

GRUPO MULTILASER REPORTA LUCRO LÍQUIDO DE R\$ 142,2 MM E CAIXA LÍQUIDO DE R\$ 405,9 MM NO 2T26

São Paulo, 12 de agosto de 2026 – O Grupo Multilaser S.A. (B3: MLAS3) anuncia hoje seus resultados do 2º 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.

Destaques do 2T26			
	2T26	1T26	2T25
Receita Líquida	R\$ 959,8 MM +3,2% vs. 2T25	R\$ 872,7 MM	R\$ 929,7 MM
Lucro Bruto	R\$ 329,3 MM +42,5% vs. 2T25	R\$ 265,0 MM	R\$ 231,1 MM
Margem Bruta	34,3% +9,5 p.p. vs. 2T25	30,4%	24,9%
EBITDA	R\$ 119,2 MM +R\$ 88,4 MM vs. 2T25	R\$ 96,5 MM	R\$ 30,8 MM
Margem EBITDA	12,4% + 9,1 p.p. vs. 2T25	11,1%	3,3%
Lucro Líquido	R\$ 142,2 MM +R\$ 122,4 MM vs. 2T25	R\$ 123,4 MM	R\$ 19,8 MM



MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Apresentamos os resultados do segundo trimestre de 2026 (2T26) com a mesma disposição dos trimestres anteriores: reconhecer o que foi construído, sem tratar como concluído um trabalho que segue em andamento. A **Receita Líquida** Consolidada totalizou **R\$ 959,8 milhões** no período, **crescimento de 3,2% na comparação com o 2T25** e avanço sequencial de 10,0% frente ao 1T26. No acumulado do semestre, a Receita Líquida somou R\$ 1.832,5 milhões, 8,2% acima do 6M25. A evolução das vendas foi acompanhada pela captura de rentabilidade: o **Lucro Bruto** consolidado alcançou **R\$ 329,3 milhões** (+42,5% vs. 2T25), com **Margem Bruta de 34,3%** — expansão de **9,5 p.p.** na comparação anual. Essa expansão reflete a disciplina na aplicação do *pricing* para o repasse de preços e a gestão de portfólio, beneficiando-se também da comercialização de estoques formados em períodos de câmbio favorável.

A rentabilidade bruta transferiu-se para a geração operacional. O **EBITDA** situou-se em **R\$ 119,2 milhões**, com **Margem EBITDA de 12,4%** — avanço de 9,1 p.p. frente ao 2T25 —, e alcançou R\$ 215,7 milhões no acumulado do semestre. O indicador reflete o avanço da Margem Bruta somado às iniciativas de eficiência de custo, que atuam sobre despesas variáveis, como fretes e comissões, e sobre a estrutura fixa da operação. Abaixo da linha operacional, as amortizações de principal executadas de forma disciplinada nos ciclos anteriores reduziram o custo de serviço da dívida e contribuíram para o **Lucro Líquido de R\$ 142,2 milhões** no 2T26, que leva o resultado do semestre a R\$ 265,6 milhões.

Entre as **oportunidades capturadas** no período, destacamos o desempenho da vertical de OEM e memórias, que sustentou o avanço do segmento Corporativo; a continuidade das vendas a órgãos governamentais e dos contratos B2B. São ganhos concretos, capturados dentro de um plano em execução. A sustentação desses resultados passa pela **gestão do capital de giro**, com atenção prioritária ao estoque de menor giro. Estabelecemos frentes distintas de atuação para esses produtos: nas linhas de eletrônicos, a diretriz é rentabilizar a venda e preservar margem; nas demais categorias priorizadas para redução, o objetivo é acelerar o escoamento e converter estoque em caixa. Essa segmentação busca corrigir o inventário sem comprometer o valor do portfólio principal.

A disciplina na alocação de recursos segue fortalecendo a estrutura de capital, com **Caixa Líquido de R\$ 405,9 milhões** ao final do trimestre — o maior patamar da nossa série recente e uma reversão da Dívida Líquida de R\$ 157,9 milhões do 2T25. É um resultado do trabalho de toda a equipe ao longo deste ciclo de transformação, que segue em curso. O primeiro semestre mostra consistência na expansão de margens e na geração de caixa, sustentada pela eficiência operacional, pela execução do *pricing* e pelo custo dos estoques formados em um período de câmbio mais favorável. Esse nível de capitalização nos dá solidez e flexibilidade diante de um **ciclo de custos mais pressionado**, marcado por altas nos custos globais de componentes e pela elevação do frete marítimo internacional, **que deverão pressionar a margem bruta no segundo semestre**. Não tratamos esse cenário como equacionado: ele exigirá execução, e é para isso que a estrutura financeira construída até aqui foi preparada.

Para proteger os resultados alcançados e sustentar o desempenho diante desse cenário de pressão de custos, a nossa execução operacional está direcionada a quatro frentes:

- **Eficiência de Custo:** reduzir despesas operacionais e custo de produto, capturando eficiência de forma estrutural para compensar a compressão esperada da margem bruta no segundo semestre.
- **Planejamento & Caixa:** aumentar a assertividade do planejamento logístico, reduzindo rupturas em produtos essenciais, evitando a formação de estoques de baixo giro e reforçando a geração de caixa.
- **Pricing Ativo:** manter o time de *pricing* atuante e responsivo para repassar custos de forma modular e defender as margens, com estratégias individualizadas por família de produtos e canal de distribuição.
- **Marcas Próprias:** retomar volume de vendas e consolidar a rentabilidade das nossas marcas proprietárias, fortalecendo o portfólio principal.

Encerramos o semestre cientes de que a segunda metade do ano exigirá maior rigor na gestão operacional. A nossa estrutura de capital atual, fundamentada em forte posição de liquidez e baixo endividamento, oferece a base de segurança para absorver a volatilidade do mercado sem abrir mão da busca por rentabilidade. O trabalho de transformação não está concluído, e seguiremos executando o planejamento com pragmatismo, ajustando a operação às novas dinâmicas de custo e mantendo o foco na geração de valor.

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

André Poroger

CEO



Resultados Consolidados



RESULTADOS CONSOLIDADOS 2T26

Principais Indicadores Financeiros

R\$ Milhões	2T26	1T26	Δ%	2T25	Δ%	6M26	6M25	Δ%
Receita Líquida	959,8	872,7	10,0%	929,7	3,2%	1.832,5	1.693,5	8,2%
Lucro Bruto	329,3	265,0	24,3%	231,1	42,5%	594,3	412,3	44,1%
Margem Bruta (%)	34,3%	30,4%	3,9 p.p.	24,9%	9,5 p.p.	32,4%	24,3%	8,1 p.p.
EBITDA	119,2	96,5	23,5%	30,8	286,6%	215,7	36,3	493,7%
Margem EBITDA (%)	12,4%	11,1%	1,4 p.p.	3,3%	9,1 p.p.	11,8%	2,1%	9,6 p.p.
Lucro Líquido	142,2	123,4	15,2%	19,8	619,1%	265,6	84,4	214,7%
Margem Líquida (%)	14,8%	14,1%	0,7 p.p.	2,1%	12,7 p.p.	14,5%	5,0%	9,5 p.p.

Receita Líquida

A **Receita Líquida** do **Grupo Multilaser** atingiu **R\$ 959,8 milhões no 2T26**, representando um **avanço de 3,2% em relação ao mesmo período do ano anterior** (R\$ 929,7 milhões no 2T25) e um **crescimento sequencial de 10,0% frente ao 1T26**. No acumulado do semestre, a Receita Líquida somou R\$ 1.832,5 milhões, avanço de 8,2% frente ao 6M25. O crescimento foi impulsionado pelo desempenho do segmento Corporativo, que reportou faturamento de R\$ 607,5 milhões, com alta de 29,4% na comparação anual e de 21,6% na comparação sequencial, reforçando a contribuição das operações B2B e governamentais para o faturamento da Companhia.

Em contrapartida, os segmentos de consumo operaram sob a diretriz de **rentabilidade em detrimento de volume**. Os segmentos **Consumer Tech** e o **Consumer Especializado** registraram receitas de R\$ 281,2 milhões (-20,0% vs. 2T25) e R\$ 71,1 milhões (-34,6% vs. 2T25), respectivamente. A retração de volume nestes canais reflete a estratégia da Companhia de atuar de forma disciplinada, despriorizando o *sell-in* de categorias massificadas de baixo valor agregado que pressionam o capital de giro. No Consumer Especializado, a comparação anual reflete ainda o **desinvestimento da operação de tapetes higiênicos (negócio Pet)**, **concluído ao final de 2025** e já reportado nas divulgações anteriores. Vale destacar que o segmento apresentou retomada sazonal, crescendo 43,0% em relação ao 1T26.

Lucro Bruto

R\$ Milhões	2T26	1T26	Δ%	2T25	Δ%	6M26	6M25	Δ%
Receita Líquida	959,8	872,7	10,0%	929,7	3,2%	1.832,5	1.693,5	8,2%
Custo da Mercadoria Vendida	(630,5)	(607,8)	3,7%	(698,6)	-9,7%	(1.238,3)	(1.281,2)	-3,3%
CMV % da RL	-65,7%	-69,6%	3,9 p.p.	-75,1%	9,5 p.p.	-67,6%	-75,7%	8,1 p.p.
Lucro Bruto	329,3	265,0	24,3%	231,1	42,5%	594,3	412,3	44,1%
Margem Bruta (%)	34,3%	30,4%	3,9 p.p.	24,9%	9,5 p.p.	32,4%	24,3%	8,1 p.p.

O **Lucro Bruto** atingiu **R\$ 329,3 milhões** no 2T26, avanço de 42,5% na comparação anual (R\$ 231,1 milhões no 2T25). A **Margem Bruta** alcançou **34,3%**, expansão de 9,5 p.p. sobre o 2T25 e de 3,9 p.p. sobre o 1T26. No acumulado do semestre, o Lucro Bruto somou R\$ 594,3 milhões (+44,1% vs. 6M25), com Margem Bruta de 32,4% (+8,1 p.p.). A melhora na Margem Bruta do período decorre tanto da antecipação de pedidos como do repasse de preços realizados no primeiro semestre de 2026. Analisando por segmento, a evolução ocorreu de forma abrangente: o segmento **Corporativo** reportou Lucro Bruto de R\$ 182,5 milhões (+115,1% vs. 2T25), elevando sua Margem Bruta para 30,0% (+12,0 p.p.); em **Consumer Tech**, os ajustes de portfólio sustentaram Lucro Bruto de R\$ 112,8 milhões, com margem de 40,1% (+12,3 p.p. vs. 2T25); e o **Consumer Especializado** alcançou Margem Bruta de 47,8% (+3,3 p.p. vs. 2T25). Com a elevação do custo de reposição, puxada pelas



RESULTADOS CONSOLIDADOS 2T26

altas globais em memórias e pela pressão nos fretes, **a Companhia projeta compressão da margem bruta no segundo semestre** e a manutenção deste patamar exigirá disciplina. A política de *pricing* seguirá como um dos instrumentos de defesa da Companhia, repassando as novas condições de custo à cadeia para mitigar essa compressão.

Despesas Operacionais

R\$ Milhões	2T26	1T26	Δ%	2T25	Δ%	6M26	6M25	Δ%
Despesas com Vendas	(213,6)	(178,4)	19,7%	(196,3)	8,8%	(392,1)	(370,1)	5,9%
% da Receita Líquida	-22,3%	-20,4%	1,8 p.p.	-21,1%	1,1 p.p.	-21,4%	-21,9%	-0,5 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	(34,5)	(34,0)	1,3%	(34,6)	-0,3%	(68,5)	(69,4)	-1,3%
% da Receita Líquida	-3,6%	-3,9%	-0,3 p.p.	-3,7%	-0,1 p.p.	-3,7%	-4,1%	-0,4 p.p.
Outras Receitas/Despesas Operacionais	24,3	30,7	-20,8%	17,4	39,6%	54,9	36,3	51,3%
% da Receita Líquida	2,5%	3,5%	-1,0 p.p.	1,9%	0,7 p.p.	3,0%	2,1%	0,9 p.p.
Despesas Operacionais	(223,9)	(181,8)	23,1%	(213,5)	4,8%	(405,7)	(403,2)	0,6%
% da Receita Líquida	-23,3%	-20,8%	2,5 p.p.	-23,0%	0,4 p.p.	-22,1%	-23,8%	-1,7 p.p.
Resultado Operacional	105,4	83,2	26,8%	17,6	500,1%	188,6	9,1	1974,6%

As **Despesas Operacionais** totalizaram **R\$ 223,9 milhões** no 2T26, avanço de 4,8% na comparação anual (R\$ 213,5 milhões no 2T25) e de 23,1% na comparação sequencial (R\$ 181,8 milhões no 1T26). No trimestre, as despesas cresceram acima da Receita Líquida (+3,2%), elevando sua representatividade para 23,3% da receita — 0,4 p.p. acima do 2T25 —, movimento concentrado nas despesas comerciais associadas à execução do plano de escoamento de estoques. **No acumulado do semestre, a relação segue em melhora:** as Despesas Operacionais representaram 22,1% da Receita Líquida no 6M26, ganho de eficiência de 1,7 p.p. frente ao 6M25, com crescimento nominal de apenas 0,6% sobre uma receita 8,2% maior. Mais importante do que o crescimento das despesas no período, os ganhos trazidos pela melhora da Margem Bruta no 2T26 superaram o aumento das despesas, garantindo um salto expressivo de 26,8% no Resultado Operacional da Companhia vs. 1T26.

Despesas com Vendas: totalizaram R\$ 213,6 milhões no trimestre, com crescimento nominal de 8,8% vs. 2T25. Em termos relativos, representaram 22,3% da Receita Líquida, aumento de 1,1 p.p. vs. 2T25 (21,1%) e de 1,8 p.p. vs. 1T26 (20,4%). O movimento concentra-se na linha de despesas comerciais, que reflete o esforço de escoamento de estoques, impacto de verbas comerciais e o mix de canais do período. No acumulado do semestre, a rubrica representou 21,4% da Receita Líquida, diluição de 0,5 p.p. frente ao 6M25.

Despesas Gerais e Administrativas: Somaram R\$ 34,5 milhões no 2T26, com **redução de 0,3%** vs. 2T25, representando 3,6% da Receita Líquida — **uma diluição de 0,1 p.p.** na comparação anual frente aos **3,7%** do 2T25, 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, incluindo aqui o uso de inteligência artificial.

Outras Receitas/Despesas Operacionais: Apresentaram resultado líquido positivo de R\$ 24,3 milhões no 2T26, avanço de 39,6% frente ao 2T25, impulsionado pelo reconhecimento dos Créditos Financeiros (Lei da Informática) vinculados à produção nacional, líquidos dos investimentos em Pesquisa & Desenvolvimento (P&D).

O conjunto dessas dinâmicas culminou em um **Resultado Operacional** de R\$ 105,4 milhões no 2T26 — **crescimento de 26,8% frente ao 1T26** e avanço de R\$ 87,8 Milhões em relação ao 2T25 (R\$ 17,6 milhões). No acumulado do semestre, o Resultado Operacional atingiu R\$ 188,6 milhões, ante R\$ 9,1 milhões no 6M25. 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.



RESULTADOS CONSOLIDADOS 2T26

EBITDA

R\$ Milhões	2T26	1T26	Δ%	2T25	Δ%	6M26	6M25	Δ%
Lucro Líquido	142,2	123,4	15,2%	19,8	619,1%	265,6	84,4	214,7%
Resultado Financeiro Líquido	(36,6)	(41,6)	-11,9%	(9,9)	269,4%	(78,2)	(85,0)	-8,1%
IR e CS Corrente e Diferido	(0,2)	1,3	-	7,6	-	1,1	9,7	-88,7%
Depreciação e Amortização	13,8	13,4	3,1%	13,3	3,8%	27,1	27,2	-0,4%
EBITDA	119,2	96,5	23,5%	30,8	286,6%	215,7	36,3	493,7%
Margem EBITDA (%)	12,4%	11,1%	1,4 p.p.	3,3%	9,1 p.p.	11,8%	2,1%	9,7 p.p.

O **EBITDA** totalizou **R\$ 119,2 milhões** no 2T26, crescimento de 286,6% em relação ao 2T25 e avanço sequencial de 23,5% frente ao 1T26. No acumulado do semestre, o indicador atingiu R\$ 215,7 milhões, evolução de 493,7% frente ao mesmo período do ano anterior. O avanço reflete a conversão da expansão da Margem Bruta em resultado operacional, **sem a influência de ajustes extraordinários no período**.

A **Margem EBITDA** alcançou **12,4%** no trimestre, ganho de 9,1 p.p. na comparação anual e de 1,4 p.p. sobre o 1T26. No semestre, a margem alcançou 11,8%, avanço de 9,6 p.p. frente aos 2,1% reportados no 6M25. A proteção desta rentabilidade operacional no segundo semestre exigirá rigor na gestão da cadeia de suprimentos e no repasse de preços, de forma a mitigar o efeito da elevação dos custos de reposição sobre a margem.

Resultado Financeiro*

R\$ Milhões	2T26	1T26	Δ%	2T25	Δ%	6M26	6M25	Δ%
Receitas Financeiras	60,9	55,0	10,7%	27,2	123,9%	116,0	51,8	124,0%
Despesas Financeiras	(27,6)	(48,5)	-43,1%	(43,8)	-37,1%	(76,1)	(81,6)	-6,7%
Variação Cambial	3,3	35,0	-90,7%	26,5	-87,7%	38,3	114,8	-66,7%
Resultado Financeiro Líquido	36,6	41,6	-11,9%	9,9	269,4%	78,2	85,0	-8,1%

*Nota: Houve reclassificações entre as linhas de Receitas Financeiras, Despesas Financeiras e Variação Cambial, não alterando o Resultado Financeiro Líquido dos períodos.

O **Resultado Financeiro** Líquido consolidou-se **positivo em R\$ 36,6 milhões no 2T26**, o que representa um avanço de 269,4% em relação ao 2T25 e uma retração de 11,9% frente ao 1T26. No acumulado do semestre, o saldo positivo atingiu R\$ 78,2 milhões. As Receitas Financeiras totalizaram R\$ 60,9 milhões no trimestre, com crescimento de 123,9% na base anual e avanço de 10,7% sequencialmente. No acumulado de seis meses, estas receitas somaram R\$ 116,0 milhões, alta de 124,0% frente ao 6M25. Essa expansão reflete a rentabilidade das aplicações financeiras e a gestão de tesouraria, suportada diretamente pela robusta posição de caixa e equivalentes mantida e gerida pela Companhia ao longo do período.

A estrutura de capital se mostra mais eficiente, com redução de 37,1% nas **Despesas Financeiras** em relação ao 2T25, finalizando o período em R\$ 27,6 milhões. Na comparação com o trimestre imediatamente anterior (1T26), a redução foi de 43,1%. Este movimento reflete a diminuição do custo de serviço da dívida, viabilizada pelas amortizações de principal executadas nos exercícios anteriores. A Variação Cambial contribuiu com R\$ 3,3 milhões positivos no trimestre, ante R\$ 26,5 milhões no 2T25 e R\$ 35,0 milhões no 1T26 — evidenciando que a contribuição cambial ao resultado foi substancialmente menor neste trimestre. A combinação da redução das despesas financeiras com a remuneração do caixa disponível reduz a sensibilidade do resultado a pressões associadas ao endividamento bancário.



RESULTADOS CONSOLIDADOS 2T26

Lucro Líquido

R\$ Milhões	2T26	1T26	Δ%	2T25	Δ%	6M26	6M25	Δ%
Receita Líquida	959,8	872,7	10,0%	929,7	3,2%	1.832,5	1.693,5	8,2%
Lucro Bruto	329,3	265,0	24,3%	231,1	42,5%	594,3	412,3	44,1%
Margem Bruta (%)	34,3%	30,4%	3,9 p.p.	24,9%	9,5 p.p.	32,4%	24,3%	8,1 p.p.
Lucro Líquido	142,2	123,4	15,2%	19,8	619,1%	265,6	84,4	214,7%
Margem Líquida (%)	14,8%	14,1%	0,7 p.p.	2,1%	12,7 p.p.	14,5%	5,0%	9,5 p.p.

A Companhia encerrou o 2T26 com **Lucro Líquido de R\$ 142,2 milhões**, crescimento de 619,1% em relação ao 2T25 e avanço sequencial de 15,2% frente ao 1T26. A **Margem Líquida** situou-se em **14,8%**, ganho de 12,7 p.p. na comparação anual e de 0,7 p.p. no trimestre. No acumulado do semestre, o Lucro Líquido alcançou R\$ 265,6 milhões, crescimento de 214,7% sobre o 6M25, com a Margem Líquida passando de 5,0% para 14,5%. O resultado é sustentado pela expansão da Margem Bruta e pela disciplina na gestão de despesas, e incorpora ainda o Resultado Financeiro Líquido positivo de R\$ 36,6 milhões e uma carga tributária efetiva reduzida no período. Trata-se de mais um passo na trajetória de recuperação da operação, que segue em curso.

A sustentação deste patamar de resultado nos próximos ciclos exigirá disciplina na execução da nossa estratégia de capital de giro e de preços. Diante da pressão nos custos globais, a Companhia atua no repasse das novas tabelas de custo via *pricing* para defender a margem final. Paralelamente, a administração mantém o foco na redução estrutural do estoque, escoando os produtos de menor giro para destravar o capital retido. O objetivo é que a rentabilidade se converta em geração efetiva de caixa, equilibrando a redução de passivos com o fortalecimento das categorias comerciais prioritárias do nosso portfólio.

Fluxo de Caixa

R\$ Milhões	2T26	1T26	Δ%	2T25	Δ%	6M26	6M25	Δ%
Caixa e Equivalentes de Caixa no início do período	624,6	656,5	-4,9%	472,9	32,1%	656,5	744,6	-11,8%
Lucro antes do IR e Contribuição Social	142,0	124,7	13,9%	27,5	416,8%	266,7	94,1	183,4%
Caixa gerado nas atividades operacionais	235,6	65,8	258,1%	64,9	262,9%	301,4	(265,4)	-
Caixa aplicado nas atividades de Investimento	(14,4)	(14,7)	-1,9%	(11,9)	20,7%	(29,1)	(27,1)	7,4%
Caixa aplicado nas atividades de Financiamento	(67,9)	(80,7)	-15,8%	(25,0)	171,8%	(148,6)	51,8	-
Variação cambial sobre Caixa e Equivalentes de Caixa	(0,4)	(2,3)	-82,6%	(2,0)	-79,8%	(2,7)	(4,9)	-45,3%
Caixa e Equivalentes de Caixa ao final do período	777,5	624,6	24,5%	498,9	55,8%	777,5	498,9	55,8%

O Grupo Multilaser encerrou o 2T26 com posição de Caixa e Equivalentes de R\$ 777,5 milhões — crescimento de 55,8% na comparação com o mesmo período do ano passado (R\$ 498,9 milhões no 2T25) e avanço de 24,5% frente ao 1T26, movimento que demonstra um patamar de segurança estrutural.

O destaque do período foi a **Geração de Caixa nas Atividades Operacionais**, que atingiu **R\$ 235,6 milhões** no trimestre — ante R\$ 64,9 milhões no 2T25 e R\$ 65,8 milhões no 1T26 —, acumulando R\$ 301,4 milhões no semestre e revertendo o consumo de R\$ 265,4 milhões registrado no 6M25. A geração reflete a gestão ativa do capital de giro, com contribuição relevante da realização de créditos tributários e da estabilização dos níveis de estoque, aliada ao plano de escoamento do inventário de menor giro descrito na Mensagem da Administração.

Nas **Atividades de Investimentos**, foram consumidos R\$ 14,4 milhões no trimestre, mantendo a disciplina na aplicação de capital. Nas **Atividades de Financiamentos**, a saída totalizou R\$ 67,9 milhões, decorrente das amortizações sistemáticas de principal que vêm sendo executadas, em linha com a política de desalavancagem mantida para reduzir o custo do serviço da dívida mesmo em um ambiente de juros restritivos.



RESULTADOS CONSOLIDADOS 2T26

Considerando todos os fluxos e a variação cambial negativa de R\$ 0,4 milhão no trimestre, o nível de liquidez atual demonstra a solidez da estrutura financeira da Companhia: uma operação capaz de financiar o ciclo de capital de giro, avançar na adequação dos estoques e, simultaneamente, reduzir o endividamento bruto para R\$ 371,5 milhões, encerrando o trimestre com **R\$ 405,9 milhões em Caixa Líquido**.

Dívida Líquida

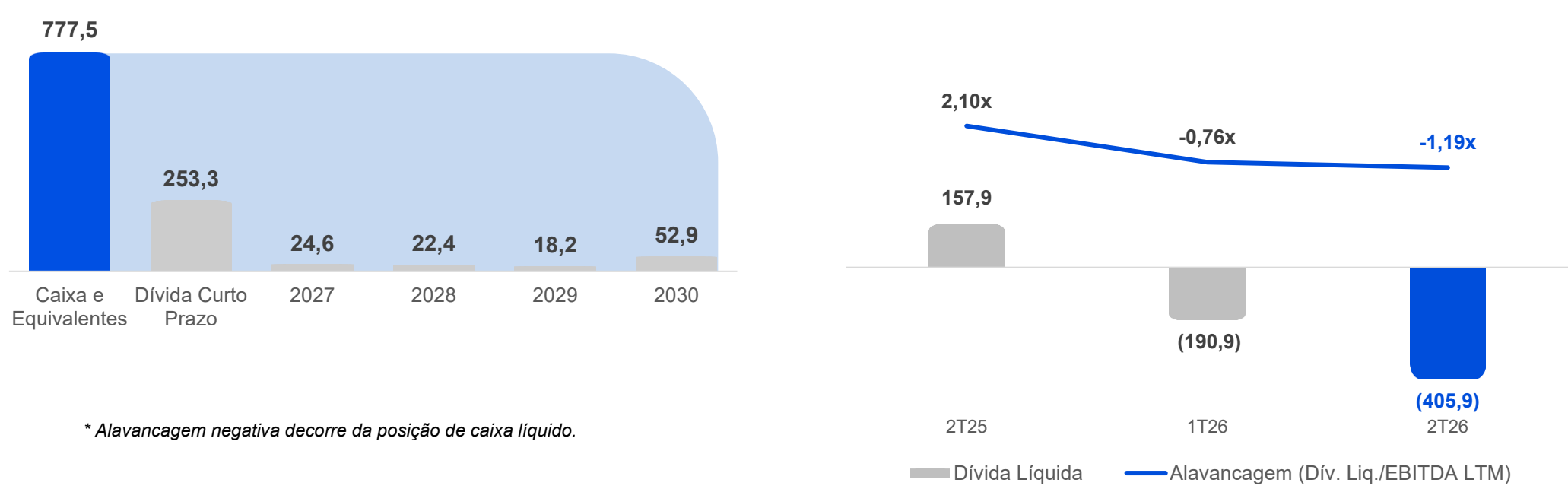
R\$ Milhões	2T26	1T26	Δ%	2T25	Δ%
Dívida Bruta	371,5	433,7	-14,3%	656,8	-43,4%
Empréstimos e Financiamentos (CP)	253,3	263,1	-3,7%	439,6	-42,4%
% sobre Dívida Bruta	68,2%	60,7%		66,9%	
Empréstimos e Financiamentos (LP)	118,2	170,6	-30,8%	217,1	-45,6%
% sobre Dívida Bruta	31,8%	39,3%		33,1%	
(-) Caixa e equivalentes de caixa	(777,5)	(624,6)	24,5%	(498,9)	55,8%
Dívida Líquida (Caixa Líquido)	(405,9)	(190,9)	112,7%	157,9	-
Alavancagem (Dívida líquida / EBITDA LTM)	-1,19x	-0,76x		2,10x	

O Grupo Multilaser encerrou o 2T26 com **Caixa Líquido de R\$ 405,9 milhões** — avanço de 112,7% frente ao 1T26 (R\$ 190,9 milhões) e reversão da Dívida Líquida de R\$ 157,9 milhões registrada no 2T25. 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\$ 371,5 milhões — queda de 14,3% vs. 1T26 (R\$ 433,7 milhões) e de 43,4% vs. 2T25 (R\$ 656,8 milhões), resultado das amortizações consistentes realizadas pela Companhia. Em termos de perfil, 68,2% da dívida (R\$ 253,3 milhões) concentra-se no curto prazo e 31,8% (R\$ 118,2 milhões) no longo prazo.

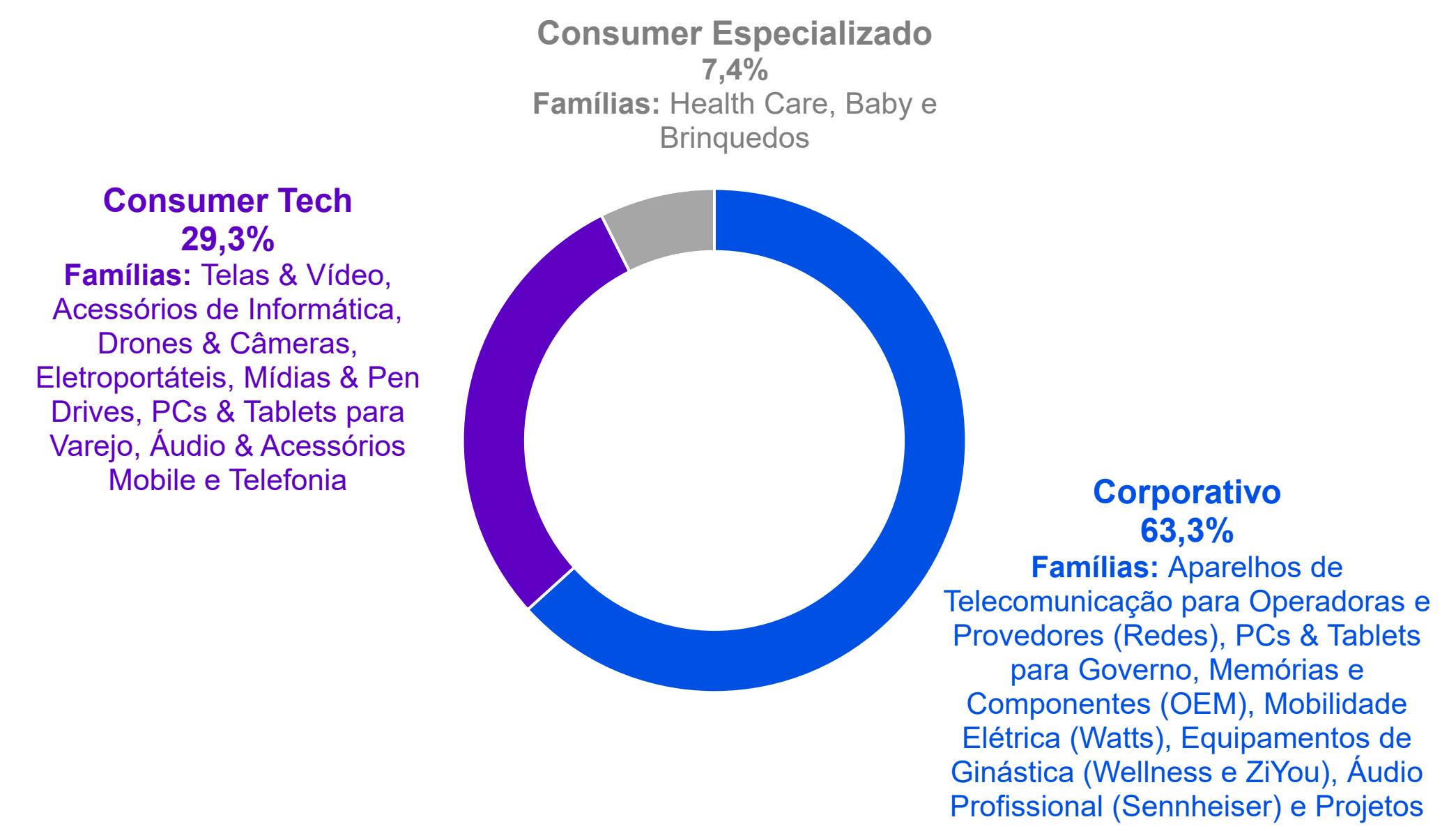
O conforto da posição de liquidez é o elemento central desse quadro: o Caixa e Equivalentes de R\$ 777,5 milhões — crescimento de 55,8% vs. 2T25 — cobre os empréstimos e financiamentos de curto prazo em aproximadamente 3,1 vezes, conferindo à Companhia ampla margem de segurança financeira e capacidade de execução mesmo em um ambiente macroeconômico restritivo.

Endividamento, Alavancagem* e Cronograma de Amortização da Dívida



SEGMENTOS OPERACIONAIS

Participação na Receita Líquida 2T26



Corporativo

R\$ Milhões	2T26	1T26	Δ%	2T25	Δ%	6M26	6M25	Δ%
Receita Líquida	607,5	499,5	21,6%	469,4	29,4%	1.107,0	770,8	43,6%
Lucro Bruto	182,5	134,5	35,7%	84,8	115,1%	316,9	126,6	150,4%
Margem Bruta (%)	30,0%	26,9%	3,1 p.p.	18,1%	12,0 p.p.	28,6%	16,4%	12,2 p.p.

O segmento **Corporativo** registrou **Receita Líquida de R\$ 607,5 milhões** no 2T26, crescimento de 29,4% frente ao 2T25 e de 21,6% na comparação sequencial com o 1T26. No acumulado do semestre, a receita do segmento somou R\$ 1.107,0 milhões (+43,6% vs. 6M25). O **Lucro Bruto** atingiu **R\$ 182,5 milhões** no trimestre, elevando a **Margem Bruta para 30,0%**, evolução de 12,0 p.p. na base anual; no semestre, a margem alcançou 28,6% (+12,2 p.p. vs. 6M25). O avanço da rentabilidade apoiou-se no desempenho das categorias de **OEM**, **Redes** e **Governo**, bem como na atuação da frente de *pricing* para o repasse de custos e a defesa das margens comerciais nesta vertical de negócios.

Em paralelo, a Companhia executa um plano de adequação para as categorias de desempenho abaixo do esperado. A diretriz para essas frentes é o escoamento tático, com foco em geração de caixa. O objetivo é readequar o nível de inventário à demanda efetiva dos mercados B2B e governamental, liberando capital sem comprometer as margens das operações centrais do segmento.

Consumer Tech

R\$ Milhões	2T26	1T26	Δ%	2T25	Δ%	6M26	6M25	Δ%
Receita Líquida	281,2	323,5	-13,1%	351,7	-20,0%	604,7	734,6	-17,7%
Lucro Bruto	112,8	107,8	4,7%	97,9	15,3%	220,6	204,6	7,8%
Margem Bruta (%)	40,1%	33,3%	6,8 p.p.	27,8%	12,3 p.p.	36,5%	27,8%	8,6 p.p.

A **Receita Líquida** do segmento **Consumer Tech** totalizou **R\$ 281,2 milhões** no 2T26, retração de 20,0% na comparação com o 2T25 e queda sequencial de 13,1% frente ao 1T26. No semestre, a receita somou R\$ 604,7 milhões (-17,7% vs. 6M25). O recuo no faturamento decorre da aplicação da estratégia de *pricing*, que prioriza a rentabilidade das operações e o repasse de custos em detrimento de volumes com menor margem. Em especial, a queda de receita é resultado do reposicionamento na categoria de **Telas & Vídeo** que ocorre desde o 1T26. O reflexo dessa adequação de portfólio evidencia-se no **Lucro Bruto**, que avançou 15,3% e atingiu **R\$ 112,8 milhões** no trimestre, com **Margem Bruta de 40,1%** — expansão de 12,3 p.p. sobre o 2T25 e de 6,8 p.p. em relação ao 1T26, beneficiada também pelo escoamento de estoques formados sob taxas de câmbio favoráveis nos trimestres anteriores. No semestre, o Lucro Bruto do segmento somou R\$ 220,6 milhões (+7,8% vs. 6M25), com margem de 36,5% (+8,6 p.p.).

Para os próximos trimestres, a prioridade operacional do segmento é a gestão do estoque, de forma a adequar o capital empregado e preparar a operação para a pressão de alta nos custos globais de componentes e fretes. O plano de escoamento do inventário de maior cobertura segue com foco nas linhas de eletrônicos, principalmente **Telas**, para as quais a decisão é rentabilizar a venda de forma controlada, preservando a rentabilidade mesmo com a redução do faturamento.

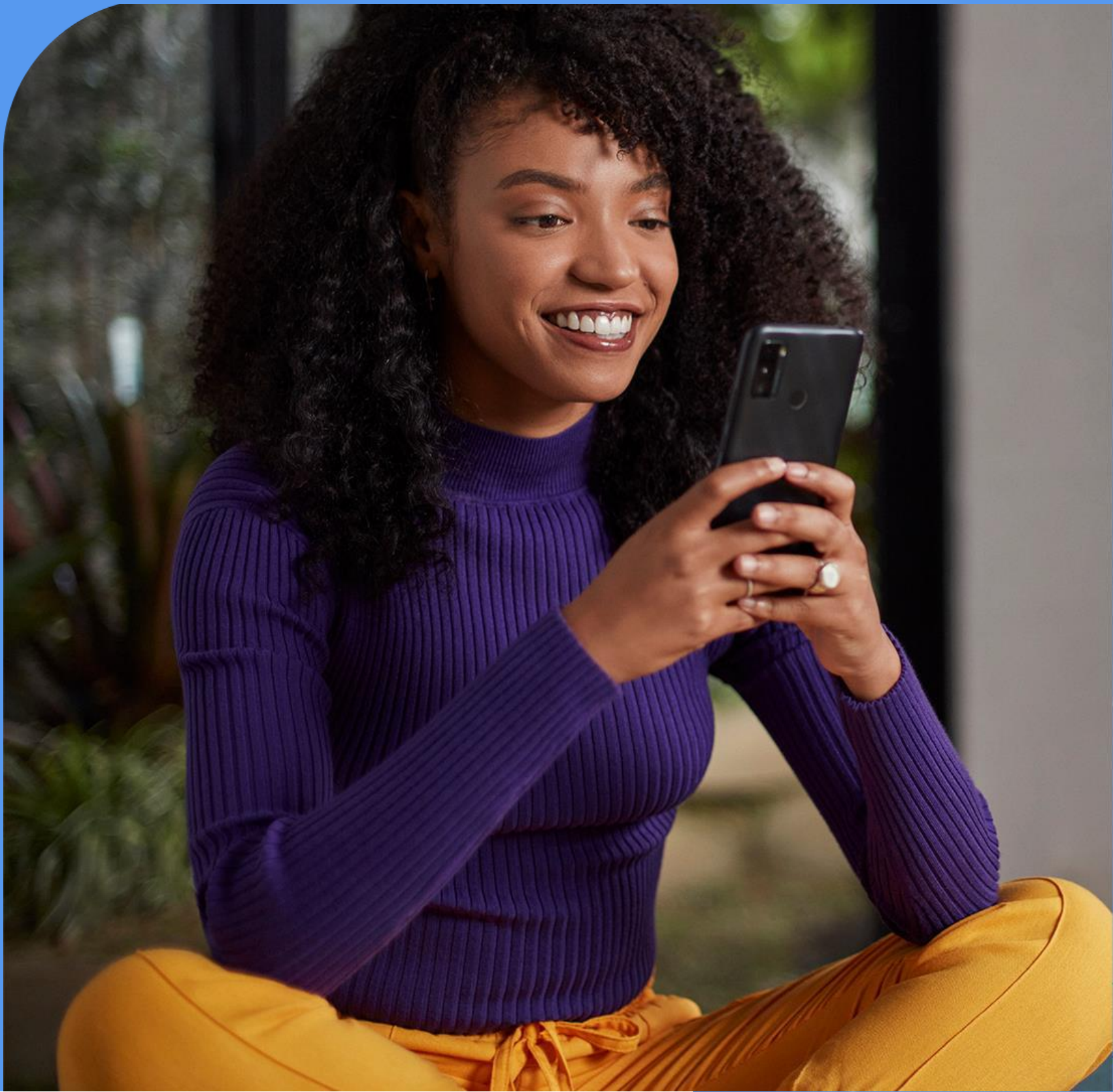
Consumer Especializado

R\$ Milhões	2T26	1T26	Δ%	2T25	Δ%	6M26	6M25	Δ%
Receita Líquida	71,1	49,7	43,0%	108,6	-34,6%	120,8	188,1	-35,8%
Lucro Bruto	34,0	22,8	49,5%	48,4	-29,7%	56,8	81,2	-30,0%
Margem Bruta (%)	47,8%	45,8%	2,1 p.p.	44,5%	3,3 p.p.	47,0%	43,1%	3,9 p.p.

O segmento **Consumer Especializado** registrou **Receita Líquida de R\$ 71,1 milhões** no 2T26, avanço sequencial de 43,0% frente ao 1T26 e retração de 34,6% na comparação com o 2T25. No acumulado do semestre (6M26), a receita somou R\$ 120,8 milhões, queda de 35,8% em relação ao 6M25. O recuo na base anual reflete, principalmente, o **desinvestimento da operação de tapetes higiênicos (negócio Pet), concluído ao final de 2025**, somado à decisão de reduzir volumes e descontinuar o fornecimento a canais que não atingiam os patamares mínimos de rentabilidade. Essa seletividade comercial reflete-se na linha de **Lucro Bruto**, que totalizou **R\$ 34,0 milhões** no trimestre e elevou a **Margem Bruta para 47,8%** — o maior percentual entre os segmentos da Companhia, com ganhos de 3,3 p.p. sobre o 2T25 e de 2,1 p.p. frente ao 1T26. No semestre, a margem bruta da divisão consolidou-se em 47,0%, aumento de 3,9 p.p. em relação ao 6M25.

A sustentação dessa margem nos próximos ciclos depende da execução das frentes de planejamento de caixa e precificação. O segmento ainda concentra estoques de menor giro, cuja diretriz é o escoamento tático, priorizando a conversão em caixa e a adequação do capital de giro. Em paralelo, a frente de *pricing* atua de forma contínua no restante do portfólio para repassar os aumentos de custos logísticos e sustentar o nível de rentabilidade alcançado no primeiro semestre.

grupo **Multilaser**



Anexos

Balanco Patrimonial (R\$ Milhões)

Ativo	2T26	1T26	Δ%	2T25	Δ%
Ativo Circulante					
Caixa e Equivalentes de Caixa	777,5	624,6	24,5%	498,9	55,8%
Contas a Receber	1.244,1	1.274,8	-2,4%	1.205,8	3,2%
Estoques	1.447,6	1.444,0	0,3%	1.609,4	-10,1%
Derivativos	0,9	0,0	-	2,1	-55,4%
Impostos a Recuperar	337,9	308,5	9,5%	276,4	22,2%
Despesas Antecipadas	17,1	23,3	-26,6%	14,3	19,7%
Outros Ativos	18,1	18,9	-4,6%	13,8	31,0%
Total do Ativo Circulante	3.843,2	3.694,2	4,0%	3.620,7	6,1%
Ativo Não Circulante					
Impostos Diferidos	125,7	125,7	0,0%	132,8	-5,3%
Impostos a Recuperar	555,3	603,0	-7,9%	749,6	-25,9%
Contas a Receber	109,6	104,7	4,6%	96,8	13,2%
Depósitos Judiciais	21,6	22,0	-2,0%	32,0	-32,6%
Partes Relacionadas	83,0	84,3	-1,6%	29,5	181,2%
Outros Ativos	47,1	52,2	-9,8%	21,2	122,3%
Propriedades para Investimentos	3,0	3,4	-12,7%	5,0	-40,5%
Investimentos	0,0	0,0	-	71,5	-
Derivativos	0,0	0,0	-	2,0	-
Imobilizado	380,4	372,8	2,0%	372,0	2,2%
Intangível	33,6	33,1	1,6%	51,4	-34,5%
Fundos de investimentos	125,6	126,9	-1,1%	139,0	-9,7%
Ativos de Direito de Uso	44,4	35,0	26,8%	22,9	93,9%
Total do Ativo Não Circulante	1.529,2	1.563,3	-2,2%	1.725,7	-11,4%
Total do Ativo	5.372,4	5.257,5	2,2%	5.346,4	0,5%
Passivo	2T26	1T26	Δ%	2T25	Δ%
Passivo Circulante					
Empréstimos e Financiamentos	253,3	263,1	-3,7%	439,6	-42,4%
Fornecedores	1.243,2	1.255,2	-1,0%	1.039,1	19,6%
Obrigações Trabalhistas e Sociais	63,2	48,5	30,3%	56,5	12,0%
Parcelamentos Fiscais	62,2	58,3	6,6%	65,1	-4,5%
Obrigações Tributárias	22,0	23,9	-7,9%	26,7	-17,3%
Derivativos	8,9	9,9	-9,9%	46,7	-80,9%
Obrigações com Garantia	35,1	38,1	-7,9%	32,9	6,8%
Passivos de Arrendamento	13,0	12,7	2,7%	10,5	23,6%
Outros Passivos	74,3	61,9	20,1%	24,9	198,9%
Passivo de contrato com clientes	13,2	1,0	1212,8%	28,7	-53,9%
Total do Passivo Circulante	1.788,5	1.772,6	0,9%	1.770,6	1,0%
Passivo Não Circulante					
Empréstimos e Financiamentos	118,2	170,6	-30,8%	217,1	-45,6%
Obrigações Fiscais	13,8	13,6	1,6%	218,1	-93,7%
Parcelamentos Fiscais	82,1	83,3	-1,5%	118,6	-30,8%
Obrigações Trabalhistas e Sociais	25,4	24,9	2,3%	23,0	10,5%
Provisão para Riscos Processuais, Cíveis e Fiscais	78,3	77,1	1,6%	13,1	495,9%
Passivos de Arrendamento	34,2	24,7	38,7%	14,5	135,2%
Instrumentos Financeiros	0,9	1,4	-40,7%	0,0	-
Total do Passivo Não Circulante	352,8	395,6	-10,8%	604,5	-41,6%
Patrimônio Líquido					
Capital Social	1.713,4	1.713,4	0,0%	1.713,4	0,0%
Ajuste Acumulado de Conversão	(1,2)	(0,8)	53,2%	1,4	-
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)	-0,1%	(20,0)	-0,1%
Lucro (Prejuízo) Acumulado	265,6	123,4	115,2%	84,4	214,7%
Total do Patrimônio Líquido	3.231,1	3.089,2	4,6%	2.971,2	8,7%
Total do Passivo e do P. Líquido	5.372,4	5.257,5	2,2%	5.346,4	0,5%

Demonstração de Resultados (R\$ Milhões)

	2T26	1T26	Δ%	2T25	Δ%	6M26	6M25	Δ%
Receita Líquida	959,8	872,7	10,0%	929,7	3,2%	1.832,5	1.693,5	8,2%
Custo da Mercadoria Vendida	(630,5)	(607,8)	3,7%	(698,6)	-9,7%	(1.238,3)	(1.281,2)	-3,3%
Custo de Materiais	(578,7)	(574,0)	0,8%	(636,2)	-9,0%	(1.152,7)	(1.136,5)	1,4%
Com Pessoal	(32,7)	(28,6)	14,3%	(45,7)	-28,6%	(61,3)	(91,3)	-32,9%
Depreciação/Amortização	(5,4)	(5,3)	3,2%	(7,1)	-23,7%	(10,7)	(14,2)	-24,9%
Outros	(13,7)	0,1	-	(9,5)	44,4%	(13,6)	(39,1)	-65,3%
Lucro Bruto	329,3	265,0	24,3%	231,1	42,5%	594,3	412,3	44,1%
Receitas (Despesas) Operacionais								
Despesas com Vendas	(213,6)	(178,4)	19,7%	(196,3)	8,8%	(392,1)	(370,1)	5,9%
Comerciais	(113,4)	(82,4)	37,7%	(78,8)	43,9%	(195,8)	(151,7)	29,1%
Distribuição	(47,4)	(46,6)	1,6%	(56,6)	-16,3%	(94)	(101,4)	-7,4%
Promoções e Marketing	(26,7)	(21,0)	26,8%	(28,3)	-5,8%	(47,7)	(55,5)	-14,0%
Pós-Venda	(17,9)	(18,3)	-2,0%	(23,8)	-24,7%	(36,2)	(46,4)	-22,0%
Créditos de Liquidação Duvidosa	(8,3)	(10,1)	-18,1%	(8,8)	-5,9%	(18,4)	(15,0)	22,5%
Gerais e Administrativas	(34,5)	(34,0)	1,3%	(34,6)	-0,3%	(68,5)	(69,4)	-1,3%
Com Pessoal	(14,2)	(12,6)	12,3%	(14,7)	-3,6%	(26,8)	(25,5)	5,0%
Serviços Profissionais	(4,4)	(6,6)	-34,2%	(2,7)	61,6%	(11,0)	(8,3)	33,2%
Tecnologia e Comunicação	(9,9)	(8,8)	12,3%	(9,7)	1,7%	(18,7)	(21,5)	-13,3%
Aluguéis, Seguros, Viagens, Outras	(6,1)	(6,0)	1,3%	(7,5)	-18,7%	(12,1)	(14,2)	-14,6%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	24,3	30,7	-20,8%	17,4	39,6%	54,9	36,3	51,3%
Crédito Financeiro (Lei 13.969)	51,9	48,9	6,0%	42,6	21,7%	100,8	83,4	20,8%
Pesquisa & Desenvolvimento	(19,2)	(19,8)	-3,1%	(25,5)	-24,6%	(39,1)	(49,1)	-20,5%
Créditos Extemporâneos	0,1	3,0	-98,2%	0,9	-94,0%	3,0	2,1	41,5%
Indenizações, intermediações, vendas de imobilizado e demais receitas	(0,6)	4,6	-	1,7	-	4,0	8,1	-51,4%
Autos de infração tributária	(2,4)	(0,2)	924,6%	(3,0)	-20,7%	(2,6)	(5,6)	-53,6%
Provisões tributárias, trabalhistas e outras	(0,9)	(0,3)	209,8%	2,2	-	(1,2)	2,2	-
Reversão de provisões para contingências	0,0	0,0	-	0,0	-	0,0	(1,4)	-
Indenizações e multas contratuais, perdas de imobilizado e demais despesas	(4,5)	(5,5)	-17,8%	(1,6)	185,9%	(10,0)	(3,5)	185,5%
Resultado Operacional	105,4	83,2	26,8%	17,6	500,1%	188,6	9,1	1974,6%
Receitas Financeiras	60,9	55,0	10,7%	27,2	123,9%	116,0	51,8	124,0%
Despesas Financeiras	(27,6)	(48,5)	-43,1%	(43,8)	-37,1%	(76,1)	(81,6)	-6,7%
Variação Cambial Líquida	3,3	35,0	-90,7%	26,5	-87,7%	38,3	114,8	-66,7%
Lucro antes do IR e CS	142,0	124,7	13,9%	27,5	416,9%	266,7	94,1	183,4%
IR e CS Corrente	0,2	-1,3	-	-6,9	-	(1,1)	(9,0)	-87,7%
IR e CS Diferidos	0,0	0,0	-	-0,8	-	0,0	(0,8)	-
Lucro Líquido	142,2	123,4	15,2%	19,8	619,3%	265,6	84,4	214,7%

Demonstração de Fluxo de Caixa (R\$ Milhões)

R\$ Milhões	2T26	1T26	Δ%	2T25	Δ%	6M26	6M25	Δ%
Fluxo de caixa das atividades operacionais								
Lucro antes do Imposto de Renda e Contribuição Social	142,0	124,7	13,9%	27,5	416,8%	266,7	94,1	183,4%
Ajustes por:								
Variação cambial não realizada	22,8	(42,2)	-	(22,8)	-	(19,5)	(118,2)	-83,5%
Despesas de juros líquidos	13,1	9,6	37,0%	13,2	-1,0%	22,7	26,4	-14,0%
Depreciação e amortização	13,8	13,4	3,1%	13,3	3,8%	27,1	27,2	-0,4%
Resultado da alienação de imobilizado e baixa de arrendamento	0,0	(0,0)	-	3,2	-	(0,0)	4,8	-
Baixa/(reversão) de impairment	0,4	0,0	-	0,0	-	0,4	0,0	-
Ajuste ao valor presente de contas a receber	9,6	(3,6)	-	4,9	96,8%	6,0	6,0	-0,2%
Ajuste ao valor presente de estoque	(8,2)	(6,6)	23,5%	(9,6)	-14,6%	(14,9)	(22,7)	-34,6%
Ajuste ao valor presente de fornecedor	1,4	8,3	-82,6%	10,7	-86,4%	9,8	17,2	-43,1%
Estimativa para perdas com crédito de liquidação duvidosa	12,2	9,5	28,6%	8,8	38,2%	21,6	14,4	50,6%
Perda estimativa para ajuste ao valor realizável do estoque	2,3	(8,6)	-	2,8	-15,3%	(6,3)	11,9	-
Provisão para riscos processuais, cíveis e tributários	(1,4)	(5,0)	-72,4%	(1,9)	-28,5%	(6,4)	(3,5)	80,9%
Provisões para garantias	(3,0)	(0,8)	302,0%	0,0	-	(3,8)	(1,5)	146,6%
Crédito Financeiro	(51,9)	(48,9)	6,0%	(42,6)	21,7%	(100,8)	(83,4)	20,8%
Resultado financeiro com Precatórios	(0,1)	0,6	-	(4,2)	-98,5%	0,5	(5,6)	-
Valor Justo Fundos de Investimento e Contrato de mútuo	(1,5)	(4,0)	-63,3%	(1,4)	5,8%	(5,4)	(5,9)	-7,7%
Resultado com instrumentos financeiros derivativos sem efeito caixa	0,3	28,1	-98,9%	49,2	-99,4%	28,4	99,1	-71,4%
Lucro Ajustado ao Caixa	151,9	74,4	104,3%	51,0	197,8%	226,3	60,2	276,0%
Variações patrimoniais								
Contas a receber	4,1	77,2	-94,7%	(132,6)	-	81,4	(91,2)	-
Estoques	2,2	(89,3)	-	92,7	-97,6%	(87,0)	(101,3)	-14,1%
Créditos tributários	70,4	31,9	121,0%	14,2	396,1%	102,3	(68,7)	-
Outros ativos	14,0	0,4	3435,8%	(0,9)	-	14,4	6,2	133,0%
Fornecedores	(38,2)	55,4	-	52,7	-	17,2	(22,5)	-
Obrigações tributárias	0,9	(20,4)	-	(8,5)	-	(19,5)	(9,7)	101,6%
Contas a pagar	39,9	(14,6)	-	13,4	198,3%	25,4	(2,4)	-
Derivativos pagos/recebidos	(2,8)	(30,9)	-90,9%	(4,2)	-32,9%	(33,7)	(1,2)	2745,7%
Juros pagos por empréstimos e financiamentos	(7,0)	(15,4)	-54,9%	(9,8)	-29,0%	(22,4)	(28,1)	-20,5%
Imposto de renda e contribuição social pagos	(0,0)	(2,9)	-99,3%	(3,2)	-99,3%	(2,9)	(6,6)	-56,3%
Caixa líquido gerado pelas/(aplicado nas) atividades operacionais	235,6	65,8	258,1%	64,9	262,9%	301,4	(265,4)	-
Fluxo de caixa das atividades de investimentos								
Aquisição de ativo imobilizado	(15,8)	(12,0)	31,6%	(11,4)	38,6%	(27,8)	(24,6)	13,2%
Aquisição de intangível	(1,4)	0,0	-	(0,6)	156,9%	(1,4)	(0,8)	85,2%
Desinvestimento do Fundo We	4,2	0,0	-	0,0	-	4,2	0,0	-
Aporte em FIP – Govtech	(0,5)	0,0	-	0,0	-	(0,5)	0,0	-
Aporte em FIP – Indicador 2 IOT	(0,9)	(2,7)	-66,7%	0,0	-	(3,6)	(1,8)	100,0%
Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento	(14,4)	(14,7)	-1,9%	(11,9)	20,7%	(29,1)	(27,1)	7,4%
Fluxo de caixa das atividades de financiamento								
Ações em tesouraria	0,0	0,0	-	0,0	275,0%	0,0	0,0	275,0%
Recursos provenientes de empréstimos e financiamentos	0,0	198,9	-	98,5	-	198,9	271,7	-26,8%
Pagamento de empréstimos e financiamentos	(62,3)	(234,1)	-73,4%	(119,5)	-47,9%	(296,3)	(211,9)	39,8%
Pagamentos de passivos de arrendamento	(5,7)	(4,8)	18,8%	(4,0)	41,6%	(10,5)	(8,0)	30,4%
Juros sobre capital próprio e dividendos pagos	0,0	(40,8)	-	0,0	-	(40,8)	0,0	-
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de financiamento	(67,9)	(80,7)	-15,8%	(25,0)	171,8%	(148,6)	51,8	-
Variação cambial sobre caixa e equivalentes de caixa	(0,4)	(2,3)	-82,6%	(2,0)	-79,8%	(2,7)	(4,9)	-45,3%
Aumento líquido/(diminuição) do caixa e equivalentes de caixa	152,8	(31,9)	-	26,0	488,2%	120,9	(245,7)	-
Caixa e equivalentes de caixa no início do período	624,6	656,5	-4,9%	472,9	32,1%	656,5	744,6	-11,8%
Caixa e equivalentes de caixa ao final do período	777,5	624,6	24,5%	498,9	55,8%	777,5	498,9	55,8%

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\$142.2 MILLION AND NET CASH OF R\$405.9 MILLION IN 2Q26

São Paulo, August 12, 2026 – Grupo Multilaser S.A. (B3: MLAS3) today announces its results for the second quarter of 2026. The Financial Information was prepared in accordance with the accounting practices adopted in Brazil, which comprise the standards issued by the Brazilian Securities and Exchange Commission (CVM), the technical guidance and interpretations issued by the Accounting Pronouncements Committee (CPC), and is in compliance with the international accounting standard IFRS (*International Financial Reporting Standards*) and with the standards issued by the Brazilian Federal Accounting Council (CFC). Variation rates and totals shown in the tables and charts are calculated before the rounding of figures.

2Q26 Highlights

	2Q26	1Q26	2Q25
Net Revenue	R\$959.8 MM +3.2% vs. 2Q25	R\$872.7 MM	R\$929.7 MM
Gross Profit	R\$329.3 MM +42.5% vs. 2Q25	R\$265.0 MM	R\$231.1 MM
Gross Margin	34.3% +9.5 p.p. vs. 2Q25	30.4%	24.9%
EBITDA	R\$119.2 MM +R\$88.4 million vs. 2Q25	R\$96.5 MM	R\$30.8 MM
EBITDA Margin	12.4% +9.1 p.p. vs. 2Q25	11.1%	3.3%
Net Income	R\$142.2 MM +R\$122.4 million vs. 2Q25	R\$123.4 MM	R\$19.8 MM



MESSAGE FROM THE MANAGEMENT

We present our second-quarter 2026 (2Q26) results in the same spirit as prior quarters: acknowledging what has been built, without treating as finished a job that remains in progress. Consolidated **Net Revenue** totaled **R\$959.8 million** in the quarter, **up 3.2% year-over-year** and up 10.0% sequentially versus 1Q26. In the first half, Net Revenue totaled R\$1,832.5 million, 8.2% above 1H25. Revenue growth was accompanied by profitability gains: consolidated **Gross Profit** reached **R\$329.3 million** (+42.5% vs. 2Q25), with a **Gross Margin of 34.3%** — up **9.5 p.p.** year-over-year. This expansion reflects our discipline in applying *pricing* to pass through price increases and manage our portfolio, also benefiting from the sale of inventory built up during periods of favorable exchange rates.

Gross profitability carried through to operating performance. **EBITDA** came in at **R\$119.2 million**, with an **EBITDA Margin of 12.4%** — up 9.1 p.p. versus 2Q25 — and reached R\$215.7 million for the first half. This indicator reflects the improvement in Gross Margin combined with cost-efficiency initiatives affecting variable expenses, such as freight and commissions, as well as the operation's fixed cost structure. Below the operating line, the disciplined principal amortizations carried out in prior cycles reduced the cost of servicing our debt and contributed to **Net Income of R\$142.2 million** in 2Q26, bringing the first-half result to R\$265.6 million.

Among the **opportunities captured** during the period, we highlight the performance of the OEM and memory vertical, which underpinned the growth of the Corporate segment, as well as the continuity of sales to government agencies and B2B contracts. These are concrete gains, captured within a plan that is being executed. Sustaining these results depends on **working capital management**, with priority attention to slower-turning inventory. We have set distinct approaches for these products: for electronics lines, the guideline is to monetize sales while preserving margin; for the other categories prioritized for reduction, the goal is to accelerate sell-through and convert inventory into cash. This segmentation seeks to correct the inventory position without compromising the value of our core portfolio.

Disciplined capital allocation continues to strengthen our capital structure, with **Net Cash of R\$405.9 million** at quarter-end — the highest level in our recent series and a reversal from the Net Debt of R\$157.9 million recorded in 2Q25. This is the result of the whole team's work throughout this ongoing transformation cycle. The first half shows consistency in margin expansion and cash generation, supported by operating efficiency, the execution of our *pricing* strategy, and the cost of inventory built up during a period of more favorable exchange rates. This level of capitalization gives us solidity and flexibility in the face of a **more pressured cost cycle**, marked by increases in global component costs and higher international ocean freight rates, **both of which are expected to pressure gross margin in the second half**. We do not treat this scenario as resolved: it will require execution, and this is precisely what the financial structure we have built so far was designed for.

To protect the results achieved and sustain performance amid this cost-pressure scenario, our operating execution is focused on four fronts:

- **Cost Efficiency:** reduce operating expenses and product costs, capturing efficiency structurally to offset the expected compression in gross margin in the second half.
- **Planning & Cash:** increase the accuracy of logistics planning, reducing stockouts in essential products, avoiding the build-up of slow-moving inventory, and reinforcing cash generation.
- **Active Pricing:** keep the *pricing* team engaged and responsive in order to pass through costs incrementally and defend margins, with strategies tailored by product family and distribution channel.
- **Proprietary Brands:** regain sales volume and consolidate the profitability of our proprietary brands, strengthening our core portfolio.

We closed the half aware that the second half of the year will demand greater rigor in operating management. Our current capital structure, underpinned by a strong liquidity position and low leverage, provides the security base to absorb market volatility without giving up the pursuit of profitability. The transformation work is not finished, and we will continue executing our plan with pragmatism, adjusting the operation to new cost dynamics while keeping our focus on value creation.

We thank our team, our partners, and our shareholders for their trust. We move forward.

André Poroger

CEO



Consolidated Results



CONSOLIDATED RESULTS 2Q26

Key Financial Indicators

R\$ million	2Q26	1Q26	Δ%	2Q25	Δ%	1H26	1H25	Δ%
Net Revenue	959.8	872.7	10.0%	929.7	3.2%	1,832.5	1,693.5	8.2%
Gross Profit	329.3	265.0	24.3%	231.1	42.5%	594.3	412.3	44.1%
Gross Margin (%)	34.3%	30.4%	3.9 p.p.	24.9%	9.5 p.p.	32.4%	24.3%	8.1 p.p.
EBITDA	119.2	96.5	23.5%	30.8	286.6%	215.7	36.3	493.7%
EBITDA Margin (%)	12.4%	11.1%	1.4 p.p.	3.3%	9.1 p.p.	11.8%	2.1%	9.6 p.p.
Net Income	142.2	123.4	15.2%	19.8	619.1%	265.6	84.4	214.7%
Net Margin (%)	14.8%	14.1%	0.7 p.p.	2.1%	12.7 p.p.	14.5%	5.0%	9.5 p.p.

Net Revenue

The **Net Revenue** of **Grupo Multilaser** reached **R\$959.8 million in 2Q26**, representing a **3.2% increase from the same period of the prior year** (R\$929.7 million in 2Q25) and a **10.0% sequential increase versus 1Q26**. In the first half, Net Revenue totaled R\$1,832.5 million, up 8.2% versus 1H25. Growth was driven by the performance of the Corporate segment, which reported revenue of R\$607.5 million, up 29.4% year-over-year and 21.6% sequentially, reinforcing the contribution of B2B and government operations to the Company's revenue.

In contrast, the consumer segments operated under a strategy that prioritized **profitability over volume**. The **Tech Consumer** and **Specialized Consumer** segments posted revenue of R\$281.2 million (-20.0% vs. 2Q25) and R\$71.1 million (-34.6% vs. 2Q25), respectively. The volume decline in these channels reflects the Company's disciplined strategy of deprioritizing *sell-in* of mass-market, low-value-added categories that strain working capital. In Specialized Consumer, the year-over-year comparison also reflects the **divestiture of the pet mat business (Pet segment), completed at the end of 2025**, already reported in previous disclosures. It is worth noting that the segment showed a seasonal rebound, growing 43.0% versus 1Q26.

Gross Profit

R\$ million	2Q26	1Q26	Δ%	2Q25	Δ%	1H26	1H25	Δ%
Net Revenue	959.8	872.7	10.0%	929.7	3.2%	1,832.5	1,693.5	8.2%
Cost of Goods Sold	(630.5)	(607.8)	3.7%	(698.6)	-9.7%	(1,238.3)	(1,281.2)	-3.3%
COGS % of Net Revenue	-65.7%	-69.6%	3.9 p.p.	-75.1%	9.5 p.p.	-67.6%	-75.7%	8.1 p.p.
Gross Profit	329.3	265.0	24.3%	231.1	42.5%	594.3	412.3	44.1%
Gross Margin (%)	34.3%	30.4%	3.9 p.p.	24.9%	9.5 p.p.	32.4%	24.3%	8.1 p.p.

The **Gross Profit** reached **R\$329.3 million** in 2Q26, up 42.5% year-over-year (R\$231.1 million in 2Q25). **Gross Margin** came in at **34.3%**, up 9.5 p.p. versus 2Q25 and 3.9 p.p. versus 1Q26. In 1H26, Gross Profit totaled R\$594.3 million (+44.1% vs. 1H25), with a Gross Margin of 32.4% (+8.1 p.p.). The improvement in Gross Margin for the period stems from both order anticipation and price pass-throughs carried out in the first half of 2026. Looking across segments, the improvement was broad-based: the **Corporate** segment reported Gross Profit of R\$182.5 million (+115.1% vs. 2Q25), lifting its Gross Margin to 30.0% (+12.0 p.p.); in **Tech Consumer**, portfolio adjustments supported Gross Profit of R\$112.8 million, with a margin of 40.1% (+12.3 p.p. vs. 2Q25); and **Specialized Consumer** reached a Gross Margin of 47.8% (+3.3 p.p. vs. 2Q25). With replacement costs rising, driven by global increases in memory prices and freight pressure, **the Company expects gross margin compression in the second half** and maintaining this level will require discipline. Our pricing policy remain one of the Company's key defense tools, passing new cost conditions through the chain to mitigate this compression.

CONSOLIDATED RESULTS 2Q26

Operating Expenses

R\$ million	2Q26	1Q26	Δ%	2Q25	Δ%	1H26	1H25	Δ%
Selling Expenses	(213.6)	(178.4)	19.7%	(196.3)	8.8%	(392.1)	(370.1)	5.9%
% of Net Revenue	-22.3%	-20.4%	1.8 p.p.	-21.1%	1.1 p.p.	-21.4%	-21.9%	-0.5 p.p.
General and Administrative Expenses	(34.5)	(34.0)	1.3%	(34.6)	-0.3%	(68.5)	(69.4)	-1.3%
% of Net Revenue	-3.6%	-3.9%	-0.3 p.p.	-3.7%	-0.1 p.p.	-3.7%	-4.1%	-0.4 p.p.
Other Operating Income/Expenses	24.3	30.7	-20.8%	17.4	39.6%	54.9	36.3	51.3%
% of Net Revenue	2.5%	3.5%	-1.0 p.p.	1.9%	0.7 p.p.	3.0%	2.1%	0.9 p.p.
Operating Expenses	(223.9)	(181.8)	23.1%	(213.5)	4.8%	(405.7)	(403.2)	0.6%
% of Net Revenue	-23.3%	-20.8%	2.5 p.p.	-23.0%	0.4 p.p.	-22.1%	-23.8%	-1.7 p.p.
Operating Income	105.4	83.2	26.8%	17.6	500.1%	188.6	9.1	1,974.6 %

Operating Expenses totaled **R\$223.9 million** in 2Q26, up 4.8% year-over-year (R\$213.5 million in 2Q25) and 23.1% sequentially (R\$181.8 million in 1Q26). In the quarter, expenses grew faster than Net Revenue (+3.2%), raising their share of revenue to 23.3% — 0.4 p.p. above 2Q25 — a movement concentrated in selling expenses tied to the execution of our inventory sell-through plan. **In the first half, this ratio continues to improve:** Operating Expenses represented 22.1% of Net Revenue in 1H26, an efficiency gain of 1.7 p.p. versus 1H25, with nominal growth of only 0.6% against 8.2% higher revenue. More important than the growth in expenses during the period, the gains from the Gross Margin improvement in 2Q26 outpaced the rise in expenses, driving an impressive 26.8% jump in the Company's Operating Income vs. 1Q26.

Selling Expenses: totaled R\$213.6 million in the quarter, up 8.8% in nominal terms vs. 2Q25. In relative terms, they represented 22.3% of Net Revenue, up 1.1 p.p. vs. 2Q25 (21.1%) and 1.8 p.p. vs. 1Q26 (20.4%). The movement is concentrated in the commercial expenses line, reflecting the inventory sell-through effort, the impact of trade allowances, and the period's channel mix. In the first half, this line represented 21.4% of Net Revenue, a dilution of 0.5 p.p. versus 1H25.

General and Administrative Expenses: Totaled R\$34.5 million in 2Q26, with a **0.3% decrease** vs. 2Q25, representing 3.6% of Net Revenue — **a dilution of 0.1 p.p.** year-over-year versus the **3.7%** recorded in 2Q25, contributing consistently to the improvement of the Company's expense profile. In recent quarters, controlling this expense line has been an ongoing effort to optimize and adjust the structure, with close attention to the operation's fixed costs, which do not necessarily track revenue movements in the period. The Company continues to capture efficiency gains, including through the use of artificial intelligence.

Other Operating Income/Expenses: Posted a positive net result of R\$24.3 million in 2Q26, up 39.6% versus 2Q25, driven by the recognition of Financial Credits (Informatics Law) linked to domestic production, net of investments in Research & Development (R&D).

Taken together, these dynamics culminated in an **Operating Income** of R\$105.4 million in 2Q26 — **up 26.8% versus 1Q26** and an increase of R\$87.8 million versus 2Q25 (R\$17.6 million). In the first half, Operating Income reached R\$188.6 million, compared to R\$9.1 million in 1H25. The result reflects the convergence of Gross Margin expansion and expense discipline, two levers the Company has consistently prioritized.

CONSOLIDATED RESULTS 2Q26

EBITDA

R\$ million	2Q26	1Q26	Δ%	2Q25	Δ%	1H26	1H25	Δ%
Net Income	142.2	123.4	15.2%	19.8	619.1%	265.6	84.4	214.7%
Net Financial Result	(36.6)	(41.6)	-11.9%	(9.9)	269.4%	(78.2)	(85.0)	-8.1%
Current and Deferred Income Tax and Social Contribution	(0.2)	1.3	-	7.6	-	1.1	9.7	-88.7%
Depreciation and Amortization	13.8	13.4	3.1%	13.3	3.8%	27.1	27.2	-0.4%
EBITDA	119.2	96.5	23.5%	30.8	286.6%	215.7	36.3	493.7%
EBITDA Margin (%)	12.4%	11.1%	1.4 p.p.	3.3%	9.1 p.p.	11.8%	2.1%	9.7 p.p.

The **EBITDA** totaled **R\$119.2 million** in 2Q26, up 286.6% versus 2Q25 and 23.5% sequentially versus 1Q26. In the first half, the indicator reached R\$215.7 million, up 493.7% versus the same period of the prior year. The increase reflects the conversion of Gross Margin expansion into operating results, **with no influence from extraordinary adjustments in the period**.

The **EBITDA Margin** came in at **12.4%** in the quarter, up 9.1 p.p. year-over-year and 1.4 p.p. versus 1Q26. In the first half, the margin reached 11.8%, up 9.6 p.p. versus the 2.1% reported in 1H25. Protecting this operating profitability in the second half will require rigor in supply chain management and price pass-through, in order to mitigate the effect of rising replacement costs on margin.

Net Financial Result*

R\$ million	2Q26	1Q26	Δ%	2Q25	Δ%	1H26	1H25	Δ%
Financial Income	60.9	55.0	10.7%	27.2	123.9%	116.0	51.8	124.0%
Financial Expenses	(27.6)	(48.5)	-43.1%	(43.8)	-37.1%	(76.1)	(81.6)	-6.7%
Foreign Exchange Variation	3.3	35.0	-90.7%	26.5	-87.7%	38.3	114.8	-66.7%
Net Financial Result	36.6	41.6	-11.9%	9.9	269.4%	78.2	85.0	-8.1%

*Note: There were reclassifications between the Financial Income, Financial Expenses, and Foreign Exchange Variation lines, with no effect on the Net Financial Result for the periods.

The **Net Financial Result** came in **positive at R\$36.6 million in 2Q26**, representing an increase of 269.4% versus 2Q25 and a decrease of 11.9% versus 1Q26. In the first half, the positive balance reached R\$78.2 million. Financial Income totaled R\$60.9 million in the quarter, up 123.9% year-over-year and 10.7% sequentially. Over the six-month period, this income totaled R\$116.0 million, up 124.0% versus 1H25. This growth reflects the profitability of financial investments and treasury management, directly supported by the Company's robust cash and cash equivalents position, maintained and managed throughout the period.

The capital structure is proving more efficient, with a 37.1% reduction in **Financial Expenses** versus 2Q25, ending the period at R\$27.6 million. Compared to the immediately preceding quarter (1Q26), the reduction was 43.1%. This reflects the lower cost of servicing our debt, made possible by the principal amortizations carried out in prior periods. Foreign Exchange Variation contributed a positive R\$3.3 million in the quarter, versus R\$26.5 million in 2Q25 and R\$35.0 million in 1Q26 — showing that the FX contribution to the result was substantially smaller this quarter. The combination of lower financial expenses and returns on available cash reduces the sensitivity of the result to pressures associated with bank debt.



CONSOLIDATED RESULTS 2Q26

Net Income

R\$ million	2Q26	1Q26	Δ%	2Q25	Δ%	1H26	1H25	Δ%
Net Revenue	959.8	872.7	10.0%	929.7	3.2%	1,832.5	1,693.5	8.2%
Gross Profit	329.3	265.0	24.3%	231.1	42.5%	594.3	412.3	44.1%
Gross Margin (%)	34.3%	30.4%	3.9 p.p.	24.9%	9.5 p.p.	32.4%	24.3%	8.1 p.p.
Net Income	142.2	123.4	15.2%	19.8	619.1%	265.6	84.4	214.7%
Net Margin (%)	14.8%	14.1%	0.7 p.p.	2.1%	12.7 p.p.	14.5%	5.0%	9.5 p.p.

The Company closed 2Q26 with **Net Income of R\$142.2 million**, up 619.1% versus 2Q25 and up 15.2% sequentially versus 1Q26. **Net Margin** came in at **14.8%**, up 12.7 p.p. year-over-year and 0.7 p.p. quarter-over-quarter. In the first half, Net Income reached R\$265.6 million, up 214.7% versus 1H25, with Net Margin rising from 5.0% to 14.5%. This result is underpinned by Gross Margin expansion and expense discipline, and also reflects a positive Net Financial Result of R\$36.6 million and a lower effective tax burden in the period. This represents another step forward in the operation's ongoing recovery trajectory.

Sustaining this level of results in future cycles will require discipline in executing our working capital and pricing strategy. Given the pressure on global costs, the Company is passing through new cost schedules via *pricing* to defend the bottom-line margin. At the same time, management remains focused on the structural reduction of inventory, selling through slower-moving products to unlock trapped capital. The goal is for profitability to convert into effective cash generation, balancing the reduction of liabilities with the strengthening of the priority commercial categories in our portfolio.

Cash Flow

R\$ million	2Q26	1Q26	Δ%	2Q25	Δ%	1H26	1H25	Δ%
Cash and Cash Equivalents at the Beginning of the Period	624.6	656.5	-4.9%	472.9	32.1%	656.5	744.6	-11.8%
Income Before Income Tax and Social Contribution	142.0	124.7	13.9%	27.5	416.8%	266.7	94.1	183.4%
Cash Generated from Operating Activities	235.6	65.8	258.1%	64.9	262.9%	301.4	(265.4)	-
Cash Used in Investing Activities	(14.4)	(14.7)	-1.9%	(11.9)	20.7%	(29.1)	(27.1)	7.4%
Cash Used in Financing Activities	(67.9)	(80.7)	-15.8%	(25.0)	171.8%	(148.6)	51.8	-
Foreign Exchange Variation on Cash and Cash Equivalents	(0.4)	(2.3)	-82.6%	(2.0)	-79.8%	(2.7)	(4.9)	-45.3%
Cash and Cash Equivalents at the End of the Period	777.5	624.6	24.5%	498.9	55.8%	777.5	498.9	55.8%

Grupo Multilaser closed 2Q26 with a Cash and Cash Equivalents position of R\$777.5 million — up 55.8% versus the same period last year (R\$498.9 million in 2Q25) and up 24.5% versus 1Q26, a move that reflects a structurally sound level of safety.

The highlight of the period was **Cash Generation from Operating Activities**, which reached **R\$235.6 million** in the quarter — versus R\$64.9 million in 2Q25 and R\$65.8 million in 1Q26 —, accumulating R\$301.4 million in the first half and reversing the R\$265.4 million cash consumption recorded in 1H25. This generation reflects active working capital management, with a significant contribution from the realization of tax credits and the stabilization of inventory levels, coupled with the plan to sell through slower-moving inventory described in the Management Message.

In **Investing Activities**, R\$14.4 million was used in the quarter, maintaining discipline in capital deployment. In **Financing Activities**, outflows totaled R\$67.9 million, resulting from the systematic principal amortizations under way, in line with the deleveraging policy maintained to reduce the cost of debt service even in a restrictive interest-rate environment.

CONSOLIDATED RESULTS 2Q26

Taking into account all flows and the negative foreign exchange variation of R\$0.4 million in the quarter, the current liquidity level demonstrates the strength of the Company's financial structure: an operation capable of financing the working capital cycle, advancing inventory adjustment and, at the same time, reducing gross debt to R\$371.5 million, ending the quarter with **R\$405.9 million in Net Cash**.

Net Debt

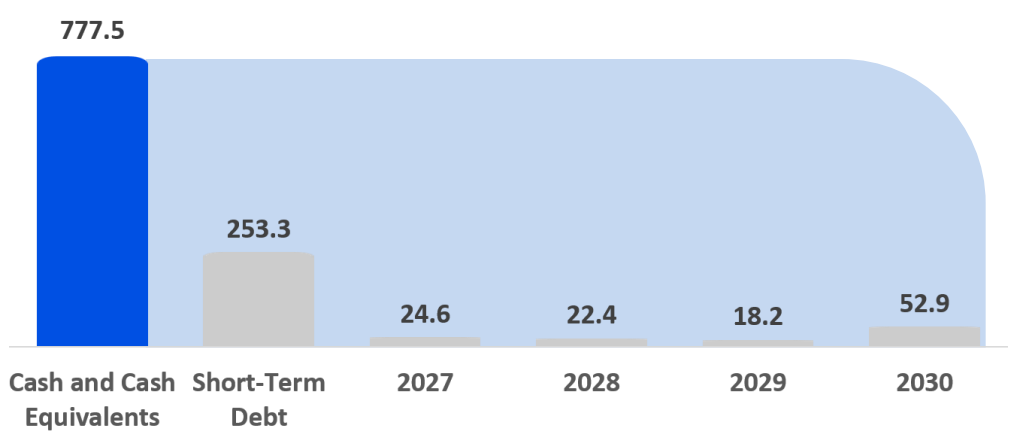
R\$ million	2Q26	1Q26	Δ%	2Q25	Δ%
Gross Debt	371.5	433.7	-14.3%	656.8	-43.4%
Loans and Financing (Short-term)	253.3	263.1	-3.7%	439.6	-42.4%
% of Gross Debt	68.2%	60.7%		66.9%	
Loans and Financing (Long-term)	118.2	170.6	-30.8%	217.1	-45.6%
% of Gross Debt	31.8%	39.3%		33.1%	
(-) Cash and cash equivalents	(777.5)	(624.6)	24.5%	(498.9)	55.8%
Net Debt (Net Cash)	(405.9)	(190.9)	112.7%	157.9	-
Leverage (Net Debt / LTM EBITDA)	-1.19x	-0.76x		2.10x	

Grupo Multilaser closed 2Q26 with **Net Cash of R\$405.9 million** — up 112.7% versus 1Q26 (R\$190.9 million) and a reversal from the Net Debt of R\$157.9 million recorded in 2Q25. This trajectory reflects the combination of consistent operating cash generation, disciplined working capital management, and rigorous capital allocation consolidated over the past year.

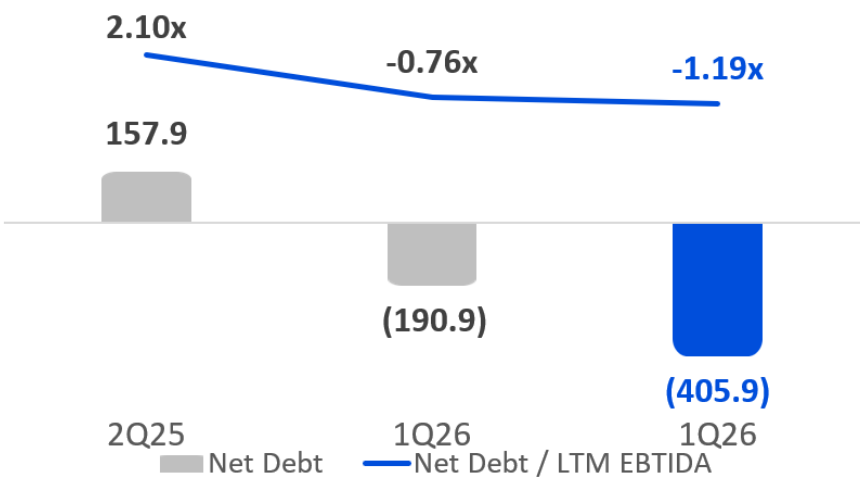
Gross Debt continued its deleveraging trajectory, ending the quarter at R\$371.5 million — down 14.3% vs. 1Q26 (R\$433.7 million) and 43.4% vs. 2Q25 (R\$656.8 million), reflecting the consistent amortizations carried out by the Company. In terms of profile, 68.2% of debt (R\$253.3 million) is concentrated in the short term and 31.8% (R\$118.2 million) in the long term.

The comfort of the liquidity position is the central element of this picture: Cash and Equivalents of R\$777.5 million — up 55.8% vs. 2Q25 — covers short-term loans and financing by approximately 3.1 times, giving the Company ample financial safety margin and execution capacity even in a restrictive macroeconomic environment.

Indebtedness, Leverage* and Debt Amortization Schedule

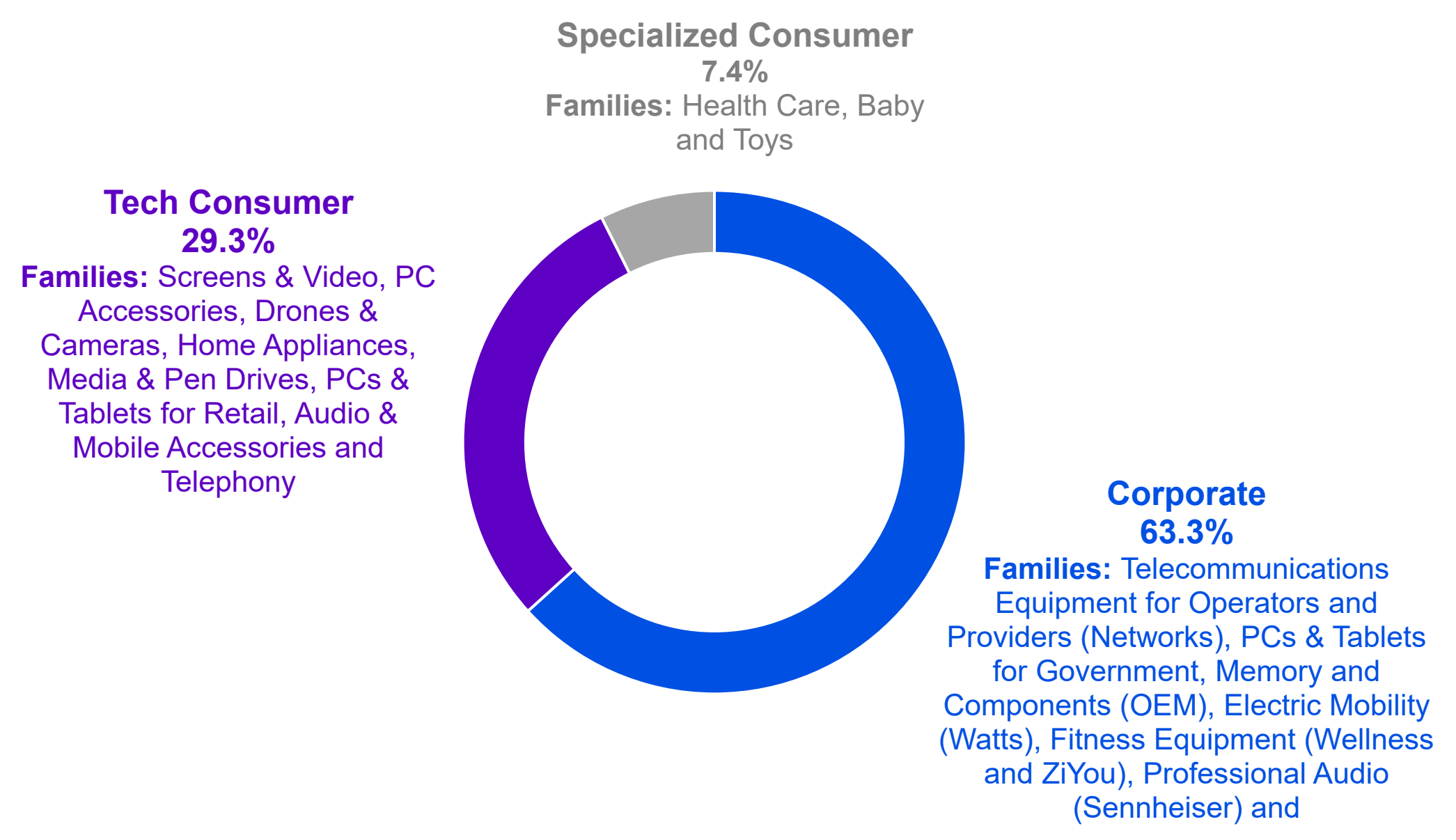


* Negative leverage results from the net cash position.



OPERATING SEGMENTS

Share of 2Q26 Net Revenue



Corporate

R\$ million	2Q26	1Q26	Δ%	2Q25	Δ%	1H26	1H25	Δ%
Net Revenue	607.5	499.5	21.6%	469.4	29.4%	1,107.0	770.8	43.6%
Gross Profit	182.5	134.5	35.7%	84.8	115.1%	316.9	126.6	150.4%
Gross Margin (%)	30.0%	26.9%	3.1 p.p.	18.1%	12.0 p.p.	28.6%	16.4%	12.2 p.p.

The **Corporate** segment posted **Net Revenue of R\$607.5 million** in 2Q26, up 29.4% versus 2Q25 and 21.6% sequentially versus 1Q26. In the first half, segment revenue totaled R\$1,107.0 million (+43.6% vs. 1H25). **Gross Profit** reached **R\$182.5 million** in the quarter, lifting **Gross Margin to 30.0%**, up 12.0 p.p. year-over-year; in the first half, the margin reached 28.6% (+12.2 p.p. vs. 1H25). This profitability gain was supported by the performance of the **OEM**, **Networking** and **Government** categories, as well as the work of the *pricing* team in passing through costs and defending commercial margins in this business vertical.

In parallel, the Company is executing an adjustment plan for categories performing below expectations. The guideline for these fronts is tactical sell-through, focused on cash generation. The goal is to realign inventory levels with actual demand from the B2B and government markets, freeing up capital without compromising the margins of the segment's core operations.

Tech Consumer

R\$ million	2Q26	1Q26	Δ%	2Q25	Δ%	1H26	1H25	Δ%
Net Revenue	281.2	323.5	-13.1%	351.7	-20.0%	604.7	734.6	-17.7%
Gross Profit	112.8	107.8	4.7%	97.9	15.3%	220.6	204.6	7.8%
Gross Margin (%)	40.1%	33.3%	6.8 p.p.	27.8%	12.3 p.p.	36.5%	27.8%	8.6 p.p.

The **Net Revenue** of the **Tech Consumer** totaled **R\$281.2 million** in 2Q26, down 20.0% versus 2Q25 and down 13.1% sequentially versus 1Q26. In the first half, revenue totaled R\$604.7 million (-17.7% vs. 1H25). The revenue decline stems from the application of the *pricing* strategy, which prioritizes operating profitability and cost pass-through over lower-margin volumes. In particular, the revenue decline results from the repositioning in the **Screens & Video** category, under way since 1Q26. The effect of this portfolio adjustment is evident in **Gross Profit**, which grew 15.3% and reached **R\$112.8 million** in the quarter, with a **Gross Margin of 40.1%** — up 12.3 p.p. versus 2Q25 and 6.8 p.p. versus 1Q26, also benefiting from the sell-through of inventory built up under favorable exchange rates in prior quarters. In the first half, the segment's Gross Profit totaled R\$220.6 million (+7.8% vs. 1H25), with a margin of 36.5% (+8.6 p.p.).

For the coming quarters, the segment’s operating priority is inventory management, in order to right-size deployed capital and prepare the operation for rising pressure on global component and freight costs. The plan to sell through higher-coverage inventory continues to focus on electronics lines, mainly **Screens**, for which the decision is to monetize sales in a controlled manner, preserving profitability even amid lower revenue.

Specialized Consumer

R\$ million	2Q26	1Q26	Δ%	2Q25	Δ%	1H26	1H25	Δ%
Net Revenue	71.1	49.7	43.0%	108.6	-34.6%	120.8	188.1	-35.8%
Gross Profit	34.0	22.8	49.5%	48.4	-29.7%	56.8	81.2	-30.0%
Gross Margin (%)	47.8%	45.8%	2.1 p.p.	44.5%	3.3 p.p.	47.0%	43.1%	3.9 p.p.

The **Specialized Consumer** segment posted **Net Revenue of R\$71.1 million** in 2Q26, up 43.0% sequentially versus 1Q26 and down 34.6% versus 2Q25. In the first half (1H26), revenue totaled R\$120.8 million, down 35.8% versus 1H25. The year-over-year decline mainly reflects the **divestiture of the pet mat business (Pet segment), completed at the end of 2025**, together with the decision to reduce volumes and discontinue supply to channels that did not meet minimum profitability thresholds. This commercial selectivity is reflected in **Gross Profit**, which totaled **R\$34.0 million** in the quarter and lifted **Gross Margin to 47.8%** — the highest percentage among the Company's segments, with gains of 3.3 p.p. versus 2Q25 and 2.1 p.p. versus 1Q26. In the first half, the division's gross margin consolidated at 47.0%, an increase of 3.9 p.p. versus 1H25.

Sustaining this margin in future cycles depends on executing our cash planning and pricing initiatives. The segment still holds slower-turning inventory, for which the guideline is tactical sell-through, prioritizing conversion into cash and working capital adjustment. In parallel, the *pricing* team continues to work across the rest of the portfolio to pass through logistics cost increases and sustain the level of profitability achieved in the first half.

grupoMultilaser



Attachments

Balance Sheet (R\$ million)

Assets	2Q26	1Q26	Δ%	2Q25	Δ%
Current Assets					
Cash and Cash Equivalents	777.5	624.6	24.5%	498.9	55.8%
Accounts Receivable	1,244.1	1,274.8	-2.4%	1,205.8	3.2%
Inventories	1,447.6	1,444.0	0.3%	1,609.4	-10.1%
Derivatives	0.9	0.0	-	2.1	-55.4%
Recoverable Taxes	337.9	308.5	9.5%	276.4	22.2%
Prepaid Expenses	17.1	23.3	-26.6%	14.3	19.7%
Other Assets	18.1	18.9	-4.6%	13.8	31.0%
Total Current Assets	3,843.2	3,694.2	4.0%	3,620.7	6.1%
Non-current Assets					
Deferred Taxes	125.7	125.7	0.0%	132.8	-5.3%
Recoverable Taxes	555.3	603.0	-7.9%	749.6	-25.9%
Accounts Receivable	109.6	104.7	4.6%	96.8	13.2%
Judicial Deposits	21.6	22.0	-2.0%	32.0	-32.6%
Related Parties	83.0	84.3	-1.6%	29.5	181.2%
Other Assets	47.1	52.2	-9.8%	21.2	122.3%
Investment Properties	3.0	3.4	-12.7%	5.0	-40.5%
Investments	0.0	0.0	-	71.5	-
Derivatives	0.0	0.0	-	2.0	-
Property and Equipment	380.4	372.8	2.0%	372.0	2.2%
Intangible Assets	33.6	33.1	1.6%	51.4	-34.5%
Investment Funds	125.6	126.9	-1.1%	139.0	-9.7%
Right-of-Use Assets	44.4	35.0	26.8%	22.9	93.9%
Total Non-current Assets	1,529.2	1,563.3	-2.2%	1,725.7	-11.4%
Total Assets	5,372.4	5,257.5	2.2%	5,346.4	0.5%
Liabilities	2Q26	1Q26	Δ%	2Q25	Δ%
Current Liabilities					
Loans and Financing	253.3	263.1	-3.7%	439.6	-42.4%
Trade Payables	1,243.2	1,255.2	-1.0%	1,039.1	19.6%
Labor and Social Obligations	63.2	48.5	30.3%	56.5	12.0%
Tax Installment Plans	62.2	58.3	6.6%	65.1	-4.5%
Tax Obligations	22.0	23.9	-7.9%	26.7	-17.3%
Derivatives	8.9	9.9	-9.9%	46.7	-80.9%
Secured Obligations	35.1	38.1	-7.9%	32.9	6.8%
Lease Liabilities	13.0	12.7	2.7%	10.5	23.6%
Other Liabilities	74.3	61.9	20.1%	24.9	198.9%
Contract Liabilities with Customers	13.2	1.0	1,212.8%	28.7	-53.9%
Total Current Liabilities	1,788.5	1,772.6	0.9%	1,770.6	1.0%
Non-current Liabilities					
Loans and Financing	118.2	170.6	-30.8%	217.1	-45.6%
Fiscal Obligations	13.8	13.6	1.6%	218.1	-93.7%
Tax Installment Plans	82.1	83.3	-1.5%	118.6	-30.8%
Labor and Social Obligations	25.4	24.9	2.3%	23.0	10.5%
Provision for Legal, Civil and Tax Risks	78.3	77.1	1.6%	13.1	495.9%
Lease Liabilities	34.2	24.7	38.7%	14.5	135.2%
Financial Instruments	0.9	1.4	-40.7%	0.0	-
Total Non-current Liabilities	352.8	395.6	-10.8%	604.5	-41.6%
Shareholders' Equity					
Share Capital	1,713.4	1,713.4	0.0%	1,713.4	0.0%
Accumulated Translation Adjustment	(1.2)	(0.8)	53.2%	1.4	-
Share Issuance Costs	(58.3)	(58.3)	0.0%	(58.3)	0.0%
Capital Reserves	975.4	975.4	0.0%	975.4	0.0%
Legal Reserve	0.0	0.0	-	88.7	-
Tax Incentive Reserve	0.0	0.0	-	163.5	-
Retained Earnings Reserve	356.1	356.1	0.0%	0.0	-
Reserve for Treasury Share Purchases	0.0	0.0	-	22.7	-
Treasury Shares	(20.0)	(20.0)	-0.1%	(20.0)	-0.1%
Retained Earnings (Accumulated Deficit)	265.6	123.4	115.2%	84.4	214.7%
Total Shareholders' Equity	3,231.1	3,089.2	4.6%	2,971.2	8.7%
Total Liabilities and Shareholders' Equity	5,372.4	5,257.5	2.2%	5,346.4	0.5%

Income Statement (R\$ million)

	2Q26	1Q26	Δ%	2Q25	Δ%	1H26	1H25	Δ%
Net Revenue	959.8	872.7	10.0%	929.7	3.2%	1,832.5	1,693.5	8.2%
Cost of Goods Sold	(630.5)	(607.8)	3.7%	(698.6)	-9.7%	(1,238.3)	(1,281.2)	-3.3%
Cost of Materials	(578.7)	(574.0)	0.8%	(636.2)	-9.0%	(1,152.7)	(1,136.5)	1.4%
Personnel	(32.7)	(28.6)	14.3%	(45.7)	-28.6%	(61.3)	(91.3)	-32.9%
Depreciation/Amortization	(5.4)	(5.3)	3.2%	(7.1)	-23.7%	(10.7)	(14.2)	-24.9%
Other	(13.7)	0.1	-	(9.5)	44.4%	(13.6)	(39.1)	-65.3%
Gross Profit	329.3	265.0	24.3%	231.1	42.5%	594.3	412.3	44.1%
Operating Income (Expenses)								
Selling Expenses	(213.6)	(178.4)	19.7%	(196.3)	8.8%	(392.1)	(370.1)	5.9%
Commercial	(113.4)	(82.4)	37.7%	(78.8)	43.9%	(195.8)	(151.7)	29.1%
Distribution	(47.4)	(46.6)	1.6%	(56.6)	-16.3%	(94)	(101.4)	-7.4%
Promotions and Marketing	(26.7)	(21.0)	26.8%	(28.3)	-5.8%	(47.7)	(55.5)	-14.0%
After-sales	(17.9)	(18.3)	-2.0%	(23.8)	-24.7%	(36.2)	(46.4)	-22.0%
Allowance for Doubtful Accounts	(8.3)	(10.1)	-18.1%	(8.8)	-5.9%	(18.4)	(15.0)	22.5%
General and Administrative	(34.5)	(34.0)	1.3%	(34.6)	-0.3%	(68.5)	(69.4)	-1.3%
Personnel	(14.2)	(12.6)	12.3%	(14.7)	-3.6%	(26.8)	(25.5)	5.0%
Professional Services	(4.4)	(6.6)	-34.2%	(2.7)	61.6%	(11.0)	(8.3)	33.2%
Technology and Communication	(9.9)	(8.8)	12.3%	(9.7)	1.7%	(18.7)	(21.5)	-13.3%
Rent, Insurance, Travel, Other	(6.1)	(6.0)	1.3%	(7.5)	-18.7%	(12.1)	(14.2)	-14.6%
Other Operating Income (Expenses)	24.3	30.7	-20.8%	17.4	39.6%	54.9	36.3	51.3%
Financial Credit (Law 13,969)	51.9	48.9	6.0%	42.6	21.7%	100.8	83.4	20.8%
Research & Development	(19.2)	(19.8)	-3.1%	(25.5)	-24.6%	(39.1)	(49.1)	-20.5%
Retroactive Tax Credits	0.1	3.0	-98.2%	0.9	-94.0%	3.0	2.1	41.5%
Indemnities, brokerage fees, sale of fixed assets and other income	(0.6)	4.6	-	1.7	-	4.0	8.1	-51.4%
Tax assessment notices	(2.4)	(0.2)	924.6%	(3.0)	-20.7%	(2.6)	(5.6)	-53.6%
Tax, labor and other provisions	(0.9)	(0.3)	209.8%	2.2	-	(1.2)	2.2	-
Reversal of provisions for contingencies	0.0	0.0	-	0.0	-	0.0	(1.4)	-
Contractual indemnities and penalties, losses on fixed assets and other expenses	(4.5)	(5.5)	-17.8%	(1.6)	185.9%	(10.0)	(3.5)	185.5%
Operating Income	105.4	83.2	26.8%	17.6	500.1%	188.6	9.1	1,974.6%
Financial Income	60.9	55.0	10.7%	27.2	123.9%	116.0	51.8	124.0%
Financial Expenses	(27.6)	(48.5)	-43.1%	(43.8)	-37.1%	(76.1)	(81.6)	-6.7%
Net Foreign Exchange Variation	3.3	35.0	-90.7%	26.5	-87.7%	38.3	114.8	-66.7%
Income Before Income Tax and Social Contribution	142.0	124.7	13.9%	27.5	416.9%	266.7	94.1	183.4%
Current Income Tax and Social Contribution	0.2	-1.3	-	-6.9	-	(1.1)	(9.0)	-87.7%
Deferred Income Tax and Social Contribution	0.0	0.0	-	-0.8	-	0.0	(0.8)	-
Net Income	142.2	123.4	15.2%	19.8	619.3%	265.6	84.4	214.7%

Cash Flow Statement (R\$ million)

R\$ million	2Q26	1Q26	Δ%	2Q25	Δ%	1H26	1H25	Δ%
Cash flow from operating activities								
Income before income tax and social contribution	142.0	124.7	13.9%	27.5	416.8%	266.7	94.1	183.4%
Adjustments for:								
Unrealized foreign exchange variation	22.8	(42.2)	-	(22.8)	-	(19.5)	(118.2)	-83.5%
Net interest expenses	13.1	9.6	37.0%	13.2	-1.0%	22.7	26.4	-14.0%
Depreciation and amortization	13.8	13.4	3.1%	13.3	3.8%	27.1	27.2	-0.4%
Result on disposal of fixed assets and lease write-off	0.0	(0.0)	-100%	3.2	-	(0.0)	4.8	-
Impairment write-off/(reversal)	0.4	0.0	-	0.0	-	0.4	0.0	-
Present value adjustment on accounts receivable	9.6	(3.6)	-	4.9	96.8%	6.0	6.0	-0.2%
Present value adjustment on inventory	(8.2)	(6.6)	23.5%	(9.6)	-14.6%	(14.9)	(22.7)	-34.6%
Present value adjustment on trade payables	1.4	8.3	-82.6%	10.7	-86.4%	9.8	17.2	-43.1%
Allowance for doubtful accounts	12.2	9.5	28.6%	8.8	38.2%	21.6	14.4	50.6%
Estimated loss on inventory realizable value adjustment	2.3	(8.6)	-	2.8	-15.3%	(6.3)	11.9	-
Provision for legal, civil and tax risks	(1.4)	(5.0)	-72.4%	(1.9)	-28.5%	(6.4)	(3.5)	80.9%
Warranty provisions	(3.0)	(0.8)	302.0%	0.0	-	(3.8)	(1.5)	146.6%
Financial Credit	(51.9)	(48.9)	6.0%	(42.6)	21.7%	(100.8)	(83.4)	20.8%
Financial result on court-ordered payments (precatórios)	(0.1)	0.6	-	(4.2)	-98.5%	0.5	(5.6)	-
Fair value of investment funds and loan agreements	(1.5)	(4.0)	-63.3%	(1.4)	5.8%	(5.4)	(5.9)	-7.7%
Result on non-cash derivative financial instruments	0.3	28.1	-98.9%	49.2	-99.4%	28.4	99.1	-71.4%
Cash-Adjusted Income	151.9	74.4	104.3%	51.0	197.8%	226.3	60.2	276.0%
Changes in working capital								
Accounts receivable	4.1	77.2	-94.7%	(132.6)	-	81.4	(91.2)	-
Inventories	2.2	(89.3)	-	92.7	-97.6%	(87.0)	(101.3)	-14.1%
Tax credits	70.4	31.9	121.0%	14.2	396.1%	102.3	(68.7)	-
Other assets	14.0	0.4	3,435.8%	(0.9)	-	14.4	6.2	133.0%
Trade Payables	(38.2)	55.4	-	52.7	-	17.2	(22.5)	-
Tax obligations	0.9	(20.4)	-	(8.5)	-	(19.5)	(9.7)	101.6%
Accounts payable	39.9	(14.6)	-	13.4	198.3%	25.4	(2.4)	-
Derivatives paid/received	(2.8)	(30.9)	-90.9%	(4.2)	-32.9%	(33.7)	(1.2)	2,745.7%
Interest paid on loans and financing	(7.0)	(15.4)	-54.9%	(9.8)	-29.0%	(22.4)	(28.1)	-20.5%
Income tax and social contribution paid	(0.0)	(2.9)	-99.3%	(3.2)	-99.3%	(2.9)	(6.6)	-56.3%
Net cash generated from/(used in) operating activities	235.6	65.8	258.1%	64.9	262.9%	301.4	(265.4)	-
Cash flow from investing activities								
Acquisition of property and equipment	(15.8)	(12.0)	31.6%	(11.4)	38.6%	(27.8)	(24.6)	13.2%
Acquisition of intangible assets	(1.4)	0.0	-	(0.6)	156.9%	(1.4)	(0.8)	85.2%
Divestment from the We Fund	4.2	0.0	-	0.0	-	4.2	0.0	-
FIP – Govtech Investment	(0.5)	0.0	-	0.0	-	(0.5)	0.0	-
FIP – Indicador 2 IOT Investment	(0.9)	(2.7)	-66.7%	0,0	-	(3.6)	(1.8)	100.0%
Net cash used in investing activities	(14.4)	(14.7)	-1.9%	(11.9)	20.7%	(29.1)	(27.1)	7.4%
Cash flow from financing activities								
Treasury shares	0.0	0.0	-	0.0	275.0%	0.0	0.0	275.0%
Proceeds from loans and financing	0.0	198.9	-	98.5	-	198.9	271.7	-26.8%
Payment of loans and financing	(62.3)	(234.1)	-73.4%	(119.5)	-47.9%	(296.3)	(211.9)	39.8%
Payments of lease liabilities	(5.7)	(4.8)	18.8%	(4.0)	41.6%	(10.5)	(8.0)	30.4%
Interest on equity and dividends paid	0.0	(40.8)	-	0.0	-	(40.8)	0.0	-
Net cash generated from (used in) financing activities	(67.9)	(80.7)	-15.8%	(25.0)	171.8%	(148.6)	51.8	-
Foreign exchange variation on cash and cash equivalents	(0.4)	(2.3)	-82.6%	(2.0)	-79.8%	(2.7)	(4.9)	-45.3%
Net increase/(decrease) in cash and cash equivalents	152.8	(31.9)	-	26.0	488.2%	120.9	(245.7)	-
Cash and cash equivalents at the beginning of the period	624.6	656.5	-4.9%	472.9	32.1%	656.5	744.6	-11.8%
Cash and cash equivalents at the end of the period	777.5	624.6	24.5%	498.9	55.8%	777.5	498.9	55.8%

DISCLAIMER

The statements contained in this report regarding the business outlook of Grupo Multilaser, its projections and growth potential are merely forecasts and were based on our expectations, beliefs and assumptions regarding the Company's future.

These expectations are subject to risks and uncertainties, as they depend on changes in the market and in the general economic performance of the country, the industry and the international market, on pricing and competitiveness of products, on market acceptance of products, on exchange rate fluctuations, on supply and production difficulties, among other risks, and are therefore subject to significant change and do not constitute a guarantee of future performance.

