



RESULTADOS

4T22

Março 2023

 **espaçolaser**[®]
depilação

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 nos termos da Cláusula 27A da Securities Act of 1933 e Cláusula 21E do Securities Exchange Act of 1934. 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.

O mercado e as informações de posição competitiva, incluindo projeções de mercado citadas ao longo desta apresentação, foram obtidas por meio de pesquisas internas, pesquisas de mercado, informações de domínio público e publicações empresariais. Apesar de não termos razão para acreditar que qualquer dessas informações ou relatórios sejam imprecisos em qualquer aspecto relevante, não verificamos independentemente a posição competitiva, posição de mercado, taxa de crescimento ou qualquer outro dado fornecido por terceiros ou outras publicações da indústria. A Companhia não se responsabiliza pela veracidade de tais informações.

Esta apresentação e seu conteúdo são informações de propriedade da Companhia e não podem ser reproduzidas ou circuladas, parcial e ou totalmente, sem o prévio consentimento por escrito da Companhia. Esta apresentação não constitui oferta, convite ou solicitação de oferta de subscrição ou compra de quaisquer valores mobiliários. Esta apresentação e seu conteúdo não constituem a base de um contrato ou compromisso de qualquer espécie.



DESTAQUES DE

2022 E DO 4T22



Destaques 2022

Aumento no Fluxo de Clientes

Definição de novas estratégias para:

- Captação de **novos clientes (volume)**
 - **Campanhas promocionais**



Recorde de Vendas no 4T22

- **Recorde histórico de vendas** em todos os meses
- **Same-store sales** aumentou **8,7%**



Fortalecimento da Estrutura de Capital

- **2ª Emissão de Debêntures**
 - **Aumento de Capital:** Reafirmação dos sócios fundadores, da L Catterton e de investidores institucionais relevantes



espaçolaser
depilação

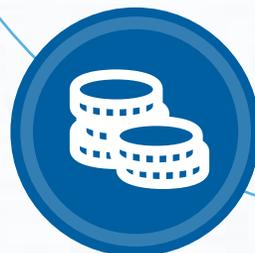
Expansão via Franquias

- +**68** novas lojas EL Brasil (47 franquias)
- +**11** novas lojas internacionais (+1 país)



Melhorias Operacionais

- **Geração** de caixa de **R\$113,8M** no ano
- Priorização de expansão via **franquias**
- Estabilização nos prazos de **recebimento**
- Conclusão processo de **consolidação societária**



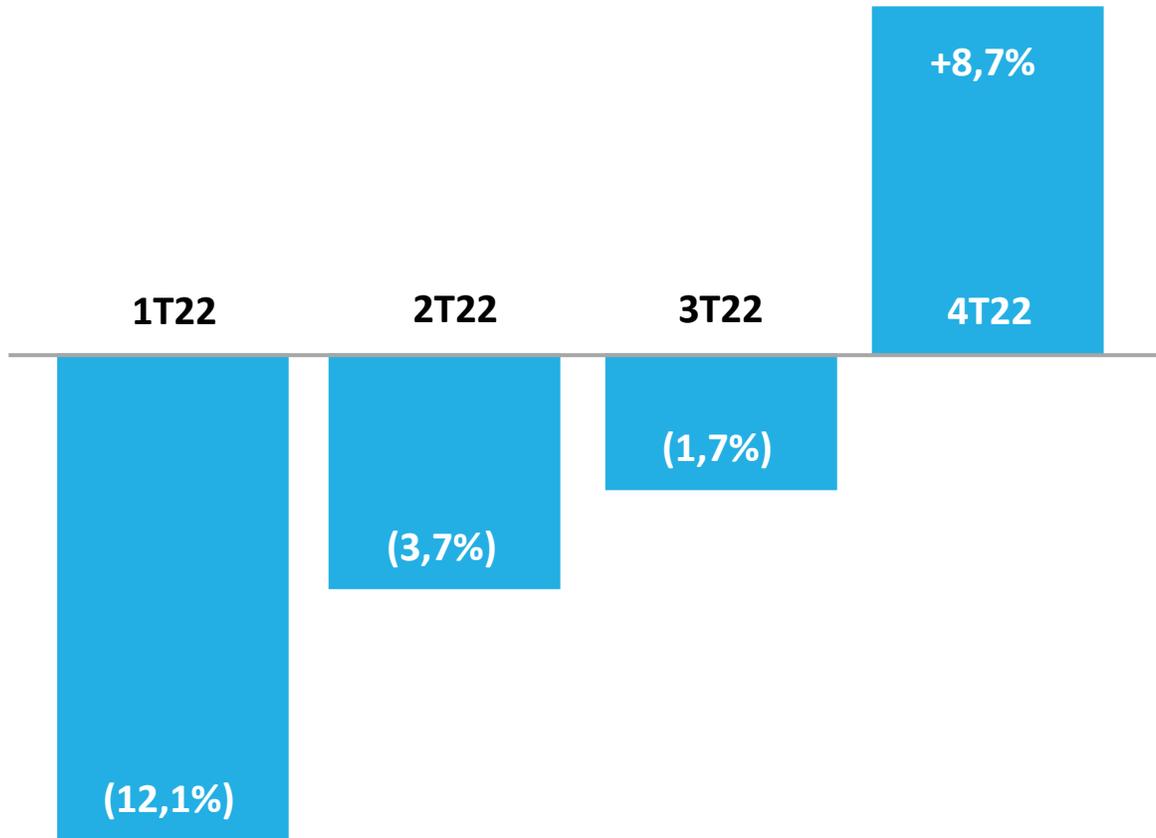
Novas Lideranças

- Novo **CEO**
- **Centralização** de todas as **Operações**
- Novo VP de **Growth Marketing**



Aumento expressivo em *same-store sales* no 4T22, indicando que nosso *turnaround* já começou

SAME-STORE SALES EL BRASIL¹



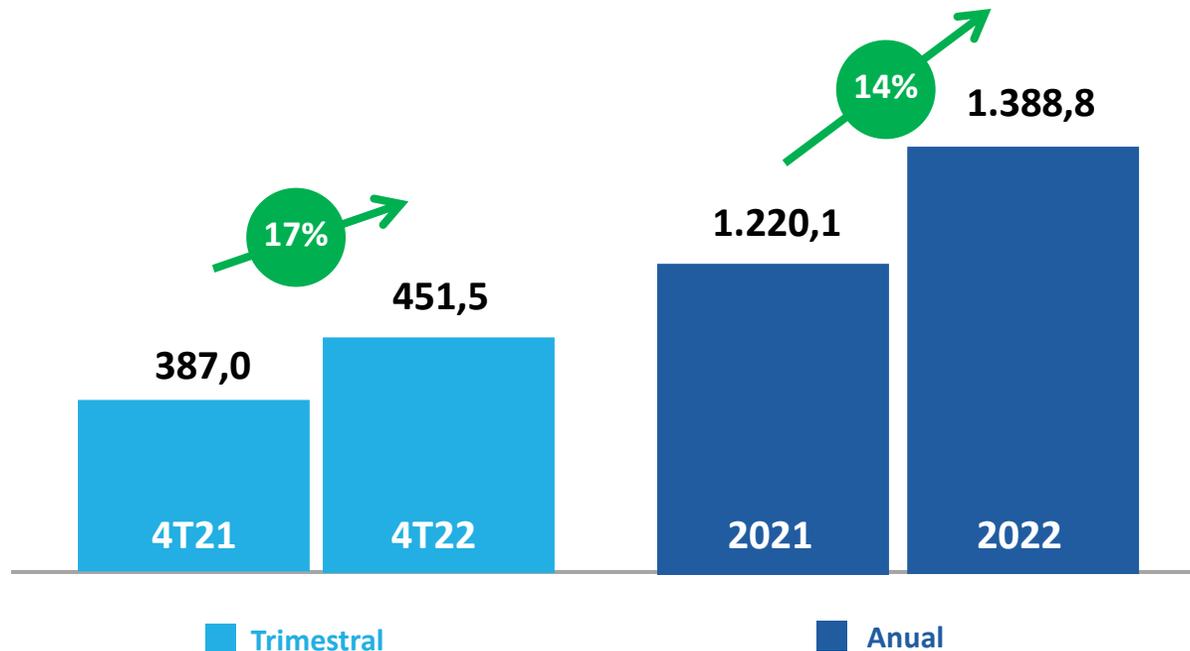
- ✓ *Same-store sales* passando para território positivo, com alta de **8,7% no 4T22**.
- ✓ Indicador beneficiado pela **evolução** significativa no **número de clientes** nas unidades, com crescimento de **34,5% em *same-store tickets*** em relação ao 4T21.
- ✓ Foco nas **estratégias de captação** de clientes, que, uma vez que entendem os **benefícios do laser**, adquirem outras áreas e se **fidelizam com a EspaçoLaser**.

¹ O *Same-Store Sales* corresponde às vendas das lojas que já estavam abertas no mesmo período do ano anterior

Crescimento de 17% em SWS no 4T22, com máximas históricas em todos os meses, levando a recorde de vendas anuais em 2022

SYSTEM-WIDE SALES EL BRASIL¹

(EM R\$ MM)



- ✓ **Alta** de 17% no SWS¹ no 4T22 YoY, com um aumento de 9% nas vendas por loja, atingindo **máximas históricas** para todos os meses do trimestre.
- ✓ **Recorde de vendas anuais**, somando **R\$1,4 bilhão**, evolução de 14% vs. 2021.
- ✓ Abertura bruta de **68** unidades, sendo **21 próprias** e **47 franquias**, com **otimização** na rede de lojas próprias.

¹ O System-wide Sales corresponde às vendas totais (sell-out) das unidades Espaçolaser (próprias e franquias)



DESEMPENHO

FINANCEIRO

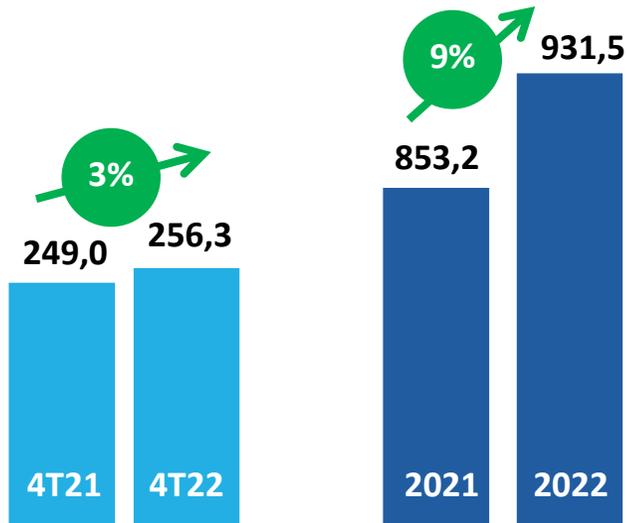
 **espaçolaser**[®]
depilação

Crescimento de receita, com margens que ainda não refletem as vendas recordes do 4T22 dado dinâmica de reconhecimento de receita

RECEITA LÍQUIDA¹

(EM R\$ MM)

■ Trimestral
■ Anual

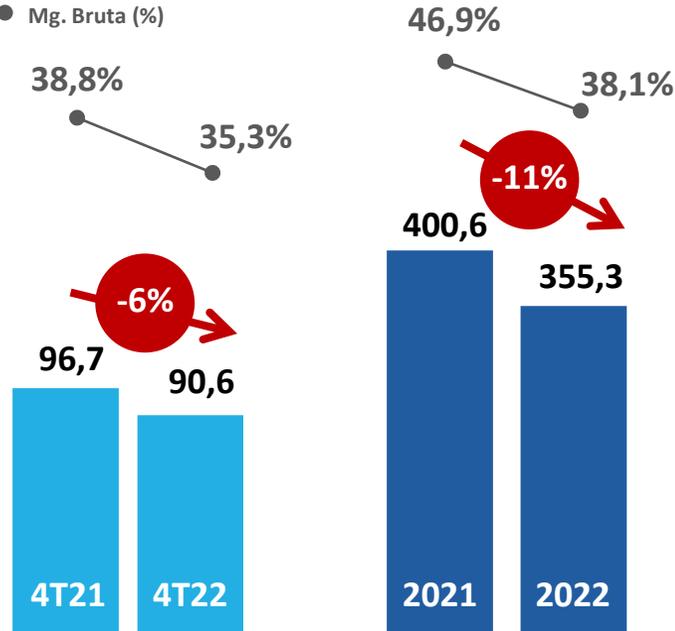


- Elevação de **3%** na receita líquida trimestral, uma vez que apenas **~1/3** das vendas do trimestre é reconhecida no próprio trimestre.
- Receita líquida anual +9%, beneficiada pelo **crescimento orgânico** e consolidação das **franquias** adquiridas.

LUCRO BRUTO²

(EM R\$ MM)

● Mg. Bruta (%)

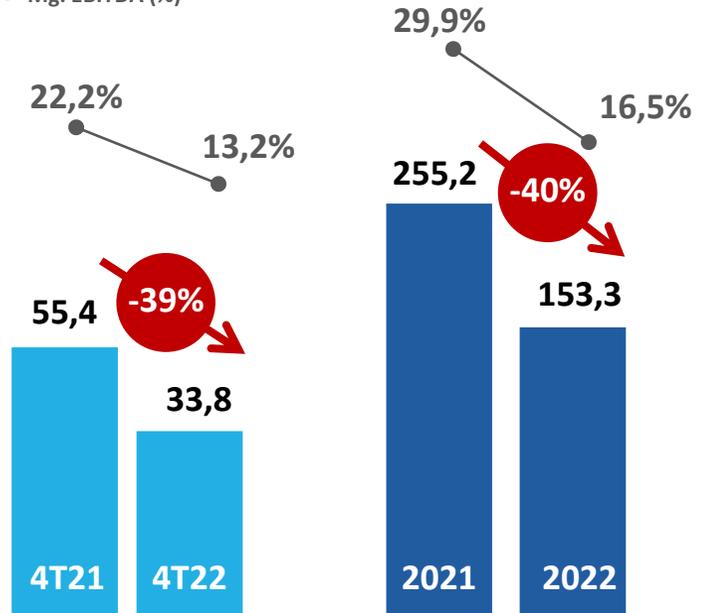


- Margem bruta afetada pelo **descasamento** entre o **reconhecimento das vendas** adicionais e **custos associados** ao esforço de venda.
- Redução** de *headcount* por loja (-5%) ao longo do ano de 2022.

EBITDA AJUSTADO³

(EM R\$ MM)

● Mg. EBITDA (%)



- EBITDA Ajustado impactado também pelo **fortalecimento da estrutura** corporativa e **intensificação** das campanhas **comerciais**.
- Em 2022, o EBITDA atingiu **R\$153,3 milhões**, com margem de **16,5%**.

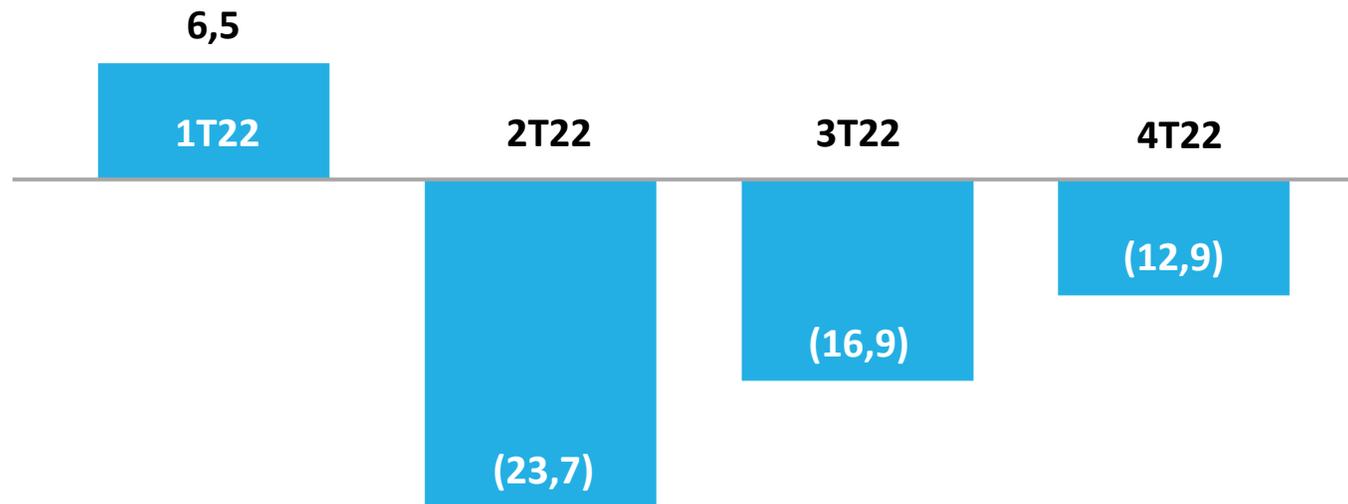
¹ Receita ajustada por: (i) exclusão dos impactos das postergações contábeis da receita durante os meses em que as lojas estiveram fechadas em 2020; e (ii) consolidação dos números das JVs e franquias incorporadas.

² Lucro Bruto ajustado por: (i) postergação contábil da receita descrita anteriormente; (ii) consolidação dos números das JVs e franquias incorporadas; (iii) exclusão de custos não recorrentes; e (iv) exclusão dos efeitos relacionados ao IFRS-16.

³ EBITDA Ajustado por: (i) postergação contábil da receita descrita anteriormente; (ii) consolidação dos números das JVs e franquias incorporadas; (iii) exclusão de custos e despesas não recorrentes; e (iv) exclusão dos efeitos relacionados ao IFRS-16.

Melhora sequencial no resultado líquido desde o 2T22

RESULTADO LÍQUIDO POR TRIMESTRE (EM R\$ MM)



- ✓ Resultado líquido com **melhora sequencial** desde o 2T22.
- ✓ Em 2022, a Companhia apurou resultado líquido de -R\$47,0 milhões
- ✓ Alta nas **despesas financeiras**, que atingiram R\$138,8 milhões, decorrente do maior **endividamento bruto** e elevação na taxa **Selic**.



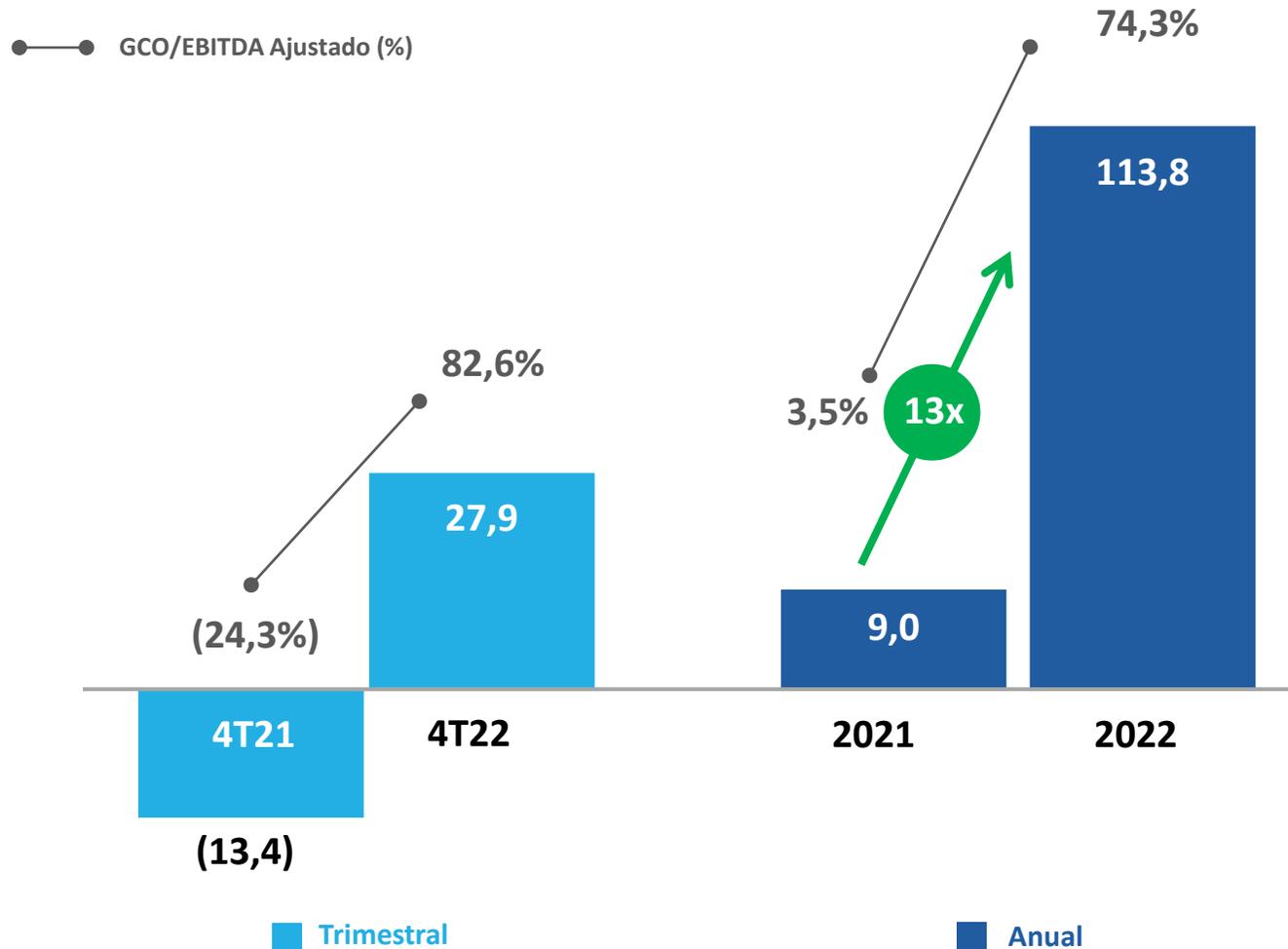
**GERAÇÃO DE CAIXA,
ENDIVIDAMENTO**

 **espaçolaser**[®]
depilação

Aumento na geração de caixa dado priorização da expansão via franquias e estabilização nos prazos de recebimento

GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL AJUSTADA¹

(EM R\$ MM)



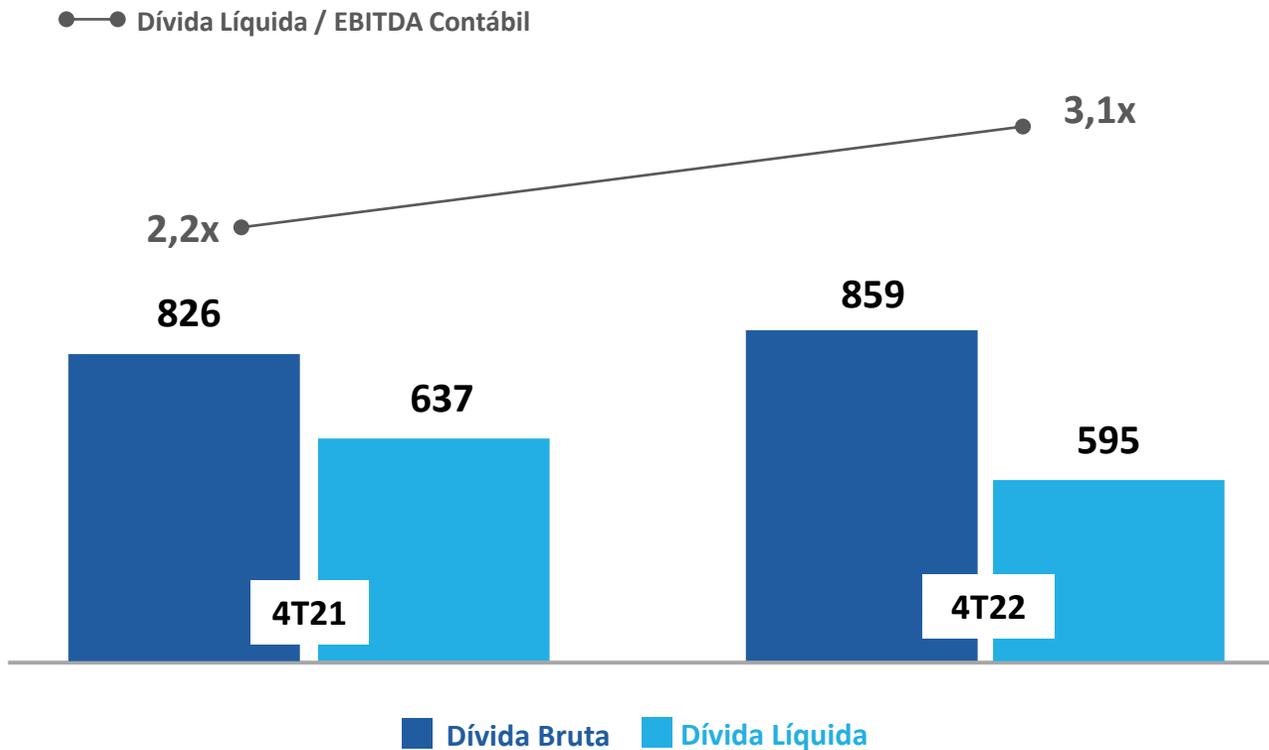
- ✓ **Alta relevante** na geração de caixa operacional em 2022, que totalizou **R\$113,8 milhões**, impulsionada por:
- ✓ Priorização da **expansão** através de franquias; e
- ✓ **Estabilização** nos prazos de recebimento.

¹O 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 período

Posição de dívida líquida/EBITDA de 3,1x, com 89% dos vencimentos no longo prazo

ENDIVIDAMENTO¹

(EM R\$ MM)



- ✓ **Redução da dívida líquida** com a conclusão do processo de **aumento de capital** em 26 de outubro, que totalizou **R\$225 milhões**.
- ✓ Nível de alavancagem de 3,1x, **abaixo dos covenants** acordado na **2ª emissão** de 3,5x.
- ✓ Cronograma de amortização: **89%** dos vencimentos no **longo prazo**.

¹ Considera o EBITDA Contábil excluindo efeito das incorporações de JVs e franquias e custos e despesas não recorrentes dos últimos doze meses



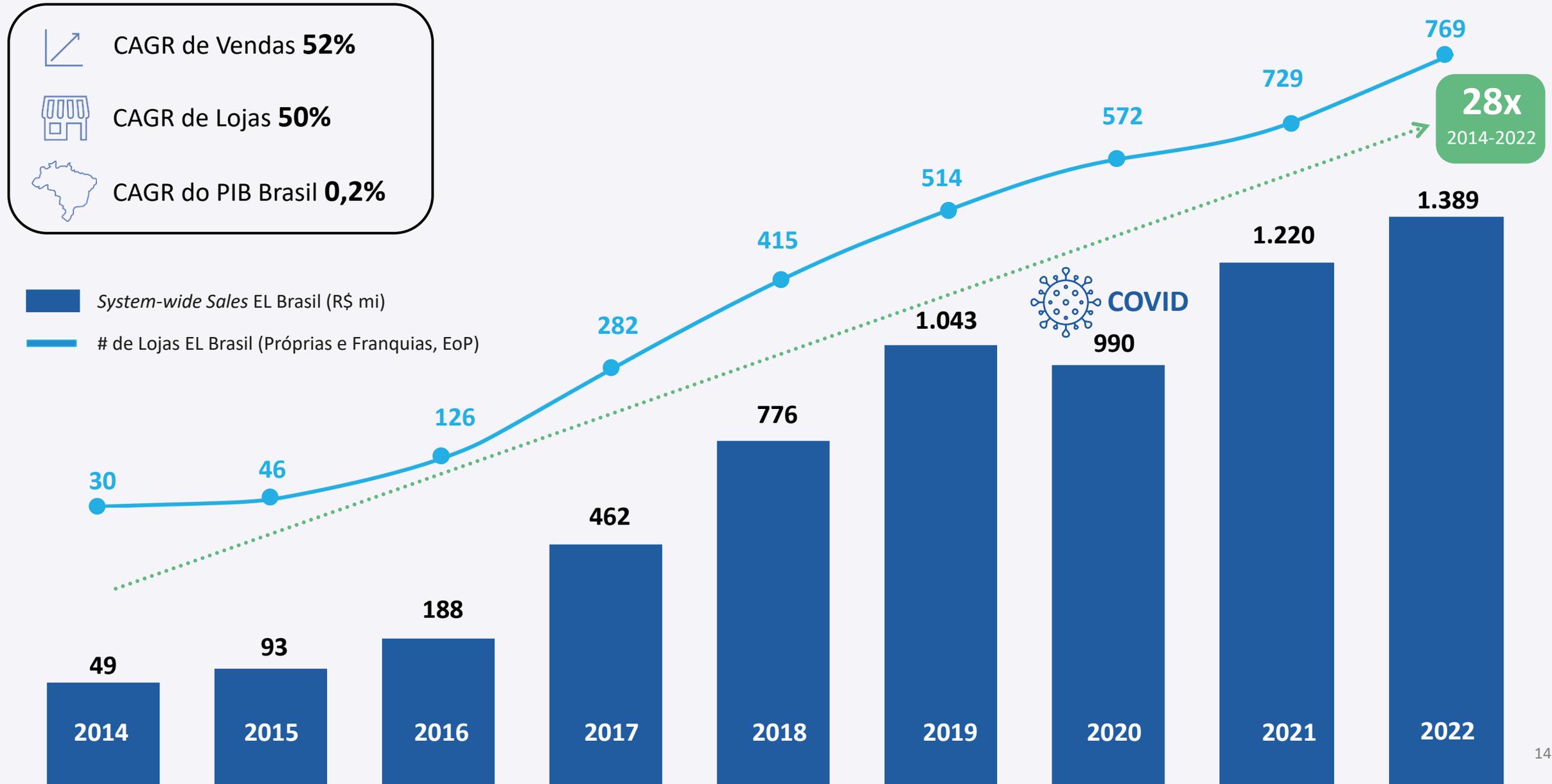
CONSIDERAÇÕES

FINAIS



espaçolaser[®]
depilação

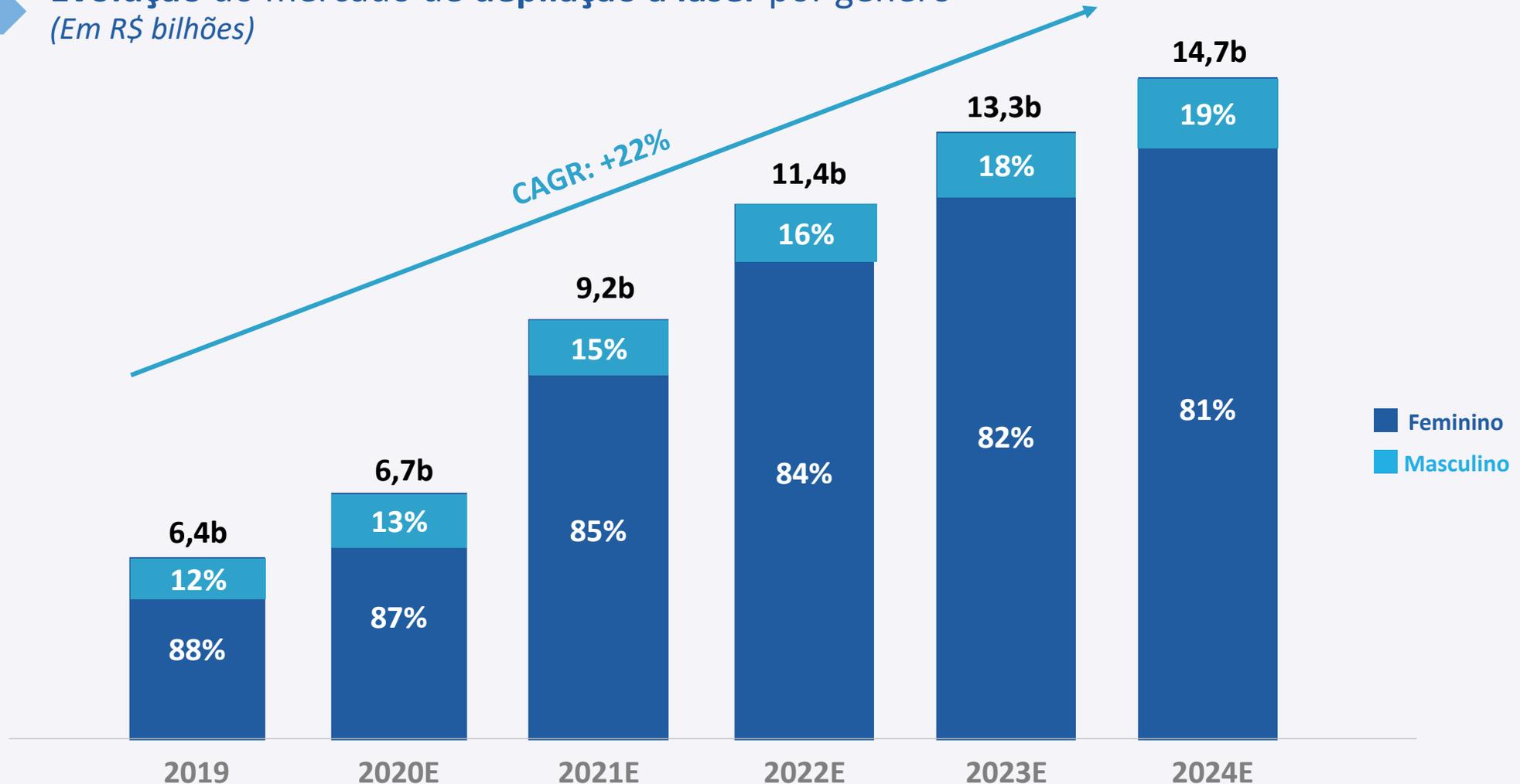
Sólido histórico de crescimento mesmo em um cenário macro desafiador



Mercado de depilação a laser deve atingir ~R\$ 15 bilhões em 2024, crescendo em ~22% CAGR



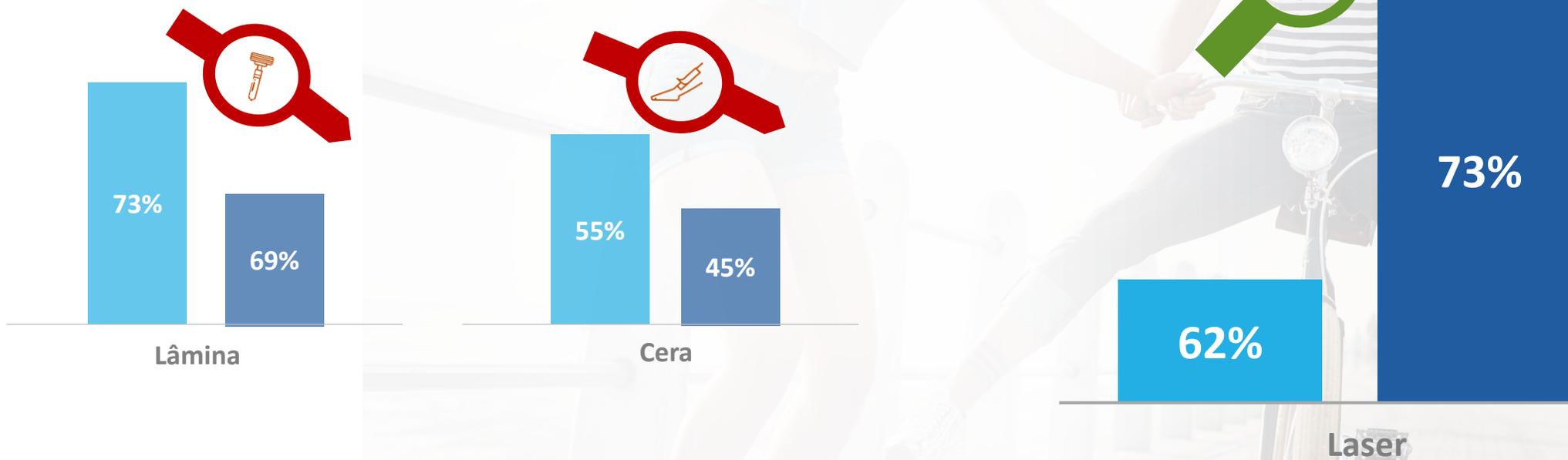
Evolução do mercado de depilação a laser por gênero
(Em R\$ bilhões)



Mercado de depilação a laser muito promissor, com aumento relevante na intenção de compra



Crescimento de intenção de compra:
Maior bem-estar, mais sustentável, mais econômico

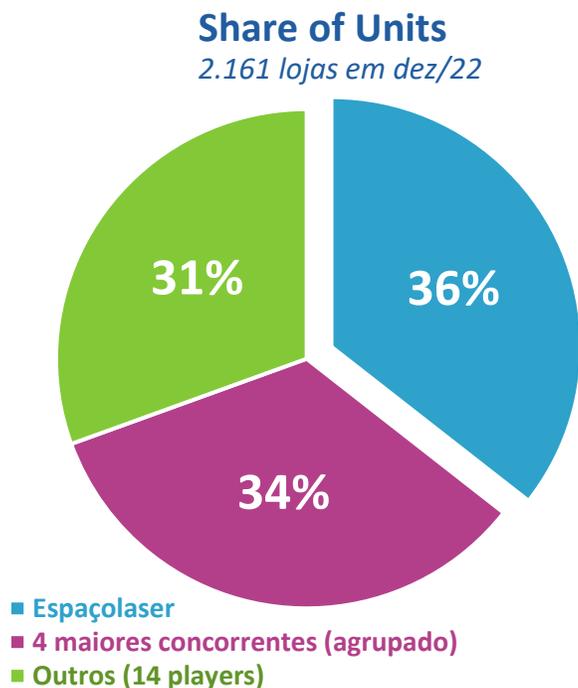


■ Maio de 2021
■ Novembro de 2022

Somos Líderes disparado em número de lojas, preferência e recomendação

Seguimos crescendo em preferência & recomendação

- ✓ 88% de quem considera, **recomendaria**
- ✓ 90% de quem **recomendaria**, **prefere**
- ✓ 94% de quem **usou**, **usaria novamente**



Nova Campanha lançada em 06/02: “Disparado a melhor depilação a laser”



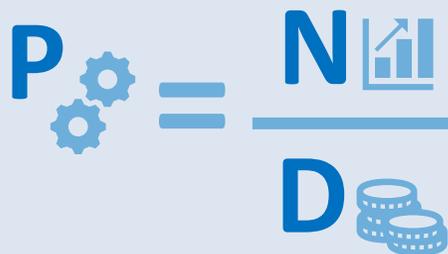
Jade Picon

Gabriel Medina

Juliana Paes

Roadmap de Iniciativas Já em Andamento

PRODUTIVIDADE

$$P = \frac{N}{D}$$


Estratégia Comercial (Segmentação)

- Consolidação da liderança: branding, *consumer behavior*, *data analytics*
- Motor de vendas: atividades promocionais online para geração de *leads* com atuação da loja para conversão
- Novo modelo de precificação, com a definição de clusters considerando o público e características de cada localidade

Experiência do Consumidor

- Revisão da jornada digital, fortalecendo a ferramenta de CRM para maior personalização das comunicações, campanhas e análises preditivas
- Revisão da jornada física, aumentando a atratividade visual das lojas
- Otimização de agenda das lojas

Expansão

- Foco na expansão via franquias, com baixo custo de capital, aumentando a capilaridade da marca e gerando caixa para a Companhia

Custos e Despesas

- Captura de sinergias pós-consolidação societária, com redução de despesas e padronização de processos e políticas
- Otimização de *headcount* e do portfólio de lojas próprias
- Criação de *scorecard* para remuneração variável do time de campo, incluindo 3 dimensões de P&L: cliente, colaborador e financeiro

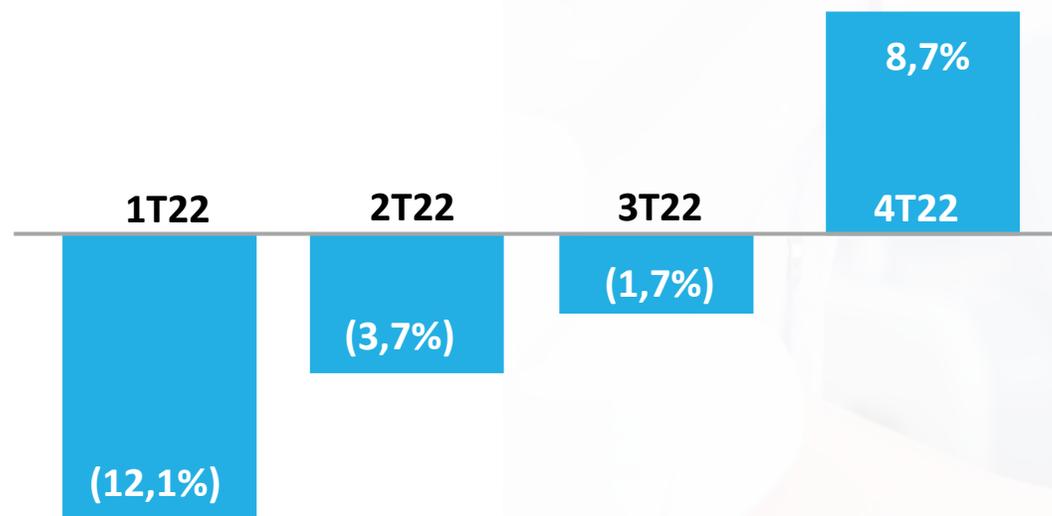
Gente

- Aprimoramento da governança corporativa
- Revisão constante da estrutura organizacional (alteração da diretora de operações e análise das oportunidades de reforçar talentos em certas áreas)
- Novo modelo de remuneração variável, estabelecendo funções claras a cada profissional da loja

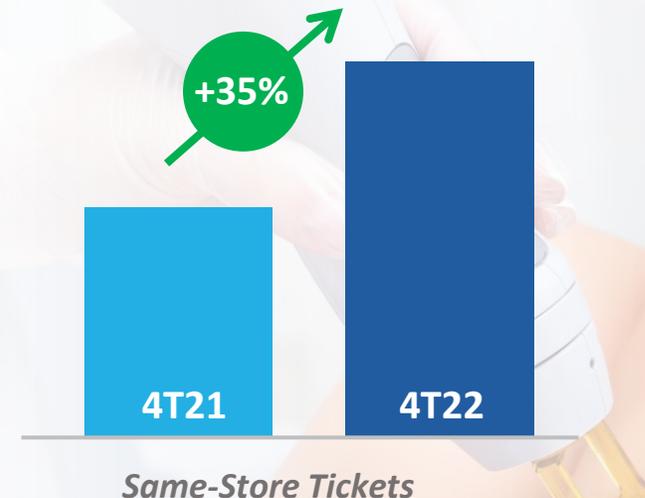
Primeiros sinais da recuperação já evidentes no 4T22



Same-Store Sales EL Brasil¹



Estratégias da Captação de Clientes



- ✓ Diversas **estratégias** de **aquisição** e **CRM**
- ✓ **Alta retenção**: compra de **outros serviços** em até **60 dias**
- ✓ Business de custo fixo = **margem de contribuição positiva**

¹ O Same-Store Sales corresponde às vendas das lojas que já estavam abertas no mesmo período do ano anterior



OBRIGADO!

Relações com Investidores



ri.espacolaser.com.br



dri@espacolaser.com.br



espaçolaser[®]
depilação