

GRUPO MULTILASER REPORTA LUCRO LÍQUIDO DE R\$ 123,4 MM E CAIXA LÍQUIDO DE 190,9 MM NO 1T26

São Paulo, 13 de maio de 2026 – O Grupo Multilaser S.A. (B3: MLAS3) anuncia hoje seus resultados do 1º trimestre de 2026. 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*) e com as normas emitidas pelo Conselho Federal de Contabilidade (CFC). As taxas de variação e somatórias constantes das tabelas e gráficos são apuradas antes do procedimento de arredondamento dos números.

Destques do 1T26

| | 1T26 | 4T25 | 1T25 |
|-----------------|---|-----------------------|---------------------|
| Receita Líquida | R\$ 872,7 MM <small>+14,3% vs. 1T25</small> | R\$ 1.160,8 MM | R\$ 763,8 MM |
| Lucro Bruto | R\$ 265,0 MM <small>+46,2% vs. 1T25</small> | R\$ 290,1 MM | R\$ 181,2 MM |
| Margem Bruta | 30,4% <small>+6,7 p.p. vs. 1T25</small> | 25,0% | 23,7% |
| EBITDA | R\$ 96,5 MM <small>+R\$ 91,0 MM vs. 1T25</small> | R\$ 57,8 MM | R\$ 5,5 MM |
| Margem EBITDA | 11,1% <small>+ 10,4 p.p. vs. 1T25</small> | 5,0% | 0,7% |
| Lucro Líquido | R\$ 123,4 MM <small>+R\$ 58,8 MM vs. 1T25</small> | R\$ (28,1) MM | R\$ 64,6 MM |

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Apresentamos os resultados do primeiro trimestre de 2026 (1T26) com um sentimento genuíno de orgulho pelo trabalho da nossa equipe neste último ano de transformação — e com a consciência clara de que ainda há muito a construir. A **Receita Líquida Consolidada** atingiu R\$ 872,7 milhões no 1T26, **crescimento de 14,3% na comparação com o mesmo período do ano passado**. A comparação sequencial com o 4T25 reflete a sazonalidade característica do primeiro trimestre, posterior ao ciclo de Black Friday e Natal, e não altera a leitura do que foi entregue: um trimestre de **avanço consistente** em todas as dimensões que consideramos estruturais.

A **Margem Bruta** consolidada alcançou 30,4% — **expansão de 6,7 p.p. vs. 1T25 e de 5,4 p.p. vs. 4T25** —, favorecida pela **disciplina na precificação**, pela captura de ganhos na linha de memórias (OEM) em um contexto global de escassez de componentes, e por uma **estrutura operacional mais eficiente**, que nos permitiu atravessar a sazonalidade do início do ano em patamar significativamente superior ao do mesmo período do ano anterior.

Nos segmentos, os resultados traduzem com clareza as escolhas que fizemos. O Corporativo registrou Receita Líquida de R\$ 499,5 milhões (+65,7% vs. 1T25) e Margem Bruta de 26,9% (+13,1 p.p. vs. 1T25), sustentado pelas vendas governamentais, contratos B2B e pela antecipação de pedidos em função de um cenário de escassez global de componentes eletrônicos. No Consumer Tech e no Consumer Especializado, optamos conscientemente por rentabilidade em detrimento de volume — e os números confirmam essa decisão: as Margens Brutas avançaram para 33,3% (+5,4 p.p. vs. 1T25) e 45,8% (+4,6 p.p. vs. 1T25), respectivamente. A receita menor nesses segmentos não é uma falha — é o resultado de uma **estratégia deliberada de qualidade sobre quantidade** principalmente em nossa categoria de TVs.

Na linha de caixa, o trimestre entregou o que mais nos orgulha neste ciclo de transformação. A **Geração de Caixa Operacional atingiu R\$ 65,8 milhões**, revertendo o consumo de R\$ 330,3 milhões registrado no 1T25. O EBITDA totalizou R\$ 96,5 milhões (+R\$ 91,0 milhões vs. 1T25), com Margem EBITDA de 11,1% (+10,4 p.p. vs. 1T25). O **Lucro Líquido alcançou R\$ 123,4 milhões — crescimento de 91,0% vs. 1T25 e reversão do prejuízo** de R\$ 28,1 milhões do 4T25. Encerramos o trimestre com **Caixa Líquido de R\$ 190,9 milhões**, revertendo a Dívida Líquida de R\$ 216,3 milhões de um ano atrás.

Dois marcos adicionais merecem registro. Recebemos a primeira parcela do financiamento do BNDES para iniciativas de Indústria 4.0, voltadas à digitalização e integração das nossas unidades industriais em Manaus (AM) e Extrema (MG) — investimento que fortalece a competitividade de longo prazo da Companhia. Ainda, concluímos a mudança da denominação social para Grupo Multilaser S.A., consolidando nossa identidade corporativa e reafirmando nosso posicionamento junto a todos os públicos que nos acompanham.

Em abril de 2026, completamos um ano sob a atual gestão. É um momento de reconhecimento genuíno: o que foi construído neste período, pela dedicação de toda a equipe, é real e mensurável. Mas seria um erro comemorar como se o trabalho estivesse feito. Não está. O cenário macroeconômico doméstico e global permanece desafiador — com juros em patamares restritivos, pressões logísticas e incertezas nas cadeias de suprimentos globais —, e a Multilaser ainda não chegou aonde quer chegar. Temos ambição maior do que os números atuais refletem, e é essa ambição que orienta cada decisão que tomamos. Seguimos focados: na **disciplina do capital de giro**, na **qualidade da rentabilidade**, na **evolução da nossa estrutura operacional** e na construção de uma **Companhia cada vez mais sólida, eficiente e preparada para crescer de forma sustentável**.

Agradecemos a confiança da nossa equipe, dos nossos parceiros e dos nossos acionistas. Seguimos em frente.

André Poroger

CEO



Resultados Consolidados



RESULTADOS CONSOLIDADOS 1T26

Principais Indicadores Financeiros

| R\$ Milhões | 1T26 | 4T25 | Δ% | 1T25 | Δ% |
|--------------------|-------|---------|-----------|-------|-----------|
| Receita Líquida | 872,7 | 1.160,8 | -24,8% | 763,8 | 14,3% |
| Lucro Bruto | 265,0 | 290,1 | -8,7% | 181,2 | 46,2% |
| Margem Bruta (%) | 30,4% | 25,0% | 5,4 p.p. | 23,7% | 6,7 p.p. |
| EBITDA | 96,5 | 57,8 | 67,0% | 5,5 | 1653,8% |
| Margem EBITDA (%) | 11,1% | 5,0% | 6,1 p.p. | 0,7% | 10,4 p.p. |
| Lucro Líquido | 123,4 | (28,1) | - | 64,6 | 91,0% |
| Margem Líquida (%) | 14,1% | -2,4% | 16,5 p.p. | 8,5% | 5,6 p.p. |

Receita Líquida

A Receita Líquida Consolidada do Grupo Multilaser atingiu R\$ 872,7 milhões no 1T26, representando um crescimento de 14,3% em relação ao mesmo período do ano anterior (R\$ 763,8 milhões no 1T25). A comparação com o 4T25 (R\$ 1.160,8 milhões) reflete o comportamento sazonal característico do varejo brasileiro, que historicamente concentra seus maiores volumes nas campanhas de Black Friday e Natal — movimento recorrente e com redução esperada para o primeiro trimestre de cada ano. O avanço na comparação com o 1T25 evidencia a evolução do modelo de negócios e a resiliência da operação, ainda que a Companhia mantenha cautela diante do atual cenário macroeconômico.

Analisando o desempenho por segmentos operacionais, o segmento Corporativo reportou Receita de R\$ 499,5 milhões no 1T26, um crescimento de 65,7% frente ao 1T25, ancorado pelo repasse de preços frente ao aumento de custo das memórias, antecipação das vendas para provedores de internet (ISPs) e para clientes OEM, faturamento junto aos órgãos governamentais e projetos de fabricação.

Em linha com a priorização de rentabilidade em detrimento de volumes de menor retorno, os segmentos Consumer Tech e Consumer Especializado registraram ajustes de receita: R\$ 323,5 milhões (-15,5%) e R\$ 49,7 milhões (-37,5%) vs. 1T25, respectivamente. A queda em Consumer Tech é estratégica e faz parte da revisão da linha de Telas & Vídeo e da retração de vendas esperada pelo repasse de preços causado pela crise de componentes, afetando principalmente a linha de Tablets de forma negativa, uma vez que as memórias representam percentual relevante dos custos destes produtos. Excluindo essas linhas, a receita do segmento cresce 8,8% vs. 1T25, refletindo os ajustes na busca de rentabilidade em detrimento do volume nesta linha de negócios. Para Consumer Especializado, a queda reflete principalmente o desinvestimento da operação de tapetes higiênicos (negócio Pet) anunciado no final de 2025, movimento já previsto no resultado do varejo especializado.

Lucro Bruto

| R\$ Milhões | 1T26 | 4T25 | Δ% | 1T25 | Δ% |
|-----------------------------|---------|---------|----------|---------|----------|
| Receita Líquida | 872,7 | 1.160,8 | -24,8% | 763,8 | 14,3% |
| Custo da Mercadoria Vendida | (607,8) | (870,7) | -30,2% | (582,6) | 4,3% |
| CMV % da RL | -69,6% | -75,0% | 5,4 p.p. | -76,3% | 6,6 p.p. |
| Lucro Bruto | 265,0 | 290,1 | -8,7% | 181,2 | 46,2% |

| | | | | | |
|-------------------------|--------------|--------------|-----------------|--------------|-----------------|
| Margem Bruta (%) | 30,4% | 25,0% | 5,4 p.p. | 23,7% | 6,6 p.p. |
|-------------------------|--------------|--------------|-----------------|--------------|-----------------|

No 1T26, o Lucro Bruto consolidado atingiu R\$ 265,0 milhões, um ganho de 46,2% em relação ao 1T25 (R\$ 181,2 milhões), mitigando a retração sazonal de 8,7% frente ao 4T25 (R\$ 290,1 milhões). A Margem Bruta consolidada alcançou 30,4%, refletindo uma expansão de 6,6 p.p. na comparação anual (vs. 1T25) e de 5,4 p.p. na comparação sequencial (vs. 4T25). Este resultado reflete o esforço contínuo de precificação disciplinada capturando reajustes e gestão de portfólio, mesmo diante das pressões do cenário macroeconômico e dos custos logísticos globais.

Analisando a rentabilidade por segmentos, o segmento Corporativo reportou Lucro Bruto de R\$ 134,5 milhões (+222,2% vs. 1T25) e Margem Bruta de 26,9% (+13,1 p.p. vs. 1T25). Este desempenho foi impulsionado pelo repasse de preços na linha de memórias (OEM) e pelo crescimento em contratos B2B e vendas governamentais. Importante destacar que o ganho de Margem Bruta do segmento reflete, em boa parte, o repasse de preços decorrente da escassez global de memórias e processadores, que elevou os custos futuros dos componentes e foi repassado ao mercado, gerando ganhos de curto prazo tanto na valorização dos componentes embutidos nos produtos finais quanto na comercialização direta de itens OEM.

O segmento Consumer Tech demonstrou solidez no resultado bruto, atingindo R\$ 107,8 milhões (+1,0% vs. 1T25) com expansão de margem para 33,3% (+5,4 p.p.), reflexo direto da otimização do mix em direção a produtos de maior valor agregado, além do efeito do repasse de preços.

O segmento Consumer Especializado registrou Lucro Bruto de R\$ 22,8 milhões (-30,6% vs. 1T25), resultado esperado dado o desinvestimento na operação de tapetes higiênicos (negócio Pet) concluído ao final de 2025. O destaque do segmento, contudo, está na qualidade da receita auferida: a margem bruta alcançou 45,8% (+4,6 p.p. na comparação anual), evidenciando que o reposicionamento do portfólio elevou substancialmente a rentabilidade das linhas mantidas pela Companhia.

Despesas Operacionais

| R\$ Milhões | 1T26 | 4T25 | Δ% | 1T25 | Δ% |
|--|----------------|----------------|------------------|----------------|------------------|
| Despesas com Vendas | (178,4) | (251,1) | -28,9% | (170,9) | 4,4% |
| <i>% da Receita Líquida</i> | <i>-20,4%</i> | <i>-21,6%</i> | <i>-1,2 p.p.</i> | <i>-22,4%</i> | <i>-1,9 p.p.</i> |
| Despesas Gerais e Administrativas | (34,0) | (32,7) | 4,0% | (37,8) | -9,8% |
| <i>% da Receita Líquida</i> | <i>-3,9%</i> | <i>-2,8%</i> | <i>1,1 p.p.</i> | <i>-4,9%</i> | <i>-1,0 p.p.</i> |
| Outras Receitas/Despesas Operacionais | 30,7 | 37,1 | -17,4% | 18,9 | 62,1% |
| <i>% da Receita Líquida</i> | <i>3,5%</i> | <i>3,2%</i> | <i>0,3 p.p.</i> | <i>2,5%</i> | <i>1,0 p.p.</i> |
| Despesas Operacionais | (181,8) | (246,7) | -26,3% | (189,7) | -4,1% |
| <i>% da Receita Líquida</i> | <i>-20,8%</i> | <i>-21,3%</i> | <i>-0,4 p.p.</i> | <i>-24,8%</i> | <i>-4,0 p.p.</i> |
| Resultado Operacional | 83,2 | 43,4 | 91,5% | (8,5) | - |

As Despesas Operacionais totalizaram R\$ 181,8 milhões no 1T26, recuando 4,1% na comparação anual (R\$ 189,7 milhões no 1T25) e reduzindo 26,3% na comparação sequencial (R\$ 246,7 milhões no 4T25 — trimestre naturalmente elevado pela sazonalidade de Black Friday e Natal).

O resultado mais relevante, contudo, está na eficiência operacional entregue no período: enquanto a Receita Líquida cresceu 14,3% na comparação anual, as Despesas Operacionais recuaram 4,1% no mesmo intervalo. Essa combinação reduz o peso das despesas sobre a receita para 20,8% da Receita Líquida no 1T26, um ganho de eficiência de 4,0 p.p. frente ao 1T25 e de 0,4 p.p. frente ao 4T25 — demonstrando que a Companhia cresce com maior disciplina de custos e despesas.

Despesas com Vendas: Totalizaram R\$ 178,4 milhões no trimestre, com crescimento nominal de apenas 4,4% vs. 1T25 — ritmo substancialmente inferior ao avanço das vendas no período. Em termos relativos, as Despesas com Vendas representaram 20,4% da Receita Líquida, consolidando um ganho de 1,9 p.p. vs. 1T25 (22,4%) e de 1,2 p.p. vs. 4T25 (21,6%).

Despesas Gerais e Administrativas: Somaram R\$ 34,0 milhões no 1T26, com queda de 9,8% vs. 1T25, representando 3,9% da Receita Líquida — uma diluição de 1,0 p.p. na comparação anual, contribuindo de forma consistente para a melhora do perfil de despesas da Companhia. Nos últimos trimestres, o controle dessa linha de despesas tem sido um trabalho contínuo de otimização e adequação da estrutura, com olhar atento aos custos fixos da operação, não refletindo necessariamente as variações da receita no período. A Companhia segue capturando ganhos de eficiência e estuda alternativas, incluindo uso de inteligência artificial.

Outras Receitas/Despesas Operacionais: Apresentaram resultado líquido positivo de R\$ 30,7 milhões no 1T26, avanço de 62,1% frente ao 1T25, impulsionado pelo reconhecimento dos Créditos Financeiros (Lei da Informática) vinculados à produção nacional, já líquidos dos investimentos em Pesquisa & Desenvolvimento (P&D).

O conjunto dessas dinâmicas culminou em um Resultado Operacional de R\$ 83,2 milhões no 1T26 — crescimento de 91,5% frente ao 4T25 (R\$ 43,4 milhões) e reversão do prejuízo operacional de R\$ 8,5 milhões registrado no 1T25. O resultado evidencia a convergência entre expansão de Margem Bruta e disciplina na gestão de despesas, dois vetores que a Companhia tem priorizado de forma consistente.

EBITDA

| R\$ Milhões | 1T26 | 4T25 | Δ% | 1T25 | Δ% |
|------------------------------|--------------|-------------|-----------------|-------------|------------------|
| Lucro Líquido | 123,4 | (28,1) | - | 64,6 | 91,0% |
| Resultado Financeiro Líquido | (41,6) | 68,3 | - | (75,1) | -44,7% |
| IR e CS Corrente e Diferido | 1,3 | 3,3 | -61,1% | 2,0 | -36,4% |
| Depreciação e Amortização | 13,4 | 14,4 | -7,2% | 14,0 | -4,5% |
| EBITDA | 96,5 | 57,8 | 67,0% | 5,5 | 1653,8% |
| Margem EBITDA (%) | 11,1% | 5,0% | 6,1 p.p. | 0,7% | 10,4 p.p. |

No 1T26, o EBITDA atingiu R\$ 96,5 milhões — um salto de R\$ 91,0 milhões na comparação com o 1T25 (R\$ 5,5 milhões) e crescimento de 67,0% frente ao 4T25 (R\$ 57,8 milhões), demonstrando a consistência das iniciativas de melhoria de rentabilidade implementadas.

A Margem EBITDA alcançou 11,1% no período, com expansão de **10,4 p.p. vs. 1T25** (0,7%) e de **6,1 p.p. vs. 4T25** (5,0%). Esse avanço decorre da combinação entre: a melhora decorre integralmente da combinação entre expansão da Margem Bruta com impacto da captura no curto prazo na antecipação dos repasses de preço e diluição das Despesas Operacionais sobre a Receita Líquida, sem a influência de ajustes extraordinários.

A trajetória do EBITDA valida as escolhas estratégicas da Companhia: gestão disciplinada do portfólio, foco em produtos de maior valor agregado, captura de oportunidades e rigor na estrutura de custos. A Companhia segue atenta ao ambiente macroeconômico, mantendo a mesma disciplina operacional como diretriz central para os próximos trimestres.

Resultado Financeiro

| R\$ Milhões | 1T26 | 4T25 | Δ% | 1T25 | Δ% |
|-------------------------------------|-------------|---------------|----------|-------------|---------------|
| Receitas Financeiras | 55,0 | 21,6 | 155,2% | 24,6 | 124,1% |
| Despesas Financeiras | (48,5) | (34,5) | 40,7% | (37,7) | 28,5% |
| Variação Cambial | 35,0 | (55,4) | - | 88,3 | -60,3% |
| Resultado Financeiro Líquido | 41,6 | (68,3) | - | 75,1 | -44,7% |

No 1T26, o Resultado Financeiro Líquido foi positivo em R\$ 41,6 milhões, representando uma reversão frente ao resultado negativo de R\$ 68,3 milhões do 4T25 — trimestre impactado pela volatilidade cambial de final de ano. Na comparação com o mesmo período do ano passado, o resultado recua 44,7% em relação ao 1T25 (R\$ 75,1 milhões), período que havia sido excepcionalmente favorecido por efeitos cambiais pontuais e de caráter não recorrente.

As Receitas Financeiras totalizaram R\$ 55,0 milhões no 1T26, com crescimento de 155,2% vs. 4T25 e de 124,1% vs. 1T25. Esse avanço expressa a otimização da gestão de aplicações financeiras sobre uma base de Caixa e Equivalentes fortalecida pela geração operacional de caixa ao longo de 2025.

As Despesas Financeiras somaram R\$ 48,5 milhões no período, com elevação de 40,7% vs. 4T25 (R\$ 34,5 milhões) e de 28,5% vs. 1T25 (R\$ 37,7 milhões). O incremento reflete o ambiente de juros domésticos em patamares restritivos, que pressiona o custo de carregamento da dívida, o ajuste a valor presente das vendas e, com isso, exige gestão ativa da estrutura de capital.

A Variação Cambial, que contribuiu positivamente com R\$ 35,0 milhões — revertendo integralmente a perda de R\$ 55,4 milhões registrada no 4T25. Esse movimento reflete o comportamento da cotação do dólar no início do ano, amplificado pela efetividade dos instrumentos de proteção cambial da Companhia.

A Companhia mantém monitoramento contínuo do cenário macroeconômico, com política de proteção cambial e gestão da estrutura de capital orientadas à preservação de sua liquidez e à otimização sustentável do resultado financeiro.

Lucro Líquido

| R\$ Milhões | 1T26 | 4T25 | Δ% | 1T25 | Δ% |
|---------------------------|--------------|---------------|------------------|-------------|-----------------|
| Receita Líquida | 872,7 | 1.160,8 | -24,8% | 763,8 | 14,3% |
| Lucro Bruto | 265,0 | 290,1 | -8,7% | 181,2 | 46,2% |
| Margem Bruta (%) | 30,4% | 25,0% | 5,4 p.p. | 23,7% | 6,6 p.p. |
| Lucro Líquido | 123,4 | (28,1) | - | 64,6 | 91,0% |
| Margem Líquida (%) | 14,1% | -2,4% | 16,5 p.p. | 8,5% | 5,6 p.p. |

No 1T26, o Lucro Líquido da Companhia atingiu R\$ 123,4 milhões, com Margem Líquida de 14,1% — revertendo o prejuízo de R\$ 28,1 milhões (-2,4%) registrado no 4T25, trimestre pressionado por variações cambiais adversas no montante R\$ (55,4) milhões.

Na comparação anual, o crescimento foi de 91,0% frente ao Lucro Líquido de R\$ 64,6 milhões do 1T25 (margem de 8,5%), com expansão de **5,6 p.p. na Margem Líquida**. Trata-se do resultado mais expressivo dos últimos trimestres, sustentado por múltiplos vetores operando de forma convergente: recuperação da Receita Líquida e expansão da Margem Bruta com captura de repasses de preço, diluição das Despesas Operacionais e Resultado Financeiro positivo no período. A consistência desse desempenho reforça a tese de que a Companhia avança em uma trajetória estrutural de melhora de rentabilidade — e não de resultados pontuais;

Fluxo de Caixa

| R\$ Milhões | 1T26 | 4T25 | Δ% | 1T25 | Δ% |
|--|--------------|--------------|---------------|----------------|--------------|
| Caixa e Equivalentes de Caixa no Início do Período | 656,5 | 470,3 | 39,6% | 744,6 | -11,8% |
| Lucro antes do IR e da Contribuição Social | 124,7 | (24,9) | - | 66,6 | 87,1% |
| Caixa Gerado nas Atividades Operacionais | 65,8 | 209,0 | -68,5% | (330,3) | - |
| Caixa Aplicado nas Atividades de Investimentos | (14,7) | 4,5 | - | (15,2) | -3,2% |
| Caixa Aplicado nas Atividades de Financiamentos | (80,7) | (28,3) | 185,9% | 76,8 | - |
| Variação Cambial sobre Caixa e Equivalentes de Caixa | (2,3) | 1,0 | - | (3,0) | -22,0% |
| Caixa e Equivalentes de Caixa ao Final do Período | 624,6 | 656,5 | -4,9% | 472,9 | 32,1% |

O Grupo Multilaser encerrou o 1T26 com posição de Caixa e Equivalentes de R\$ 624,6 milhões — crescimento de 32,1% na comparação com o mesmo período do ano passado (R\$ 472,9 milhões no 1T25) e ajuste sazonal de 4,9% frente ao 4T25, movimento esperado para o primeiro trimestre do ano.

O destaque do período foi a Geração de Caixa nas Atividades Operacionais, que atingiu R\$ 65,8 milhões no trimestre, revertendo o consumo de R\$ 330,3 milhões registrado no 1T25. A comparação com o 4T25 reflete a sazonalidade característica do primeiro trimestre, marcado pela liquidação de obrigações com fornecedores e menores vendas.

Nas Atividades de Investimentos, foram consumidos R\$ 14,7 milhões, com redução de 3,2% frente ao 1T25, mantendo a disciplina na aplicação de capital. Nas Atividades de Financiamentos, a saída totalizou R\$ 80,7 milhões, dos quais R\$ 40,7 milhões referem-se a dividendos pagos no trimestre, relativos à destinação do resultado de 2025 — reflexo da política de remuneração ao acionista mantida mesmo em um ambiente de juros restritivos.

Considerando todos os fluxos e a variação cambial negativa de R\$ 2,3 milhões, o nível de liquidez atual demonstra a solidez da estrutura financeira da Companhia: uma operação capaz de financiar o ciclo de capital de giro, absorver a sazonalidade do varejo e, simultaneamente, remunerando seus acionistas e reduzindo o endividamento bruto.

Dívida Líquida

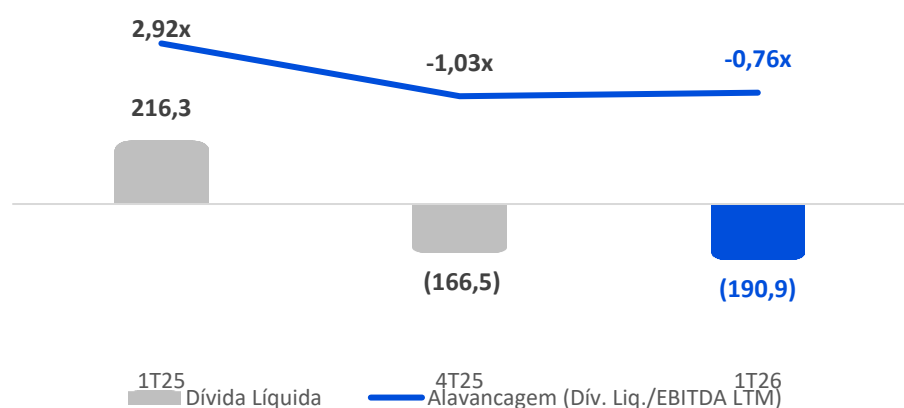
| R\$ Milhões | 1T26 | 4T25 | Δ% | 1T25 | Δ% |
|--|----------------|----------------|---------------|----------------|---------------|
| Dívida Bruta | 433,7 | 490,0 | -11,5% | 689,2 | -37,1% |
| Empréstimos e Financiamentos (CP) | 263,1 | 342,9 | -23,3% | 448,5 | -41,3% |
| <i>% sobre Dívida Bruta</i> | <i>60,7%</i> | <i>70,0%</i> | | <i>65,1%</i> | |
| Empréstimos e Financiamentos (LP) | 170,6 | 147,1 | 16,0% | 240,7 | -29,1% |
| <i>% sobre Dívida Bruta</i> | <i>39,3%</i> | <i>30,0%</i> | | <i>34,9%</i> | |
| (-) Caixa e equivalentes de caixa | (624,6) | (656,5) | -4,9% | (472,9) | 32,1% |
| Dívida (Caixa) Líquida(o)¹ | (190,9) | (166,5) | 14,6% | 216,3 | - |
| Alavancagem (Dívida líquida / EBITDA LTM) | -0,76x | -1,03x | | 2,92x | |

O Grupo Multilaser encerrou o 1T26 com **Caixa Líquido de R\$ 190,9 milhões** — avanço de **14,6% frente ao 4T25 (R\$ 166,5 milhões)** e reversão da Dívida Líquida de R\$ 216,3 milhões registrada no 1T25. Essa trajetória reflete a combinação entre geração de caixa operacional consistente, gestão disciplinada do capital de giro e rigor na alocação de capital consolidados ao longo do último ano.

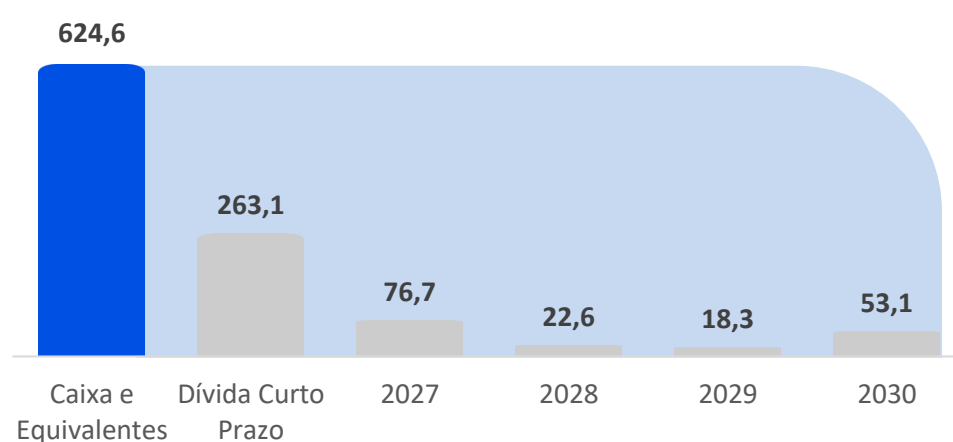
A Dívida Bruta seguiu sua trajetória de desalavancagem, encerrando o trimestre em R\$ 433,7 milhões — queda de 11,5% vs. 4T25 (R\$ 490,0 milhões) e de 37,1% vs. 1T25 (R\$ 689,2 milhões), resultado das amortizações consistentes realizadas pela Companhia. Em termos de perfil, 60,7% da dívida (R\$ 263,1 milhões) concentra-se no curto prazo e 39,3% (R\$ 170,6 milhões) no longo prazo.

O conforto da posição de liquidez é o elemento central desse quadro: o Caixa e Equivalentes de R\$ 624,6 milhões — crescimento de 32,1% vs. 1T25 — cobre os empréstimos e financiamentos de curto prazo em aproximadamente 2,4 vezes, conferindo à Companhia ampla margem de segurança financeira e capacidade de execução mesmo em um ambiente macroeconômico restritivo.

Endividamento, Alavancagem* e Cronograma de Amortização da Dívida

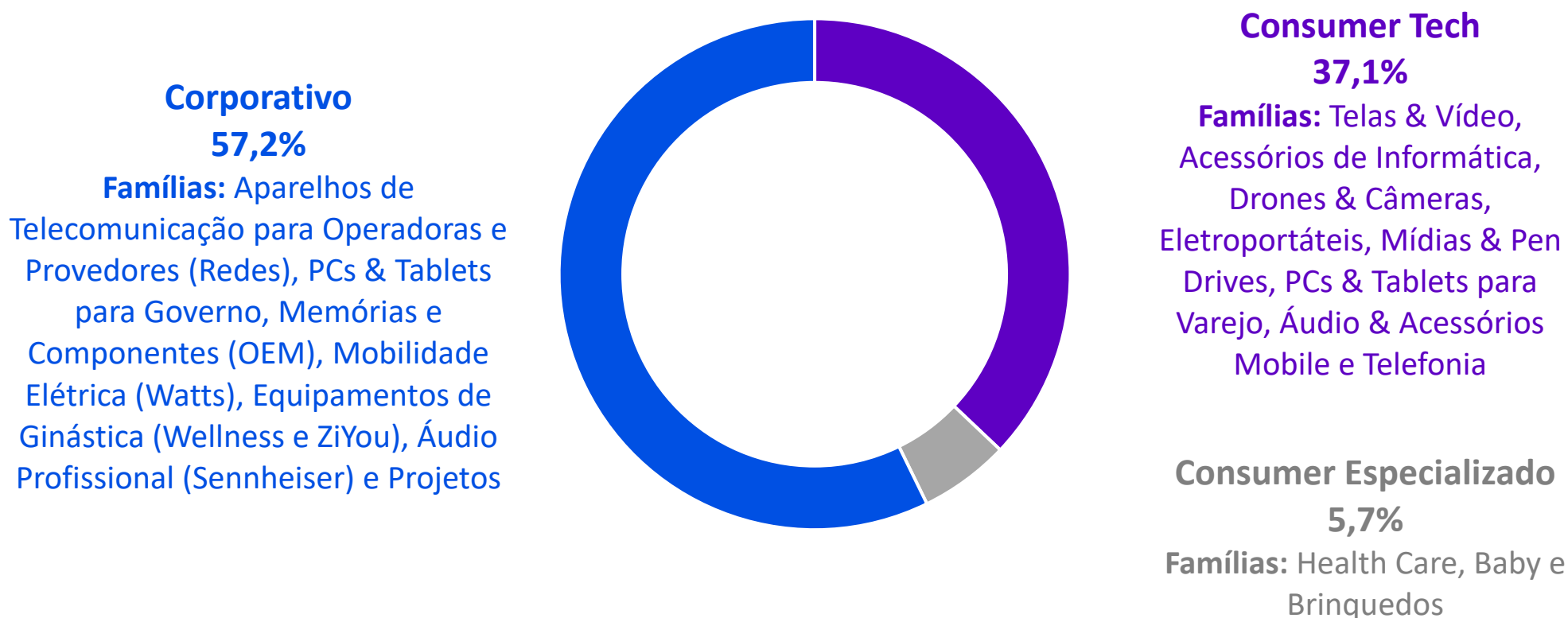


Nota: Alavancagem negativa decorre da posição de caixa líquido.



SEGMENTOS OPERACIONAIS

Participação na Receita Líquida 1T26



Corporativo

| R\$ Milhões | 1T26 | 4T25 | Δ% | 1T25 | Δ% |
|------------------|-------|-------|----------|-------|-----------|
| Receita Líquida | 499,5 | 665,2 | -24,9% | 301,4 | 65,7% |
| Lucro Bruto | 134,5 | 140,9 | -4,6% | 41,7 | 222,2% |
| Margem Bruta (%) | 26,9% | 21,2% | 5,7 p.p. | 13,8% | 13,1 p.p. |

No 1T26, o segmento Corporativo registrou Receita Líquida de R\$ 499,5 milhões — crescimento de 65,7% frente ao 1T25 (R\$ 301,4 milhões) e ajuste sazonal de 24,9% em relação ao 4T25 (R\$ 665,2 milhões), movimento esperado e característico do primeiro trimestre. O resultado sustenta-se sobre três pilares: adiantamento de compras dos clientes B2B, sobretudo no fornecimento a provedores de internet (ISPs) e clientes OEM, que anteciparam compras em razão do aumento global dos preços de componentes; vendas ao Governo e projetos de fabricação.

A rentabilidade do segmento apresentou evolução: o Lucro Bruto atingiu R\$ 134,5 milhões (+222,2% vs. 1T25), com a Margem Bruta expandindo para 26,9% — ganho de 13,1 p.p. vs. 1T25 e de 5,7 p.p. vs. 4T25. O avanço reflete os ganhos capturados na linha de memórias (OEM), em meio à escassez e consequente alta global no preço de componentes. O repasse desses custos ao longo da cadeia favoreceu a Companhia, melhorando as margens dos produtos finais e impulsionando as vendas diretas de OEM para o mercado. Com isso, o segmento Corporativo despontou como um vetor de faturamento e rentabilidade no trimestre.

SEGMENTOS OPERACIONAIS

Consumer Tech

| R\$ Milhões | 1T26 | 4T25 | Δ% | 1T25 | Δ% |
|------------------|-------|-------|----------|-------|----------|
| Receita Líquida | 323,5 | 395,6 | -18,2% | 382,9 | -15,5% |
| Lucro Bruto | 107,8 | 108,7 | -0,9% | 106,7 | 1,0% |
| Margem Bruta (%) | 33,3% | 27,5% | 5,8 p.p. | 27,9% | 5,4 p.p. |

O segmento Consumer Tech registrou Receita Líquida de R\$ 323,5 milhões no 1T26, com ajuste de 15,5% vs. 1T25 (R\$ 382,9 milhões) e de 18,2% vs. 4T25 (R\$ 395,6 milhões) — movimento que traduz a continuidade da disciplina comercial da Companhia. Em um ambiente ainda restritivo para o consumo, com juros em patamares elevados, a operação segue direcionada para canais e produtos que preservem a margem, em detrimento de volumes de menor retorno.

A eficácia dessa estratégia é evidenciada pela rentabilidade: o Lucro Bruto manteve-se em R\$ 107,8 milhões (+1,0% vs. 1T25), com Margem Bruta de 33,3% — expansão de **5,4 p.p. vs. 1T25 e de 5,8 p.p. vs. 4T25**, mesmo com R\$ 59,4 milhões e R\$ 72,1 milhões a menos em receita, respectivamente. Os números do segmento Consumer Tech decorrem de um reposicionamento estratégico na linha de **Telas & Vídeo**, que prioriza a rentabilidade em vez do volume de vendas, além do impacto da crise global de componentes que afeta de forma negativa principalmente a linha de **Tablets**, uma vez que as memórias representam parte relevante do custo e havia previsão de queda nas vendas. Ao isolar essas categorias, o segmento demonstra uma performance resiliente com crescimento de 8,8% na receita vs. 1T25, com destaque para ganho de receita em linhas como **Áudio** (+36,1%) e **PCs** (+54,2%) no mesmo período de comparação. Já em relação à rentabilidade, há expansão de 20,2% no lucro bruto vs. 1T25 nas mesmas bases comparativas, resultando em uma margem bruta de 35,5%, acima da margem consolidada reportada no 1T26, confirmando assim a eficácia dos ajustes operacionais.

Esse avanço resulta da combinação entre a otimização do mix de vendas em direção a produtos de maior valor agregado e o repasse ao mercado da elevação de preços por parte dos fornecedores, reflexo da escassez global de memórias e processadores. Em conjunto, esses fatores permitiram ao segmento entregar crescimento de margem mesmo em um trimestre de menor volume — validando a consistência do modelo comercial adotado pela Companhia.

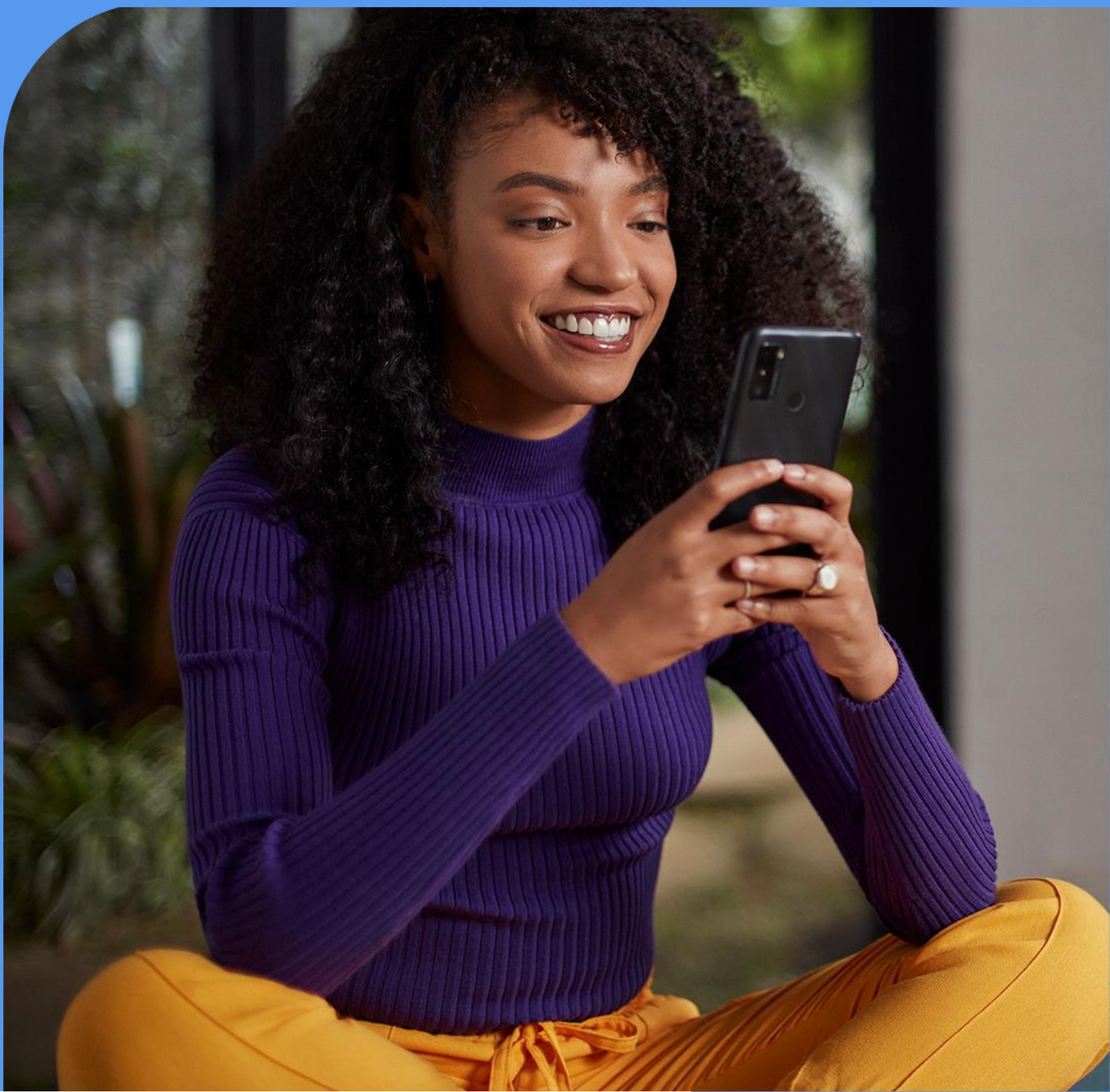
Consumer Especializado

| R\$ Milhões | 1T26 | 4T25 | Δ% | 1T25 | Δ% |
|------------------|-------|-------|----------|-------|----------|
| Receita Líquida | 49,7 | 100,0 | -50,3% | 79,5 | -37,5% |
| Lucro Bruto | 22,8 | 40,4 | -43,7% | 32,8 | -30,6% |
| Margem Bruta (%) | 45,8% | 40,4% | 5,3 p.p. | 41,2% | 4,6 p.p. |

O segmento Consumer Especializado registrou Receita Líquida de R\$ 49,7 milhões no 1T26, com ajuste de 37,5% vs. 1T25 (R\$ 79,5 milhões) e de 50,3% vs. 4T25 (R\$ 100,0 milhões). Esse movimento reflete dois fatores combinados: o impacto do desinvestimento da operação de tapetes higiênicos (negócio Pet), concluído ao final de 2025, e a sazonalidade natural do varejo no início do ano — especialmente nas categorias de Brinquedos e Baby.

A leitura mais relevante do segmento, contudo, está na rentabilidade. O Lucro Bruto totalizou R\$ 22,8 milhões no 1T26 (-30,6% vs. 1T25 e -43,7% vs. 4T25), com recuos proporcionalmente inferiores ao ajuste de receita. A Margem Bruta atingiu 45,8% — expansão de **4,6 p.p. vs. 1T25 e de 5,3 p.p. vs. 4T25**, indicando que a melhora do mix remanescente elevou a eficiência do segmento e que a Companhia entrega mais rentabilidade por real de receita gerada.

grupo **Multilaser**



Anexos

Balço Patrimonial (R\$ milhões)

| Ativo | 1T26 | 4T25 | Δ% | 1T25 | Δ% |
|--|----------------|----------------|--------------|----------------|---------------|
| Ativo Circulante | | | | | |
| Caixa e Equivalentes de Caixa | 624,6 | 656,5 | -4,9% | 472,9 | 32,1% |
| Contas a Receber | 1.274,8 | 1.355,7 | -6,0% | 1.084,7 | 17,5% |
| Estoques | 1.444,0 | 1.339,5 | 7,8% | 1.695,3 | -14,8% |
| Derivativos | 0,0 | 3,4 | - | 10,5 | - |
| Impostos a Recuperar | 308,5 | 257,8 | 19,6% | 259,9 | 18,7% |
| Despesas Antecipadas | 23,3 | 19,8 | 18,0% | 18,4 | 26,6% |
| Outros Ativos | 18,9 | 21,2 | -10,5% | 2,9 | 554,0% |
| Total do Ativo Circulante | 3.694,2 | 3.653,9 | 1,1% | 3.544,6 | 4,2% |
| Ativo Não Circulante | | | | | |
| Impostos Diferidos | 125,7 | 125,7 | 0,0% | 132,8 | -5,3% |
| Impostos a Recuperar | 603,0 | 635,0 | -5,0% | 742,2 | -18,7% |
| Contas a Receber | 104,7 | 106,9 | -2,1% | 99,0 | 5,8% |
| Depósitos Judiciais | 22,0 | 24,9 | -11,6% | 30,7 | -28,2% |
| Partes Relacionadas | 84,3 | 82,4 | 2,3% | 29,5 | 185,7% |
| Outros Ativos | 52,2 | 53,5 | -2,4% | 24,2 | 115,4% |
| Propriedades para Investimentos | 3,4 | 3,4 | 0,0% | 5,0 | -31,9% |
| Investimentos | 0,0 | 0,0 | - | 71,5 | - |
| Derivativos | 0,0 | 1,8 | - | 11,5 | - |
| Imobilizado | 372,8 | 370,0 | 0,8% | 373,0 | 0,0% |
| Intangível | 33,1 | 33,9 | -2,4% | 51,6 | -35,8% |
| Fundos de investimentos | 126,9 | 120,2 | 5,5% | 137,6 | -7,8% |
| Ativos de Direito de Uso | 35,0 | 41,7 | -16,1% | 24,9 | 40,5% |
| Total do Ativo Não Circulante | 1.563,3 | 1.599,6 | -2,3% | 1.733,6 | -9,8% |
| Total do Ativo | 5.257,5 | 5.253,5 | 0,1% | 5.278,2 | -0,4% |
| Passivo | | | | | |
| Passivo Circulante | | | | | |
| Empréstimos e Financiamentos | 263,1 | 342,9 | -23,3% | 448,5 | -41,3% |
| Fornecedores | 1.255,2 | 1.222,1 | 2,7% | 984,9 | 27,4% |
| Obrigações Trabalhistas e Sociais | 48,5 | 55,2 | -12,2% | 43,5 | 11,4% |
| Parcelamentos Fiscais | 58,3 | 68,3 | -14,6% | 63,3 | -7,9% |
| Obrigações Tributárias | 23,9 | 26,0 | -8,1% | 23,6 | 1,4% |
| Derivativos | 9,9 | 19,3 | -48,7% | 19,6 | -49,7% |
| Obrigações com Garantia | 38,1 | 38,9 | -1,9% | 32,9 | 16,0% |
| Dividendos e Juros sobre Capital Próprio | 0,0 | 40,8 | - | 0,0 | - |
| Passivos de Arrendamento | 12,7 | 15,4 | -17,9% | 10,8 | 17,3% |
| Outros Passivos | 61,9 | 61,4 | 0,7% | 27,5 | 125,2% |
| Passivo de contrato com clientes | 1,0 | 9,9 | -89,8% | 26,2 | -96,1% |
| Total do Passivo Circulante | 1.772,6 | 1.900,2 | -6,7% | 1.680,9 | 5,5% |
| Passivo Não Circulante | | | | | |
| Empréstimos e Financiamentos | 170,6 | 147,1 | 16,0% | 240,7 | -29,1% |
| Obrigações Fiscais | 13,6 | 13,4 | 1,6% | 220,0 | -93,8% |
| Parcelamentos Fiscais | 83,3 | 91,9 | -9,3% | 130,0 | -35,9% |
| Obrigações Trabalhistas e Sociais | 24,9 | 24,3 | 2,4% | 22,5 | 10,7% |
| Provisão para Riscos Processuais, Cíveis e Fiscais | 77,1 | 79,7 | -3,2% | 14,6 | 427,0% |
| Passivos de Arrendamento | 24,7 | 28,8 | -14,4% | 16,2 | 52,6% |
| Instrumentos Financeiros | 1,4 | 0,0 | - | 0,0 | - |
| Total do Passivo Não-Circulante | 395,6 | 385,2 | 2,7% | 643,9 | -38,6% |
| Patrimônio Líquido | | | | | |
| Capital Social | 1.713,4 | 1.713,4 | 0,0% | 1.713,4 | 0,0% |
| Ajuste Acumulado de Conversão | (0,8) | 1,5 | - | 3,4 | - |
| 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 | 0,0 | 0,0 | - | 88,7 | - |
| Reserva de Incentivos Fiscais | 0,0 | 0,0 | - | 163,5 | - |
| Reserva de Retenção de Lucros | 356,1 | 356,1 | 0,0% | 0,0 | - |
| Reserva para Compra de Ações em Tesouraria | 0,0 | 0,0 | - | 22,7 | - |
| Ações em Tesouraria | (20,0) | (20,0) | 0,0% | (20,0) | 0,0% |
| Lucro (Prejuízo) Acumulado ¹ | 123,4 | 0,0 | - | 0,0 | - |
| Prejuízos acumulados do exercício | 0,0 | 0,0 | - | 64,6 | - |
| Total do Patrimônio Líquido | 3.089,2 | 2.968,1 | 4,1% | 2.953,4 | 4,6% |
| Total do Passivo e do P. Líquido | 5.257,5 | 5.253,5 | 0,1% | 5.278,2 | -0,4% |

Demonstração de Resultados (R\$ Milhões)

| | 1T26 | 4T25 | Δ% | 1T25 | Δ% |
|--|----------------|----------------|---------------|----------------|---------------|
| Receita Líquida | 872,7 | 1.160,8 | -24,8% | 763,8 | 14,3% |
| Custo da Mercadoria Vendida | (607,8) | (870,7) | -30,2% | (582,6) | 4,3% |
| Custo de Materiais | (574,0) | (783,7) | -26,8% | (500,3) | 14,7% |
| Com Pessoal | (28,6) | (47,4) | -39,6% | (45,5) | -37,2% |
| Depreciação/Amortização | (5,3) | (6,8) | -22,4% | (7,1) | -26,1% |
| Outros | 0,1 | (32,9) | - | (29,7) | - |
| Lucro Bruto | 265,0 | 290,1 | -8,7% | 181,2 | 46,2% |
| Receitas (Despesas) Operacionais | | | | | |
| Despesas com Vendas | (178,4) | (251,1) | -28,9% | (170,9) | 4,4% |
| Comerciais | (82,4) | (124,8) | -34,0% | (69,9) | 17,9% |
| Distribuição | (46,6) | (65,1) | -28,4% | (44,8) | 3,9% |
| Promoções e Marketing | (21,0) | (28,4) | -26,1% | (27,3) | -23,0% |
| Pós-Venda | (18,3) | (28,1) | -34,8% | (22,6) | -19,0% |
| Créditos de Liquidação Duvidosa | (10,1) | (4,7) | 117,5% | (6,2) | 62,8% |
| Gerais e Administrativas | (34,0) | (32,7) | 4,0% | (37,8) | -9,8% |
| Com Pessoal | (12,6) | (12,2) | 3,2% | (10,8) | 16,8% |
| Serviços Profissionais | (6,6) | (6,5) | 1,6% | (5,6) | 19,5% |
| Tecnologia e Comunicação | (8,8) | (8,2) | 6,9% | (12,8) | -31,5% |
| Alugueis, Seguros, Viagens, Outras | (6,0) | (5,8) | 4,4% | (8,6) | -29,7% |
| Outras Receitas (Despesas) Operacionais | 30,7 | 37,1 | -17,4% | 18,9 | 62,1% |
| Crédito Financeiro (Lei 13.969) | 48,9 | 86,7 | -43,5% | 40,8 | 20,0% |
| Pesquisa & Desenvolvimento | (19,8) | (25,9) | -23,4% | (23,6) | -16,0% |
| Créditos Extemporâneos | 3,0 | 0,5 | 550,0% | 1,2 | 142,6% |
| Indenizações, intermediações, vendas de imob. e demais receitas | 4,6 | 0,5 | 831,0% | 6,4 | -28,7% |
| Autos de infração tributária | (0,2) | (3,7) | -93,7% | (2,6) | -91,1% |
| Provisões tributárias, trabalhistas e outras | (0,3) | (2,3) | -87,3% | 0,0 | - |
| Indenizações e multas contratuais, perdas de imob. e demais despesas | (5,5) | (18,6) | -70,4% | (1,9) | 185,3% |
| Resultado Operacional | 83,2 | 43,4 | 91,5% | (8,5) | - |
| Receitas Financeiras | 55,0 | 21,6 | 155,2% | 24,6 | 124,1% |
| Despesas Financeiras | (48,5) | (34,5) | 40,7% | (37,7) | 28,5% |
| Variação Cambial Líquida | 35,0 | -55,4 | - | 88,3 | -60,3% |
| Lucro antes do IR e CS | 124,7 | (24,9) | - | 66,6 | 87,1% |
| IR e CS Corrente | -1,3 | 3,8 | - | -2,0 | -36,4% |
| IR e CS Diferidos | 0,0 | -7,1 | - | 0,0 | - |
| Lucro Líquido | 123,4 | (28,1) | - | 64,6 | 91,0% |

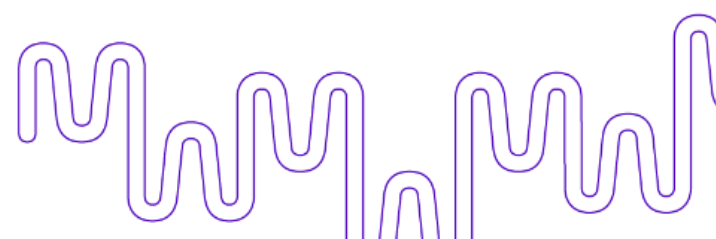
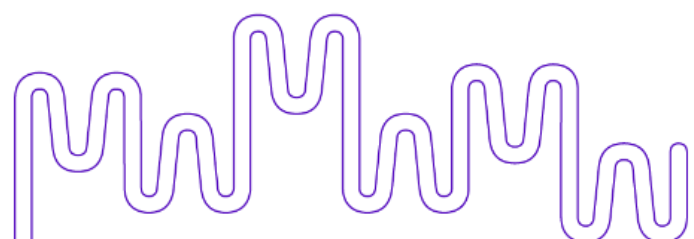
Demonstração de Fluxo de Caixa (R\$ Milhões)

| R\$ Milhões | 1T26 | 4T25 | Δ% | 1T25 | Δ% |
|---|---------------|---------------|---------------|----------------|---------------|
| Fluxo de caixa das atividades operacionais | | | | | |
| Lucro (prejuízo) antes do Imposto de Renda e Contribuição Social | 124,7 | (24,9) | - | 66,6 | 87% |
| Ajustes por: | | | | | |
| Variação cambial não realizada | (42,2) | 75,2 | - | (95,4) | -55,7% |
| Despesas de juros líquidos | 9,6 | 10,3 | -7,3% | 13,1 | -27,1% |
| Depreciação e amortização | 13,4 | 14,4 | -7,2% | 14,0 | -4,5% |
| (Lucro) prejuízo na alienação de ativos imobilizados e intangíveis | (0,0) | 22,8 | - | 1,5 | - |
| Baixa/(reversão) de impairment | 0,0 | 2,4 | - | 0,0 | - |
| Ajuste ao valor presente de contas a receber | (3,6) | 12,5 | - | 1,1 | - |
| Ajuste ao valor presente de estoque | (6,6) | 0,0 | - | (13,1) | -49,2% |
| Ajuste ao valor presente de fornecedor | 8,3 | 0,1 | 5601,4% | 6,5 | 27,8% |
| Estimativa para perdas com crédito de liquidação duvidosa | 9,5 | 3,9 | 145,2% | 5,6 | 70,2% |
| Perda estimada para ajuste ao valor realizável do estoque | (8,6) | (29,9) | -71,2% | 9,1 | - |
| Provisão para riscos processuais, cíveis e tributários | (5,0) | 9,7 | - | (1,6) | 212,9% |
| Provisões para garantias | (0,8) | 6,0 | - | (1,5) | -50,9% |
| Crédito Financeiro | (48,9) | (86,7) | -43,5% | (40,8) | 20,0% |
| Baixa líquida de mandado de segurança aquisições nacionais | 0,0 | 0,0 | - | 0,0 | - |
| Resultado financeiro com Precatórios | 0,6 | 1,1 | -44,5% | (1,5) | - |
| Valor Justo Fundos de Investimento e Contrato de mútuo | (4,0) | (0,9) | 362,0% | (4,5) | -11,9% |
| Resultado com instrumentos financeiros derivativos sem efeito caixa | 28,1 | (5,3) | - | 50,0 | -43,8% |
| Lucro Ajustado ao Caixa | 74,4 | 10,7 | 591,9% | 9,2 | 712,2% |
| Variações patrimoniais | | | | | |
| Contas a receber | 77,2 | (136,0) | - | 41,3 | 86,8% |
| Estoques | (89,3) | 311,2 | - | (194,0) | -54,0% |
| Créditos tributários | 31,9 | 106,2 | -70,0% | (82,9) | - |
| Outros ativos | 0,4 | 4,0 | -90,1% | 7,1 | -94,4% |
| Fornecedores | 55,4 | (50,1) | - | (75,2) | - |
| Obrigações tributárias | (20,4) | (13,4) | 52,5% | (1,2) | 1599,1% |
| Contas a pagar | (14,6) | (0,6) | 2146,9% | (15,8) | -7,7% |
| Derivativos pagos/recebidos | (30,9) | (9,5) | 224,2% | 3,0 | - |
| Juros pagos por empréstimos e financiamentos | (15,4) | (11,7) | 32,2% | (18,3) | -16,0% |
| Imposto de renda e contribuição social pagos | (2,9) | (1,8) | 55,4% | (3,4) | -16,8% |
| Caixa líquido gerado / (aplicado) nas atividades operacionais | 65,8 | 209,0 | -68,5% | (330,3) | - |
| Fluxo de caixa das atividades de investimentos | | | | | |
| Aquisição de ativo imobilizado | (12,0) | (18,2) | -34,1% | (13,2) | -8,9% |
| Aquisição de intangível | 0,0 | 0,0 | - | (0,2) | - |
| Alienação de Investimento Luby - Inova V | 0,0 | 20,2 | - | 0,0 | - |
| Alienação de Investimento Watch - Inova V | 0,0 | 23,7 | - | 0,0 | - |
| Desinvestimento FIP - Inova VII | 0,0 | 15,0 | - | 0,0 | - |
| Desinvestimento FIP - Inova V (Ziyou) | 0,0 | 9,0 | - | 0,0 | - |
| Contrato de Mútuo conversível em participação societária Ziyou - Inova XI | 0,0 | (10,1) | - | 0,0 | - |
| Contrato de Mútuo conversível em participação societária Cashin - Inova XI | 0,0 | (9,2) | - | 0,0 | - |
| Contrato de Mútuo conversível em participação societária Intelipromo - Inova XV | 0,0 | (25,0) | - | 0,0 | - |
| Aportes em FIP - Indicador 2 | 0,0 | (0,9) | - | 0,0 | - |
| Aportes em Fundos de Investimento | (2,7) | 0,0 | - | (1,8) | 50,0% |
| Caixa líquido (aplicado) / gerado nas atividades de investimento | (14,7) | 4,5 | - | (15,2) | -3,2% |
| Fluxo de caixa das atividades de financiamento | | | | | |
| Recursos provenientes de empréstimos e financiamentos | 198,9 | 0,0 | - | 173,2 | 14,8% |
| Pagamento de empréstimos e financiamentos | (234,1) | (23,1) | 912,2% | (92,5) | 153,2% |
| Pagamentos de passivos de arrendamento | (4,8) | (5,1) | -6,0% | (4,0) | 19,3% |
| Juros sobre Capital Próprio e Dividendos Pagos | (40,8) | 0,0 | - | 0,0 | - |
| Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de financiamento | (80,7) | (28,2) | 185,9% | 76,8 | - |
| Variação cambial sobre caixa e equivalentes de caixa | (2,3) | 1,0 | - | (3,0) | -22,0% |
| Aumento líquido / (Redução) do caixa e equivalentes de caixa | (31,9) | 186,2 | - | (271,7) | -88,3% |
| Caixa e Equivalentes de Caixa no Início do Período | 656,5 | 470,3 | 39,6% | 744,6 | -11,8% |
| Caixa e Equivalentes de Caixa ao Final do Período | 624,6 | 656,5 | -4,9% | 472,9 | 32,1% |

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 REPORTS NET INCOME OF R\$ 123.4 MM AND NET CASH OF 190.9 MM IN 1Q26

São Paulo, May 13, 2026 – Grupo Multilaser S.A. (B3: MLAS3) today announces its results for the 1st quarter of 2026. The Accounting Information was prepared in accordance with the accounting practices adopted in Brazil, which include 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*) and with the standards issued by the Federal Accounting Council (CFC). The rates of change and sums contained in the tables and graphs are calculated before the rounding procedure.

1Q26 Highlights

| | 1Q26 | 4Q25 | 1Q25 |
|---------------|--|-----------------------|---------------------|
| Net Revenue | R\$ 872.7 MM <small>+14.3% vs. 1Q25</small> | R\$ 1,160.8 MM | R\$ 763.8 MM |
| Gross Profit | R\$ 265.0 MM <small>+46.2% vs. 1Q25</small> | R\$ 290.1 MM | R\$ 181.2 MM |
| Gross Margin | 30.4% <small>+6.7 p.p. vs. 1Q25</small> | 25.0% | 23.7% |
| EBITDA | R\$ 96.5 MM <small>+R\$ 91.0 MM vs. 1Q25</small> | R\$ 57.8 MM | R\$ 5.5 MM |
| EBITDA Margin | 11.1% <small>+ 10.4 p.p. vs. 1Q25</small> | 5.0% | 0.7% |
| Net Income | R\$ 123.4 MM <small>+R\$58.8 MM vs. 1Q25</small> | R\$ (28.1) MM | R\$ 64.6 MM |

MESSAGE FROM THE MANAGEMENT

We present the results for the first quarter of 2026 (1Q26) with a genuine sense of pride in the work of our team in this last year of transformation — and with the clear awareness that there is still a lot to build. **Consolidated Net Revenue** reached R\$ 872.7 million in 1Q26, **an increase of 14.3% compared to the same period last year**. The sequential comparison with 4Q25 reflects the seasonality characteristic of the first quarter, after the Black Friday and Christmas cycle, and does not change the reading of what was delivered: a quarter **consistent advance** in all the dimensions that we consider structural.

Consolidated Gross Margin reached 30.4% — **an increase of 6.7 p.p. vs. 1Q25 and 5.4 p.p. vs. 4Q25** — favored by **pricing discipline**, the capture of gains in the memory line (OEM) in a global context of component shortages, and a **more efficient** operating structure, which allowed us to go through the seasonality at the beginning of the year at a significantly higher level than in the same period of the previous year.

In the segments, the results clearly translate the choices we made. Corporate recorded Net Revenue of R\$499.5 million (+65.7% vs. 1Q25) and Gross Margin of 26.9% (+13.1 p.p. vs. 1Q25), supported by government sales, B2B contracts and the anticipation of orders due to a scenario of global shortage of electronic components. In Tech Consumer and Specialized Consumer, we consciously opted for profitability over volume — and the numbers confirm this decision: Gross Margins advanced to 33.3% (+5.4 p.p. vs. 1Q25) and 45.8% (+4.6 p.p. vs. 1Q25), respectively. The lower revenue in these segments is not a flaw — it is the result of a **deliberate strategy of quality over quantity**, especially in our TV category.

On the cash line, the quarter delivered what we are most proud of in this transformation cycle. **Operating Cash Generation reached R\$65.8 million**, reversing the consumption of R\$330.3 million recorded in 1Q25. EBITDA totaled R\$96.5 million (+R\$91.0 million vs. 1Q25), with an EBITDA Margin of 11.1% (+10.4 p.p. vs. 1Q25). **Net Income reached R\$ 123.4 million — an increase of 91.0% vs. 1Q25 and a reversal of the loss** of R\$ 28.1 million in 4Q25. We ended the quarter with **Net Cash of R\$190.9 million**, reversing the Net Debt of R\$216.3 million from a year ago.

Two additional milestones deserve to be noted. We received the first installment of BNDES financing for Industry 4.0 initiatives, aimed at the digitalization and integration of our industrial units in Manaus (AM) and Extrema (MG) — an investment that strengthens the Company's long-term competitiveness. We also completed the change of corporate name to Grupo Multilaser S.A., consolidating our corporate identity and reaffirming our position with all the audiences that accompany us.

In April 2026, we completed one year under the current management. It is a moment of genuine recognition: what has been built in this period, by the dedication of the entire team, is real and measurable. But it would be a mistake to celebrate as if the job was done. It is not. The domestic and global macroeconomic scenario remains challenging — with interest rates at restrictive levels, logistical pressures and uncertainties in global supply chains — and Multilaser has not yet reached where it wants to go. We have greater ambition than the current numbers reflect, and it is this ambition that guides every decision we make. We remain focused on: **working capital discipline, the quality of profitability, the evolution of our operational structure** and the construction of an **increasingly solid, efficient Company prepared to grow sustainably**.

We appreciate the trust of our team, our partners and our shareholders. We move on.

André Poroger

CEO



Consolidated Results



CONSOLIDATED RESULTS 1Q26

Key Financial Indicators

| R\$ Million | 1Q26 | 4Q25 | Δ% | 1Q25 | Δ% |
|-------------------|-------|---------|-----------|-------|-----------|
| Net Revenue | 872.7 | 1,160.8 | -24.8% | 763.8 | 14.3% |
| Gross Profit | 265.0 | 290.1 | -8.7% | 181.2 | 46.2% |
| Gross Margin (%) | 30.4% | 25.0% | 5.4 p.p. | 23.7% | 6.7 p.p. |
| EBITDA | 96.5 | 57.8 | 67.0% | 5.5 | 1,653.8% |
| EBITDA margin (%) | 11.1% | 5.0% | 6.1 p.p. | 0.7% | 10.4 p.p. |
| Net Income | 123.4 | (28.1) | - | 64.6 | 91.0% |
| Net Margin (%) | 14.1% | -2.4% | 16.5 p.p. | 8.5% | 5.6 p.p. |

Net Revenue

Multilaser Group's Consolidated Net Revenue reached R\$ 872.7 million in 1Q26, representing a growth of 14.3% compared to the same period of the previous year (R\$ 763.8 million in 1Q25). The comparison with 4Q25 (R\$ 1,160.8 million) reflects the seasonal behavior characteristic of Brazilian retail, which historically concentrates its highest volumes in the Black Friday and Christmas campaigns — a recurring movement and with an expected reduction for the first quarter of each year. The increase compared to 1Q25 shows the evolution of the business model and the resilience of the operation, although the Company remains cautious in the face of the current macroeconomic scenario.

Analyzing the performance by operating segments, the Corporate segment reported revenues of R\$ 499.5 million in 1Q26, an increase of 65.7% compared to 1Q25, anchored by the transfer of prices due to the increase in the cost of memories, anticipation of sales to internet providers (ISPs) and OEM customers, billing with government agencies and manufacturing projects.

In line with the prioritization of profitability to the detriment of lower return volumes, the Consumer Tech and Specialized Consumer segments recorded revenue adjustments: R\$323.5 million (-15.5%) and R\$49.7 million (-37.5%) vs. 1Q25, respectively. The drop in Consumer Tech is strategic and is part of the revision of the Screens & Video line and the sales retraction expected by the price pass-through caused by the components crisis, mainly affecting the Tablets line in a negative way, since memories represent a relevant percentage of the costs of these products. Excluding these lines, the segment's revenue grew 8.8% vs. 1Q25, reflecting the adjustments in the search for profitability to the detriment of the volume in this business line. For Specialized Consumer, the drop mainly reflects the divestment of the hygienic mats operation (Pet business) announced at the end of 2025, a movement already foreseen in the result of specialized retail.

Gross Profit

| R\$ Million | 1Q26 | 4Q25 | Δ% | 1Q25 | Δ% |
|--------------------|---------|---------|----------|---------|----------|
| Net Revenue | 872.7 | 1,160.8 | -24.8% | 763.8 | 14.3% |
| Cost of Goods Sold | (607.8) | (870.7) | -30.2% | (582.6) | 4.3% |
| COGS % of LR | -69.6% | -75.0% | 5.4 p.p. | -76.3% | 6.6 p.p. |
| Gross Profit | 265.0 | 290.1 | -8.7% | 181.2 | 46.2% |
| Gross Margin (%) | 30.4% | 25.0% | 5.4 p.p. | 23.7% | 6.6 p.p. |

In 1Q26, consolidated Gross Profit reached R\$ 265.0 million, a gain of 46.2% compared to 1Q25 (R\$ 181.2 million), mitigating the seasonal retraction of 8.7% compared to 4Q25 (R\$ 290.1 million). Consolidated Gross Margin reached 30.4%, reflecting an expansion of 6.6 p.p. year-on-year (vs. 1Q25) and 5.4 p.p. sequentially (vs. 4Q25). This result reflects the continuous effort of disciplined pricing capturing readjustments and portfolio management, even in the face of the pressures of the macroeconomic scenario and global logistics costs.

Analyzing profitability by segments, the Corporate segment reported Gross Income of R\$134.5 million (+222.2% vs. 1Q25) and Gross Margin of 26.9% (+13.1 p.p. vs. 1Q25). This performance was driven by OEM pricing and growth in B2B contracts and government sales. It is important to highlight that the segment's Gross Margin gain reflects, in large part, the price pass-through resulting from the global shortage of memory and processors, which increased the future costs of components and was passed on to the market, generating short-term gains both in the appreciation of components embedded in final products and in the direct marketing of OEM items.

The Tech Consumer segment demonstrated solid gross results, reaching R\$107.8 million (+1.0% vs. 1Q25) with margin expansion to 33.3% (+5.4 p.p.), a direct reflection of the optimization of the mix towards higher value-added products, in addition to the effect of price pass-through.

The Specialized Consumer segment recorded Gross Profit of R\$ 22.8 million (-30.6% vs. 1Q25), an expected result given the divestment in the hygienic mats operation (Pet business) concluded at the end of 2025. The highlight of the segment, however, is the quality of the revenue earned: the gross margin reached 45.8% (+4.6 p.p. in the annual comparison), showing that the repositioning of the portfolio substantially increased the profitability of the lines maintained by the Company.

Operating Expenses

| R\$ Million | 1Q26 | 4Q25 | Δ% | 1Q25 | Δ% |
|--|----------------|----------------|------------------|----------------|------------------|
| Selling Expenses | (178.4) | (251.1) | -28.9% | (170.9) | 4.4% |
| <i>% of Net Revenue</i> | <i>-20.4%</i> | <i>-21.6%</i> | <i>-1.2 p.p.</i> | <i>-22.4%</i> | <i>-1.9 p.p.</i> |
| General and Administrative Expenses | (34.0) | (32.7) | 4.0% | (37.8) | -9.8% |
| <i>% of Net Revenue</i> | <i>-3.9%</i> | <i>-2.8%</i> | <i>1.1 p.p.</i> | <i>-4.9%</i> | <i>-1.0 p.p.</i> |
| Other Operating Income/Expenses | 30.7 | 37.1 | -17.4% | 18.9 | 62.1% |
| <i>% of Net Revenue</i> | <i>3,5%</i> | <i>3,2%</i> | <i>0.3 p.p.</i> | <i>2.5%</i> | <i>1.0 p.p.</i> |
| Operating Expenses | (181.8) | (246.7) | -26.3% | (189.7) | -4.1% |
| <i>% of Net Revenue</i> | <i>-20.8%</i> | <i>-21.3%</i> | <i>-0.4 p.p.</i> | <i>-24.8%</i> | <i>-4.0 p.p.</i> |
| Operating Result | 83.2 | 43.4 | 91.5% | (8.5) | - |

Operating Expenses totaled R\$181.8 million in 1Q26, down 4.1% year-on-year (R\$189.7 million in 1Q25) and down 26.3% sequentially (R\$246.7 million in 4Q25 — a quarter naturally elevated by the seasonality of Black Friday and Christmas).

The most relevant result, however, is in the operational efficiency delivered in the period: while Net Revenue grew 14.3% year-on-year, Operating Expenses fell 4.1% in the same period. This combination reduces the weight of expenses on revenue to 20.8% of Net Revenue in 1Q26, an efficiency gain of 4.0 p.p. compared to 1Q25 and 0.4 p.p. compared to 4Q25 — demonstrating that the Company grows with greater discipline in costs and expenses.

Selling Expenses: Totaled R\$178.4 million in the quarter, with nominal growth of only 4.4% vs. 1Q25 — a pace substantially lower than the advance in sales in the period. In relative terms, Selling Expenses represented 20.4% of Net Revenue, consolidating a gain of 1.9 p.p. vs. 1Q25 (22.4%) and 1.2 p.p. vs. 4Q25 (21.6%).

General and Administrative Expenses: Totaled R\$34.0 million in 1Q26, down 9.8% vs. 1Q25, representing 3.9% of Net Revenue — a dilution of 1.0 p.p. year-on-year, consistently contributing to the improvement of the Company's expense profile. In recent quarters, the control of this line of expenses has been a continuous effort to optimize and adapt the structure, with a close eye on the fixed costs of the operation, not necessarily reflecting the variations in revenue in the period. The Company continues to capture efficiency gains and is studying



alternatives, including the use of artificial intelligence.

Other Operating Revenues/Expenses: Posted a positive net result of R\$30.7 million in 1Q26, an increase of 62.1% compared to 1Q25, driven by the recognition of Financial Credits (Information Technology Law) linked to domestic production, already net of investments in Research & Development (R&D).

The set of these dynamics culminated in an Operating Income of R\$ 83.2 million in 1Q26 — an increase of 91.5% compared to 4Q25 (R\$ 43.4 million) and reversal of the operating loss of R\$ 8.5 million recorded in 1Q25. The result shows the convergence between Gross Margin expansion and discipline in expense management, two vectors that the Company has consistently prioritized.

EBITDA

| R\$ Million | 1Q26 | 4Q25 | Δ% | 1Q25 | Δ% |
|--------------------------------|--------------|-------------|-----------------|-------------|------------------|
| Net Income | 123.4 | (28.1) | - | 64.6 | 91.0% |
| Net Financial Result | (41.6) | 68.3 | - | (75.1) | -44.7% |
| Current and Deferred IR and CS | 1.3 | 3.3 | -61.1% | 2.0 | -36.4% |
| Depreciation and Amortization | 13.4 | 14.4 | -7.2% | 14.0 | -4.5% |
| EBITDA | 96.5 | 57.8 | 67.0% | 5.5 | 1,653.8% |
| EBITDA margin (%) | 11.1% | 5.0% | 6.1 p.p. | 0.7% | 10.4 p.p. |

In 1Q26, EBITDA reached R\$96.5 million — a jump of R\$91.0 million compared to 1Q25 (R\$5.5 million) and a growth of 67.0% compared to 4Q25 (R\$57.8 million), demonstrating the consistency of the profitability improvement initiatives implemented.

The EBITDA Margin reached 11.1% in the period, with an expansion of **10.4 p.p. vs. 1Q25** (0.7%) and **6.1 p.p. vs. 4Q25** (5.0%). This advance is due to the combination of: the improvement is entirely due to the combination of Gross Margin expansion with the impact of short-term capture in the anticipation of price transfers and dilution of Operating Expenses over Net Revenue, without the influence of extraordinary adjustments.

The EBITDA trajectory validates the Company's strategic choices: disciplined portfolio management, focus on higher value-added products, capture of opportunities and rigor in the cost structure. The Company remains attentive to the macroeconomic environment, maintaining the same operational discipline as a central guideline for the coming quarters.

Financial Result

| R\$ Million | 1Q26 | 4Q25 | Δ% | 1Q25 | Δ% |
|-----------------------------|-------------|---------------|----------|-------------|---------------|
| Financial Revenues | 55.0 | 21.6 | 155.2% | 24.6 | 124.1% |
| Financial Expenses | (48.5) | (34.5) | 40.7% | (37.7) | 28.5% |
| Exchange Variation | 35.0 | (55.4) | - | 88.3 | -60.3% |
| Net Financial Result | 41.6 | (68.3) | - | 75.1 | -44.7% |

In 1Q26, Net Financial Income was positive at R\$41.6 million, representing a reversal from the negative result of R\$68.3 million in 4Q25 — a quarter impacted by year-end exchange rate volatility. Compared to the same period last year, the result decreased 44.7% compared to 1Q25 (R\$75.1 million), a period that had been exceptionally favored by one-off and non-recurring exchange rate effects.

Financial Revenues totaled R\$55.0 million in 1Q26, up 155.2% vs. 4Q25 and 124.1% vs. 1Q25. This advance expresses the optimization of the management of financial investments on a Cash and Equivalents basis strengthened by operating cash generation throughout 2025.

Financial Expenses totaled R\$48.5 million in the period, an increase of 40.7% vs. 4Q25 (R\$34.5 million) and 28.5% vs. 1Q25 (R\$37.7 million). The increase reflects the domestic interest rate environment at restrictive levels,

which puts pressure on the cost of carrying debt, the adjustment to the present value of sales and, therefore, requires active management of the capital structure.

The Exchange Variation, which contributed positively with R\$35.0 million — fully reversing the loss of R\$55.4 million recorded in 4Q25. This movement reflects the behavior of the dollar exchange rate at the beginning of the year, amplified by the effectiveness of the Company's exchange rate hedging instruments.

The Company maintains continuous monitoring of the macroeconomic scenario, with an exchange rate protection policy and capital structure management aimed at preserving its liquidity and the sustainable optimization of financial results.

Net Income

| R\$ Million | 1Q26 | 4Q25 | Δ% | 1Q25 | Δ% |
|------------------|-------|---------|-----------|-------|----------|
| Net Revenue | 872.7 | 1,160.8 | -24.8% | 763.8 | 14.3% |
| Gross Profit | 265.0 | 290.1 | -8.7% | 181.2 | 46.2% |
| Gross Margin (%) | 30.4% | 25.0% | 5.4 p.p. | 23.7% | 6.6 p.p. |
| Net Income | 123.4 | (28.1) | - | 64.6 | 91.0% |
| Net Margin (%) | 14.1% | -2.4% | 16.5 p.p. | 8.5% | 5.6 p.p. |

In 1Q26, the Company's Net Income reached R\$ 123.4 million, with a Net Margin of 14.1% — reversing the loss of R\$ 28.1 million (-2.4%) recorded in 4Q25, a quarter pressured by adverse exchange rate variations in the amount of R\$ (55.4) million.

In the annual comparison, the growth was 91.0% compared to Net Income of R\$ 64.6 million in 1Q25 (margin of 8.5%), with an expansion of **5.6 p.p. in Net Margin**. This is the most significant result in recent quarters, supported by multiple vectors operating in a convergent manner: recovery of Net Revenue and expansion of Gross Margin with capture of price transfers, dilution of Operating Expenses and positive Financial Result in the period. The consistency of this performance reinforces the thesis that the Company is advancing on a structural path of improving profitability — and not of punctual results;

Cash Flow

| R\$ Million | 1Q26 | 4Q25 | Δ% | 1Q25 | Δ% |
|--|--------|--------|--------|---------|--------|
| Cash and Cash Equivalents at Beginning of Period | 656.5 | 470.3 | 39.6% | 744.6 | -11.8% |
| Profit before income tax and social contribution | 124.7 | (24.9) | - | 66.6 | 87.1% |
| Cash Generated in Operating Activities | 65.8 | 209.0 | -68.5% | (330.3) | - |
| Cash Applied to Investment Activities | (14.7) | 4.5 | - | (15.2) | -3.2% |
| Cash Applied in Financing Activities | (80.7) | (28.3) | 185.9% | 76.8 | - |
| Exchange Change on Cash and Cash Equivalents | (2.3) | 1.0 | - | (3.0) | -22.0% |
| Cash and Cash Equivalents at End of Period | 624.6 | 656.5 | -4.9% | 472.9 | 32.1% |

The Multilaser Group ended 1Q26 with a Cash and Equivalents position of R\$ 624.6 million — an increase of 32.1% compared to the same period last year (R\$ 472.9 million in 1Q25) and a seasonal adjustment of 4.9% compared to 4Q25, an expected increase in the first quarter of the year.

The highlight of the period was Cash Generation in Operating Activities, which reached R\$65.8 million in the quarter, reversing the consumption of R\$330.3 million recorded in 1Q25. The comparison with 4Q25 reflects the seasonality characteristic of the first quarter, marked by the settlement of obligations with suppliers and lower sales.

In Investment Activities, R\$14.7 million was consumed, a reduction of 3.2% compared to 1Q25, maintaining discipline in the application of capital. In Financing Activities, the outflow totaled R\$80.7 million, of which R\$40.7 million refer to dividends paid in the quarter, related to the allocation of the 2025 result — a reflection of the shareholder remuneration policy maintained even in an environment of restrictive interest rates.

Considering all flows and the negative exchange rate variation of R\$2.3 million, the current liquidity level demonstrates the solidity of the Company's financial structure: an operation capable of financing the working capital cycle, absorbing the seasonality of retail and, simultaneously, remunerating its shareholders and reducing gross debt.

Net Debt

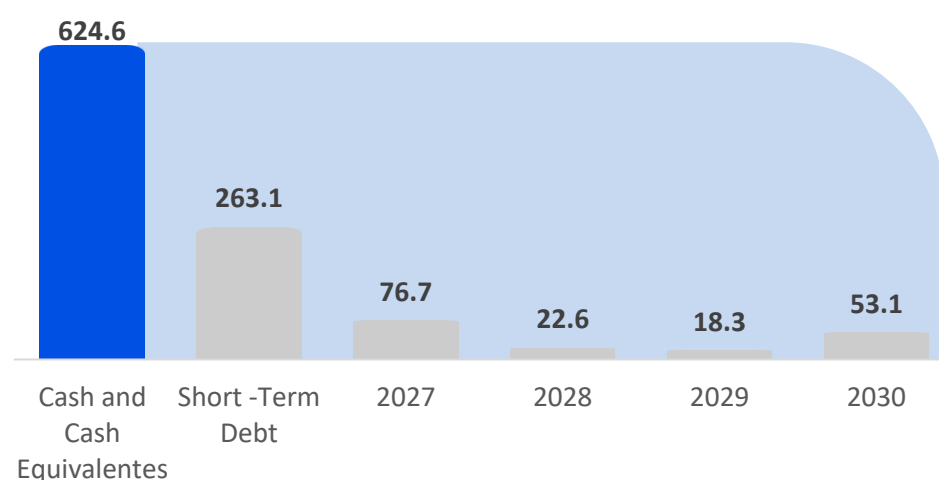
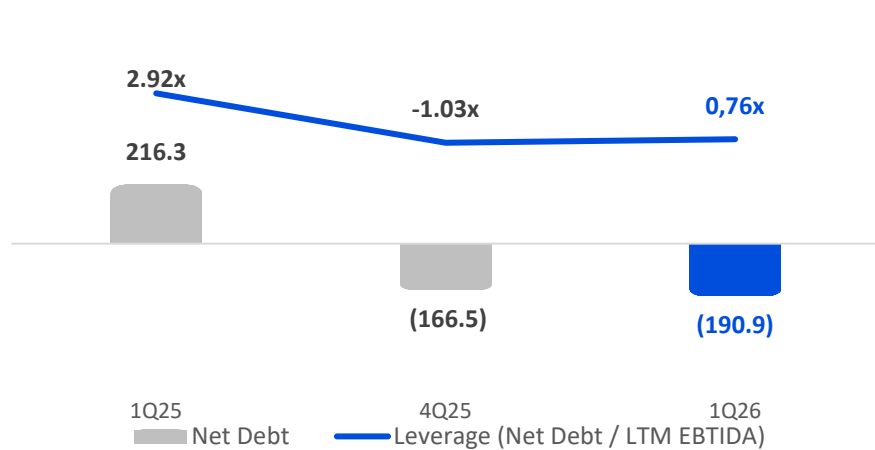
| R\$ Million | 1Q26 | 4Q25 | Δ% | 1Q25 | Δ% |
|---|----------------|----------------|---------------|----------------|---------------|
| Gross Debt | 433.7 | 490.0 | -11.5% | 689.2 | -37.1% |
| Loans and Financing (CP) | 263.1 | 342.9 | -23.3% | 448.5 | -41.3% |
| <i>% on Gross Debt</i> | <i>60.7%</i> | <i>70.0%</i> | | <i>65.1%</i> | |
| Loans and Financing (LP) | 170.6 | 147.1 | 16.0% | 240.7 | -29.1% |
| <i>% on Gross Debt</i> | <i>39.3%</i> | <i>30.0%</i> | | <i>34.9%</i> | |
| (-) Cash and cash equivalents | (624.6) | (656.5) | -4.9% | (472.9) | 32.1% |
| Net Debt (Cash)¹ | (190.9) | (166.5) | 14.6% | 216.3 | - |
| Leverage (Net Debt / LTM EBITDA) | -0.76x | -1.03x | | 2.92x | |

Grupo Multilaser ended 1Q26 with **Net Cash of R\$190.9 million** — an increase of **14.6%** compared to **4Q25 (R\$166.5 million)** and a reversal of Net Debt of R\$216.3 million recorded in 1Q25. This trajectory reflects the combination of consistent operating cash generation, disciplined working capital management and rigor in the allocation of consolidated capital over the last year.

Gross Debt continued its deleveraging path, ending the quarter at R\$433.7 million — down 11.5% vs. 4Q25 (R\$490.0 million) and 37.1% vs. 1Q25 (R\$689.2 million), as a result of the Company's consistent amortizations. In terms of profile, 60.7% of the debt (R\$263.1 million) is concentrated in the short term and 39.3% (R\$170.6 million) in the long term.

The comfort of the liquidity position is the central element of this picture: Cash and Equivalents of R\$624.6 million — an increase of 32.1% vs. 1Q25 — covers short-term loans and financing by approximately 2.4 times, providing the Company with ample financial safety margin and execution capacity even in a restrictive macroeconomic environment.

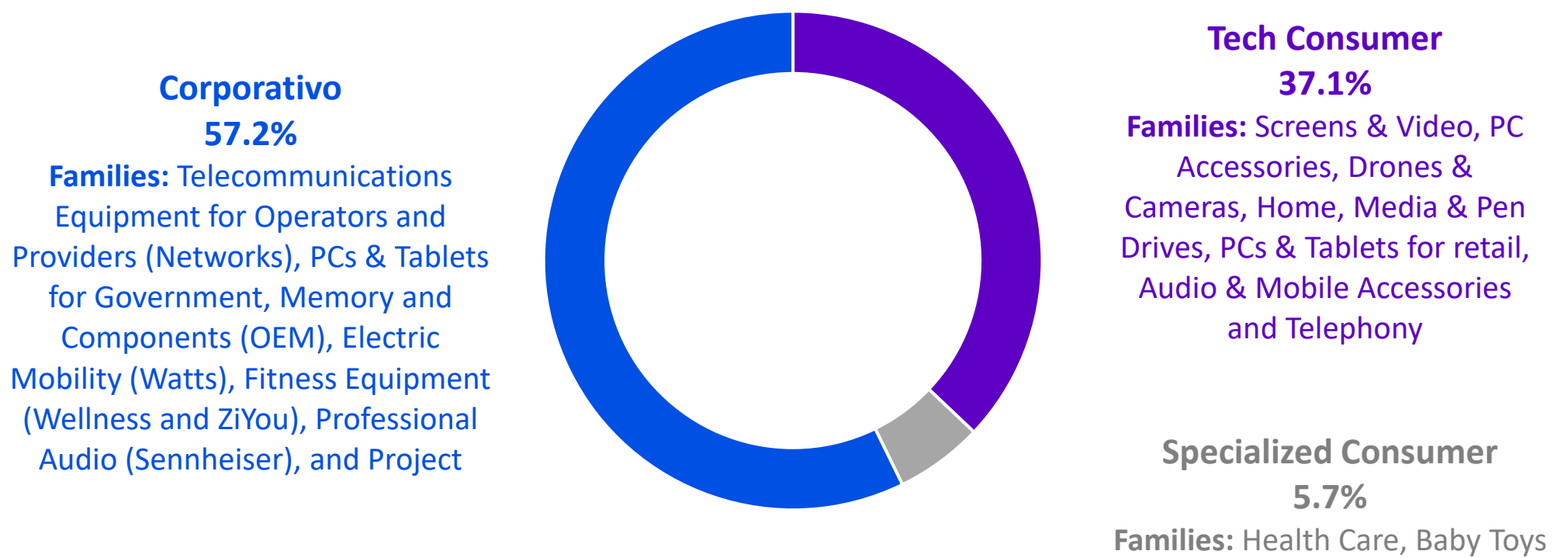
Indebtedness, Leverage* and Debt Amortization Schedule



Note: Negative leverage stems from the net cash position.

OPERATING SEGMENTS

Share of Net Revenue in 1Q26



Corporate

| R\$ Million | 1Q26 | 4Q25 | Δ% | 1Q25 | Δ% |
|------------------|-------|-------|----------|-------|-----------|
| Net Revenue | 499.5 | 665.2 | -24.9% | 301.4 | 65.7% |
| Gross Profit | 134.5 | 140.9 | -4.6% | 41.7 | 222.2% |
| Gross Margin (%) | 26.9% | 21.2% | 5.7 p.p. | 13.8% | 13.1 p.p. |

In 1Q26, the Corporate segment recorded Net Revenue of R\$ 499.5 million — an increase of 65.7% compared to 1Q25 (R\$ 301.4 million) and a seasonal adjustment of 24.9% compared to 4Q25 (R\$ 665.2 million), an expected and characteristic movement of the first quarter. The result is based on three pillars: advance purchases by B2B customers, especially in the supply to internet providers (ISPs) and OEM customers, who anticipated purchases due to the global increase in component prices; Government sales and manufacturing projects.

The segment's profitability showed an evolution: Gross Profit reached R\$ 134.5 million (+222.2% vs. 1Q25), with Gross Margin expanding to 26.9% — a gain of 13.1 p.p. vs. 1Q25 and 5.7 p.p. vs. 4Q25. The advance reflects the gains captured in the memory line (OEM), amid the shortage and consequent global rise in the price of components. The transfer of these costs throughout the chain favored the Company, improving the margins of the final products and boosting direct OEM sales to the market. As a result, the Corporate segment emerged as a vector of revenue and profitability in the quarter.

OPERATING SEGMENTS

Tech Consumer

| R\$ Million | 1Q26 | 4Q25 | Δ% | 1Q25 | Δ% |
|------------------|-------|-------|----------|-------|----------|
| Net Revenue | 323.5 | 395.6 | -18.2% | 382.9 | -15.5% |
| Gross Profit | 107.8 | 108.7 | -0.9% | 106.7 | 1.0% |
| Gross Margin (%) | 33.3% | 27.5% | 5.8 p.p. | 27.9% | 5.4 p.p. |

The Tech Consumer segment recorded Net Revenue of R\$323.5 million in 1Q26, adjusted 15.5% vs. 1Q25 (R\$382.9 million) and 18.2% vs. 4Q25 (R\$395.6 million) — a movement that reflects the continuity of the Company's commercial discipline. In an environment that is still restrictive for consumption, with interest rates at high levels, the operation continues to be directed towards channels and products that preserve margin, to the detriment of volumes with lower returns.

The effectiveness of this strategy is evidenced by profitability: Gross Profit remained at R\$107.8 million (+1.0% vs. 1Q25), with a Gross Margin of 33.3% — an increase of **5.4 p.p. vs. 1Q25 and 5.8 p.p. vs. 4Q25**, even with R\$59.4 million and R\$72.1 million less in revenue, respectively. The figures for the Tech Consumer segment are due to a strategic repositioning in the **Screens & Video** line, which prioritizes profitability over sales volume, in addition to the impact of the global component crisis that negatively affects the **Tablets** line, since memories represent a relevant part of the cost and sales were expected to fall. By isolating these categories, the segment demonstrates a resilient performance with 8.8% growth in revenue vs. 1Q25, with a highlight to revenue gains in lines such as **Audio** (+36.1%) and **PCs** (+54.2%) in the same period of comparison. Regarding profitability, there is an expansion of 20.2% in gross profit vs. 1Q25 on the same comparative basis, resulting in a gross margin of 35.5%, above the consolidated margin reported in 1Q26, thus confirming the effectiveness of the operational adjustments.

This advance results from the combination of optimizing the sales mix towards higher value-added products and passing on to the market the increase in prices by suppliers, reflecting the global shortage of memory and processors. Together, these factors allowed the segment to deliver margin growth even in a quarter of lower volume — validating the consistency of the commercial model adopted by the Company.

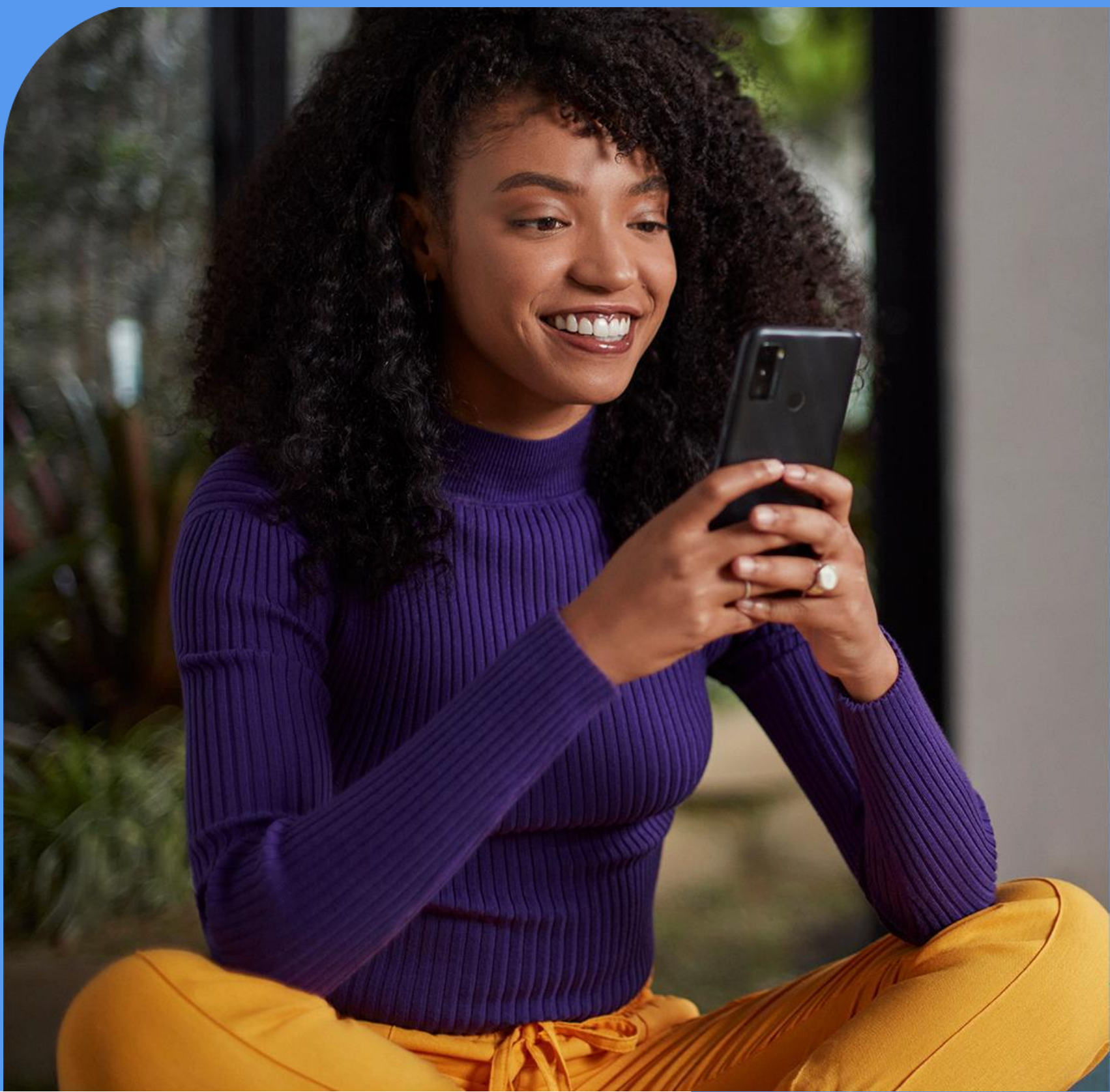
Specialized Consumer

| R\$ Million | 1Q26 | 4Q25 | Δ% | 1Q25 | Δ% |
|------------------|-------|-------|----------|-------|----------|
| Net Revenue | 49.7 | 100.0 | -50.3% | 79.5 | -37.5% |
| Gross Profit | 22.8 | 40.4 | -43.7% | 32.8 | -30.6% |
| Gross Margin (%) | 45.8% | 40.4% | 5.3 p.p. | 41.2% | 4.6 p.p. |

The Specialized Consumer segment recorded Net Revenue of R\$ 49.7 million in 1Q26, with an adjustment of 37.5% vs. 1Q25 (R\$ 79.5 million) and 50.3% vs. 4Q25 (R\$ 100.0 million). This movement reflects two combined factors: the impact of the divestment of the hygienic mats operation (Pet business), concluded at the end of 2025, and the natural seasonality of retail at the beginning of the year — especially in the Toys and Baby categories.

The most relevant reading of the segment, however, is profitability. Gross Income totaled R\$22.8 million in 1Q26 (-30.6% vs. 1Q25 and -43.7% vs. 4Q25), with decreases proportionally lower than the revenue adjustment. Gross Margin reached 45.8% — an increase of **4.6 p.p. vs. 1Q25 and 5.3 p.p. vs. 4Q25**, indicating that the improvement in the remaining mix increased the efficiency of the segment and that the Company delivers more profitability per real of revenue generated.

grupo **Multilaser**



Attachments

Balance Sheet (R\$ million)

| Active | 1Q26 | 4Q25 | Δ% | 1Q25 | Δ% |
|---|----------------|----------------|--------------|----------------|---------------|
| Current Assets | | | | | |
| Cash and Cash Equivalents | 624.6 | 656.5 | -4.9% | 472.9 | 32.1% |
| Accounts Receivable | 1,274.8 | 1,355.7 | -6.0% | 1,084.7 | 17.5% |
| Stocks | 1,444.0 | 1,339.5 | 7.8% | 1,695.3 | -14.8% |
| Derivatives | 0.0 | 3.4 | - | 10.5 | - |
| Taxes to Recover | 308.5 | 257.8 | 19.6% | 259.9 | 18.7% |
| Anticipated Expenses | 23.3 | 19.8 | 18.0% | 18.4 | 26.6% |
| Other Assets | 18.9 | 21.2 | -10.5% | 2.9 | 554.0% |
| Total Current Assets | 3,694.2 | 3,653.9 | 1.1% | 3,544.6 | 4.2% |
| Noncurrent Assets | | | | | |
| Deferred Taxes | 125.7 | 125.7 | 0.0% | 132.8 | -5.3% |
| Taxes to Recover | 603.0 | 635.0 | -5.0% | 742.2 | -18.7% |
| Accounts Receivable | 104.7 | 106.9 | -2.1% | 99.0 | 5.8% |
| Judicial Deposits | 22.0 | 24.9 | -11.6% | 30.7 | -28.2% |
| Related Parts | 84.3 | 82.4 | 2.3% | 29.5 | 185.7% |
| Other Assets | 52.2 | 53.5 | -2.4% | 24.2 | 115.4% |
| Investment Properties | 3.4 | 3.4 | 0.0% | 5.0 | -31.9% |
| Investments | 0.0 | 0.0 | - | 71.5 | - |
| Derivatives | 0.0 | 1.8 | - | 11.5 | - |
| Fixed Assets | 372.8 | 370.0 | 0.8% | 373.0 | 0.0% |
| Intangible | 33.1 | 33.9 | -2.4% | 51.6 | -35.8% |
| Investment funds | 126.9 | 120.2 | 5.5% | 137.6 | -7.8% |
| Right-of-Use Assets | 35.0 | 41.7 | -16.1% | 24.9 | 40.5% |
| Total Noncurrent Assets | 1,563.3 | 1,599.6 | -2.3% | 1,733.6 | -9.8% |
| Total Assets | 5,257.5 | 5,253.5 | 0.1% | 5,278.2 | -0.4% |
| Passive | 1Q26 | 4Q25 | Δ% | 1Q25 | Δ% |
| Current Liabilities | | | | | |
| Loans and Financing | 263.1 | 342.9 | -23.3% | 448.5 | -41.3% |
| Suppliers | 1,255.2 | 1,222.1 | 2.7% | 984.9 | 27.4% |
| Labor and Social Obligations | 48.5 | 55.2 | -12.2% | 43.5 | 11.4% |
| Tax Installments | 58.3 | 68.3 | -14.6% | 63.3 | -7.9% |
| Tax Obligations | 23.9 | 26.0 | -8.1% | 23.6 | 1.4% |
| Derivatives | 9.9 | 19.3 | -48.7% | 19.6 | -49.7% |
| Secured Bonds | 38.1 | 38.9 | -1.9% | 32.9 | 16.0% |
| Dividends and Interest on Equity | 0.0 | 40.8 | - | 0.0 | - |
| Lease Liabilities | 12.7 | 15.4 | -17.9% | 10.8 | 17.3% |
| Other Liabilities | 61.9 | 61.4 | 0.7% | 27.5 | 125.2% |
| Liabilities of contracts with customers | 1.0 | 9.9 | -89.8% | 26.2 | -96.1% |
| Total Current Liabilities | 1,772.6 | 1,900.2 | -6.7% | 1,680.9 | 5.5% |
| Noncurrent Liabilities | | | | | |
| Loans and Financing | 170.6 | 147.1 | 16.0% | 240.7 | -29.1% |
| Tax Obligations | 13.6 | 13.4 | 1.6% | 220.0 | -93.8% |
| Tax Installments | 83.3 | 91.9 | -9.3% | 130.0 | -35.9% |
| Labor and Social Obligations | 24.9 | 24.3 | 2.4% | 22.5 | 10.7% |
| Provision for Procedural, Civil and Tax Risks | 77.1 | 79.7 | -3.2% | 14.6 | 427.0% |
| Lease Liabilities | 24.7 | 28.8 | -14.4% | 16.2 | 52.6% |
| Financial Instruments | 1.4 | 0.0 | - | 0.0 | - |
| Total Noncurrent Liabilities | 395.6 | 385.2 | 2.7% | 643.9 | -38.6% |
| Shareholders' Equity | | | | | |
| Capital Social | 1,713.4 | 1,713.4 | 0.0% | 1,713.4 | 0.0% |
| Cumulative Conversion Adjustment | (0.8) | 1.5 | - | 3.4 | - |
| 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 | 0.0 | 0.0 | - | 88.7 | - |
| Tax Incentive Reserve | 0.0 | 0.0 | - | 163.5 | - |
| Profit Retention Reserve | 356.1 | 356.1 | 0.0% | 0.0 | - |
| Reserve for the Purchase of Treasury Shares | 0.0 | 0.0 | - | 22.7 | - |
| Treasury Shares | (20.0) | (20.0) | 0.0% | (20.0) | 0.0% |
| Accumulated Profit (Loss) ¹ | 123.4 | 0.0 | - | 0.0 | - |
| Accumulated losses for the year | 0.0 | 0.0 | - | 64.6 | - |
| Total Stockholders' Equity | 3,089.2 | 2,968.1 | 4.1% | 2,953.4 | 4.6% |
| Total Liabilities and Net Income | 5,257.5 | 5,253.5 | 0.1% | 5,278.2 | -0.4% |

Income Statement (R\$ Million)

| | 1Q26 | 4Q25 | Δ% | 1Q25 | Δ% |
|---|----------------|----------------|---------------|----------------|---------------|
| Net Revenue | 872.7 | 1,160.8 | -24.8% | 763.8 | 14.3% |
| Cost of Goods Sold | (607.8) | (870.7) | -30.2% | (582.6) | 4.3% |
| Cost of Materials | (574.0) | (783.7) | -26.8% | (500.3) | 14.7% |
| With Staff | (28.6) | (47.4) | -39.6% | (45.5) | -37.2% |
| Depreciation/Amortization | (5.3) | (6.8) | -22.4% | (7.1) | -26.1% |
| Other | 0.1 | (32.9) | - | (29.7) | - |
| Gross Profit | 265.0 | 290.1 | -8.7% | 181.2 | 46.2% |
| Operating Revenues (Expenses) | | | | | |
| Selling Expenses | (178.4) | (251.1) | -28.9% | (170.9) | 4.4% |
| Commercial | (82.4) | (124.8) | -34.0% | (69.9) | 17.9% |
| Distribution | (46.6) | (65.1) | -28.4% | (44.8) | 3.9% |
| Promotions and Marketing | (21.0) | (28.4) | -26.1% | (27.3) | -23.0% |
| After-Sales | (18.3) | (28.1) | -34.8% | (22.6) | -19.0% |
| Doubtful Accounts | (10.1) | (4.7) | 117.5% | (6.2) | 62.8% |
| General and Administrative | (34.0) | (32.7) | 4.0% | (37.8) | -9.8% |
| With Staff | (12.6) | (12.2) | 3.2% | (10.8) | 16.8% |
| Professional Services | (6.6) | (6.5) | 1.6% | (5.6) | 19.5% |
| Technology and Communication | (8.8) | (8.2) | 6.9% | (12.8) | -31.5% |
| Rentals, Insurance, Travel, Other | (6.0) | (5.8) | 4.4% | (8.6) | -29.7% |
| Other Operating Income (Expenses) | 30.7 | 37.1 | -17.4% | 18.9 | 62.1% |
| Financial Credit (Law 13,969) | 48.9 | 86.7 | -43.5% | 40.8 | 20.0% |
| Research & Development | (19.8) | (25.9) | -23.4% | (23.6) | -16.0% |
| Extemporaneous Credits | 3.0 | 0.5 | 550.0% | 1.2 | 142.6% |
| Indemnities, intermediation, sales of imob. and other revenues | 4.6 | 0.5 | 831.0% | 6.4 | -28.7% |
| Tax infraction notices | (0.2) | (3.7) | -93.7% | (2.6) | -91.1% |
| Tax, labor and other provisions | (0.3) | (2.3) | -87.3% | 0.0 | - |
| Indemnities and contractual fines, losses of imob. and other expenses | (5.5) | (18.6) | -70.4% | (1.9) | 185.3% |
| Operating Result | 83.2 | 43.4 | 91.5% | (8.5) | - |
| Financial Revenues | 55.0 | 21.6 | 155.2% | 24.6 | 124.1% |
| Financial Expenses | (48.5) | (34.5) | 40.7% | (37.7) | 28.5% |
| Net Exchange Change | 35.0 | -55.4 | - | 88.3 | -60.3% |
| Profit before income tax and CS | 124.7 | (24.9) | - | 66.6 | 87.1% |
| IR and CS Current | -1.3 | 3.8 | - | -2.0 | -36.4% |
| Deferred IR and CS | 0.0 | -7.1 | - | 0.0 | - |
| Net Income | 123.4 | (28.1) | - | 64.6 | 91.0% |

Cash Flow Statement (R\$ Million)

| R\$ Million | 1Q26 | 4Q25 | Δ% | 1Q25 | Δ% |
|--|---------------|---------------|---------------|----------------|---------------|
| Cash flow from operating activities | | | | | |
| Profit (loss) before Income Tax and Social Contribution | 124.7 | (24.9) | - | 66.6 | 87.2% |
| Adjustments by: | | | | | |
| Exchange rate variation not realized | (42.2) | 75.2 | - | (95.4) | -55.7% |
| Net interest expense | 9.6 | 10.3 | -7.3% | 13.1 | -27.1% |
| Depreciation and amortization | 13.4 | 14.4 | -7.2% | 14.0 | -4.5% |
| (Profit) loss on the disposal of fixed and intangible assets | (0.0) | 22.8 | - | 1.5 | - |
| Impairment write-off/(reversal) | 0.0 | 2.4 | - | 0.0 | - |
| Adjustment to Present Value of Accounts Receivable | (3.6) | 12.5 | - | 1.1 | - |
| Adjustment to Present Value of Inventory | (6.6) | 0.0 | - | (13.1) | -49.2% |
| Adjustment to Supplier Present Value | 8.3 | 0.1 | 5,601.4% | 6.5 | 27.8% |
| Estimate for Doubtful Losses | 9.5 | 3.9 | 145.2% | 5.6 | 70.2% |
| Estimated loss for adjustment to the realizable value of the inventory | (8.6) | (29.9) | -71.2% | 9.1 | - |
| Provision for procedural, civil and tax risks | (5.0) | 9.7 | - | (1.6) | 212.9% |
| Provisions for guarantees | (0.8) | 6.0 | - | (1.5) | -50.9% |
| Financial Credit | (48.9) | (86.7) | -43.5% | (40.8) | 20.0% |
| Financial result with Precatórios | 0.6 | 1.1 | -44.5% | (1.5) | - |
| Fair Value Investment Funds and Loan Agreement | (4.0) | (0.9) | 362.0% | (4.5) | -11.9% |
| Income from derivative financial instruments without cash effect | 28.1 | (5.3) | - | 50.0 | -43.8% |
| Adjusted Cash Income | 74.4 | 10.7 | 591.9% | 9.2 | 712.2% |
| Equity variations | | | | | |
| Accounts Receivable | 77.2 | (136.0) | - | 41.3 | 86.8% |
| Stocks | (89.3) | 311.2 | - | (194.0) | -54.0% |
| Tax credits | 31.9 | 106.2 | -70.0% | (82.9) | - |
| Other assets | 0.4 | 4.0 | -90.1% | 7.1 | -94.4% |
| Suppliers | 55.4 | (50.1) | - | (75.2) | - |
| Tax obligations | (20.4) | (13.4) | 52.5% | (1.2) | 1,599.1% |
| Accounts Payable | (14.6) | (0.6) | 2,146.9% | (15.8) | -7.7% |
| Paid/Received Derivatives | (30.9) | (9.5) | 224.2% | 3.0 | - |
| Interest paid on loans and financing | (15.4) | (11.7) | 32.2% | (18.3) | -16.0% |
| Income tax and social contribution paid | (2.9) | (1.8) | 55.4% | (3.4) | -16.8% |
| Net cash generated/(applied) in operating activities | 65.8 | 209.0 | -68.5% | (330.3) | - |
| Cash flow from investing activities | | | | | |
| Acquisition of fixed assets | (12.0) | (18.2) | -34.1% | (13.2) | -8.9% |
| Acquisition of intangible assets | 0.0 | 0.0 | - | (0.2) | - |
| Luby Investment Disposal - Inova V | 0.0 | 20.2 | - | 0.0 | - |
| Disposal of Investment Watch - Inova V | 0.0 | 23.7 | - | 0.0 | - |
| FIP Divestment - Inova VII | 0.0 | 15.0 | - | 0.0 | - |
| FIP Divestment - Inova V (Ziyou) | 0.0 | 9.0 | - | 0.0 | - |
| Loan Agreement convertible into equity interest Ziyou - Inova XI | 0.0 | (10.1) | - | 0.0 | - |
| Loan Agreement convertible into equity interest Cashin - Inova XI | 0.0 | (9.2) | - | 0.0 | - |
| Loan Agreement convertible into equity interest Intelipromo - Inova XV | 0.0 | (25.0) | - | 0.0 | - |
| Investments in FIP - Indicator 2 | 0.0 | (0.9) | - | 0.0 | - |
| Investments in Investment Funds | (2.7) | 0.0 | - | (1.8) | 50.0% |
| Net cash (applied) / generated from investing activities | (14.7) | 4.5 | - | (15.2) | -3.2% |
| Cash flow from financing activities | | | | | |
| Resources from loans and financing | 198.9 | 0.0 | - | 173.2 | 14.8% |
| Repayment of loans and financing | (234.1) | (23.1) | 912.2% | (92.5) | 153.2% |
| Lease Liability Payments | (4.8) | (5.1) | -6.0% | (4.0) | 19.3% |
| Interest on Equity and Dividends Paid | (40.8) | 0.0 | - | 0.0 | - |
| Net cash generated by (applied to) financing activities | (80.7) | (28.2) | 185.9% | 76.8 | - |
| Exchange rate change on cash and cash equivalents | (2.3) | 1.0 | - | (3.0) | -22.0% |
| Net increase / (Decrease) in cash and cash equivalents | (31.9) | 186.2 | - | (271.7) | -88.3% |
| Cash and Cash Equivalents at Beginning of Period | 656.5 | 470.3 | 39.6% | 744.6 | -11.8% |
| Cash and Cash Equivalents at End of Period | 624.6 | 656.5 | -4.9% | 472.9 | 32.1% |

DISCLAIMER

The statements contained in this report regarding the Grupo Multilaser business prospects, 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.