grupoMultilaser

Apresentação de Resultados **2T26**

13 08 2026

MLAS3

Destaques 2T26

Receita Líquida

2T26

R$ **959,8** milhões

+3,2% vs. 2T25

Margem Bruta

2T26

34,3%

+9,5 p.p. vs. 2T25

EBITDA

2T26

R$ **119,2** milhões

+R$ 88,4 MM vs. 2T25

Lucro Líquido

2T26

R$ **142,2** milhões

+R$ 122,4 MM vs. 2T25

Caixa Líquido

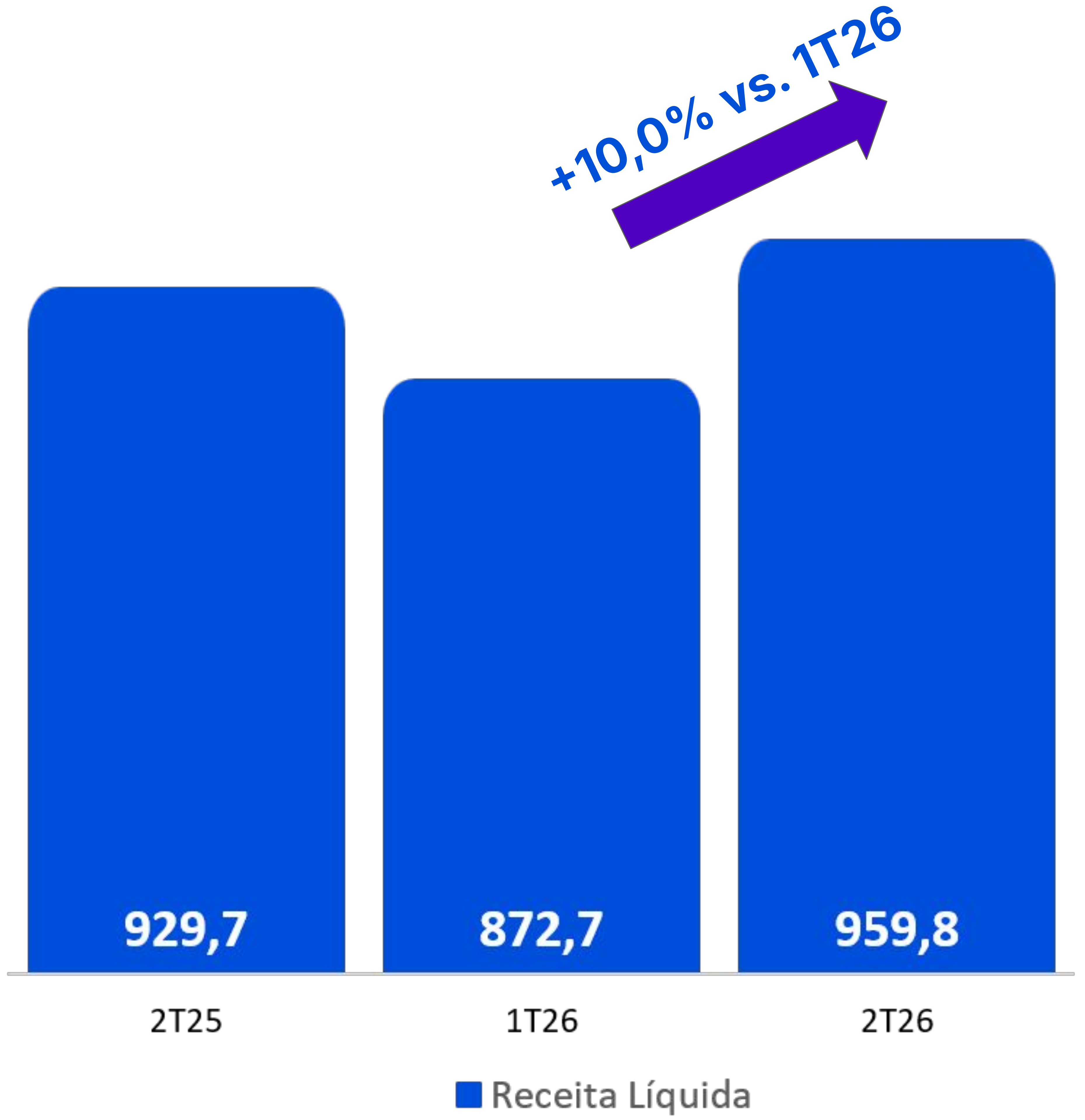
2T26

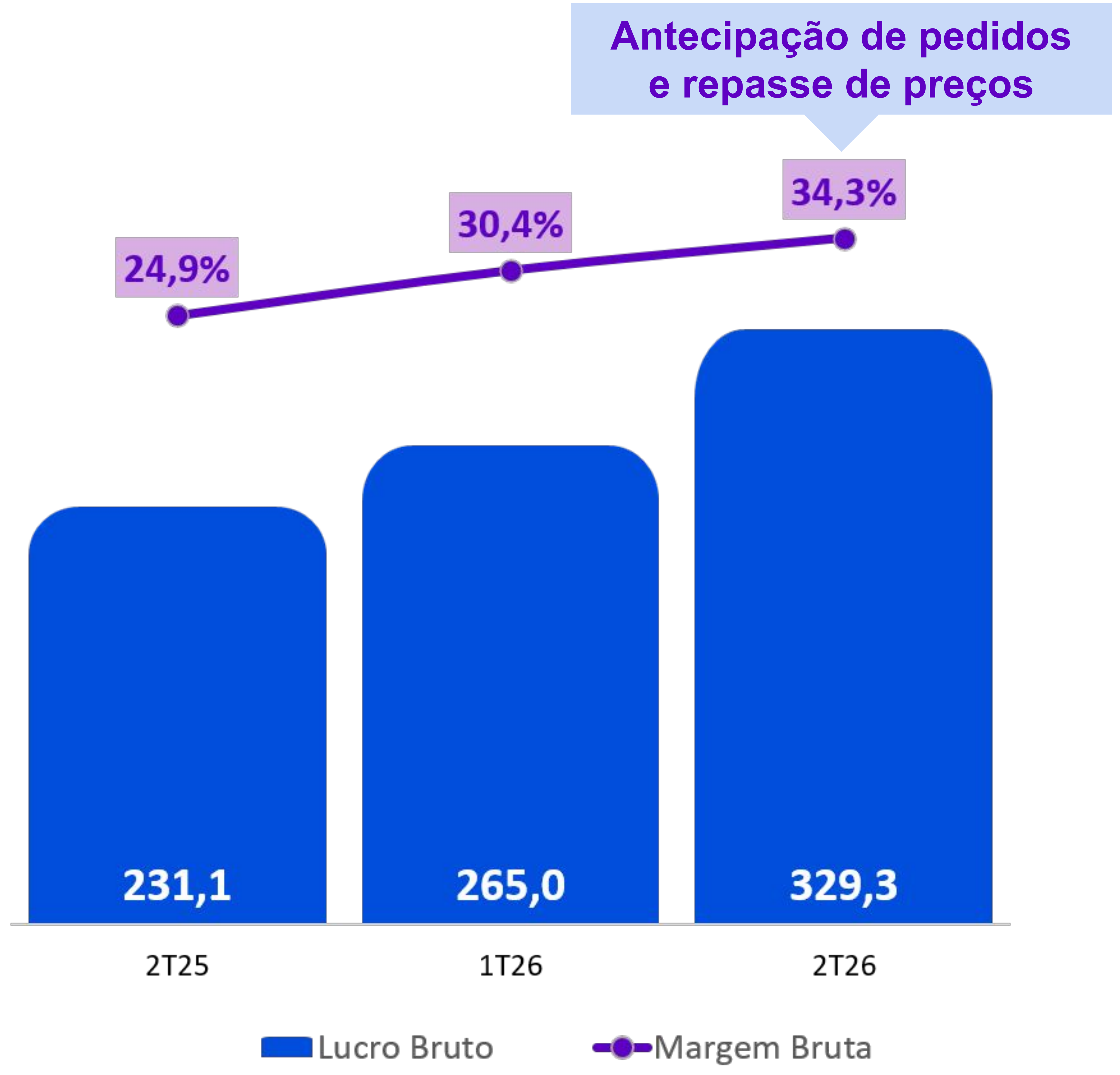
R$ 405,9 milhões

Com geração de Caixa Operacional de R$ 235,6 MM no 2T26

Receita Líquida, Lucro Bruto e Margem Bruta

(R$ milhões e %)

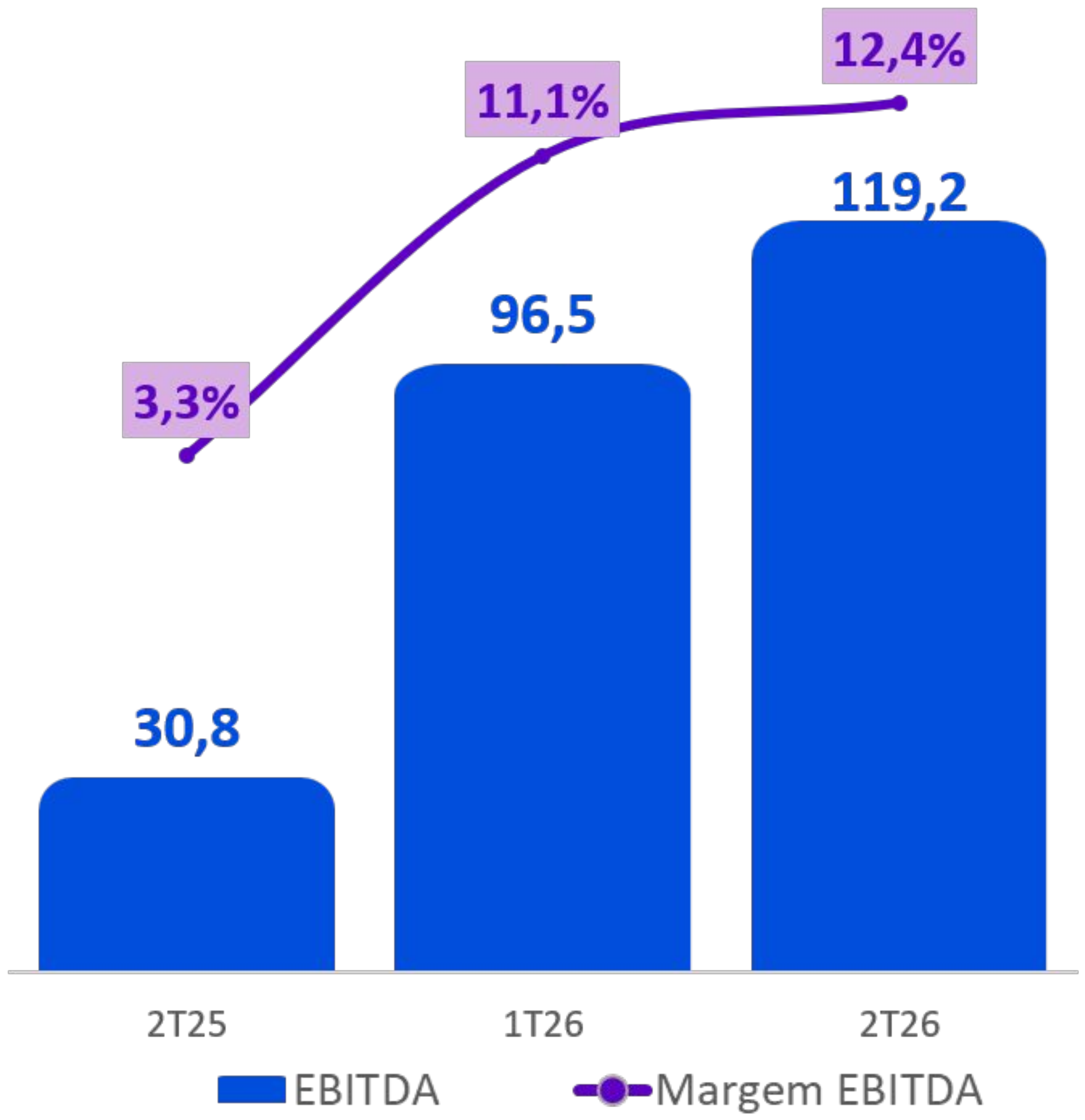


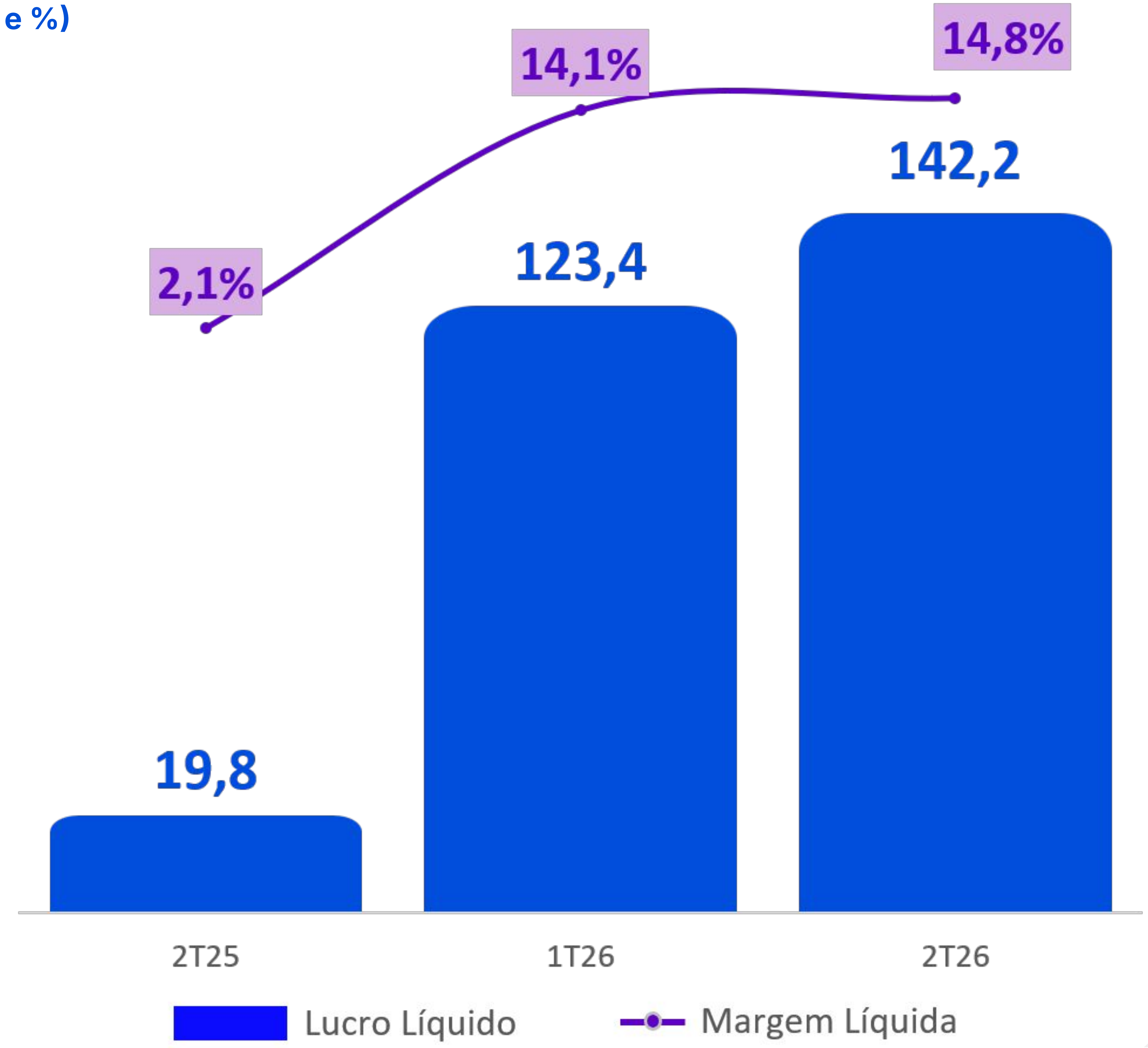


grupoMultilaser
MLAS3

EBITDA, Margem EBITDA e Lucro Líquido

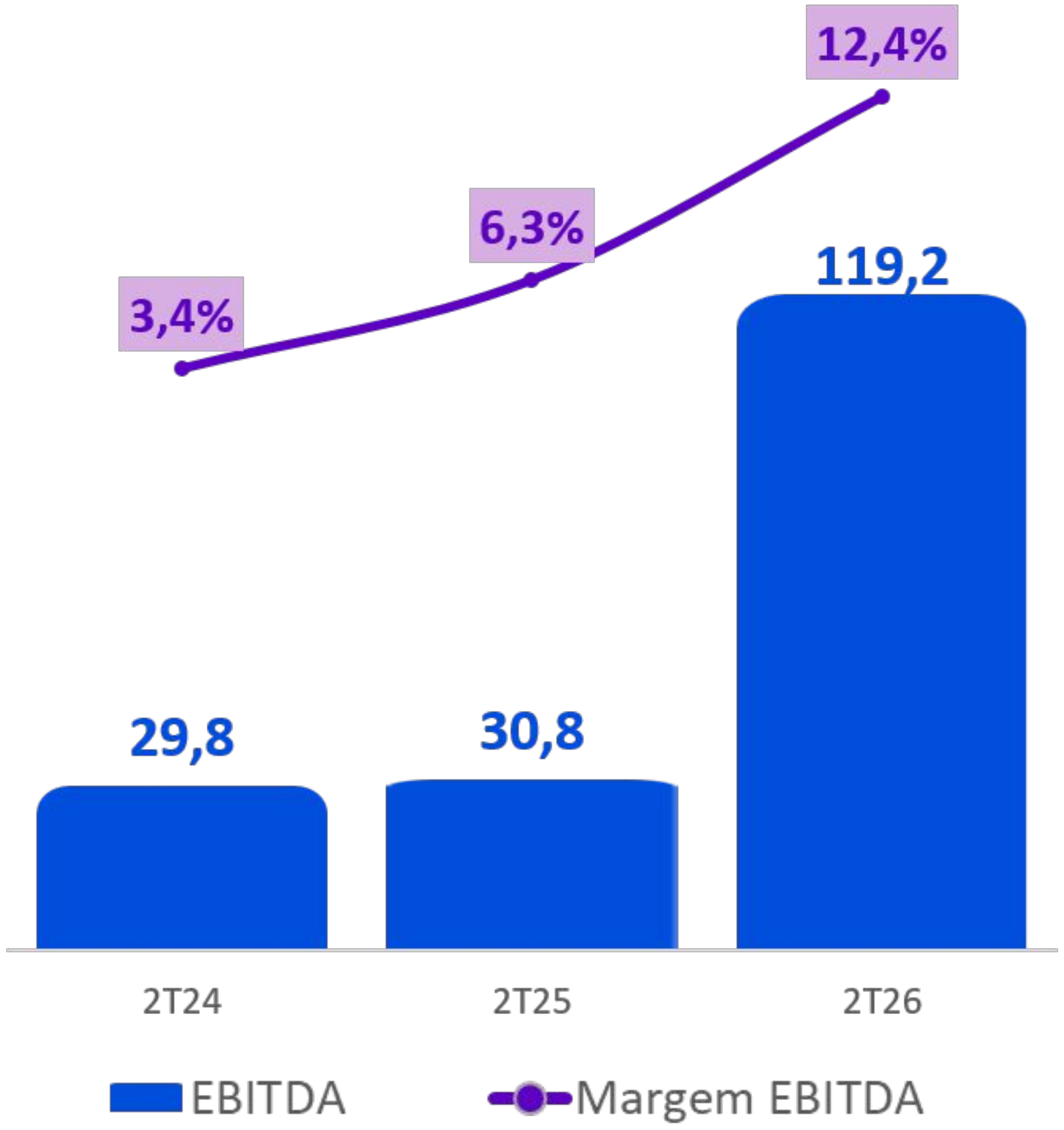
(R$ milhões e %)

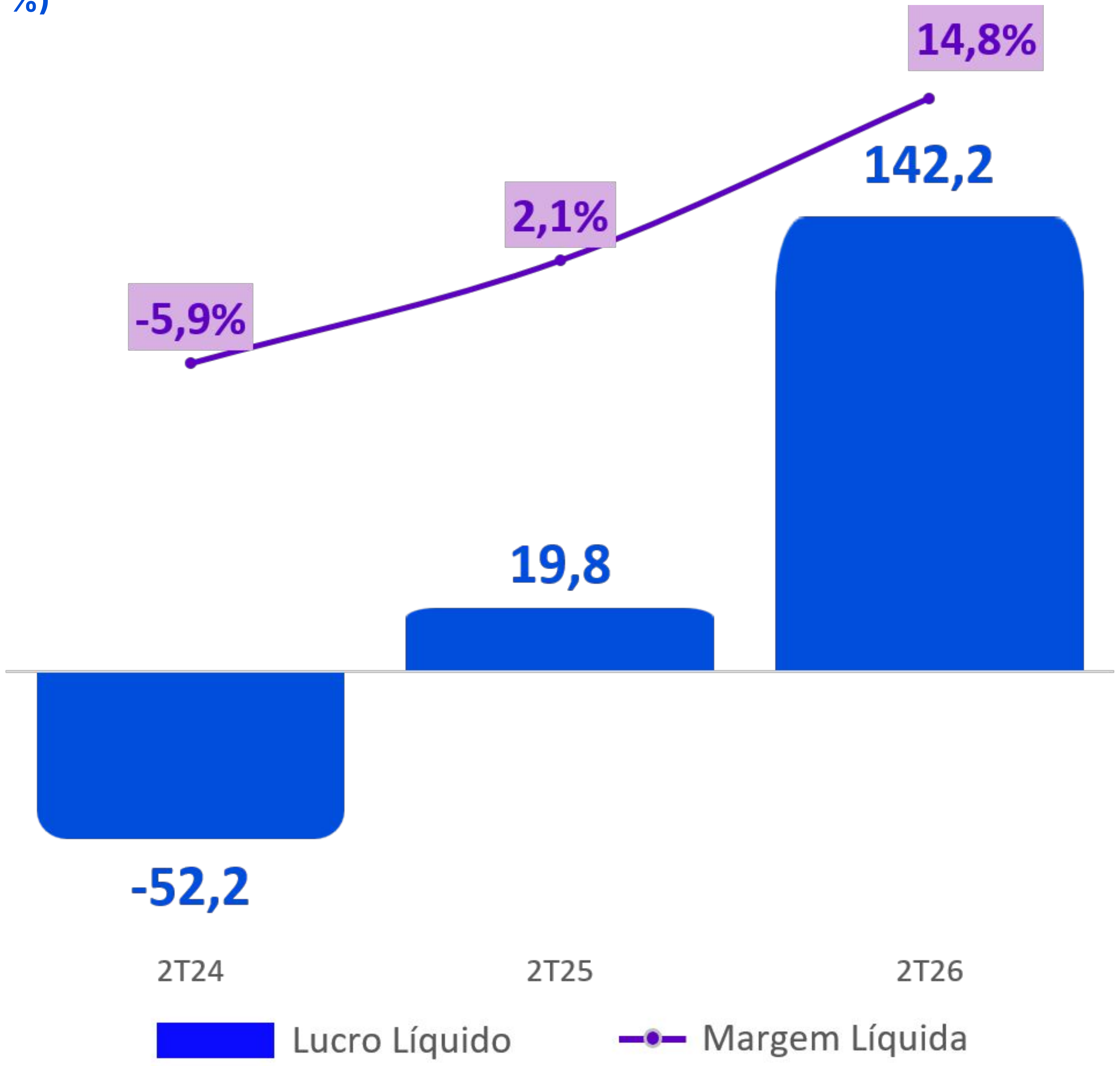




EBITDA, Margem EBITDA e Lucro Líquido
2024 x 2025 x 2026

(R$ milhões e %)





grupoMultilaser
MLAS3

Fluxo de Caixa 2T26

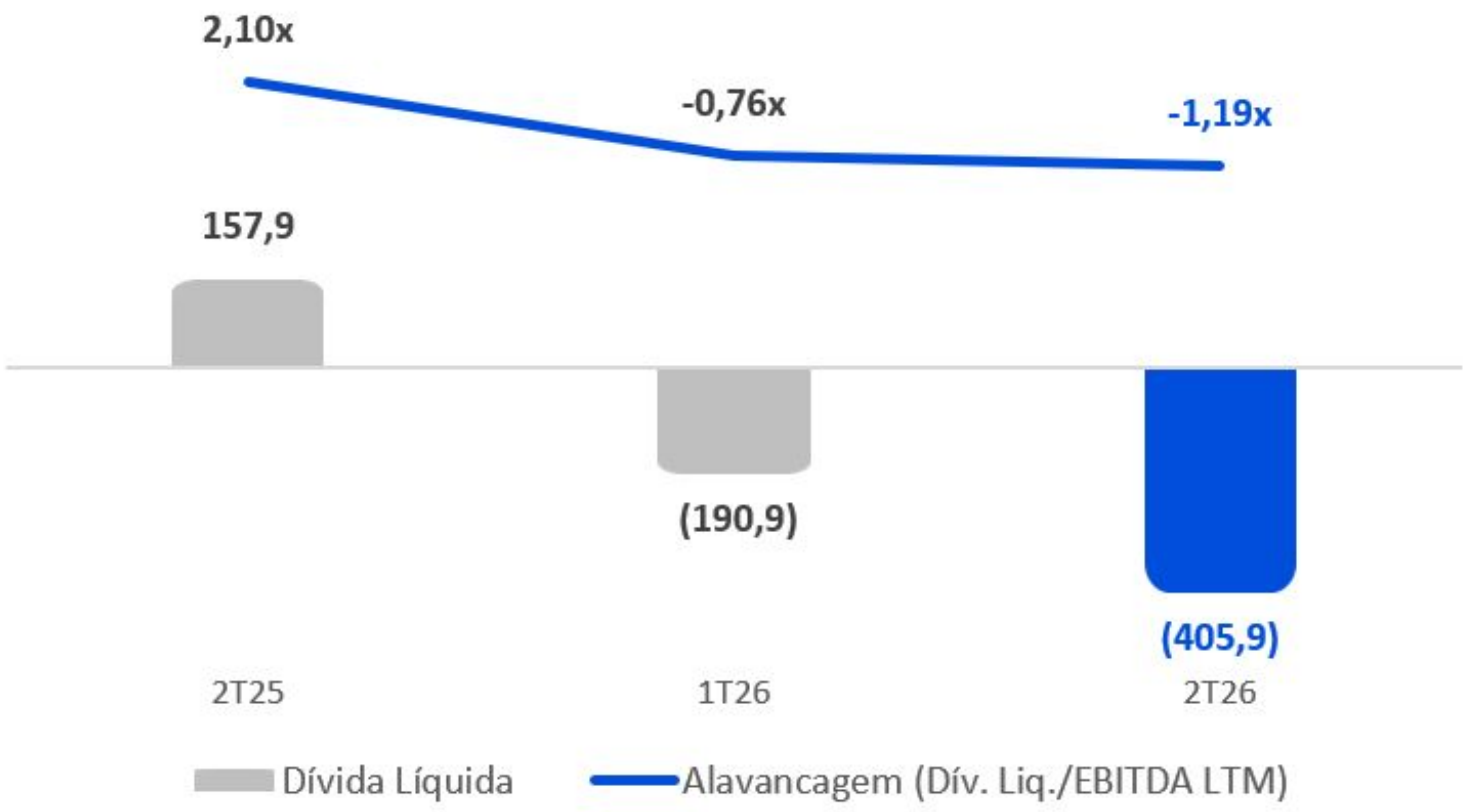
(R$ milhões)

Destaques:

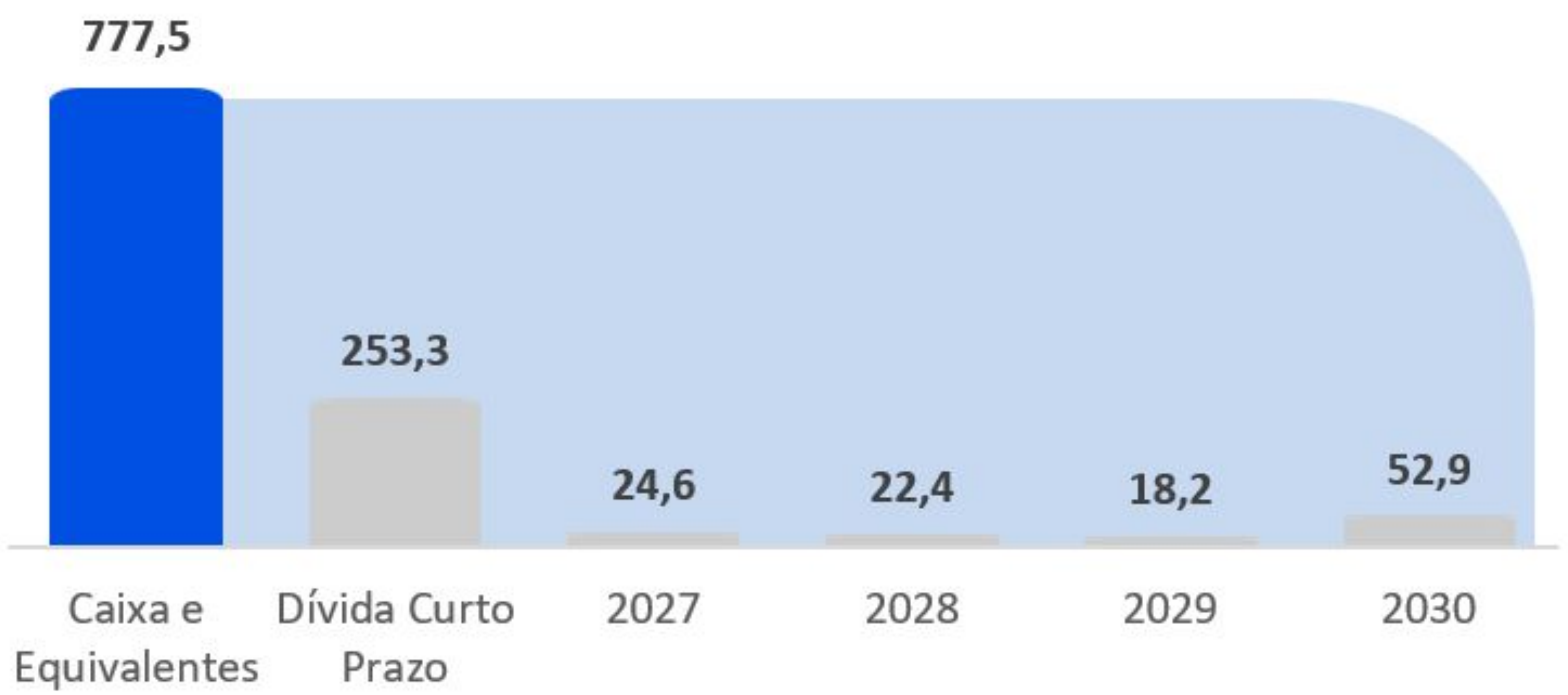
- **R$ 235,6 MM** de **geração** de **Caixa Operacional,** um ganho de R$ 169,8 MM em relação ao 1T26.

Endividamento* e Cronograma de Amortização

Fechamos o **2T26** com **R$777,5 MM** em **Caixa e Equivalentes de Caixa** e **Caixa Líquido** de **R$405,9 MM.** O saldo em Caixa é **suficiente para cobrir em 3,1x os Empréstimos e Financiamentos de curto prazo** da Companhia, que representam **68,2%** do montante total devido.



Dívida Bruta: R$ 371,5 MM



**Dívida Líquida / EBITDA LTM e Alavancagem negativa decorre da posição de Caixa Líquido*

(em milhões de reais)

Segmentos de Negócios

Corporativo

SENNHEISER
wellness
iFIT
STAGES CYCLING
PRECOR
Hisense
oppo
Brasil Componentes
ZTE
WATTS
ROYAL ENFIELD

Consumer Tech

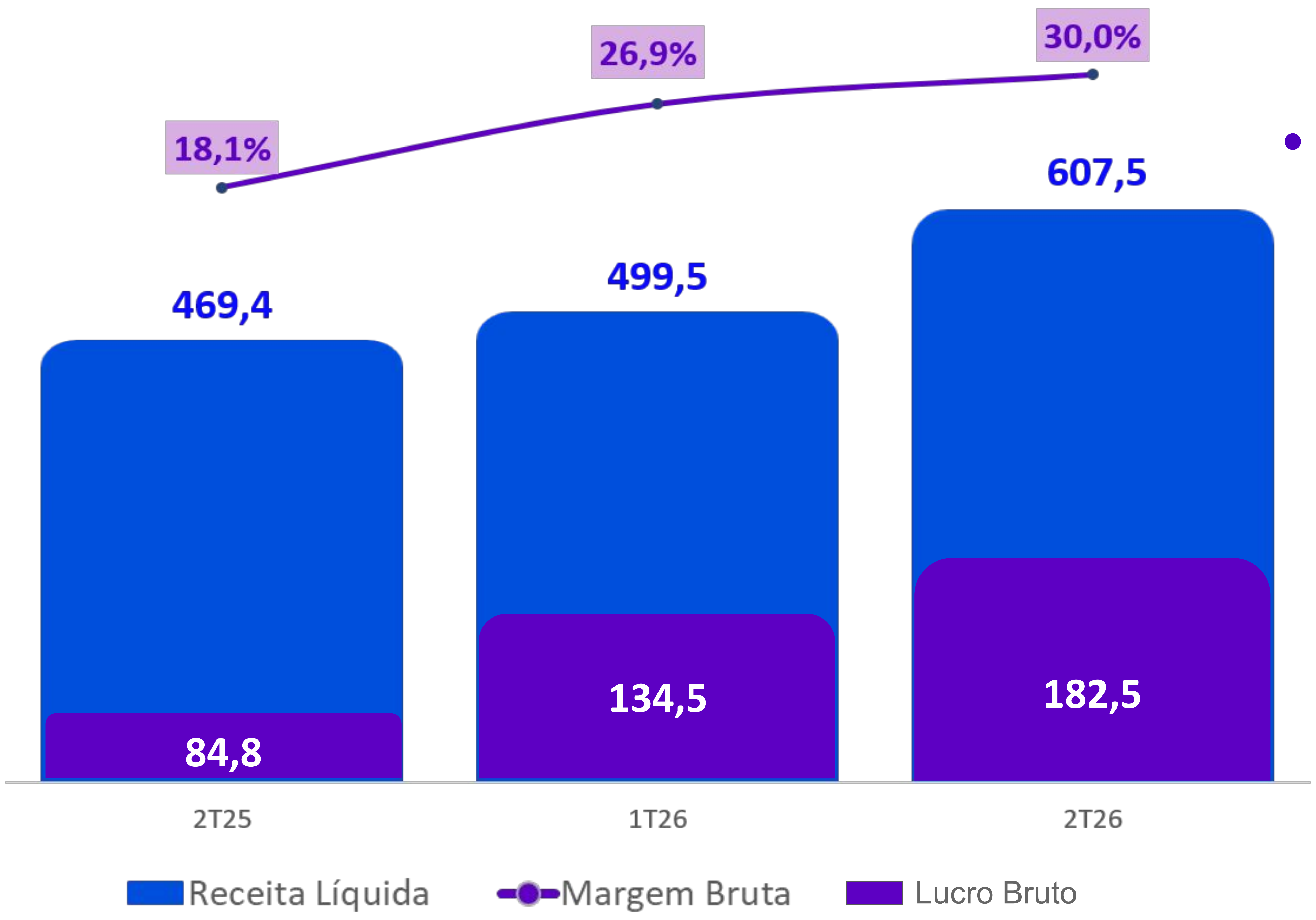
Cuisinart
PULSE
TOSHIBA
Targus
dji
Multi
Multi CARE
WARRIOR
Multi HOME
PHILIPS

Consumer Especializado

chicco
fisher-price
Litet
Multi SAÚDE
Multikids

Corporativo

(R$ milhões e %)

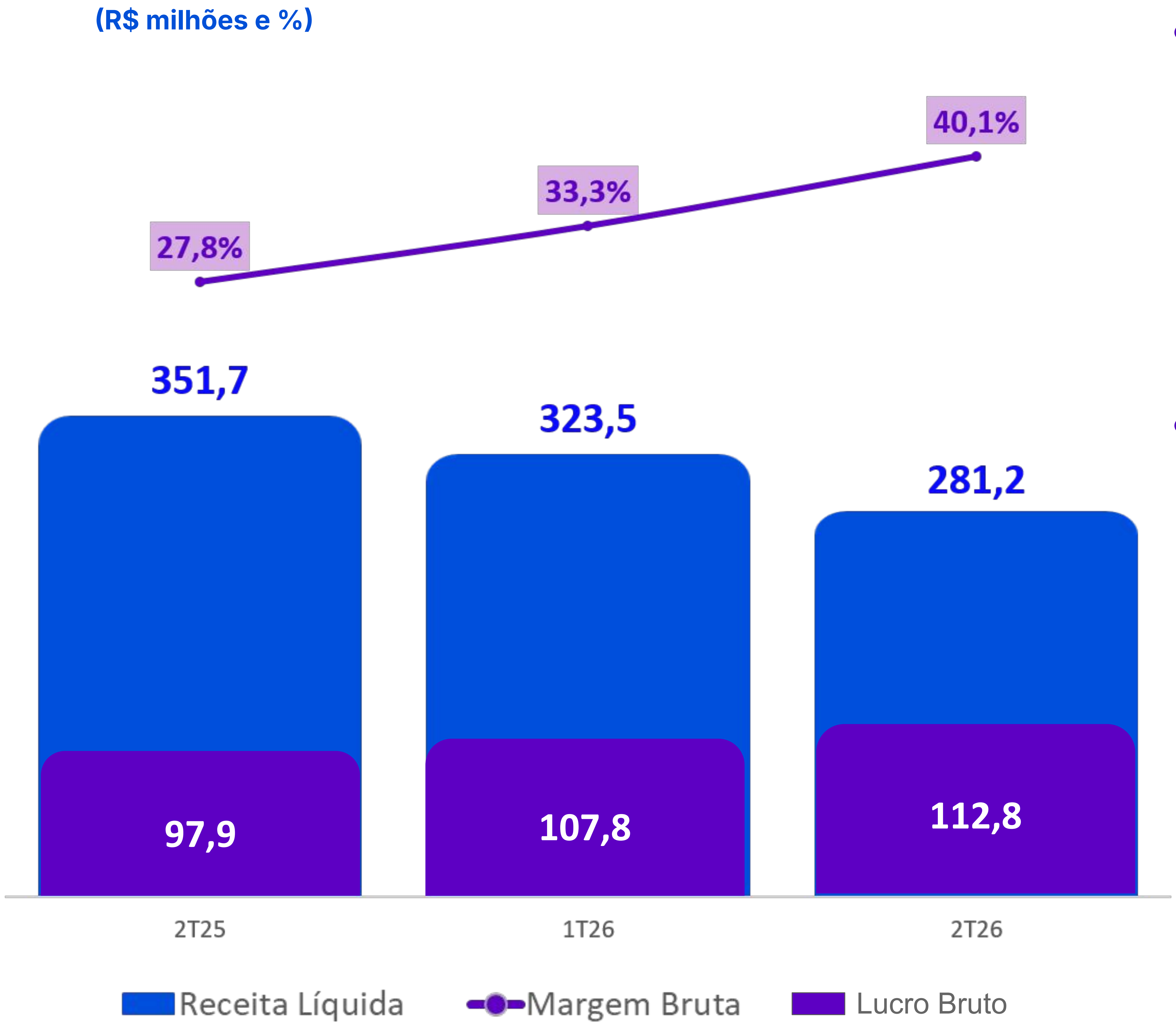


- Crescimento de Receita nas categorias corporativa vs. 2T25:
  - **OEM:** +138,4%
  - **Tablets Governo:** + 50,0%

- Avanço de 115,1% no Lucro Bruto (vs. 2T25), com a margem bruta avançando 12,0 p.p. para 30,0%, porém, para o 2º semestre de 2026, pode haver compressão da margem do segmento.

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

Consumer Tech

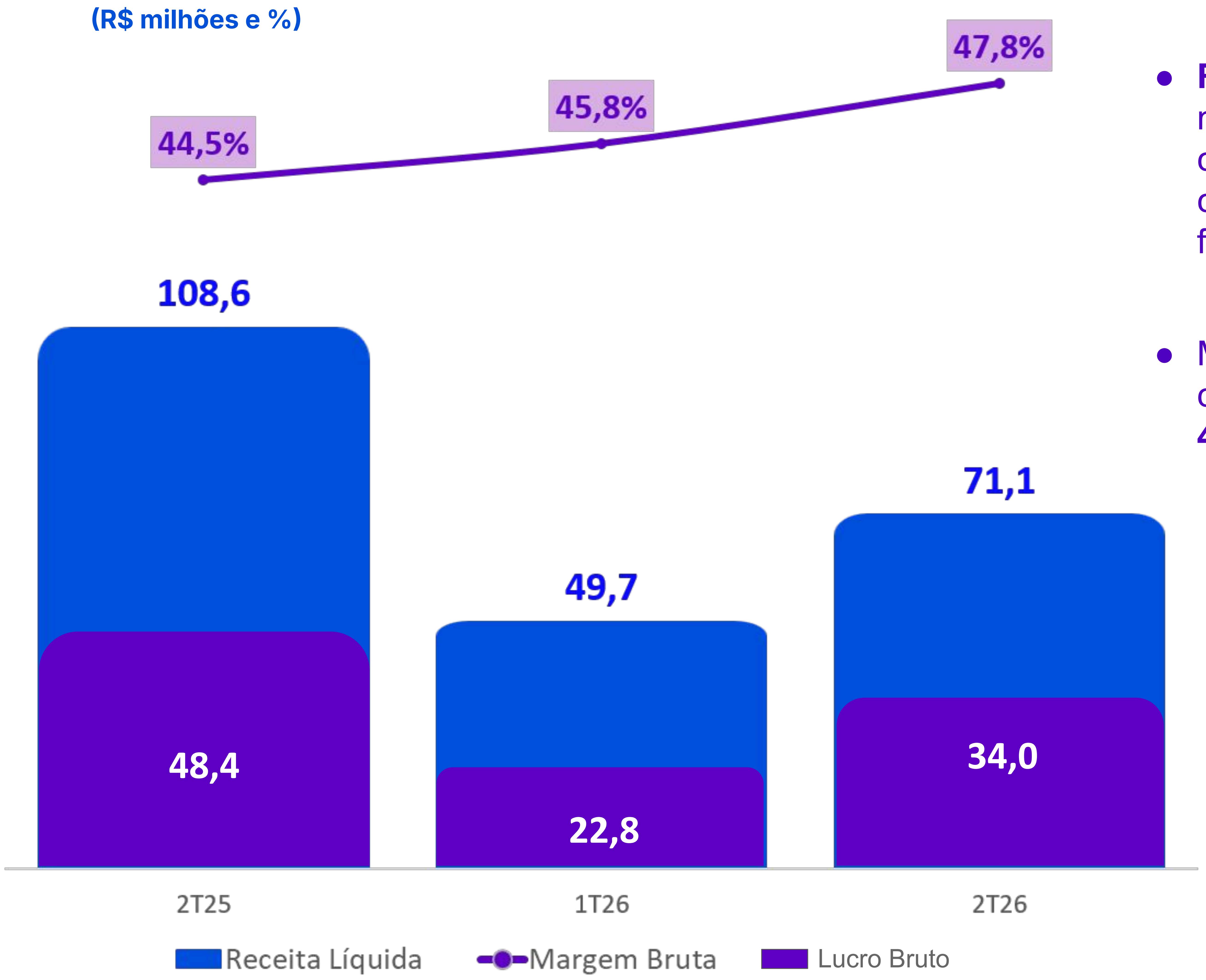


- Foco na rentabilidade em detrimento do volume, garantindo um **crescimento de 15,3% no Lucro Bruto** vs. 2T25, mesmo com redução de 20,0% na Receita Líquida no mesmo período.

- **Avanço na Margem Bruta para 40,1%** (+12,3 p.p. vs. 2T25), alavancado pela otimização do mix e pela estratégia de canal de vendas e *pricing*.

Telas & Vídeo, Acessórios de Informática, Drones & Câmeras, Eletroportáteis, Memórias & Pen Drives, PCs & Tablets para Varejo, Áudio & Acessórios Mobile e Telefonia

Consumer Especializado



- **Retomada** sazonal de R$ 71,1 milhões em receita combinada com a descontinuação seletiva de canais de baixa rentabilidade e fim da operação Pet no 4T25.
- Maximização do valor do portfólio com **margem bruta recorde de 47,8%**.

Health Care, Brinquedos e Baby

grupoMultilaser

+

PHILIPS

Iniciativas
2T26

- Eficiência de custos e despesas
- Gestão do Capital de Giro
- Pricing ativo
- Retomada das vendas em marcas próprias

MLAS

B3 LISTED NM

Eduardo Belelas
CFO e DRI

RI MLAS3:

Lorena Sabatini
(Gerente Executiva de Contabilidade, Custos e RI)
Helena Osório
(Coordenadora Contábil)
Fernando Nunes
(Analista de RI)

E-mail: ri@grupomultilaser.com.br
Site: http://ri.multilaser.com.br

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

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

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

As declarações contidas neste relatório relativas às perspectivas dos negócios do Grupo Multilaser, projeções e ao seu potencial de crescimento constituem-se em meras previsões e foram baseadas em nossas expectativas, crenças e suposições em relação ao futuro da Companhia.

Tais expectativas estão sujeitas a riscos e incertezas, já que são dependentes de mudanças no mercado e no desempenho econômico geral do país, do setor e do mercado internacional, de preço e competitividade dos produtos, da aceitação de produtos pelo mercado, de flutuações cambiais, de dificuldades de fornecimento e produção, entre outros riscos, estando, portanto, sujeitas a mudanças significativas, não se constituindo garantias de desempenho.

Q&A

grupoMultilaser

grupoMultilaser

2Q26 Earnings Presentation

08 13 2026

MLAS3

2Q26 Highlights

Net Revenue

2Q26

R$ 959.8 million

+3.2% vs. 2Q25

Gross Margin

2Q26

34.3%

+9.5 p.p. vs. 2Q25

EBITDA

2Q26

R$ 119.2 million

+R$ 88.4 MM vs. 2Q25

Net Revenue

2Q26

R$ 142.2 milhões

+R$ 122.4 MM vs. 2Q25

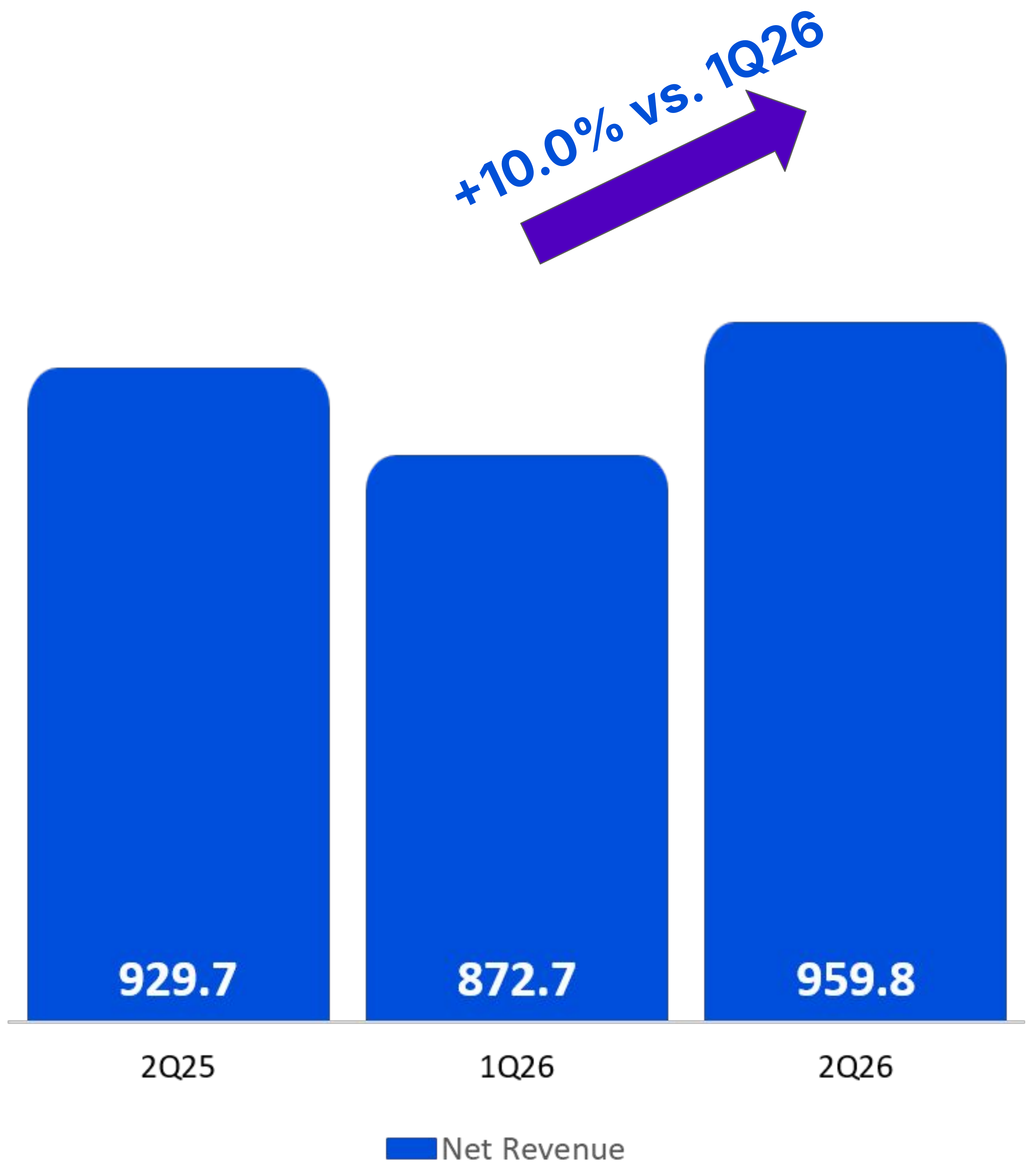
Net Cash

2Q26

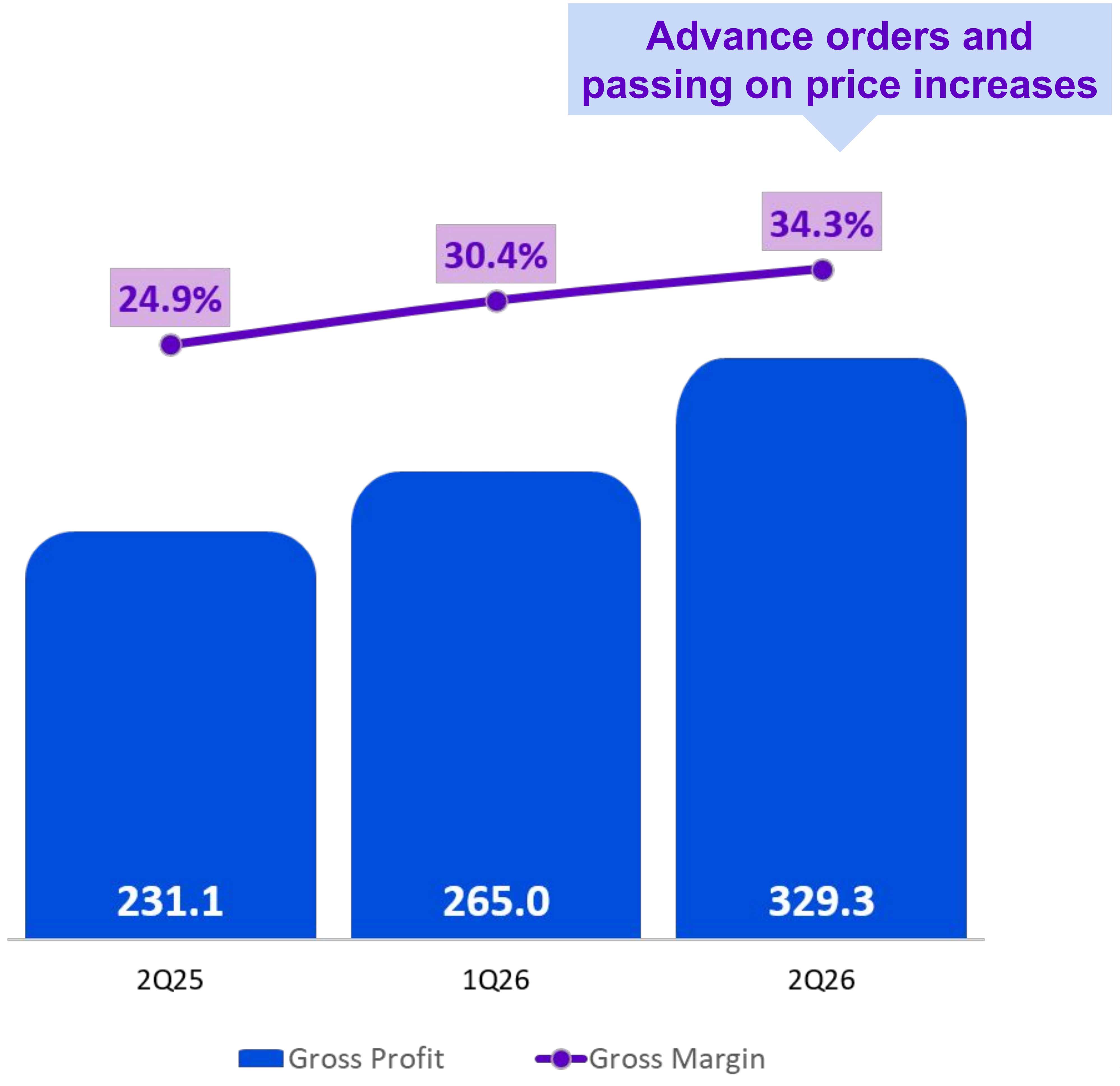
R$ 405.9 million

R$ 235.6 MM in Operational Cash generation

Net Revenue, Gross Profit and Gross Margin

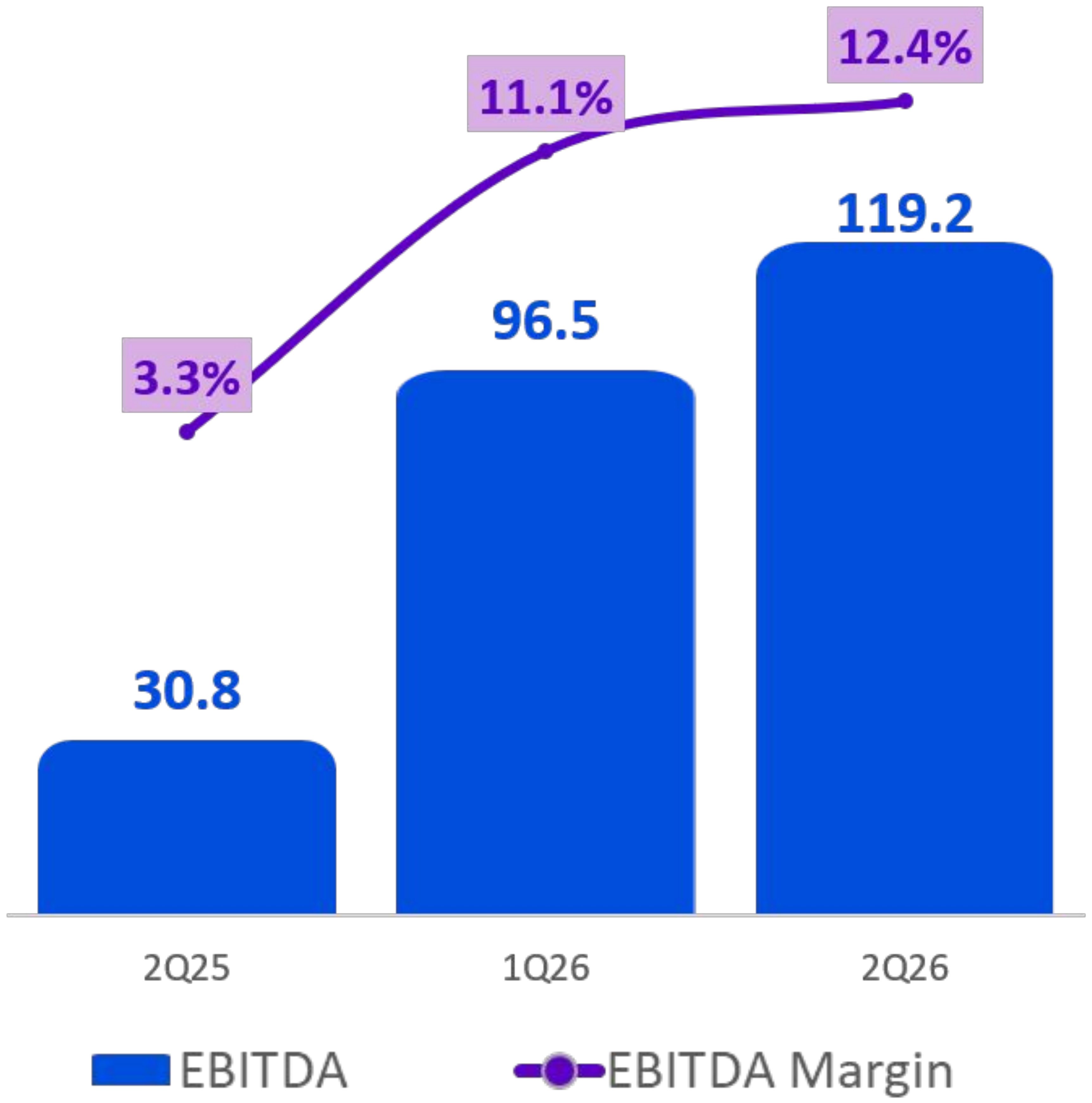


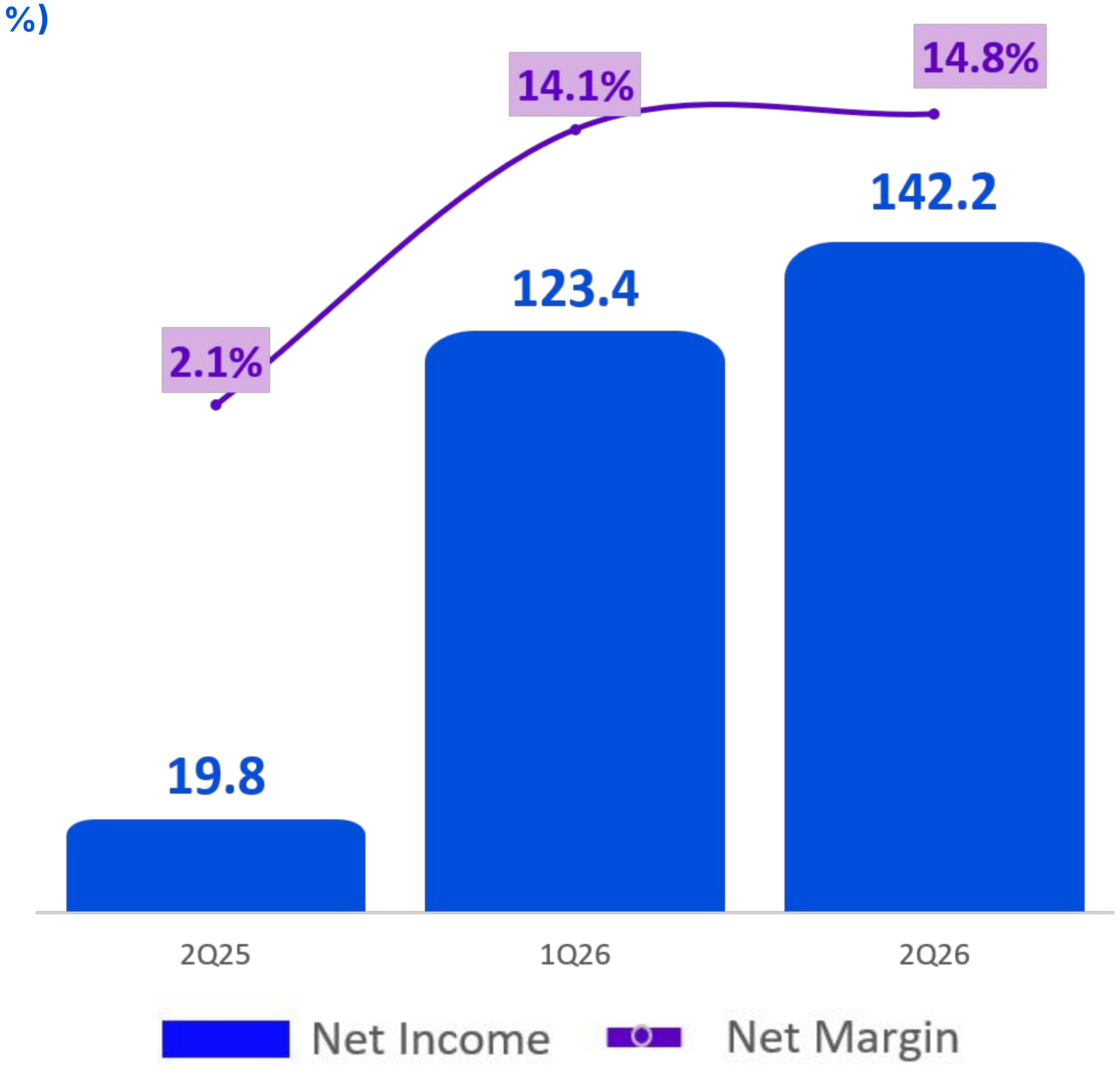
(R$ million and %)



EBITDA, EBITDA Margin and Net Profit

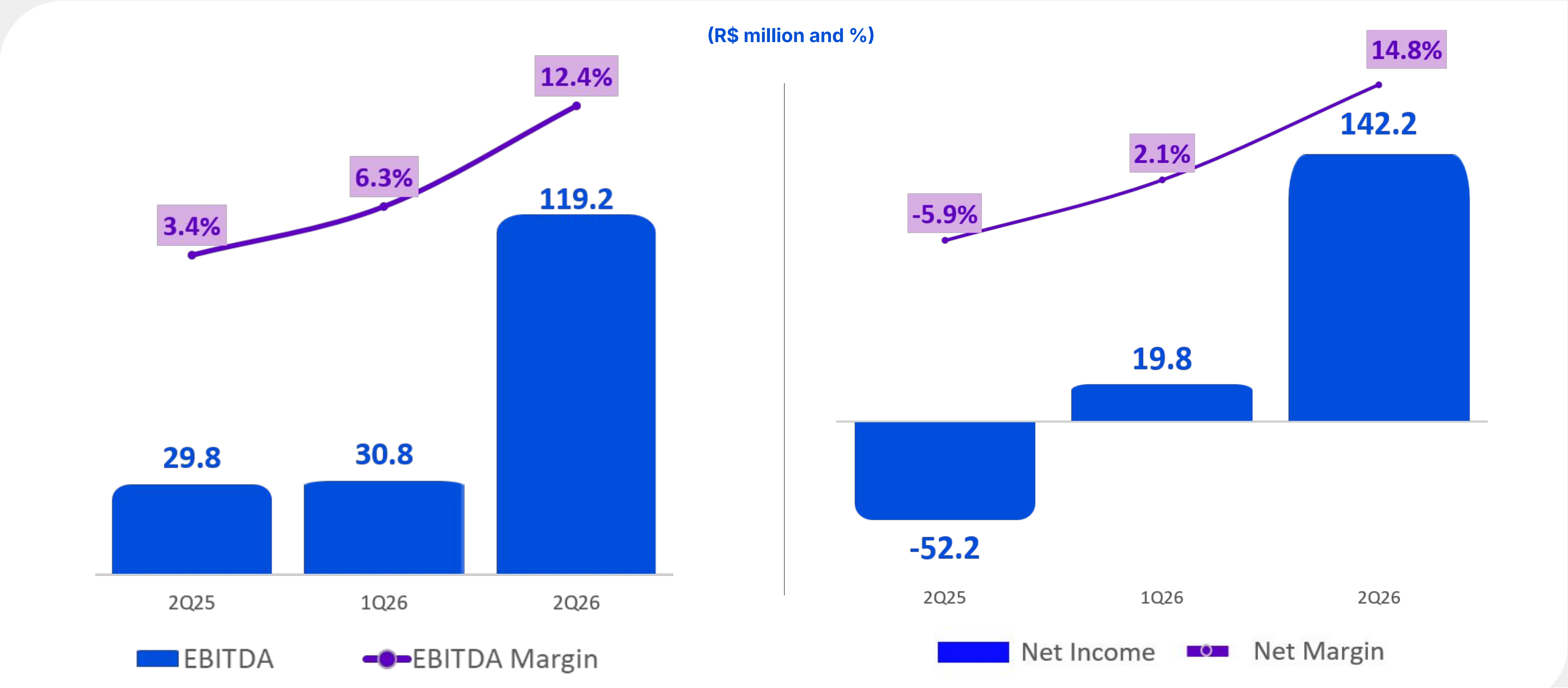
(R$ million and %)





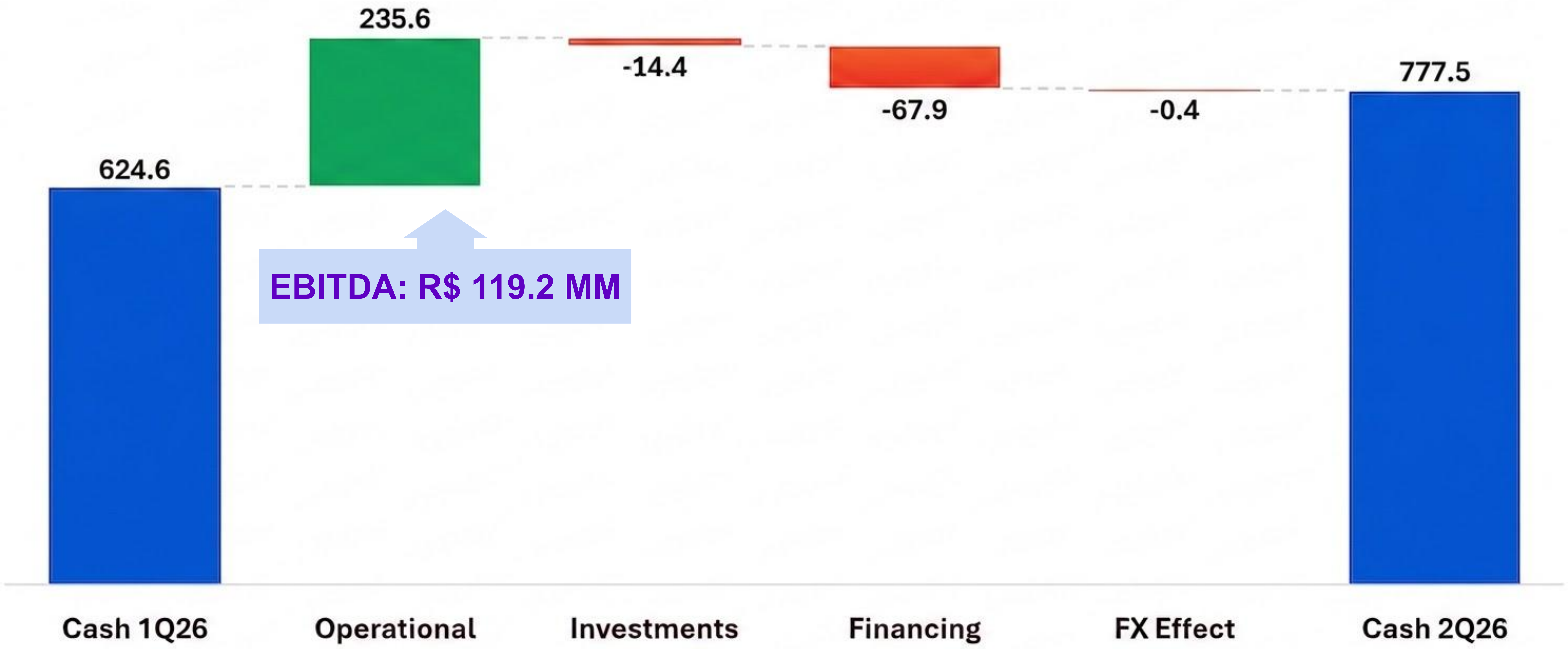
EBITDA, EBITDA Margin and Net Profit

2024 x 2025 x 2026



2Q26 Cash Flow

(R$ million)

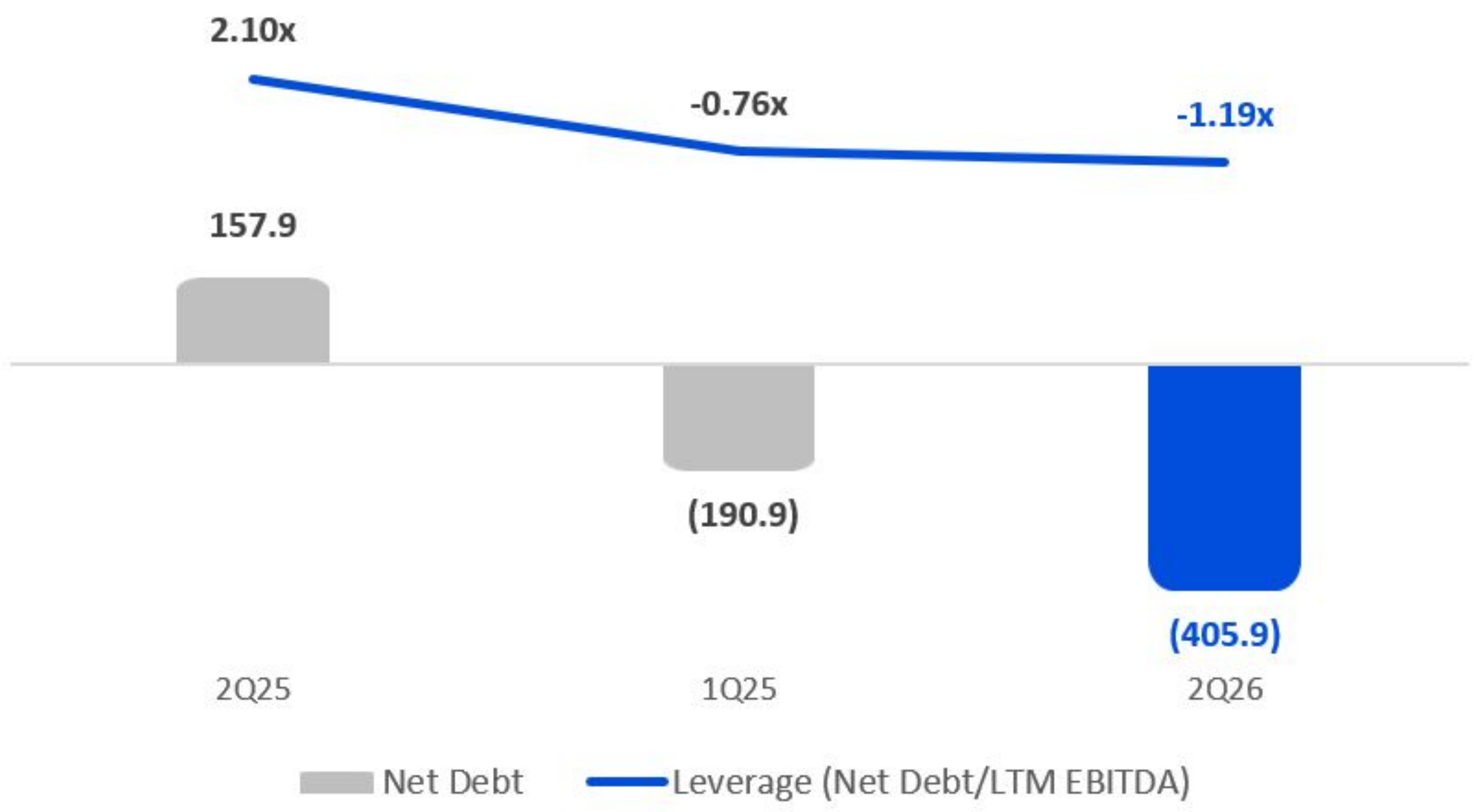


Highlights:

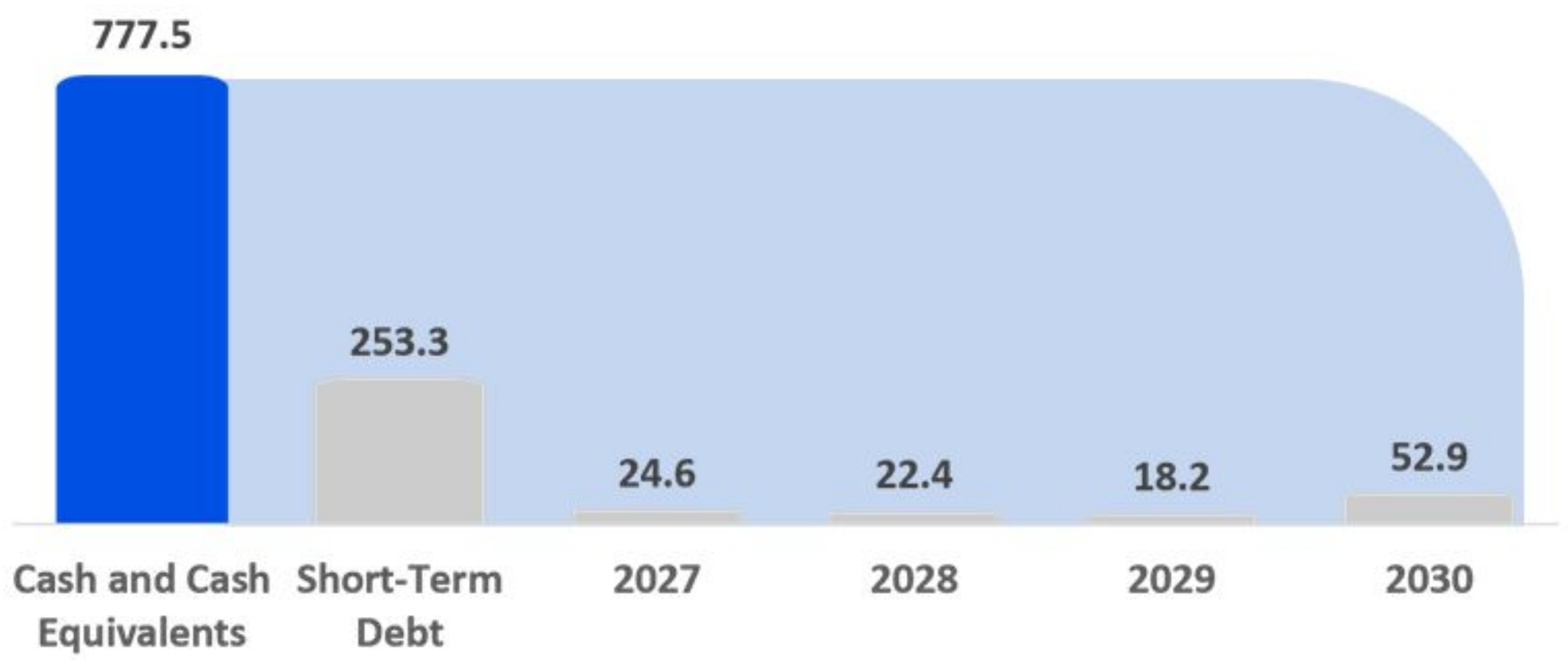
- **R$ 235.6 MM** in Operational Cash generation, representing a gain of R$ 169.8 MM vs. 2Q25.

Indebtedness* and Debt Amortization Schedule

The Company closed **2Q26 with R$ 777.5 MM in Cash and Cash Equivalents** and **Net Cash of R$ 405.9 MM**. The cash balance is sufficient to cover 3.1x the Company's short-term Loans and Financing, which represent 68.2% of the total amount due.



Total Debt: R$ 371.5 MM



**Net Debt / LTM EBITDA and negative leverage stem from the Net Cash position.*

(in R$ milliion)

Operational Segments

Corporate

SENNHEISER
wellness
iFIT
STAGES CYCLING
PRECOR
Hisense
oppo
Brasil Componentes
ZTE
WATTS
ROYAL ENFIELD

Tech Consumer

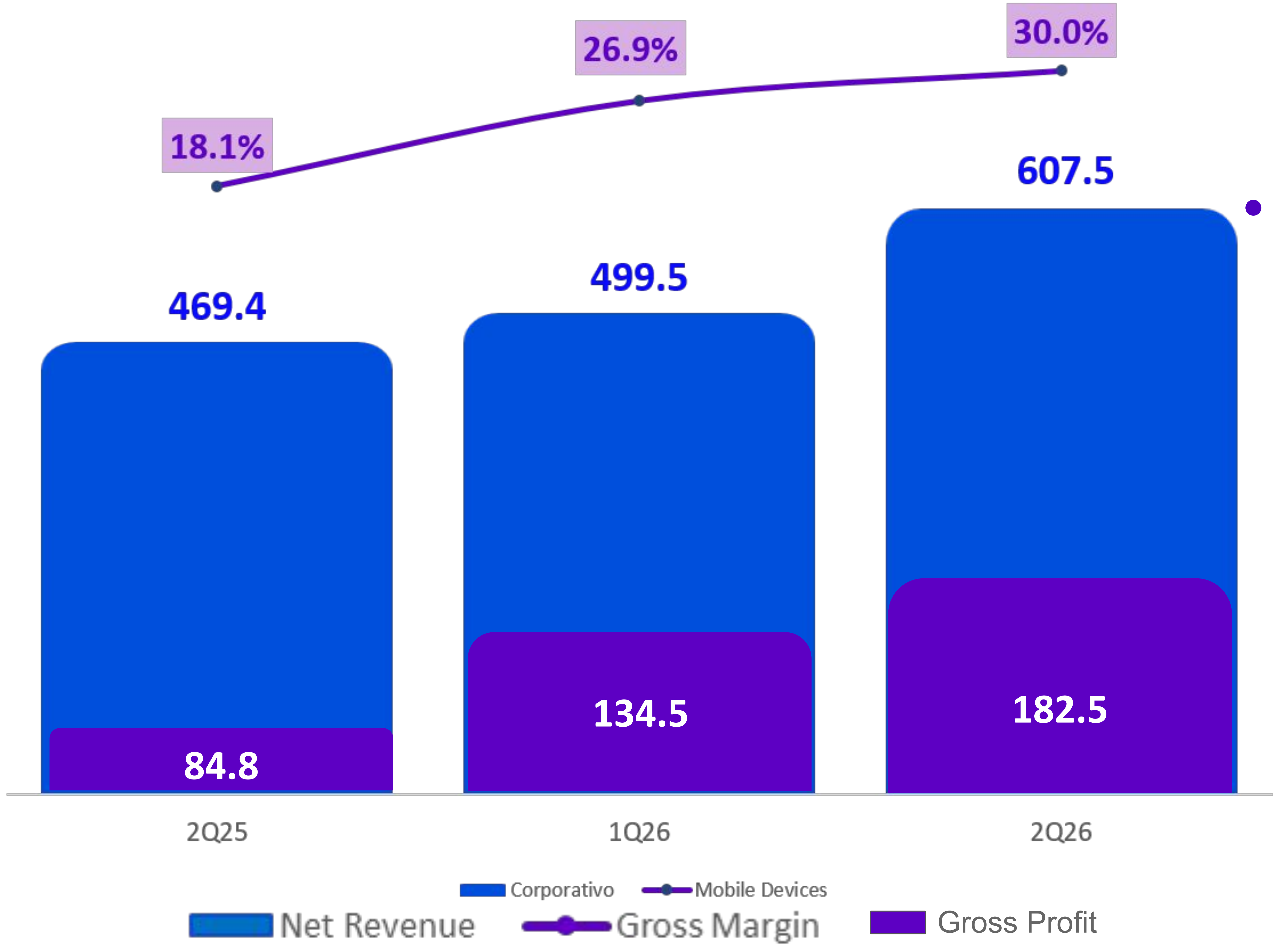
Cuisinart
PULSE
TOSHIBA
Targus
dji
Multi
Multi CARE
WARRIOR
Multi HOME
PHILIPS

Specialized Consumer

chicco
fisher-price
Litet
Multi SAÚDE
Multikids

Corporate

(R$ million and %)



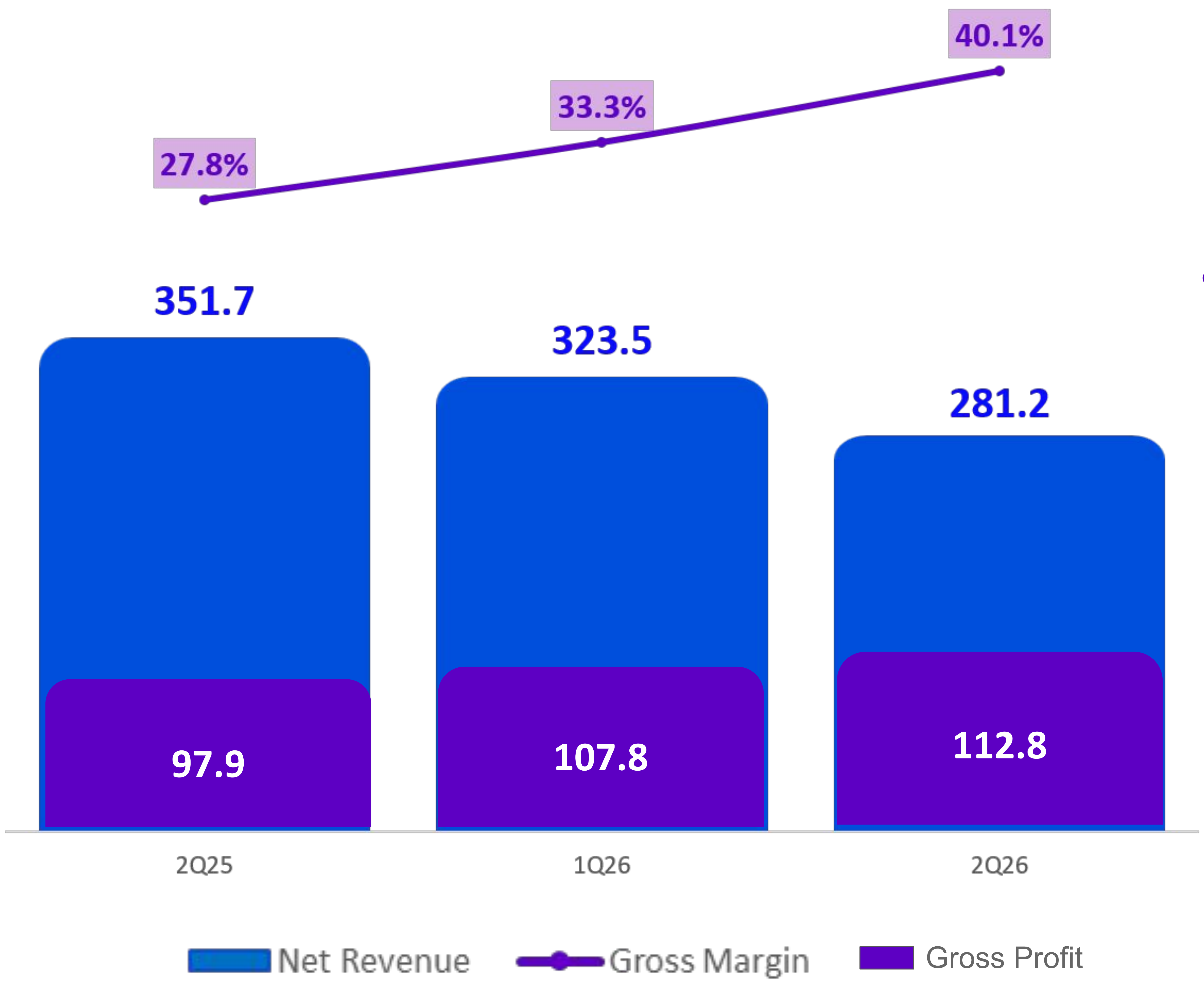
- **Revenue growth in corporate categories vs. 2Q25:**
  - OEM: +138.4%
  - Government Tablets: +50.0%

- **115.1% increase in Gross Profit** (vs. 2Q25), with gross margin expanding 12.0 p.p. to 30.0%, however, for the 2H26, there may be margin compression in the segment.

Telecommunications Equipment for Operators and Providers (Networks), PCs & Tablets for Government, Memory and Components (OEM), Electric Mobility (Watts), Fitness Equipment (Wellness and ZiYou), Audio Equipment (Sennheiser), and Manufacturing Projects

Tech Consumer

(R$ million and %)

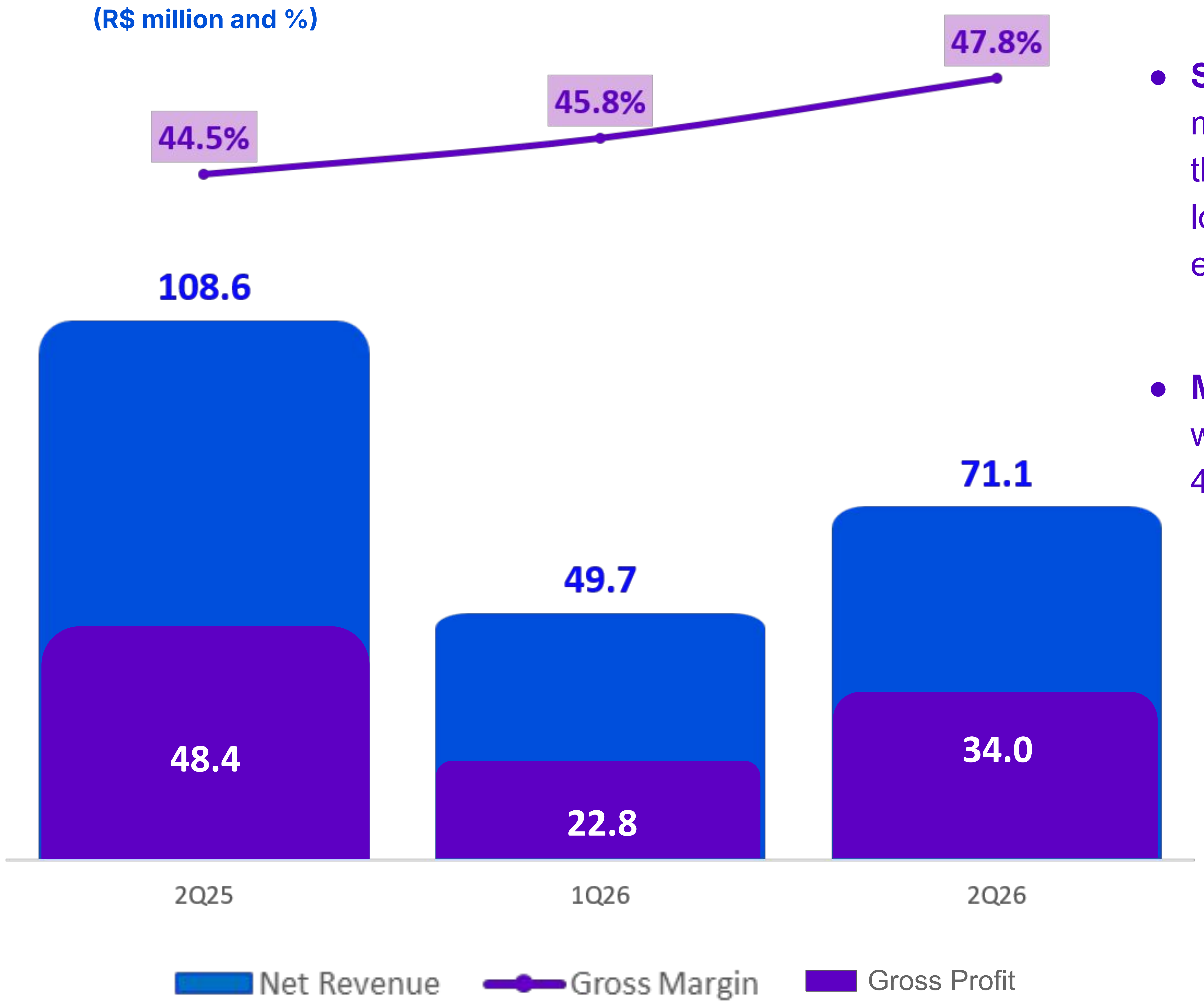


- **Focus on profitability over volume**, ensuring a 15.3% growth in Gross Profit vs. 2Q25, despite a 20.0% reduction in Net Revenue in the same period.

- Gross Margin expansion to 40.1% (+12.3 p.p. vs. 2Q25), driven by mix optimization and sales channel and pricing strategy.

Screens & Video, IT Accessories, Drones & Cameras, Home Appliances, Memory & Flash Drives, PCs & Tablets for Retail, Audio & Mobile Accessories, and Telephony

Specialized Consumer



- **Seasonal recovery** of R$ 71.1 million in revenue combined with the selective discontinuation of low-profitability channels and the end of the Pet operation in 4Q25.
- **Maximization of portfolio value** with a record gross margin of 47.8%.

Health Care, Toys and Baby

grupoMultilaser

+

PHILIPS

2Q26
Initiatives

Cost and expense Efficiency

Working Capital Management

Active pricing

Resumption of own-brand sales

MLAS

B3 LISTED NM

Eduardo Belelas
CFO and IRO

IR MLAS3:

Lorena Sabatini (Executive Accounting Manager)
Helena Osório (Accounting Coordinator)
Fernando Nunes (IR Analyst)

E-mail: ri@grupomultilaser.com.br
Website: http://ri.multilaser.com.br

IR WEBSITE
http://ri.multilaser.com.br

GOVERNMENT SALES
https://governo.grupomulti.com.br

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

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

Such expectations are subject to risks and uncertainties, as they depend on changes in the market and the general economic performance of the country, the sector, and the international market, product pricing and competitiveness, market acceptance of products, exchange rate fluctuations, strengthening and production difficulties, among other risks. Therefore, they are subject to significant changes and do not constitute guarantees of performance.

Q&A

grupoMultilaser