GRUPO MULTILASER REPORTA LUCRO LÍQUIDO DE R$ 101,9 MM E REFORÇA CAIXA LÍQUIDO PARA R$ 652,9 MM NO 3T26

São Paulo, 11 de novembro de 2026 – O **Grupo Multilaser S.A.** (B3: MLAS3) anuncia hoje seus resultados do 3º trimestre de 2026. As Informações Contábeis intermediárias individuais e consolidadas foram elaboradas conforme o CPC 21 (R1) e a IAS 34 e estão de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil, que compreendem às 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. Medidas não contábeis são apresentadas de acordo com práticas usuais de mercado.

Destaques do 3T26

	3T26	3T25	2T26
Receita Líquida	**R$ 911,9 MM**	**R$ 1.069,5 MM**	**R$ 959,8 MM**
Lucro Bruto	**R$ 283,4 MM** +5,7% vs. 3T25	**R$ 268,1 MM**	**R$ 329,3 MM**
Margem Bruta	**31,1%** +6,0 p.p. vs. 3T25	**25,1%**	**34,3%**
EBITDA	**R$ 97,8 MM** +R$ 30,3 MM vs. 3T25	**R$ 67,5 MM**	**R$ 119,2 MM**
Margem EBITDA	**10,7%** +4,4 p.p. vs. 3T25	**6,3%**	**12,4%**
Lucro Líquido	**R$ 101,9 MM** +R$ 36,3 MM vs. 3T25	**R$ 65,6 MM**	**R$ 142,2 MM**
Margem Líquida	**11,2%** +5,0 p.p. vs. 3T25	**6,1%**	**14,8%**

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

O Grupo Multilaser segue em um percurso de transformação, com o objetivo de voltar a crescer sobre bases sólidas: rentabilidade, disciplina e geração de caixa. Sabemos que esse caminho nem sempre será em linha reta. Haverá momentos de ajuste, mudanças de cenário e pressões que não controlamos. Por isso, mais importante do que acertar sempre é estarmos preparados para ler os sinais cedo e corrigir a rota com rapidez. O terceiro trimestre de 2026 (3T26) é mais um passo nessa jornada. A Receita Líquida Consolidada somou R$ 911,9 milhões no trimestre e R$ 2.744,4 milhões no acumulado dos nove meses (9M26), estável frente ao mesmo período de 2025 (-0,7% vs. 9M25). Continuamos priorizando a qualidade das vendas em vez do volume, aliada ao controle de despesas, à gestão dos custos e ao critério na alocação de recursos. O resultado aparece na rentabilidade: o Lucro Líquido atingiu R$ 101,9 milhões no 3T26 (+55,3% vs. 3T25) e R$ 367,5 milhões no acumulado do ano, avanço de 145,0% sobre o 9M25. O desafio agora é dar o próximo passo: voltar a crescer sem abrir mão do que conquistamos.

O Lucro Bruto foi de R$ 283,4 milhões no 3T26, avanço de 5,7% na comparação anual, com a Margem Bruta em 31,1%, 6,0 p.p. acima do 3T25, chegando a 32,0% no 9M26 (+7,4 p.p. vs. 9M25). Como antecipamos nos trimestres anteriores, o segundo semestre de 2026 traria custos internacionais de insumos e de logística mais altos, o que levou a margem bruta a recuar 3,2 p.p. em relação ao 2T26. No segmento Corporativo, a margem bruta e as vendas recuaram no período, principalmente nas verticais de Memórias (OEM), Redes e Governo. Nessas verticais, passamos a vender estoques recompostos a preços globais mais altos de memórias e semicondutores, e as entregas ao canal Governo foram mais espaçadas do que no 3T25.

No segmento Consumer Tech, a receita recuou principalmente em função dos menores volumes de TV (Telas & Vídeo), resultado de uma decisão deliberada de foco na rentabilidade. Já a margem bruta subiu com a melhor precificação, o repasse dos custos de reposição e a redução de custos na fabricação de Eletroportáteis. Em Consumer Especializado, a retomada da linha Baby e a maior rentabilidade em Brinquedos levaram a Margem Bruta a 49,9% no trimestre (+6,9 p.p. vs. 3T25).

O ganho operacional apareceu, sobretudo, no controle das despesas. Mesmo com uma base de faturamento menor, as Despesas Operacionais recuaram para R$ 199,2 milhões no 3T26, uma redução de 7,0% sobre o 3T25 e de 11,0% sobre o 2T26, e passaram a representar 21,8% da receita líquida (-1,5 p.p. vs. 2T26). A linha de Despesas Gerais e Administrativas (G&A) somou R$ 28,5 milhões no trimestre, ou 3,1% da receita, o menor patamar da nossa série histórica recente. Esse resultado veio da simplificação corporativa, da renegociação de contratos e de ganhos de produtividade com automação e inteligência artificial. A combinação do patamar da margem bruta com a redução de despesas resultou em um EBITDA de R$ 97,8 milhões (+44,8% vs. 3T25), com margem EBITDA de 10,7%. No acumulado do ano, o EBITDA soma R$ 313,5 milhões (+201,8% vs. 9M25), mesmo impactado pelas provisões para perdas com o Grupo Casas Bahia já anunciadas no período. Excluindo essas perdas, no montante de R$ 20,0 milhões, o EBITDA Ajustado do 3T26 seria de R$ 117,8 milhões, praticamente estável em relação ao trimestre anterior mesmo sob menor patamar de receita.

A gestão do capital de giro resultou em mais um trimestre de geração de caixa. A Geração de Caixa nas Atividades Operacionais atingiu R$ 264,1 milhões no período e totalizou R$ 565,5 milhões no 9M26, revertendo o consumo observado no mesmo período do ano passado. Esse fluxo permitiu manter a amortização de passivos bancários e reduzir a Dívida Bruta para R$ 317,8 milhões (-36,6% vs. 3T25). O perfil da dívida também foi alongado, com 66,5% dos compromissos concentrados no longo prazo. Encerramos o trimestre com Caixa e Equivalentes de R$ 970,7 milhões e Caixa Líquido de R$ 652,9 milhões, com alavancagem financeira de -1,76x. Essa posição de liquidez cobre as dívidas de curto prazo em 9,1x, neutraliza o custo da dívida e mantém a estabilidade patrimonial frente às oscilações de mercado.

Para o encerramento do ano e o próximo exercício, mantemos uma postura de cautela. As projeções para a economia brasileira apontam juros ainda em patamares restritivos, inflação persistente nos preços de serviços e elevado endividamento das famílias. Essas condições reduzem a renda disponível e mantêm o consumo discricionário sob pressão, em especial no varejo. No plano externo, o encarecimento dos custos logísticos e as tensões geopolíticas no comércio internacional reforçam esse ambiente desafiador. Diante desse cenário, o Grupo Multilaser apoia-se na diversificação de suas frentes de atuação. A participação do segmento Corporativo (B2B, telecomunicações, governos e parcerias industriais), a flexibilidade das nossas unidades operacionais e a nossa capilaridade dão resiliência ao modelo de negócios, reduzem a dependência do varejo tradicional e permitem atender à demanda onde ela estiver.

Em paralelo, preparamos a Companhia para as transformações de longo prazo no ambiente de negócios, com atenção especial à implementação da Reforma Tributária. Estruturamos uma equipe multidisciplinar dedicada exclusivamente a mapear e conduzir a transição dos regimes tributários de forma planejada, mitigando riscos operacionais e adaptando os nossos sistemas tempestivamente. Acompanhamos continuamente a regulamentação do novo modelo e seus reflexos na manutenção dos benefícios fiscais no longo prazo. Nesse contexto, a nossa estrutura fabril dual, com os complexos industriais de Extrema (MG) e Manaus (AM), permite alocar recursos, planejar a produção e gerir a cadeia de suprimentos de forma adequada aos aspectos tributários e operacionais.

Seguimos com cautela em relação ao cenário, mas com confiança no caminho que escolhemos. Não controlamos os juros, o câmbio ou o custo global dos componentes, mas controlamos como respondemos a eles. Por isso, seguiremos firmes nas frentes que dependem de nós: disciplina nas despesas, proteção da margem, gestão do capital de giro e geração de caixa. Também continuaremos fortalecendo nossas marcas e parcerias estratégicas, base para o crescimento dos próximos anos. O percurso de transformação continua, e cada trimestre nos ensina algo sobre como fazê-lo melhor.

Agradeço a todo o nosso time, que faz essa transformação acontecer todos os dias; aos nossos clientes, fornecedores e parceiros, pela confiança e pela parceria; ao nosso Conselho de Administração, pelo apoio e pela orientação; e aos nossos acionistas, pela confiança depositada no Grupo Multilaser.

André Poroger

CEO

Resultados Consolidados



RESULTADOS CONSOLIDADOS 3T26

Principais Indicadores Financeiros

R$ Milhões	3T26	2T26	Δ%	3T25	Δ%	9M26	9M25	Δ%
Receita Líquida	911,9	959,8	-5,0%	1.069,5	-14,7%	2.744,4	2.762,9	-0,7%
Lucro Bruto	283,4	329,3	-13,9%	268,1	5,7%	877,7	680,4	29,0%
Margem Bruta (%)	31,1%	34,3%	*-3,2 p.p.*	25,1%	*6,0 p.p.*	32,0%	24,6%	*7,4 p.p.*
EBITDA	97,8	119,2	-17,9%	67,5	44,8%	313,5	103,9	201,8%
Margem EBITDA (%)	10,7%	12,4%	*-1,7 p.p.*	6,3%	*4,4 p.p.*	11,4%	3,8%	*7,7 p.p.*
Lucro Líquido	101,9	142,2	-28,3%	65,6	55,3%	367,5	150,0	145,0%
Margem Líquida (%)	11,2%	14,8%	*-3,6 p.p.*	6,1%	*5,0 p.p.*	13,4%	5,4%	*8,0 p.p.*

Receita Líquida

A Receita Líquida do Grupo Multilaser atingiu R$ 911,9 milhões no 3T26, representando uma redução de 14,7% na comparação anual em relação ao 3T25 (R$ 1.069,5 milhões) e uma redução contra o trimestre anterior de 5,0% frente ao 2T26 (R$ 959,8 milhões). No acumulado dos primeiros nove meses do ano (9M26), o faturamento somou R$ 2.744,4 milhões, mantendo estabilidade relativa (-0,7%) frente aos R$ 2.762,9 milhões no 9M25.

No segmento Corporativo, a queda nas vendas e na margem bruta no período reflete o desempenho das verticais de Memórias (OEM), Redes e Governo — onde passamos a vender estoques recompostos a preços globais mais altos de memórias e semicondutores —, além de entregas ao canal Governo mais espaçadas do que no 3T25 — base de comparação em que a Companhia havia registrado avanço de 32,0% na Receita Líquida puxado por uma concentração atípica de entregas a órgãos governamentais.

Nos segmentos Consumer Tech e Consumer Especializado, o desempenho do trimestre reflete a estratégia de priorizar a qualidade das vendas em detrimento do volume e a preservação do capital de giro. Em Consumer Tech, a receita recuou principalmente em função dos menores volumes de TV (Telas & Vídeo), resultado de uma decisão deliberada de foco na rentabilidade e do reposicionamento da linha. Já o aumento de custos de componentes eletrônicos nos mercados internacionais levou à atualização dos preços de venda com base no custo de reposição. Essa melhor precificação reduziu pontualmente o volume de vendas em famílias de produtos com maior participação de memórias em sua composição, como Tablets e Notebooks para varejo.

A retração nominal observada no 3T26 refletiu essa seletividade comercial: ao reduzir a exposição a volumes de menor retorno e priorizar a precificação do portfólio, a Companhia expandiu a Margem Bruta em 6,0 p.p. na base anual (para 31,1%) e registrou avanço de 55,3% no Lucro Líquido do trimestre (R$ 101,9 milhões), que serão detalhados nas próximas seções.

Lucro Bruto

R$ Milhões	3T26	2T26	Δ%	3T25	Δ%	9M26	9M25	Δ%
Receita Líquida	911,9	959,8	-5,0%	1.069,5	-14,7%	2.744,4	2.762,9	-0,7%
Custo da Mercadoria Vendida	(628,5)	(630,5)	-0,3%	(801,3)	-21,6%	(1.866,7)	(2.082,5)	-10,4%
CMV % da RL	-68,9%	-65,7%	*3,2 p.p.*	-74,9%	*-6,0 p.p.*	-68,0%	-75,4%	*-7,4 p.p.*
Lucro Bruto	283,4	329,3	-13,9%	268,1	5,7%	877,7	680,4	29,0%
Margem Bruta (%)	31,1%	34,3%	*-3,2 p.p.*	25,1%	*6,0 p.p.*	32,0%	24,6%	*7,4 p.p.*

No 3T26, o Lucro Bruto atingiu R$ 283,4 milhões, avanço de 5,7% na comparação anual (R$ 268,1 milhões no 3T25). A Margem Bruta alcançou 31,1%, expansão de 6,0 p.p. sobre o 3T25 e redução de 3,2 p.p. sobre o 2T26. No acumulado de nove meses (9M26), o Lucro Bruto somou R$ 877,7 milhões (+29,0% vs. 9M25), com Margem

Bruta de 32,0% (+7,4 p.p.). A redução sequencial da Margem Bruta reflete o movimento já projetado pela Administração nos trimestres anteriores, com custos internacionais de insumos e de logística mais altos no segundo semestre. No segmento Corporativo, a margem bruta e as vendas recuaram no período, principalmente nas verticais de Memórias (OEM), Redes e Governo, à medida que passamos a vender estoques recompostos a preços globais mais altos de memórias e semicondutores, além de entregas ao canal Governo mais espaçadas do que no 3T25.

Em contrapartida, os segmentos de consumo apresentaram expansão de margem: em Consumer Tech, embora a receita tenha caído principalmente em função dos menores volumes de TV (Telas & Vídeo), resultado de uma decisão deliberada de foco na rentabilidade, a margem bruta subiu com a melhor precificação, o repasse dos custos de reposição e a redução de custos na fabricação de Eletroportáteis; já em Consumer Especializado, a retomada da linha Baby e a maior rentabilidade em Brinquedos levaram a Margem Bruta a 49,9% no trimestre (+6,9 p.p. vs. 3T25).

Mesmo mantendo a Receita Líquida estável no acumulado do ano (-0,7% vs. 9M25), a Companhia expandiu em 29,0% o Lucro Bruto vs. 9M25, garantindo a manutenção da rentabilidade do portfólio atual da Companhia.

Despesas Operacionais

R$ Milhões	3T26	2T26	Δ%	3T25	Δ%	9M26	9M25	Δ%
Despesas com Vendas	(189,0)	(213,6)	-11,5%	(214,1)	-11,7%	(581,1)	(584,2)	-0,5%
% da Receita Líquida	*-20,7%*	*-22,3%*	*-1,5 p.p.*	*-20,0%*	*0,7 p.p.*	*-21,2%*	*-21,1%*	*0,0 p.p.*
Despesas Gerais e Administrativas	(28,5)	(34,5)	-17,5%	(34,0)	-16,2%	(97,0)	(103,4)	-6,2%
% da Receita Líquida	*-3,1%*	*-3,6%*	*-0,5 p.p.*	*-3,2%*	*-0,1 p.p.*	*-3,5%*	*-3,7%*	*-0,2 p.p.*
Outras Receitas/Despesas Operacionais	18,3	24,3	-24,5%	33,9	-46,0%	73,2	70,2	4,3%
% da Receita Líquida	*2,0%*	*2,5%*	*-0,5 p.p.*	*3,2%*	*-1,2 p.p.*	*2,7%*	*2,5%*	*0,1 p.p.*
Despesas Operacionais	**(199,2)**	**(223,9)**	**-11,0%**	**(214,2)**	**-7,0%**	**(604,9)**	**(617,4)**	**-2,0%**
% da Receita Líquida	-21,8%	-23,3%	*-1,5 p.p.*	-20,0%	*1,8 p.p.*	-22,0%	-22,3%	*-0,3 p.p.*
Resultado Operacional	**84,2**	**105,4**	**-20,1%**	**54,0**	**56,0%**	**272,8**	**63,1**	**332,5%**

As **Despesas Operacionais** totalizaram R$ 199,2 milhões no 3T26, apresentando uma redução de 7,0% em comparação aos R$ 214,2 milhões registrados no 3T25 e uma redução contra o trimestre anterior de 11,0% em relação aos R$ 223,9 milhões reportados no 2T26. No trimestre, as despesas operacionais representaram 21,8% da Receita Líquida, uma diluição de 1,5 p.p. frente ao trimestre imediatamente anterior (23,3% no 2T26) e um acréscimo de 1,8 p.p. em relação aos 20,0% do 3T25, fruto da menor base de faturamento do período. No acumulado dos primeiros nove meses de 2026 (9M26), a rubrica somou R$ 604,9 milhões, o que reflete um recuo de 2,0% frente aos R$ 617,4 milhões do 9M25 com a relação despesa sobre receita atingindo 22,0% (-0,3 p.p. vs. 9M25).

Despesas com Vendas

R$ Milhões	3T26	2T26	Δ%	3T25	Δ%	9M26	9M25	Δ%
Comerciais	(73,1)	(113,4)	-35,6%	(102,3)	-28,6%	(268,8)	(253,9)	5,9%
Distribuição	(38,5)	(47,4)	-18,6%	(58,5)	-34,1%	(132,5)	(159,9)	-17,1%
Promoções e Marketing	(24,9)	(26,7)	-6,6%	(27,5)	-9,3%	(72,6)	(82,9)	-12,5%
Pós-Venda	(18,9)	(17,9)	5,8%	(22,1)	-14,2%	(55,2)	(68,5)	-19,5%
Créditos de Liquidação Duvidosa	(33,6)	(8,3)	305,1%	(3,8)	775,5%	(52,0)	(18,9)	175,6%
Despesas com Vendas	**(189,0)**	**(213,6)**	**-11,5%**	**(214,1)**	**-11,7%**	**(581,1)**	**(584,2)**	**-0,5%**

As **Despesas com Vendas** fecharam o 3T26 em R$ 189,0 milhões, uma queda de 11,5% em relação ao 2T26 (R$ 213,6 milhões) e de 11,7% na comparação com o 3T25 (R$ 214,1 milhões). Com isso, o indicador recuou para 20,7% da Receita Líquida, uma redução de 1,5 p.p. frente aos 22,3% do trimestre anterior. Essa redução veio principalmente das despesas comerciais, que caíram 35,6% frente ao 2T26 (de R$ 113,4 milhões para R$

73,1 milhões), reduzindo seu peso sobre a receita de 11,8% para 8,0%. Essa variação foi resultado direto da revisão de verbas comerciais e da redução de incentivos em canais de menor retorno. No mesmo sentido, os investimentos em marketing foram mais seletivos e somaram R$ 24,9 milhões (-6,6% vs. 2T26), enquanto os gastos com pós-venda ficaram controlados em R$ 18,9 milhões (-14,2% vs. 3T25).

Na logística, as despesas de distribuição totalizaram R$ 38,5 milhões, gerando uma economia de 18,6% frente ao 2T26 (R$ 47,4 milhões) e de 34,1% sobre o 3T25 (R$ 58,5 milhões), reduzindo o custo de frete para 4,2% da receita líquida (contra 4,9% no 2T26 e 5,5% no 3T25). Essa redução em logística e vendas compensou parcialmente o impacto pontual na linha de perdas com créditos (PECLD), que subiu para R$ 33,6 milhões no período por conta da provisão adicional de R$ 20 milhões para o Grupo Casas Bahia, conforme anunciado ao mercado. Mesmo com os efeitos desse provisionamento, a redução das demais despesas permitiu absorver as perdas sem comprometer o resultado e o caixa do trimestre.

Despesas Gerais e Administrativas: somaram R$ 28,5 milhões no 3T26, assinalando uma redução de 16,2% face ao 3T25 (R$ 34,0 milhões) e de 17,5% em relação ao 2T26 (R$ 34,5 milhões). A linha representou 3,1% da Receita Líquida no período, proporcionando uma diluição de 0,5 p.p. face ao trimestre anterior (3,6%) e de 0,1 p.p. na base anual (3,2%), alcançando o menor nível da série histórica recente. Esta linha reflete o controle das despesas fixas, revisão de processos, renegociação de contratos, aplicação de ferramentas de inteligência artificial e automação. No 9M26, o G&A acumulado totalizou R$ 97,0 milhões, queda de 6,2% sobre os R$ 103,4 milhões do 9M25, correspondendo a 3,5% da receita líquida (-0,2 p.p.).

Outras Receitas/Despesas Operacionais: registraram saldo líquido positivo de R$ 18,3 milhões no 3T26, em comparação aos R$ 33,9 milhões do 3T25 (-46,0%) e aos R$ 24,3 milhões apurados no 2T26 (-24,5%). O resultado decorre do reconhecimento dos Créditos Financeiros decorrentes da Lei da Informática (Lei n.º 13.969) vinculados à produção fabril incentivada, já líquidos dos investimentos obrigatórios em Pesquisa & Desenvolvimento. No acumulado dos primeiros nove meses (9M26), as outras receitas operacionais atingiram R$ 73,2 milhões, expansão de 4,3% sobre os R$ 70,2 milhões do 9M25, representando 2,7% da Receita Líquida (+0,1 p.p.).

O conjunto destas variações culminou num **Resultado Operacional** de R$ 84,2 milhões no 3T26, crescimento de 56,0% na comparação anual frente aos R$ 54,0 milhões do 3T25 e redução de 20,1% face aos R$ 105,4 milhões do 2T26. No acumulado do ano (9M26), o Resultado Operacional alcançou R$ 272,8 milhões, um crescimento de 332,5% em relação aos R$ 63,1 milhões apurados no 9M25, refletindo a evolução da margem bruta combinada ao controle de despesas operacionais no exercício.

EBITDA

R$ Milhões	3T26	2T26	Δ%	3T25	Δ%	9M26	9M25	Δ%
Lucro Líquido	101,9	142,2	-28,3%	65,6	55,3%	367,5	150,0	145,0%
(-) Resultado Financeiro Líquido	19,5	36,6	-46,8%	19,5	0,1%	97,7	104,5	-6,5%
IR e CS Corrente e Diferido	1,8	(0,2)	-	7,8	-76,9%	2,9	17,5	-83,4%
Depreciação e Amortização	13,6	13,8	-1,1%	13,6	0,4%	40,7	40,8	-0,2%
EBITDA	97,8	119,2	-17,9%	67,5	44,8%	313,5	103,9	201,8%
Margem EBITDA (%)	10,7%	12,4%	*-1,7 p.p.*	6,3%	*4,4 p.p.*	11,4%	3,8%	*7,7 p.p.*

O **EBITDA totalizou R$ 97,8 milhões no 3T26**, representando um crescimento de 44,8% em relação ao 3T25 (R$ 67,5 milhões) e uma redução contra o trimestre anterior de 17,9% face aos R$ 119,2 milhões reportados no 2T26. No acumulado dos primeiros nove meses do exercício de 2026 (9M26), o indicador atingiu R$ 313,5 milhões, um avanço de 201,8% em comparação com os R$ 103,9 milhões registrados no mesmo período do ano anterior. Este resultado reflete a combinação do patamar da margem bruta com a redução das despesas operacionais no período.

A Margem EBITDA ficou em 10,7% no trimestre, uma expansão de 4,4 p.p. na comparação anual frente aos 6,3% apurados no 3T25 e uma redução de 1,7 p.p. em relação aos 12,4% do 2T26. No acumulado de nove meses (9M26), a margem EBITDA alcançou 11,4%, ganho de 7,7 p.p. sobre os 3,8% reportados no 9M25. A retração sequencial observada na margem operacional reflete o recuo da margem bruta diante dos custos internacionais de insumos e de logística mais altos no segundo semestre, conforme antecipado pela Administração nos trimestres anteriores.

Esse efeito foi parcialmente compensado pelo controle das despesas, que recuaram no trimestre e passaram a representar 21,8% da receita líquida (-1,5 p.p. vs. 2T26).

Desconsiderando o impacto pontual das provisões para perdas com recebíveis do Grupo Casas Bahia no montante de R$ 20,0 milhões já anunciadas no período, o EBITDA Ajustado da Companhia seria de R$ 117,8 milhões no 3T26, praticamente estável vs. 2T26 mesmo sob menor patamar de receita e com um crescimento de 74,5% frente ao 3T25. A Margem EBITDA Ajustada sem o efeito das provisões alcançaria 12,9% no trimestre, um acréscimo de 0,5 p.p. sobre o 2T26 e um ganho de 6,6 p.p. no comparativo com o 3T25.

O desempenho do EBITDA no 3T26 reflete a combinação entre a priorização da qualidade das vendas em detrimento do volume, a melhor precificação com repasse dos custos de reposição e a disciplina no controle de despesas e na gestão dos custos.

Resultado Financeiro

R$ Milhões	3T26	2T26	Δ%	3T25	Δ%	9M26	9M25	Δ%
Receitas Financeiras	74,6	60,9	22,4%	26,7	179,6%	190,6	78,5	142,9%
Despesas Financeiras	(46,2)	(27,6)	67,3%	(43,3)	6,7%	(122,2)	(124,8)	-2,1%
Variação Cambial	(9,0)	3,3	-	36,0	-	29,3	150,9	-80,6%
Resultado Financeiro Líquido	**19,5**	**36,6**	**-46,8%**	**19,5**	**0,1%**	**97,7**	**104,5**	**-6,5%**

O **Resultado Financeiro Líquido** ficou positivo em R$ 19,5 milhões no 3T26, representando uma redução contra o trimestre anterior de 46,8% frente aos R$ 36,6 milhões apurados no 2T26, principalmente em função da variação cambial. No acumulado dos primeiros nove meses do ano (9M26), o saldo financeiro manteve-se positivo em R$ 97,7 milhões, variação de (-6,5%) em relação aos R$ 104,5 milhões reportados no 9M25. O saldo positivo reflete a gestão de tesouraria e a remuneração sobre a posição de caixa da Companhia, que superou o custo do serviço da dívida e a variação cambial do período.

As Receitas Financeiras totalizaram R$ 74,6 milhões no trimestre, alcançando um crescimento de 179,6% na comparação anual (R$ 26,7 milhões no 3T25) e avanço de 22,4% sequencialmente frente ao 2T26 (R$ 60,9 milhões). No acumulado do ano (9M26), estas receitas somaram R$ 190,6 milhões, expansão de 142,9% sobre o 9M25 (R$ 78,5 milhões), impulsionadas pela remuneração das aplicações financeiras sobre o saldo de liquidez da Companhia. Em contrapartida, as Despesas Financeiras somaram R$ 46,2 milhões no 3T26, um acréscimo de 6,7% face ao 3T25 (R$ 43,3 milhões) e de 67,3% em relação ao 2T26 (R$ 27,6 milhões). No 9M26, contudo, a rubrica registrou queda de 2,1%, situando-se em R$ 122,2 milhões contra R$ 124,8 milhões no 9M25.

A Variação Cambial líquida gerou um resultado negativo de R$ 9,0 milhões no 3T26, revertendo o resultado positivo de R$ 3,3 milhões apurado no 2T26 e situando-se abaixo dos R$ 36,0 milhões positivos observados no 3T25, reflexo do comportamento do câmbio e do efeito dos instrumentos de proteção cambial. No acumulado de nove meses, a variação cambial encerrou positiva em R$ 29,3 milhões (-80,6% vs. 9M25). A combinação entre a receita financeira de tesouraria e a redução do endividamento bruto contribuiu para o resultado financeiro líquido positivo no período.

Lucro Líquido

R$ Milhões	3T26	2T26	Δ%	3T25	Δ%	9M26	9M25	Δ%
Receita Líquida	911,9	959,8	-5,0%	1.069,5	-14,7%	2.744,4	2.762,9	-0,7%
Lucro Bruto	283,4	329,3	-13,9%	268,1	5,7%	877,7	680,4	29,0%
Margem Bruta (%)	31,1%	34,3%	*-3,2 p.p.*	25,1%	*6,0 p.p.*	32,0%	24,6%	*7,4 p.p.*
Lucro Líquido	**101,9**	**142,2**	**-28,3%**	**65,6**	**55,3%**	**367,5**	**150,0**	**145,0%**
Margem Líquida (%)	11,2%	14,8%	*-3,6 p.p.*	6,1%	*5,0 p.p.*	13,4%	5,4%	*8,0 p.p.*

A Companhia encerrou o 3T26 com **Lucro Líquido de R$ 101,9 milhões**, representando um crescimento de 55,3% na comparação anual frente aos R$ 65,6 milhões registrados no 3T25 e uma redução sequencial de

28,3% em relação aos R$ 142,2 milhões reportados no 2T26. A **Margem Líquida** ficou em **11,2%**, expansão de 5,0 p.p. sobre o 3T25 (6,1%) e queda de 3,6 p.p. face aos 14,8% apurados no trimestre imediatamente anterior. No 9M26, o Lucro Líquido alcançou **R$ 367,5 milhões**, um avanço de 145,0% sobre os R$ 150,0 milhões do 9M25, com a Margem Líquida avançando 8,0 p.p., passando de 5,4% para 13,4%.

Esse resultado decorre do desempenho operacional da Companhia, combinando a Margem Bruta em 31,1% com a redução das despesas operacionais, cuja representatividade recuou para 21,8% da receita líquida (-1,5 p.p. vs. 2T26). Adicionalmente, o lucro incorpora a contribuição do Resultado Financeiro Líquido positivo de R$ 19,5 milhões, impulsionado pela remuneração das aplicações de tesouraria sobre a posição de caixa, fatores que atenuaram os impactos da menor receita e a pressão da reposição de estoques a custos mais altos no período.

Para os próximos trimestres, a operação seguirá pautada pela seletividade comercial e pela gestão do capital de giro. Diante do cenário de custos de componentes ainda pressionados e dos custos logísticos internacionais, a Administração segue atuando no repasse via precificação para recompor as margens por categoria. A Companhia também mantém o foco no giro dos estoques e no planejamento para as campanhas sazonais de final de ano (Black Friday e Natal), visando a geração de caixa e a manutenção de sua atual estrutura de capital.

Fluxo de Caixa

R$ Milhões	3T26	2T26	Δ%	3T25	Δ%	9M26	9M25	Δ%
Caixa e Equivalentes de Caixa no início do período	**777,5**	**624,6**	**24,5%**	**498,9**	**55,8%**	**656,5**	**744,6**	**-11,8%**
Caixa gerado nas atividades operacionais	**264,1**	**235,6**	**12,1%**	**131,7**	**100,6%**	**565,5**	**(133,7)**	**-**
Caixa aplicado nas atividades de Investimento	(10,7)	(14,4)	-25,6%	(14,4)	-25,3%	(39,8)	(41,5)	-4,0%
Caixa aplicado nas atividades de Financiamento	(60,2)	(67,9)	-11,4%	(145,0)	-58,5%	(208,8)	(93,2)	124,0%
Variação cambial sobre Caixa e Equivalentes de Caixa	0,0	(0,4)	-	(0,8)	-	(2,7)	(5,8)	-53,9%
Caixa e Equivalentes de Caixa ao final do período	**970,7**	**777,5**	**24,9%**	**470,3**	**106,4%**	**970,7**	**470,3**	**106,4%**

O Grupo Multilaser encerrou o 3T26 com posição de **Caixa e Equivalentes de R$ 970,7 milhões**, alcançando um crescimento de 106,4% na comparação anual (R$ 470,3 milhões no 3T25) e um avanço sequencial de 24,9% frente ao 2T26 (R$ 777,5 milhões), atingindo o maior patamar de liquidez de sua série histórica recente.

A **Geração de Caixa nas Atividades Operacionais, que atingiu R$ 264,1 milhões**, superando em 12,1% o desempenho do 2T26 (R$ 235,6 milhões) e dobrando (+100,6%) os R$ 131,7 milhões reportados no 3T25. No acumulado dos primeiros nove meses do ano (9M26), a geração operacional totalizou **R$ 565,5 milhões**, revertendo o consumo de R$ 133,7 milhões registrado no 9M25. Esse resultado reflete a gestão do capital de giro, compensando as recomposições sazonais de estoque voltadas às campanhas de fim de ano. Nas **Atividades de Investimentos**, foram aplicados **R$ 10,7 milhões** no 3T26, uma redução de 25,6% em relação aos R$ 14,4 milhões aplicados no 2T26. No acumulado de nove meses (9M26), as saídas somaram R$ 39,8 milhões, refletindo o controle na alocação de capital.

Nas **Atividades de Financiamentos**, as saídas totalizaram **R$ 60,2 milhões** no trimestre (R$ 208,8 milhões no 9M26), frente às saídas de R$ 67,9 milhões no 2T26 e de R$ 145,0 milhões no 3T25. Esse fluxo decorre da amortização de principal (R$ 174,4 MM), parcialmente compensada por novas captações de R$ 124,2 MM — movimento voltado ao alongamento do perfil da dívida por meio de novas linhas de longo prazo —, além da recompra de ações no montante de R$ 4,2 MM. Com isso, o endividamento bruto foi reduzido para R$ 317,8 milhões, elevando a posição de **Caixa Líquido para R$ 652,9 milhões** ao encerramento do período. Maiores detalhes sobre o endividamento, o programa de recompra de ações e a posição de liquidez podem ser verificados nas Notas Explicativas das Demonstrações Financeiras.

RESULTADOS CONSOLIDADOS 3T26

Dívida Líquida

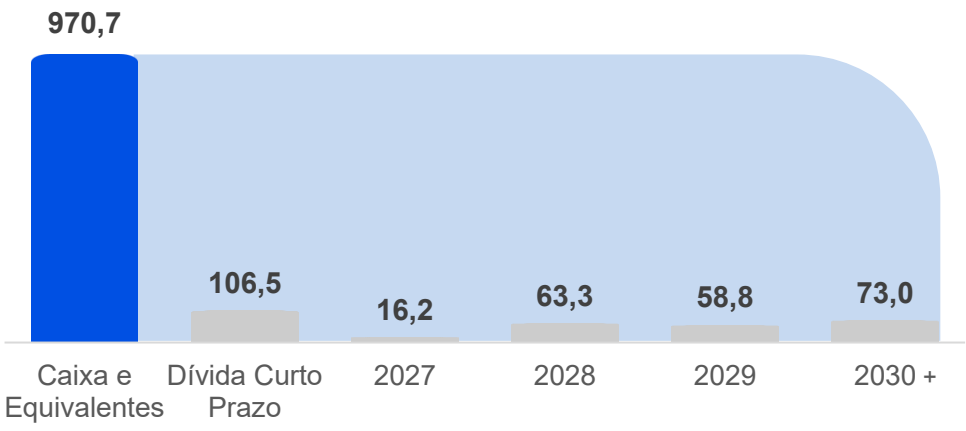
R$ Milhões	3T26	2T26	Δ%	3T25	Δ%
Dívida Bruta	**317,8**	**371,5**	**-14,5%**	**501,2**	**-36,6%**
Empréstimos e Financiamentos (Curto Prazo)	**106,5**	**253,3**	**-58,0%**	**342,6**	**-68,9%**
% sobre Dívida Bruta	*33,5%*	*68,2%*		*68,4%*	
Empréstimos e Financiamentos (Longo Prazo)	**211,3**	**118,2**	**78,9%**	**158,6**	**33,3%**
% sobre Dívida Bruta	*66,5%*	*31,8%*		*31,6%*	
(-) Caixa e equivalentes de caixa	**(970,7)**	**(777,5)**	**24,9%**	**(470,3)**	**106,4%**
Dívida(Caixa) Líquida(o)	**(652,9)**	**(405,9)**	**60,8%**	**30,8**	**-**
Alavancagem (Dívida líquida / EBITDA LTM)	**-1,76x**	**-1,19x**		**0,22x**	

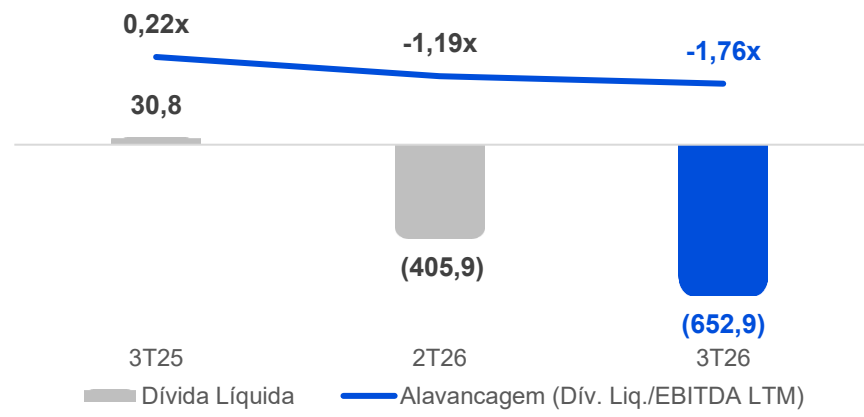
O Grupo Multilaser encerrou o 3T26 com uma posição de **Caixa Líquido de R$ 652,9 milhões**, o que representa uma expansão de 60,8% frente aos R$ 405,9 milhões registrados no 2T26 e uma reversão da Dívida Líquida de R$ 30,8 milhões reportada no 3T25. Essa variação reflete a evolução da estrutura de capital da Companhia, impulsionada pela geração de caixa operacional, pela gestão do capital de giro e pela amortização das dívidas.

A **Dívida Bruta** manteve a trajetória de redução, finalizando o período em **R$ 317,8 milhões** — retraindo 14,5% face ao 2T26 (R$ 371,5 milhões) e 36,6% na comparação anual em relação ao 3T25 (R$ 501,2 milhões), reflexo das liquidações executadas. Sob a perspectiva do perfil de endividamento, houve alongamento dos prazos da dívida: as obrigações de curto prazo recuaram 58,0% sequencialmente para R$ 106,5 milhões (-68,9% vs. 3T25), reduzindo a sua representatividade para 33,5% do total da dívida bruta (contra 68,2% no 2T26 e 68,4% no 3T25). Paralelamente, os empréstimos e financiamentos de longo prazo totalizaram R$ 211,3 milhões (+78,9% vs. 2T26), correspondendo a 66,5% do passivo financeiro bruto.

Em relação à liquidez, o saldo de **Caixa e Equivalentes de Caixa de R$ 970,7 milhões** (+24,9% vs. 2T26 e +106,4% vs. 3T25) **cobre os compromissos financeiros de curto prazo em aproximadamente 9,1 vezes** (em comparação com 3,1x no 2T26 e 1,4x no 3T25). Em função da expansão da posição líquida de caixa e do avanço do EBITDA nos últimos doze meses, o índice de **Alavancagem Financeira (Dívida Líquida / EBITDA LTM)** atingiu **-1,76x** no encerramento do trimestre (face a -1,19x no 2T26 e 0,22x no 3T25). Essa posição financeira reduz o custo de carrego do endividamento num ambiente de juros restritivos e preserva a liquidez para a execução das operações nos próximos períodos.

Endividamento, Alavancagem* e Cronograma de Amortização da Dívida





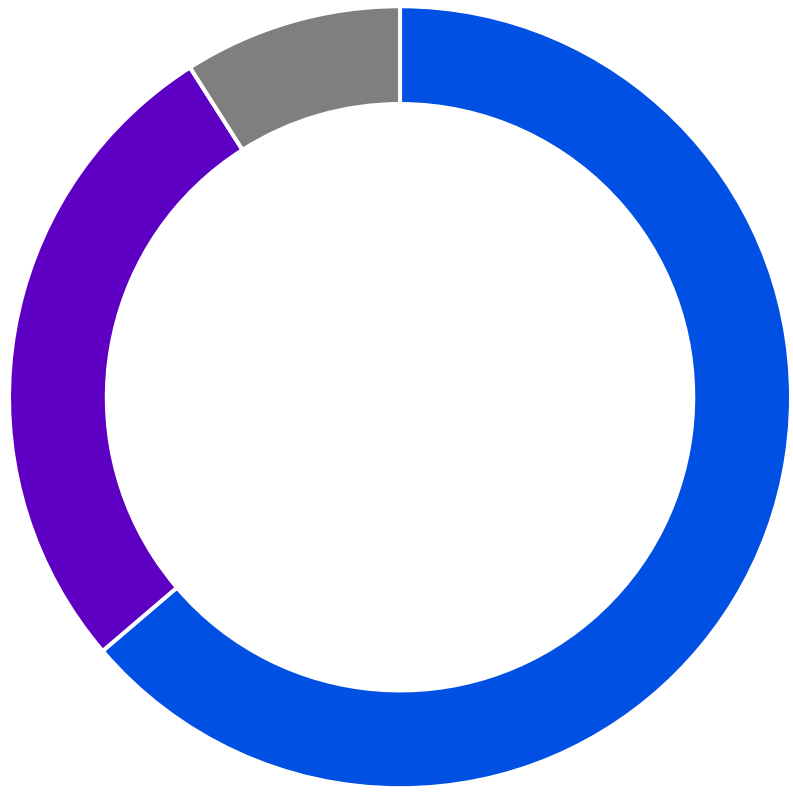
** Alavancagem negativa decorre da posição de caixa líquido.*

SEGMENTOS OPERACIONAIS

Participação na Receita Líquida 3T26

Consumer Especializado
9,1%
Famílias: Health Care, Baby e Brinquedos

Consumer Tech
27,2%
Famílias: Telas & Vídeo, Acessórios de Informática, Drones & Câmeras, Eletroportáteis, Mídias & Pen Drives, PCs & Tablets para Varejo, Áudio & Acessórios Mobile e Telefonia



Corporativo
63,7%
Famílias: Aparelhos de Telecomunicação para Operadoras e ISPs (Redes), PCs & Tablets para Governo, Memórias e Componentes (OEM), Mobilidade Elétrica (Watts), Equipamentos de Ginástica (Wellness e ZiYou), Áudio Profissional (Sennheiser) e Projetos

Corporativo

R$ Milhões	3T26	2T26	Δ%	3T25	Δ%	9M26	9M25	Δ%
Receita Líquida	580,4	607,5	-4,4%	632,2	-8,2%	1.687,4	1.402,9	20,3%
Lucro Bruto	136,1	182,5	-25,4%	126,2	7,9%	453,1	252,8	79,2%
Margem Bruta (%)	23,5%	30,0%	*-6,6 p.p.*	20,0%	*3,5 p.p.*	26,8%	18,0%	*8,8 p.p.*

O segmento Corporativo registrou Receita Líquida de R$ 580,4 milhões no 3T26, apresentando recuo de 8,2% frente ao 3T25 (R$ 632,2 milhões) e redução sequencial de 4,4% em relação ao 2T26 (R$ 607,5 milhões), acumulando R$ 1.687,4 milhões nos primeiros nove meses do ano (+20,3% vs. 9M25).

No período, as vendas recuaram principalmente nas verticais de Memórias (OEM), Redes e Governo, refletindo também entregas ao canal Governo mais espaçadas do que no 3T25 — trimestre que havia concentrado alto volume de faturamento em licitações públicas. O Lucro Bruto atingiu R$ 136,1 milhões no trimestre (+7,9% vs. 3T25 e -25,4% vs. 2T26), levando a Margem Bruta para 23,5%, um avanço de 3,5 p.p. na comparação anual e queda de 6,6 p.p. sobre o 2T26. No acumulado do ano (9M26), o Lucro Bruto somou R$ 453,1 milhões (+79,2% vs. 9M25), com expansão de 8,8 p.p. na Margem Bruta do período (26,8% vs. 18,0% no 9M25).

Enquanto a evolução da rentabilidade no acumulado do ano reflete o repasse de preços realizado desde o início do exercício, no 3T26 a margem bruta do segmento recuou principalmente nas verticais de Memórias (OEM), Redes e Governo. Nessas verticais, passamos a vender estoques recompostos a preços globais mais altos de memórias e semicondutores, e as entregas ao canal Governo foram mais espaçadas do que no 3T25. A Companhia mantém o foco na proteção da margem, na gestão do capital de giro e na atualização de preços de seus contratos no segmento Corporativo.

Consumer Tech

R$ Milhões	3T26	2T26	Δ%	3T25	Δ%	9M26	9M25	Δ%
Receita Líquida	248,2	281,2	-11,8%	335,3	-26,0%	852,9	1.069,9	-20,3%
Lucro Bruto	105,7	112,8	-6,3%	98,1	7,8%	326,3	302,6	7,8%
Margem Bruta (%)	42,6%	40,1%	*2,5 p.p.*	29,2%	*13,4 p.p.*	38,3%	28,3%	*10,0 p.p.*

No 3T26, o segmento Consumer Tech registrou Receita Líquida de R$ 248,2 milhões, representando uma redução de 26,0% na comparação anual face ao 3T25 (R$ 335,3 milhões) e de 11,8% em relação ao 2T26 (R$ 281,2 milhões), acumulando R$ 852,9 milhões no 9M26 (-20,3% vs. 9M25). No segmento, a receita recuou principalmente em função dos menores volumes de TV (Telas & Vídeo), resultado de uma decisão deliberada de foco na rentabilidade e de reduzir a venda de volumes massificados no varejo tradicional. Adicionalmente, o impacto dos preços globais mais altos de memórias e semicondutores levou ao repasse do custo de reposição aos preços, gerando queda no volume de vendas de categorias mais sensíveis ao preço final, como a linha de Tablets para varejo.

Em contrapartida à redução da receita, a margem bruta do segmento subiu com a melhor precificação, o repasse dos custos de reposição e a redução de custos na fabricação de Eletroportáteis. O Lucro Bruto atingiu R$ 105,7 milhões no 3T26, um crescimento de 7,8% frente aos R$ 98,1 milhões apurados no 3T25 e redução sequencial de 6,3% face ao 2T26 (R$ 112,8 milhões), acumulando R$ 326,3 milhões no 9M26 (+7,8% vs. 9M25). A Margem Bruta alcançou o patamar de 42,6%, assinalando uma expansão de 13,4 p.p. sobre o 3T25 (29,2%) e avanço de 2,5 p.p. em relação ao 2T26 (40,1%), enquanto no acumulado do ano a margem fixou-se em 38,3% (+10,0 p.p. vs. 9M25). Além do foco na rentabilidade em TV (Telas & Vídeo) e da redução de custos nos Eletroportáteis, esse avanço de margem refletiu a composição do mix de produtos. A Companhia segue fortalecendo suas marcas e parcerias estratégicas, priorizando a qualidade das vendas e a proteção da margem.

Consumer Especializado

R$ Milhões	3T26	2T26	Δ%	3T25	Δ%	9M26	9M25	Δ%
Receita Líquida	83,3	71,1	17,1%	101,9	-18,3%	204,1	290,1	-29,7%
Lucro Bruto	41,6	34,0	22,2%	43,9	-5,3%	98,3	125,0	-21,4%
Margem Bruta (%)	49,9%	47,8%	*2,1 p.p.*	43,0%	*6,9 p.p.*	48,2%	43,1%	*5,1 p.p.*

Já o segmento Consumer Especializado registrou Receita Líquida de R$ 83,3 milhões no 3T26, apresentando um avanço sequencial de 17,1% em relação ao 2T26 (R$ 71,1 milhões) e redução de 18,3% na comparação anual frente ao 3T25 (R$ 101,9 milhões), totalizando R$ 204,1 milhões no 9M26 (-29,7% vs. 9M25). O recuo observado no comparativo anual reflete o efeito do desinvestimento da operação Pet, concluído ao final de 2025 e ainda presente na base do 3T25. Na comparação com o trimestre imediatamente anterior, o segmento apresentou crescimento de 17,1%, impulsionado pela retomada das vendas da linha Baby no período.

No 3T26, o Lucro Bruto do segmento atingiu R$ 41,6 milhões, crescimento de 22,2% frente ao 2T26 (R$ 34,0 milhões) e variação de -5,3% vs. 3T25 (R$ 43,9 milhões), acumulando R$ 98,3 milhões no 9M26. A Margem Bruta alcançou 49,9%, apresentando expansão de 6,9 p.p. sobre o 3T25 (43,0%) e avanço de 2,1 p.p. em relação ao 2T26 (47,8%), enquanto no acumulado do ano a margem ficou em 48,2% (+5,1 p.p. vs. 9M25). No trimestre, a retomada da linha Baby e a maior rentabilidade em Brinquedos levaram ao avanço da margem bruta — com a categoria de Brinquedos operando com margens superiores mesmo sobre uma base de faturamento menor frente ao 3T25, reflexo da priorização da qualidade das vendas, da melhor precificação e da atualização do portfólio no período.

grupo**Multilaser**



Anexos

Balanço Patrimonial (R$ Milhões)

Ativo	3T26	2T26	Δ%	3T25	Δ%
Ativo Circulante					
Caixa e Equivalentes de Caixa	970,7	777,5	24,9%	470,3	106,4%
Contas a Receber	1.192,9	1.244,1	-4,1%	1.258,6	-5,2%
Estoques	1.481,1	1.447,6	2,3%	1.620,8	-8,6%
Derivativos	0,4	0,9	-61,8%	1,5	-77,1%
Impostos a Recuperar	371,1	337,9	9,8%	294,5	26,0%
Despesas Antecipadas	20,3	17,1	18,7%	13,5	50,9%
Outros Ativos	18,3	18,1	1,5%	19,3	-5,2%
Total do Ativo Circulante	**4.054,8**	**3.843,2**	**5,5%**	**3.678,6**	**10,2%**
Ativo Não Circulante					
Impostos Diferidos	125,7	125,7	0,0%	132,8	-5,3%
Impostos a Recuperar	522,9	555,3	-5,8%	612,2	-14,6%
Contas a Receber	114,4	109,6	4,4%	104,7	9,3%
Depósitos Judiciais	21,0	21,6	-2,6%	24,9	-15,3%
Partes Relacionadas	85,1	83,0	2,6%	29,5	188,6%
Outros Ativos	38,2	47,1	-19,0%	15,9	139,3%
Propriedades para Investimentos	3,0	3,0	0,0%	5,0	-40,5%
Investimentos	0,0	0,0	-	74,5	-
Derivativos	4,5	0,0	-	1,2	273,0%
Imobilizado	381,3	380,4	0,2%	369,2	3,3%
Intangível	32,7	33,6	-2,8%	50,4	-35,1%
Fundos de investimentos	129,3	125,6	3,0%	144,6	-10,5%
Ativos de Direito de Uso	41,2	44,4	-7,2%	41,5	-0,7%
Total do Ativo Não Circulante	**1.499,4**	**1.529,2**	**-1,9%**	**1.606,4**	**-6,7%**
Total do Ativo	**5.554,2**	**5.372,4**	**3,4%**	**5.284,9**	**5,1%**
Passivo	**3T26**	**2T26**	**Δ%**	**3T25**	**Δ%**
Passivo Circulante					
Empréstimos e Financiamentos	106,5	253,3	-58,0%	342,6	-68,9%
Fornecedores	1.390,3	1.243,2	11,8%	1.207,6	15,1%
Obrigações Trabalhistas e Sociais	73,0	63,2	15,6%	63,7	14,6%
Parcelamentos Fiscais	45,2	62,2	-27,3%	66,8	-32,3%
Obrigações Tributárias	20,2	22,0	-8,3%	27,3	-26,1%
Derivativos	6,3	8,9	-28,8%	31,7	-80,0%
Obrigações com Garantia	33,3	35,1	-5,2%	32,9	1,2%
Passivos de Arrendamento	12,0	13,0	-7,3%	13,1	-7,9%
Outros Passivos	80,4	74,3	8,2%	39,2	105,0%
Passivo de contrato com clientes	6,0	13,2	-54,5%	24,8	-75,7%
Total do Passivo Circulante	**1.773,3**	**1.788,5**	**-0,8%**	**1.849,8**	**-4,1%**
Passivo Não Circulante					
Empréstimos e Financiamentos	211,3	118,2	78,9%	158,6	33,3%
Obrigaçoes Fiscais	14,0	13,8	1,4%	13,2	6,3%
Parcelamentos Fiscais	80,6	82,1	-1,8%	105,7	-23,8%
Obrigações Trabalhistas e Sociais	26,8	25,4	5,2%	23,7	13,1%
Provisão para Riscos Processuais, Cíveis e Fiscais	84,1	78,3	7,3%	67,3	24,9%
Passivos de Arrendamento	32,2	34,2	-5,9%	30,7	4,9%
Instrumentos Financeiros	2,7	0,9	216,4%	0,0	-
Total do Passivo Não-Circulante	**451,6**	**352,8**	**28,0%**	**399,1**	**13,1%**
Patrimônio Líquido					
Capital Social	1.713,4	1.713,4	0,0%	1.713,4	0,0%
Ajuste Acumulado de Conversão	(1,1)	(1,2)	-3,7%	0,6	-
Gastos com Emissão de Ações	(58,3)	(58,3)	0,0%	(58,3)	0,0%
Reservas de Capital	973,0	975,4	-0,2%	975,4	-0,2%
Reserva de Retenção de Lucros	356,1	356,1	0,0%	274,9	29,5%
Ações em Tesouraria	(21,3)	(20,0)	6,6%	(20,0)	6,5%
Lucro (Prejuízo) Acumulado	367,5	265,6	38,4%	150,0	145,0%
Total do Patrimônio Líquido	**3.329,3**	**3.231,1**	**3,0%**	**3.036,0**	**9,7%**
Total do Passivo e do P. Líquido	**5.554,2**	**5.372,4**	**3,4%**	**5.284,9**	**5,1%**

Demonstração de Resultados (R$ Milhões)

	3T26	2T26	Δ%	3T25	Δ%	9M26	9M25	Δ%
Receita Líquida	**911,9**	**959,8**	**-5,0%**	**1.069,5**	**-14,7%**	**2.744,4**	**2.762,9**	**-0,7%**
Custo da Mercadoria Vendida	**(628,5)**	**(630,5)**	**-0,3%**	**(801,3)**	**-21,6%**	**(1.866,7)**	**(2.082,5)**	**-10,4%**
Custo de Materiais	(576,2)	(578,7)	-0,4%	(741,2)	-22,3%	(1.728,9)	(1.845,5)	-6,3%
Com Pessoal	(31,7)	(32,7)	-2,9%	(41,5)	-23,6%	(93,0)	(132,8)	-30,0%
Depreciação/Amortização	(5,7)	(5,4)	4,5%	(7,1)	-19,9%	(16,4)	(21,3)	-23,2%
Outros	(14,9)	(13,7)	9,1%	(11,5)	29,3%	(28,5)	(82,9)	-65,6%
Lucro Bruto	**283,4**	**329,3**	**-13,9%**	**268,1**	**5,7%**	**877,7**	**680,4**	**29,0%**
Receitas (Despesas) Operacionais								
Despesas com Vendas	**(189,0)**	**(213,6)**	**-11,5%**	**(214,1)**	**-11,7%**	**(581,1)**	**(584,2)**	**-0,5%**
Comerciais	(73,1)	(113,4)	-35,6%	(102,3)	-28,6%	(268,8)	(253,9)	5,9%
Distribuição	(38,5)	(47,4)	-18,6%	(58,5)	-34,1%	(132,5)	(159,9)	-17,1%
Promoções e Marketing	(24,9)	(26,7)	-6,6%	(27,5)	-9,3%	(72,6)	(82,9)	-12,5%
Pós-Venda	(18,9)	(17,9)	5,8%	(22,1)	-14,2%	(55,2)	(68,5)	-19,5%
Créditos de Liquidação Duvidosa	(33,6)	(8,3)	305,1%	(3,8)	775,5%	(52,0)	(18,9)	175,6%
Gerais e Administrativas	**(28,5)**	**(34,5)**	**-17,5%**	**(34,0)**	**-16,2%**	**(97,0)**	**(103,4)**	**-6,2%**
Com Pessoal	(11,6)	(14,2)	-18,0%	(12,2)	-4,8%	(38,4)	(37,7)	1,8%
Serviços Profissionais	(0,7)	(4,4)	-83,1%	(6,7)	-89,0%	(11,7)	(15,0)	-21,6%
Tecnologia e Comunicação	(10,0)	(9,9)	1,2%	(8,6)	16,6%	(28,6)	(30,1)	-4,7%
Aluguéis, Seguros, Viagens, Outras	(6,1)	(6,1)	0,4%	(6,5)	-5,5%	(18,2)	(20,7)	-11,7%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	**18,3**	**24,3**	**-24,5%**	**33,9**	**-46,0%**	**73,2**	**70,2**	**4,3%**
Crédito Financeiro (Lei 13.969/2019)	39,9	51,9	-23,1%	48,1	-17,1%	140,8	131,6	7,0%
Pesquisa & Desenvolvimento	(19,1)	(19,2)	-0,6%	(16,9)	13,3%	(58,2)	(66,0)	-11,9%
Créditos Extemporâneos	(0,0)	0,1	-	71,7	-	3,0	73,8	-95,9%
Indenizações, intermediações, vendas de imob. e demais receitas	2,3	(0,6)	-	0,7	234,9%	6,3	8,8	-28,9%
Autos de infração tributária	(0,7)	(2,4)	-72,7%	(7,2)	-91,0%	(3,3)	(12,9)	-74,7%
Provisões tributárias, trabalhistas e outras	(2,6)	(0,9)	180,0%	(51,9)	-95,0%	(3,8)	(51,1)	-92,6%
Indenizações e multas contratuais, perdas de imob. e demais despesas	(1,6)	(4,5)	-64,8%	(10,5)	-84,9%	(11,6)	(14,0)	-17,3%
Resultado Operacional	**84,2**	**105,4**	**-20,1%**	**54,0**	**56,0%**	**272,8**	**63,1**	**332,5%**
Receitas Financeiras	**74,6**	**60,9**	**22,4%**	**26,7**	**179,6%**	**190,6**	**78,5**	**142,9%**
Despesas Financeiras	**(46,2)**	**(27,6)**	**67,3%**	**(43,3)**	**6,7%**	**(122,2)**	**(124,8)**	**-2,1%**
Variação Cambial Líquida	**(9,0)**	**3,3**	**-**	**36,0**	**-**	**29,3**	**150,9**	**-80,6%**
Lucro antes do IR e CS	**103,7**	**142,0**	**-27,0%**	**73,4**	**41,2%**	**370,5**	**167,6**	**121,1%**
IR e CS Corrente	**(1,8)**	**0,2**	**-**	**(7,8)**	**-76,9%**	**(2,9)**	**(16,8)**	**-82,6%**
IR e CS Diferidos	**0,0**	**0,0**	**-**	**0,0**	**-**	**0,0**	**(0,8)**	**-**
Lucro Líquido	**101,9**	**142,2**	**-28,3%**	**65,6**	**55,3%**	**367,5**	**150,0**	**145,0%**

Demonstração de Fluxo de Caixa (R$ Milhões)

R$ Milhões	3T26	2T26	Δ%	3T25	Δ%	9M26	9M25	Δ%
Fluxo de caixa das atividades operacionais								
Lucro antes do Imposto de Renda e Contribuição Social	**103,7**	**142,0**	**-27,0%**	**73,4**	**41,2%**	**370,5**	**167,6**	**121,1%**
Ajustes por:								
Variação cambial não realizada	5,1	22,8	-77,8%	8,8	-42,7%	(14,4)	(109,3)	-86,8%
Despesas de juros líquidos	12,5	13,1	-4,6%	18,7	-33,0%	35,2	45,1	-21,9%
Depreciação e amortização	13,6	13,8	-1,1%	13,6	0,4%	40,7	40,8	-0,2%
Resultado da alienação de imobilizado e baixa de arrendamento	0,2	0,0	-	1,9	-90,9%	0,1	6,6	-97,7%
Baixa/(reversão) de impairment	0,0	0,4	-	0,9	-	0,4	0,9	-51,0%
Ajuste ao valor presente de contas a receber	(8,8)	9,6	-	2,4	-	(2,8)	8,4	-
Ajuste ao valor presente de estoque	24,2	(8,2)	-	(10,7)	-	9,3	(33,4)	-
Ajuste ao valor presente de fornecedor	(18,7)	1,4	-	7,8	-	(8,9)	25,0	-
Estimativa para perdas com crédito de liquidação duvidosa	37,9	12,2	211,6%	4,4	758,2%	59,6	18,8	217,1%
Perda estimadas para ajuste ao valor realizável do estoque	6,8	2,3	191,4%	6,2	9,4%	0,6	18,1	-96,9%
Provisão para riscos processuais, cíveis e tributários	1,0	(1,4)	-	51,6	-98,0%	(5,4)	48,1	-
Provisões para garantias	(1,8)	(3,0)	-39,2%	0,0	-	(5,6)	(1,5)	266,5%
Crédito Financeiro	(39,9)	(51,9)	-23,1%	(48,1)	-17,1%	(140,8)	(131,6)	7,0%
Reversão líquida do saldo a pagar de Pis/cofins relacionado aos créditos de Pis/Cofins	0,0		-	(71,9)	-	0,0	(71,9)	-
Resultado financeiro com Precatórios	(0,2)	(0,1)	162,3%	0,6	-	0,4	(5,0)	-
Valor Justo Fundos de Investimento e Contrato de mútuo	(2,2)	(1,5)	49,6%	(3,2)	-31,3%	(7,6)	(9,0)	-16,0%
Plano de Incentivo de Longo Prazo – Ações Restritas	0,5	0,0	-	0,0	-	0,5	0,0	-
Resultado com instrumentos financeiros derivativos sem efeito caixa	7,5	0,3	2344,5%	17,6	-57,1%	35,9	116,7	-69,2%
Lucro ajustado ao Caixa	**141,5**	**151,9**	**-6,9%**	**74,1**	**90,9%**	**367,8**	**134,3**	**173,8%**
Variações patrimoniais								
Contas a receber	17,2	4,1	317,4%	(67,5)	-	98,6	(158,7)	-
Estoques	(64,5)	2,2	-	(6,9)	831,7%	(151,5)	(108,2)	40,0%
Créditos tributários	38,3	70,4	-45,7%	39,8	-3,9%	140,6	(28,9)	-
Outros ativos	4,0	14,0	-71,3%	7,1	-43,3%	18,4	13,3	38,8%
Fornecedores	160,1	(38,2)	-	143,9	11,2%	177,2	121,4	46,0%
Obrigações tributárias	(20,1)	0,9	-	(12,7)	58,0%	(39,6)	(22,4)	76,8%
Contas a pagar	10,0	39,9	-74,9%	18,4	-45,4%	35,4	16,0	121,0%
Derivativos pagos/recebidos	(12,2)	(2,8)	333,7%	(31,3)	-61,1%	(45,9)	(32,5)	41,2%
Juros pagos por empréstimos e financiamentos	(9,2)	(7,0)	31,9%	(22,2)	-58,7%	(31,6)	(50,4)	-37,3%
Imposto de renda e contribuição social pagos	(1,1)	(0,0)	5033,3%	(11,1)	-90,3%	(4,0)	(17,7)	-77,6%
Caixa líquido gerado pelas/(aplicado nas) atividades operacionais	**264,1**	**235,6**	**12,1%**	**131,7**	**100,6%**	**565,5**	**(133,7)**	**-**
Fluxo de caixa das atividades de investimentos								
Aquisição de ativo imobilizado	(9,2)	(15,8)	-41,8%	(8,8)	4,0%	(37,0)	(33,4)	10,7%
Aquisição de intangível	0,1	(1,4)	-	(0,1)	-	(1,4)	(0,9)	52,1%
Desinvestimento do Fundo We	0,0	4,2	-	0,0	-	4,2	0,0	-
Aportes em Fundos de Investimento	(1,6)	(1,4)	14,3%	(5,4)	-70,4%	(5,7)	(7,2)	-20,8%
Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento	**(10,7)**	**(14,4)**	**-25,6%**	**(14,4)**	**-25,3%**	**(39,8)**	**(41,5)**	**-4,0%**
Fluxo de caixa das atividades de financiamento								
Ações em tesouraria	(4,2)	0,0	-	0,0	-	(4,2)	0,0	-
Recursos provenientes de empréstimos e financiamentos	124,2	0,0	-	0,0	-	323,1	271,7	18,9%
Pagamento de empréstimos e financiamentos	(174,4)	(62,3)	180,2%	(140,7)	24,0%	(470,7)	(352,6)	33,5%
Pagamentos de passivos de arrendamento	(5,8)	(5,7)	2,1%	(4,3)	34,4%	(16,3)	(12,4)	31,8%
Juros sobre capital próprio e dividendos pagos	0,0	0,0	-	0,0	-	(40,8)	0,0	-
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de financiamento	**(60,2)**	**(67,9)**	**-11,4%**	**(145,0)**	**-58,5%**	**(208,8)**	**(93,2)**	**124,0%**
Variação cambial sobre caixa e equivalentes de caixa	**0,0**	**(0,4)**	**-**	**(0,8)**	**-**	**(2,7)**	**(5,8)**	**-53,9%**
Aumento líquido/(diminuição) do caixa e equivalentes de caixa	**193,2**	**152,8**	**26,4%**	**(28,5)**	**-**	**314,1**	**(274,2)**	**-**
Caixa e equivalentes de caixa no início do período	**777,5**	**624,6**	**24,5%**	**498,9**	**55,8%**	**656,5**	**744,6**	**-11,8%**
Caixa e equivalentes de caixa ao final do período	**970,7**	**777,5**	**24,9%**	**470,3**	**106,4%**	**970,7**	**470,3**	**106,4%**

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 declarações prospectivas dependem substancialmente de mudanças nas condições de mercado, no desempenho da economia brasileira e global, do setor de tecnologia e varejo e dos mercados internacionais, estando, portanto, sujeitas a riscos, incertezas e fatores conhecidos e desconhecidos que podem fazer com que os resultados, o desempenho e os eventos reais futuros divirjam significativamente daqueles expressos ou implícitos em tais declarações. Essas estimativas refletem a visão da Administração na data de sua divulgação, e a Companhia não assume qualquer obrigação de atualizar, revisar ou retificar publicamente quaisquer declarações prospectivas ou estimativas em decorrência de novas informações, eventos futuros ou quaisquer outros fatores.

As informações financeiras contidas neste documento, salvo quando expressamente indicado de outra forma, são apresentadas de forma consolidada, em milhões de reais (R$ MM), e foram preparadas de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil (CPC) e com as normas internacionais de relatório financeiro (IFRS – International Financial Reporting Standards), emitidas pelo International Accounting Standards Board (IASB).

Adicionalmente, para fins exclusivamente informativos e de avaliação de desempenho, este relatório apresenta determinadas medidas financeiras não contábeis (Non-GAAP), tais como EBITDA, EBITDA Ajustado, Dívida Bruta, Dívida Líquida / Caixa Líquido, Capital de Giro e Fluxo de Caixa Livre, bem como outros indicadores operacionais, dados de mercado e informações gerenciais. Tais medidas não contábeis não possuem significados padronizados pelas práticas contábeis vigentes (CPC/IFRS), não devem ser consideradas de forma isolada ou como substitutas das métricas contábeis apuradas nas Demonstrações Financeiras (ITR/DFP) e podem não ser comparáveis a indicadores de nomenclatura similar divulgados por outras companhias. Ressalta-se que as informações operacionais, gerenciais e as medidas financeiras não contábeis contidas neste relatório são de responsabilidade exclusiva da Administração e não foram objeto de auditoria ou revisão especial pelos auditores independentes da Companhia.

Por fim, determinadas tabelas, gráficos, quadros demonstrativos e textos integrantes deste relatório podem apresentar pequenas divergências na soma dos valores totais, subtotais ou no cálculo das variações percentuais entre períodos, as quais decorrem exclusivamente da aplicação de critérios de arredondamento matemático das casas decimais.

GRUPO MULTILASER REPORTS NET INCOME OF R$ 101.9 MM AND INCREASES NET CASH TO R$ 652.9 MM IN 3Q26

São Paulo, November 11, 2026 – **Grupo Multilaser S.A.** (B3: MLAS3) announces today its results for the 3rd quarter of 2026. The parent company and consolidated interim Financial Information was prepared in accordance with CPC 21 (R1) and IAS 34 and with accounting practices adopted in Brazil, which comprise the rules of the Brazilian Securities and Exchange Commission (CVM) and the technical guidance and interpretations of 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 Federal Accounting Council (CFC). The rates of change and totals presented in the tables and charts are calculated before the rounding of the figures. Non-accounting measures are presented in accordance with usual market practices.

3Q26 Highlights

	3Q26	3Q25	2Q26
Net Revenue	R$ 911.9 MM	R$ 1,069.5 MM	R$ 959.8 MM
Gross Profit	R$ 283.4 MM +5.7% vs. 3Q25	R$ 268.1 MM	R$ 329.3 MM
Gross Margin	31.1% +6.0 p.p. vs. 3Q25	25.1%	34.3%
EBITDA	R$ 97.8 MM +R$ 30.3 MM vs. 3Q25	R$ 67.5 MM	R$ 119.2 MM
EBITDA Margin	10.7% +4.4 p.p. vs. 3Q25	6.3%	12.4%
Net Income	R$ 101.9 MM +R$ 36.3 MM vs. 3Q25	R$ 65.6 MM	R$ 142.2 MM
Net Margin	11.2% +5.0 p.p. vs. 3Q25	6.1%	14.8%

grupoMultilaser

MESSAGE FROM THE MANAGEMENT

Grupo Multilaser continues a transformation journey, with the goal of returning to growth on solid foundations: profitability, discipline and cash generation. We know that this path will not always be a straight line. There will be moments of adjustment, changes in the scenario and pressures that we do not control. For this reason, more important than always getting it right is being prepared to read the signs early and correct course quickly. The third quarter of 2026 (3Q26) is another step in this journey. Consolidated Net Revenue totaled R$ 911.9 million in the quarter and R$ 2,744.4 million in the first nine months of the year (9M26), stable compared with the same period of 2025 (-0.7% vs. 9M25). We continue to prioritize the quality of sales over volume, combined with expense control, cost management and judgment in the allocation of funds. The result shows in profitability: Net Income reached R$ 101.9 million in 3Q26 (+55.3% vs. 3Q25) and R$ 367.5 million year-to-date, an increase of 145.0% over 9M25. The challenge now is to take the next step: to grow again without giving up what we have achieved.

Gross Profit was R$ 283.4 million in 3Q26, up 5.7% year-over-year, with Gross Margin at 31.1%, 6.0 p.p. above 3Q25, reaching 32.0% in 9M26 (+7.4 p.p. vs. 9M25). As we anticipated in previous quarters, the second half of 2026 would bring higher international input and logistics costs, which led gross margin to decline 3.2 p.p. compared with 2Q26. In the Corporate segment, gross margin and sales declined in the period, mainly in the Memory (OEM), Networks and Government verticals. In these verticals, we began selling inventories rebuilt at higher global prices for memory and semiconductors, and deliveries to the Government channel were more spread out than in 3Q25.

In the Consumer Tech segment, revenue declined mainly due to lower TV volumes (Screens & Video), the result of a deliberate decision to focus on profitability. Gross margin, in turn, rose with better pricing, the pass-through of replacement costs and cost reductions in the manufacturing of Home Appliances. In Specialized Consumer, the recovery of the Baby line and higher profitability in Toys took Gross Margin to 49.9% in the quarter (+6.9 p.p. vs. 3Q25).

The operating gain came, above all, from expense control. Even with a lower revenue base, Operating Expenses fell to R$ 199.2 million in 3Q26, a reduction of 7.0% from 3Q25 and of 11.0% from 2Q26, and came to represent 21.8% of net revenue (-1.5 p.p. vs. 2Q26). General and Administrative Expenses (G&A) totaled R$ 28.5 million in the quarter, or 3.1% of revenue, the lowest level in our recent historical series. This result came from corporate simplification, the renegotiation of contracts and productivity gains from automation and artificial intelligence. The combination of the gross margin level with the reduction in expenses resulted in EBITDA of R$ 97.8 million (+44.8% vs. 3Q25), with an EBITDA margin of 10.7%. Year-to-date, EBITDA totals R$ 313.5 million (+201.8% vs. 9M25), even though impacted by the provisions for losses with Grupo Casas Bahia already announced in the period. Excluding these losses, in the amount of R$ 20.0 million, Adjusted EBITDA for 3Q26 would be R$ 117.8 million, practically stable compared with the previous quarter, even on a lower revenue level.

Working capital management resulted in another quarter of cash generation. Cash Generation from Operating Activities reached R$ 264.1 million in the period and totaled R$ 565.5 million in 9M26, reversing the cash consumption observed in the same period of last year. This flow made it possible to continue amortizing bank liabilities and to reduce Gross Debt to R$ 317.8 million (-36.6% vs. 3Q25). The debt profile was also lengthened, with 66.5% of commitments concentrated in the long term. We ended the quarter with Cash and Equivalents of R$ 970.7 million and Net Cash of R$ 652.9 million, with financial leverage of -1.76x. This liquidity position covers short-term debt 9.1x, neutralizes the cost of debt and maintains balance sheet stability in the face of market fluctuations.

For the end of the year and the next fiscal year, we maintain a cautious stance. Projections for the Brazilian economy point to interest rates still at restrictive levels, persistent inflation in service prices and high household indebtedness. These conditions reduce disposable income and keep discretionary consumption under pressure, especially in retail. On the external front, rising logistics costs and geopolitical tensions in international trade reinforce this challenging environment. In view of this scenario, Grupo Multilaser relies on the diversification of its business fronts. The share of the Corporate segment (B2B, telecommunications, governments and industrial partnerships), the flexibility of our operating units and our capillarity give resilience to the business model, reduce dependence on traditional retail and make it possible to meet demand wherever it is.

In parallel, we are preparing the Company for long-term transformations in the business environment, with special attention to the implementation of the Tax Reform. We have structured a multidisciplinary team dedicated exclusively to mapping and conducting the transition between tax regimes in a planned manner, mitigating operational risks and adapting our systems in a timely manner. We continuously monitor the regulation of the new model and its effects on the maintenance of tax benefits in the long term. In this context, our dual manufacturing structure, with the industrial complexes of Extrema (MG) and Manaus (AM), makes it possible to allocate funds, plan production and manage the supply chain in a manner suited to tax and operational aspects.

We remain cautious about the scenario, but confident in the path we have chosen. We do not control interest rates, the exchange rate or the global cost of components, but we do control how we respond to them. For this reason, we will stand firm on the fronts that depend on us: discipline in expenses, margin protection, working capital management and cash generation. We will also continue to strengthen our brands and strategic partnerships, the basis for growth in the coming years. The transformation journey continues, and each quarter teaches us something about how to do it better.

I thank our entire team, who make this transformation happen every day; our customers, suppliers and partners, for their trust and partnership; our Board of Directors, for its support and guidance; and our shareholders, for the trust placed in Grupo Multilaser.

André Poroger

CEO

Consolidated Results



CONSOLIDATED RESULTS 3Q26

Key Financial Indicators

R$ Million	3Q26	2Q26	Δ%	3Q25	Δ%	9M26	9M25	Δ%
Net Revenue	911.9	959.8	-5.0%	1,069.5	-14.7%	2,744.4	2,762.9	-0.7%
Gross Profit	283.4	329.3	-13.9%	268.1	5.7%	877.7	680.4	29.0%
Gross Margin (%)	31.1%	34.3%	*-3.2 p.p.*	25.1%	*6.0 p.p.*	32.0%	24.6%	*7.4 p.p.*
EBITDA	97.8	119.2	-17.9%	67.5	44.8%	313.5	103.9	201.8%
EBITDA Margin (%)	10.7%	12.4%	*-1.7 p.p.*	6.3%	*4.4 p.p.*	11.4%	3.8%	*7.7 p.p.*
Net Income	101.9	142.2	-28.3%	65.6	55.3%	367.5	150.0	145.0%
Net Margin (%)	11.2%	14.8%	*-3.6 p.p.*	6.1%	*5.0 p.p.*	13.4%	5.4%	*8.0 p.p.*

Net Revenue

Grupo Multilaser's Net Revenue reached R$ 911.9 million in 3Q26, representing a reduction of 14.7% year-over-year compared with 3Q25 (R$ 1,069.5 million) and a reduction of 5.0% from the previous quarter, 2Q26 (R$ 959.8 million). In the first nine months of the year (9M26), revenue totaled R$ 2,744.4 million, remaining relatively stable (-0.7%) compared with the R$ 2,762.9 million of 9M25.

In the Corporate segment, the decline in sales and in gross margin in the period reflects the performance of the Memories (OEM), Networks and Government verticals — where we began selling inventories rebuilt at higher global prices for memory and semiconductors —, in addition to deliveries to the Government sales channel that were more spread out than in 3Q25 — a comparison base in which the Company had recorded a 32.0% increase in Net Revenue, driven by an atypical concentration of deliveries to government agencies.

In the Consumer Tech and Specialized Consumer segments, the quarter's performance reflects the strategy of prioritizing the quality of sales over volume and preserving working capital. In Consumer Tech, revenue declined mainly due to lower TV volumes (Screens & Video), the result of a deliberate decision to focus on profitability and of the repositioning of the line. In addition, the increase in the cost of electronic components in international markets led to the updating of selling prices based on replacement cost. This better pricing occasionally reduced sales volume in product families with a greater share of memory in their composition, such as Tablets and Notebooks for retail.

The nominal decline observed in 3Q26 reflected this commercial selectivity: by reducing exposure to lower-return volumes and prioritizing the pricing of the portfolio, the Company expanded Gross Margin by 6.0 p.p. year-over-year (to 31.1%) and recorded a 55.3% increase in Net Income for the quarter (R$ 101.9 million), which are detailed in the following sections.

Gross Profit

R$ Million	3Q26	2Q26	Δ%	3Q25	Δ%	9M26	9M25	Δ%
Net Revenue	911.9	959.8	-5.0%	1,069.5	-14.7%	2,744.4	2,762.9	-0.7%
Cost of Goods Sold	(628.5)	(630.5)	-0.3%	(801.3)	-21.6%	(1,866.7)	(2,082.5)	-10.4%
COGS % of NR	-68.9%	-65.7%	*3.2 p.p.*	-74.9%	*-6.0 p.p.*	-68.0%	-75.4%	*-7.4 p.p.*
Gross Profit	283.4	329.3	-13.9%	268.1	5.7%	877.7	680.4	29.0%
Gross Margin (%)	31.1%	34.3%	*-3.2 p.p.*	25.1%	*6.0 p.p.*	32.0%	24.6%	*7.4 p.p.*

In 3Q26, Gross Profit reached R$ 283.4 million, up 5.7% year-over-year (R$ 268.1 million in 3Q25). Gross Margin reached 31.1%, an expansion of 6.0 p.p. over 3Q25 and a reduction of 3.2 p.p. from 2Q26. In the nine-month period (9M26), Gross Profit totaled R$ 877.7 million (+29.0% vs. 9M25), with Gross Margin of 32.0% (+7.4 p.p.).

CONSOLIDATED RESULTS 3Q26

The sequential reduction in Gross Margin reflects the movement already projected by Management in previous quarters, with higher international input and logistics costs in the second half. In the Corporate segment, gross margin and sales declined in the period, mainly in the Memories (OEM), Networks and Government verticals, as we began selling inventories rebuilt at higher global prices for memory and semiconductors, in addition to deliveries to the Government channel that were more spread out than in 3Q25.

On the other hand, the consumer segments posted margin expansion: in Consumer Tech, although revenue fell mainly due to lower TV volumes (Screens & Video), the result of a deliberate decision to focus on profitability, gross margin rose with better pricing, the pass-through of replacement costs and cost reductions in the manufacturing of Home Appliances; in Specialized Consumer, the recovery of the Baby line and higher profitability in Toys took Gross Margin to 49.9% in the quarter (+6.9 p.p. vs. 3Q25).

Even with Net Revenue stable year-to-date (-0.7% vs. 9M25), the Company expanded Gross Profit by 29.0% vs. 9M25, ensuring that the profitability of its current portfolio was maintained.

Operating Expenses

R$ Million	3Q26	2Q26	Δ%	3Q25	Δ%	9M26	9M25	Δ%
Selling Expenses	(189.0)	(213.6)	-11.5%	(214.1)	-11.7%	(581.1)	(584.2)	-0.5%
% of Net Revenue	*-20.7%*	*-22.3%*	*-1.5 p.p.*	*-20.0%*	*0.7 p.p.*	*-21.2%*	*-21.1%*	*0.0 p.p.*
General and Administrative Expenses	(28.5)	(34.5)	-17.5%	(34.0)	-16.2%	(97.0)	(103.4)	-6.2%
% of Net Revenue	*-3.1%*	*-3.6%*	*-0.5 p.p.*	*-3.2%*	*-0.1 p.p.*	*-3.5%*	*-3.7%*	*-0.2 p.p.*
Other Operating Income/Expenses	18.3	24.3	-24.5%	33.9	-46.0%	73.2	70.2	4.3%
% of Net Revenue	*2.0%*	*2.5%*	*-0.5 p.p.*	*3.2%*	*-1.2 p.p.*	*2.7%*	*2.5%*	*0.1 p.p.*
Operating Expenses	**(199.2)**	**(223.9)**	**-11.0%**	**(214.2)**	**-7.0%**	**(604.9)**	**(617.4)**	**-2.0%**
% of Net Revenue	-21.8%	-23.3%	*-1.5 p.p.*	-20.0%	*1.8 p.p.*	-22.0%	-22.3%	*-0.3 p.p.*
Operating Income	**84.2**	**105.4**	**-20.1%**	**54.0**	**56.0%**	**272.8**	**63.1**	**332.5%**

Operating Expenses totaled R$ 199.2 million in 3Q26, a reduction of 7.0% compared with the R$ 214.2 million recorded in 3Q25 and a reduction of 11.0% from the previous quarter (R$ 223.9 million reported in 2Q26). In the quarter, operating expenses represented 21.8% of Net Revenue, a dilution of 1.5 p.p. compared with the immediately preceding quarter (23.3% in 2Q26) and an increase of 1.8 p.p. compared with the 20.0% of 3Q25, as a result of the lower revenue base in the period. In the first nine months of 2026 (9M26), the line item totaled R$ 604.9 million, a decline of 2.0% compared with the R$ 617.4 million of 9M25, with the expense-to-revenue ratio reaching 22.0% (-0.3 p.p. vs. 9M25).

Selling Expenses

R$ Million	3Q26	2Q26	Δ%	3Q25	Δ%	9M26	9M25	Δ%
Commercial	(73.1)	(113.4)	-35.6%	(102.3)	-28.6%	(268.8)	(253.9)	5.9%
Distribution	(38.5)	(47.4)	-18.6%	(58.5)	-34.1%	(132.5)	(159.9)	-17.1%
Promotions and Marketing	(24.9)	(26.7)	-6.6%	(27.5)	-9.3%	(72.6)	(82.9)	-12.5%
After-Sales	(18.9)	(17.9)	5.8%	(22.1)	-14.2%	(55.2)	(68.5)	-19.5%
Doubtful Accounts	(33.6)	(8.3)	305.1%	(3.8)	775.5%	(52.0)	(18.9)	175.6%
Selling Expenses	**(189.0)**	**(213.6)**	**-11.5%**	**(214.1)**	**-11.7%**	**(581.1)**	**(584.2)**	**-0.5%**

Selling Expenses closed 3Q26 at R$ 189.0 million, a decline of 11.5% compared with 2Q26 (R$ 213.6 million) and of 11.7% compared with 3Q25 (R$ 214.1 million). As a result, the indicator fell to 20.7% of Net Revenue, a reduction of 1.5 p.p. from 22.3% of the previous quarter. This reduction came mainly from commercial expenses, which fell 35.6% compared with 2Q26 (from R$ 113.4 million to R$ 73.1 million), reducing their weight on revenue from 11.8% to 8.0%. This change was a direct result of the review of commercial allowances and the reduction of incentives in lower-return channels. Along the same lines, marketing investments were more selective and totaled R$ 24.9 million (-6.6% vs. 2Q26), while after-sales expenses were kept under control at R$ 18.9 million (-14.2% vs. 3Q25).

In logistics, distribution expenses totaled R$ 38.5 million, generating savings of 18.6% compared with 2Q26 (R$ 47.4 million) and of 34.1% over 3Q25 (R$ 58.5 million), reducing freight cost to 4.2% of net revenue (versus 4.9% in 2Q26 and 5.5% in 3Q25). This reduction in logistics and sales partially offset the one-off impact on the credit loss line (PECLD), which rose to R$ 33.6 million in the period due to the additional provision of R$ 20,0 million for Grupo Casas Bahia, as announced to the market. Even with the effects of this provision, the reduction in the other expenses made it possible to absorb the losses without compromising the quarter's results and cash.

General and Administrative Expenses: totaled R$ 28.5 million in 3Q26, a reduction of 16.2% compared with 3Q25 (R$ 34.0 million) and of 17.5% compared with 2Q26 (R$ 34.5 million). The line represented 3.1% of Net Revenue in the period, a dilution of 0.5 p.p. compared with the previous quarter (3.6%) and of 0.1 p.p. year-over-year (3.2%), reaching the lowest level in the recent historical series. This line reflects the control of fixed expenses, the review of processes, the renegotiation of contracts and the application of artificial intelligence and automation tools. In 9M26, accumulated G&A totaled R$ 97.0 million, a decline of 6.2% from the R$ 103.4 million of 9M25, corresponding to 3.5% of net revenue (-0.2 p.p.).

Other Operating Income/Expenses: recorded a positive net balance of R$ 18.3 million in 3Q26, compared with R$ 33.9 million in 3Q25 (-46.0%) and R$ 24.3 million in 2Q26 (-24.5%). The result stems from the recognition of the Financial Credits arising from the Brazilian Informatics Law (Brazilian Law 13.969/20219) linked to incentivized manufacturing production, already net of the mandatory investments in Research & Development. In the first nine months (9M26), other operating income reached R$ 73.2 million, an expansion of 4.3% over the R$ 70.2 million of 9M25, representing 2.7% of Net Revenue (+0.1 p.p.).

Together, these changes resulted in **Operating Income** of R$ 84.2 million in 3Q26, growth of 56.0% year-over-year compared with the R$ 54.0 million of 3Q25 and a reduction of 20.1% compared with the R$ 105.4 million of 2Q26. Year-to-date (9M26), Operating Income reached R$ 272.8 million, growth of 332.5% compared with the R$ 63.1 million recorded in 9M25, reflecting the evolution of gross margin combined with the control of operating expenses in the year.

EBITDA

R$ Million	3Q26	2Q26	Δ%	3Q25	Δ%	9M26	9M25	Δ%
Net Income	101.9	142.2	-28.3%	65.6	55.3%	367.5	150.0	145.0%
(-) Net Finance Income (Costs)	19.5	36.6	-46.8%	19.5	0.1%	97.7	104.5	-6.5%
Current and Deferred Income Tax and Social Contribution	1.8	(0.2)	-	7.8	-76.9%	2.9	17.5	-83.4%
Depreciation and Amortization	13.6	13.8	-1.1%	13.6	0.4%	40.7	40.8	-0.2%
EBITDA	**97.8**	**119.2**	**-17.9%**	**67.5**	**44.8%**	**313.5**	**103.9**	**201.8%**
EBITDA Margin (%)	10.7%	12.4%	*-1.7 p.p.*	6.3%	*4.4 p.p.*	11.4%	3.8%	*7.7 p.p.*

EBITDA totaled R$ 97.8 million in 3Q26, representing growth of 44.8% compared with 3Q25 (R$ 67.5 million) and a reduction of 17.9% from the previous quarter (R$ 119.2 million reported in 2Q26). In the first nine months of 2026 (9M26), the indicator reached R$ 313.5 million, an increase of 201.8% compared with the R$ 103.9 million recorded in the same period of the previous year. This result reflects the combination of the gross margin level with the reduction in operating expenses in the period.

EBITDA Margin stood at 10.7% in the quarter, an expansion of 4.4 p.p. year-over-year from the 6.3% recorded in 3Q25 and a reduction of 1.7 p.p. from the 12.4% of 2Q26. In the nine-month period (9M26), EBITDA margin reached 11.4%, a gain of 7.7 p.p. over the 3.8% reported in 9M25. The sequential decline in operating margin reflects the decrease in gross margin in view of higher international input and logistics costs in the second half, as anticipated by Management in previous quarters.
This effect was partially offset by expense control: expenses fell in the quarter and came to represent 21.8% of net revenue (-1.5 p.p. vs. 2Q26).

Disregarding the one-off impact of the provisions for losses on receivables from Grupo Casas Bahia in the amount of R$ 20.0 million already announced in the period, the Company's Adjusted EBITDA would be R$ 117.8 million in 3Q26, practically stable vs. 2Q26 even on a lower revenue level and up 74.5% compared with 3Q25. Adjusted EBITDA Margin without the effect of the provisions would reach 12.9% in the quarter, an increase of 0.5 p.p. over 2Q26 and a gain of 6.6 p.p. compared with 3Q25.

CONSOLIDATED RESULTS 3Q26

EBITDA performance in 3Q26 reflects the combination of prioritizing the quality of sales over volume, better pricing with the pass-through of replacement costs, and discipline in expense control and cost management.

Net Financial Result

R$ Million	3Q26	2Q26	Δ%	3Q25	Δ%	9M26	9M25	Δ%
Finance Income	74.6	60.9	22.4%	26.7	179.6%	190.6	78.5	142.9 %
Finance Costs	(46.2)	(27.6)	67.3%	(43.3)	6.7%	(122.2)	(124.8)	-2.1%
Exchange-Rate Change	(9.0)	3.3	-	36.0	-	29.3	150.9	-80.6%
Net Finance Income (Costs)	19.5	36.6	-46.8%	19.5	0.1%	97.7	104.5	-6.5%

Net Finance Income was positive at R$ 19.5 million in 3Q26, representing a reduction of 46.8% from the previous quarter (R$ 36.6 million in 2Q26), mainly due to exchange-rate change. In the first nine months of the year (9M26), the financial balance remained positive at R$ 97.7 million, a change of -6.5% compared with the R$ 104.5 million reported in 9M25. The positive balance reflects treasury management and the return on the Company's cash position, which exceeded the cost of debt service and the exchange-rate change in the period.

Finance Income totaled R$ 74.6 million in the quarter, growing 179.6% year-over-year (R$ 26.7 million in 3Q25) and 22.4% sequentially compared with 2Q26 (R$ 60.9 million). Year-to-date (9M26), this income totaled R$ 190.6 million, an expansion of 142.9% over 9M25 (R$ 78.5 million), driven by the return on interest earning bank deposits on the Company's liquidity balance. On the other hand, Finance Costs totaled R$ 46.2 million in 3Q26, an increase of 6.7% compared with 3Q25 (R$ 43.3 million) and of 67.3% compared with 2Q26 (R$ 27.6 million). In 9M26, however, the line item fell 2.1%, standing at R$ 122.2 million versus R$ 124.8 million in 9M25.

Net Exchange-Rate Change generated a loss of R$ 9.0 million in 3Q26, reversing the gain of R$ 3.3 million recorded in 2Q26 and standing below the gain of R$ 36.0 million observed in 3Q25, reflecting exchange rate behavior and the effect of foreign exchange hedging instruments. In the nine-month period, exchange-rate change closed at a gain of R$ 29.3 million (-80.6% vs. 9M25). The combination of treasury finance income and the reduction in gross indebtedness contributed to the positive net finance income in the period.

Net Income

R$ Million	3Q26	2Q26	Δ%	3Q25	Δ%	9M26	9M25	Δ%
Net Revenue	911.9	959.8	-5.0%	1,069.5	-14.7%	2,744.4	2,762.9	-0.7%
Gross Profit	283.4	329.3	-13.9%	268.1	5.7%	877.7	680.4	29.0%
Gross Margin (%)	31.1%	34.3%	*-3.2 p.p.*	25.1%	*6.0 p.p.*	32.0%	24.6%	*7.4 p.p.*
Net Income	101.9	142.2	-28.3%	65.6	55.3%	367.5	150.0	145.0%
Net Margin (%)	11.2%	14.8%	*-3.6 p.p.*	6.1%	*5.0 p.p.*	13.4%	5.4%	*8.0 p.p.*

The Company ended 3Q26 with **Net Income of R$ 101.9 million**, representing growth of 55.3% year-over-year compared with the R$ 65.6 million recorded in 3Q25 and a sequential reduction of 28.3% compared with the R$ 142.2 million reported in 2Q26. **Net Margin** stood at **11.2%**, an expansion of 5.0 p.p. over 3Q25 (6.1%) and a decline of 3.6 p.p. from the 14.8% recorded in the immediately preceding quarter. In 9M26, Net Income reached **R$ 367.5 million**, an increase of 145.0% over the R$ 150.0 million of 9M25, with Net Margin advancing 8.0 p.p., from 5.4% to 13.4%.

This result stems from the Company's operating performance, combining Gross Margin at 31.1% with the reduction in operating expenses, whose share fell to 21.8% of net revenue (-1.5 p.p. vs. 2Q26). In addition, net income incorporates the contribution of the positive Net Finance Income of R$ 19.5 million, driven by the return on treasury investments on the cash position, factors that mitigated the impacts of lower revenue and the pressure of rebuilding inventories at higher costs in the period.

CONSOLIDATED RESULTS 3Q26

For the coming quarters, the operation will continue to be guided by commercial selectivity and working capital management. In view of the scenario of component costs still under pressure and of international logistics costs, Management continues to act on the pass-through via pricing to restore margins by category. The Company also maintains its focus on inventory turnover and on planning for the year-end seasonal campaigns (Black Friday and Christmas), aiming at cash generation and the maintenance of its current capital structure.

Cash Flow

R$ Million	3Q26	2Q26	Δ%	3Q25	Δ%	9M26	9M25	Δ%
Cash and Cash Equivalents at the beginning of the period	**777.5**	**624.6**	**24.5%**	**498.9**	**55.8%**	**656.5**	**744.6**	**-11.8%**
Cash generated by operating activities	**264.1**	**235.6**	**12.1%**	**131.7**	**100.6%**	**565.5**	**(133.7)**	**-**
Cash used in Investing activities	(10.7)	(14.4)	-25.6%	(14.4)	-25.3%	(39.8)	(41.5)	-4.0%
Cash used in Financing activities	(60.2)	(67.9)	-11.4%	(145.0)	-58.5%	(208.8)	(93.2)	124.0%
Exchange-rate changes on Cash and Cash Equivalents	0.0	(0.4)	-	(0.8)	-	(2.7)	(5.8)	-53.9%
Cash and Cash Equivalents at the end of the period	**970.7**	**777.5**	**24.9%**	**470.3**	**106.4%**	**970.7**	**470.3**	**106.4%**

Grupo Multilaser ended 3Q26 with a position of **Cash and Equivalents of R$ 970.7 million**, growth of 106.4% year-over-year (R$ 470.3 million in 3Q25) and a sequential increase of 24.9% compared with 2Q26 (R$ 777.5 million), reaching the highest level of liquidity in its recent historical series.

Cash Generation from Operating Activities reached R$ 264.1 million, exceeding the performance of 2Q26 (R$ 235.6 million) by 12.1% and doubling (+100.6%) the R$ 131.7 million reported in 3Q25. In the first nine months of the year (9M26), operating cash generation totaled **R$ 565.5 million**, reversing the cash consumption of R$ 133.7 million recorded in 9M25. This result reflects working capital management, offsetting the seasonal rebuilding of inventory for the year-end campaigns. In **Investing Activities**, cash used amounted to **R$ 10.7 million** in 3Q26, a reduction of 25.6% compared with the R$ 14.4 million used in 2Q26. In the nine-month period (9M26), outflows totaled R$ 39.8 million, reflecting control over capital allocation.

In **Financing Activities**, outflows totaled **R$ 60.2 million** in the quarter (R$ 208.8 million in 9M26), compared with outflows of R$ 67.9 million in 2Q26 and R$ 145.0 million in 3Q25. This flow results from principal amortization (R$ 174.4 million), partially offset by new borrowings of R$ 124.2 million — a move aimed at lengthening the debt profile through new long-term facilities —, in addition to the share buyback in the amount of R$ 4.2 million. As a result, gross indebtedness was reduced to R$ 317.8 million, raising the position of **Net Cash to R$ 652.9 million** at the end of the period. Further details on indebtedness, the share buyback program and the liquidity position can be found in the Notes to the Financial Statements.

CONSOLIDATED RESULTS 3Q26

Net Debt

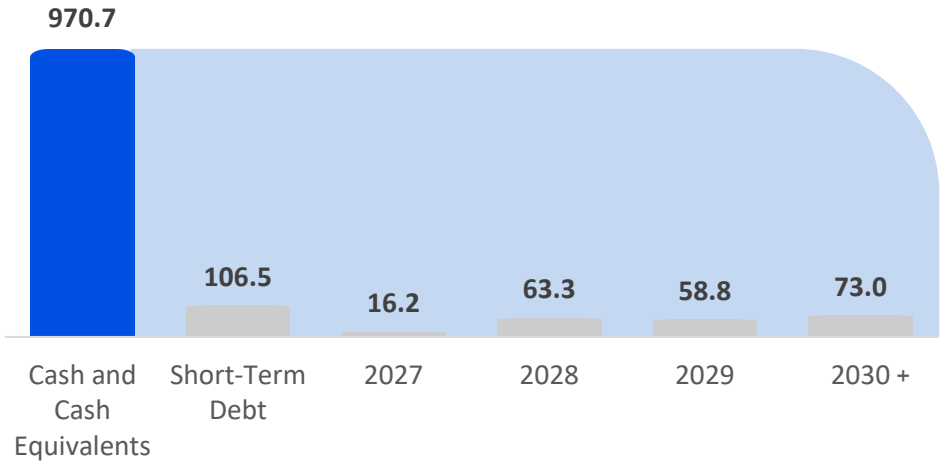
R$ Million	3Q26	2Q26	Δ%	3Q25	Δ%
Gross Debt	317.8	371.5	-14.5%	501.2	-36.6%
Loans and Financing (Short Term)	106.5	253.3	-58.0%	342.6	-68.9%
% of Gross Debt	*33.5%*	*68.2%*		*68.4%*	
Loans and Financing (Long Term)	211.3	118.2	78.9%	158.6	33.3%
% of Gross Debt	*66.5%*	*31.8%*		*31.6%*	
(-) Cash and cash equivalents	(970.7)	(777.5)	24.9%	(470.3)	106.4%
Net Debt (Net Cash)	(652.9)	(405.9)	60.8%	30.8	-
Leverage (Net debt / LTM EBITDA)	-1.76x	-1.19x		0.22x	

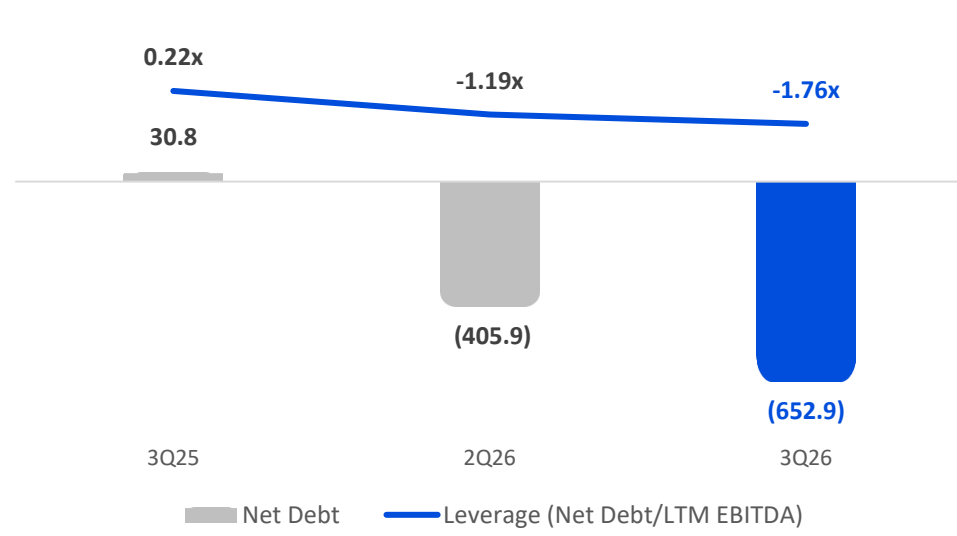
Grupo Multilaser ended 3Q26 with a position of **Net Cash of R$ 652.9 million**, which represents an expansion of 60.8% compared with the R$ 405.9 million recorded in 2Q26 and a reversal of the Net Debt of R$ 30.8 million reported in 3Q25. This change reflects the evolution of the Company's capital structure, driven by operating cash generation, working capital management and the amortization of debt.

Gross Debt maintained its downward trajectory, ending the period at **R$ 317.8 million** — a decline of 14.5% compared with 2Q26 (R$ 371.5 million) and of 36.6% year-over-year compared with 3Q25 (R$ 501.2 million), reflecting the settlements carried out. From the standpoint of the debt profile, maturities were lengthened: short-term obligations fell 58.0% sequentially to R$ 106.5 million (-68.9% vs. 3Q25), reducing their share to 33.5% of total gross debt (versus 68.2% in 2Q26 and 68.4% in 3Q25). In parallel, long-term loans and financing totaled R$ 211.3 million (+78.9% vs. 2Q26), corresponding to 66.5% of gross financial liabilities.

Regarding liquidity, the balance of **Cash and Cash Equivalents of R$ 970.7 million** (+24.9% vs. 2Q26 and +106.4% vs. 3Q25) **covers short-term financial commitments approximately 9.1 times** (compared with 3.1x in 2Q26 and 1.4x in 3Q25). As a result of the expansion of the net cash position and the growth in EBITDA over the last twelve months, the ratio of **Financial Leverage (Net Debt / LTM EBITDA)** reached **-1.76x** at the end of the quarter (versus -1.19x in 2Q26 and 0.22x in 3Q25). This financial position reduces the carrying cost of debt in an environment of restrictive interest rates and preserves liquidity for the execution of operations in the coming periods.

Indebtedness, Leverage* and Debt Amortization Schedule





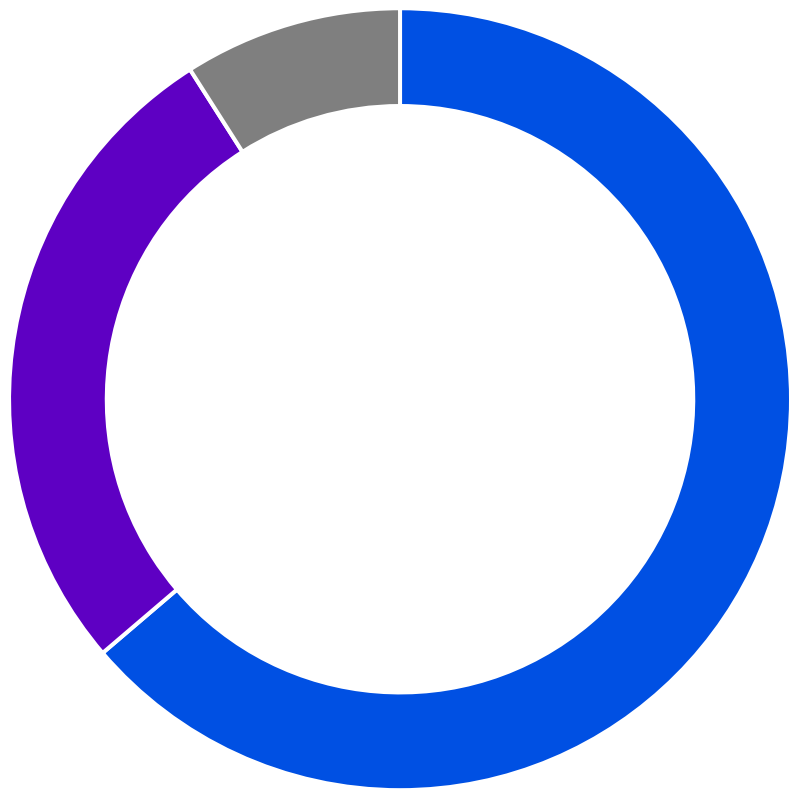
** Negative leverage results from the net cash position.*

OPERATING SEGMENTS

Share of Net Revenue 3Q26

Specialized Consumer
9.1%
Families: Health Care, Baby and Toys

Tech Consumer
27.2%
Families: Screen & Video, PC Accessories, Drones & Cameras, Home Appliances, Media & Pen Drives, PCs & Tablets for Retailers, Audio & Mobile Accessories and Telephony



Corporate
63.7%
Families: Telecommunications Equipment for Carriers and ISPs (Networks), PCs & Tablets for Government, Memories and Components (OEM), Electric Mobility (Watts), Fitness Equipment (Wellness and ZiYou), Professional Audio (Sennheiser), and Pr

Corporate

R$ Million	3Q26	2Q26	Δ%	3Q25	Δ%	9M26	9M25	Δ%
Net Revenue	580.4	607.5	-4.4%	632.2	-8.2%	1,687.4	1,402.9	20.3%
Gross Profit	136.1	182.5	-25.4%	126.2	7.9%	453.1	252.8	79.2%
Gross Margin (%)	23.5%	30.0%	*-6.6 p.p.*	20.0%	*3.5 p.p.*	26.8%	18.0%	*8.8 p.p.*

The Corporate segment recorded Net Revenue of R$ 580.4 million in 3Q26, a decline of 8.2% compared with 3Q25 (R$ 632.2 million) and a sequential reduction of 4.4% compared with 2Q26 (R$ 607.5 million), totaling R$ 1,687.4 million in the first nine months of the year (+20.3% vs. 9M25).

In the period, sales declined mainly in the Memory (OEM), Networks and Government verticals, also reflecting deliveries to the Government channel that were more spread out than in 3Q25 — a quarter that had concentrated a high volume of revenue from public bids. Gross Profit reached R$ 136.1 million in the quarter (+7.9% vs. 3Q25 and -25.4% vs. 2Q26), taking Gross Margin to 23.5%, an increase of 3.5 p.p. year-over-year and a decline of 6.6 p.p. from 2Q26. Year-to-date (9M26), Gross Profit totaled R$ 453.1 million (+79.2% vs. 9M25), with an expansion of 8.8 p.p. in Gross Margin for the period (26.8% vs. 18.0% in 9M25).

While the evolution of profitability year-to-date reflects the price pass-through carried out since the beginning of the year, in 3Q26 the segment's gross margin declined mainly in the Memories (OEM), Networks and Government verticals. In these verticals, we began selling inventories rebuilt at higher global prices for memory and semiconductors, and deliveries to the Government channel were more spread out than in 3Q25. The Company maintains its focus on margin protection, working capital management and the updating of prices in its contracts in the Corporate segment.

Tech Consumer

R$ Million	3Q26	2Q26	Δ%	3Q25	Δ%	9M26	9M25	Δ%
Net Revenue	248.2	281.2	-11.8%	335.3	-26.0%	852.9	1,069.9	-20.3%
Gross Profit	105.7	112.8	-6.3%	98.1	7.8%	326.3	302.6	7.8%
Gross Margin (%)	42.6%	40.1%	*2.5 p.p.*	29.2%	*13.4 p.p.*	38.3%	28.3%	*10.0 p.p.*

In 3Q26, the Tech Consumer segment recorded Net Revenue of R$ 248.2 million, representing a reduction of 26.0% year-over-year compared with 3Q25 (R$ 335.3 million) and of 11.8% compared with 2Q26 (R$ 281.2 million), totaling R$ 852.9 million in 9M26 (-20.3% vs. 9M25). In the segment, revenue declined mainly due to lower TV volumes (Screens & Video), the result of a deliberate decision to focus on profitability and to reduce the sale of mass-market volumes in traditional retail. In addition, the impact of higher global prices for memory and semiconductors led to the pass-through of replacement cost to prices, causing a decline in sales volume in categories more sensitive to the final price, such as the Tablets line for retail.

In contrast to the reduction in revenue, the segment's gross margin rose with better pricing, the pass-through of replacement costs and cost reductions in the manufacturing of Home Appliances. Gross Profit reached R$ 105.7 million in 3Q26, growth of 7.8% compared with the R$ 98.1 million recorded in 3Q25 and a sequential reduction of 6.3% compared with 2Q26 (R$ 112.8 million), totaling R$ 326.3 million in 9M26 (+7.8% vs. 9M25). Gross Margin reached 42.6%, an expansion of 13.4 p.p. over 3Q25 (29.2%) and an increase of 2.5 p.p. compared with 2Q26 (40.1%), while year-to-date the margin stood at 38.3% (+10.0 p.p. vs. 9M25). In addition to the focus on profitability in TV (Screens & Video) and the cost reductions in Small Appliances, this margin gain reflected the composition of the product mix. The Company continues to strengthen its brands and strategic partnerships, prioritizing the quality of sales and margin protection.

Specialized Consumer

R$ Million	3Q26	2Q26	Δ%	3Q25	Δ%	9M26	9M25	Δ%
Net Revenue	83.3	71.1	17.1%	101.9	-18.3%	204.1	290.1	-29.7%
Gross Profit	41.6	34.0	22.2%	43.9	-5.3%	98.3	125.0	-21.4%
Gross Margin (%)	49.9%	47.8%	*2.1 p.p.*	43.0%	*6.9 p.p.*	48.2%	43.1%	*5.1 p.p.*

The Specialized Consumer segment, in turn, recorded Net Revenue of R$ 83.3 million in 3Q26, a sequential increase of 17.1% compared with 2Q26 (R$ 71.1 million) and a reduction of 18.3% year-over-year compared with 3Q25 (R$ 101.9 million), totaling R$ 204.1 million in 9M26 (-29.7% vs. 9M25). The decline in the year-over-year comparison reflects the effect of the divestment of the Pet operation, completed at the end of 2025 and still present in the 3Q25 base. Compared with the immediately preceding quarter, the segment grew 17.1%, driven by the recovery in sales of the Baby line in the period.

In 3Q26, the segment's Gross Profit reached R$ 41.6 million, growth of 22.2% compared with 2Q26 (R$ 34.0 million) and a change of -5.3% vs. 3Q25 (R$ 43.9 million), totaling R$ 98.3 million in 9M26. Gross Margin reached 49.9%, an expansion of 6.9 p.p. over 3Q25 (43.0%) and an increase of 2.1 p.p. compared with 2Q26 (47.8%), while year-to-date the margin stood at 48.2% (+5.1 p.p. vs. 9M25). In the quarter, the recovery of the Baby line and higher profitability in Toys drove the gross margin gain — with the Toys category operating at higher margins even on a lower revenue base compared with 3Q25, reflecting the prioritization of the quality of sales, better pricing and the updating of the portfolio in the period.

grupoMultilaser



Annex

Assets	3Q26	2Q26	Δ%	3Q25	Δ%
Current Assets					
Cash and Cash Equivalents	970.7	777.5	24.9%	470.3	106.4%
Accounts Receivable	1,192.9	1,244.1	-4.1%	1,258.6	-5.2%
Inventories	1,481.1	1,447.6	2.3%	1,620.8	-8.6%
Derivatives	0.4	0.9	-61.8%	1.5	-77.1%
Recoverable Taxes	371.1	337.9	9.8%	294.5	26.0%
Prepaid Expenses	20.3	17.1	18.7%	13.5	50.9%
Other Assets	18.3	18.1	1.5%	19.3	-5.2%
Total Current Assets	**4,054.8**	**3,843.2**	**5.5%**	**3,678.6**	**10.2%**
Non-Current Assets					
Deferred Taxes	125.7	125.7	0.0%	132.8	-5.3%
Recoverable Taxes	522.9	555.3	-5.8%	612.2	-14.6%
Accounts Receivable	114.4	109.6	4.4%	104.7	9.3%
Judicial Deposits	21.0	21.6	-2.6%	24.9	-15.3%
Related Parties	85.1	83.0	2.6%	29.5	188.6%
Other Assets	38.2	47.1	-19.0%	15.9	139.3%
Investment Properties	3.0	3.0	0.0%	5.0	-40.5%
Investments	0.0	0.0	-	74.5	-
Derivatives	4.5	0.0	-	1.2	273.0%
Property, Plant and Equipment	381.3	380.4	0.2%	369.2	3.3%
Intangible Assets	32.7	33.6	-2.8%	50.4	-35.1%
Investment funds	129.3	125.6	3.0%	144.6	-10.5%
Right-of-Use Assets	41.2	44.4	-7.2%	41.5	-0.7%
Total Non-Current Assets	**1,499.4**	**1,529.2**	**-1.9%**	**1,606.4**	**-6.7%**
Total Assets	**5,554.2**	**5,372.4**	**3.4%**	**5,284.9**	**5.1%**
Liabilities	**3Q26**	**2Q26**	**Δ%**	**3Q25**	**Δ%**
Current Liabilities					
Loans and Financing	106.5	253.3	-58.0%	342.6	-68.9%
Suppliers	1,390.3	1,243.2	11.8%	1,207.6	15.1%
Labor and Social Security Obligations	73.0	63.2	15.6%	63.7	14.6%
Tax Installments	45.2	62.2	-27.3%	66.8	-32.3%
Tax Liabilities	20.2	22.0	-8.3%	27.3	-26.1%
Derivatives	6.3	8.9	-28.8%	31.7	-80.0%
Guaranteed Obligations	33.3	35.1	-5.2%	32.9	1.2%
Lease Liabilities	12.0	13.0	-7.3%	13.1	-7.9%
Other Liabilities	80.4	74.3	8.2%	39.2	105.0%
Liabilities from contracts with customers	6.0	13.2	-54.5%	24.8	-75.7%
Total Current Liabilities	**1,773.3**	**1,788.5**	**-0.8%**	**1,849.8**	**-4.1%**
Non-Current Liabilities					
Loans and Financing	211.3	118.2	78.9%	158.6	33.3%
Tax Liabilities	14.0	13.8	1.4%	13.2	6.3%
Tax Installments	80.6	82.1	-1.8%	105.7	-23.8%
Labor and Social Security Obligations	26.8	25.4	5.2%	23.7	13.1%
Provision for Legal, Civil and Tax Risks	84.1	78.3	7.3%	67.3	24.9%
Lease Liabilities	32.2	34.2	-5.9%	30.7	4.9%
Financial Instruments	2.7	0.9	216.4%	0.0	-
Total Non-Current Liabilities	**451.6**	**352.8**	**28.0%**	**399.1**	**13.1%**
Equity					
Share Capital	1,713.4	1,713.4	0.0%	1,713.4	0.0%
Cumulative Translation Adjustment	(1.1)	(1.2)	-3.7%	0.6	-
Share Issue Expenses	(58.3)	(58.3)	0.0%	(58.3)	0.0%
Capital Reserves	973.0	975.4	-0.2%	975.4	-0.2%
Profit Retention Reserve	356.1	356.1	0.0%	274.9	29.5%
Treasury Shares	(21.3)	(20.0)	6.6%	(20.0)	6.5%
Retained Earnings (Accumulated Losses)	367.5	265.6	38.4%	150.0	145.0%
Total Equity	**3,329.3**	**3,231.1**	**3.0%**	**3,036.0**	**9.7%**
Total Liabilities and Equity	**5,554.2**	**5,372.4**	**3.4%**	**5,284.9**	**5.1%**

Income Statement (R$ Million)

	3Q26	2Q26	Δ%	3Q25	Δ%	9M26	9M25	Δ%
Net Revenue	**911.9**	**959.8**	**-5.0%**	**1,069.5**	**-14.7%**	**2,744.4**	**2,762.9**	**-0.7%**
Cost of Goods Sold	**(628.5)**	**(630.5)**	**-0.3%**	**(801.3)**	**-21.6%**	**(1,866.7)**	**(2,082.5)**	**-10.4%**
Cost of Materials	(576.2)	(578.7)	-0.4%	(741.2)	-22.3%	(1,728.9)	(1,845.5)	-6.3%
Personnel	(31.7)	(32.7)	-2.9%	(41.5)	-23.6%	(93.0)	(132.8)	-30.0%
Depreciation/Amortization	(5.7)	(5.4)	4.5%	(7.1)	-19.9%	(16.4)	(21.3)	-23.2%
Other	(14.9)	(13.7)	9.1%	(11.5)	29.3%	(28.5)	(82.9)	-65.6%
Gross Profit	**283.4**	**329.3**	**-13.9%**	**268.1**	**5.7%**	**877.7**	**680.4**	**29.0%**
Operating Income (Expenses)								
Selling Expenses	**(189.0)**	**(213.6)**	**-11.5%**	**(214.1)**	**-11.7%**	**(581.1)**	**(584.2)**	**-0.5%**
Commercial	(73.1)	(113.4)	-35.6%	(102.3)	-28.6%	(268.8)	(253.9)	5.9%
Distribution	(38.5)	(47.4)	-18.6%	(58.5)	-34.1%	(132.5)	(159.9)	-17.1%
Promotions and Marketing	(24.9)	(26.7)	-6.6%	(27.5)	-9.3%	(72.6)	(82.9)	-12.5%
After-Sales	(18.9)	(17.9)	5.8%	(22.1)	-14.2%	(55.2)	(68.5)	-19.5%
Doubtful Accounts	(33.6)	(8.3)	305.1%	(3.8)	775.5%	(52.0)	(18.9)	175.6%
General and Administrative	**(28.5)**	**(34.5)**	**-17.5%**	**(34.0)**	**-16.2%**	**(97.0)**	**(103.4)**	**-6.2%**
Personnel	(11.6)	(14.2)	-18.0%	(12.2)	-4.8%	(38.4)	(37.7)	1.8%
Professional Services	(0.7)	(4.4)	-83.1%	(6.7)	-89.0%	(11.7)	(15.0)	-21.6%
Technology and Communication	(10.0)	(9.9)	1.2%	(8.6)	16.6%	(28.6)	(30.1)	-4.7%
Rentals, Insurance, Travel, Other	(6.1)	(6.1)	0.4%	(6.5)	-5.5%	(18.2)	(20.7)	-11.7%
Other Operating Income (Expenses)	**18.3**	**24.3**	**-24.5%**	**33.9**	**-46.0%**	**73.2**	**70.2**	**4.3%**
Financial Credit (Law 13969/2019)	39.9	51.9	-23.1%	48.1	-17.1%	140.8	131.6	7.0%
Research & Development	(19.1)	(19.2)	-0.6%	(16.9)	13.3%	(58.2)	(66.0)	-11.9%
Extemporaneous Credits	(0.0)	0.1	-	71.7	-	3.0	73.8	-95.9%
Indemnities, intermediation, sales of PP&E and other income	2.3	(0.6)	-	0.7	234.9%	6.3	8.8	-28.9%
Tax assessment notices	(0.7)	(2.4)	-72.7%	(7.2)	-91.0%	(3.3)	(12.9)	-74.7%
Tax, labor and other provisions	(2.6)	(0.9)	180.0%	(51.9)	-95.0%	(3.8)	(51.1)	-92.6%
Contractual indemnities and fines, losses on PP&E and other expenses	(1.6)	(4.5)	-64.8%	(10.5)	-84.9%	(11.6)	(14.0)	-17.3%
Operating Income	**84.2**	**105.4**	**-20.1%**	**54.0**	**56.0%**	**272.8**	**63.1**	**332.5%**
Finance Income	**74.6**	**60.9**	**22.4%**	**26.7**	**179.6%**	**190.6**	**78.5**	**142.9%**
Finance Costs	**(46.2)**	**(27.6)**	**67.3%**	**(43.3)**	**6.7%**	**(122.2)**	**(124.8)**	**-2.1%**
Exchange-Rate Gain (Loss), Net	**(9.0)**	**3.3**	**-**	**36.0**	**-**	**29.3**	**150.9**	**-80.6%**
Profit before Income Tax and Social Contribution	**103.7**	**142.0**	**-27.0%**	**73.4**	**41.2%**	**370.5**	**167.6**	**121.1%**
Current Income Tax and Social Contribution	**(1.8)**	**0.2**	**-**	**(7.8)**	**-76.9%**	**(2.9)**	**(16.8)**	**-82.6%**
Deferred Income Tax and Social Contribution	**0.0**	**0.0**	**-**	**0.0**	**-**	**0.0**	**(0.8)**	**-**
Net Income	**101.9**	**142.2**	**-28.3%**	**65.6**	**55.3%**	**367.5**	**150.0**	**145.0%**

Cash Flow Statement (R$ Million)

R$ Million	3Q26	2Q26	Δ%	3Q25	Δ%	9M26	9M25	Δ%
Cash flow from operating activities								
Profit before Income Tax and Social Contribution	**103.7**	**142.0**	**-27.0%**	**73.4**	**41.2%**	**370.5**	**167.6**	**121.1%**
Adjustments due to:								
Unrealized exchange-rate change	5.1	22.8	-77.8%	8.8	-42.7%	(14.4)	(109.3)	-86.8%
Net interest expense	12.5	13.1	-4.6%	18.7	-33.0%	35.2	45.1	-21.9%
Depreciation and amortization	13.6	13.8	-1.1%	13.6	0.4%	40.7	40.8	-0.2%
Gain (loss) on disposal of property, plant and equipment and lease write-off	0.2	0.0	-	1.9	-90.9%	0.1	6.6	-97.7%
Impairment write-off/(reversal)	0.0	0.4	-	0.9	-	0.4	0.9	-51.0%
Adjustment to present value of accounts receivable	(8.8)	9.6	-	2.4	-	(2.8)	8.4	-
Adjustment to present value of inventory	24.2	(8.2)	-	(10.7)	-	9.3	(33.4)	-
Adjustment to present value of suppliers	(18.7)	1.4	-	7.8	-	(8.9)	25.0	-
Allowance for expected losses from doubtful accounts	37.9	12.2	211.6%	4.4	758.2%	59.6	18.8	217.1%
Allowance for adjustment to net realizable value of inventory	6.8	2.3	191.4%	6.2	9.4%	0.6	18.1	-96.9%
Provision for legal, civil and tax risks	1.0	(1.4)	-	51.6	-98.0%	(5.4)	48.1	-
Provisions for guarantees	(1.8)	(3.0)	-39.2%	0.0	-	(5.6)	(1.5)	266.5%
Financial Credit	(39.9)	(51.9)	-23.1%	(48.1)	-17.1%	(140.8)	(131.6)	7.0%
Net reversal of PIS/COFINS payable related to PIS/COFINS credits	0.0		-	(71.9)	-	0.0	(71.9)	-
Finance income (costs) on court-ordered securities (Precatórios)	(0.2)	(0.1)	162.3%	0.6	-	0.4	(5.0)	-
Fair Value of Investment Funds and Loan agreement	(2.2)	(1.5)	49.6%	(3.2)	-31.3%	(7.6)	(9.0)	-16.0%
Long-Term Incentive Plan – Restricted Shares	0.5	0.0	-	0.0	-	0.5	0.0	-
Unrealized income (loss) — derivative financial instruments	7.5	0.3	2344.5%	17.6	-57.1%	35.9	116.7	-69.2%
Profit adjusted to Cash	**141.5**	**151.9**	**-6.9%**	**74.1**	**90.9%**	**367.8**	**134.3**	**173.8%**
Equity changes								
Accounts receivable	17.2	4.1	317.4%	(67.5)	-	98.6	(158.7)	-
Inventories	(64.5)	2.2	-	(6.9)	831.7%	(151.5)	(108.2)	40.0%
Tax credits	38.3	70.4	-45.7%	39.8	-3.9%	140.6	(28.9)	-
Other assets	4.0	14.0	-71.3%	7.1	-43.3%	18.4	13.3	38.8%
Suppliers	160.1	(38.2)	-	143.9	11.2%	177.2	121.4	46.0%
Tax liabilities	(20.1)	0.9	-	(12.7)	58.0%	(39.6)	(22.4)	76.8%
Accounts payable	10.0	39.9	-74.9%	18.4	-45.4%	35.4	16.0	121.0%
Derivatives paid/received	(12.2)	(2.8)	333.7%	(31.3)	-61.1%	(45.9)	(32.5)	41.2%
Interest paid on loans and financing	(9.2)	(7.0)	31.9%	(22.2)	-58.7%	(31.6)	(50.4)	-37.3%
Income tax and social contribution paid	(1.1)	(0.0)	5033.3%	(11.1)	-90.3%	(4.0)	(17.7)	-77.6%
Net cash generated by/(used in) operating activities	**264.1**	**235.6**	**12.1%**	**131.7**	**100.6%**	**565.5**	**(133.7)**	**-**
Cash flow from investing activities								
Acquisition of property, plant and equipment	(9.2)	(15.8)	-41.8%	(8.8)	4.0%	(37.0)	(33.4)	10.7%
Acquisition of intangible assets	0.1	(1.4)	-	(0.1)	-	(1.4)	(0.9)	52.1%
Divestment of Fundo We	0.0	4.2	-	0.0	-	4.2	0.0	-
Investments in Investment Funds	(1.6)	(1.4)	14.3%	(5.4)	-70.4%	(5.7)	(7.2)	-20.8%
Net cash used in investing activities	**(10.7)**	**(14.4)**	**-25.6%**	**(14.4)**	**-25.3%**	**(39.8)**	**(41.5)**	**-4.0%**
Cash flow from financing activities								
Treasury shares	(4.2)	0.0	-	0.0	-	(4.2)	0.0	-
New loans and financing	124.2	0.0	-	0.0	-	323.1	271.7	18.9%
Repayment of loans and financing	(174.4)	(62.3)	180.2%	(140.7)	24.0%	(470.7)	(352.6)	33.5%
Payment of lease liabilities	(5.8)	(5.7)	2.1%	(4.3)	34.4%	(16.3)	(12.4)	31.8%
Interest on equity and dividends paid	0.0	0.0	-	0.0	-	(40.8)	0.0	-
Net cash generated by (used in) financing activities	**(60.2)**	**(67.9)**	**-11.4%**	**(145.0)**	**-58.5%**	**(208.8)**	**(93.2)**	**124.0%**
Exchange-rate changes on cash and cash equivalents	**0.0**	**(0.4)**	**-**	**(0.8)**	**-**	**(2.7)**	**(5.8)**	**-53.9%**
Net increase/(decrease) in cash and cash equivalents	**193.2**	**152.8**	**26.4%**	**(28.5)**	**-**	**314.1**	**(274.2)**	**-**
Cash and cash equivalents at the beginning of the period	**777.5**	**624.6**	**24.5%**	**498.9**	**55.8%**	**656.5**	**744.6**	**-11.8%**
Cash and cash equivalents at the end of the period	**970.7**	**777.5**	**24.9%**	**470.3**	**106.4%**	**970.7**	**470.3**	**106.4%**

DISCLAIMER

The statements contained in this report regarding the business prospects of Grupo Multilaser, projections and its growth potential are mere forecasts and were based on our expectations, beliefs and assumptions regarding the future of the Company. Such forward-looking statements depend substantially on changes in market conditions, on the performance of the Brazilian and global economy, of the technology and retail sector and of international markets, and are therefore subject to known and unknown risks, uncertainties and factors that may cause actual future results, performance and events to differ significantly from those expressed or implied in such statements. These estimates reflect the view of Management on the date of their disclosure, and the Company assumes no obligation to publicly update, revise or rectify any forward-looking statements or estimates as a result of new information, future events or any other factors.

The financial information contained in this document, unless expressly indicated otherwise, is presented on a consolidated basis, in millions of reais (R$ MM), and was prepared in accordance with accounting practices adopted in Brazil (CPC) and with the international financial reporting standards (IFRS – International Financial Reporting Standards) issued by the International Accounting Standards Board (IASB).

In addition, exclusively for informational and performance evaluation purposes, this report presents certain non-accounting financial measures (Non-GAAP), such as EBITDA, Adjusted EBITDA, Gross Debt, Net Debt / Net Cash, Working Capital and Free Cash Flow, as well as other operating indicators, market data and managerial information. Such non-accounting measures do not have meanings standardized by the accounting practices in force (CPC/IFRS), should not be considered in isolation or as substitutes for the accounting metrics determined in the Financial Statements (ITR/DFP) and may not be comparable to similarly titled indicators disclosed by other companies. It should be noted that the operating and managerial information and the non-accounting financial measures contained in this report are the sole responsibility of Management and were not subject to audit or special review by the Company's independent auditors.

Finally, certain tables, charts, statements and texts in this report may present small differences in the sum of totals and subtotals or in the calculation of percentage changes between periods, which result exclusively from the application of mathematical rounding criteria to decimal places.