendo a tendência de consumo de caixa observada no trimestre anterior. Esta variação positiva reflete a resiliência de nossa performance operacional e as ações tomadas diante do cenário de consumo de caixa do trimestre anterior. O principal fator para este resultado foi a **geração de caixa líquido de R\$ 64,9 milhões nas Atividades Operacionais**, uma melhora substancial em comparação ao caixa de R\$ 330,3 milhões aplicado no 1T25. Esse desempenho demonstra um foco na otimização da gestão do capital de giro e na eficiência de nossas operações.

No 2T25, o caixa líquido aplicado nas **Atividades de Investimento** totalizou R\$ 11,9 milhões, uma redução de 21,3% em relação ao trimestre anterior, indicando uma abordagem mais cautelosa no período. Adicionalmente, **reduzimos o nosso Endividamento em R\$ 25,0 milhões**. Este valor, em contraste com a captação de R\$ 76,8 milhões no 1T25, sinaliza que a geração de caixa operacional foi suficiente para cobrir os investimentos e honrar compromissos financeiros, fortalecendo a estrutura de capital da Companhia.

Como resultado desta gestão financeira e operacional, a posição final de **Caixa e Equivalentes de Caixa atingiu R\$ 498,9 milhões ao final do 2T25**, um aumento de 5,5% em relação ao final do trimestre anterior. Embora a comparação anual revele uma posição de caixa mais elevada no 2T24, o resultado do 2T25 marca um ponto de inflexão positivo.



ENDIVIDAMENTO

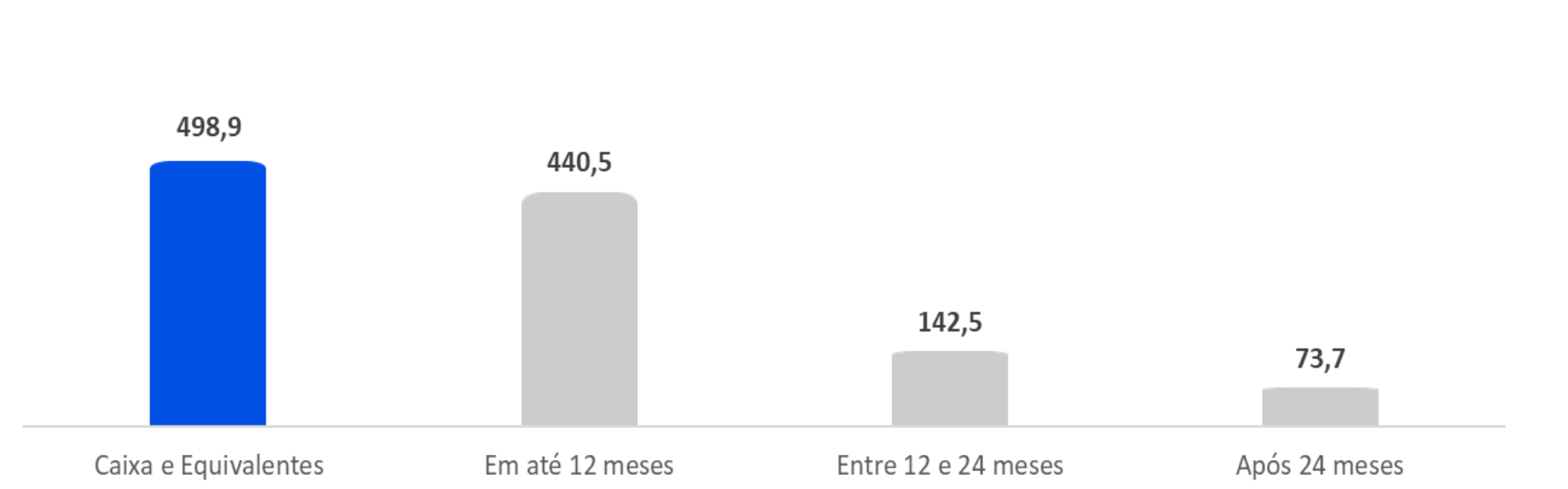
Dívida Líquida

R\$ Milhões	2T25	1T25	Δ%	2T24	Δ%
Dívida Bruta	656,8	689,2	-4,7%	708,9	-7,4%
Empréstimos e Financiamentos (CP)	439,6	448,5	-2,0%	334,5	31,4%
% sobre Dívida Bruta	66,9%	65,1%		47,2%	
Empréstimos e Financiamentos (LP)	217,1	240,7	-9,8%	374,4	-42,0%
% sobre Dívida Bruta	33,1%	34,9%		52,8%	
(-) Caixa e equivalentes de caixa	(498,9)	(472,9)	5,5%	(1.022,6)	-51,2%
Dívida (Caixa) Líquida(o)	157,9	216,3	-27,0%	(313,7)	-

O Grupo Multi encerrou o 2T25 com R\$ 656,8 MM de Dívida Bruta e R\$ 498,9 MM em Caixa, o que resulta em uma posição de **Dívida Líquida** de R\$ 157,9 MM. Com rigor aplicado na gestão financeira, reduzimos nossa Dívida Líquida em R\$ 58,4 MM.

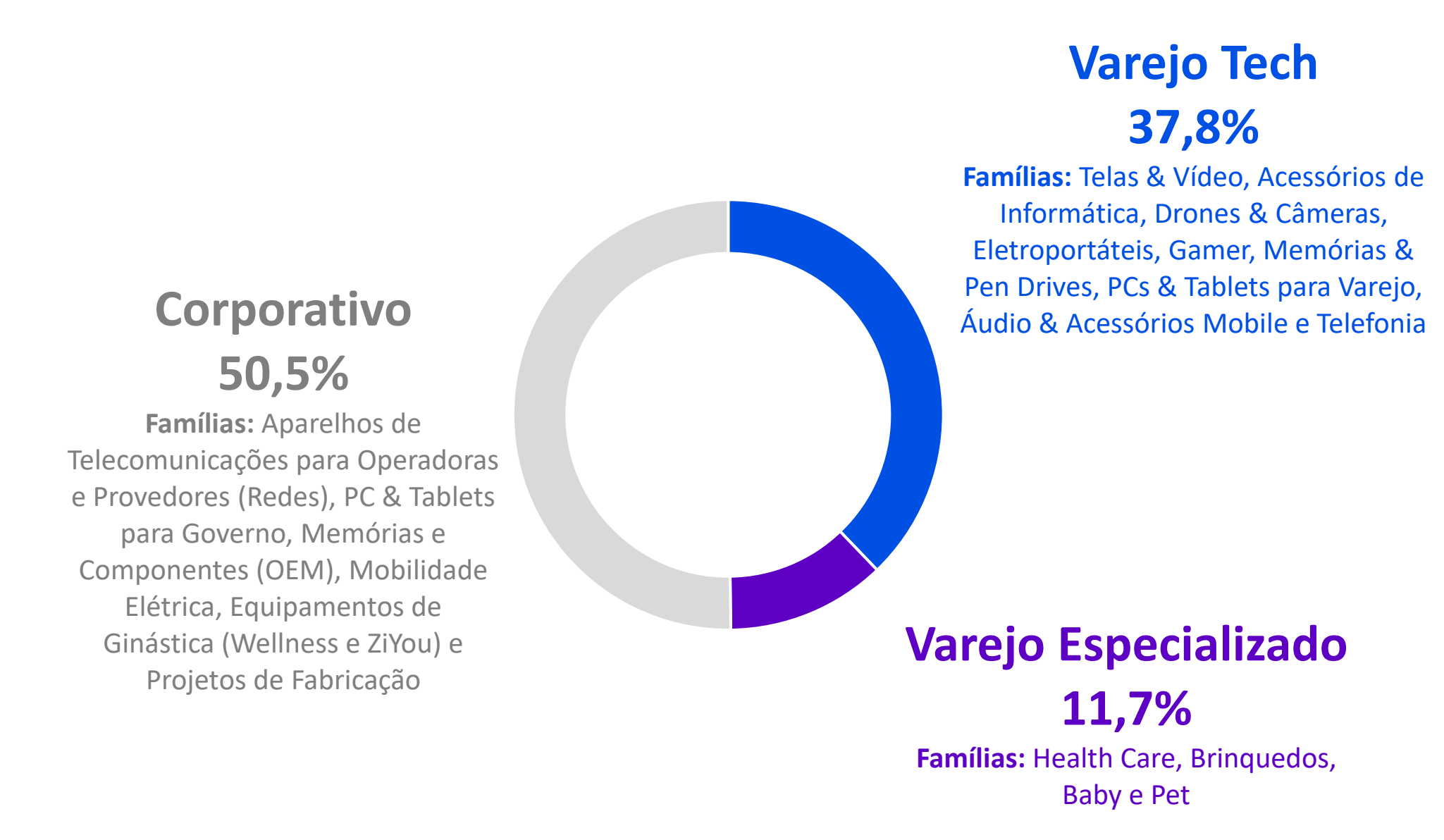
Conforme pode ser observado no **Cronograma de Amortização da Dívida**, o saldo em Caixa é suficiente para cobrir os Empréstimos e Financiamentos de curto prazo da Companhia, que representam 66,9% do montante total devido. Assim como detalhado no período anterior, a maior parte da dívida é composta por capital de giro em moeda estrangeira com uma ponta ativa em reais, reduzindo a exposição à variação cambial flutuante dos últimos períodos.

Cronograma de Amortização da Dívida



SEGMENTOS OPERACIONAIS

Participação na Receita Líquida 2T25



Corporativo

R\$ Milhões	2T25	1T25	Δ%	2T24	Δ%	6M25	6M24	Δ%
Receita Líquida	469,4	301,4	55,7%	387,6	21,1%	770,8	655,2	17,6%
Lucro Bruto	84,8	41,7	103,3%	47,6	78,1%	126,6	84,9	49,2%
Margem Bruta	18,1%	13,8%	4,2 p.p.	12,3%	5,8 p.p.	16,4%	13,0%	3,5 p.p.

O segmento **Corporativo**, que opera com equipe de vendas dedicada, representa 50,2% da Receita Líquida da Companhia e engloba Aparelhos de Telecomunicações para Operadoras e Provedores (Redes), PC & Tablets para Governo, Memórias e Componentes (OEM) para indústrias de eletroeletrônicos, soluções de Mobilidade incluindo o início da fabricação para a marca Royal Enfield, Equipamentos de Ginástica para Academias (Wellness e ZiYou) e Projetos de Fabricação (Hisense e Oppo).

No 2T25, o segmento **Corporativo** auferiu R\$ 469,4 MM em receita líquida, um expressivo ganho de 55,7% vs. 1T25 e 21,1% vs. 1T24. No trimestre, houve crescimento das vendas em todas as famílias, com destaque para a performance de **PCs para Governo, Mobilidade, Equipamentos de Ginástica e Projetos de Fabricação**. Além do crescimento na receita, houve também melhora na rentabilidade no 2T25, por melhor mix de produtos, performance de vendas ao Governo e ganho de escala. O segmento apresentou margem bruta de 18,1%, um aumento de 4,2 p.p. vs. 1T25 e 5,8 p.p. vs. 2T24.

Varejo Tech

R\$ Milhões	2T25	1T25	Δ%	2T24	Δ%	6M25	6M24	Δ%
Receita Líquida	351,7	382,9	-8,2%	396,7	-11,4%	734,6	759,1	-3,2%
Lucro Bruto	97,9	106,7	-8,3%	108,3	-9,7%	204,6	200,1	2,2%
Margem Bruta	27,8%	27,9%	-0,1 p.p.	27,3%	0,5 p.p.	27,8%	26,4%	1,5 p.p.

O segmento **Varejo Tech** representa 37,8% da Receita Líquida da Companhia e reúne os produtos de tecnologia destinados ao varejo em geral. Com uma vasta gama de famílias de produtos, como por exemplo telas, áudio, computadores, eletroportáteis, drones e acessórios de informática, atende a diversas modalidades de varejo, incluindo grandes redes nacionais, varejistas regionais e canais *online*, como *e-commerce* próprio e *marketplaces*.

Para o segmento, a receita líquida apresentada no 2T25 foi R\$ 351,7 MM, uma queda de 8,2% vs. 1T25 e de 11,4% vs. 2T24, em função da redução da cobertura de estoque em varejistas buscando se adequar ao cenário de juros elevados. O *sell-out* nesse segmento, que é o indicador mais importante, apresentou crescimento em relação ao 1T25. No que se refere à rentabilidade, a Companhia manteve a eficiência comercial e apresentou margem bruta estável em 27,8% no 2T25, ligeira queda de 0,1 p.p. vs. 1T25 e ganho de 0,5 p.p. vs. 2T24. No comparativo semestral, o incremento de margem foi na ordem de 1,5 p.p. vs. 2T24.

Varejo Especializado

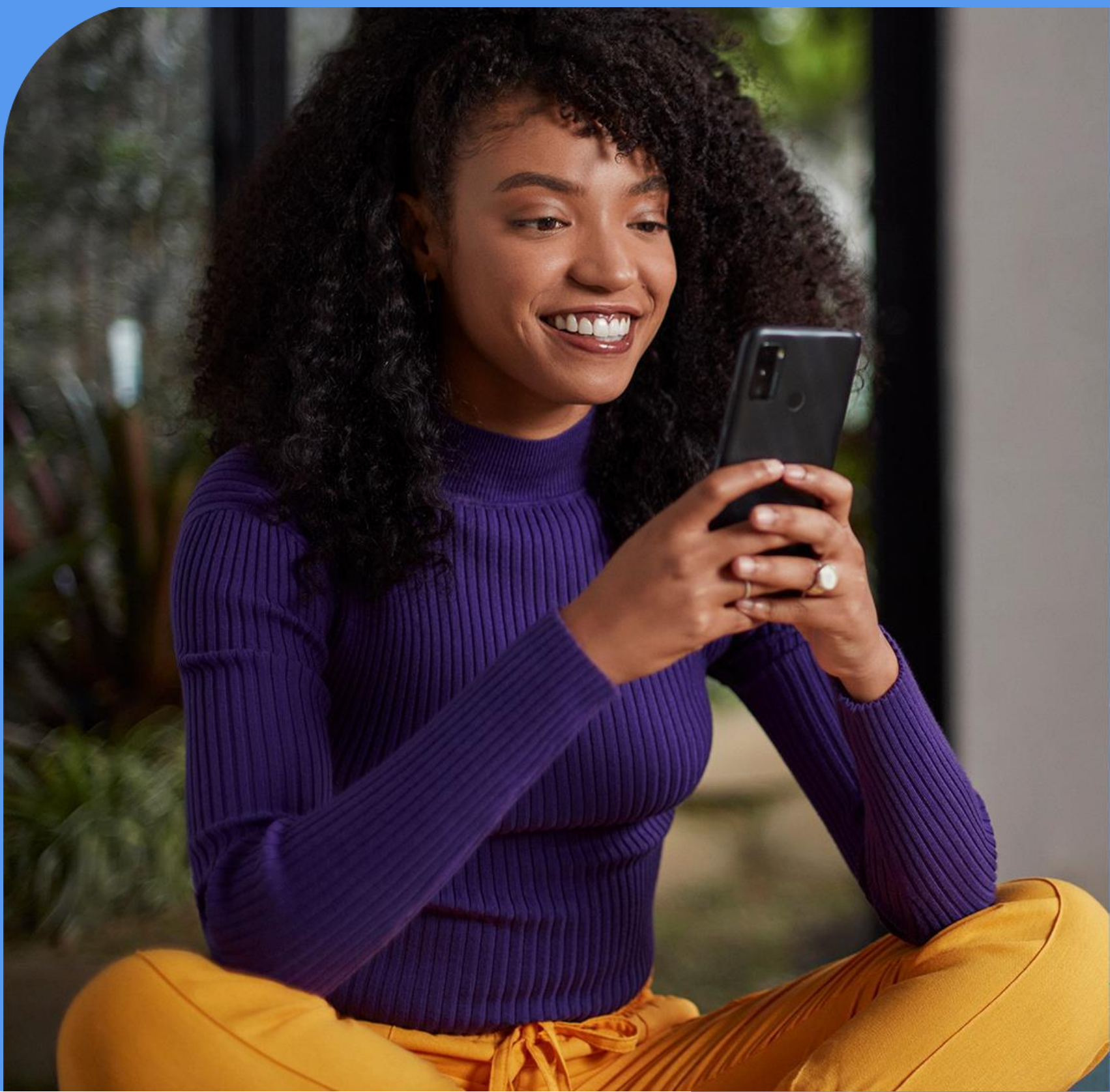
R\$ Milhões	2T25	1T25	Δ%	2T24	Δ%	6M25	6M24	Δ%
Receita Líquida	108,6	79,5	36,6%	100,6	8,0%	188,1	201,5	-6,6%
Lucro Bruto	48,4	32,8	47,6%	38,3	26,4%	81,2	74,3	9,3%
Margem Bruta	44,5%	41,2%	3,3 p.p.	38,1%	6,5 p.p.	43,1%	36,9%	6,3 p.p.

O segmento **Varejo Especializado** representa 11,7% da Receita Líquida da Companhia e reúne as operações de venda de produtos para mercados específicos, como lojas de artigos para bebês, pet shops, lojas de brinquedos e redes de farmácias. Este segmento se destaca por possuir equipes de vendas dedicadas e especializadas para atender as particularidades de cada um desses canais varejistas, consolidando assim a operação da companhia nesses mercados específicos.

No trimestre, a Companhia reportou receita líquida de R\$ 108,6 MM, um crescimento de 36,6% vs. 1T25 e de 8,0% vs. 2T24. No 2T25, destaque para o crescimento das vendas e margem de **Health Care** e **Brinquedos**. Além do aumento da receita no período, o segmento também apresentou ganho da rentabilidade no 2T25 com margem bruta de 44,5%, um aumento de 3,3 p.p. vs. 1T25 e 6,5 p.p. vs. 2T24.



grupo **Multilaser**



Anexos

Balanco Patrimonial (R\$ milhões)

Ativo	2T25	1T25	Δ%	2T24	Δ%
Ativo Circulante					
Caixa e Equivalentes de Caixa	498,9	472,9	5,5%	1.022,6	-51,2%
Contas a Receber	1.205,8	1.084,7	11,2%	994,1	21,3%
Estoques	1.609,4	1.695,3	-5,1%	1.324,2	21,5%
Derivativos	2,1	10,5	-80,3%	12,5	-83,4%
Impostos a Recuperar	276,4	259,9	6,4%	402,2	-31,3%
Despesas Antecipadas	14,3	18,4	-22,3%	9,2	55,2%
Outros Ativos	13,8	2,9	376,0%	2,1	551,9%
Total do Ativo Circulante	3.620,7	3.544,6	2,1%	3.767,0	-3,9%
Ativo Não Circulante					
Impostos Diferidos	132,8	132,8	0,0%	181,2	-26,7%
Impostos a Recuperar	749,6	742,2	1,0%	368,4	103,5%
Contas a Receber	96,8	99,0	-2,2%	96,6	0,2%
Depósitos Judiciais	32,0	30,7	4,4%	32,7	-2,0%
Partes Relacionadas	29,5	29,5	0,0%	0,0	-
Outros Ativos	21,2	24,2	-12,6%	38,0	-44,2%
Propriedades para Investimentos	5,0	5,0	0,0%	5,0	0,0%
Investimentos	71,5	71,5	0,0%	9,2	677,2%
Derivativos	2,0	11,5	-82,9%	9,0	-78,2%
Imobilizado	372,0	373,0	-0,3%	382,9	-2,8%
Intangível	51,4	51,6	-0,5%	131,6	-61,0%
Fundos de investimentos	139,0	137,6	1,0%	125,0	11,2%
Ativos de Direito de Uso	22,9	24,9	-8,2%	23,2	-1,4%
Total do Ativo Não Circulante	1.725,7	1.733,6	-0,5%	1.402,8	23,0%
Total do Ativo	5.346,4	5.278,2	1,3%	5.169,7	3,4%
Passivo	2T25	1T25	Δ%	2T24	Δ%
Passivo Circulante					
Empréstimos e Financiamentos	439,6	448,5	-2,0%	334,5	31,4%
Fornecedores	1.039,1	984,9	5,5%	703,2	47,8%
Obrigações Trabalhistas e Sociais	56,5	43,5	29,7%	52,6	7,4%
Parcelamentos Fiscais	65,1	63,3	2,8%	0,0	-
Obrigações Tributárias	26,7	23,6	13,0%	77,2	-65,5%
Derivativos	46,7	19,6	137,8%	2,6	1731,5%
Obrigações com Garantia	32,9	32,9	0,0%	37,1	-11,3%
Passivos de Arrendamento	10,5	10,8	-2,6%	9,2	13,9%
Outros Passivos	24,9	27,5	-9,5%	34,7	-28,5%
Passivo de contrato com clientes	28,7	26,2	9,6%	30,4600	-5,8%
Total do Passivo Circulante	1.770,6	1.680,9	5,3%	1.281,5	38,2%
Passivo Não Circulante					
Empréstimos e Financiamentos	217,1	240,7	-9,8%	374,4	-42,0%
Obrigações Fiscais	218,1	220,0	-0,9%	363,1	-39,9%
Parcelamentos Fiscais	118,6	130,0	-8,8%	0,0	-
Obrigações Trabalhistas e Sociais	23,0	22,5	2,6%	21,0	9,5%
Provisão para Riscos Processuais, Cíveis e Fiscais	13,1	14,6	-10,2%	21,6	-39,2%
Passivos de Arrendamento	14,5	16,2	-10,1%	14,6	-0,1%
Total do Passivo Não-Circulante	604,5	643,9	-6,1%	794,7	-23,9%
Patrimônio Líquido					
Capital Social	1.713,4	1.713,4	0,0%	1.713,4	0,0%
Ajuste Acumulado de Conversão	1,4	3,4	-58,6%	4,4	-68,0%
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%	(16,3)	22,3%
Lucro (Prejuízo) Acumulado	84,4	0,0	-	(836,2)	-
Prejuízos acumulados do exercício	0,0	64,6	-	(121,2)	-
Total do Patrimônio Líquido	2.971,2	2.953,4	0,6%	3.093,4	-4,0%
Total do Passivo e do P. Líquido	5.346,4	5.278,2	1,3%	5.169,7	3,4%

Demonstração de Resultados (R\$ Milhões)

	2T25	1T25	Δ%	2T24	Δ%	6M25	6M24	Δ%
Receita Líquida	929,7	763,8	21,7%	884,9	5,1%	1.693,5	1.615,7	4,8%
Custo da Mercadoria Vendida	(698,6)	(582,6)	19,9%	(690,7)	1,1%	(1.281,2)	(1.256,5)	2,0%
Custo de Materiais	(636,2)	(500,3)	27,2%	(666,0)	-4,5%	(1.136,5)	(1.220,4)	-6,9%
Com Pessoal	(45,7)	(45,5)	0,4%	(35,4)	29,1%	(91,3)	(66,6)	37,1%
Depreciação/Amortização	(7,1)	(7,1)	0,0%	(6,9)	3,4%	(14,2)	(11,9)	19,3%
Outros	(9,5)	(29,7)	-68,1%	17,6	-	(39,1)	42,4	-
Lucro Bruto	231,1	181,2	27,5%	194,3	19,0%	412,3	359,2	14,8%
Receitas (Despesas) Operacionais								
Despesas com Vendas	(196,3)	(173,7)	13,0%	(200,0)	-1,8%	(370,1)	(402,4)	-8,0%
Comerciais	(78,8)	(72,8)	8,3%	(86,1)	-8,4%	(151,7)	(160,5)	-5,5%
Distribuição	(56,6)	(44,9)	26,0%	(51,5)	9,7%	(101,4)	(118,7)	-14,5%
Promoções e Marketing	(28,3)	(27,2)	4,2%	(32,3)	-12,2%	(55,5)	(59,6)	-6,9%
Pós-Venda	(23,8)	(22,6)	5,2%	(25,1)	-5,0%	(46,4)	(51,7)	-10,2%
Créditos de Liquidação Duvidosa	(8,8)	(6,2)	41,8%	(5,1)	73,5%	(15,0)	(12,0)	25,8%
Gerais e Administrativas	(34,6)	(34,9)	-0,9%	(34,3)	0,8%	(69,4)	(61,0)	13,9%
Com Pessoal	(14,7)	(10,8)	36,0%	(8,4)	74,4%	(25,5)	(16,5)	54,2%
Serviços Profissionais	(2,7)	(5,6)	-51,3%	(7,9)	-65,7%	(8,3)	(12,2)	-32,1%
Tecnologia e Comunicação	(9,7)	(11,8)	-17,6%	(12,2)	-20,6%	(21,5)	(20,7)	4,0%
Alugueis, Seguros, Viagens, Outras	(7,5)	(6,7)	10,6%	(5,7)	30,2%	(14,2)	(11,6)	22,4%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	17,4	18,9	-8,1%	54,9	-68,3%	36,3	75,8	-52,1%
Crédito Financeiro (Lei 13.969)	42,6	40,8	4,5%	45,0	-5,2%	83,4	70,5	18,3%
Pesquisa & Desenvolvimento	(25,5)	(23,6)	7,9%	(22,1)	15,3%	(49,1)	(37,9)	29,7%
Créditos Extemporâneos	0,9	1,2	-25,4%	30,2	-97,0%	2,1	35,1	-93,9%
Indenizações, intermediações, vendas de imob. e demais receitas	1,7	6,4	-73,5%	1,0	67,4%	8,1	8,5	-4,4%
Autos de infração tributária	(3,0)	(2,6)	14,5%	(1,4)	109,3%	(5,6)	(1,4)	291,1%
Provisões tributárias, trabalhistas e outras	2,2	0,0	-	4,7	-52,8%	2,2	3,4	-35,9%
Reversão de provisões para contingências	0,0	(1,4)	-	0,0	-	(1,4)	0,0	-
Indenizações e multas contratuais, perdas de imob. e demais despesas	(1,6)	(1,9)	-18,0%	(2,5)	-36,0%	(3,5)	(2,5)	42,1%
Resultado Operacional	17,6	(8,5)	-	14,9	18,2%	9,1	(28,3)	-
Receitas Financeiras	51,8	34,2	51,4%	97,0	-46,6%	85,9	176,7	-51,4%
Despesas Financeiras	(115,3)	(98,0)	17,7%	(9,3)	1145,0%	(213,3)	(72,5)	194,0%
Variação Cambial Líquida	73,5	139,0	-47,1%	(142,2)	-	212,4	(187,9)	-
Lucro antes do IR e CS	27,5	66,6	-58,8%	(39,7)	-	94,1	(112,2)	-
IR e CS Corrente	-6,9	-2,0	246,2%	-	-	(9,0)	(0,7)	1169,5%
IR e CS Diferidos	-0,8	0,0	-	-12,6	-93,9%	(0,8)	(8,5)	-91,0%
Lucro Líquido	19,8	64,6	-69,4%	(52,2)	-	84,4	(121,2)	-

Demonstração de Fluxo de Caixa (R\$ Milhões)

R\$ Milhões	2T25	1T25	Δ%	2T24	Δ%
Fluxo de caixa das atividades operacionais					
Lucro antes do Imposto de Renda e Contribuição Social	27,5	66,6	-58,8%	(39,7)	-
Ajustes por:					
Variação cambial não realizada	(22,8)	(95,4)	-76,2%	136,5	-
Despesas de juros líquidos	13,2	13,1	0,8%	10,3	28,3%
Depreciação e amortização	13,3	14,0	-5,2%	14,91	-11,1%
(Lucro) prejuízo da alienação de ativos imobilizados e intangíveis	3,2	1,5	113,1%	3,3	-1,7%
Ajuste ao valor presente de contas a receber	4,9	1,1	331,3%	0,6	736,7%
Ajuste ao valor presente de estoque	(9,6)	(13,1)	-26,6%	0,0	-
Ajuste ao valor presente de fornecedor	10,7	6,5	63,5%	0,0	-
Estimativa para perdas com crédito de liquidação duvidosa	8,8	5,6	58,3%	7,5	17,9%
Perda estimativa para ajuste ao valor realizável do estoque	2,8	9,1	-69,7%	(69,0)	-
Provisão para riscos processuais, cíveis e tributários	(1,9)	(1,6)	20,6%	115,9	-
Provisões para garantias	0,0	(1,5)	-	(5,6)	-
Crédito Financeiro	(42,6)	(40,8)	4,5%	(45,0)	-5,2%
Resultado financeiro com Precatórios	(4,2)	(1,5)	182,1%	(0,4)	844,9%
Valor Justo Fundos de Investimento e Contrato de mútuo	(1,4)	(4,5)	-69,4%	69,2	-
Resultado com instrumentos financeiros derivativos sem efeito caixa	49,2	50,0	-1,5%	(50,3)	-
Lucro ajustado ao caixa	51,0	9,2	457,3%	148,2	-65,6%
Variações patrimoniais					
Contas a receber	(132,6)	41,3	-	(65,5)	102,4%
Estoques	92,7	(194,0)	-	221,7	-58,2%
Créditos tributários	14,2	(82,9)	-	52,9	-73,2%
Outros ativos	(0,9)	7,1	-	(60,0)	-98,5%
Fornecedores	52,7	(75,2)	-	5,6	845,6%
Obrigações tributárias	(8,5)	(1,2)	605,5%	(159,9)	-94,7%
Contas a pagar	13,4	(15,8)	-	(12,1)	-
Derivativos pagos/recebidos	(4,2)	3,0	-	(3,7)	11,9%
Juros pagos por empréstimos e financiamentos	(9,8)	(18,3)	-46,6%	(3,0)	224,0%
Imposto de renda e contribuição social pagos	(3,2)	(3,4)	-8,1%	0,0	-
Total das variações patrimoniais	13,9	(339,4)	-	(24,0)	-
Caixa líquido gerado (aplicado) nas atividades operacionais	64,9	(330,3)	-	124,2	-47,7%
Fluxo de caixa das atividades de investimentos					
Aquisição de ativo imobilizado	(11,4)	(13,2)	-13,5%	(4,9)	133,4%
Aquisição de intangível	(0,6)	(0,2)	158,1%	(0,4)	38,8%
Combinação de negócios Expet	0,0	0,0	-	(1,6)	-
Aportes em Fundos de Investimento	0,0	(1,8)	-	(1,8)	-
Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento	(11,9)	(15,2)	-21,3%	(8,7)	37,3%
Fluxo de caixa das atividades de financiamento					
Ações em tesouraria	0,0	0,0	-	(7,1)	-
Recursos provenientes de empréstimos e financiamentos	98,5	173,2	-43,1%	0,0	-
Pagamento de empréstimos e financiamentos	(119,5)	(92,5)	29,2%	(35,9)	232,9%
Pagamentos de passivos de arrendamento	(4,0)	(4,0)	0,2%	(4,2)	-3,8%
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de financiamento	(25,0)	76,8	-	(47,2)	-47,0%
Variação cambial sobre caixa e equivalentes de caixa	(2,0)	(3,0)	-32,7%	4,2	-
Aumento (diminuição) do Caixa e Equivalentes de caixa	26,0	(271,7)	-	72,5	-64,2%
Caixa e Equivalentes de Caixa no Início do Período	472,9	744,6	-36,5%	950,1	-50,2%
Caixa e Equivalentes de Caixa ao Final do Período	498,9	472,9	5,5%	1.022,6	-51,2%

Comparativo Segmentos (R\$ Milhões)

Receita (R\$ Milhões)						
Segmento Anterior	2T25	1T25	4T24	3T24	2T24	1T24
Mobile Devices	246,512	178,707	263,512	173,327	117,096	129,479
Office & IT Supplies	220,117	188,234	225,459	216,411	355,430	256,329
Home Electric Products	322,911	273,597	325,937	278,913	295,824	221,167
Kids & Sports	140,120	123,271	147,990	141,257	116,565	123,802
Total	929,659	763,810	962,899	809,909	884,915	730,777

Receita (R\$ Milhões)						
Segmento Atual	2T25	1T25	4T24	3T24	2T24	1T24
Corporativo	469,366	301,390	463,985	303,411	387,597	267,564
Varejo Tech	351,655	382,912	397,603	372,530	396,733	362,317
Varejo Especializado	108,638	79,508	101,311	133,967	100,585	100,896
Total	929,659	763,810	962,899	809,909	884,915	730,777

Lucro Bruto (R\$ Milhões)						
Segmento Anterior	2T25	1T25	4T24	3T24	2T24	1T24
Mobile Devices	56,534	28,241	49,044	31,172	23,549	23,772
Office & IT Supplies	33,319	29,451	50,363	46,013	39,929	32,128
Home Electric Products	85,479	76,121	75,722	75,136	85,441	63,287
Kids & Sports	55,756	47,394	52,645	46,954	45,344	45,779
Total	231,088	181,207	227,774	199,276	194,263	164,966

Lucro Bruto (R\$ Milhões)						
Segmento Atual	2T25	1T25	4T24	3T24	2T24	1T24
Corporativo	84,840	41,732	88,855	59,419	47,642	37,213
Varejo Tech	97,859	106,701	102,308	98,956	108,348	91,741
Varejo Especializado	48,389	32,774	36,611	40,901	38,273	36,012
Total	231,088	181,207	227,774	199,276	194,263	164,966

Margem Bruta (%)						
Segmento Anterior	2T25	1T25	4T24	3T24	2T24	1T24
Mobile Devices	22,9%	15,8%	18,6%	18,0%	20,1%	18,4%
Office & IT Supplies	15,1%	15,6%	22,3%	21,3%	11,2%	12,5%
Home Electric Products	26,5%	27,8%	23,2%	26,9%	28,9%	28,6%
Kids & Sports	39,8%	38,4%	35,6%	33,2%	38,9%	37,0%
Total	24,9%	23,7%	23,7%	24,6%	22,0%	22,6%

Margem Bruta (%)						
Segmento Atual	2T25	1T25	4T24	3T24	2T24	1T24
Corporativo	18,1%	13,8%	19,2%	19,6%	12,3%	13,9%
Varejo Tech	27,8%	27,9%	25,7%	26,6%	27,3%	25,3%
Varejo Especializado	44,5%	41,2%	36,1%	30,5%	38,1%	35,7%
Total	24,9%	23,7%	23,7%	24,6%	22,0%	22,6%

Comparativo Segmentos (%)

Participação na Receita (%)						
Segmento Anterior	2T25	1T25	4T24	3T24	2T24	1T24
Mobile Devices	26,5%	23,4%	27,4%	21,4%	13,2%	17,7%
Office & IT Supplies	23,7%	24,6%	23,4%	26,7%	40,2%	35,1%
Home Electric Products	34,7%	35,8%	33,8%	34,4%	33,4%	30,3%
Kids & Sports	15,1%	16,1%	15,4%	17,4%	13,2%	16,9%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Participação na Receita (%)						
Segmento Atual	2T25	1T25	4T24	3T24	2T24	1T24
Corporativo	50,5%	39,5%	48,2%	37,5%	43,8%	36,6%
Varejo Tech	37,8%	50,1%	41,3%	46,0%	44,8%	49,6%
Varejo Especializado	11,7%	10,4%	10,5%	16,5%	11,4%	13,8%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Participação no Lucro Bruto (%)						
Segmento Anterior	2T25	1T25	4T24	3T24	2T24	1T24
Mobile Devices	24,5%	15,6%	21,5%	15,6%	12,1%	14,4%
Office & IT Supplies	14,4%	16,3%	22,1%	23,1%	20,6%	19,5%
Home Electric Products	37,0%	42,0%	33,2%	37,7%	44,0%	38,4%
Kids & Sports	24,1%	26,2%	23,1%	23,6%	23,3%	27,8%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Participação no Lucro Bruto (%)						
Segmento Atual	2T25	1T25	4T24	3T24	2T24	1T24
Corporativo	36,7%	23,0%	39,0%	29,8%	24,5%	22,6%
Varejo Tech	42,3%	58,9%	44,9%	49,7%	55,8%	55,6%
Varejo Especializado	20,9%	18,1%	16,1%	20,5%	19,7%	21,8%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

DISCLAIMER

As declarações contidas neste relatório relativas às perspectivas dos negócios do Grupo Multilaser, 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.



GRUPO MULTILASER CONTINUES
POSITIVE TRAJECTORY IN 2Q25

São Paulo, August 12, 2025 – Grupo Multi S.A. (B3: MLAS3) announces today its results for the 2nd 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).

2Q25 Highlights

	2Q25	1Q25	2Q24
Net Revenue	R\$ 929.7 MM +21.7% vs. 1Q25 and +5.1% vs. 2Q24	R\$ 763.8 MM	R\$ 884.9 MM
Gross Profit	R\$ 231.1 MM +27.5% vs. 1Q25 and +19.0% vs. 2Q24	R\$ 181.2 MM	R\$ 194.3 MM
Gross Margin	24.9% +1.2 p.p. vs. 1Q25 and +2.9 p.p. vs. 2Q24	23.7%	22.0%
EBITDA	R\$ 30.8 MM +R\$25.3MM vs. 1Q25 and +R\$1.0MM vs. 2Q24	R\$ 5.5 MM	R\$ 29.8 MM* *Includes R\$ 30.2 MM of extemporaneous credits
EBITDA Margin	3.3% +2.6 p.p. vs. 1Q25 and -0.1 p.p. vs. 2Q24	0.7%	3.4%
Net Income	R\$ 19.8 MM -R\$44.9MM vs. 1Q25 and +R\$72.0MM vs. 2Q24	64.6 MM	-R\$ 52.2 MM



MESSAGE FROM THE MANAGEMENT

Just like a climber who seeks to reach the top of a great mountain — and who knows that true success lies more in focus and determination during each step of the climb than in the obsession with the final destination — we remain firm with the purpose of generating value for our employees, consumers, shareholders and society. We will do this with daily attention to detail, continuous efficiency gains, consistency in actions, and the awareness that we still have much to accomplish.

We present the results for the second quarter of 2025, which saw **improvements in the main financial indicators: revenue growth, gross margin progression, higher operating performance, EBITDA growth, net income and operating cash generation and debt reduction**. Although it is still the beginning of our recovery trajectory, the scope of the advances is encouraging.

It was a quarter of **intense work**. We readjusted our structures, aiming at **process improvements**, redefined our operational segments in line with the way we **manage the business** — with **more focus and synergies** — and completed the works of the **new Logistics Distribution Center in Manaus**. With 8,000 m2 and capacity for 5,600 pallet positions, this new space will increase the logistics efficiency of our operations as well as allow additional expansion on the same site.

We reached Net **Revenue of R\$ 929.7 million**, an **increase of 21.7% over the previous quarter and 5.1% over the same period last year**. This advance reflects the commercial performance of our recurring operation and the growth of continued product lines.

Gross Profit followed the performance of revenue, reaching **R\$ 231.1 million, an increase of 27.5% over the first quarter and 19.0% year-on-year**. **Gross Margin** expanded to **24.9%**, a **gain of 1.1 percentage points compared to 1Q25 and 2.9 percentage points compared to 2Q24**. This improvement is the result of portfolio optimization and sales channel mix.

As we mentioned, **in 2Q25 we completed the readjustment of our structures**, bringing greater efficiency to our operations. We incurred R\$ 6.6 million with terminations in the quarter, however, we are already reaping the *savings*, thus maintaining a lower level of expenses for the coming periods.

EBITDA totaled **R\$ 30.8 million** in the quarter, **an increase of 3.6% compared to 2Q24 and a significant increase of R\$ 25.3 million compared to 1Q25**. Year-to-date, **EBITDA reached R\$36.3 million**, demonstrating the beginning of the recovery of our ability to generate results.

We improved the Company's financial health, ending the quarter with **R\$498.9 million in cash, a gain of R\$26.0 million vs. 1Q25**, with **Operating Cash generation of R\$64.9 million and a reduction in debt of R\$25.0 million**. We continue to closely monitor these indicators and capital allocation, in search of financial architecture that best suits our operations.

In a semester of good results, we ended up reporting **Net Income of R\$ 19.8 million** in 2Q25, reversing the loss of R\$ 52.2 million in 2Q24. **Year-to-date, we achieved a profit of R\$84.4 million**, a result driven by increased sales, improved gross margin, greater operational efficiency and a positive net financial result due to exchange rate variation.

Finally, we have announced a new way of presenting our information by segment, which will now be divided into 3 (three): **Corporate, Tech Retail and Specialized Retail**. This change, implemented in 2Q25, reflects the way the Company starts to manage its business, providing a clearer view of the organization of activities. The families of products sold remain the same. To facilitate comparative analysis, the Annex to this release include a history of results since 1Q24, covering the old and current segment structure.

This quarter's numbers give us confidence that we are on the right track in our value creation trajectory. It is in this context that we announce the evolution of our corporate brand: Grupo Multi is now called **Grupo Multilaser**, consolidating a new institutional moment and valuing a legacy that continues to evolve. From now on, the Multilaser Group becomes our corporate brand, officially representing all the activities of the business group before investors, partners and society.

We thank everyone for their trust and reiterate our commitment to continue working to generate value and strengthen our market position.

André Poroger

CEO



Consolidated Results



CONSOLIDATED RESULTS 2Q25

Key Financial Indicators

R\$ Million	2Q25	1Q25	Δ%	2Q24	Δ%	6M25	6M24	Δ%
Net Revenue	929.7	763.8	21.7%	884.9	5.1%	1,693.5	1,615.7	4.8%
Gross profit	231.1	181.2	27.5%	194.3	19.0%	412.3	359.2	14.8%
Gross Margin (%)	24.9%	23.7%	1.1 p.p.	22.0%	2.9 p.p.	24.3%	22.2%	2.1 p.p.
EBITDA	30.8	5.5	460.2%	29.8	3.6%	36.3	2.5	1,353.2%
EBITDA Margin (%)	3.3%	0.7%	2.6 p.p.	3.4%	0.0 p.p.	2.1%	0.2%	2.0 p.p.
Net Income	19.8	64.6	-69.4%	(52.2)	-	84.4	(121.2)	-
Net Margin (%)	2.1%	8.5%	-6.3 p.p.	-5.9%	8.0 p.p.	5.0%	-7.5%	12.5 p.p.

Net Revenue

In 2Q25, **Net Revenue** was R\$ 929.7 million, an increase of 21.7% vs. 1Q25 and an increase of 5.1% vs. 2Q24. The increase in the 2Q25 vs. 1Q25 comparison shows the improvement in the Company's commercial efficiency in its recurring operation and the growth of the continued product lines. In the growth of sales in 2Q25, important contributions were made by **Specialized Retail** (+36.5% vs. 1Q25) and **Corporate** (+55.9% vs. 1Q25 and +20.4% vs. 1Q24). **Retail Tech** dropped 8.2% vs. 1Q25 and 11.4% vs. 2Q24, due to the reduction in inventory coverage at retailers seeking to adapt to the high interest rate scenario. *Sell-out* in this segment, which is the most important indicator, grew compared to 1Q25. In the half-year comparison, the increase was 4.8% in June 2025 vs. the same period of the previous year.

Gross profit

R\$ Million	2Q25	1Q25	Δ%	2Q24	Δ%	6M25	6M24	Δ%
Net Revenue	929.7	763.8	21.7%	884.9	5.1%	1,693.5	1,615.7	4.8%
Cost of Goods Sold	(698.6)	(582.6)	19.9%	(690.7)	1.1%	(1,281.2)	(1,256.5)	2.0%
COGS % of LR	-75.1%	-76.3%	1.2 p.p.	-78.0%	2.9 p.p.	-75.7%	-77.8%	2.1 p.p.
Gross profit	231.1	181.2	27.5%	194.3	19.0%	412.3	359.2	14.8%
Gross Margin (%)	24.9%	23.7%	1.2 p.p.	22.0%	2.9 p.p.	24.3%	22.2%	2.1 p.p.

Following the growth of Net Revenue, the **Cost of Goods Sold** (COGS) in 2Q25 was R\$698.6 million, which represented a decrease of 1.2 p.p. vs. 1Q25 and a reduction of 2.9 p.p. vs. 1Q24 in percentage of Net Revenue. In the half-year comparison, there was a reduction of 5.1 p.p. in 6M25 compared to 6M24. Consequently, the **Gross profit** in 2Q25 was R\$ 231.1 million, an increase of 27.5% vs. 1Q25, and an increase of 19.0% vs. 2Q24. Due to the higher operational efficiency of the quarter, we expanded **Gross Margin to 24.9% (+1.2 p.p. vs. 1.2 vs. 1Q25 and +2.9 p.p. vs. 2Q24)**. In the half-year comparison, Gross Profit increased by 33.2%, leading to an increase of 5.2 p.p. in Gross Margin.



Operating Expenses								
R\$ Million	2Q25	1Q25	Δ%	2Q24	Δ%	6M25	6M24	Δ%
Selling Expenses	(196.3)	(173.7)	13.0%	(200.0)	-1,8%	(370.1)	(402.4)	-8.0%
% of Net Revenue	-21.1%	-22.7%	-1.6 p.p.	-22.6%	-1.5 p.p.	-21.9%	-24.9%	-3.1 p.p.
General and Administrative Expenses	(34.6)	(34.9)	-0.9%	(34.3)	0.8%	(69.4)	(61.0)	13.9%
% of Net Revenue	-3.7%	-4.6%	-0.8 p.p.	-3.9%	-0.2 p.p.	-4.1%	-3.8%	0.3 p.p.
Other Operating Income/Expenses	17.4	18.9	-8.1%	54.9	-68.3%	36.3	75.8	-52.1%
% of Net Revenue	1.9%	2.5%	-0.6 p.p.	6.2%	-4.3 p.p.	2.1%	4.7%	-2.5 p.p.
Operating Expenses	(213.5)	(189.7)	12.6%	(179.4)	19.0%	(403.2)	(387.5)	4.0%
% of Net Revenue	23.0%	24.8%	-1.8 p.p.	20.3%	2.7 p.p.	23.8%	24.0%	-0.2 p.p.
Operating Result	17.6	(8.5)	-	14.9	18.2%	9.1	(77.9)	-

In the period, **Operating Expenses** totaled R\$ 213.5 million, which as a percentage of **Net Revenue**, represents 23.0% of the result, an improvement of 1.8 p.p. vs. 1Q25 and an increase of 2.7 p.p. vs. 2Q24 (which was impacted by extemporaneous credits of R\$ 30.2 million). The numbers reflect the improvement in expense management and operational efficiency at levels more appropriate for the size of the current operation. In the half-year comparison, Operating Expenses as a percentage of Net Revenue decreased by 0.2 p.p.

In particular, **Selling Expenses** totaled R\$ 196.3 million in 2Q25, a reduction of 1.6 p.p. vs. 1Q25 and a reduction of 1.5 p.p. vs. 2Q24 as a percentage of Net Revenue. In the half-yearly comparison, Selling Expenses decreased by 3.1 p.p.

General and Administrative Expenses in 2Q25 were R\$ 34.6 million, down 0.9% vs. 1Q25, and up 0.8% vs. 2Q24. In the quarter, there was a one-off impact due to the administrative readjustment in the order of R\$3.3 million. Excluding this one-off expense, General and Administrative Expenses for the period would be R\$31.3 million, a significant decrease of 10.3% vs. 1Q25 and a decrease of 8.7% vs. 2Q24. In the half-year comparison, there was an increase of 13.9% vs. 6M24.

Other Operating Revenues and Expenses in 2Q25 totaled R\$17.4 million, a reduction of 8.1% vs. 1Q25 and 68.3% vs. 2Q24. The sharp drop in the line in 2Q25 is explained by the record of R\$30.2 million in extemporaneous credits in 2Q24, a one-off effect that was not repeated in the current period. In the half-year comparison, the reduction was 52.1%.

EBITDA								
R\$ Million	2Q25	1Q25	Δ%	2Q24	Δ%	6M25	6M24	Δ%
Net Income	19.8	64.6	-69.4%	(52.2)	-	84.4	(121.2)	-
Net Financial Result	(9.9)	(75.1)	-86.8%	54.5	-	(85.0)	83.7	-
Current and Deferred Income Taxes	7.6	2.0	284.1%	12.6	-38.7%	9.7	9.2	5.9%
Depreciation and Amortization	13.3	14.0	-5.2%	14.9	-11.1%	27.2	30.8	-11.6%
EBITDA	30.8	5.5	460.2%	29.8	3.6%	36.3	2.5	1,353.2%
EBITDA margin (%)	3.3%	0.7%	2.6 p.p.	3.4%	-0.1 p.p.	2.1%	0.2%	1.9 p.p.

EBITDA in the period was R\$ 30.8 million, an increase of 460.2% vs. 1Q25, reflecting the increase in sales, improvement in Gross Margin and reduction in expenses. **In the half-year comparison, EBITDA reached R\$ 36.3 MM**, a significant increase vs. 6M24. Excluding the one-off effects of extemporaneous credits of R\$30.2 million in 2Q24, the Company's EBITDA gained R\$31.2 million in 2Q25 vs. 2Q24.



Financial Result

R\$ Million	2Q25	1Q25	Δ%	2Q24	Δ%	6M25	6M24	Δ%
Financial Revenues	51.8	34.2	51.4%	97.0	-46.6%	85.9	176.7	-51.4%
Financial Expenses	(115.3)	(98,0)	17.7%	(9.3)	1,145.0%	(213.3)	(72.5)	194.0%
Exchange Variation	73.5	139.0	-47.1%	(142.2)	-	212.4	(187.9)	-
Net Financial Result	9.9	81.6	-86.8%	(54.5)	-	85.0	(83.7)	-

In 2Q25, **Net Financial Income** was positive at R\$ 9.9 million, a reduction of R\$ 71.7 million vs. 1Q25 and a gain of R\$ 64.4 million vs. 2Q24. In this quarter, the Company earned R\$ 51.8 million in **Financial Revenues**, an increase of 51.4% vs. 1Q25 and -46.6% vs. 2Q24. Another gain in the period was due to the **Exchange Variation**, which contributed positively with R\$ 73.5 million. This gain was driven by the appreciation of the Real against the Dollar in the period, mainly impacting the markdown of obligations with suppliers and generating a cash effect of R\$ 50.7 million. The amount is 47.1% lower than that recorded in 1Q25 but reverses the exchange loss of R\$ 142.2 million observed in 2Q24. **Financial Expenses** totaled R\$115.3 million, +17.7% vs. 1Q25 and +1,145.0% vs. 2Q24, mainly influenced by the negative variation in the *Mark-to-Market* (MTM) of the Company's foreign exchange *hedging* instruments (NDFs and debt swaps). In 6M25, the company reversed the financial loss of 6M24 into revenues of R\$ 85.0 million.

Net Profit (Loss)

R\$ Million	2Q25	1Q25	Δ%	2Q24	Δ%	6M25	6M24	Δ%
Net Revenue	929.7	763.8	21.7%	884.9	5.1%	1,693.5	1,615.7	4.8%
Gross profit	231.1	181.2	27.5%	194.3	19.0%	412.3	359.2	14.8%
Gross Margin (%)	24.9%	23.7%	1.2 p.p.	22.0%	2.9 p.p.	24.3%	22.2%	2.1 p.p.
Net Income	19.8	64.6	-69.4%	(52.2)	-	84.4	(121.2)	-
Net Margin (%)	2.1%	8.5%	-6.3 p.p.	-5.9%	8.0 p.p.	5.0%	-7.5%	12.5 p.p.

In 2Q25, **Net Income** was R\$19.8 million, a reduction of R\$44.8 million vs. 1Q25 due to the positive exchange rate variation of R\$139 million last quarter, but an increase of R\$72.0 million vs. 2Q24. The improvement in **Gross Margin** added to the **positive Net Financial Result** led to **positive profitability of R\$ 84.4 million in the year**.



Cash Flow

R\$ Million	2Q25	1Q25	Δ%	2Q24	Δ%
Cash and Cash Equivalents at Beginning of Period	472.9	744.6	-36.5%	950.1	-50.2%
Earnings before Income Tax and Social Contribution	27.5	66.6	-58.8%	(39.7)	-
Net cash generated (applied) in operating activities	64.9	(330.3)	-	124.2	-47.7%
Net cash applied in investing activities	(11.9)	(15.2)	-21.3%	(8.7)	37.3%
Net cash generated (applied) in financing activities	(25.0)	76.8	-	(47.2)	-47.0%
Exchange rate change on cash and cash equivalents	(2.0)	(3.0)	-32.7%	4.2	-
Cash and Cash Equivalents at End of Period	498.9	472.9	5.5%	1,022.6	-51.2%
Change in Cash and Cash Equivalents	26.0	(271.7)	-	72.5	-64.2%

The Company ended 2Q25 with an **increase of R\$26.0 million** in its **Cash and Cash Equivalents**, reversing the cash burn trend observed in the previous quarter. This positive variation reflects the resilience of our operating performance and the actions taken in the face of the cash burn scenario of the previous quarter. The main factor for this result was net **cash generation of R\$64.9 million in Operating Activities**, a substantial improvement compared to the cash of R\$330.3 million invested in 1Q25. This performance demonstrates a focus on optimizing working capital management and the efficiency of our operations.

In 2Q25, net cash invested in **Investment Activities** totaled R\$11.9 million, a reduction of 21.3% compared to the previous quarter, indicating a more cautious approach in the period. In addition, **we reduced our Debt by R\$ 25.0 million**. This amount, in contrast to the raising of R\$76.8 million in 1Q25, signals that operating cash generation was sufficient to cover investments and honor financial commitments, strengthening the Company's capital structure.

As a result of this financial and operational management, the final position of **Cash and Cash Equivalents reached R\$498.9 million at the end of 2Q25**, an increase of 5.5% compared to the end of the previous quarter. Although the year-on-year comparison reveals a higher cash position in 2Q24, the 2Q25 result marks a positive inflection point.



INDEBTEDNESS

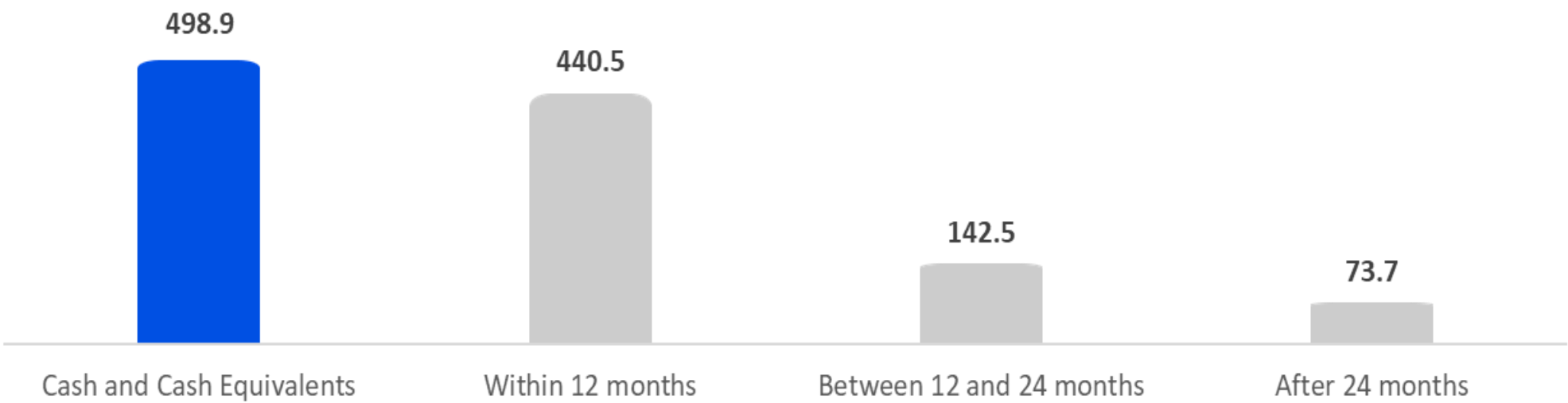
Net Debt

R\$ Million	2Q25	1Q25	Δ%	2Q24	Δ%
Gross Debt	656.8	689.2	-4.7%	708.9	-7.4%
Loans and Financing (Short Term)	439.6	448.5	-2.0%	334.5	31.4%
% on Gross Debt	66.9%	65.1%		47.2%	
Loans and Financing (Long Term)	217.1	240.7	-9.8%	374.4	-42.0%
% on Gross Debt	33.1%	34.9%		52.8%	
(-) Cash and cash equivalents	(498.9)	(472.9)	5.5%	(1,022.6)	-51.2%
Net Debt (Cash)	157.9	216.3	-27.0%	(313.7)	-

Grupo Multi ended 2Q25 with R\$656.8 million in gross debt and R\$498.9 million in cash, resulting in a **Net Debt position** of R\$157.9 million. With rigor applied in financial management, we reduced our Net Debt by R\$58.4 million.

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 66.9% 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.

Debt Amortization Schedule

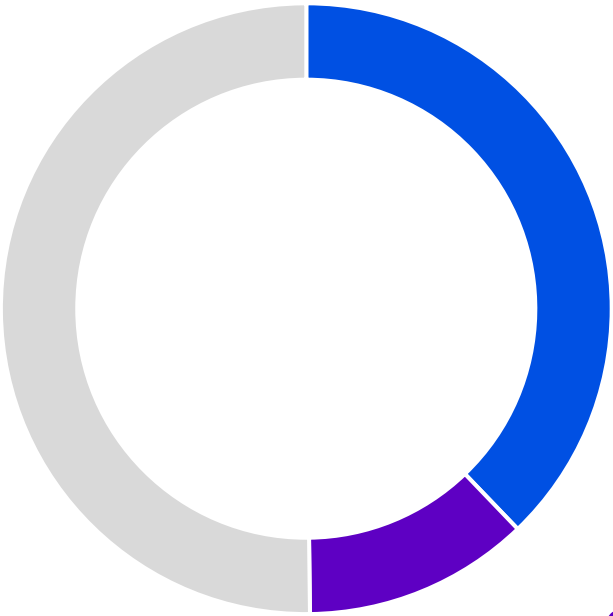


OPERATING SEGMENTS

Share of Net Revenue 2Q25

Corporate
50.5%

Product families:
Telecommunications Devices for Operators and Providers (Networks), PCs & Tablets for Government, Memory and Components (OEM), Electric Mobility, Fitness Equipment (Wellness and ZiYou), and Manufacturing Projects



Tech Retail
37.8%

Product families: Screens & Video, PC Accessories, Drones & Cameras, Home Appliances, Gamer, Memories & Pen Drives, PCs & Tablets for Retail, Audio & Mobile Accessories e Tephony

Specialized Retail
11.7%

Product families: Health Care, Toys, Baby and Pet

Corporate

R\$ Million	2Q25	1Q25	Δ%	2Q24	Δ%	6M25	6M24	Δ%
Net Revenue	469.4	301.4	55.7%	387.6	21.1%	770.8	655.2	17.6%
Gross profit	84.8	41.7	103.3%	47.6	78.1%	126.6	84.9	49.2%
Gross Margin	18.1%	13.8%	4.2 p.p.	12.3%	5.8 p.p.	16.4%	13.0%	3.5 p.p.

The **Corporate segment**, which operates with a dedicated sales team, represents 50.2% of the Company's Net Revenue and encompasses Telecommunications Devices for Operators and Providers (Networks), PC & Tablets for Government, Memory and Components (OEM) for the consumer electronics industries, Mobility solutions including the start of manufacturing for the Royal Enfield brand, Gym Equipment for Gyms (Wellness and ZiYou) and Manufacturing Projects (Hisense and Oppo).

In 2Q25, the **Corporate** segment earned R\$ 469.4 million in net revenue, a significant gain of 55.7% vs. 1Q25 and 21.1% vs. 1Q24. In the quarter, there was growth in sales in all families, with emphasis on the performance of **PCs for Government, Mobility, Fitness Equipment** and **Manufacturing Projects**. In addition to the growth in revenue, there was also an improvement in profitability in 2Q25, due to a better product mix, sales performance to the Government and gain in scale. The segment posted a gross margin of 18.1%, an increase of 4.2 p.p. vs. 1Q25 and 5.8 p.p. vs. 2Q24.



Tech Retail

R\$ Million	2Q25	1Q25	Δ%	2Q24	Δ%	6M25	6M24	Δ%
Net Revenue	351.7	382.9	-8.2%	396.7	-11.4%	734.6	759.1	-3.2%
Gross profit	97.9	106.7	-8.3%	108.3	-9.7%	204.6	200.1	2.2%
Gross Margin	27.8%	27.9%	-0.1 p.p.	27.3%	0.5 p.p.	27.8%	26.4%	1.5 p.p.

The **Retail Tech** segment represents 37.8% of the Company's Net Revenue and includes technology products for retail in general. With a wide range of product families, such as screens, audio, computers, portable appliances, drones and computer accessories, it serves various retail modalities, including large national chains, regional retailers and *online channels*, such as *its own* e-commerce and *marketplaces*.

For the segment, net revenue in 2Q25 was R\$351.7 million, a decrease of 8.2% vs. 1Q25 and 11.4% vs. 2Q24, due to the reduction in inventory coverage in retailers seeking to adapt to the high interest rate scenario. *Sell-out* in this segment, which is the most important indicator, grew compared to 1Q25. With regard to profitability, the Company maintained commercial efficiency and posted a stable gross margin of 27.8% in 2Q25, a slight decrease of 0.1 p.p. vs. 1Q25 and a gain of 0.5 p.p. vs. 2Q24. In the half-year comparison, the margin increase was around 1.5 p.p. vs. 2Q24.

Specialized Retail

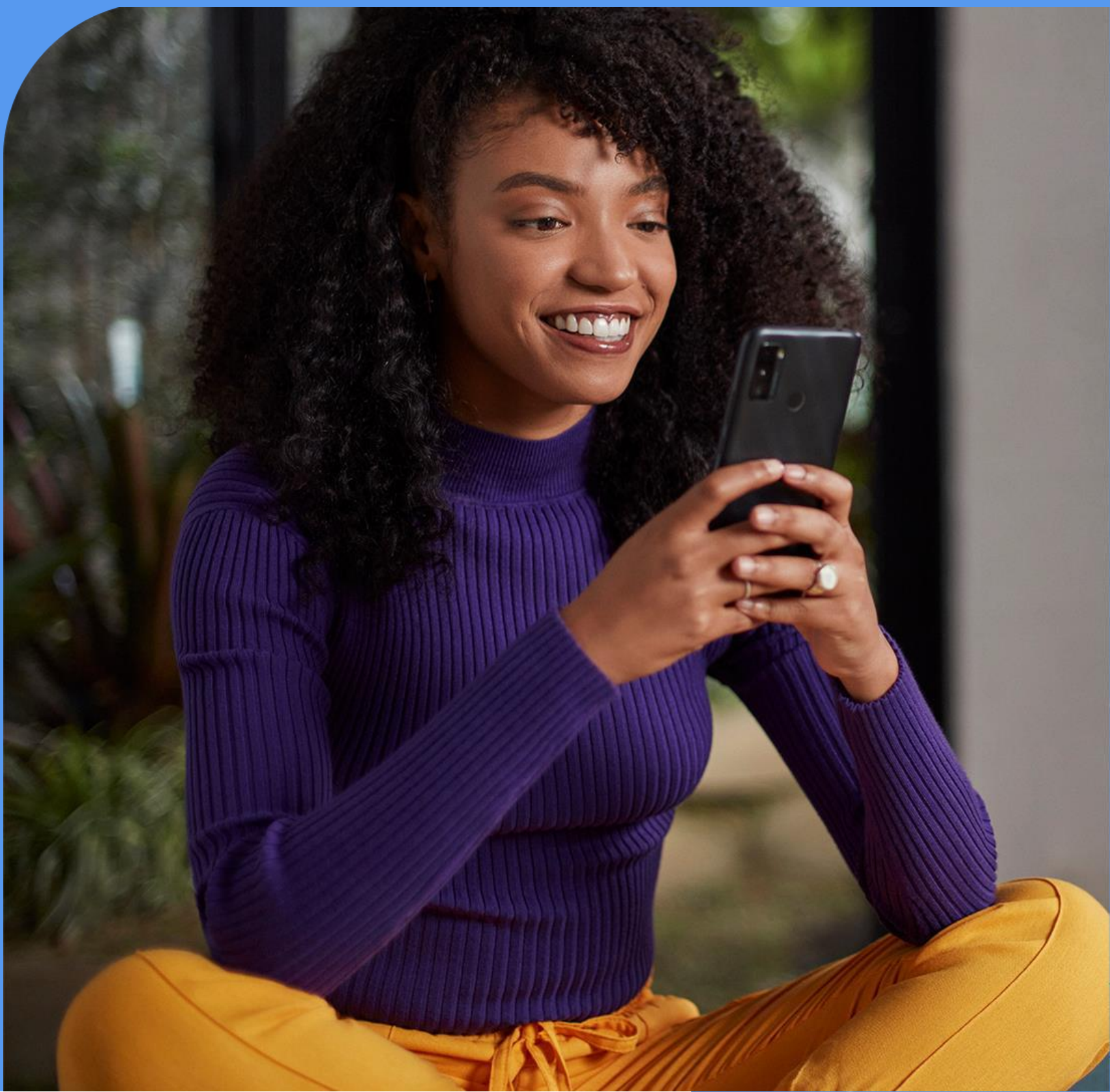
R\$ Million	2Q25	1Q25	Δ%	2Q24	Δ%	6M25	6M24	Δ%
Net Revenue	108.6	79.5	36.6%	100.6	8.0%	188.1	201.5	-6.6%
Gross profit	48.4	32.8	47.6%	38.3	26.4%	81.2	74.3	9.3%
Gross Margin	44.5%	41.2%	3.3 p.p.	38.1%	6.5 p.p.	43.1%	36.9%	6.3 p.p.

The **Specialized Retail** segment represents 11.7% of the Company's Net Revenue and brings together the operations of selling products to specific markets, such as baby supply stores, pet shops, toy stores and pharmacy chains. This segment stands out for having dedicated and specialized sales teams to meet the particularities of each of these retail channels, thus consolidating the company's operation in these specific markets.

In the quarter, the Company reported net revenue of R\$ 108.6 million, an increase of 36.6% vs. 1Q25 and 8.0% vs. 2Q24. In 2Q25, the highlight was the growth in sales and margin of **Health Care** and **Toys**. In addition to the increase in revenue in the period, the segment also posted a gain in profitability in 2Q25 with a gross margin of 44.5%, an increase of 3.3 p.p. vs. 1Q25 and 6.5 p.p. vs. 2Q24.



grupo Multilaser



Annex

Balance Sheet (R\$ million)

Active	2Q25	1Q25	Δ%	2Q24	Δ%
Current Assets					
Cash and Cash Equivalents	498.9	472.9	5.5%	1,022.6	-51.2%
Accounts Receivable	1.205.8	1.084.7	11.2%	994.1	21.3%
Stocks	1.609.4	1.695.3	-5.1%	1,324.2	21.5%
Derivatives	2.1	10.5	-80.3%	12.5	-83.4%
Taxes to Recover	276.4	259.9	6.4%	402.2	-31.3%
Anticipated Expenses	14.3	18.4	-22.3%	9.2	55.2%
Other Assets	13.8	2.9	376.0%	2.1	551.9%
Total Current Assets	3,620.7	3,544.6	2.1%	3,767.0	-3.9%
Noncurrent Assets					
Deferred Taxes	132.8	132.8	0.0%	181.2	-26.7%
Taxes to Recover	749.6	742.2	1.0%	368.4	103.5%
Accounts Receivable	96.8	99.0	-2.2%	96.6	0.2%
Judicial Deposits	32.0	30.7	4.4%	32.7	-2.0%
Related Parts	29.5	29.5	0.0%	0.0	-
Other Assets	21.2	24.2	-12.6%	38.0	-44.2%
Investment Properties	5.0	5.0	0.0%	5.0	0.0%
Investments	71.5	71.5	0.0%	9.2	677.2%
Derivatives	2.0	11.5	-82.9%	9.0	-78.2%
Asset	372.0	373.0	-0.3%	382.9	-2.8%
Intangible	51.4	51.6	-0.5%	131.6	-61.0%
Investment funds	139.0	137.6	1.0%	125.0	11.2%
Right-of-Use Assets	22.9	24.9	-8.2%	23.2	-1.4%
Total Noncurrent Assets	1,725.7	1,733.6	-0.5%	1,402.8	23.0%
Total Assets	5,346.4	5,278.2	1.3%	5,169.7	3.4%
Passive	2Q25	1Q25	Δ%	2Q24	Δ%
Current liabilities					
Loans and Financing	439.6	448.5	-2.0%	334.5	31.4%
Suppliers	1,039.1	984.9	5.5%	703.2	47.8%
Labor and Social Obligations	56.5	43.5	29.7%	52.6	7.4%
Tax Installments	65.1	63.3	2.8%	0.0	-
Tax Obligations	26.7	23.6	13.0%	77.2	-65.5%
Derivatives	46.7	19.6	137.8%	2.6	1,731.5%
Secured Bonds	32.9	32.9	0.0%	37.1	-11.3%
Lease Liabilities	10.5	10.8	-2.6%	9.2	13.9%
Other Liabilities	24.9	27.5	-9.5%	34.7	-28.5%
Liabilities of contracts with customers	28.7	26.2	9.6%	30.5	-5.8%
Total Current Liabilities	1,770.6	1,680.9	5.3%	1,281.5	38.2%
Noncurrent Liabilities					
Loans and Financing	217.1	240.7	-9.8%	374.4	-42.0%
Tax Obligations	218.1	220.0	-0.9%	363.1	-39.9%
Tax Installments	118.6	130.0	-8.8%	0.0	-
Labor and Social Obligations	23.0	22.5	2.6%	21.0	9.5%
Provision for Procedural, Civil and Tax Risks	13.1	14.6	-10.2%	21.6	-39.2%
Lease Liabilities	14.5	16.2	-10.1%	14.6	-0.1%
Total Noncurrent Liabilities	604.5	643.9	-6.1%	794.7	-23.9%
Equity					
Share capital	1,713.4	1,713.4	0.0%	1,713.4	0.0%
Cumulative Conversion Adjustment	1.4	3.4	-58.6%	4.4	-68.0%
Expenses with Issuance of Shares	(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%
Reserve for the Purchase of Treasury Shares	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%	(16.3)	22.3%
Accumulated Profit (Loss)	84.4	0.0	-	(836.2)	-
Accumulated losses for the year	0.0	64.6	-	(121.2)	-
Total Stockholders' Equity	2,971.2	2,953.4	0.6%	3,093.4	-4.0%
Total Liabilities and Net Income	5,346.4	5,278.2	1.3%	5,169.7	3.4%

Income Statement (R\$ Million)

	2Q25	1Q25	Δ%	2Q24	Δ%	6M25	6M24	Δ%
Net Revenue	929.7	763.8	21.7%	884.9	5.1%	1,693.5	1,615.7	4.8%
Cost of Goods Sold	(698.6)	(582.6)	19.9%	(690.7)	1.1%	(1,281.2)	(1,256.5)	2.0%
Cost of Materials	(636.2)	(500.3)	27.2%	(666.0)	-4.5%	(1,136.5)	(1,220.4)	-6.9%
With Staff	(45.7)	(45.5)	0.4%	(35.4)	29.1%	(91.3)	(66.6)	37.1%
Depreciation/Amortization	(7.1)	(7.1)	0.0%	(6.9)	3.4%	(14.2)	(11.9)	19.3%
Other	(9.5)	(29.7)	-68.1%	17.6	-	(39.1)	42.4	-
Gross profit	231.1	181.2	27.5%	194.3	19.0%	412.3	359.2	14.8%
Operating Revenues (Expenses)								
Selling Expenses	(196.3)	(173.7)	13.0%	(200.0)	-1.8%	(370.1)	(402.4)	-8.0%
Commercial	(78.8)	(72.8)	8.3%	(86.1)	-8.4%	(151.7)	(160.5)	-5.5%
Distribution	(56.6)	(44.9)	26.0%	(51.5)	9.7%	(101.4)	(118.7)	-14.5%
Promotions and Marketing	(28.3)	(27.2)	4.2%	(32.3)	-12.2%	(55.5)	(59.6)	-6.9%
Aftermarket	(23.8)	(22.6)	5.2%	(25.1)	-5.0%	(46.4)	(51.7)	-10.2%
Doubtful Accounts	(8.8)	(6.2)	41.8%	(5.1)	73.5%	(15.0)	(12.0)	25.8%
General and Administrative	(34.6)	(34.9)	-0.9%	(34.3)	0.8%	(69.4)	(61.0)	13.9%
With Staff	(14.7)	(10.8)	36.0%	(8.4)	74.4%	(25.5)	(16.5)	54.2%
Professional Services	(2.7)	(5.6)	-51.3%	(7.9)	-65.7%	(8.3)	(12.2)	-32.1%
Technology and Communication	(9.7)	(11.8)	-17.6%	(12.2)	-20.6%	(21.5)	(20.7)	4.0%
Rentals, Insurance, Travel, Other	(7.5)	(6.7)	10.6%	(5.7)	30.2%	(14.2)	(11.6)	22.4%
Other Operating Income (Expenses)	17.4	18.9	-8.1%	54.9	-68.3%	36.3	75.8	-52.1%
Financial Credit (Law 13,969)	42.6	40.8	4.5%	45.0	-5.2%	83.4	70.5	18.3%
Research & Development	(25.5)	(23.6)	7.9%	(22.1)	15.3%	(49.1)	(37.9)	29.7%
Extemporaneous Credits	0.9	1.2	-25.4%	30.2	-97.0%	2.1	35.1	-93.9%
Indemnities, intermediation, sales of imob. and other revenues	1.7	6.4	-73.5%	1.0	67.4%	8.1	8.5	-4.4%
Tax infraction notices	(3.0)	(2.6)	14.5%	(1.4)	109.3%	(5.6)	(1.4)	291.1%
Tax, labor and other provisions	2.2	0.0	-	4.7	-52.8%	2.2	3.4	-35.9%
Reversal of provisions for contingencies	0,0	(1.4)	-	0.0	-	(1.4)	0.0	-
Indemnities and contractual fines, losses of imob. and other expenses	(1.6)	(1.9)	-18.0%	(2.5)	-36.0%	(3.5)	(2.5)	42.1%
Operating Result	17.6	(8.5)	-	14.9	18.2%	9.1	(28.3)	-
Financial Revenues	51.8	34.2	51.4%	97.0	-46.6%	85.9	176.7	-51.4%
Financial Expenses	(115.3)	(98.0)	17.7%	(9.3)	1145.0%	(213.3)	(72.5)	194.0%
Net Exchange Change	73.5	139.0	-47.1%	(142.2)	-	212.4	(187.9)	-
Profit before income tax	27.5	66.6	-58.8%	(39.7)	-	94.1	(112.2)	-
Current Income Taxes	-6.9	-2.0	246.2%	-	-	(9.0)	(0.7)	1,169.5%
Deferred Income Taxes	-0.8	0.0	-	-12.6	-93.9%	(0.8)	(8.5)	-91.0%
Net Income	19.8	64.6	-69.4%	(52.2)	-	84.4	(121.2)	-

Cash Flow Statement (R\$ Million)

R\$ Million	2Q25	1Q25	Δ%	2Q24	Δ%
Cash flow from operating activities					
Earnings before Income Tax and Social Contribution	27.5	66.6	-58.8%	(39.7)	-
Adjustments by:					
Exchange rate variation not realized	(22.8)	(95.4)	-76.2%	136.5	-
Net interest expense	13.2	13.1	0.8%	10.3	28.3%
Depreciation and amortization	13.3	14.0	-5.2%	14.91	-11.1%
(Profit) loss on the disposal of fixed and intangible assets	3.2	1.5	113.1%	3.3	-1.7%
Adjustment to Present Value of Accounts Receivable	4.9	1.1	331.3%	0.6	736.7%
Adjustment to Present Value of Inventory	(9.6)	(13.1)	-26.6%	0.0	-
Adjustment to Supplier Present Value	10.7	6.5	63.5%	0.0	-
Estimate for Doubtful Losses	8.8	5.6	58.3%	7.5	17.9%
Estimated loss for adjustment to the realizable value of inventory	2.8	9.1	-69.7%	(69.0)	-
Provision for procedural, civil and tax risks	(1.9)	(1.6)	20.6%	115.9	-
Provisions for guarantees	0.0	(1.5)	-	(5.6)	-
Financial Credit	(42.6)	(40.8)	4.5%	(45.0)	-5.2%
Financial result with Precatórios	(4.2)	(1.5)	182.1%	(0.4)	844.9%
Fair Value Investment Funds and Loan Agreement	(1.4)	(4.5)	-69.4%	69.2	-
Income from derivative financial instruments without cash effect	49.2	50.0	-1.5%	(50.3)	-
Adjusted cash profit	51.0	9.2	457.3%	148.2	-65.6%
Equity variations					
Accounts Receivable	(132.6)	41.3	-	(65.5)	102.4%
Stocks	92.7	(194.0)	-	221.7	-58.2%
Tax credits	14.2	(82.9)	-	52.9	-73.2%
Other assets	(0.9)	7.1	-	(60.0)	-98.5%
Suppliers	52.7	(75.2)	-	5.6	845.6%
Tax obligations	(8.5)	(1.2)	605.5%	(159.9)	-94.7%
Accounts Payable	13.4	(15.8)	-	(12.1)	-
Paid/Received Derivatives	(4.2)	3.0	-	(3.7)	11.9%
Interest paid on loans and financing	(9.8)	(18.3)	-46.6%	(3.0)	224.0%
Income tax and social contribution paid	(3.2)	(3.4)	-8.1%	0.0	-
Total changes in equity	13.9	(339.4)	-	(24.0)	-
Net cash generated (applied) in operating activities	64.9	(330.3)	-	124.2	-47.7%
Cash flow from investing activities					
Acquisition of fixed assets	(11.4)	(13.2)	-13.5%	(4.9)	133.4%
Acquisition of intangible assets	(0.6)	(0.2)	158.1%	(0.4)	38.8%
Expet Business Combination	0.0	0.0	-	(1.6)	-
Investments in Investment Funds	0.0	(1.8)	-	(1.8)	-
Net cash applied in investing activities	(11.9)	(15.2)	-21.3%	(8.7)	37.3%
Cash flow from financing activities					
Treasury shares	0.0	0.0	-	(7.1)	-
Resources from loans and financing	98.5	173.2	-43.1%	0.0	-
Repayment of loans and financing	(119.5)	(92.5)	29.2%	(35.9)	232.9%
Lease Liability Payments	(4.0)	(4.0)	0.2%	(4.2)	-3.8%
Net cash generated by (applied to) financing activities	(25.0)	76.8	-	(47.2)	-47.0%
Exchange rate change on cash and cash equivalents	(2.0)	(3.0)	-32.7%	4.2	-
Increase (decrease) in Cash and Cash Equivalents	26.0	(271.7)	-	72.5	-64.2%
Cash and Cash Equivalents at Beginning of Period	472.9	744.6	-36.5%	950.1	-50.2%
Cash and Cash Equivalents at End of Period	498.9	472.9	5.5%	1,022.6	-51.2%

Comparative Segments (R\$ million)

Revenue (R\$ million)						
Previous Segment	2Q25	1Q25	4Q24	3Q24	2Q24	1Q24
Mobile Devices	246.512	178.707	263.512	173.327	117.096	129.479
Office & IT Supplies	220.117	188.234	225.459	216.411	355.430	256.329
Home Electric Products	322.911	273.597	325.937	278.913	295.824	221.167
Kids & Mobility	140.120	123.271	147.990	141.257	116.565	123.802
Total	929.659	763.810	962.899	809.909	884.915	730.777

Revenue (R\$ million)						
Current Segment	2Q25	1Q25	4Q24	3Q24	2Q24	1Q24
Corporate	469.366	301.390	463.985	303.411	387.597	267.564
Tech Retail	351.655	382.912	397.603	372.530	396.733	362.317
Specialized Retail	108.638	79.508	101.311	133.967	100.585	100.896
Total	929.659	763.810	962.899	809.909	884.915	730.777

Gross Profit (R\$ million)						
Previous Segment	2Q25	1Q25	4Q24	3Q24	2Q24	1Q24
Mobile Devices	56.534	28.241	49.044	31.172	23.549	23.772
Office & IT Supplies	33.319	29.451	50.363	46.013	39.929	32.128
Home Electric Products	85.479	76.121	75.722	75.136	85.441	63.287
Kids & Mobility	55.756	47.394	52.645	46.954	45.344	45.779
Total	231.088	181.207	227.774	199.276	194.263	164.966

Gross Profit (R\$ million)						
Current Segment	2Q25	1Q25	4Q24	3Q24	2Q24	1Q24
Corporate	84.840	41.732	88,855	59.419	47.642	37.213
Tech Retail	97.859	106.701	102.308	98.956	108.348	91.741
Specialized Retail	48.389	32.774	36.611	40.901	38.273	36.012
Total	231.088	181.207	227.774	199.276	194.263	164.966

Gross Margin (%)						
Previous Segment	2Q25	1Q25	4Q24	3Q24	2Q24	1Q24
Mobile Devices	22.9%	15.8%	18.6%	18.0%	20.1%	18.4%
Office & IT Supplies	15.1%	15.6%	22.3%	21.3%	11.2%	12.5%
Home Electric Products	26.5%	27.8%	23.2%	26.9%	28.9%	28.6%
Kids & Mobility	39.8%	38.4%	35.6%	33.2%	38.9%	37.0%
Total	24.9%	23.7%	23.7%	24.6%	22.0%	22.6%

Gross Margin (%)						
Current Segment	2Q25	1Q25	4Q24	3Q24	2Q24	1Q24
Corporate	18.1%	13.8%	19.2%	19.6%	12.3%	13.9%
Tech Retail	27.8%	27.9%	25.7%	26.6%	27.3%	25.3%
Specialized Retail	44.5%	41.2%	36.1%	30.5%	38.1%	35.7%
Total	24.9%	23.7%	23.7%	24.6%	22.0%	22.6%

Comparative Segments (%)

Revenue Share (%)						
Previous Segment	2Q25	1Q25	4Q24	3Q24	2Q24	1Q24
Mobile Devices	26.5%	23.4%	27.4%	21.4%	13.2%	17.7%
Office & IT Supplies	23.7%	24.6%	23.4%	26.7%	40.2%	35.1%
Home Electric Products	34.7%	35.8%	33.8%	34.4%	33.4%	30.3%
Kids & Mobility	15.1%	16.1%	15.4%	17.4%	13.2%	16.9%
Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Revenue Share (%)						
Current Segment	2Q25	1Q25	4Q24	3Q24	2Q24	1Q24
Corporate	50.5%	39.5%	48.2%	37.5%	43.8%	36.6%
Tech Retail	37.8%	50.1%	41.3%	46.0%	44.8%	49.6%
Specialized Retail	11.7%	10.4%	10.5%	16.5%	11.4%	13.8%
Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Gross Profit Share (%)						
Previous Segment	2Q25	1Q25	4Q24	3Q24	2Q24	1Q24
Mobile Devices	24.5%	15.6%	21.5%	15.6%	12.1%	14.4%
Office & IT Supplies	14.4%	16.3%	22.1%	23.1%	20.6%	19.5%
Home Electric Products	37.0%	42.0%	33.2%	37.7%	44.0%	38.4%
Kids & Mobility	24.1%	26.2%	23.1%	23.6%	23.3%	27.8%
Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Gross Profit Share (%)						
Current Segment	2Q25	1Q25	4Q24	3Q24	2Q24	1Q24
Corporate	36.7%	23.0%	39.0%	29.8%	24.5%	22.6%
Tech Retail	42.3%	58.9%	44.9%	49.7%	55.8%	55.6%
Specialized Retail	20.9%	18.1%	16.1%	20.5%	19.7%	21.8%
Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

DISCLAIMER

The statements contained in this report regarding the business prospects of Grupo Multilaser, projections and its growth potential are mere forecasts and were 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.

