
#ESPA3 | RESULTADOS 3T26
espaçolaser

Disclaimer

Esta é uma apresentação de informações gerais da MPM Corpóreos S.A ("Espaçolaser" ou "Companhia"). Tratam-se de informações resumidas sem intenção de serem completas, que não devem ser consideradas por investidores potenciais como recomendação. Não fazemos nenhuma declaração nem damos nenhuma garantia quanto à correção, adequação ou abrangência das informações aqui apresentadas, que não devem ser usadas como base para decisões de investimento.

Esta apresentação contém declarações e informações prospectivas. Declarações prospectivas incluem, sem limitação, qualquer declaração que possua previsão, indicação ou estimativas e projeções sobre resultados futuros, performance ou objetivos, bem como palavras como "acreditamos", "antecipamos", "esperamos", "estimamos", "projetamos", entre outras palavras com significado semelhante.

Referidas declarações prospectivas estão sujeitas a riscos, incertezas e eventos futuros, e dessa forma são unicamente previsões e não garantias do desempenho futuro. Advertimos os investidores de que as referidas declarações e informações prospectivas estão e estarão, conforme o caso, sujeitas a riscos, incertezas e fatores relativos às operações e aos ambientes de negócios da Espaçolaser e suas controladas, em virtude dos quais os resultados reais de tais sociedades podem diferir de maneira relevante de resultados futuros expressos ou implícitos nas declarações e informações prospectivas.

Embora a Espaçolaser acredite que as expectativas e premissas contidas nas declarações e informações prospectivas sejam razoáveis e baseadas em dados atualmente disponíveis à sua administração, a Espaçolaser não pode garantir resultados ou acontecimentos futuros. A Espaçolaser isenta-se expressamente do dever de atualizar qualquer uma das declarações e informações prospectivas. Em nenhuma circunstância, nem a Companhia, nem suas subsidiárias, conselheiros, diretores, agentes ou funcionários serão responsáveis perante terceiros (incluindo investidores) por qualquer decisão de investimento tomada com base nas informações e declarações presentes nesta apresentação, ou por qualquer dano dela resultante, correspondente ou específico.




DESTAQUES
DO TRIMESTRE

DESTAQUES 3T26

R$ 1,6 mi
Lucro Líquido Ajustado
Reversão de prejuízo
vs 3T25

R$ 46,9 mi
EBITDA Ajustado **+2,1%**
margem de **18,5%** **+1,0 p.p.**

89,4 pts
NPS (maior média histórica)
+2,1 pts vs 3T25

R$ 412,6 mi
System-Wide Sales
no 3T26

R$ 106,9 mi
Geração de Caixa
+29,9% *no 3T26*

228,0%
Conversão de EBITDA em caixa
+48,8 p.p.

Redução da Dívida Líquida em ***R$ 35,8 milhões*** *no 3T26*

1,75x
Dívida Líquida/EBITDA
menor patamar desde 2021



DESTAQUES 9M26

R$ 1,3 bi
System-Wide Sales
no 9M26

R$ 1.439
Ticket Médio
+0,6% vs 9M25

89,0 pts
NPS
+2,3 pts *vs* 9M25

R$ 172,4 mi
EBITDA Ajustado
margem de **21,5%**

R$ 240,0 mi
Geração de Caixa
+25,1% *nos 9M26*

139,2%
Conversão EBITDA em caixa
+38,6 p.p.

Somos **Great Place to Work** (GPTW)
Pelo 7º ano consecutivo

Great Place To Work. Certificado

NPS e nota do Google recorde, refletindo o atendimento mais ágil

Destaques de Excelência Operacional e Central de Relacionamento no 3T26

68,5%
Avaliações do NPS com tratativa
▲ 17,5 p.p. Vs 3T25

99%
Atendidos em até 2 min
▲

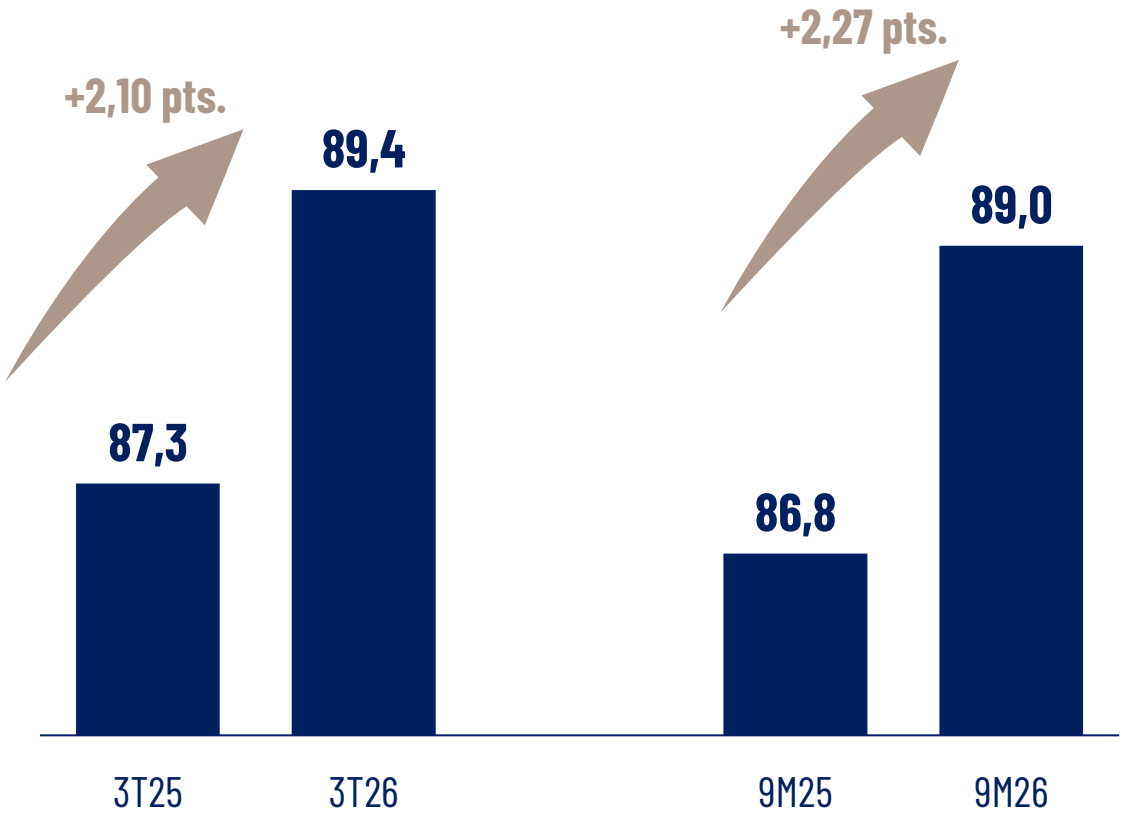
16min35s
Tempo médio de atendimento
▼ 36% 3T25: 25min55s

99,8%
Resolução no primeiro contato
▲ 16,5 p.p. 3T25: 83,3%

4,2
Nota no Google
▲ 0,8 3T25: 3,4

+594%
Avaliações no Google
25 mil 3T25: 3,6 mil

Net Promoter Score (NPS)



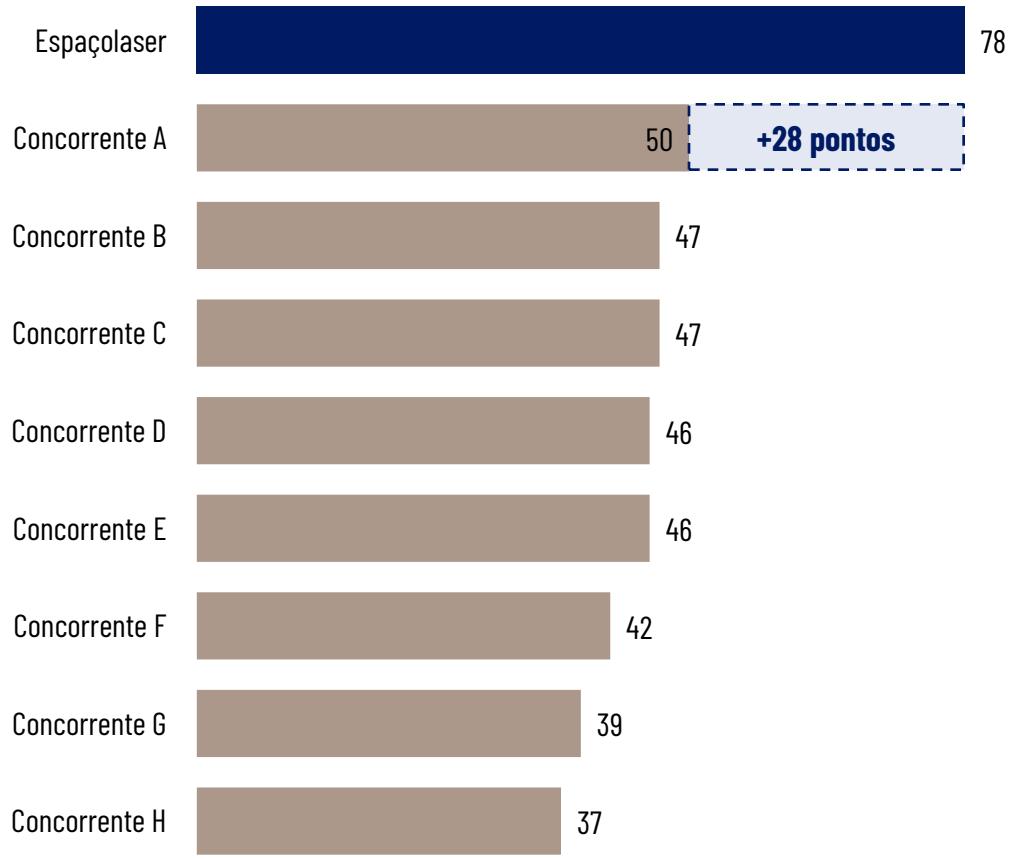
Espaçolaser - Copyright ©Espacolaser 2026. Todos os direitos reservados.

Fonte: Dados internos da Companhia.

Tracking de marca

Brand Strength Index (BSI)[1]: maior força de marca da categoria, **28 pontos acima** da 2ª marca

BSI por marca | 5ª onda



Pilares do BSI | Espaçolaser, 5ª onda

90

+5 vs. 4ª onda

Conhecimento

Identificação com a marca e com o que ela representa

76

+2 vs. 4ª onda

Experiência

Percepção de qualidade, tecnologia, especialização e confiança

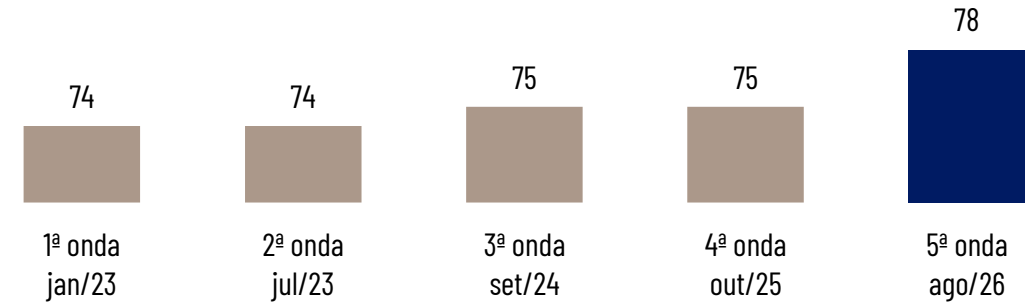
68

+3 vs. 4ª onda

Polaridade

Vínculo emocional com a marca, como autoestima e cuidado com o corpo

BSI da Espaçolaser por onda



Top of mind da Espaçolaser (%) | nenhuma concorrente passa de 2%

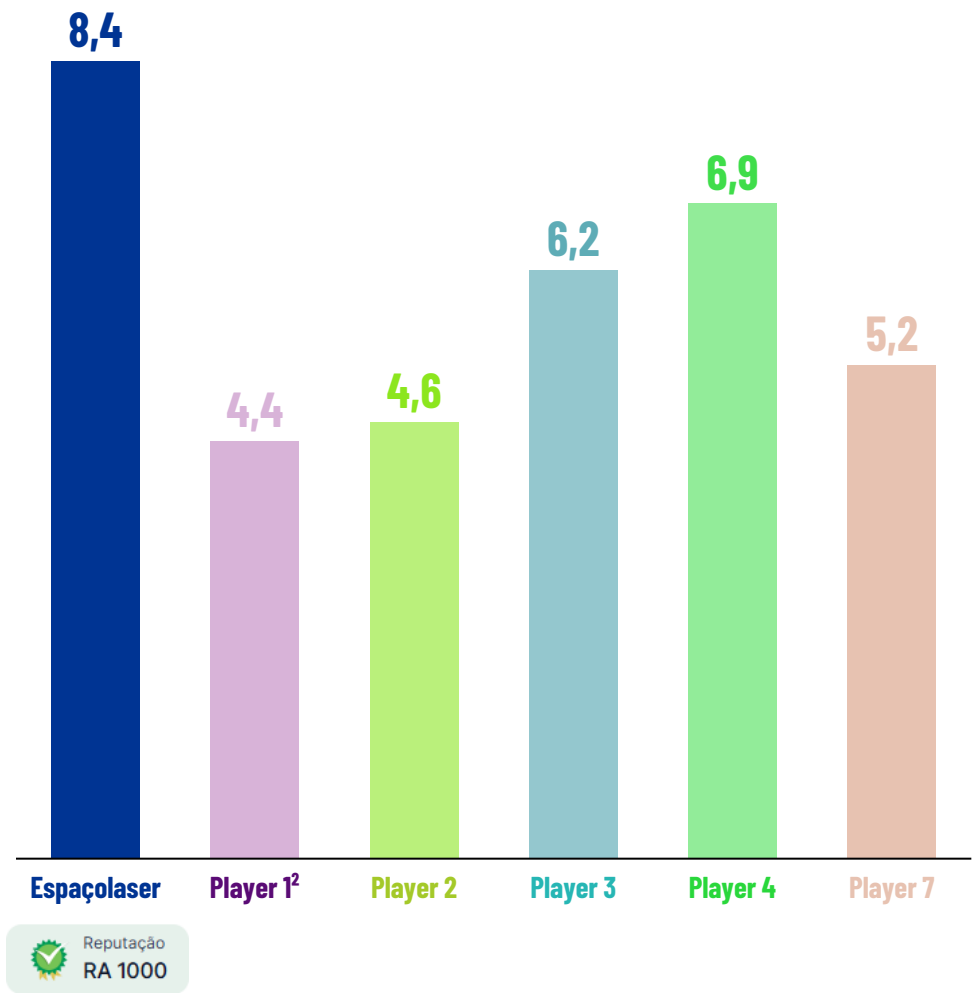
1ª onda jan/23	2ª onda jul/23	3ª onda set/24	4ª onda out/25	5ª onda ago/26
21%	20%	27%	28%	**30%**

Fonte: Croma, Tracking de Marca Espaçolaser — 5ª onda (3 a 25/08/2026). Pesquisa on-line com 1.000 entrevistados por onda, margem de erro de ±3 p.p. e 95% de confiança. BSI composto por Conhecimento, Experiência e Polaridade; base Espaçolaser: n=738. Concorrentes identificados por letra. [1]O Brand Strength Index (BSI), ou Índice de Força de Marca, é um indicador que mede a força competitiva de uma marca perante os consumidores e o mercado.

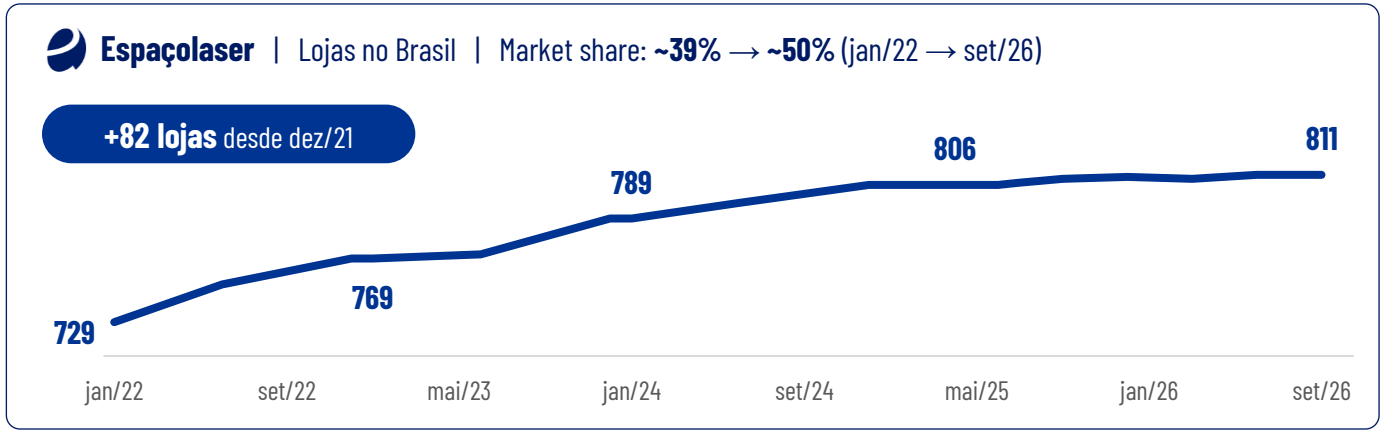
Espaçolaser - Copyright ©Espaçolaser 2026. Todos os direitos reservados.

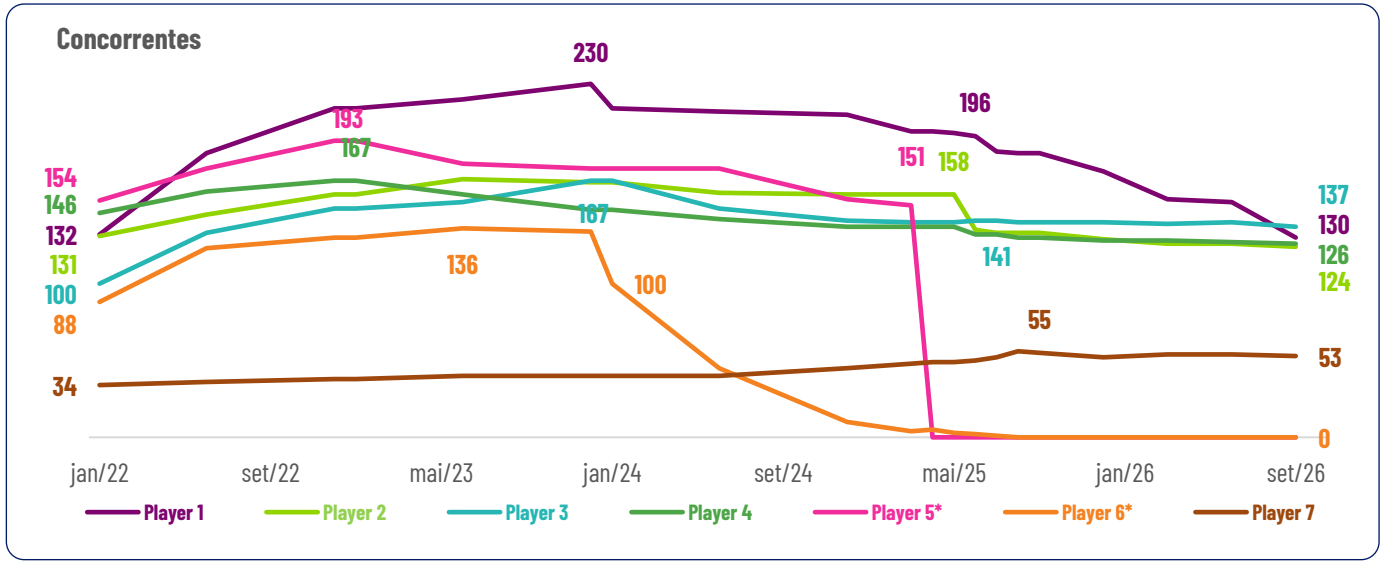
Espaçolaser consolida sua posição de liderança no setor

Reclame Aqui[1] (nota 0 a 10)



Principais concorrentes do mercado (Quantidade de lojas no Brasil)[1]





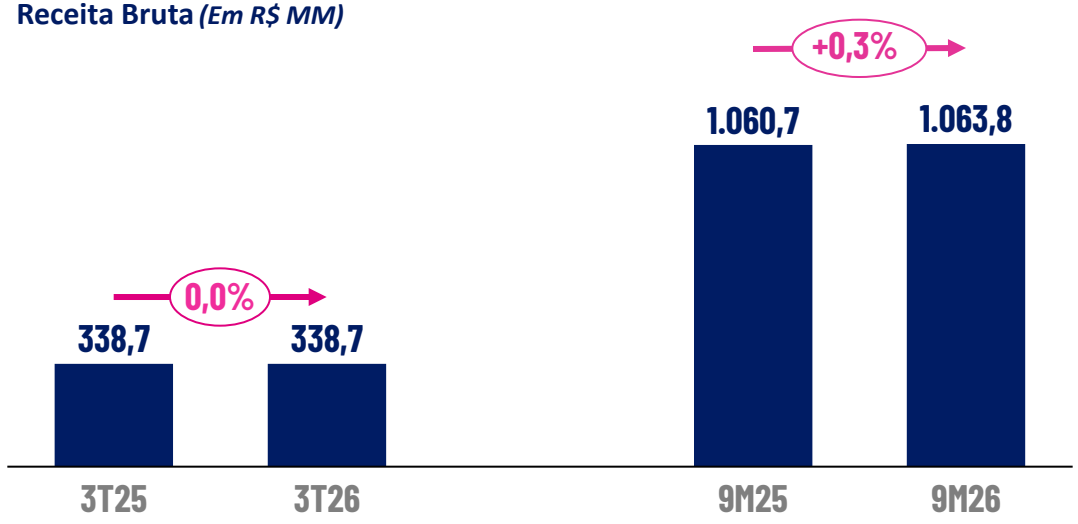
Espaçolaser - Copyright ©Espacolaser 2026. Todos os direitos reservados.

[1] Dados públicos em 06 de novembro. [2] Para o Player 1, foi utilizada a nota geral, pois a nota dos últimos 12 meses não está disponível no Reclame Aqui (a empresa respondeu a menos de 50% das reclamações recebidas). [3] Rede de lojas encerradas.

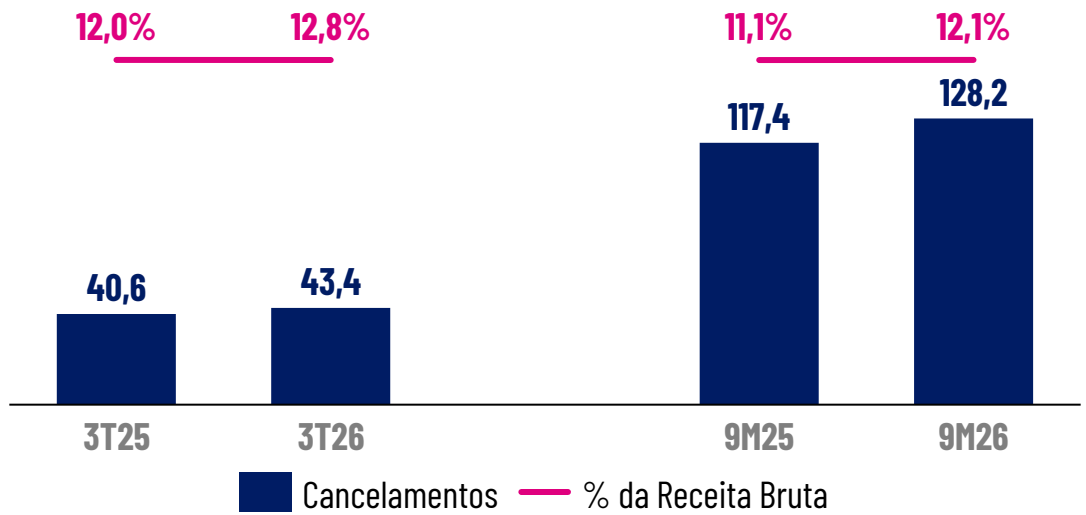

DESEMPENHO
FINANCEIRO

Receita bruta estável em R$ 338,7 milhões no 3T26 e de R$ 1,1 bilhão nos 9M26 (+0,3%). O indicador de cancelamentos encerrou o 3T26 em 12,8% da receita bruta, com redução de 0,5 p.p. em relação ao trimestre anterior.

Receita Bruta *(Em R$ MM)*



Cancelamentos (% da Receita Bruta)



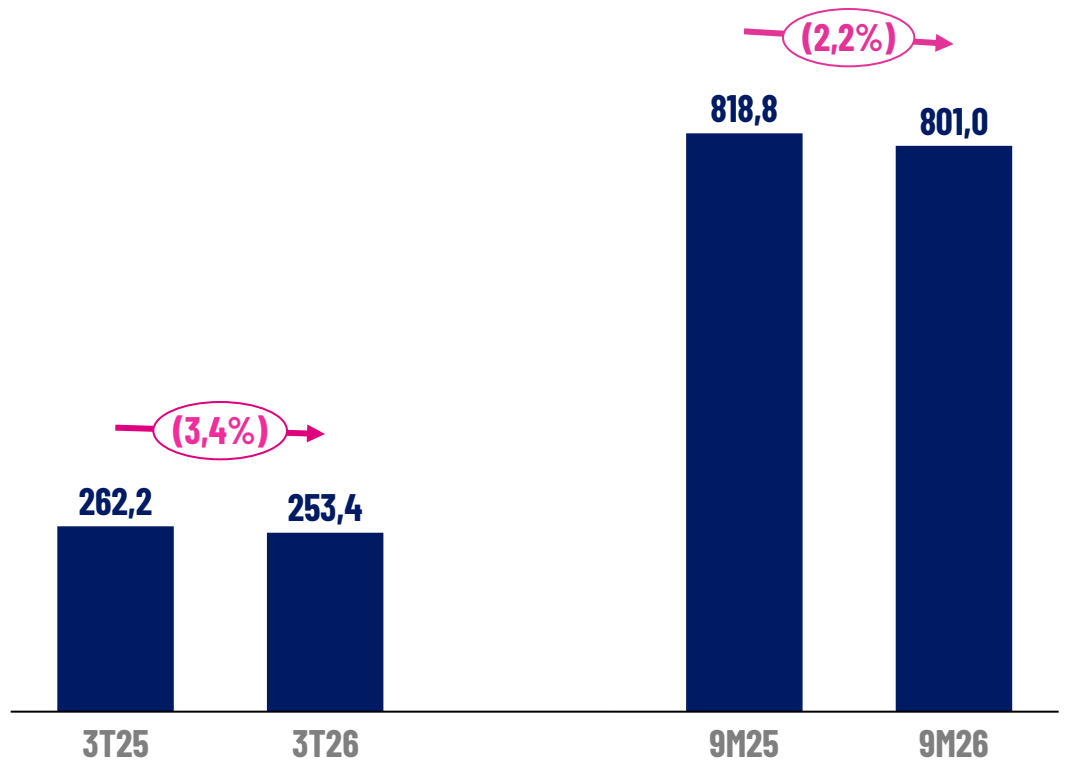
- No **3T26**, a **receita bruta** totalizou **R$ 338,7 milhões**, **estável** em relação ao 3T25.
- Nos **9M26**, a receita bruta atingiu **R$ 1,1 bilhão**, crescimento de **0,3%** frente aos 9M25.

- No **3T26**, os cancelamentos somaram **R$ 43,4 milhões** (**12,8%** da receita bruta), **queda de 0,5 p.p.** frente ao 2T26.
- Nos **9M26**, o indicador ficou em **12,1%**, reflexo do cenário **macroeconômico** para o crédito ao consumidor.
- A Companhia avança na **gestão de recebíveis**, cobrança e renegociação e as primeiras ondas do **CDP** já mostram reflexos positivos nos cancelamentos.

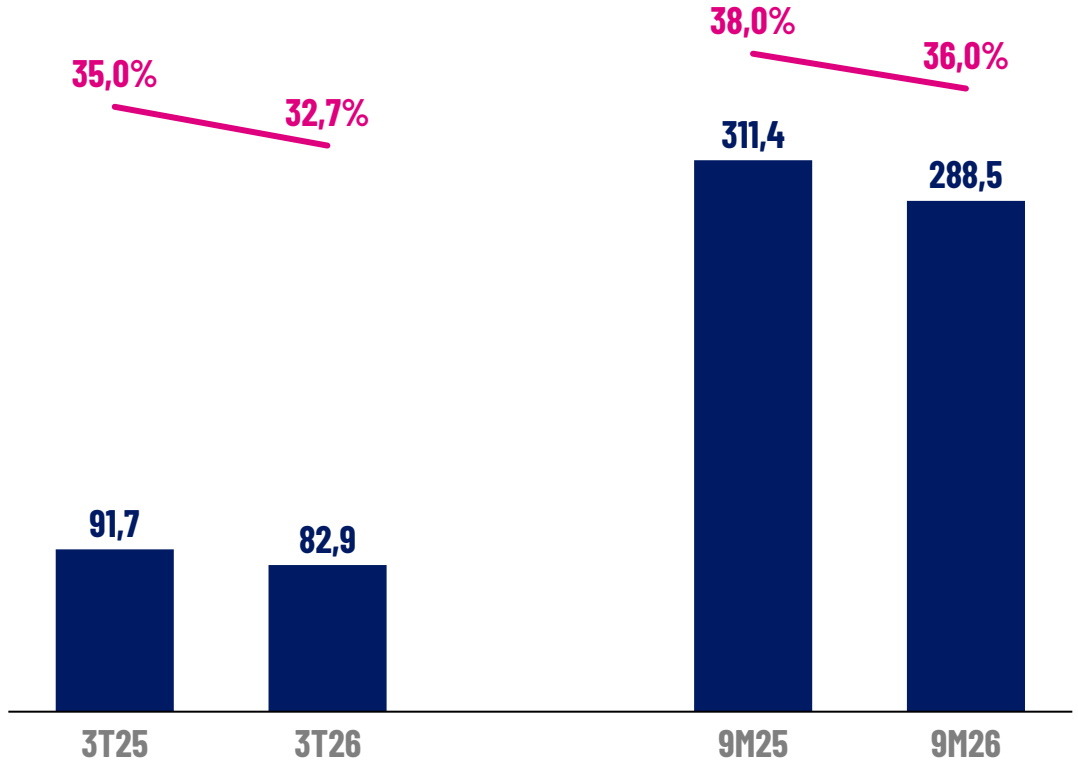
Espaçolaser - Copyright ©Espaçolaser 2026. Todos os direitos reservados.

No 3T26, a receita líquida ajustada atingiu R$ 253,4 milhões. O lucro bruto ajustado registrou R$ 82,9 milhões, com margem bruta de 32,7%. Nos 9M26, o lucro bruto ajustado foi de R$ 288,5 milhões, com margem de 36,0%.

Receita Líquida Ajustada[1] *(Em R$ MM)*



Lucro Bruto Ajustado[2] *(Em R$ MM)*

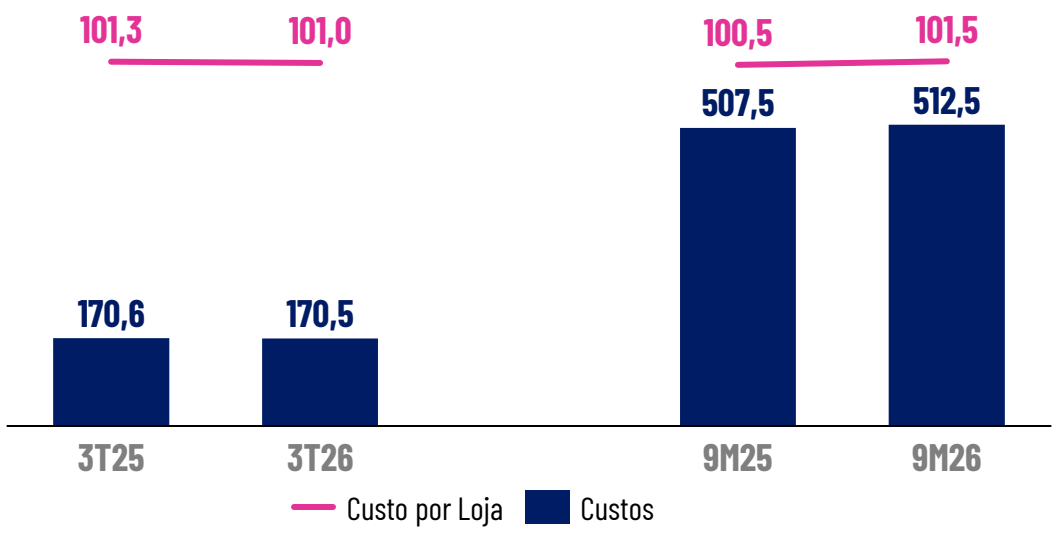


[1] Receita líquida ajustada por: (i) efeitos não recorrentes de cancelamentos e impostos. [2] Lucro Bruto ajustado por: (i) exclusão de custos não recorrentes; e (ii) exclusão dos efeitos relacionados ao IFRS-16.

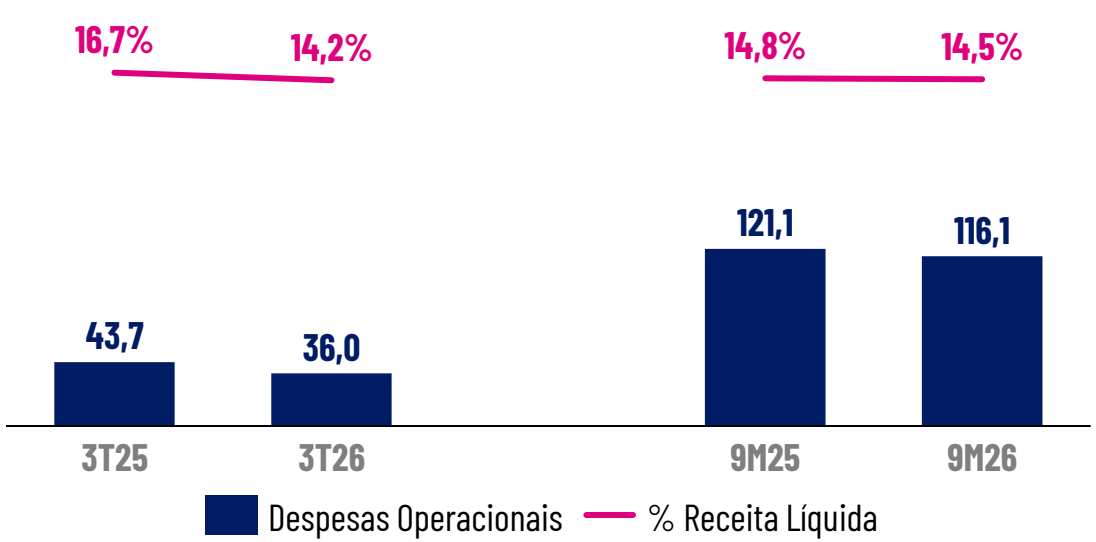
Espaçolaser - Copyright ©Espacolaser 2026. Todos os direitos reservados.

Custos recuam no 3T26 e despesas ajustadas caem 17,6%, reduzindo seu percentual sobre a receita de 16,7% para 14,2%.

Custos dos Serviços Prestados e Custo por Loja *(Em R$ MM)*



Despesas Operacionais Ajustadas[1] *(Em R$ MM)*



- Custos totais **estáveis em R$ 170,5 milhões** em linha com o 3T25. O custo médio por loja **recuou 0,3%**, para R$ 101,0 mil na comparação anual.
- Os custos operacionais **recuaram 28,4**% no 3T26 e **33,3%** nos 9M26, refletindo os ganhos de eficiência com a implantação das máquinas resfriadoras na rede própria.

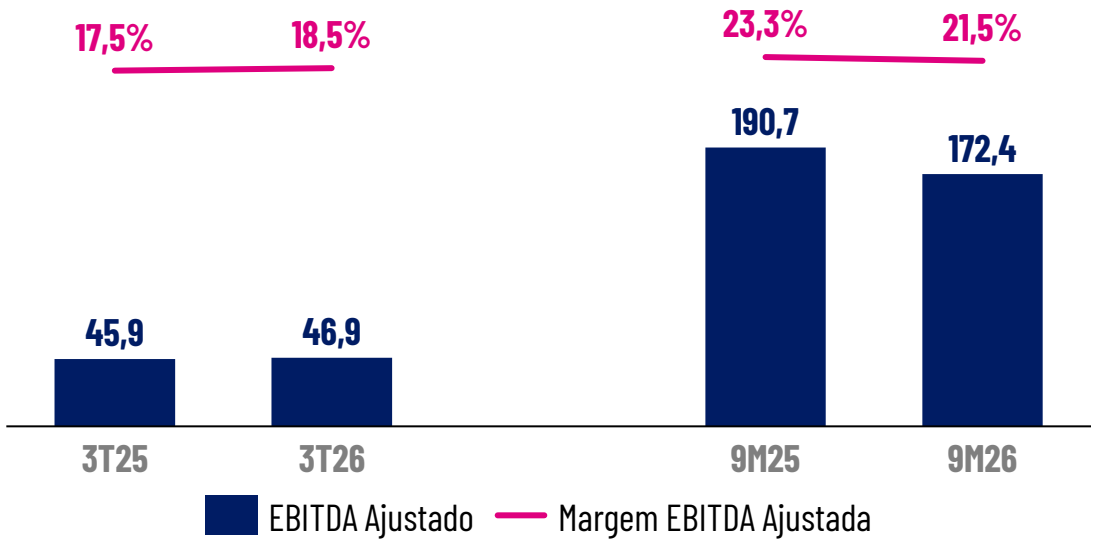
- Despesas operacionais ajustadas de R$ 36,0 milhões, **redução** de **17,6%** no 3T26. Como proporção da receita líquida, **recuaram de 16,7%** para **14,2%.**
- As **despesas comerciais recuaram 17,0%,** enquanto as despesas com pessoal administrativo e G&A diminuíram **8,6%** e **3,3%**, respectivamente, refletindo a **otimização** da **estrutura** e a **disciplina** na **gestão**, com foco em eficiência operacional e rentabilidade.

[1] Despesas ajustadas por exclusão de despesas não recorrentes.

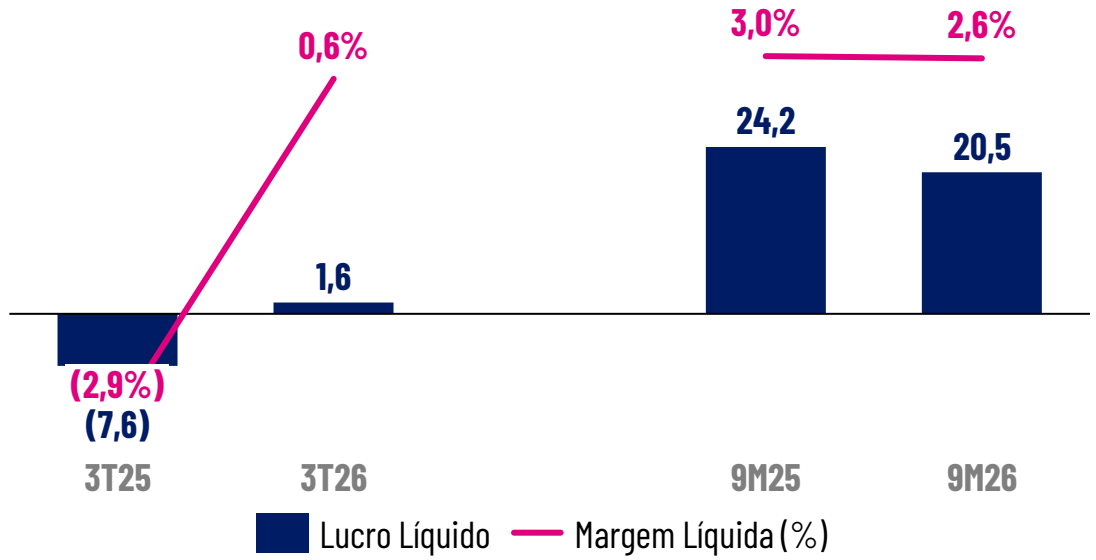
Espaçolaser - Copyright ©Espacolaser 2026. Todos os direitos reservados.

EBITDA ajustado cresce 2,1% no 3T26, com ganho de 1,0 p.p. de margem, e o lucro líquido ajustado volta ao campo positivo.

EBITDA Ajustado[1] ***(Em R$ MM)***



Lucro Líquido Ajustado ***(Em R$ MM)***



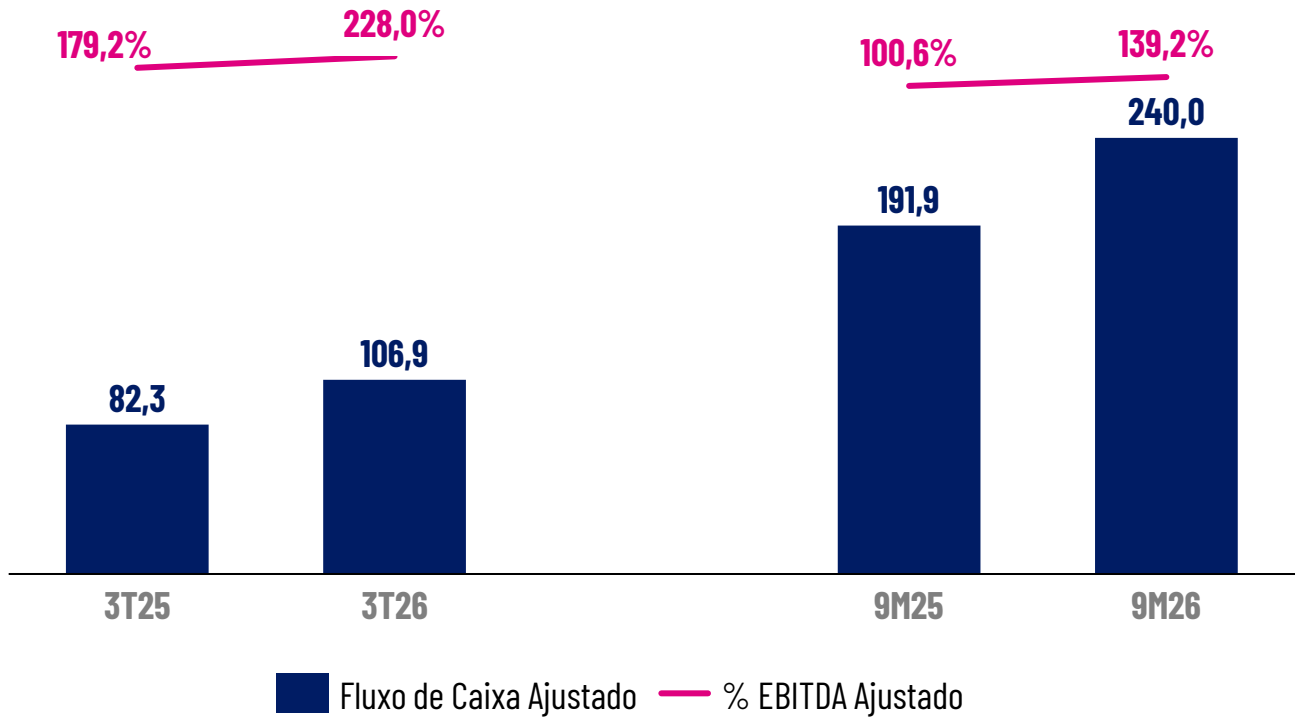
- No 3T26, o **EBITDA ajustado** somou **R$ 46,9 milhões**, alta de 2,1%, com margem de 18,5% (**+1,0 p.p.**).
- Nos 9M26, o EBITDA ajustado foi de **R$ 172,4 milhões**, com margem de **21,5%**.

- O **lucro líquido ajustado** foi de **R$ 1,6 milhão** no 3T26, revertendo o prejuízo de R$ 7,6 milhões do 3T25, beneficiado pelo **resultado financeiro** 7,5% menor e pelo **IR e CSLL** positivos.
- Nos 9M26, o lucro líquido ajustado somou **R$ 20,5 milhões**, com margem de 2,6% (3,0% nos 9M25).

[1] EBITDA Ajustado por (i) exclusão de custos e despesas não recorrentes; e (ii) eliminação dos efeitos relacionados ao IFRS-16.

Espaçolaser - Copyright ©Espaçolaser 2026. Todos os direitos reservados.

A geração de caixa operacional totalizou R$ 106,9 milhões no 3T26 crescimento de 29,9%, com conversão de EBITDA em caixa de 228,0%, crescimento de 48,8 p.p. vs 3T25.



- No 3T26, o **fluxo de caixa operacional** somou **R$ 106,9 milhões** (+29,9%), com conversão de **228,0%** do EBITDA ajustado.
- O **capital de giro** gerou **R$ 44,4 milhões** no 3T26, ante R$ 13,6 milhões no 3T25, refletindo, principalmente, a redução de R$ 39,4 milhões em contas a receber.
- O prazo médio de recebimento nos 9M26 caiu de **206** para **193 dias**.
- Nos 9M26, o fluxo somou **R$ 240,0 milhões** (+25,1%). Após investimentos, a geração de caixa líquida do trimestre foi **positiva em R$ 32,5 milhões**.

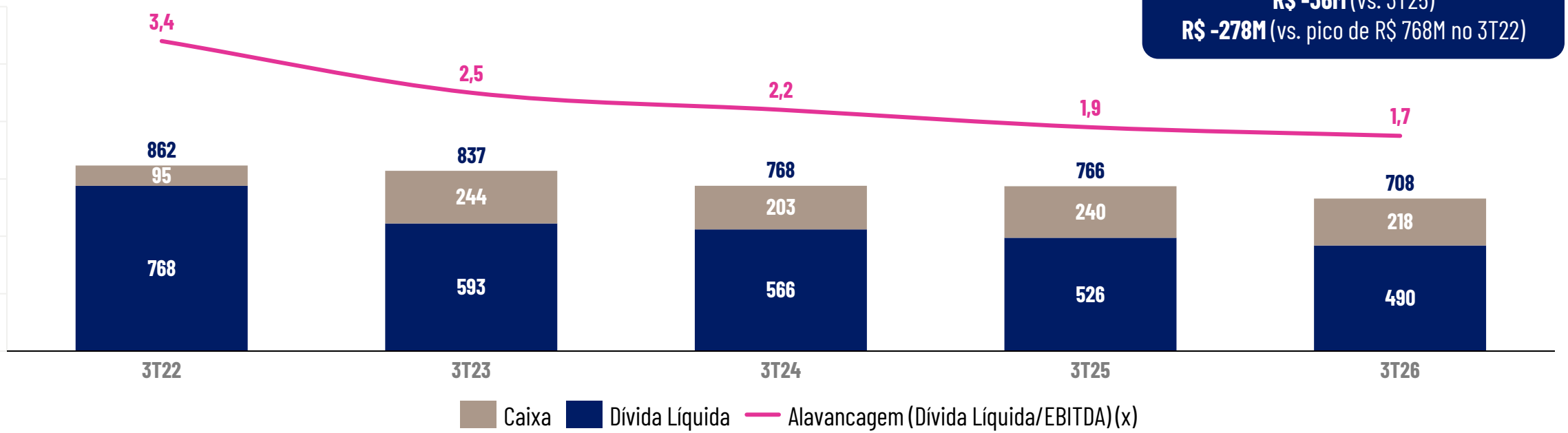
Espaçolaser - Copyright ©Espacolaser 2026. Todos os direitos reservados.

[1]Geração de Caixa Operacional Ajustado é calculada baseado na conta de caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais, deduzido do impacto do resultado financeiro do período.

Redução de Alavancagem

Endividamento[1] *(Em R$ MM)*

DÍVIDA LÍQUIDA
R$ -36M (vs. 3T25)
R$ -278M (vs. pico de R$ 768M no 3T22)



- No **3T26**, a alavancagem encerrou em **1,75x**, o **menor patamar desde 2021**, com **queda de 0,15x** frente aos 1,90x do 3T25.
- A dívida líquida somou **R$ 490,1 milhões**, **R$ 35,8 milhões** abaixo do 3T25, com a geração de caixa operacional ajustada de **R$ 106,9 milhões** elevando o caixa e equivalentes para **R$ 218,4 milhões**[2].
- A dívida bruta fechou em **R$ 708,5 milhões** (–7,5% ante o 3T25), e a parcela de curto prazo caiu para **15,8%** do total (23,3% um ano antes).

[1] Considera o EBITDA Contábil excluindo efeito de custos e despesas não recorrentes dos últimos doze meses.
[2] Inclui caixa e equivalentes de caixa e aplicações financeiras mantidas até o vencimento.

Espaçolaser - Copyright ©Espacolaser 2026. Todos os direitos reservados.

OUTRAS
INICIATIVAS



Gestão Estratégica do Portfólio: realocação de ativos e otimização da rede.

Refranqueamento de três lojas próprias em Ribeirão Preto e Barretos.

RIBEIRÃO PRETO E BARRETOS (SP)

7,5x

o EBITDA dos últimos 12 meses das três lojas.

1 **Disciplina de capital**

Otimização do portfólio de lojas próprias, com o capital direcionado às oportunidades de maior retorno.

2 **Presença preservada**

Conversão das unidades próprias em franquias, mantendo a atuação da Espaçolaser nas regiões

3 **Receita recorrente**

Royalties de 10% sobre as vendas das três lojas, no modelo padrão do sistema de franquias.

PROGRAMA DE OTIMIZAÇÃO

4T25 · Bauru e Macaé
4 lojas por R$ 6,6 milhões, mais royalties de 10% sobre as vendas

3T26 · Ribeirão Preto e Barretos
3 lojas a 7,5x o EBITDA LTM, mais royalties de 10%

7 lojas

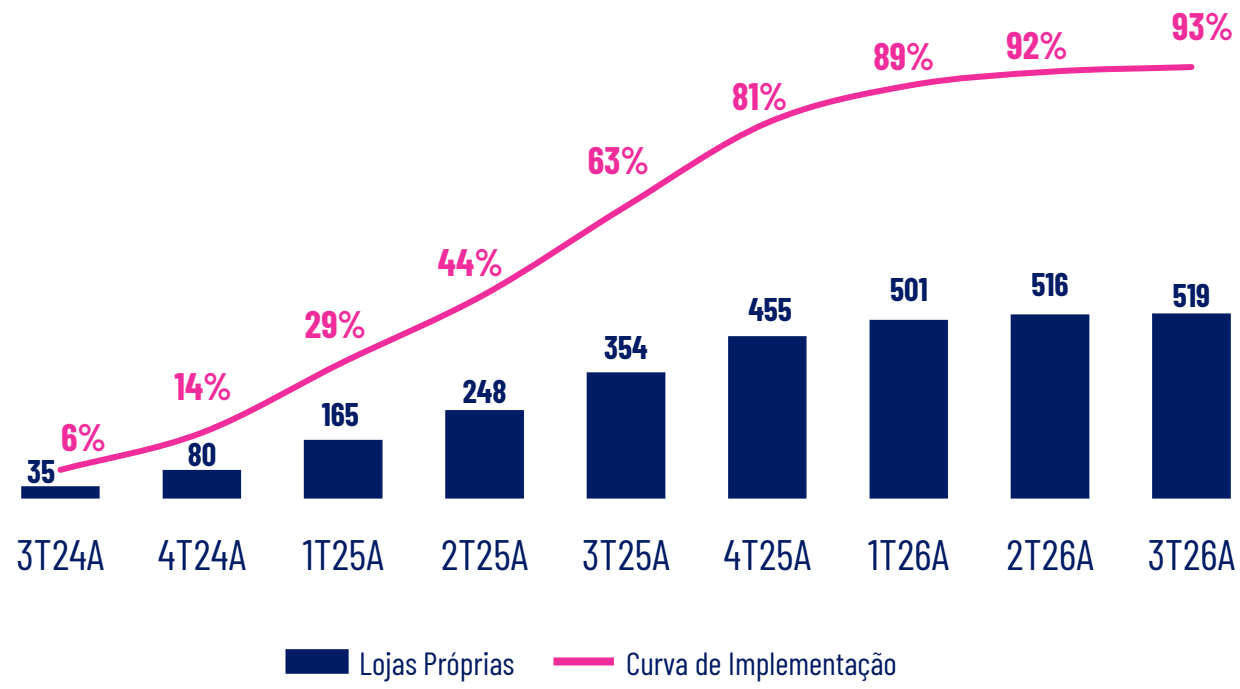
próprias vendidas desde o 4T25, com a marca presente nas cidades

Espaçolaser - Copyright ©Espacolaser 2026. Todos os direitos reservados.

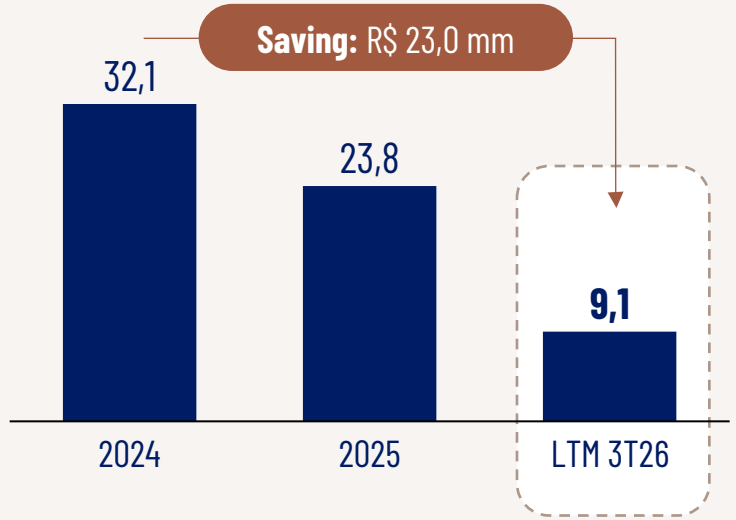
Resfriadores e Expansão de Salas

No terceiro trimestre de 2026, **avançamos** na **implementação** de máquinas resfriadoras, totalizando **519 unidades** na base de lojas próprias.

Curva de Implementação - Actual



Custos com Gás *(R$ mm)*



2ª Sala do Laser

Receita Incremental

+34,0%

25,3% adicional ao crescimento orgânico

TIR

35,4% a.a.

Vs. Taxa de desconto de 14,5% a.a.

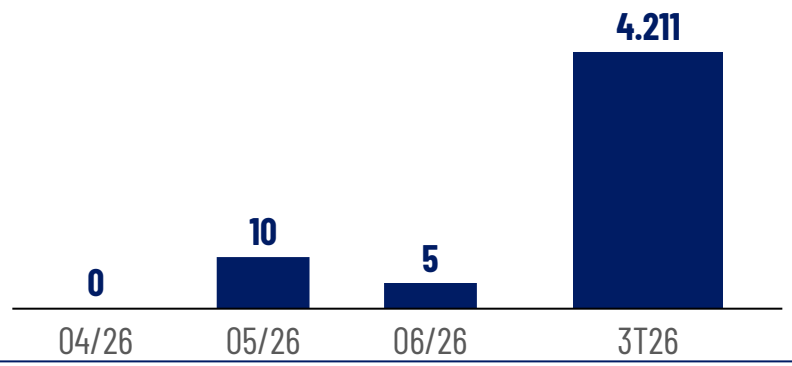
Espaçolaser - Copyright ©Espacolaser 2026. Todos os direitos reservados.

Parcerias B2B ganham escala, representando R$ 4,2 milhões em vendas no 3T26, com 13 empresas ativas

3T26

R$ 4,2 mi
em vendas no trimestre

Vendas mensais via parcerias B2B (R$)



~1 mil
clientes novos via parcerias em set/26

13 empresas parceiras ativas em setembro

Espaçolaser - Copyright ©Espacolaser 2026. Todos os direitos reservados.

Próximo passo: acelerar em parceiros de grande público, com escala e tecnologia via app e CRM.

Projetos de melhoria do contas a receber reduzem o PMR em 13 dias nos 9M26

+13,5 p.p.

de participação de **PIX e cartão de crédito** nos recebimentos vs. 3T25.

~0,7 mês

a menos no **prazo médio de parcelamento** vs. 3T25, com **avanço** ainda mais expressivo em setembro, quando a **redução atingiu 1,2 mês**.

76,8%

dos contratos no **modelo recorrente no 3T26, ante 90,2%** no 3T25, com redução de **16 p.p. somente** em **setembro.**

NuPay

Crédito do parceiro, sem aumentar o risco de inadimplência da Companhia.

78%

das transações vieram de **clientes novos, reativados ou inadimplentes** no cartão Nubank.

NuPay cresceu

10x

nas vendas da Espaçolaser, com 98% de taxa de conversão e 14 mil novos usuários.

Prazo médio de recebimento (PMR)

9M26 vs. 9M25

-13 dias

206 ⟶ 193 dias

Com o CDP implantado, a prioridade passa a ser **recuperar as vendas, preservando a qualidade dos recebíveis**.

PMR = contas a receber ÷ receita bruta do período × dias do período.

Espaçolaser - Copyright ©Espaçolaser 2026. Todos os direitos reservados.

Cinco prioridades para converter os ganhos do CDP em crescimento de vendas e geração de caixa



Consolidar o novo modelo comercial

Capturar os efeitos do CDP na qualidade dos recebíveis, no prazo de recebimento e na geração de caixa.



Retomar o crescimento das vendas

Foco na conversão de novos clientes e na evolução das vendas nas mesmas lojas.



Reduzir os cancelamentos

Levar a toda a rede os ganhos já vistos nas primeiras ondas do CDP, com gestão de recebíveis, cobrança e renegociação.



Manter a disciplina operacional

Seguir com ganhos de produtividade e controle de custos e despesas.



Geração de caixa e redução do endividamento

Fortalecer a estrutura de capital para sustentar os investimentos e a remuneração aos acionistas.

O objetivo é traduzir as mudanças implementadas em **crescimento sustentável, geração de caixa e redução do endividamento**.

Espaçolaser - Copyright ©Espaçolaser 2026. Todos os direitos reservados.

Mudanças de fachada reforçam o posicionamento da marca.

Mudança de fachada **em 105 lojas** até o momento





SHOPPING IGUATEMI

Campinas · SP





SHOPPING RIO PRETO

São José do Rio Preto · SP





CENTERVALE SHOPPING

São José dos Campos · SP





SHOPPING IGUATEMI ALPHAVILLE

Barueri · SP

Espaçolaser - Copyright ©Espacolaser 2026. Todos os direitos reservados.

Inaugurações: nova loja em Goiânia e quatro lojas reabertas em novo ponto ou formato.

LOJA NOVA



PORTAL SHOPPING

Goiânia · GO

A nova loja no Portal Shopping amplia o acesso à marca na região Noroeste de Goiânia e já nasce no **novo padrão arquitetônico**. Com ela, a Espaçolaser chega a 17 lojas na capital e 40 em Goiás, reforçando sua presença no Centro-Oeste.

RETROFIT EM 33 LOJAS ATÉ O MOMENTO



VILA MADALENA

São Paulo · SP – com a Universidade do Laser



SHOPPING PRAÇA DA MOÇA

Diadema · SP



HBR VISIONIST (CABRAL)

Curitiba · PR



SHOPPING BONSUCESSO

Guarulhos · SP

Espaçolaser - Copyright ©Espaçolaser 2026. Todos os direitos reservados.


Q&A
#ESPA3

CONSIDERAÇÕES
FINAIS





Relações com Investidores

ri.espacolaser.com.br

dri@espacolaser.com.br