

2T
26

**Teleconferência
de Resultados**

12 de agosto

11:00 (Brasília) | 10:00 (NY)

RELEASE DE RESULTADOS



São Paulo, 11 de agosto de 2026 – A MPM Corpóreos S.A. (B3: ESPA3) – “Espaçolaser” ou “Companhia” anuncia hoje os resultados referentes ao segundo trimestre de 2026 (2T26). As informações financeiras da Companhia são apresentadas com base nos números consolidados, em reais, conforme a Legislação Societária Brasileira e as práticas contábeis adotadas no Brasil (*BRGAAP*), já em conformidade com as normas internacionais de contabilidade (*IFRS*), exceto quando indicado de outra forma.

Para garantir um melhor entendimento da performance da Companhia nos períodos, foram excluídos certos efeitos não recorrentes, além dos impactos do IFRS 16. A reconciliação dos números com as Demonstrações Financeiras está apresentada a cada seção.



Destaques Operacionais e Financeiros



System-wide sales de **R\$ 384,9 milhões** no 2T26 e **R\$ 844,3 milhões** no 1S26, crescimento de **+0,9%**.



Nosso NPS atingiu **89,0** pts no 2T26, maior média histórica trimestral, **avanço de +3,0 pts** em relação ao 2T25.



Nosso **ticket médio** atingiu R\$ 1.461, representando um crescimento de **+4,3%** em relação ao 2T25 e de **+3,0%** em relação ao 1T26.



Receita líquida ajustada de **R\$ 257,5 milhões** no 2T26, e **R\$ 547,7 milhões** no 1S26.



Lucro bruto ajustado de **R\$ 88,2 milhões** no 2T26, com **margem bruta ajustada** de **34,3%**. No semestre o lucro bruto ajustado foi de **R\$ 205,6 milhões**.



EBITDA ajustado de **R\$ 49,4 milhões**, com margem de **19,2%** no 2T26. EBITDA contábil de **R\$ 53,8 milhões** e margem de 20,9%.



Geração de caixa operacional de **R\$ 60,7 milhões** no 2T26, e conversão de EBITDA em caixa de **122,8%**. No 1S26, a geração de caixa foi de **R\$ 128,5 milhões**, crescimento de **+17,2%**.



Redução de **R\$ 21,1 milhões** de dívida líquida, atingindo um indicador de alavancagem de **1,88x** no 2T26.



Reafirmação do rating A.br pela Moody's, refletindo a **evolução** do **perfil financeiro** da Companhia.

MOODY'S
LOCAL



Destaques

R\$ mil Exceto quando indicado	2T26	2T25	Var.	1S26	1S25	Var.
Destaques Operacionais						
Número de Lojas EspaçoLaser Brasil	811	806	5	811	806	5
Número de Lojas Internacional ⁸	50	73	(23)	50	73	(23)
Número de Lojas Grupo EspaçoLaser	861	879	(18)	861	879	(18)
NPS EspaçoLaser	89,0	86,0	+3,0 pts	88,9	86,5	+2,4 pts
System-Wide Sales EspaçoLaser ¹	384.945	384.460	0,1%	844.270	836.480	0,9%
Same-store sales (SSS) ² - Evolução YoY	(0,4%)	7,7%	(8,0 p.p.)	0,7%	9,7%	(9,0 p.p.)
Clientes EspaçoLaser por gênero - Mulheres	86,4%	87,6%	(1,2 p.p.)	86,8%	87,7%	(0,9 p.p.)
Clientes EspaçoLaser por gênero - Homens	13,6%	12,4%	1,2 p.p.	13,2%	12,3%	0,9 p.p.

R\$ mil Exceto quando indicado	2T26	2T25	Var.	1S26	1S25	Var.
Destaques Financeiros						
Receita Bruta	349.845	349.326	0,1%	725.092	721.968	0,4%
Cancelamentos	(46.401)	(40.699)	14,0%	(84.811)	(76.832)	10,4%
Cancelamentos (% da Receita Bruta)	13,3%	11,7%	1,6 p.p.	11,7%	10,6%	1,1 p.p.
Receita Líquida Ajustada ³	257.492	266.862	(3,5%)	547.667	556.585	(1,6%)
Lucro Bruto Ajustado ⁴	88.209	100.660	(12,4%)	205.600	219.677	(6,4%)
Margem Bruta Ajustada (%)	34,3%	37,7%	(3,5 p.p.)	37,5%	39,5%	(1,9 p.p.)
EBITDA Ajustado ⁵	49.428	64.601	(23,5%)	125.527	144.776	(13,3%)
Margem EBITDA Ajustada (%)	19,2%	24,2%	(5,0 p.p.)	22,9%	26,0%	(3,1 p.p.)
EBITDA Contábil (IFRS-16)	53.765	65.182	(17,5%)	133.703	138.986	(3,8%)
Lucro Líquido Ajustado ⁶	(134)	8.822	n.a.	18.871	31.712	(40,5%)
Lucro Líquido Contábil	(5.894)	2.104	n.a.	5.978	14.213	(57,9%)
Margem Líquida Ajustada (%)	(0,1%)	3,3%	(3,4 p.p.)	3,4%	5,7%	(2,3 p.p.)
Fluxo de Caixa Operacional Ajustado ⁷	60.713	61.025	(0,5%)	128.477	109.615	17,2%
Fluxo de Caixa Operacional Ajustado/EBITDA Ajustado (%)	122,8%	94,5%	28,4 p.p.	102,3%	75,7%	26,6 p.p.
Dívida Líquida/LTM EBITDA (x)	1,88x	1,97x	(0,09x)	1,88x	1,97x	(0,09x)

1 - System-wide Sales corresponde às vendas brutas totais das unidades EspaçoLaser, como se a participação detida pela Companhia fosse de 100% em todas as lojas EspaçoLaser (incluindo franquias).
2 - O Same-Store Sales corresponde às vendas brutas das lojas que já estavam abertas no mesmo período do ano anterior, visando acompanhar sua evolução sem considerar a expansão de lojas do período.

3 - A receita líquida de 2025 e 2026 foi ajustada a fatores não recorrentes relacionados aos cancelamentos.

4 - Lucro Bruto ajustado por: (i) exclusão de custos classificados como não-recorrentes; e (ii) exclusão dos efeitos decorrentes do IFRS-16.

5 - EBITDA Ajustado por (i) exclusão de custos e despesas não recorrentes; e (ii) eliminação dos efeitos relacionados ao IFRS-16. O EBITDA (sigla em inglês para LAJIDA - Lucro Antes de Juros, Impostos sobre a Renda, Depreciação e Amortização, incluindo a Contribuição Social sobre o Lucro Líquido) é uma métrica financeira não prevista nas normas contábeis, calculada pela Companhia em conformidade com a Resolução CVM nº 156, de 1º de agosto de 2022. O EBITDA é composto pelo lucro líquido da Companhia acrescido do resultado financeiro líquido, dos tributos sobre o lucro e das despesas com depreciação e amortização. O EBITDA Ajustado corresponde ao EBITDA ajustado para excluir efeitos de resultados não recorrentes e o impacto decorrente da aplicação da norma IFRS 16 - Arrendamentos. A Companhia entende que a divulgação do EBITDA Ajustado é relevante para proporcionar uma visão mais clara e representativa da geração operacional de caixa, refletindo a performance recorrente do negócio e facilitando a comparação com períodos anteriores e com outras companhias do setor. Ressalta-se que o EBITDA Ajustado não constitui uma medida de desempenho reconhecida pelas normas IFRS, podendo sua metodologia e composição variar entre as companhias, o que pode limitar a comparabilidade entre os resultados divulgados.

6 - Lucro Líquido Ajustado por: (i) exclusão de custos e despesas não recorrentes; e (ii) eliminação dos efeitos relacionados ao IFRS-16; e (iii) cálculo de imposto de renda sobre custos e despesas não recorrentes.

7 - O Fluxo de Caixa Operacional Ajustado é calculado baseado na conta de caixa líquido gerado pelas/aplicado nas atividades operacionais, deduzido do impacto do resultado financeiro do exercício.

8 - A diminuição da base internacional decorre da alienação da operação na Argentina, concluída em dezembro de 2025, envolvendo 29 lojas.





Mensagem da *administração*



O segundo trimestre de 2026 foi marcado por um ambiente macroeconômico mais desafiador para o varejo brasileiro, refletindo um consumidor mais seletivo e uma desaceleração da demanda em diversos segmentos. Mesmo nesse contexto, executamos com disciplina nossas prioridades estratégicas, mantendo o foco na qualidade do crescimento, na eficiência operacional e no fortalecimento da geração de caixa. Ao longo do período, continuamos evoluindo nosso modelo comercial, investindo em tecnologia, aprimorando a experiência dos clientes e fortalecendo o nosso modelo operacional, iniciativas que sustentam a construção de uma Companhia cada vez mais eficiente, resiliente e preparada para capturar oportunidades de longo prazo.

Registramos System-Wide Sales de R\$ 384,9 milhões no trimestre e R\$ 844,3 milhões no primeiro semestre, crescimento de 0,9% em relação ao mesmo período do ano anterior. O desempenho decorre principalmente da estratégia de reprecificação implementada ao longo dos últimos meses, sustentada pela qualidade dos nossos serviços e por uma política comercial ainda mais disciplinada. Como consequência, encerramos o trimestre com crescimento de 4,3% do *ticket* médio em relação ao segundo trimestre de 2025 e de 3,0% frente ao trimestre imediatamente anterior, refletindo uma evolução consistente da precificação e da captura de valor.

Ao longo do semestre, demos continuidade à evolução do nosso modelo comercial, com foco no fortalecimento da qualidade dos recebíveis e da geração de caixa. A ampliação do modelo Cliente Decide o Pagamento (CDP) e da estratégia de segmentação comercial vem promovendo uma composição mais equilibrada da carteira de recebíveis, reduzindo o prazo médio de recebimento e fortalecendo a geração operacional de caixa. A concentração da migração para esse novo modelo ao longo do trimestre representou um fator transitório que limitou parcialmente o crescimento da receita no período. Ao mesmo tempo, seus benefícios deverão continuar se consolidando com a conclusão da implementação em toda a rede.

Os avanços implementados ao longo do trimestre também se refletiram na experiência dos nossos clientes. Encerramos o período com NPS de 89,0 pontos, o maior já registrado pela Companhia, evidenciando a evolução consistente da qualidade dos nossos serviços e da experiência oferecida em toda a rede. Também seguimos ampliando nossa penetração no público masculino, que passou a representar 13,6% da base de clientes, aumento de 1,2 ponto percentual em relação ao segundo trimestre de 2025, reforçando o potencial de expansão do nosso mercado endereçável à medida que a depilação a laser continua avançando entre novos perfis de consumidores.

Na frente financeira, encerramos o primeiro semestre com Fluxo de Caixa Operacional Ajustado de R\$ 128,5 milhões, o maior já registrado para o período, crescimento de 17,2% em relação ao primeiro semestre de 2025 e conversão de caixa de 102,3% do EBITDA Ajustado. Esse desempenho reflete a disciplina na gestão do capital de giro, a melhora na qualidade dos recebíveis, a redução do prazo médio de recebimento e a evolução da eficiência operacional.

Também reduzimos nossa dívida líquida em R\$ 21,1 milhões em relação ao mesmo período do ano anterior, refletindo a disciplina na gestão da estrutura de capital e da liquidez da Companhia. Encerramos o semestre com alavancagem de 1,88x Dívida Líquida/EBITDA Ajustado, mesmo diante dos investimentos realizados em máquinas e tecnologia, além da remuneração aos acionistas por meio de dividendos e recompra de ações.

Nossa disciplina operacional e financeira também foi reconhecida pela Moody's Local, que, em 1º de julho de 2026, reafirmou o rating A.br da Companhia, com perspectiva estável. A agência destacou nossa posição de liderança no mercado, a evolução gradual da rentabilidade, a trajetória de desalavancagem e a gestão prudente da estrutura de capital, reforçando a solidez dos nossos fundamentos financeiros e a consistência da estratégia adotada pela Companhia.

Permanecemos confiantes em nossa estratégia e na capacidade da Companhia de continuar evoluindo de forma consistente. Seguiremos investindo em iniciativas que ampliem a produtividade da operação, fortaleçam a experiência dos clientes, aumentem a eficiência operacional e sustentem uma geração de caixa cada vez mais robusta, preservando disciplina na alocação de capital e foco na criação de valor sustentável para clientes, franqueados e acionistas.



PRINCIPAIS AVANÇOS OPERACIONAIS

Evolução do Modelo Comercial (Cliente Decide o Pagamento (CDP))

Ao longo do semestre, aceleramos a implantação do modelo Cliente Decide o Pagamento (CDP) e da estratégia de segmentação comercial. O projeto representa uma evolução do modelo comercial da Companhia, permitindo que o cliente escolha a modalidade de pagamento mais adequada às suas necessidades, com diferentes condições comerciais e níveis de desconto conforme a forma de pagamento escolhida. Essa estratégia amplia a flexibilidade para o cliente e incentiva modalidades de pagamento com menor exposição ao risco de crédito, promovendo uma composição mais equilibrada da carteira de recebíveis. Ao final do período, 361 lojas próprias e 118 franquias já operavam sob esse modelo, cuja implementação deverá ser concluída em toda a rede até o final do terceiro trimestre de 2026.

Os primeiros resultados já são percebidos por meio da melhora da qualidade dos recebíveis, da redução do prazo médio de recebimento e do fortalecimento da geração operacional de caixa. Esses avanços refletem a maior participação de modalidades de pagamento com menor exposição ao risco de crédito e reforçam a evolução da qualidade da carteira da Companhia. Além disso, nas regiões onde o projeto já se encontra em estágio mais avançado de implementação, também observamos evolução dos indicadores de cancelamento. Na regional de São José dos Campos, uma das primeiras a concluir a implantação do CDP, os cancelamentos foram reduzidos em mais de 50%, evidenciando o potencial da iniciativa para fortalecer a qualidade da carteira à medida que sua implementação avança para o restante da rede.

Embora a concentração da migração para o novo modelo tenha limitado parcialmente o crescimento da receita no trimestre, esse efeito é transitório e tende a ser gradualmente diluído com a conclusão do *rollout*, prevista para o final do 3T26, enquanto os benefícios estruturais relacionados à qualidade dos recebíveis, à redução da exposição ao risco de crédito e à geração de caixa permanecem.

Novas Soluções de Pagamento (NuPay)

Iniciamos uma parceria com o Nubank, por meio do NuPay, ampliando as alternativas de pagamento disponíveis aos nossos clientes e reforçando a estratégia da Companhia de diversificação das modalidades de pagamento e fortalecimento da qualidade dos recebíveis.

Por meio da solução, clientes Nubank passam a contar com uma linha de crédito disponibilizada pelo parceiro financeiro especificamente para contratação dos serviços da Companhia, ampliando o acesso ao crédito sem aumentar a exposição da Espaçolaser ao risco de inadimplência. A iniciativa também complementa a estratégia do Cliente Decide o Pagamento (CDP), incentivando modalidades de pagamento com menor risco de crédito e contribuindo para uma carteira de recebíveis mais saudável.

Em poucos meses de operação, o NuPay já representa aproximadamente 45% das transações realizadas por clientes Nubank na Espaçolaser e contribuiu para um incremento aproximado de 7% nas transações, ao viabilizar compras que anteriormente eram limitadas pela insuficiência de limite disponível no cartão de crédito. Além de ampliar a conversão de vendas, a iniciativa fortalece a geração de caixa.



Modernização Tecnológica (Resfriadores, ND:YAG e 2ª sala)

Seguimos avançando na modernização da nossa infraestrutura tecnológica. Ao final do trimestre, a implantação dos novos resfriadores epidérmicos encontrava-se praticamente concluída, estando presente em 516 unidades, o equivalente a aproximadamente 92% da rede própria. Além de proporcionar maior conforto durante os procedimentos, a iniciativa continua gerando ganhos relevantes de eficiência operacional e redução de custos, com economia de aproximadamente R\$ 5 milhões no segundo trimestre e de R\$ 14,3 milhões nos últimos doze meses, reforçando os benefícios recorrentes desse investimento. Os resultados reforçam a atratividade do investimento, que apresenta *payback* estimado de apenas 8,9 meses, evidenciando a rápida captura dos ganhos e a recorrência das economias geradas pela iniciativa.

Em paralelo, realizamos aquisições pontuais de equipamentos com tecnologia ND:YAG e investimentos na adequação da infraestrutura das unidades, ampliando nossa capacidade de atendimento aos fototipos mais altos (IV, V e VI) e, conseqüentemente, o mercado endereçável da Companhia. Essas iniciativas reforçam uma alocação disciplinada de capital e a priorização de investimentos com maior potencial de retorno.

Ainda no âmbito da expansão de capacidade, seguimos avançando com o projeto de instalação da 2ª Sala de Laser. Ao final do trimestre, 14 unidades maduras já contavam com a nova estrutura, ampliando a capacidade de atendimento e o potencial de geração de receita por loja. Os resultados iniciais reforçam a atratividade da iniciativa, com incremento de aproximadamente 34% na receita das unidades contempladas e TIR estimada em cerca de 35% a.a.

Eficiência Operacional

Ao longo do trimestre, seguimos executando uma agenda abrangente de iniciativas voltadas ao aumento da produtividade da operação e à evolução da experiência dos clientes. Além dos avanços na gestão da capacidade instalada e dos processos de agendamento, que reduziram em 77% os contatos relacionados à indisponibilidade de horários na Central de Relacionamento em comparação ao segundo trimestre de 2025, seguimos fortalecendo a qualidade do atendimento em toda a jornada do cliente. Encerramos o período com NPS de 89,0 pontos, o maior já registrado pela Companhia, evolução das avaliações no Google Business Profile (GMB) e nível de serviço de 93% na Central de Relacionamento. Também avançamos na eficiência da célula de retenção de clientes, que, somente no mês de junho, preservou 49% das solicitações de cancelamento.

Iniciativas de IA e Transformação do Negócio

A Companhia avançou na incorporação de inteligência artificial à rotina de gestão, com destaque para a Elisa, agente de IA generativa que apoia a operação de campo e a cadeia de liderança, até as Gerentes de Unidade. A ferramenta proporciona uma visão integrada do desempenho das lojas, apoiando o acompanhamento de indicadores, a priorização de planos de ação e a disseminação de boas práticas, além de acelerar o *onboarding* e a transferência de conhecimento entre as equipes.

Como próxima etapa, a Companhia prevê a evolução da Elisa para um assistente virtual de apoio à operação, capaz de oferecer recomendações contextualizadas para apoiar a gestão das unidades, acelerar a tomada de decisão e ampliar a produtividade das equipes. A solução também deverá apoiar atividades administrativas, como consultas de RH, benefícios, compliance e outras rotinas operacionais, simplificando processos e ampliando a eficiência da operação.

Essa agenda é sustentada por um programa estruturado de letramento em inteligência artificial, com equipes multidisciplinares dedicadas ao desenvolvimento de soluções e ao monitoramento dos ganhos de eficiência. A Companhia também adota uma política que incentiva a experimentação de diferentes modelos de IA, incorporando à sua arquitetura tecnológica as soluções que demonstram ganhos comprovados de produtividade e eficiência.



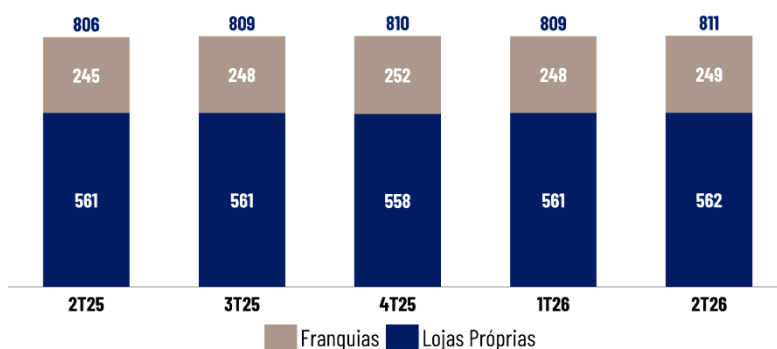
Espaçolaser Brasil



Ao final do 2T26, possuíamos 811 lojas Espaçolaser no Brasil, sendo 249 franquias e 562 lojas próprias.

Na comparação com o 2T25, nossa base total cresceu 5 unidades, movimento impulsionado principalmente pela expansão da rede de franquias, que passou de 245 para 249 unidades no período. A ampliação da nossa presença ocorreu, predominantemente, na região Nordeste, que somou 5 novas lojas na comparação anual.

NÚMERO DE LOJAS ESPAÇOLASER



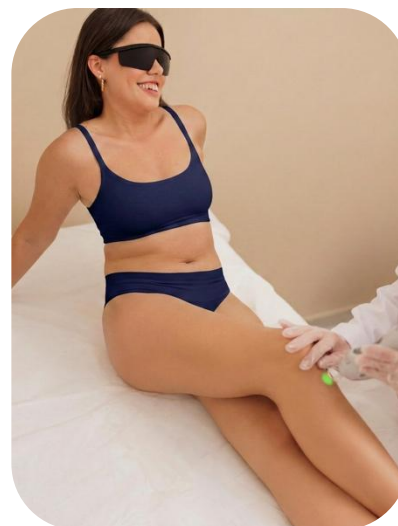
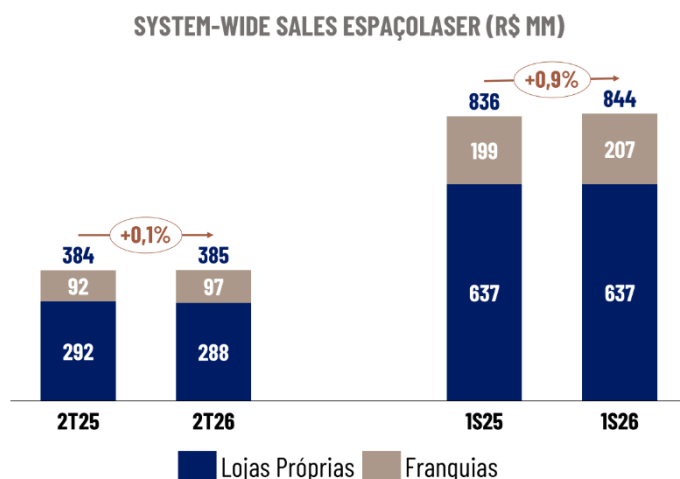
A Espaçolaser tem presença consolidada em todos os estados brasileiros

REGIÃO	2T26	2T25	Var.
Norte	52	51	1
Nordeste	122	117	5
Centro Oeste	87	86	1
Sudeste	445	447	(2)
Sul	105	105	0
Total	811	806	5



System-Wide Sales

As vendas brutas da rede Espaçolaser (*System-wide Sales*) totalizaram R\$ 384,9 milhões no 2T26, mantendo-se praticamente estáveis (+0,1%) em relação ao 2T25. No acumulado do ano, o indicador alcançou R\$ 844,3 milhões, representando crescimento de 0,9% na comparação anual.



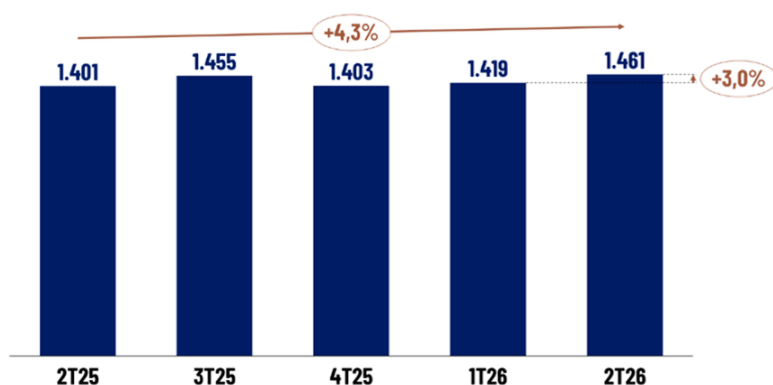
As vendas em mesmas lojas (*Same-Store Sales*) apresentaram leve retração de 0,4% no trimestre. O desempenho reflete, principalmente, uma base de comparação desafiadora, considerando que o 1S25 foi marcado pela intensificação da estratégia de reposicionamento do ticket médio, que elevou significativamente a base comparativa, além de um ambiente de consumo mais moderado. No acumulado do ano, o SSS permaneceu positivo, registrando crescimento de 0,7%.

Adicionalmente, a concentração da implementação do projeto Cliente Decide o Pagamento (CDP) ao longo do trimestre também representou um fator transitório para o desempenho das vendas. A estratégia prioriza a melhoria da qualidade dos recebíveis e a redução do prazo médio de recebimento, ainda que possa gerar um impacto temporário sobre o ritmo de crescimento das vendas durante sua implantação. À medida que o projeto for concluído em toda a rede, esperamos a diluição desse efeito, preservando os benefícios estruturais para geração de caixa e capital de giro.

Ainda assim, o desempenho está alinhado à estratégia da Companhia de privilegiar a qualidade da receita, direcionando sua capacidade operacional para tratamentos de maior valor agregado e maior potencial de rentabilidade. Coroando a nossa estratégia de foco na qualidade e no encantamento do consumidor, o *Net Promoter Score* (NPS) da Companhia atingiu 89,0 pontos no 2T26, um avanço expressivo de 3,0 pontos em relação ao 2T25, evidenciando o acerto da estratégia e o engajamento dos nossos clientes.



TICKET MÉDIO (R\$)



Ticket Médio

O ticket médio atingiu R\$ 1.461 no 2T26, registrando novo recorde histórico para a Companhia e refletindo o maior reajuste de preços já implementado pela Espaçolaser. A evolução contínua desse indicador corrobora o acerto do nosso reposicionamento comercial, demonstrando resiliência da demanda e a capacidade da Espaçolaser de repassar preços, capturar maior valor por tratamento e focar na qualidade da receita.

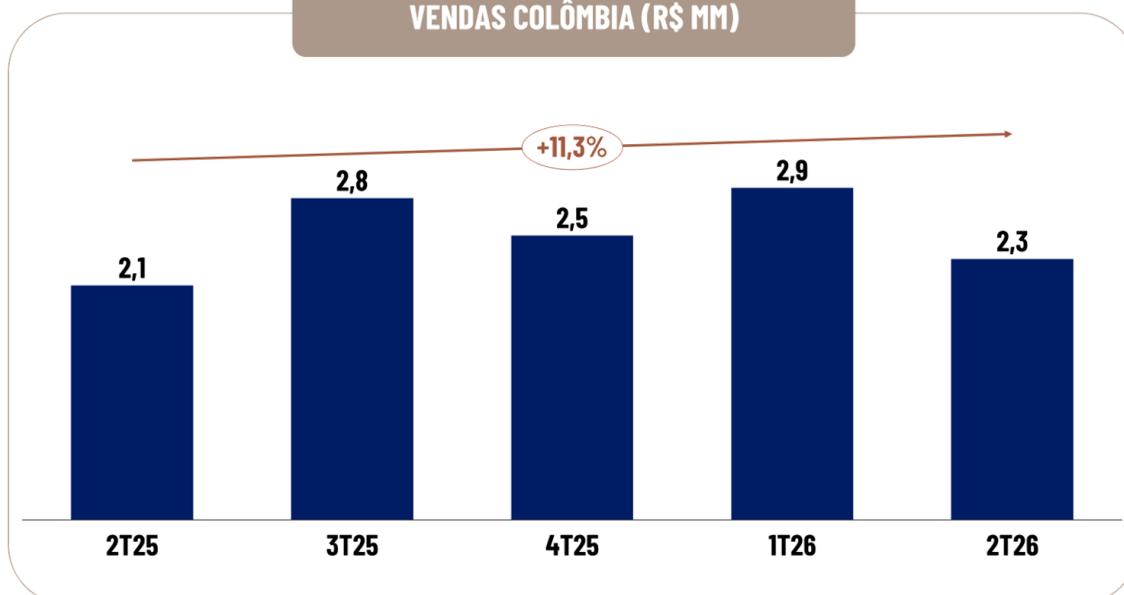
Operação Internacional

Colômbia

A operação na Colômbia encerrou o 2T26 com 8 unidades ativas, incluindo a inauguração da franquia Nuestro Bogotá, realizada em maio. As vendas brutas da região somaram R\$ 2,3 milhões no trimestre, representando crescimento de 11,3% em relação ao 2T25.

A abertura da nova unidade está alinhada ao plano de expansão da Companhia na Colômbia, ampliando sua presença em um mercado com elevado potencial de desenvolvimento. O trimestre também foi beneficiado pelo Dia das Mães, uma das principais datas do varejo colombiano, contribuindo para o fortalecimento da atividade comercial no período. No 2T26, foram realizados 29,4 mil procedimentos, representando um crescimento de 24,6% em relação ao mesmo trimestre do ano anterior.

VENDAS COLÔMBIA (R\$ MM)

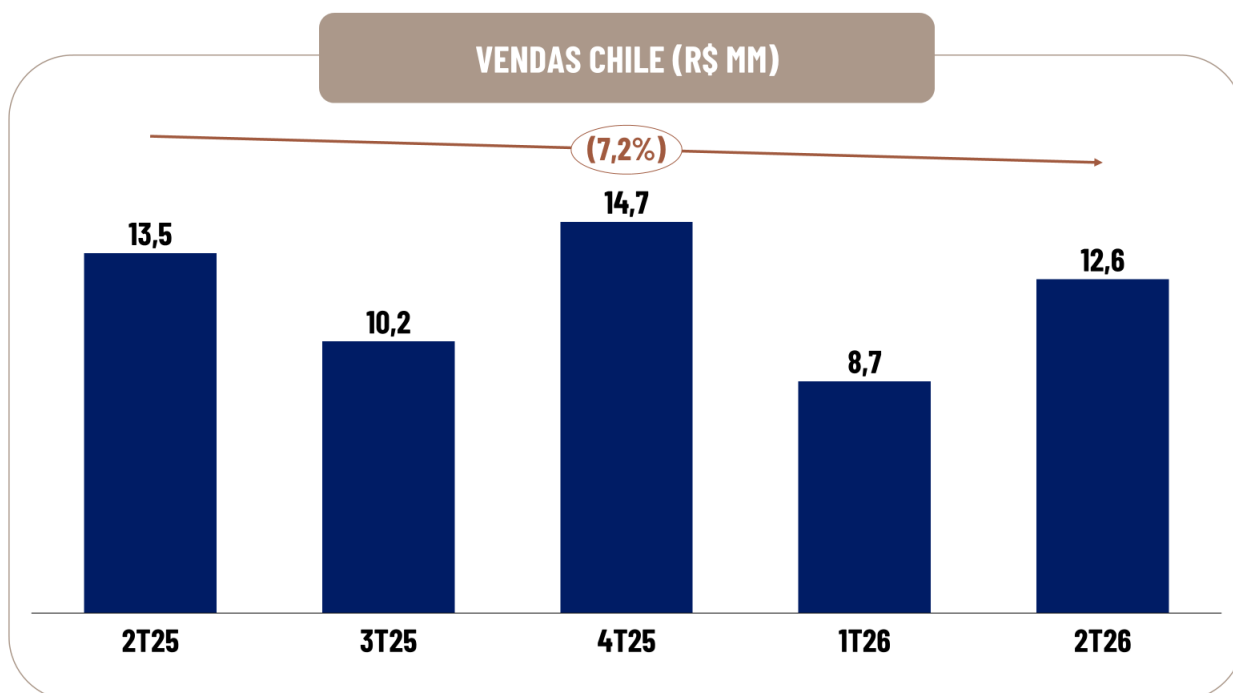


Chile

Iniciamos nossas operações no Chile em 2021, a partir da aquisição do controle do Grupo Cela, marca que compartilha com a Espaçolaser os mesmos pilares de excelência em serviços, tecnologia e cultura. Em 2024, alcançamos a liderança do mercado chileno de depilação a laser, consolidando-nos como a maior rede do setor no país.

A operação no Chile encerrou o 2T26 com 42 unidades ativas, sendo 22 franquias e 20 lojas próprias. As vendas brutas somaram R\$ 12,6 milhões no trimestre, representando crescimento de 44,8% em relação ao 1T26. Na comparação com o 2T25, o desempenho ainda refletiu os efeitos do reposicionamento estratégico implementado ao longo de 2025, com foco na qualificação da base de clientes, na revisão da política comercial e na expansão do ticket médio, priorizando a rentabilidade da operação.

O desempenho do trimestre foi favorecido pelas principais datas promocionais do primeiro semestre no Chile, como o Dia das Mães e o CyberDay, que contribuíram para a aceleração da atividade comercial ao longo do período. Adicionalmente, a Companhia concluiu iniciativas de otimização da rede, incluindo o encerramento e a realocação de unidades, em linha com a estratégia de aprimoramento da eficiência operacional. A operação segue avançando na consolidação do novo posicionamento comercial, sustentada pela evolução do ticket médio e pela gestão disciplinada da capacidade de atendimento.



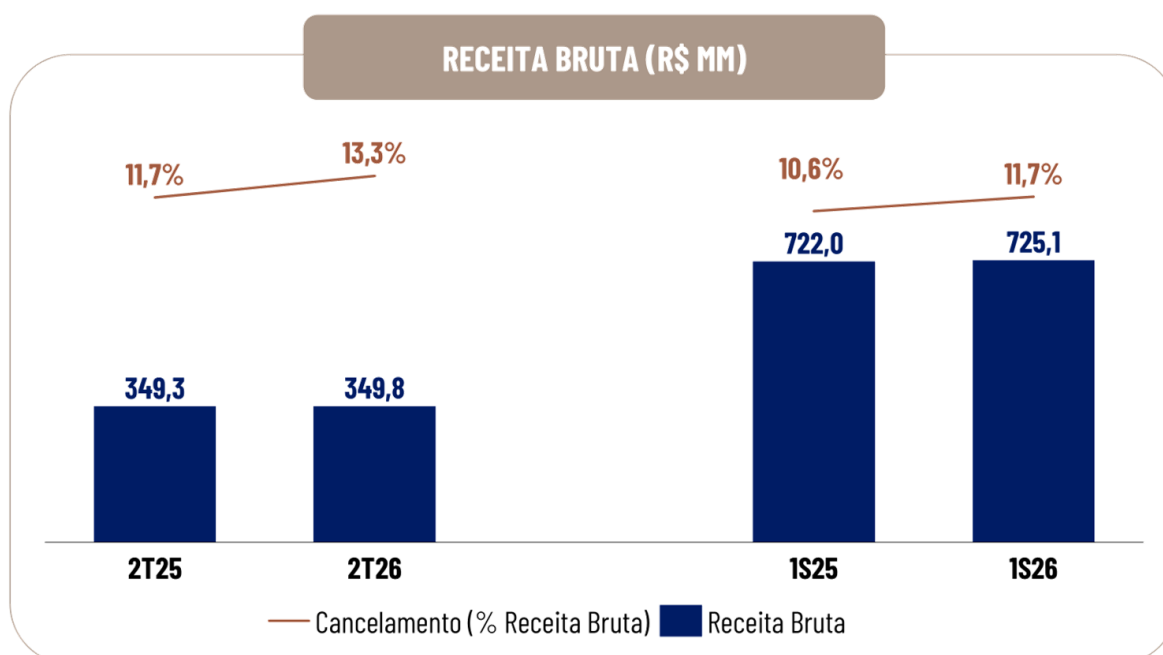
Resultados Financeiros

Receita Bruta e Cancelamentos

No 2T26, a receita bruta da Companhia totalizou R\$ 349,8 milhões, mantendo-se praticamente estável em relação aos R\$ 349,3 milhões registrados no 2T25 (+0,1%). No acumulado do primeiro semestre, a receita bruta atingiu R\$ 725,1 milhões, representando um crescimento de 0,4% frente aos R\$ 722,0 milhões reportados no 1S25.

Os cancelamentos totalizaram R\$ 46,4 milhões no trimestre, equivalentes a 13,3% da receita bruta. Na comparação anual, os indicadores já refletem uma base normalizada após a implementação, no início de 2025, da nova metodologia contábil para reconhecimento imediato dos cancelamentos. O aumento em relação aos 10,2% registrados no 1T26 e aos 11,7% do 2T25 decorre, principalmente, do cenário macroeconômico ainda desafiador para o crédito ao consumidor, aliado à adoção de uma postura mais conservadora e tempestiva na gestão da carteira de recebíveis.

Em paralelo, a Companhia segue implementando iniciativas estruturantes voltadas ao fortalecimento da qualidade da carteira e à redução da exposição ao risco de crédito. Entre elas, destacam-se a evolução dos processos de cobrança, com a implantação gradual de novas ferramentas de gestão e inteligência, a automação das rotinas de recuperação de crédito, a expansão do projeto Cliente Decide o Pagamento (CDP) e a ampliação da parceria com o NuPay. Em conjunto, essas iniciativas ampliam a participação de modalidades de pagamento com menor risco de crédito, reduzem gradualmente a dependência do modelo recorrente e contribuem para uma carteira de recebíveis de maior qualidade, fortalecendo a geração de caixa da Companhia ao longo do tempo. Como evidência dos benefícios já observados, a regional de São José dos Campos, uma das primeiras a concluir a implementação do CDP, registrou redução superior a 50% nos cancelamentos, reforçando o potencial da iniciativa para fortalecer a qualidade da carteira à medida que sua implantação avança na rede.

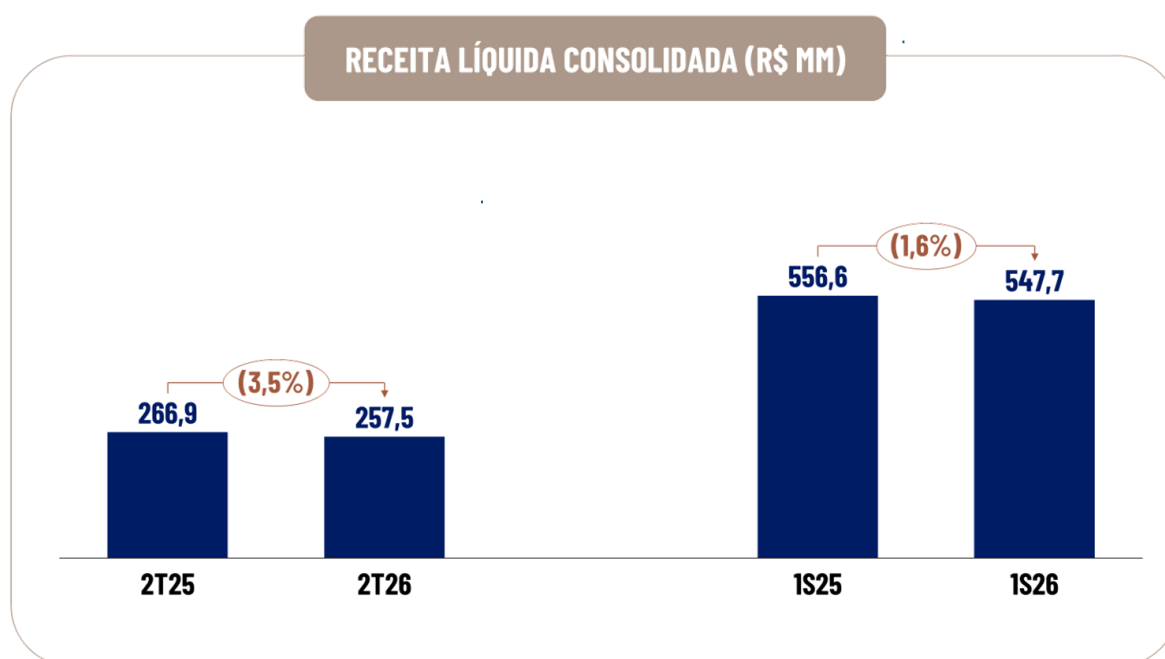


Receita Líquida Ajustada

No 2T26, a Espaçolaser registrou receita líquida ajustada de R\$ 257,5 milhões, retração de 3,5% em relação ao 2T25. No acumulado do primeiro semestre, a receita líquida ajustada totalizou R\$ 547,7 milhões.

Na visão contábil, a receita líquida apresentou crescimento de 1,3% no 1S26. A diferença entre as visões contábil e ajustada restringiu-se a um efeito residual de R\$ 2,0 milhões, decorrente da mudança na metodologia de reconhecimento de cancelamentos implementada no início de 2025, cuja normalização foi concluída ao longo do período. Em comparação, no 1S25, a diferença entre as duas visões refletia impactos não recorrentes de R\$ 18,0 milhões, relacionados à implementação dessa mesma mudança metodológica, conforme divulgado no 1T25.

R\$ mil Exceto quando indicado	2T26	2T25	Var.	1S26	1S25	Var.
Receita Líquida	257.492	259.218	(0,7%)	545.638	538.578	1,3%
(+) Não-recorrentes (Cancelamentos)	-	7.644	n.a.	2.029	18.007	(88,7%)
Receita Líquida Ajustada	257.492	266.862	(3,5%)	547.667	556.585	(1,6%)



Custos dos Serviços Prestados e Lucro Bruto Ajustado

No 2T26, os custos totais da Companhia somaram R\$ 169,3 milhões, representando um aumento de 1,9% em relação ao 2T25. O desempenho reflete a manutenção da disciplina na gestão de custos, cuja evolução permaneceu abaixo da inflação acumulada no período, reforçando a contínua captura de ganhos de eficiência operacional. Em bases comparáveis, o custo médio mensal por loja própria atingiu R\$ 100,5 mil, ante R\$ 98,8 mil no 2T25, variação de apenas 1,7%, inferior à inflação do período.



O principal destaque permaneceu na linha de custos operacionais, que apresentou redução de 36,1% na comparação anual, totalizando R\$ 7,7 milhões. Como percentual da receita líquida, essa rubrica recuou de 4,5% para 3,0%, refletindo os ganhos estruturais proporcionados pela implantação das máquinas resfriadoras na rede própria.

Os custos de ocupação totalizaram R\$ 26,4 milhões, redução de 3,1% em relação ao 2T25, mantendo-se praticamente estáveis em 10,3% da receita líquida. O desempenho reflete a continuidade das renegociações de contratos de locação, aliada às iniciativas de otimização do portfólio de lojas e ao uso de ferramentas de inteligência artificial na gestão imobiliária, contribuindo para maior eficiência na administração desses custos.

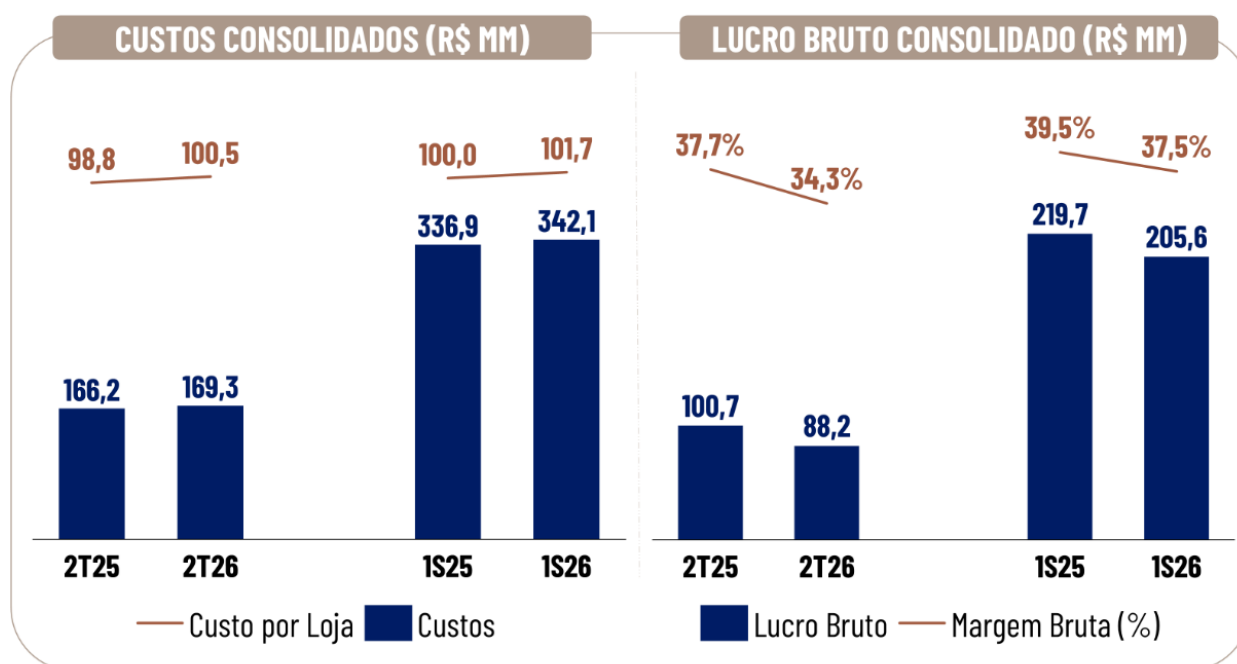
Os custos com pessoal apresentaram crescimento de 6,2% na comparação anual, refletindo, principalmente, os reajustes salariais previstos em acordos coletivos e a atualização dos benefícios concedidos aos colaboradores.

A rubrica de Fundo Promocional (FPP) apresentou crescimento de 17,3%, refletindo a adequação gradual da contribuição ao percentual contratualmente previsto, de aproximadamente 3% da Receita Bruta, reforçando os investimentos em marketing e geração de demanda para a rede.

Por fim, as despesas com comissões de cartões de crédito totalizaram R\$ 4,6 milhões, refletindo a implementação das novas condições comerciais negociadas com a adquirente. Já a linha de outros custos indiretos apresentou redução de 4,0% na comparação anual, evidenciando a disciplina na gestão de despesas, mesmo diante de maiores investimentos em tecnologia e do aumento das despesas legais e judiciais ao longo do trimestre.

R\$ mil Exceto quando indicado	2T26	2T25	Var.	1S26	1S25	Var.
Custos	169.283	166.202	1,9%	342.067	336.908	1,5%
% Receita Líquida	65,7%	62,3%	3,5 p.p.	62,5%	60,5%	1,9 p.p.
Ocupação	26.399	27.251	(3,1%)	52.595	53.902	(2,4%)
% Receita Líquida	10,3%	10,2%	0,0 p.p.	9,6%	9,7%	(0,1 p.p.)
Pessoal	97.909	92.168	6,2%	196.354	186.917	5,0%
% Receita Líquida	38,0%	34,5%	3,5 p.p.	35,9%	33,6%	2,3 p.p.
Custos Operacionais	7.688	12.040	(36,1%)	16.725	25.831	(35,3%)
% Receita Líquida	3,0%	4,5%	(1,5 p.p.)	3,1%	4,6%	(1,6 p.p.)
Outros Custos Indiretos	22.379	23.322	(4,0%)	46.689	45.718	2,1%
% Receita Líquida	8,7%	8,7%	(0,0 p.p.)	8,5%	8,2%	0,3 p.p.
Fundo Promocional (FPP)	10.338	8.816	17,3%	20.856	18.904	10,3%
% Receita Líquida	4,0%	3,3%	0,7 p.p.	3,8%	3,4%	0,4 p.p.
Comissões Cartões de Crédito	4.570	2.606	75,4%	8.848	5.636	57,0%
% Receita Líquida	1,8%	1,0%	0,8 p.p.	1,6%	1,0%	0,6 p.p.





Em linha com a rigorosa disciplina na gestão de custos, o lucro bruto totalizou R\$ 88,2 milhões no 2T26, com margem bruta de 34,3%. A redução de 3,5 p.p. em relação ao 2T25 reflete, principalmente, a menor receita líquida registrada no período, bem como a menor representatividade de efeitos positivos relacionados a custos não recorrentes observados na base de comparação. Ainda assim, a rentabilidade operacional permanece em patamar sólido, sustentada pela contínua captura de ganhos estruturais de eficiência nas operações, incluindo iniciativas voltadas à otimização dos insumos utilizados nos procedimentos de depilação a laser e à maior produtividade da rede.

R\$ mil	2T26	2T25	Var.	1S26	1S25	Var.
Exceto quando indicado						
Receita Líquida	257.492	259.218	(0,7%)	545.638	538.578	1,3%
(-) Pessoal	(97.909)	(92.168)	6,2%	(196.354)	(186.917)	5,0%
(-) Aluguel	(16.530)	(18.303)	(9,7%)	(32.532)	(36.094)	(9,9%)
(-) Fundo Promocional	(10.338)	(8.816)	17,3%	(20.856)	(18.904)	10,3%
(-) Outros Custos Indiretos	(22.759)	(23.322)	(2,4%)	(47.435)	(45.737)	3,7%
(-) Custos Operacionais	(7.688)	(12.040)	(36,1%)	(16.725)	(25.831)	(35,3%)
(-) Comissões Cartão de Crédito G&A para Custos	(4.570)	(2.606)	75,4%	(8.848)	(5.637)	57,0%
Lucro Bruto (ex-Depreciação e Amortização)	97.698	101.963	(4,2%)	222.888	219.458	1,6%
(-) Impacto IFRS-16	(9.869)	(8.975)	10,0%	(20.163)	(18.013)	11,9%
(+) Custos Não Recorrentes	380	7.672	(95,0%)	2.875	18.231	(84,2%)
Lucro Bruto Ajustado (ex-Depreciação e Amortização)	88.209	100.660	(12,4%)	205.600	219.677	(6,4%)
Margem Bruta Ajustada	34,3%	37,7%	(3,5 p.p.)	37,5%	39,5%	(1,9 p.p.)

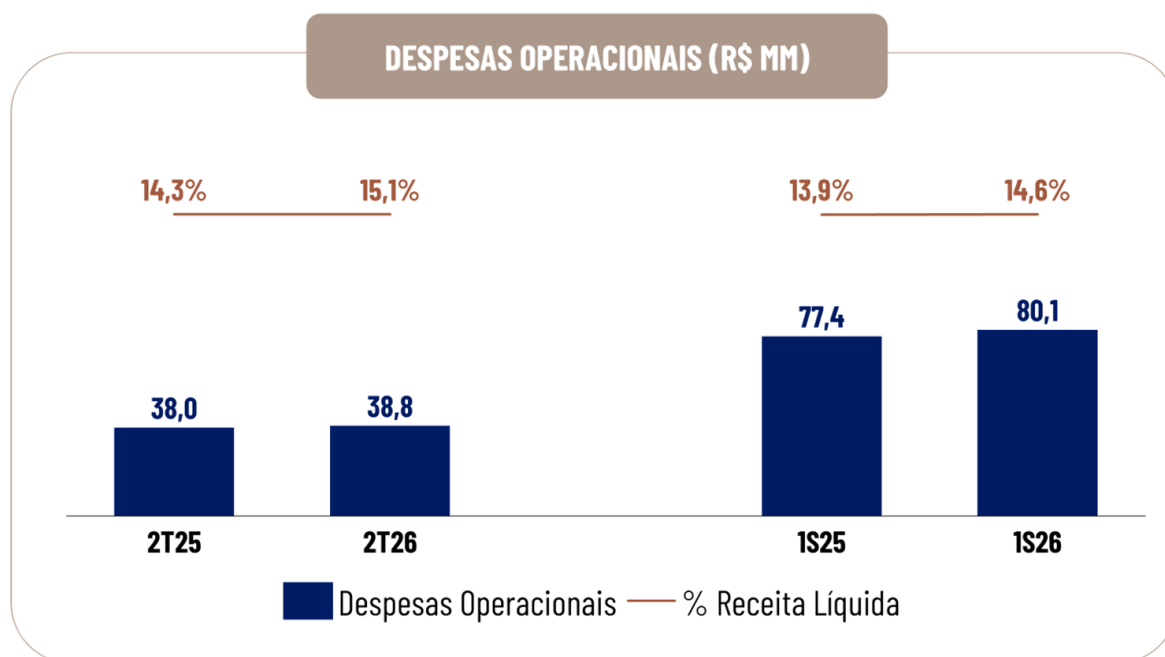


Despesas Operacionais Ajustadas

No 2T26, as despesas operacionais ajustadas (ex-depreciação e amortização) totalizaram R\$ 38,8 milhões, crescimento de 2,0% em relação ao 2T25. No acumulado do primeiro semestre, as despesas operacionais ajustadas somaram R\$ 80,1 milhões, aumento de apenas 3,5% frente ao 1S25, refletindo a disciplina da Companhia na gestão de custos e despesas, mesmo diante da continuidade dos investimentos em iniciativas estratégicas.

As despesas gerais e administrativas foram impactadas, principalmente, pelos investimentos realizados em projetos estratégicos ao longo do trimestre. Ainda assim, a Companhia manteve a disciplina na gestão de despesas, preservando sua trajetória de eficiência operacional.

Entre as principais movimentações do período, destacam-se os investimentos em projetos estratégicos, especialmente relacionados à implantação do CDP (Cliente Decide o Pagamento), além de despesas pontuais decorrentes da realização da convenção de franqueados. Esses efeitos foram parcialmente compensados pelos ganhos de eficiência na estrutura comercial e pela reversão da provisão para perdas de crédito esperadas no trimestre.



R\$ mil Exceto quando indicado	2T26	2T25	Var.	1S26	1S25	Var.
Despesas Gerais e Administrativas	32.745	24.988	31,0%	61.713	50.653	21,8%
Despesas Gerais e Administrativas	9.537	6.420	48,5%	21.967	18.250	20,4%
Folha Administrativa	23.208	18.568	25,0%	39.746	32.403	22,7%
Despesas com Vendas	11.723	13.035	(10,1%)	24.416	24.818	(1,6%)
Despesas Comerciais	3.644	3.471	5,0%	8.351	6.655	25,5%
Folha Comercial	8.079	9.565	(15,5%)	16.065	18.163	(11,6%)
Outras Despesas	(536)	736	n.a.	3.056	7.452	(59,0%)
Provisão de Crédito de Liquidação Duvidosa	(371)	1.538	n.a.	2.664	7.395	(64,0%)
Outras Receitas e Despesas Operacionais	(165)	(802)	(79,3%)	392	57	592,1%
Despesas Operacionais (ex-Depreciação e Amortização)	43.933	38.759	13,3%	89.185	82.923	7,6%
(+) Despesas não recorrentes	5.152	724	611,6%	9.111	5.570	63,6%
Despesas Operacionais Ajustadas (ex-Depreciação e Amortização)	38.781	38.035	2,0%	80.073	77.353	3,5%

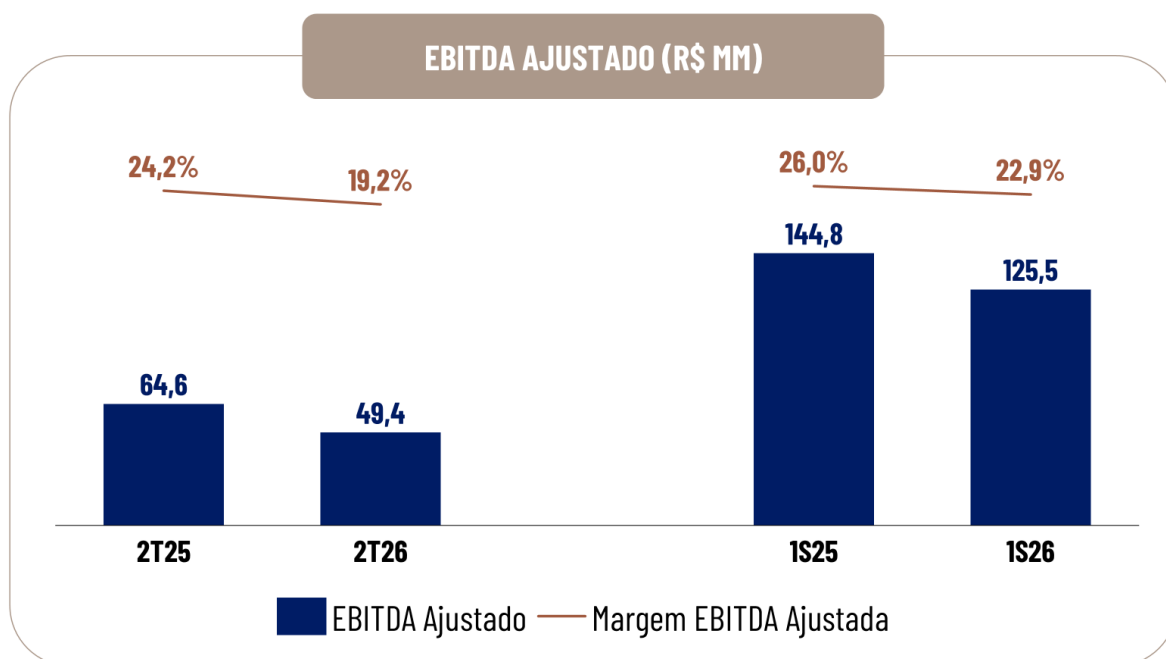
R\$ mil Exceto quando indicado	2T26	2T25	Var.	1S26	1S25	Var.
Despesas Operacionais (ex-Depreciação e Amortização)	38.781	38.035	2,0%	80.073	77.353	3,5%
% Receita Líquida	15,1%	14,3%	0,8 p.p.	14,6%	13,9%	0,7 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	8.980	5.696	57,6%	19.193	16.992	13,0%
% Receita Líquida	3,5%	2,1%	1,4 p.p.	3,5%	3,1%	0,5 p.p.
Folha Administrativa	18.868	18.568	1,6%	35.188	32.403	8,6%
% Receita Líquida	7,3%	7,0%	0,4 p.p.	6,4%	5,8%	0,6 p.p.
Despesas Comerciais	3.644	3.471	5,0%	8.351	6.655	25,5%
% Receita Líquida	1,4%	1,3%	0,1 p.p.	1,5%	1,2%	0,3 p.p.
Folha Comercial	8.079	9.565	(15,5%)	16.065	18.163	(11,6%)
% Receita Líquida	3,1%	3,6%	(0,4 p.p.)	2,9%	3,3%	(0,3 p.p.)
Provisão para perdas de crédito esperadas	(371)	1.538	n.a.	2.664	4.167	(36,1%)
% Receita Líquida	(0,1%)	0,6%	(0,7 p.p.)	0,5%	0,7%	(0,3 p.p.)
Outras Receitas e Despesas Operacionais	(420)	(802)	(47,7%)	(1.387)	(1.026)	35,1%
% Receita Líquida	(0,2%)	(0,3%)	0,1 p.p.	(0,3%)	(0,2%)	(0,1 p.p.)



EBITDA Ajustado

No 2T26, a Espaçolaser registrou EBITDA Ajustado de R\$ 49,4 milhões, com margem EBITDA Ajustada de 19,2%. O resultado do trimestre reflete a estabilidade da receita, combinada à continuidade dos investimentos em iniciativas estratégicas e ao fortalecimento da estrutura corporativa.

No acumulado do primeiro semestre de 2026, o EBITDA Ajustado totalizou R\$ 125,5 milhões, com margem de 22,9%, refletindo a disciplina da Companhia na gestão de custos e despesas, aliada à manutenção dos investimentos voltados à sustentação do crescimento e ao fortalecimento da eficiência operacional no longo prazo.



R\$ mil	2T26	2T25	Var.	1S26	1S25	Var.
Exceto quando indicado						
Lucro Líquido Contábil	(5.894)	2.104	n.a.	5.978	14.213	(57,9%)
(+) Depreciação e Amortização	24.706	22.348	10,5%	49.976	43.946	13,7%
(+/-) Resultado Financeiro	35.504	34.488	2,9%	72.333	65.397	10,6%
(+/-) Imposto de Renda e Contribuição Social	(551)	6.241	n.a.	5.416	15.431	(64,9%)
EBITDA	53.765	65.182	(17,5%)	133.703	138.986	(3,8%)
(-) Impacto do IFRS 16	(9.869)	(8.975)	10,0%	(20.163)	(18.013)	11,9%
(+) Despesas não recorrentes	5.532	8.396	(34,1%)	11.986	23.801	(49,6%)
EBITDA Ajustado	49.428	64.601	(23,5%)	125.527	144.776	(13,3%)
Margem EBITDA Ajustada	19,2%	24,2%	(5,0 p.p.)	22,9%	26,0%	(3,1 p.p.)



Depreciação e Amortização

No 2T26, a Espaçolaser registrou despesas de depreciação e amortização de R\$ 16,2 milhões, representando um aumento de 11,7% em relação aos R\$ 14,5 milhões registrados no 2T25. O crescimento reflete, principalmente, os investimentos realizados na modernização da rede, com destaque para reformas, *retrofit* de lojas e benfeitorias, além da contínua renovação da infraestrutura operacional da Companhia.

Resultado Financeiro

No 2T26, a Companhia registrou resultado financeiro líquido negativo de R\$ 32,3 milhões, em linha com os R\$ 32,2 milhões registrados no 2T25. O desempenho reflete a estabilidade das despesas financeiras na comparação anual, mesmo em um ambiente de juros ainda elevados, beneficiado pela otimização do perfil do endividamento da Companhia, com alongamento dos prazos e redução do custo médio da dívida.

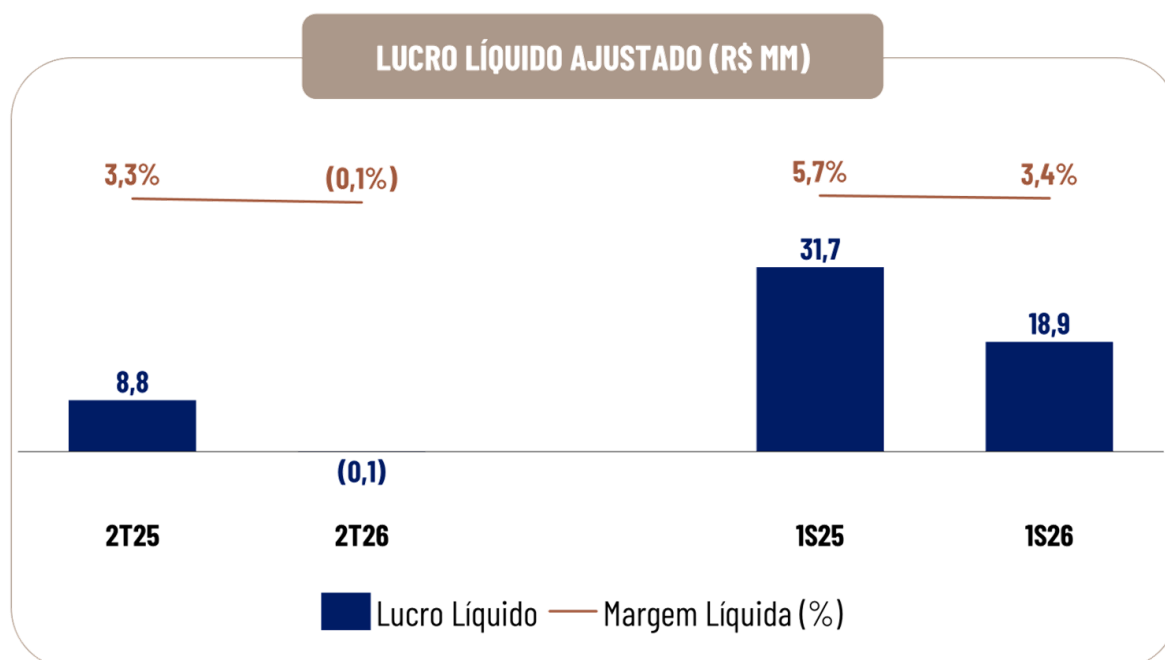
Imposto de Renda e Contribuição Social Ajustado

No 2T26, a Companhia registrou despesa ajustada de R\$ 1,1 milhão com tributos sobre o lucro, frente a R\$ 9,1 milhões no 2T25.

A redução de 88,4% reflete principalmente os efeitos da readequação da estrutura de capital implementada pela Companhia, que vem contribuindo para a normalização da alíquota efetiva de tributação e para uma despesa tributária mais aderente ao desempenho operacional do negócio.

Lucro Líquido Ajustado

No 2T26, a Companhia registrou prejuízo líquido ajustado de R\$ 0,1 milhão, com margem líquida ajustada de (0,1%). O resultado reflete um trimestre de menor receita, parcialmente compensado pela manutenção da disciplina na gestão de custos e despesas ao longo do período. No acumulado do primeiro semestre de 2026, o lucro líquido ajustado totalizou R\$ 18,9 milhões, com margem líquida ajustada de 3,4%.



R\$ mil	2T26	2T25	Var.	1S26	1S25	Var.
Exceto quando indicado						
Lucro Líquido Contábil	(5.894)	2.104	n.a.	5.978	14.213	(57,9%)
(-) Impacto do IFRS 16	1.835	1.175	56,2%	3.878	1.675	131,5%
(+) Despesas não recorrentes	3.925	5.543	(29,2%)	9.015	15.823	(43,0%)
Lucro Líquido Ajustado	(134)	8.822	n.a.	18.871	31.712	(40,5%)
Margem Líquida Ajustada	(0,1%)	3,3%	(3,4 p.p.)	3,4%	5,7%	(2,3 p.p.)

Fluxo de Caixa Operacional

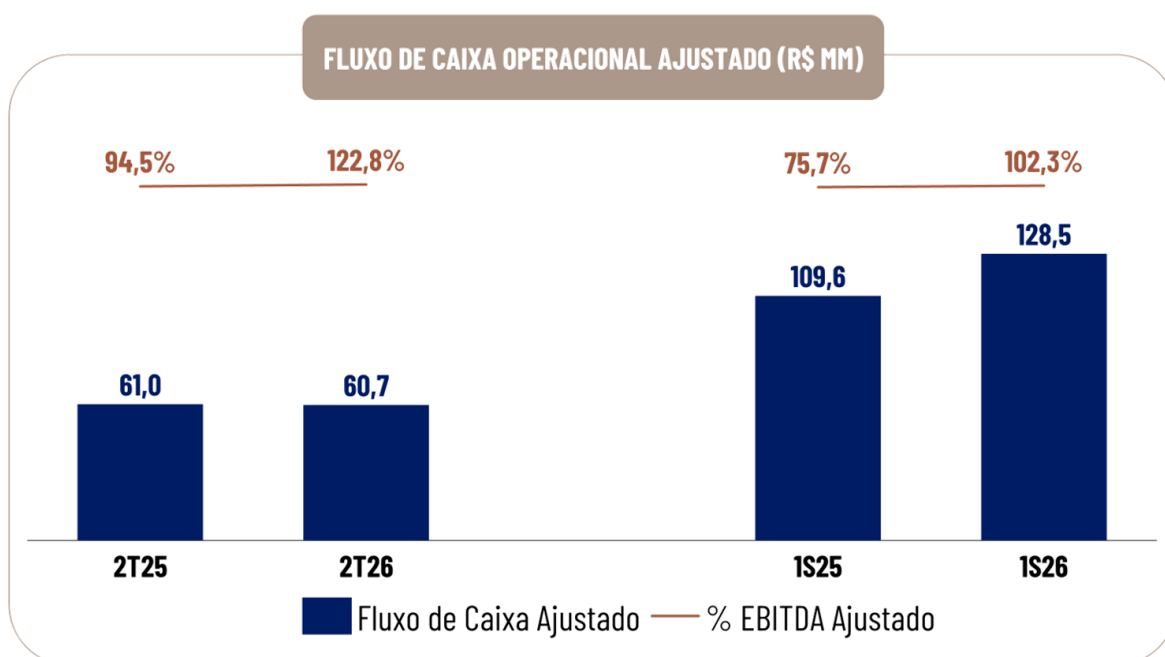
No 2T26, a Companhia registrou fluxo de caixa operacional ajustado de R\$ 60,7 milhões, comparado aos R\$ 61,0 milhões registrados no 2T25, com conversão de EBITDA em caixa de 122,8%.

No acumulado do primeiro semestre, o fluxo de caixa operacional ajustado totalizou R\$ 128,5 milhões, representando crescimento de 17,2% em relação aos R\$ 109,6 milhões do 1S25, com conversão de 102,3% do EBITDA Ajustado.

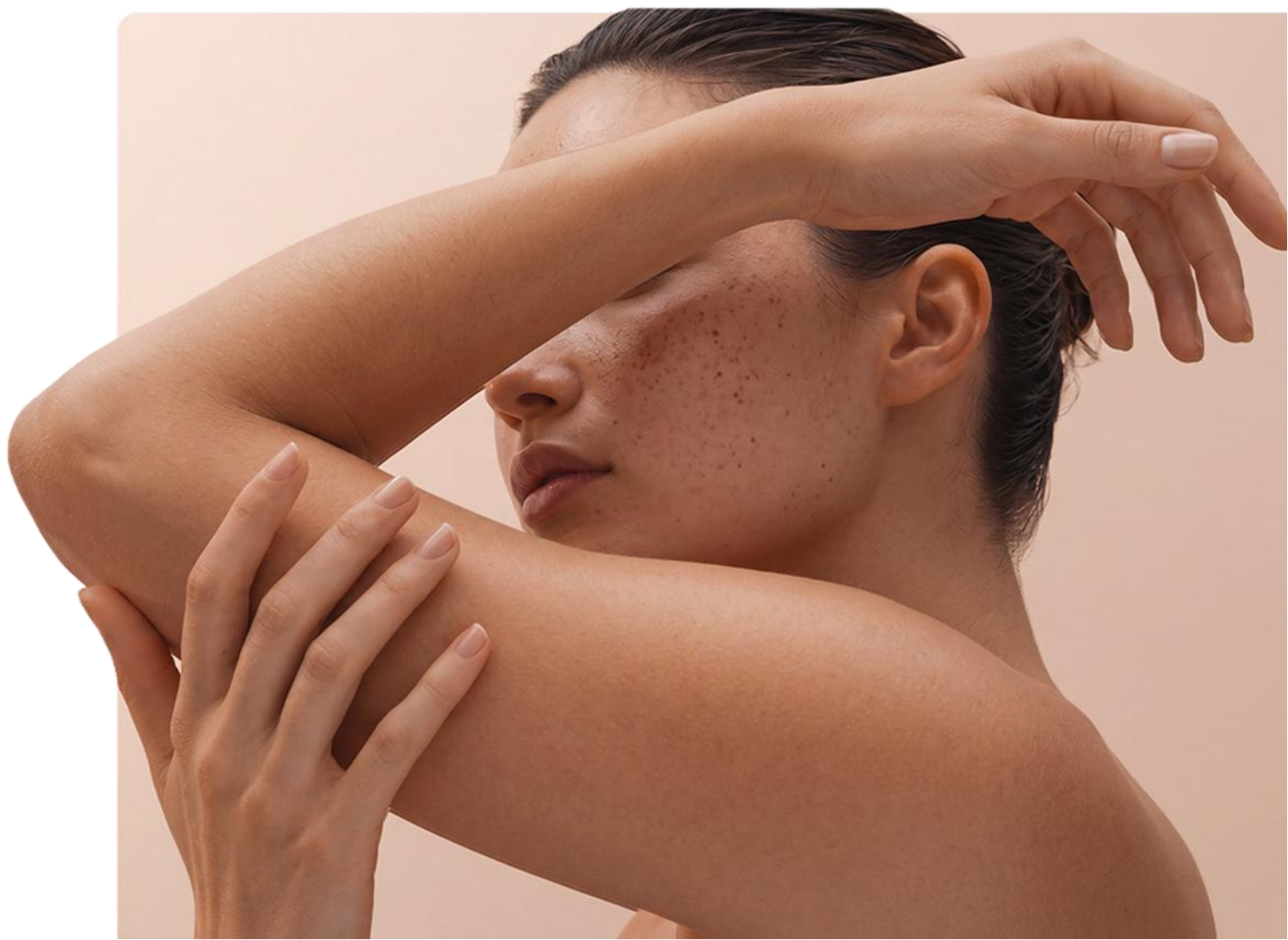
O desempenho no semestre reflete a disciplina da Companhia na gestão do capital de giro e a evolução da eficiência operacional, contribuindo para uma maior capacidade de geração de caixa. Adicionalmente, a Companhia registrou redução no prazo médio de recebimento da carteira, refletindo a eficiência na gestão do capital de giro e reforçando a conversão do EBITDA em caixa.

Nas atividades de investimento, o capex permaneceu direcionado à modernização tecnológica, manutenção da infraestrutura e evolução da base de lojas, em linha com a estratégia de aprimoramento da operação.

Prazo Médio de Recebimento	2T26	2T25	Var.	1S26	1S25	Var.
Contas a Receber (R\$ mil)	R\$ 800.037	R\$ 823.007	(2,8%)	R\$ 800.037	R\$ 823.007	(2,8%)
Receita Bruta (R\$ mil)	R\$ 349.845	R\$ 349.326	0,1%	R\$ 725.092	R\$ 721.968	0,4%
PMR (dias)	206	212	(6)	199	205	(6)



R\$ mil Exceto quando indicado	2T26	2T25	Var.	1S26	1S25	Var.
Lucro (Prejuízo) antes do IR e CSLL	(6.445)	8.345	n.a.	11.394	29.644	(61,6%)
(+) Ajustes ao Lucro (Prejuízo) antes do IR e CSLL	63.681	55.242	15,3%	131.119	124.816	5,0%
Depreciação e Amortização	25.473	24.429	4,3%	51.612	47.072	9,6%
Provisão de crédito de liquidação duvidosa	(370)	1.538	n.a.	2.664	7.395	(64,0%)
Outros	38.578	29.275	31,8%	76.843	70.349	9,2%
(+) Variações no Capital de Giro	3.477	(2.562)	n.a.	(14.036)	(44.845)	(68,7%)
Contas a receber	59.382	24.812	139,3%	60.350	(14.458)	n.a.
Receita Diferida	(36.994)	(28.049)	31,9%	(47.313)	(16.676)	183,7%
Outros	(18.911)	675	n.a.	(27.073)	(13.711)	97,5%
Caixa Líquido Gerado pelas atividades operacionais ajustado	60.713	61.025	(0,5%)	128.477	109.615	17,2%
Capex	(18.129)	(10.860)	66,9%	(26.206)	(17.469)	50,0%
Outros	(24.318)	(773)	3045,9%	(23.971)	(1.605)	1393,5%
Venda de Imobilizado	113	209	(45,9%)	270	521	(48,2%)
Caixa Líquido Gerado pelas atividades de investimento	(42.334)	(11.424)	270,6%	(49.907)	(18.551)	169,0%
Caixa Líquido Gerado pelas atividades de financiamento	(24.112)	(75.438)	(68,0%)	(57.589)	(131.776)	(56,3%)
Fluxo de Caixa Líquido	(5.733)	(25.837)	(77,8%)	20.981	(40.715)	n.a.

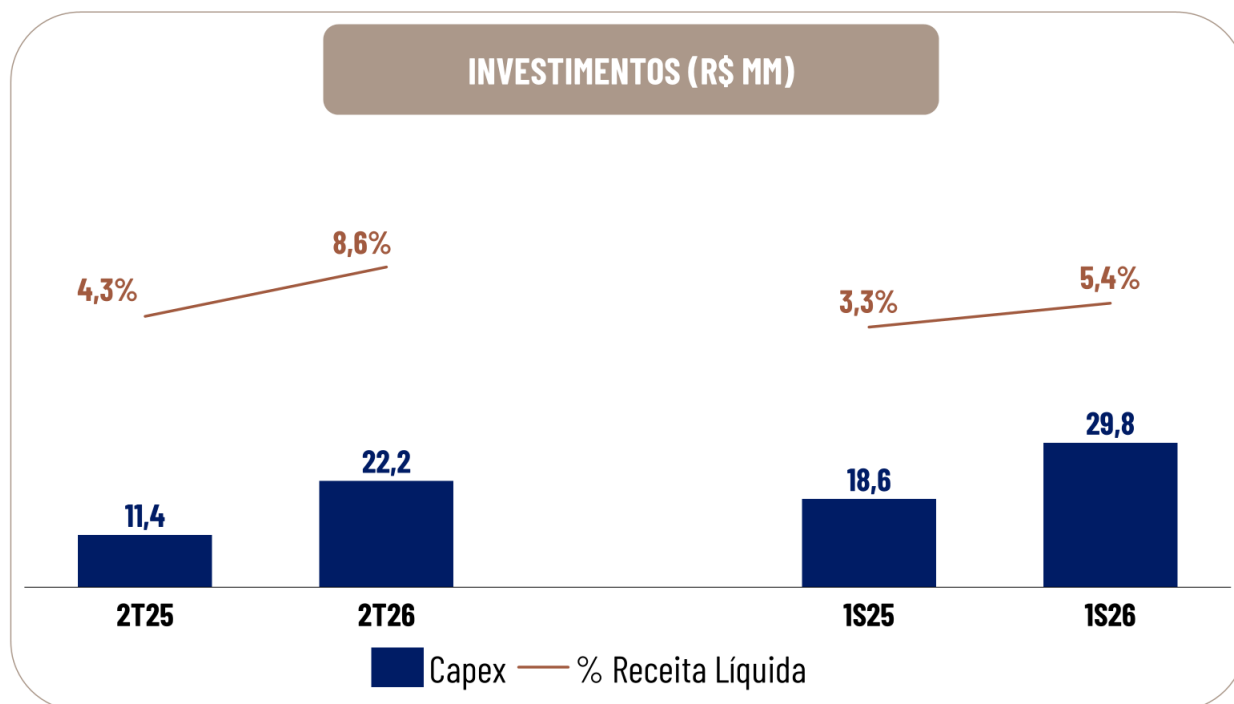


Investimentos

No 2T26, a Companhia realizou investimentos de R\$ 22,2 milhões, representando 8,6% da receita líquida do período, frente a R\$ 11,4 milhões no 2T25. No acumulado do primeiro semestre, os investimentos totalizaram R\$ 29,8 milhões, equivalentes a 5,4% da receita líquida, em linha com a estratégia de modernização e fortalecimento da infraestrutura operacional.

Além dos investimentos recorrentes na operação, o trimestre também refletiu desembolsos relacionados à inauguração do novo hub da Companhia, que reúne a sede administrativa, a Universidade do Laser e uma nova loja conceito. Embora a iniciativa tenha representado um desembolso pontual no período, espera-se que a consolidação dessas operações em uma única estrutura contribua para maior eficiência operacional e para a redução dos custos recorrentes de ocupação nos próximos períodos.

Os investimentos realizados no período foram direcionados principalmente a (i) projetos de modernização e expansão da infraestrutura das unidades, incluindo retrofit de lojas, benfeitorias, instalações e demais obras de adequação; (ii) investimentos em tecnologia; e (iii) aquisição de equipamentos e máquinas, com destaque para novos equipamentos ND:YAG, destinados prioritariamente às unidades com maior demanda por clientes de fototipos mais elevados, ampliando a disponibilidade da tecnologia mais adequada para esse perfil de atendimento e fortalecendo a capacidade operacional da rede. Esses investimentos possuem potencial de retorno atrativo ao ampliar a capacidade de atendimento e a produtividade das unidades de maior demanda, elevar a qualidade da experiência do cliente e aumentar a eficiência operacional, criando condições para a evolução do *same-store sales* e para a geração de valor ao longo dos próximos períodos.

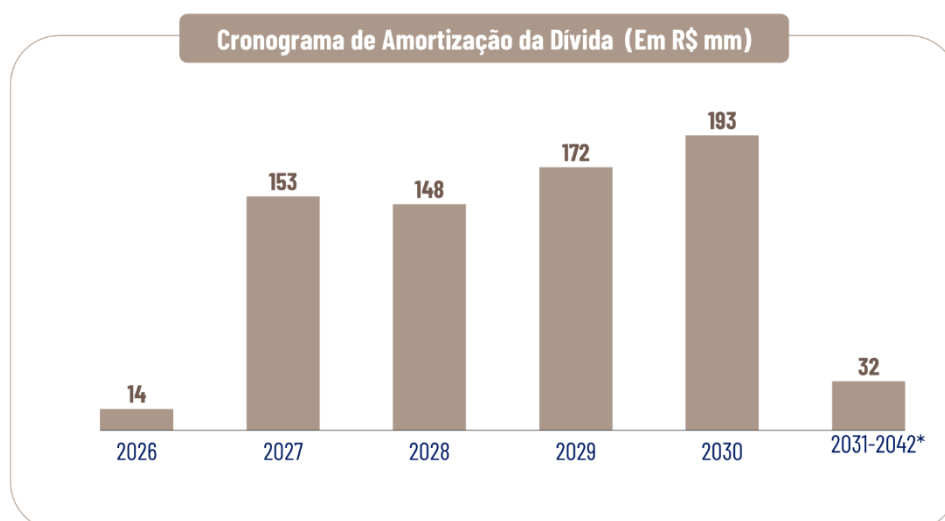
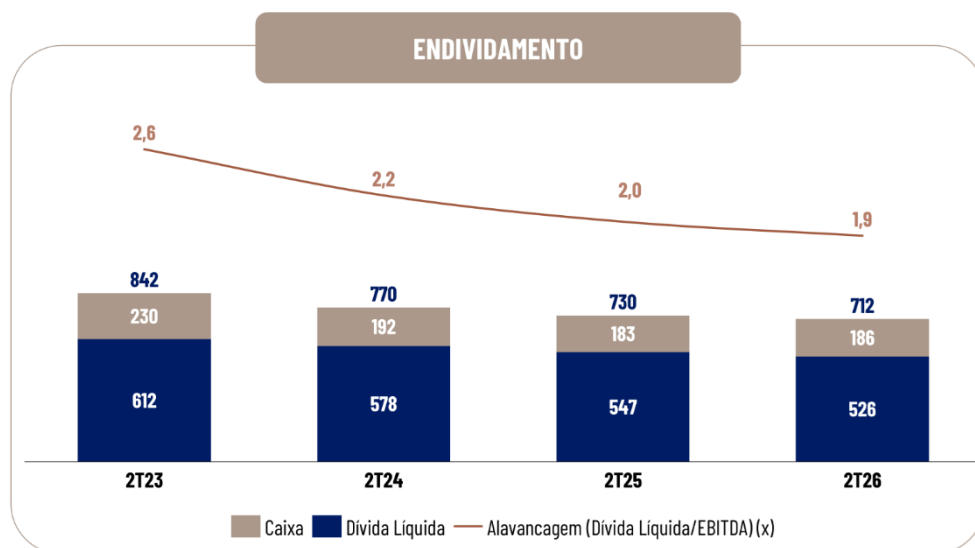


Endividamento

A Companhia encerrou o 2T26 com dívida líquida de R\$ 526,0 milhões, representando uma redução de R\$ 21,1 milhões em relação ao 2T25, quando o indicador totalizava R\$ 547,1 milhões, reforçando a contínua evolução da estrutura de capital. A dívida bruta encerrou o trimestre em R\$ 712,4 milhões.

Na comparação com o 1T26, a variação da dívida bruta decorre, principalmente, da liberação de R\$ 20,0 milhões da linha de financiamento junto ao BNDES/FINAME, realizada em maio de 2026. A operação foi contratada em condições bastante competitivas, com prazo de amortização de até 192 meses (16 anos), contribuindo para o alongamento do perfil da dívida e otimização da estrutura de capital.

Em decorrência dessa captação e da dinâmica financeira do trimestre, o índice de alavancagem, medido pela relação entre dívida líquida e EBITDA contábil (desconsiderando efeitos não recorrentes), encerrou o período em 1,88x. Em relação ao 2T25, a alavancagem permaneceu em trajetória de redução, frente aos 1,97x observados no mesmo período do ano anterior, evidenciando a disciplina financeira da Companhia.



*Financiamento do BNDES, com prazo de até 16 anos



ANEXOS

Reconciliação IFRS-16 – Anexo I

R\$mil Exceto quando indicado	2T26		
	IAS17	IFRS16	Var.
Receita Líquida	257.492	257.492	-
Custos	(169.663)	(159.794)	(9.869)
Lucro Bruto	87.829	97.698	(9.869)
Despesas Gerais e Administrativas	(43.933)	(43.933)	-
EBITDA	43.896	53.765	(9.869)
Depreciação e Amortização	(16.162)	(24.706)	8.544
Resultado Financeiro	(32.344)	(35.504)	3.160
IR e CSLL	551	551	-
Lucro Líquido	(4.059)	(5.894)	1.835



Demonstração de Resultados Gerenciais / Ajustados (excluindo IFRS-16 e demais impactos detalhados no documento) – Anexo II

R\$ mil Exceto quando indicado	2T26	2T25	Var.	1S26	1S25	Var.
Receita Líquida	257.492	266.862	(3,5%)	547.667	556.585	(1,6%)
Custos	(169.283)	(166.202)	1,9%	(342.067)	(336.908)	1,5%
Ocupação	(26.399)	(27.251)	(3,1%)	(52.595)	(53.902)	(2,4%)
Pessoal	(97.909)	(92.168)	6,2%	(196.354)	(186.917)	5,0%
Custos Operacionais	(7.688)	(12.040)	(36,1%)	(16.725)	(25.831)	(35,3%)
Outros Custos Indiretos	(22.379)	(23.322)	(4,0%)	(46.689)	(45.718)	2,1%
Fundo Promocional (FPP)	(10.338)	(8.816)	17,3%	(20.856)	(18.904)	10,3%
Comissões Cartões de Crédito	(4.570)	(2.606)	75,4%	(8.848)	(5.636)	57,0%
Lucro Bruto	88.209	100.660	(12,4%)	205.600	219.677	(6,4%)
% Margem Bruta	34,3%	37,7%	(3,5 p.p.)	37,5%	39,5%	(1,9 p.p.)
Despesas Gerais e Administrativas	(38.781)	(38.035)	2,0%	(80.073)	(77.353)	3,5%
Despesas Gerais e Administrativas Ajustadas	(8.980)	(5.696)	57,6%	(19.193)	(16.992)	13,0%
Despesas Comerciais	(3.644)	(3.471)	5,0%	(8.351)	(6.655)	25,5%
Pessoal Administrativo	(18.868)	(18.568)	1,6%	(35.188)	(32.403)	8,6%
Pessoal Comercial	(8.079)	(9.565)	(15,5%)	(16.065)	(18.163)	(11,6%)
Provisão de Crédito de Liquidação Duvidosa	371	(1.538)	n.a.	(2.664)	(4.167)	(36,1%)
Outras Receitas e Despesas Operacionais	420	802	(47,7%)	1.387	1.026	35,1%
Resultado de Equivalência Patrimonial	-	1.977	n.a.	-	2.451	n.a.
EBITDA Ajustado¹ (ex IFRS-16)	49.428	64.601	(23,5%)	125.527	144.776	(13,3%)
% Margem EBITDA	19,2%	24,2%	(5,0 p.p.)	22,9%	26,0%	(3,1 p.p.)
Depreciação e Amortização	(16.162)	(14.467)	11,7%	(32.413)	(28.562)	13,5%
Resultado Financeiro	(32.344)	(32.219)	0,4%	(65.855)	(61.093)	7,8%
IR e CSLL	(1.056)	(9.094)	(88,4%)	(8.387)	(23.409)	(64,2%)
Lucro Líquido Ajustado	(134)	8.822	n.a.	18.871	31.712	(40,5%)
% Margem Líquida	(0,1%)	3,3%	(3,4 p.p.)	3,4%	5,7%	(2,3 p.p.)

¹O EBITDA (sigla em inglês para LAJIDA – Lucro Antes de Juros, Impostos sobre a Renda, Depreciação e Amortização, incluindo a Contribuição Social sobre o Lucro Líquido) é uma métrica financeira não prevista nas normas contábeis, calculada pela Companhia em conformidade com a Resolução CVM nº 156, de 1º de agosto de 2022. O EBITDA é composto pelo lucro líquido da Companhia acrescido do resultado financeiro líquido, dos tributos sobre o lucro e das despesas com depreciação e amortização. O EBITDA Ajustado corresponde ao EBITDA ajustado para excluir efeitos de resultados não recorrentes e o impacto decorrente da aplicação da norma IFRS 16 – Arrendamentos. A Companhia entende que a divulgação do EBITDA Ajustado é relevante para proporcionar uma visão mais clara e representativa da geração operacional de caixa, refletindo a performance recorrente do negócio e facilitando a comparação com períodos anteriores e com outras companhias do setor. Ressalta-se que o EBITDA Ajustado não constitui uma medida de desempenho reconhecida pelas normas IFRS, podendo sua metodologia e composição variar entre as companhias, o que pode limitar a comparabilidade entre os resultados divulgados.



Reconciliação de Demonstração de Resultados Gerenciais (IFRS-16 e Não Recorrentes) ¹ - Anexo III

R\$ mil Exceto quando indicado	2T26 Gerencial	IFRS-16	Não Recorrentes	2T26 Contábil	2T25 Gerencial	IFRS-16	Não Recorrentes	2T25 Contábil
Receita Bruta	349.845	-	-	349.845	349.326	-	-	349.326
Cancelamentos	(46.401)	-	-	(46.401)	(40.699)	-	7.644	(48.343)
Impostos	(45.310)	-	-	(45.310)	(44.866)	-	-	(44.866)
Descontos Concedidos	(642)	-	-	(642)	3.101	-	-	3.101
Receita Líquida Ajustada	257.492	-	-	257.492	266.862	-	7.644	259.218
Custos	(169.283)	-	-	(159.794)	(166.202)	-	-	(157.255)
Aluguel	(16.530)	-	-	(16.530)	(18.276)	-	28	(18.303)
IFRS-16 Aluguel	-	(9.869)	-	-	-	(8.975)	-	-
Pessoal	(97.909)	-	-	(97.909)	(92.168)	-	-	(92.168)
Custos Operacionais	(7.688)	-	-	(7.688)	(12.040)	-	-	(12.040)
Outros Custos Indiretos	(22.379)	-	380	(22.759)	(23.322)	-	-	(23.322)
Fundo Promocional (FPP)	(10.338)	-	-	(10.338)	(8.816)	-	-	(8.816)
Comissões Cartões de Crédito	(4.570)	-	-	(4.570)	(2.606)	-	-	(2.606)
Lucro Bruto	88.209	(9.869)	380	97.698	100.660	(8.975)	7.672	101.963
% Margem Bruta	34,3%	-	-	37,9%	37,7%	-	-	39,3%
Despesas Gerais e Administrativas	(38.781)	-	-	(43.933)	(38.035)	-	-	(38.759)
Despesas Gerais e Administrativas	(8.980)	-	557	(12.422)	(5.696)	-	724	(8.920)
Despesas Comerciais	(3.644)	-	-	-	(3.471)	-	-	-
Folha Administrativa	(18.868)	-	4.340	-	(18.568)	-	-	-
Folha Comercial	(8.079)	-	-	-	(9.565)	-	-	-
Pessoal	-	-	-	(31.286)	-	-	-	(28.133)
Marketing	-	-	-	(760)	-	-	-	(970)
Provisão de crédito de liquidação duvidosa	371	-	-	370	(1.538)	-	-	(1.538)
Outras Receitas e Despesas Operacionais	420	-	255	165	802	-	-	802
Resultado de equivalência patrimonial	-	-	-	-	1.977	-	-	1.977
EBITDA	49.428	(9.869)	5.532	53.765	64.602	(8.975)	8.396	65.182
% Margem EBITDA	19,2%	-	-	20,9%	24,2%	-	-	25,1%
Depreciação e Amortização	(16.162)	8.544	-	(24.706)	(14.467)	7.881	-	(22.348)
Resultado Financeiro	(32.344)	3.160	-	(35.504)	(32.219)	2.269	-	(34.488)
IR e CSLL Ajustado	(1.056)	-	(1.607)	551	(9.094)	-	(2.855)	(6.241)
Lucro Líquido ex-IFRS 16	(134)	1.835	3.925	(5.894)	8.822	1.175	5.541	2.104
% Margem Líquida	(0,1%)	-	-	(2,3%)	3,3%	-	-	0,8%

¹O anexo apresenta as diferenças entre os números contábeis das demonstrações financeiras e os números gerenciais. Destacamos que tais diferenças decorrem, principalmente, do IFRS-16, cujo impacto é excluído dos dados gerenciais com o objetivo de proporcionar maior comparabilidade com a dinâmica operacional da Companhia, refletindo de forma mais direta o desembolso efetivo com aluguéis. Também realizamos ajustes relacionados a itens classificados como não recorrentes, conforme a natureza de cada transação. Consideramos como ajustes não recorrentes aqueles relacionados a eventos ou transações que não se espera que se repitam com frequência, não estão relacionados ao curso normal dos negócios da Companhia e não são previsíveis ou habituais.



Demonstração de Resultados Societários (incluindo IFRS-16) – Anexo IV

R\$ mil Exceto quando indicado	2T26	2T25	Var.	1S26	1S25	Var.
Receita Bruta	349.845	349.326	0,1%	725.092	721.968	0,4%
Impostos sobre vendas	(45.310)	(44.866)	1,0%	(91.858)	(93.331)	(1,6%)
Cancelamentos	(46.401)	(48.343)	(4,0%)	(86.840)	(94.839)	(8,4%)
Descontos Concedidos	(642)	3.101	n.a.	(756)	4.780	n.a.
Receita Líquida	257.492	259.218	(0,7%)	545.638	538.578	1,3%
Custos	(159.794)	(157.255)	1,6%	(322.750)	(319.120)	1,1%
Pessoal	(97.909)	(92.168)	6,2%	(196.354)	(186.917)	5,0%
Aluguel	(16.530)	(18.303)	(9,7%)	(32.532)	(36.094)	(9,9%)
Custos Diretos	(33.097)	(32.138)	3,0%	(68.291)	(64.641)	5,6%
Custos Operacionais	(7.688)	(12.040)	(36,1%)	(16.725)	(25.831)	(35,3%)
Comissões Cartões de Crédito	(4.570)	(2.606)	75,4%	(8.848)	(5.637)	57,0%
Lucro Bruto	97.698	101.963	(4,2%)	222.888	219.458	1,6%
% Margem Bruta	37,9%	39,3%	(1,4 p.p.)	40,8%	40,7%	0,1 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	(43.933)	(38.759)	13,3%	(89.185)	(82.923)	7,6%
Vendas	(760)	(970)	(21,6%)	(2.111)	(1.588)	32,9%
Gerais e Administrativas	(43.173)	(37.789)	14,2%	(87.074)	(81.335)	7,1%
Resultado de equivalência patrimonial	-	1.977	n.a.	-	2.451	n.a.
EBITDA	53.765	65.182	(17,5%)	133.703	138.986	(3,8%)
% Margem EBITDA	20,9%	25,1%	(4,3 p.p.)	24,5%	25,8%	(1,3 p.p.)
Depreciação e Amortização	(24.706)	(22.348)	10,5%	(49.976)	(43.946)	13,7%
Resultado Financeiro	(35.504)	(34.488)	2,9%	(72.333)	(65.397)	10,6%
LAIR	(6.445)	8.344	n.a.	11.394	29.644	(61,6%)
IR e CSLL	551	(6.241)	n.a.	(5.416)	(15.431)	(64,9%)
Lucro Líquido	(5.894)	2.104	n.a.	5.978	14.213	(57,9%)
% Margem Líquida	(2,3%)	0,8%	(3,1 p.p.)	1,1%	2,6%	(1,5 p.p.)



Balanço Patrimonial – Anexo V

R\$ mil Exceto quando indicado	2T26	2T25	Var.
Ativo Total	2.192.790	2.227.081	(1,5%)
Ativo Circulante	992.261	1.033.177	(4,0%)
Caixa e Equivalentes de Caixa	166.298	183.354	(9,3%)
Contas a Receber de Clientes	765.046	783.734	(2,4%)
Adiantamento a Fornecedores	1.921	2.727	(29,6%)
Outros Ativos	58.996	63.361	(6,9%)
Ativo Não Circulante	1.200.529	1.193.904	0,6%
Aplicações Financeiras de longo prazo	20.157	-	n.a.
Contas a Receber de Clientes - NC	34.991	39.273	(10,9%)
Contas a Receber - Partes Relacionadas - NC	-	9.646	n.a.
Outros Ativos - NC	14.036	3.122	349,6%
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos - NC	1.907	13.008	(85,3%)
Imobilizado - NC	272.426	272.454	(0,0%)
Intangível - NC	766.812	782.866	(2,1%)
Ativos por Direito de Uso - NC	90.200	73.535	22,7%
Passivo e Patrimônio Líquido	2.192.790	2.227.081	(1,5%)
Passivo Circulante	641.734	697.117	(7,9%)
Empréstimos e Financiamentos	129.924	169.795	(23,5%)
Passivo de Arrendamento	28.959	31.573	(8,3%)
Fornecedores	21.874	25.138	(13,0%)
Contrato Oneroso	7.065	8.243	(14,3%)
Receita Diferida	298.456	296.576	0,6%
Salários e Encargos Sociais	73.558	73.381	0,2%
Impostos e Contribuições a Pagar	65.239	82.718	(21,1%)
Parcelamento de Impostos	2.816	2.022	39,3%
Provisões para Demandas Judiciais	6.052	-	n.a.
Outras Contas a Pagar	6.284	5.946	5,7%
Dividendos a Pagar	1	-	n.a.
Contas a Pagar - Partes Relacionadas	1.506	1.725	(12,7%)
Passivo Não Circulante	689.083	658.655	4,6%
Contrato Oneroso - NC	24.140	36.406	(33,7%)
Empréstimos e Financiamentos - NC	582.520	560.693	3,9%
Passivo de Arrendamento - NC	71.984	50.300	43,1%
Impostos e Contribuições a Pagar - NC	112	103	8,7%
Parcelamento de Impostos - NC	2.772	2.849	(2,7%)
Provisões para Demandas Judiciais - NC	7.078	7.610	(7,0%)
Provisão para perda de investimento	-	589	n.a.
Contas a pagar - partes relacionadas	477	-	n.a.
Outras Contas a Pagar - NC	-	105	n.a.
Patrimônio Líquido	861.973	871.309	(1,1%)
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	2.192.790	2.227.081	(1,5%)



Fluxo de Caixa – Anexo VI

\$ mil Exceto quando indicado	2T26	2T25	Var.	1S26	1S25	Var.
Lucro (Prejuízo) antes do IR e CSLL	(6.445)	8.345	n.a.	11.394	29.644	(61,6%)
Ajustes para reconciliar o resultado com o caixa das atividades operacionais	63.681	55.242	15,3%	131.119	124.816	5,0%
Depreciação e Amortização	25.473	24.429	4,3%	51.612	47.072	9,6%
Juros de empréstimos, arrendamentos e parcelamentos fiscais	35.232	35.281	(0,1%)	70.949	69.531	2,0%
Provisão de crédito de liquidação duvidosa	(370)	1.538	n.a.	2.664	7.395	(64,0%)
Outros	3.699	(6.006)	n.a.	6.616	818	708,8%
Variação Cambial	(353)	-	n.a.	(722)	-	n.a.
Redução (aumento) em ativos	62.739	23.262	169,7%	65.634	(14.265)	n.a.
Contas a Receber	59.382	24.812	139,3%	60.350	(14.458)	n.a.
Outros Ativos	3.501	(5.460)	n.a.	5.152	(5.976)	n.a.
Contas a Receber – Partes Relacionadas	(144)	3.910	n.a.	132	6.169	(97,9%)
Aumento (redução) em passivos	(89.071)	(57.828)	54,0%	(139.366)	(94.422)	47,6%
Receita Diferida	(36.994)	(28.049)	31,9%	(47.313)	(16.676)	183,7%
Pagamento de Empréstimos e Financiamentos – Juros	(29.809)	(32.004)	(6,9%)	(59.696)	(63.842)	(6,5%)
Pagamento de arrendamentos – juros	(1.192)	(1.628)	(26,8%)	(2.664)	(3.231)	(17,5%)
Fornecedores	1.948	(2.385)	n.a.	(4.440)	(11.929)	(62,8%)
Imposto e Contribuição Social a Pagar	(3.907)	12.711	n.a.	(3.360)	16.311	n.a.
Imposto de Renda e Contribuição Social	(2.412)	(1.816)	32,8%	(4.050)	(9.879)	(59,0%)
Outros	(16.705)	(4.657)	258,7%	(17.843)	(5.176)	244,7%
Caixa Líquido Gerado pelas Atividades Operacionais¹	30.904	29.021	6,5%	68.781	45.773	50,3%
Capex	(18.129)	(10.860)	66,9%	(26.206)	(17.469)	50,0%
Intangível	(4.797)	(773)	520,6%	(5.129)	(1.605)	219,6%
Venda de Imobilizado	113	209	(45,9%)	270	521	(48,2%)
Outros	(19.521)	-	n.a.	(18.842)	-	n.a.
Caixa Líquido Gerado pelas Atividades de Investimento	(42.334)	(11.424)	270,6%	(49.907)	(18.553)	169,0%
Custo na Emissão de Financiamentos e Debêntures	2.334	(147)	n.a.	4.670	(593)	n.a.
Captação de Empréstimos e Financiamentos	19.960	2.195	809,3%	40.900	18.455	121,6%
Pagamento de Empréstimos e Financiamentos – Principal	(5.404)	(37.365)	(85,5%)	(11.207)	(69.422)	(83,9%)
Contraprestação de Arrendamentos	(7.471)	(7.519)	(0,6%)	(16.708)	(15.314)	9,1%
Dividendos Pagos	(3.722)	(598)	522,4%	(13.722)	(598)	2194,6%
Recompra de Ações	-	-	n.a.	(1.826)	(462)	295,2%
Caixa Líquido Gerado pelas atividades de Financiamento	5.697	(43.434)	n.a.	2.107	(67.934)	n.a.
Fluxo de Caixa Líquido	(5.733)	(25.837)	(77,8%)	20.981	(40.714)	n.a.

¹Para fins de comparabilidade, os valores do 2T25 e 2T26 consideram a segregação dos juros pagos relacionados às contraprestações de arrendamento entre as atividades operacionais e de financiamento no fluxo de caixa, conforme prática adotada pela Companhia a partir de 31/12/2025. O efeito dessa reclassificação no 2T25 foi de R\$ 1.628 mil.



Teleconferência de **resultados**

12 de agosto de 2026

Em português:

11h00
Horário de Brasília (BRT)

Webcast em português

[CLIQUE AQUI](#)

Em inglês:

(tradução simultânea)

10h00
Horário de Nova York (EST)

Webcast em inglês

[CLIQUE AQUI](#)

Relações com Investidores

Magali Leite

Diretora Presidente (CEO)

Fabio Itikawa

Diretor Financeiro e de Relações com Investidores (CFO & DRI)

Beatriz Silva

Head de Relações com Investidores

Franssuenia Andrade

Analista Sênior de Relações com Investidores

Assessoria de Imprensa

FSB Comunicação

E-mail: espacolaser@fsb.com.br**Relações com Investidores**E-mail: ri@espacolaser.com.brWebsite: ri.espacolaser.com.br

Aviso Legal: As afirmações contidas neste documento relacionadas a perspectivas sobre os negócios, projeções sobre resultados operacionais e financeiros e aquelas relacionadas a perspectivas de crescimento da Espacolaser são meramente projeções e, como tais, são baseadas exclusivamente nas expectativas da Diretoria sobre o futuro dos negócios. Essas expectativas dependem, substancialmente, das condições de mercado, do desempenho da economia brasileira, do setor e dos mercados internacionais e, portanto, sujeitas à mudança sem aviso prévio. Todas as variações aqui apresentadas são calculadas com base nos números em milhares de reais, assim como os arredondamentos. O presente relatório de desempenho inclui dados contábeis e não contábeis tais como operacionais, financeiros proforma e projeções com base na expectativa da Administração da Companhia. Os dados não contábeis não foram objeto de revisão por parte dos auditores independentes da Companhia.

