

grupoMultilaser

Apresentação de Resultados 2T25

13 08 2025

Destques 2T25

Receita Líquida

R\$ **929,7**
milhões

+21,7 %

vs. 1T25

Margem Bruta

24,9 %

+1,2 p.p.

vs. 1T25

EBITDA

R\$ **30,8**
milhões

+R\$ 25,3
milhões

vs. 1T25

Lucro Líquido

R\$ **19,8**
milhões

R\$ 84,4
milhões

acumulado 2025

Caixa Operacional

R\$ **64,9**
milhões

de geração de caixa

Iniciativas Status 2T25



Eficiência Operacional

**Conclusão da readequação de
estrutura da Companhia**



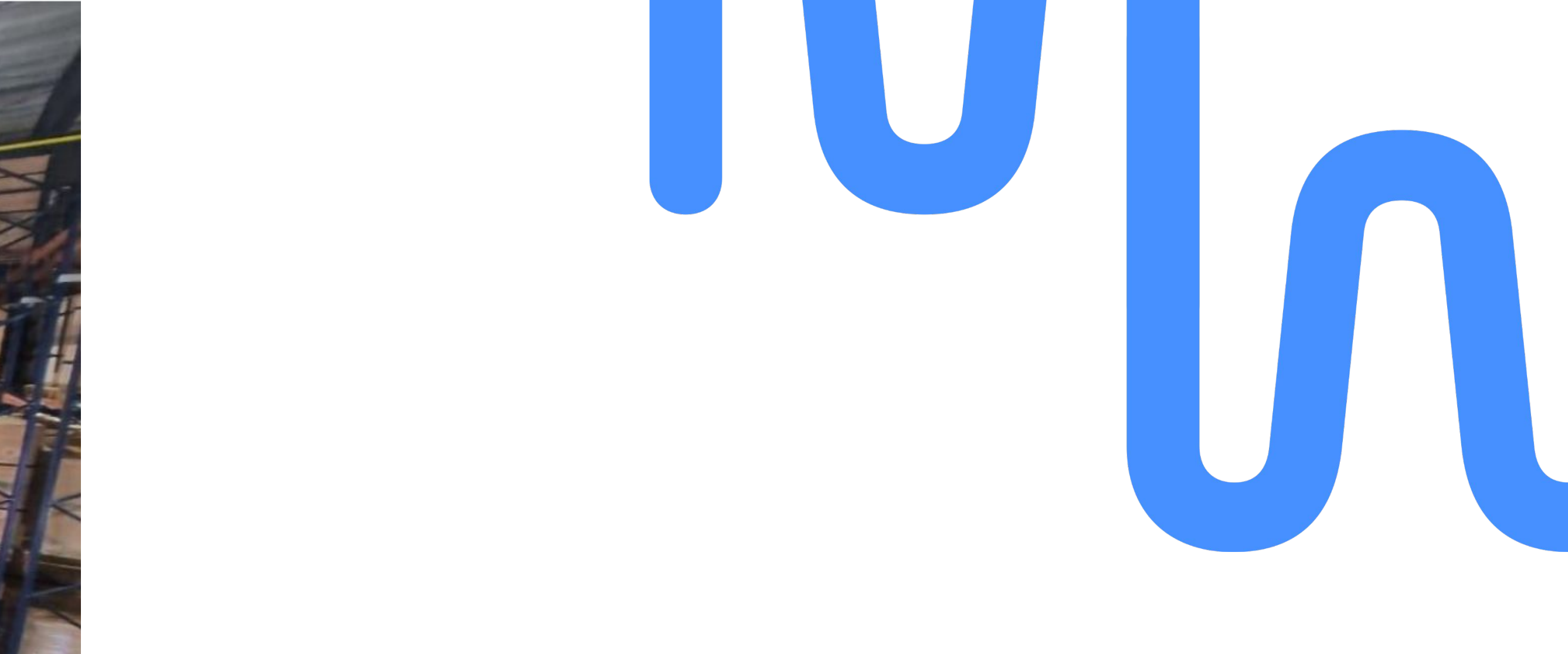
Otimização do Capital de Giro

**Redução do nível de estoques
e dos dias de giro**

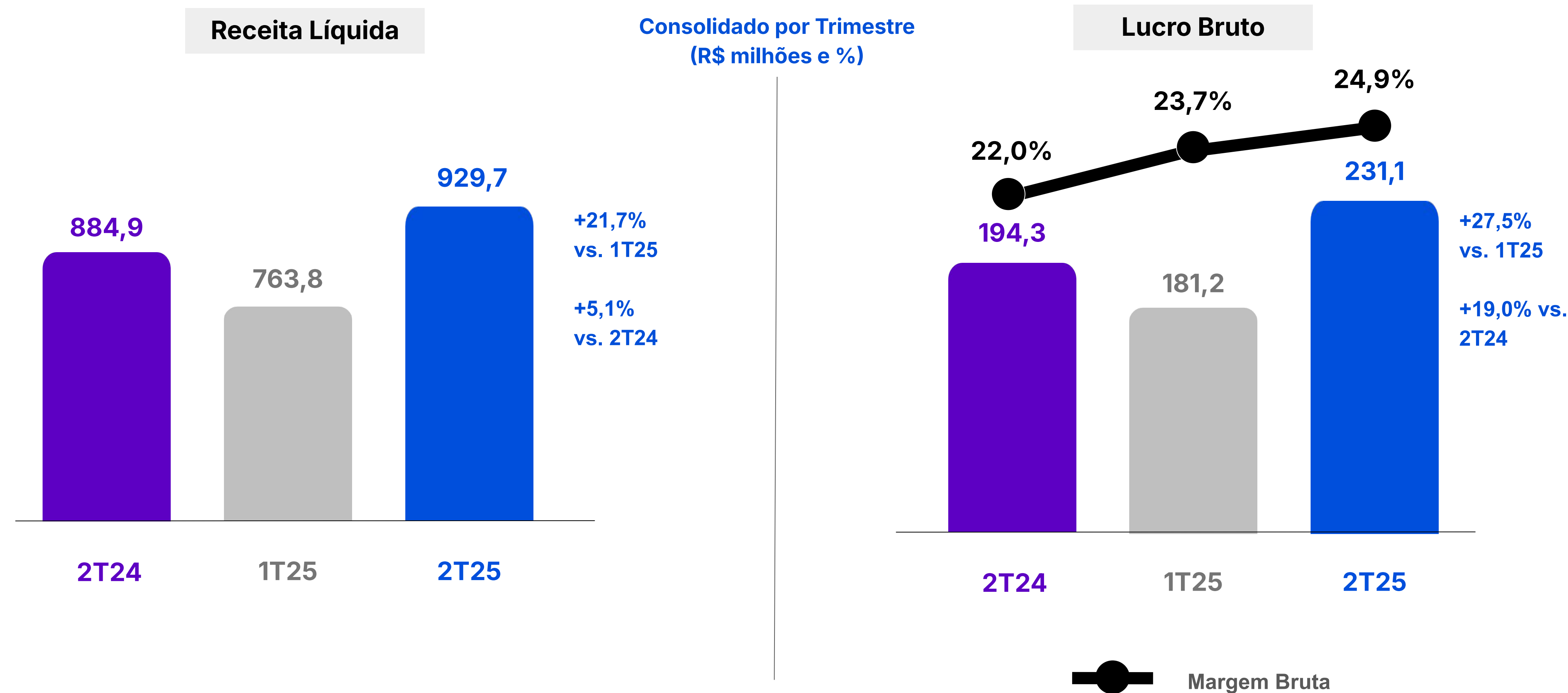


Negócios

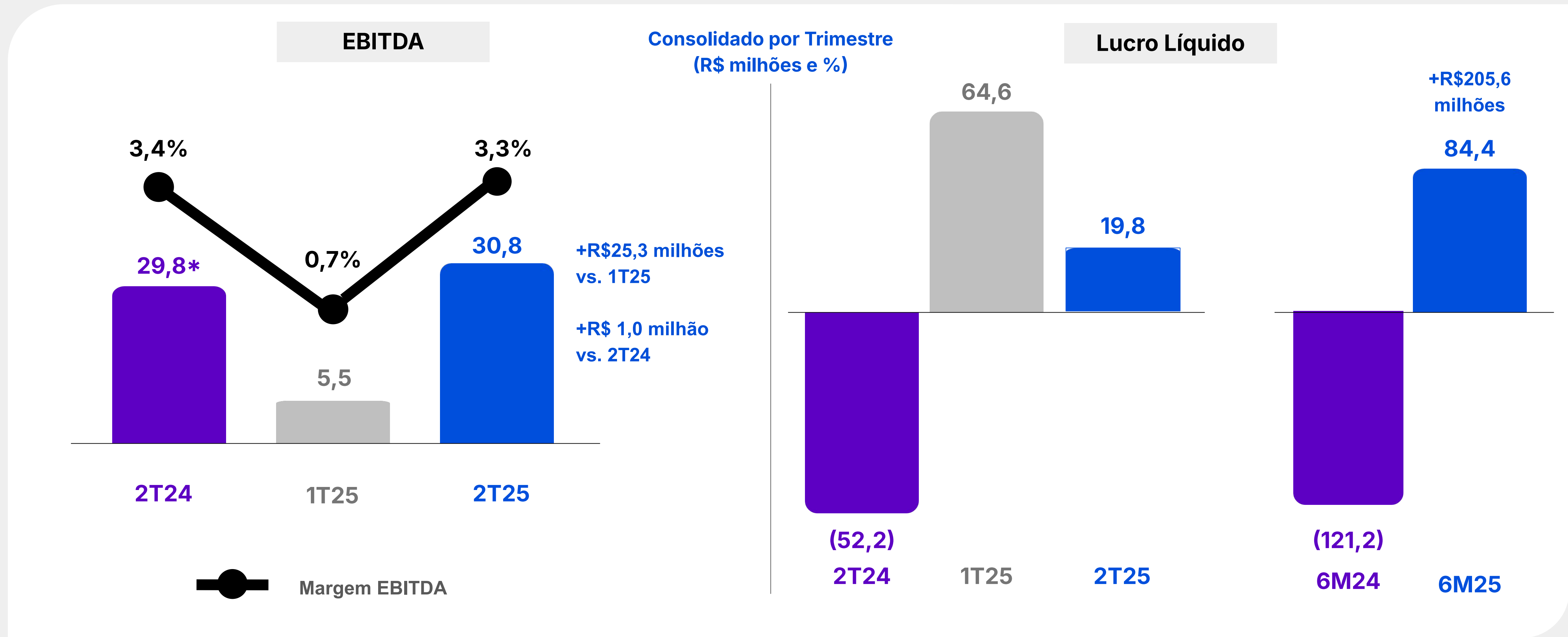
**Conclusão do Centro de
Distribuição em Manaus**



Receita Líquida, Lucro e Margem Bruta



EBITDA e Lucro Líquido

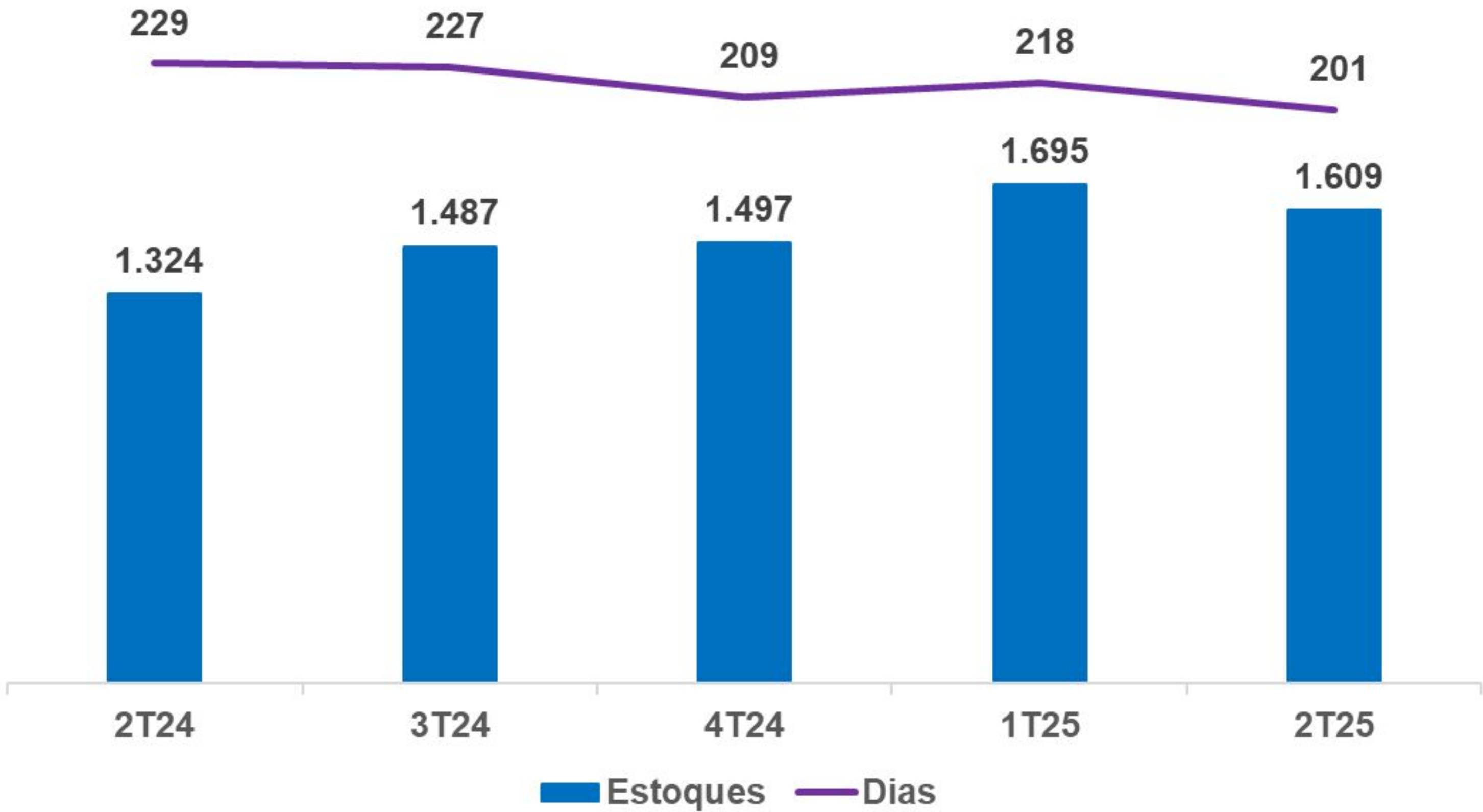
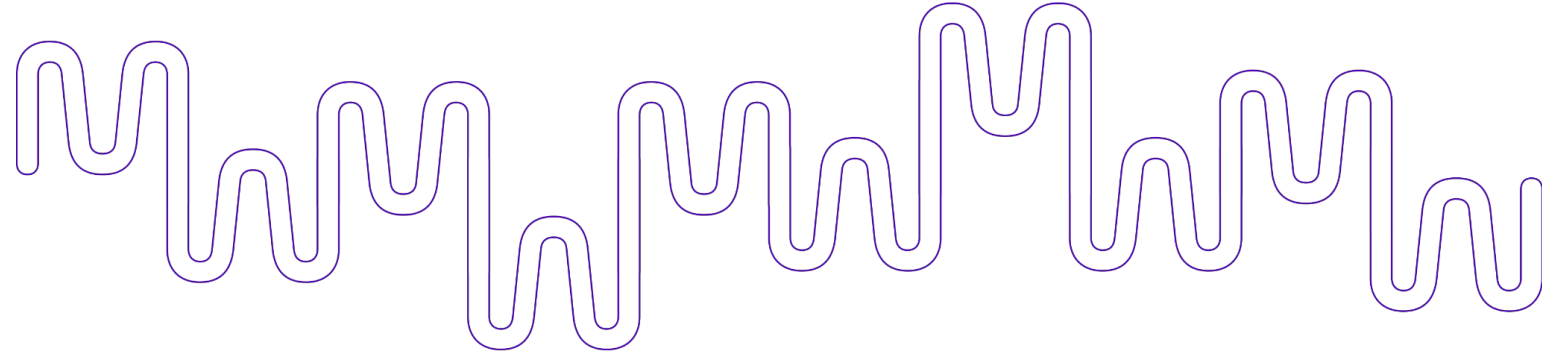


*inclui R\$ 30,2 milhões de créditos extemporâneos.



Estoque

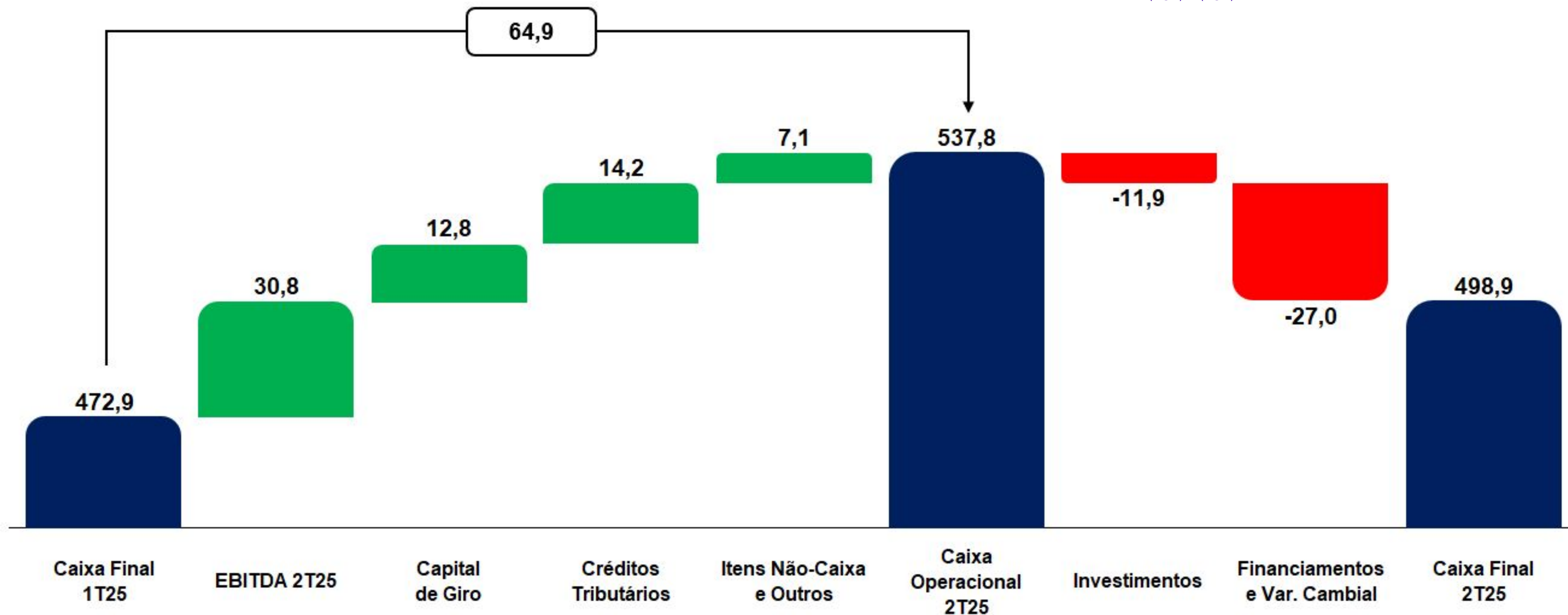
(R\$ Milhão e Dias)



Nota: Valor contábil dos Estoques.

Menor dias de estoque dos últimos cinco trimestres.

Fluxo de Caixa

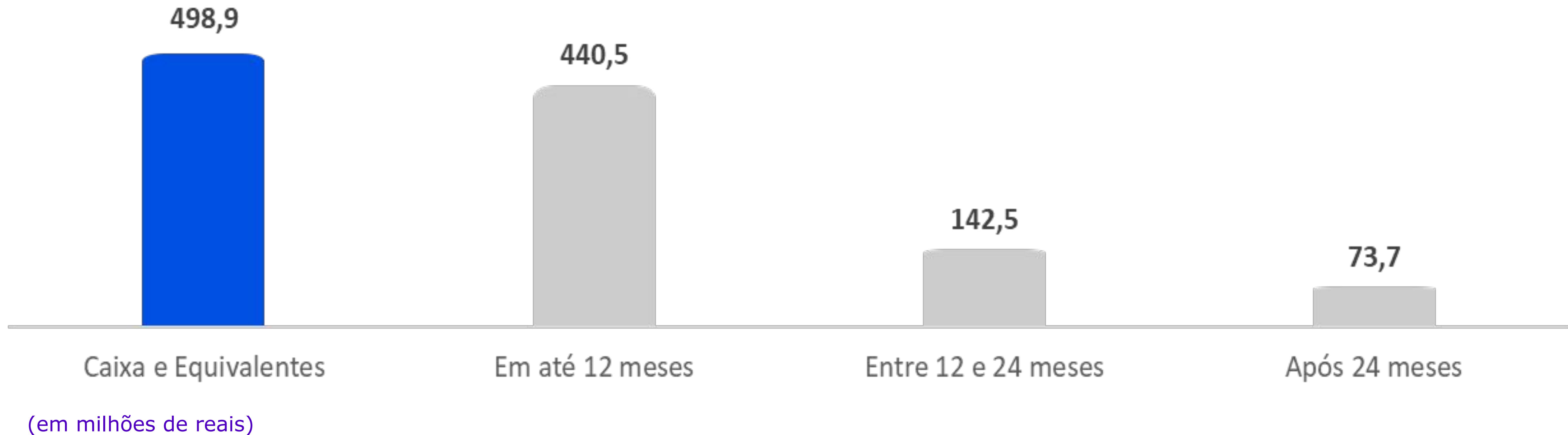


Destaques:

- R\$ 64,9 MM de geração de Caixa Operacional via EBITDA, capital de giro e consumo de créditos tributários.
- R\$ 25,0 MM de redução do Endividamento da Companhia.
- R\$ 26,0 MM de crescimento de Caixa Bruto no trimestre: R\$ 498,9 MM vs. R\$ 472,8 MM

Cronograma de Amortização

Fechamos o 2T25 com **R\$498,9 MM** em **caixa e equivalentes de caixa** e **dívida líquida** de **R\$157,9 MM**. 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.



Segmentos Operacionais

Corporativo



Varejo Tech



Varejo Especializado



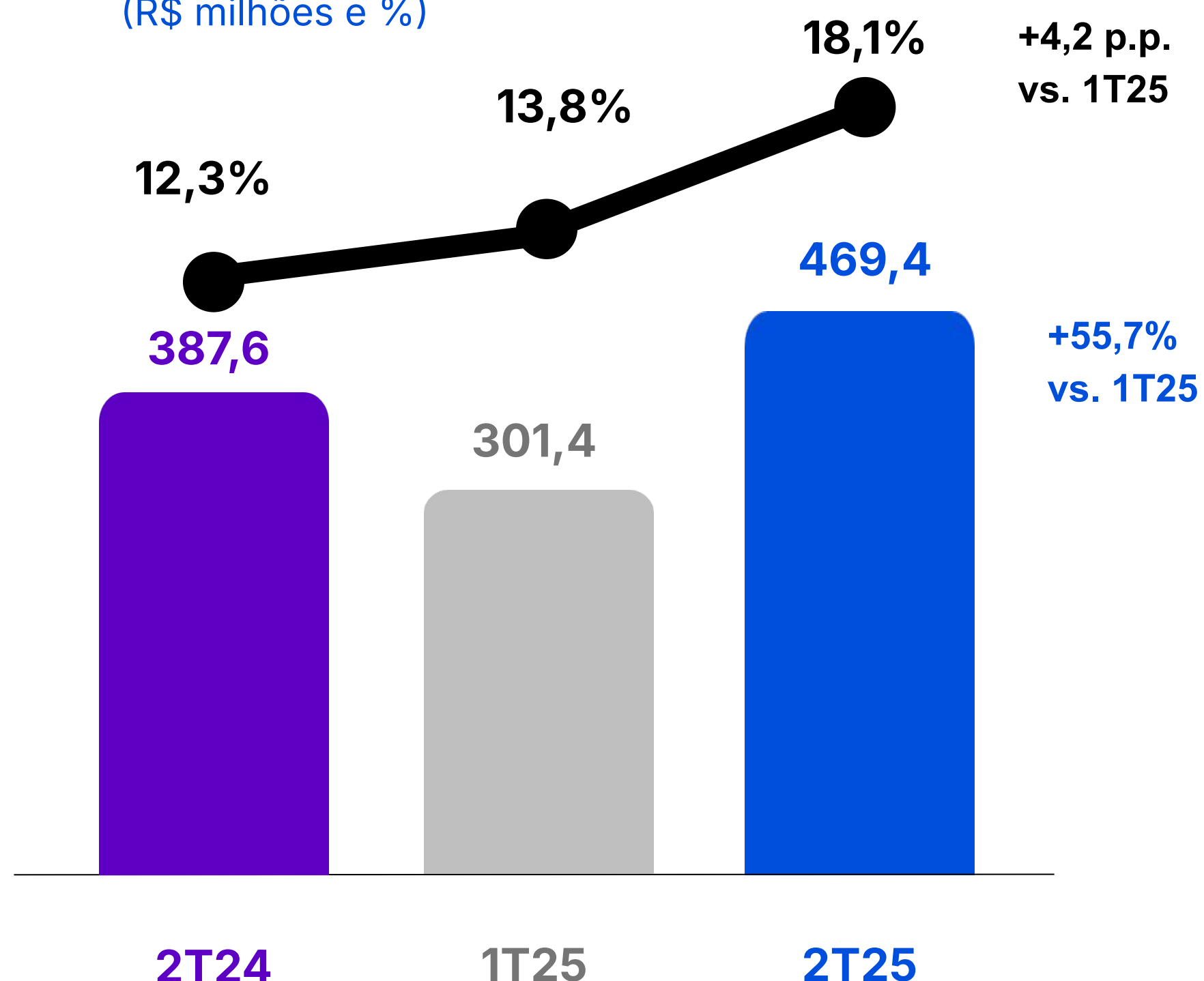
Corporativo

Evolução da Receita Líquida e Margem Bruta

50,5%

Participação na
Receita do 2T25

Consolidado por Trimestre
(R\$ milhões e %)



Forte crescimento:

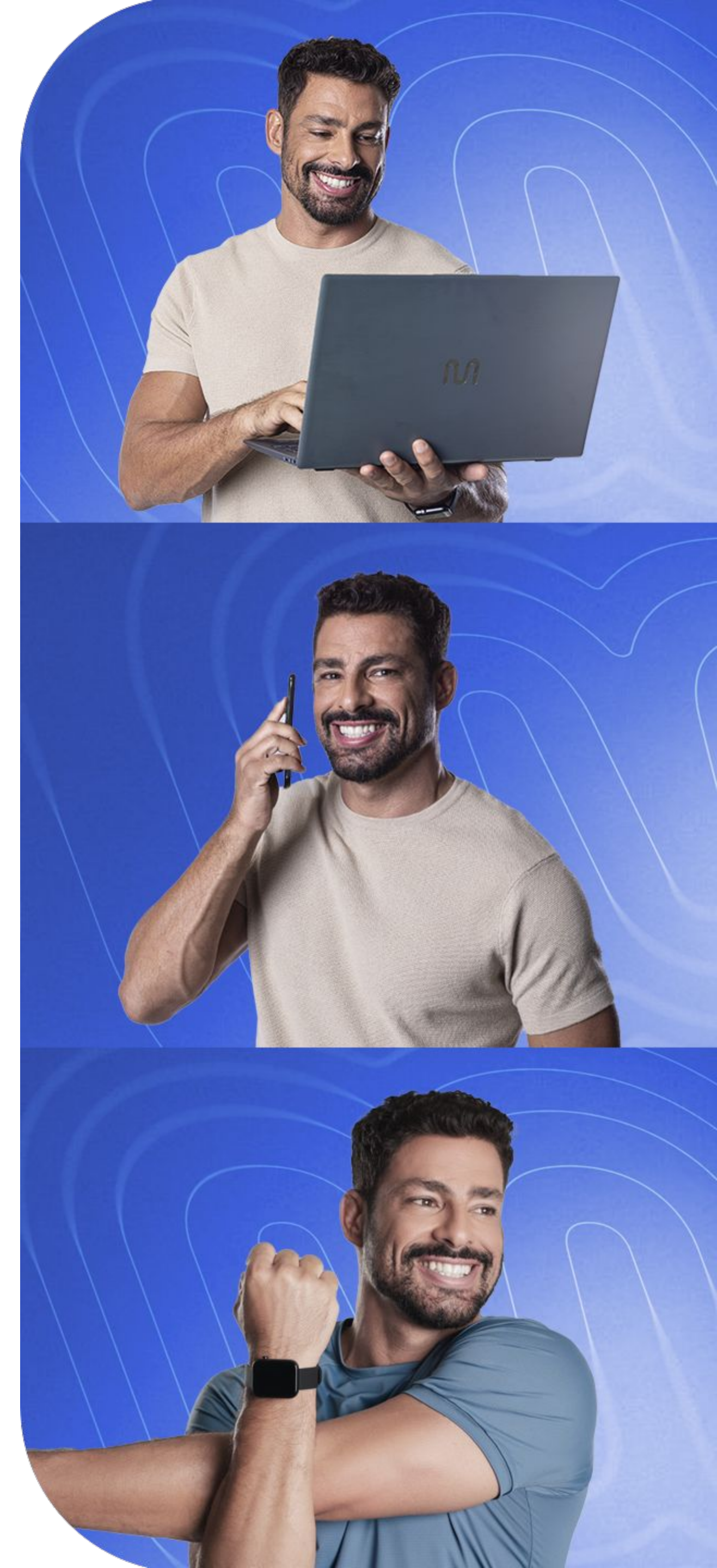
- Receita Líquida de R\$ 469,4 MM, +55,7% vs. 1T25 e +21,1% vs. 1T24.

Melhora da Margem Bruta:

- Expansão para 18,1%, por melhor *mix* de produtos, performance de vendas ao Governo e ganho de escala.

Principais Impulsionadores:

- Crescimento das vendas em todas as famílias. com destaque para PCs para Governo, Mobilidade, Equipamentos de Ginástica e Projetos de Fabricação.

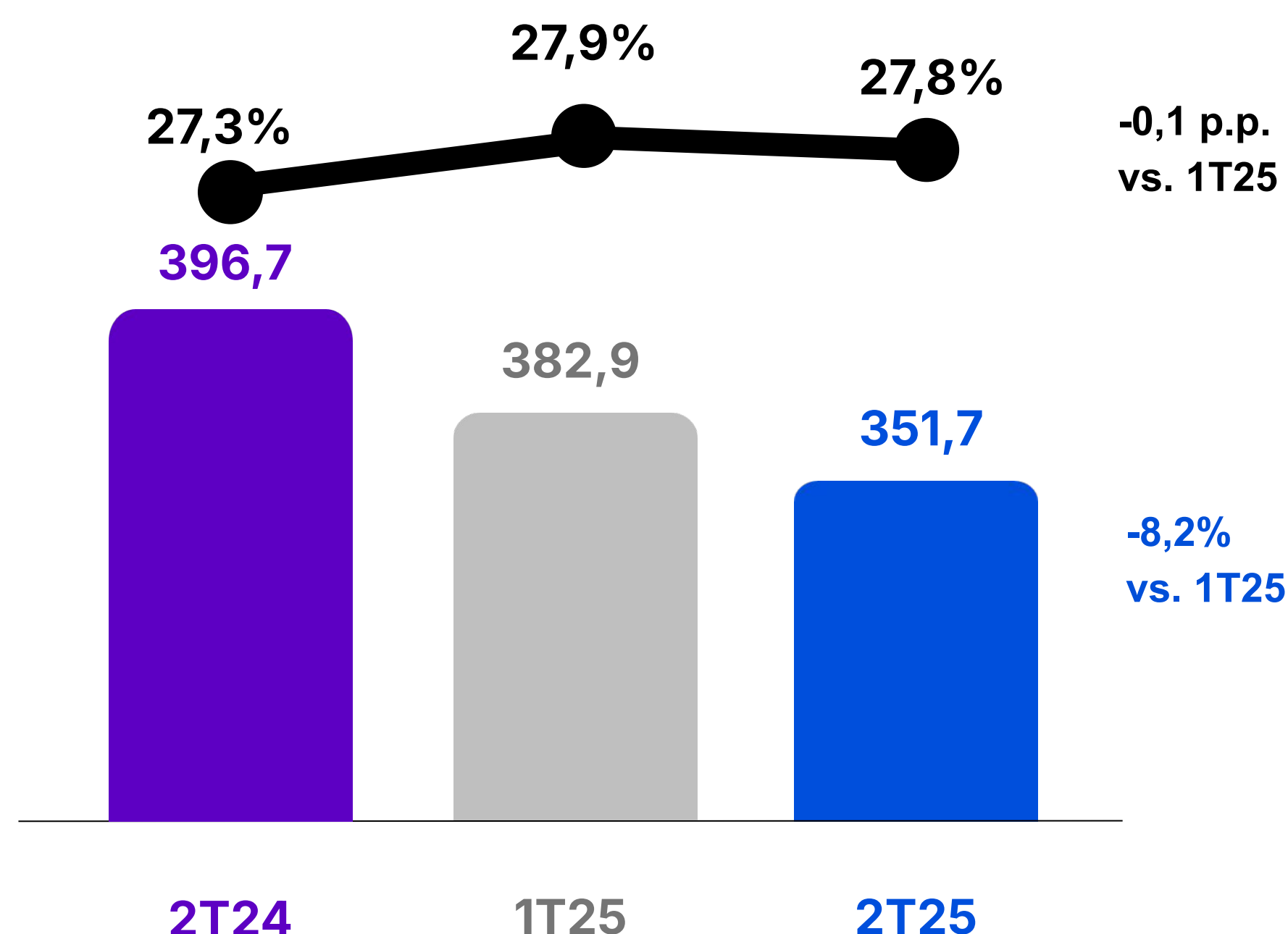


Aparelhos de Telecomunicações para Operadoras e Provedores (Redes), PC & Tablets para Governo, Memórias e Componentes (OEM), Mobilidade Elétrica, Equipamentos de Ginástica (Wellness e ZiYou) e Projetos de Fabricação

Varejo Tech

Evolução da Receita Líquida e Margem Bruta

Consolidado por Trimestre
(R\$ milhões e %)



37,8%

Participação na
Receita do 2T25

Nível de estoque no Varejo:

- Redução da cobertura de estoque em varejistas buscando se adequar ao cenário de juros elevados, resultando em pequena queda de 8,2% vs. 1T25.

Avanço do Sell-Out:

- Crescimento no principal indicador para o segmento.

Manutenção da Rentabilidade:

- Eficiência comercial com Margem Bruta estável em 27,8%.



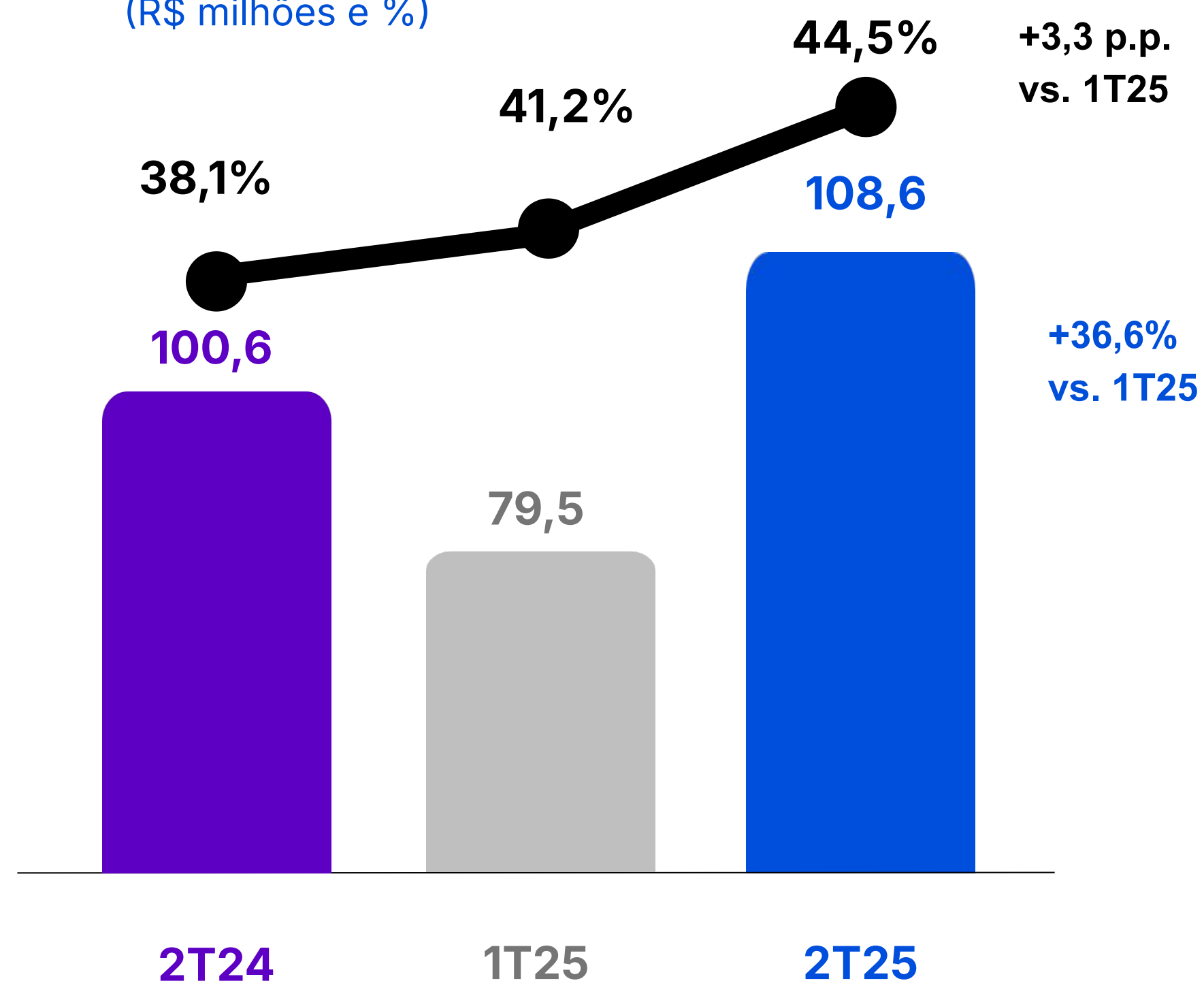
Varejo Especializado

Evolução da Receita Líquida e Margem Bruta

11,7%

Participação na
Receita do 2T25

Consolidado por Trimestre
(R\$ milhões e %)



Crescimento de dois dígitos:

- Receita Líquida de R\$ 108,6 MM, um crescimento de 36,6% vs. 1T25 e de 8,0% vs. 2T24.

Expansão da Margem Bruta:

- Ganho de rentabilidade com Margem Bruta de 44,5%, um aumento de 3,3 p.p. vs. 1T25 e 6,5 p.p. vs. 2T24.

Destaques:

- Crescimento das vendas e margem de Health Care e Brinquedos.



Health Care, Brinquedos, Baby e Pet

groupon multilaser





grupo**Multilaser**

O QUE ESTAMOS MUDANDO?

Apenas a marca corporativa. Neste momento **NÃO** vamos alterar Razão/CNPJ.

POR QUE?

Para refletirmos a nossa força como grupo. Uma das principais empresas do país, com grande abrangência de marcas e mercados.

PARA QUEM?

Colaboradores, fornecedores, talentos, investidores, governo e grandes clientes varejistas.

QUANDO?

A partir de agora.

Iniciativas

2º Semestre 2025



Eficiência Operacional

Manutenção da disciplina no controle de despesas



Otimização do Capital de Giro

Início do reperfilamento da dívida da Cia.

Estruturação de FIDC

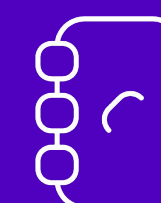
Redução dos dias de Estoque

MLAS

B3 LISTED NM

Richard Ku
CFO e DRI

Time de RI :
Eduardo Belelas
Fernando Nunes
Rafael Byrro



E-mail: ri@grupomulti.com.br
Site: <http://ri.multilaser.com.br>



SITE RI
<http://ri.multilaser.com.br>



SITE GOVERNO
<https://governo.grupomulti.com.br>



E-COMMERCE
<https://multi.com.vc>

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 fortalecimento e produção, entre outros riscos, estando, portanto sujeitas a mudanças significativas, não se constituindo garantias de desempenho.

grupo **Multilaser**

2Q25 Earnings Presentation

08 13 2025

2Q25 Highlights

Net Revenue

R\$ **929.7**
millions

+21.7 %

vs. 1Q25

Gross Margin

24.9 %

+1.2 p.p.

vs. 1Q25

EBITDA

R\$ **30.8**
millions

+R\$ 25.3
millions

vs. 1Q25

Net Profit

R\$ **19.8**
millions

R\$ 84.4
millions

acumulado 2025

Operational
Cash Flow

R\$ **64.9**
millions
of cash generation

Initiatives 2Q25 Status



Operational Efficiency

**Completion of the Company's
structural readjustment**



Working Capital Optimization

**Lower inventory levels and
reduced turnover days**

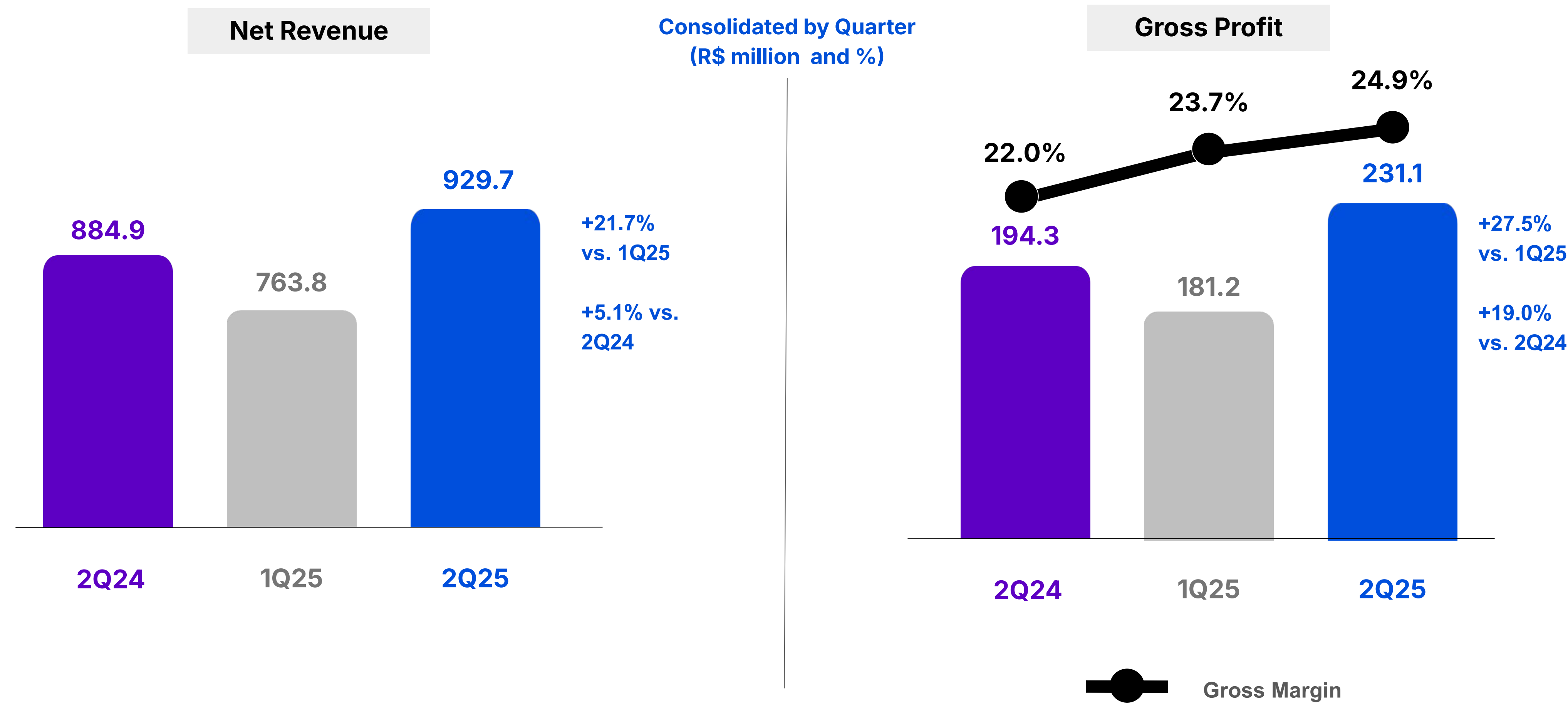


Business

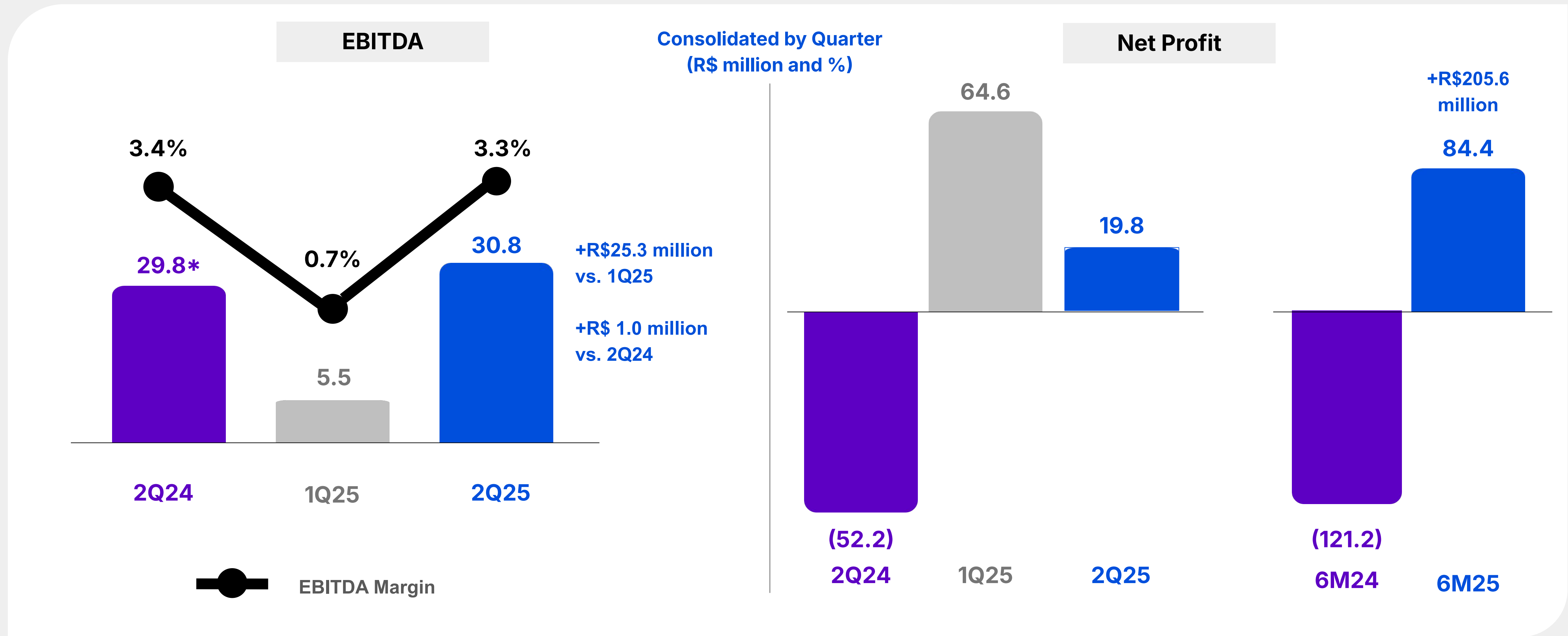
**Completion of the Distribution
Center in Manaus**



Net Revenue, Gross Profit and Margin



EBITDA and Net Profit

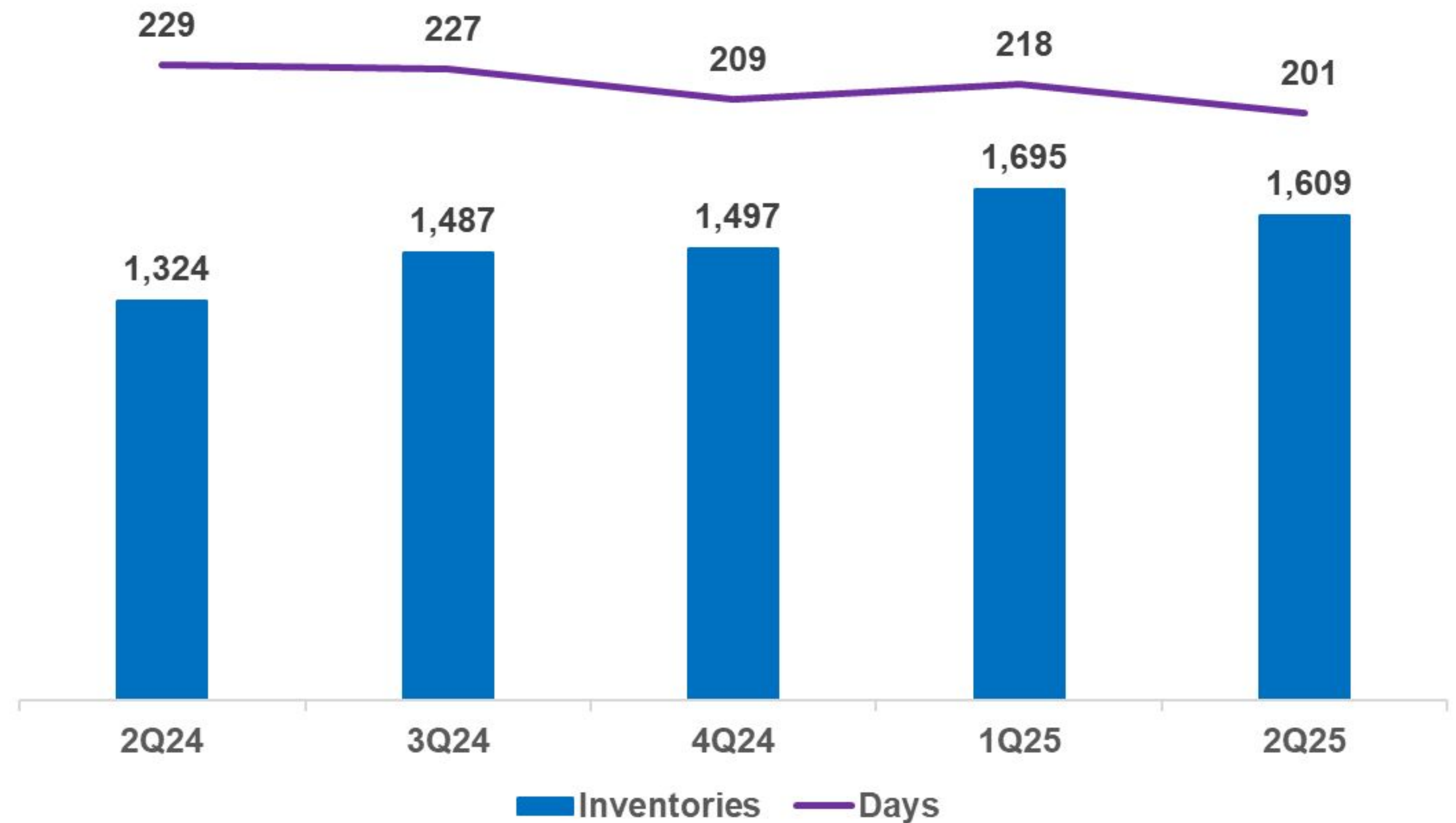
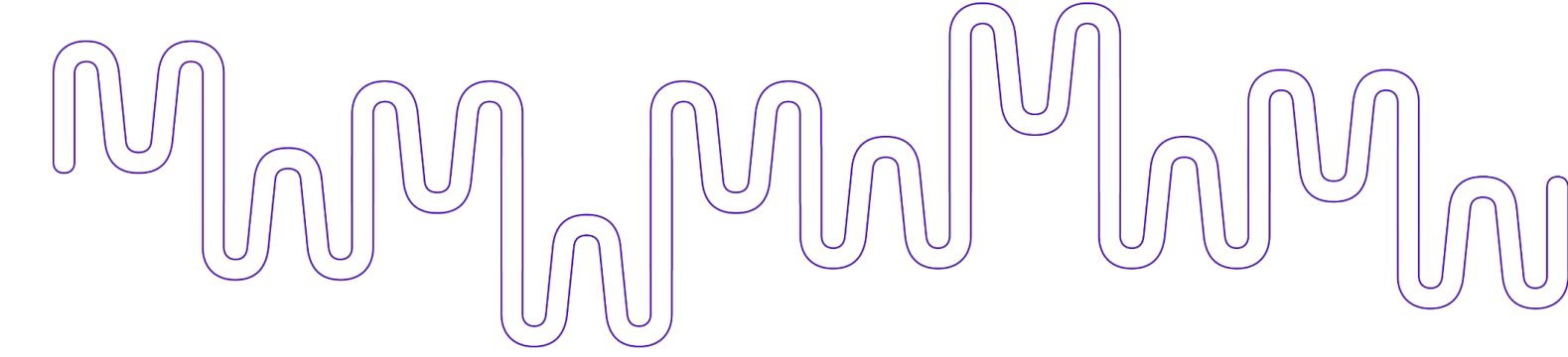


*includes R\$ 30.2 million of extemporary credits.



Inventories

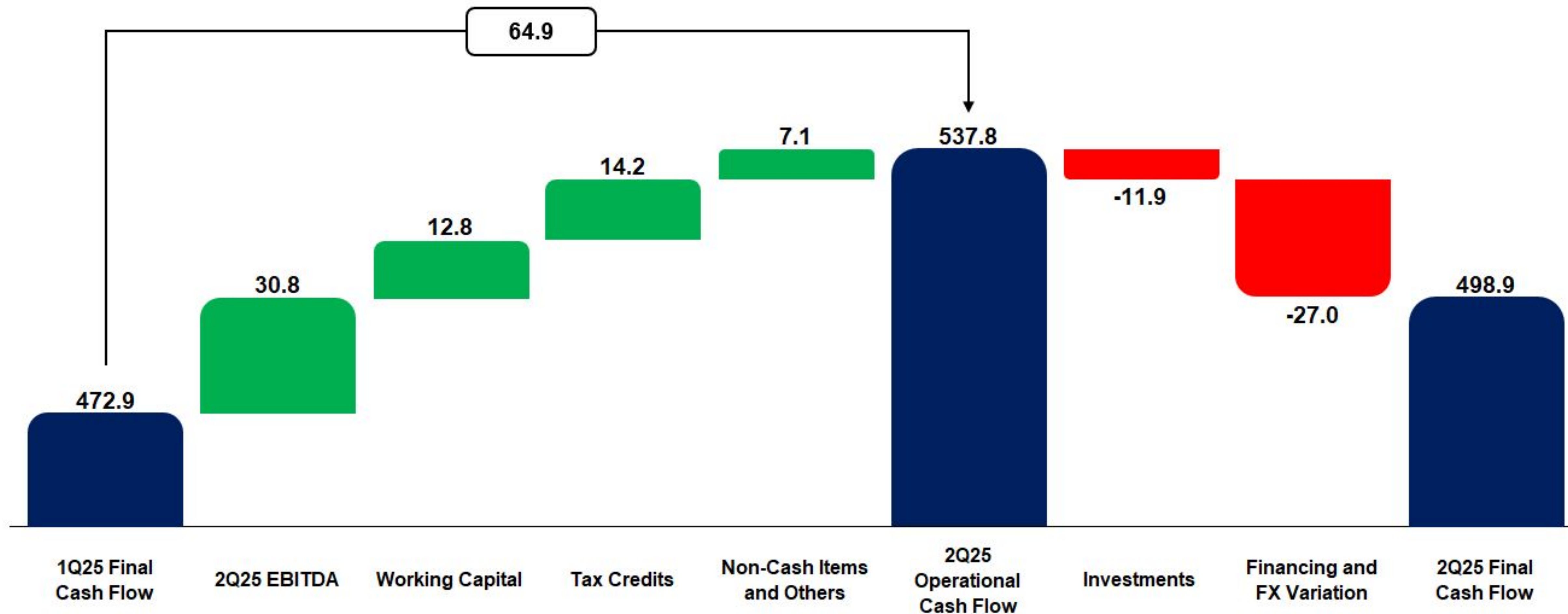
(R\$ million and days)



Note: Book value of inventories.

Lowest inventory days in the last **five** quarters

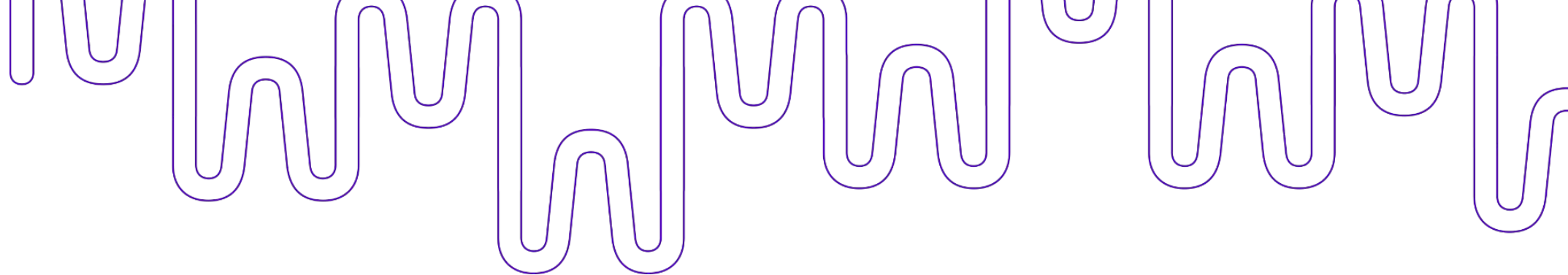
Cash Flow



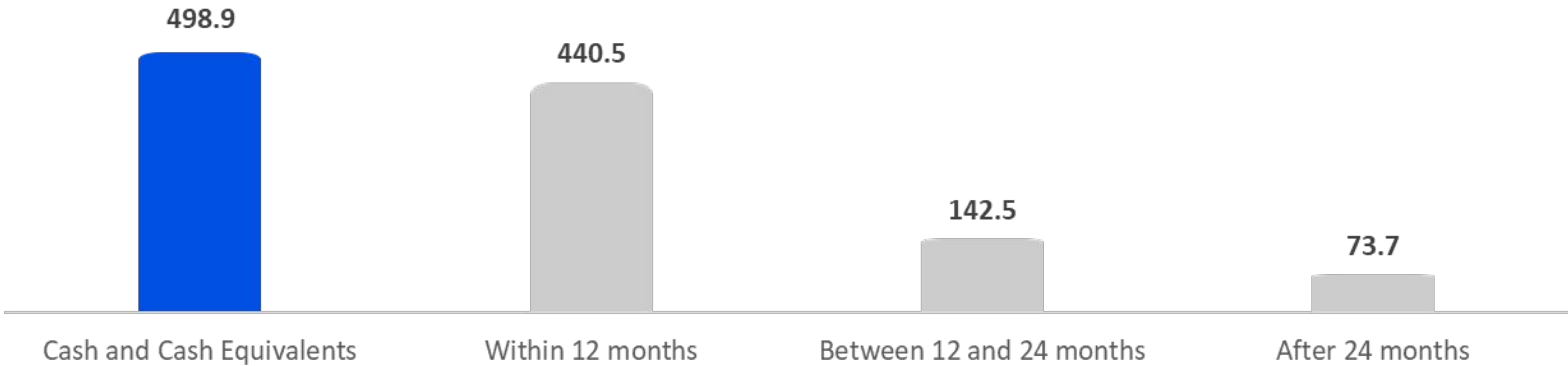
Highlights:

- **R\$ 64.9 MM** in **Operating Cash Flow** generation, driven by EBITDA, working capital, and the use of tax credits.
- **R\$ 25.0 MM** in **Debt** reduction.
- **R\$ 26,0 MM** growth in **Gross Cash** in the quarter, ending the period at R\$ 498.9 MM versus R\$ 472.8 MM

Amortization Schedule



The Company ended the 2Q25 with a cash position of R\$ 498.9 MM and net debt of R\$ 157.9 MM. Our cash balance **fully covers all short-term loans and financing obligations**, representing 66.9% of the total debt amount.



(in R\$ million)

Operational Segments

Corporate



Tech Retail



Specialized Retail



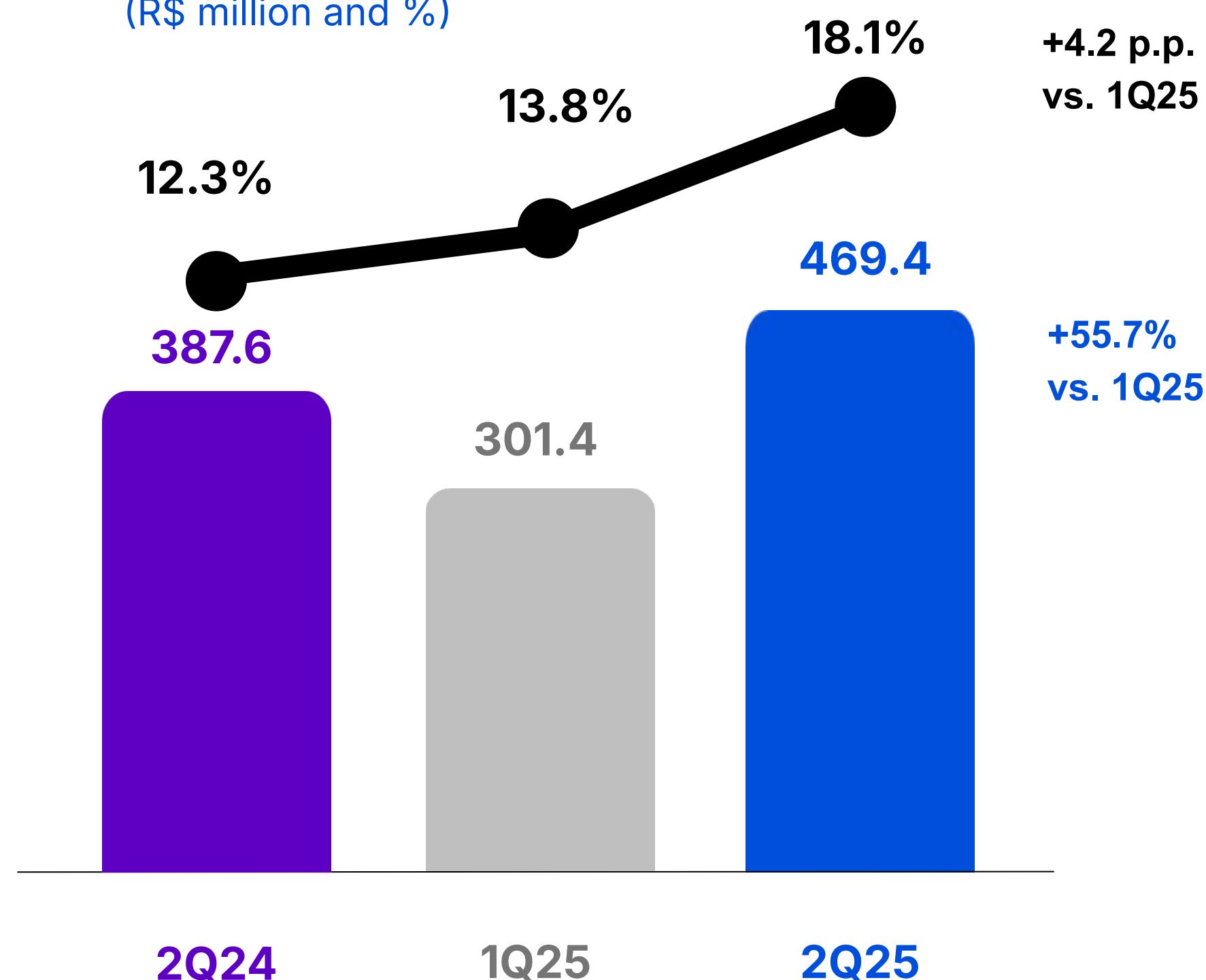
Corporate

Net Revenue and Gross Margin

50.5%

Share of 2Q25
Net Revenue

Consolidated by Quarter
(R\$ million and %)



Strong Growth:

- Net Revenue of R\$469.4 million, +55.7% vs. 1Q25 and +21.1% vs. 1Q24.

Better Gross Margin:

- Expansion to 18.1%, due to better product mix, sales performance to the Government and gains in scale.

Main Drivers:

- Sales growth across all product lines, with emphasis on PCs for Government, Mobility, Fitness Equipment, and Manufacturing Projects.

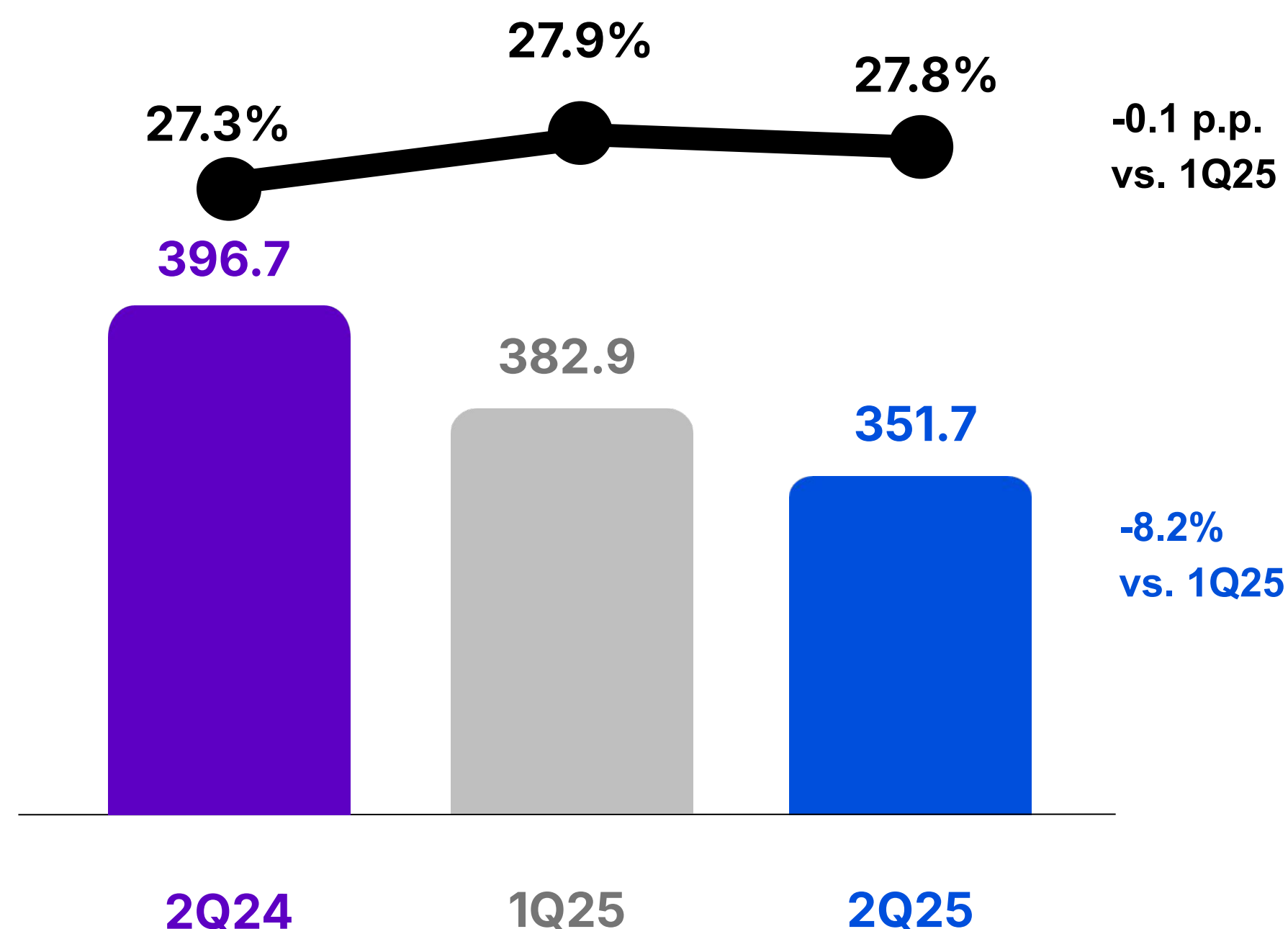


Telecommunications Devices for Operators and Providers (Networks), PCs & Tablets for Government, Memories and Components (OEM), Electric Mobility, Fitness Equipment (Wellness and ZiYou) and Manufacturing Projects

Tech Retail

Net Revenue and Gross Margin

Consolidated by Quarter
(R\$ million and %)



37.8%

Share of 2Q25
Net Revenue

Retail's inventory level:

- Reduction in inventory coverage in retailers seeking to adapt to the high interest rate scenario, resulting in a small drop of 8.2% vs. 1Q25.

Sell-Out Advancement:

- Growth in the main indicator for the segment.

Profitability Maintenance:

Commercial efficiency with stable Gross Margin at 27.8%.



Screens & Video, Computer Accessories, Drones and Cameras, Portable Appliances, Gamer, Memory & Pen Drives, PCs & Tablets for Retail, Audio & Mobile and Telephony Accessories

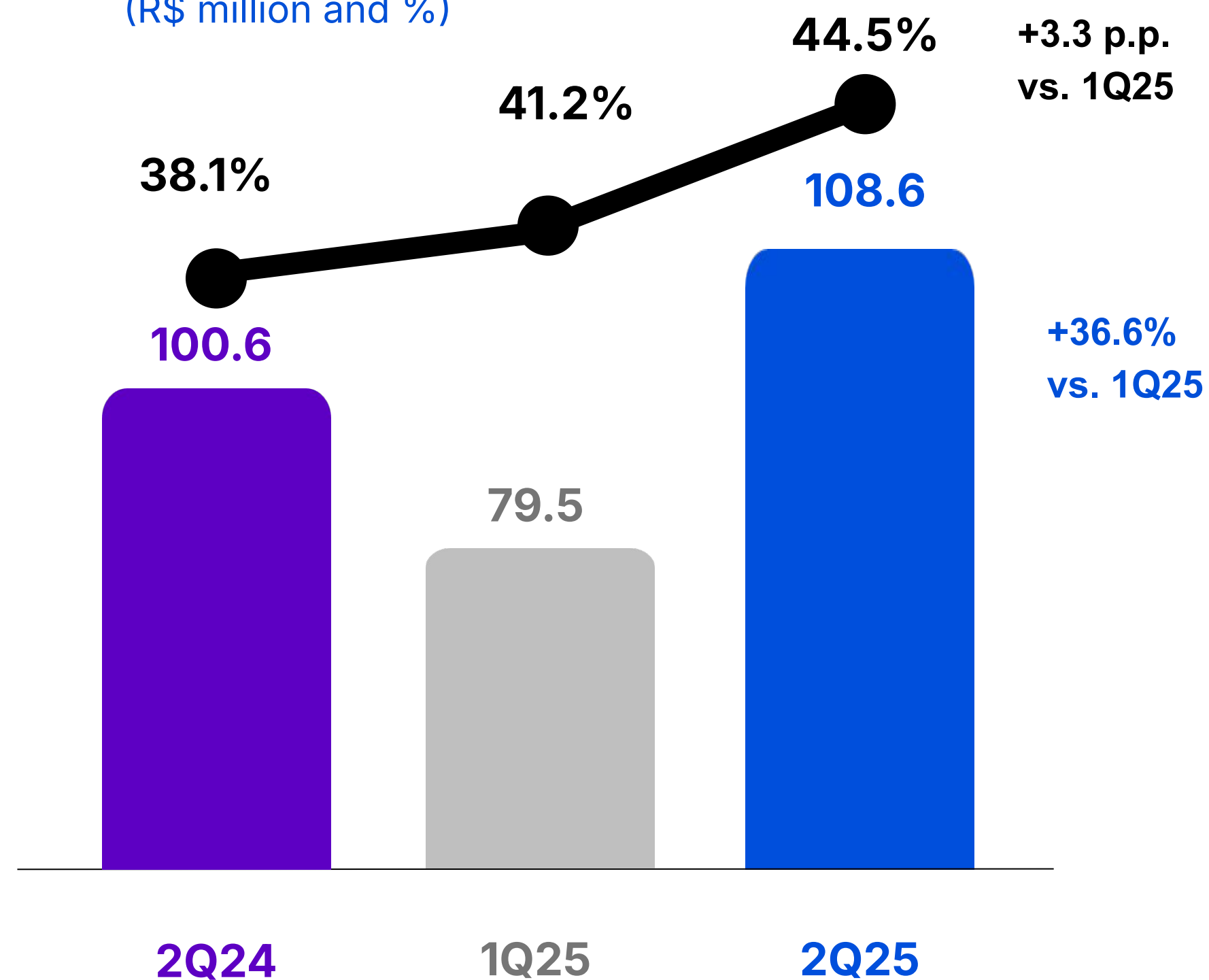
Specialized Retail

Net Revenue and Gross Margin

11.7%

Share of 2Q25
Net Revenue

Consolidated by Quarter
(R\$ million and %)



Two-Digit Growth:

- Net Revenue of R\$ 108.6 million, an increase of 36.6% vs. 1Q25 and 8.0% vs. 2Q24.

Gross Margin Expansion:

- Profitability gain with Gross Margin of 44.5%, an increase of 3.3 p.p. vs. 1Q25 and 6.5 p.p. vs. 2Q24.

Highlights:

- Growth in sales and margins of Health Care and Toys.



Health Care, Toys, Baby and Pet

gruppomultilaser





WHAT ARE WE CHANGING?

Only the corporate brand. At this time we will **NOT** change the Taxpayer's ID.

WHY?

To reflect our strength as a Group. One of the leading Companies in the country, with a broad range of brands and markets.

FOR WHOM?

Employees, suppliers, talents, investors, government and large retail customers.

WHEN?

From now on.

Initiatives 2025 2nd Half



Operational Efficiency

**Maintenance of discipline
in expenses' control**



Working Capital Optimization

**Re-profiling of the
Company's debt**

**Structuring of a Receivables
Investment Fund (FIDC)**

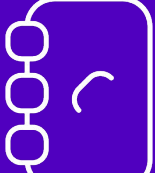
Reduction in Inventory days

MLAS

B3 LISTED NM

Richard Ku
CFO, Investor Relations Officer

IR Team:
Eduardo Belelas
Fernando Nunes
Rafael Byrro

 E-mail: ri@grupomulti.com.br
Site: <http://ri.multilaser.com.br>



SITE RI
<http://ri.multilaser.com.br>



SITE GOVERNO
<https://governo.grupomulti.com.br>



E-COMMERCE
<https://multi.com.vc>



The statements contained in this report regarding the prospects of the Grupo Multilaser business, projections and its growth potential constitute mere forecasts and were based on our expectations, beliefs and assumptions regarding the future of the Company.

Such expectations are subject to risks and uncertainties, as they are dependent on changes in the market and 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, difficulties in strengthening and production, among other risks, and are therefore subject to significant changes and do not constitute guarantees of performance.