



RESULTADOS 4T21

28 de Março de 2022

Disclaimer

Esta é uma apresentação de informações gerais da MPM Corpóreas 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.

Destques do Ano



Destques 2021

Criação do E-Bank

Criação de um Fundo para financiar a expansão de franqueados e explorar o ecossistema financeiro da Espaçolaser



Expansão Orgânica

+157 unidades em 2021
+48 lojas no 4T21 – recorde de aberturas



Excelência no Atendimento

NPS e Reclame aqui em patamares crescentes
NPS: De 79 para 83 pts (+4,0)
RA: De 6,3 para 8,3 pts (+2,0)
Prêmio RA 1000



Fortalecimento da Estrutura Corporativa

Diretoria de Pessoas, Gestão e ESG
Diretoria de Operações
Melhora na interface com a loja com o aumento no # de gerentes de campo



Presença Internacional

36 lojas internacionais vs. 7 lojas em 2020
Aquisição da Cella (Chile) e forte expansão na Argentina e Colômbia



Consolidação das Joint-Ventures Aquisição de Franquias

Simplificação da Estrutura Societária
Aquisição de 100 franquias na rede
Alavancagem Operacional (Integração de das operações comerciais e de *backoffice*)



Desempenho Operacional



Recorde de lojas novas e aquisição de franquias resultando em crescimento relevante na Receita Líquida combinado com alavancagem operacional.



Receita
Líquida

R\$853 mi
(2021)

+45,8%
(2021 x 2020)



Margem
Bruta

46,9%
(2021)

-4,2 p.p.
(2021 x 2020)



Despesas
G&A

16,5%
(2021)

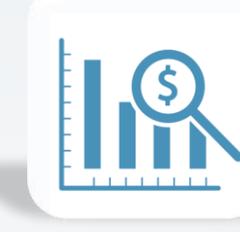
-7,3 p.p.
(2021 x 2020)



EBITDA
Ajustado

R\$261 mi
(Margem: 30,6%)

+63,7%
(+3.3 p.p.)



Margem Líquida
Ajustada

15,9%
(2021)

+9,5 p.p.
(2021 x 2020)

Aumento relevante na nossa rede de lojas próprias (219 lojas no ano / +58%) através de combinação de expansão recorde com aquisição de 100 franquias.

Base de Lojas Crescendo ...

(EoP)

Novas Lojas vs.
Trimestre Anterior

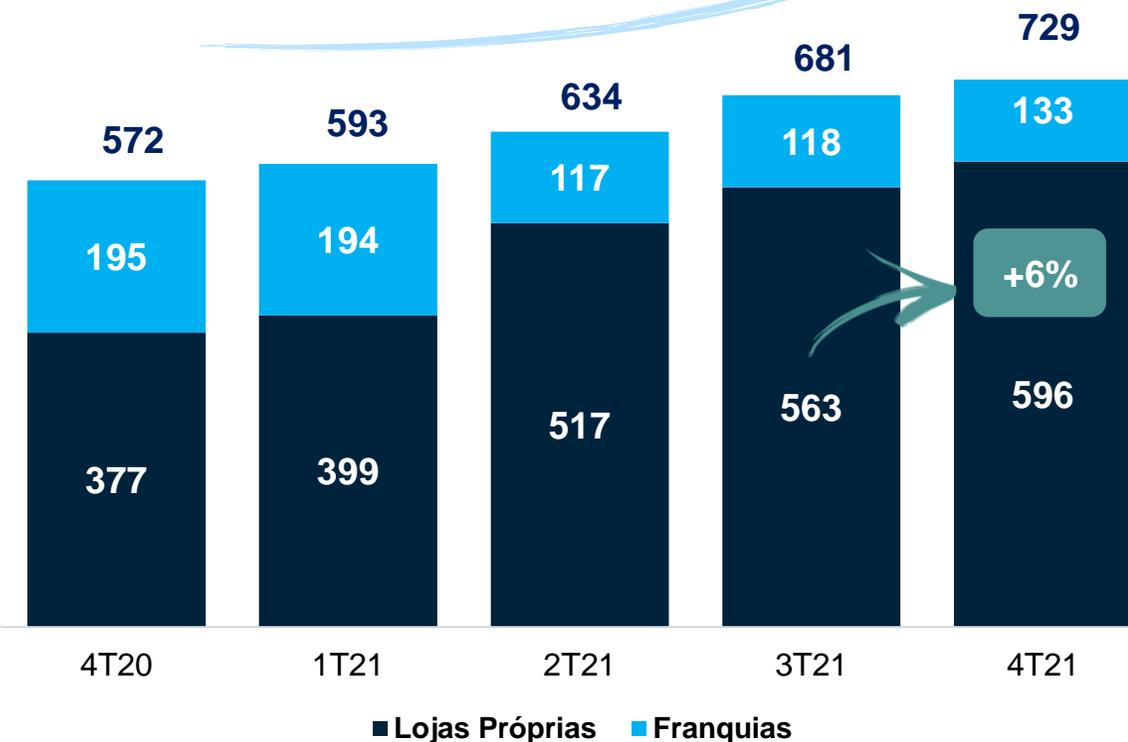
+21

+41

+47

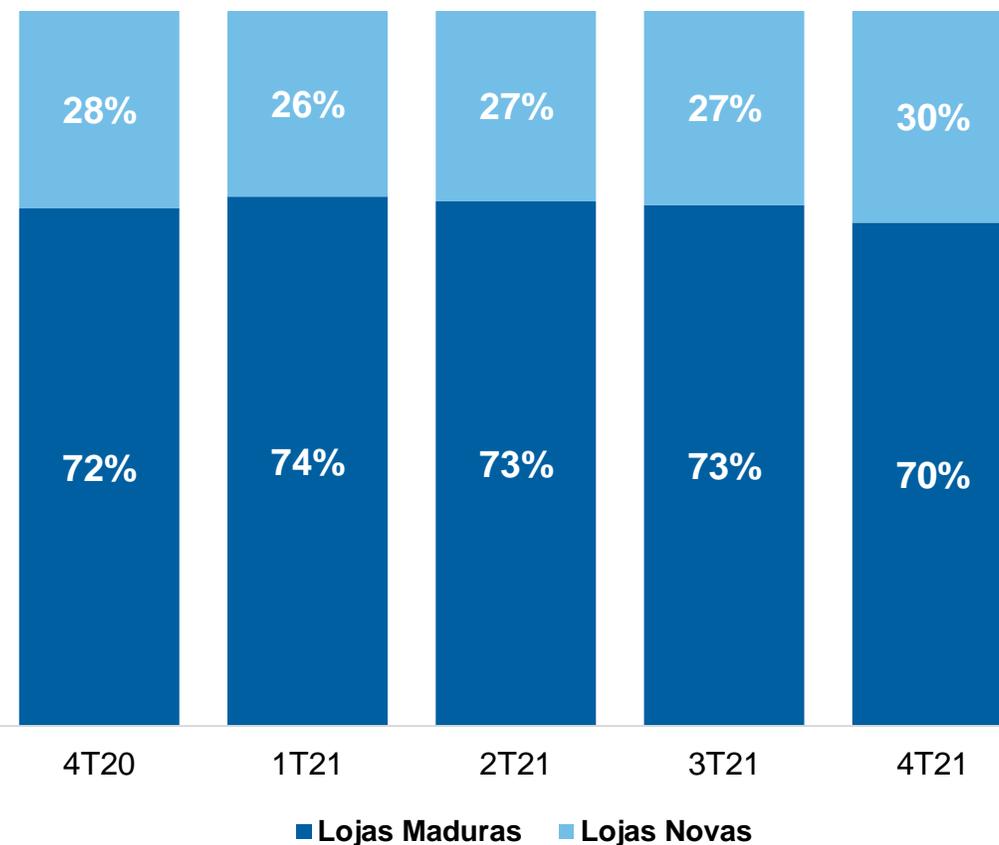
+48

+23%



... Com Perfil Ainda em Maturação

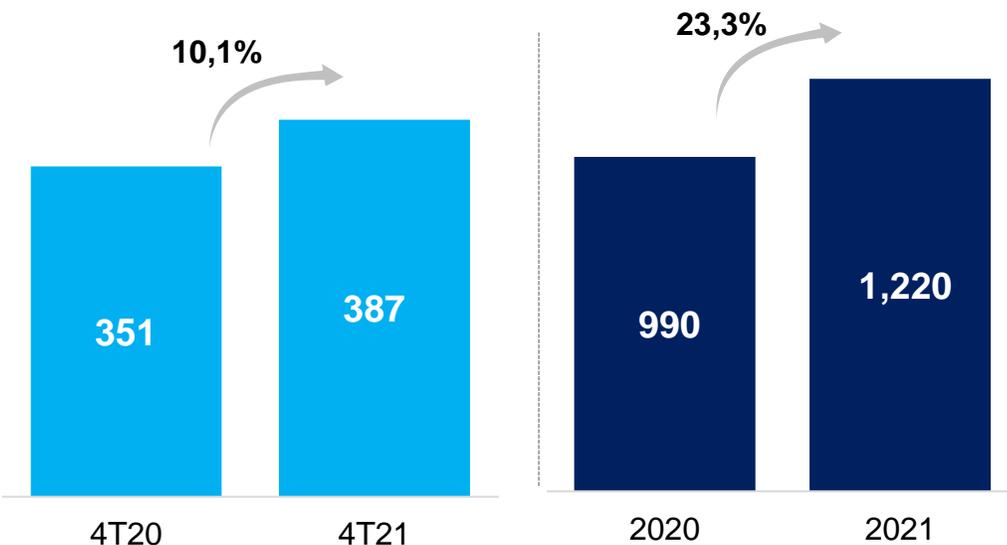
% (EoP)



Crescimento relevante nas vendas no ano de 2021, com aumento de 5,8% no SSS

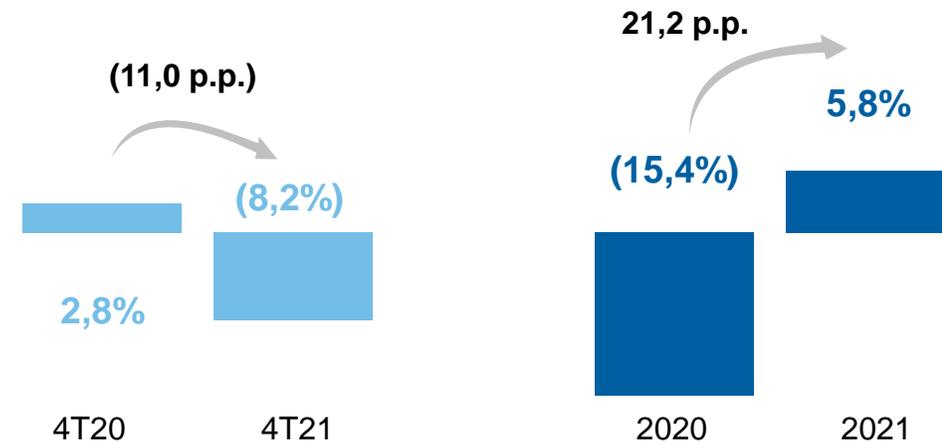
System-wide Sales¹

Em R\$ mi



Same-store Sales²

% (YoY)



- **SWS¹ de +10,1% (4T21) e +23,3% (2021)**
- Refletindo o crescimento orgânico no período
- NPS de 83 e Reclame Aqui de 8,3 (Ótimo)

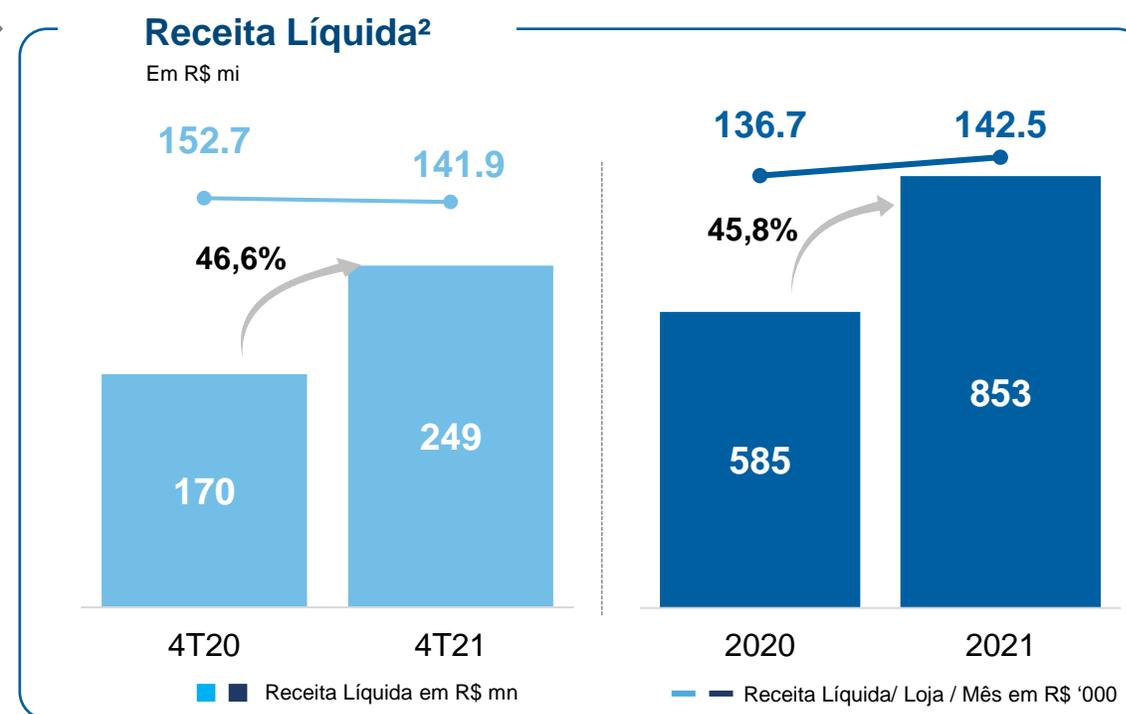
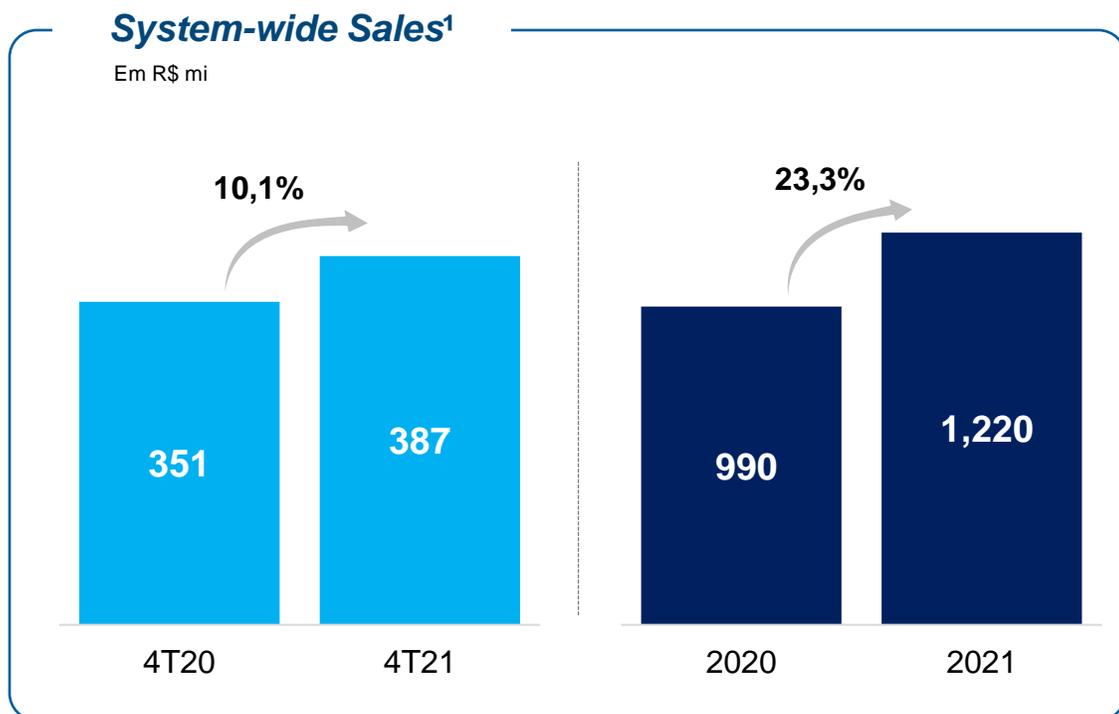
- **SSS² de -8% (4T21) e +6% (2021)**
- Impacto da retomada das viagens de fim de ano afetando as vendas do 4T21
- Recuperação parcial das vendas por loja

¹ O System-wide Sales corresponde às vendas totais (sell-out) das unidades Espaçolaser (próprias e franquias)
² O Same-Store Sales corresponde às vendas das lojas que já estavam abertas no mesmo período do ano anterior

Desempenho Financeiro



No acumulado do ano, aumento de 23% nas Vendas da Rede e 46% na Receita Líquida



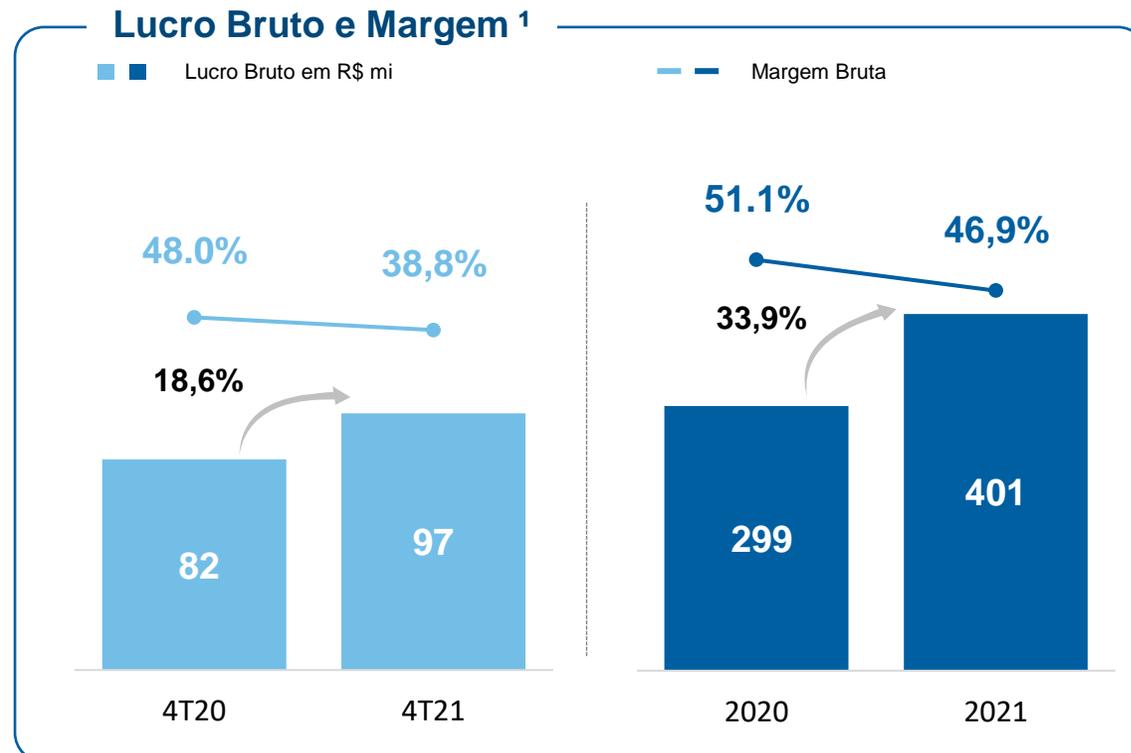
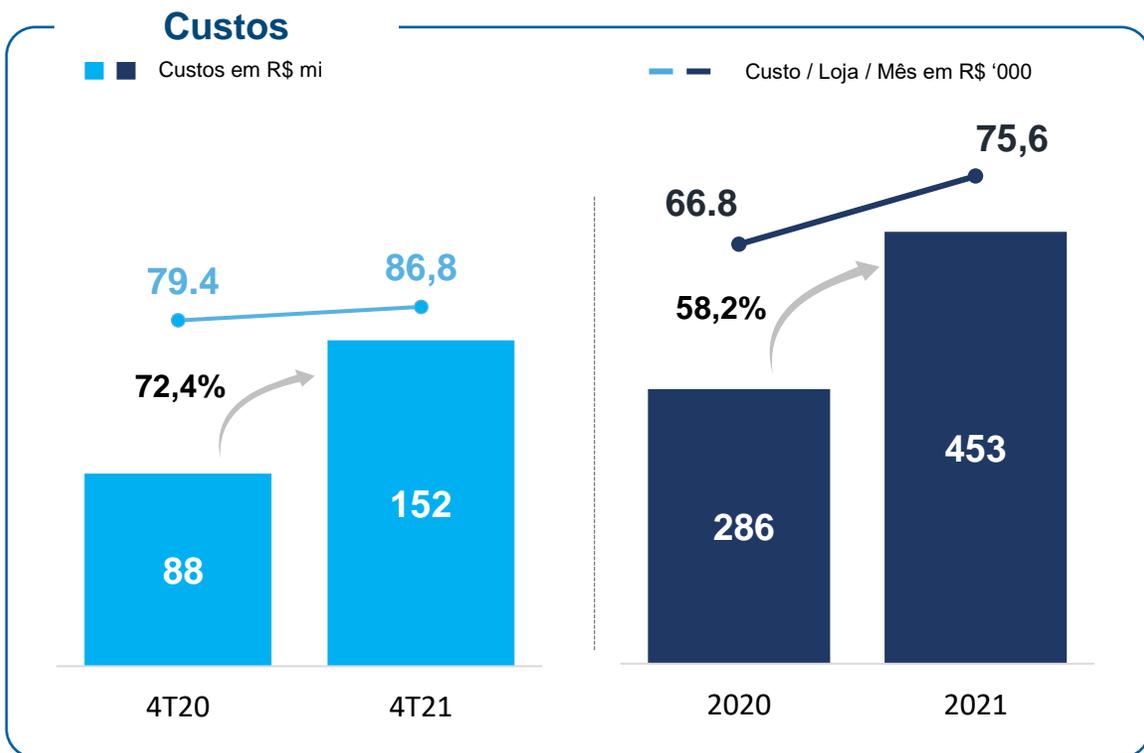
- **SWS¹** com crescimento de **+10,1%** vs. 4T20 e **+23,3%** no acumulado do ano impulsionado por:
 - Aumento na base de **lojas** (+27% vs. 4T20, e +6% vs. 3T21), chegando a **729** unidades no total, somando **157** aberturas no ano
 - Parcialmente consumido pela **queda de SSS** no 4T21 dado a **retomada das viagens** em dezembro

- Crescimento de **46,6%** na receita líquida do 4T21, impulsionada pela forte **expansão orgânica** e consolidação das **100 franquias adquiridas**
- Receita Líquida anual subindo **45,8%**, refletindo os mesmos drivers

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

² 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 incorporadas no 3T21 e no 4T21.

Margem bruta de 46,9% em 2021, apesar da aceleração das aberturas de lojas e integração de franquias. Negociações não recorrentes (COVID) beneficiando margem de 2020.



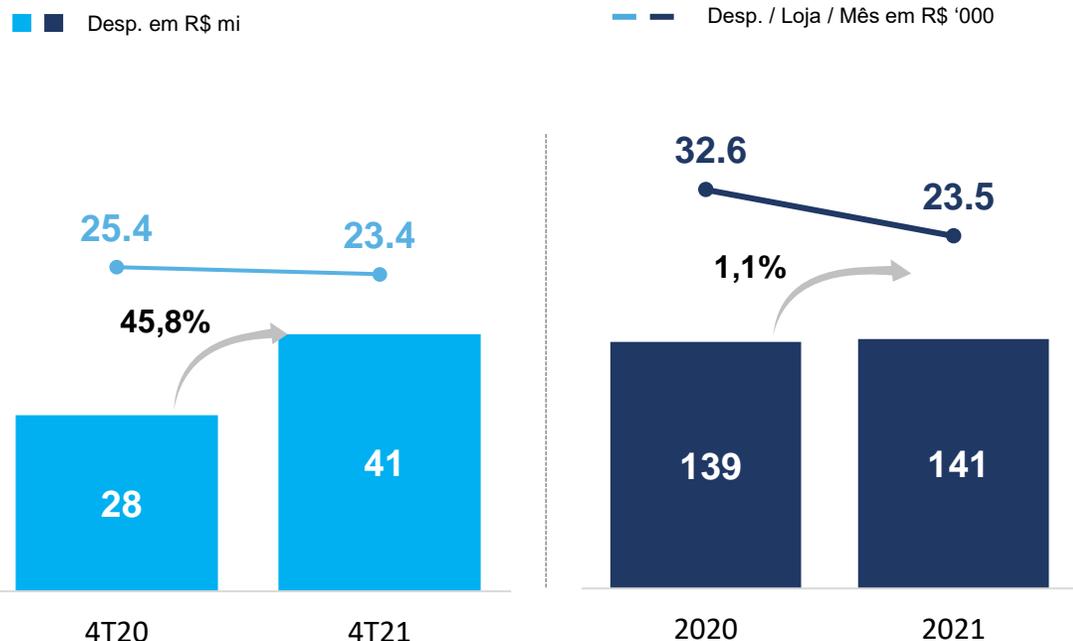
- **Aumento de 9,3%** nos custos por loja no 4T21 vs. 4T20 refletindo **aceleração** no ritmo de **abertura de lojas**, que possui um efeito de **maturação**
- **Em 2021, +13,1%** nos custos por loja em 2021, dado alguns fatores **não recorrentes em 2020**, como negociações pontuais de **aluguéis e suspensão de contratos de trabalho**

- Em 2021, Margem Bruta de 46,9%, mantendo **sólidos níveis de rentabilidade**.
- Recuo na margem de 2021, devido a **aceleração da expansão (2,2)pp** e **negociações não recorrentes em 2020 (2,0) pp**.
- **Margem Bruta de 38,8%** no 4T21, **-9,2 p.p.** abaixo da margem bruta do 4T20, principalmente pelo **efeito maturação das novas lojas (5,1)pp** e **descasamento de preços e custos de loja**.

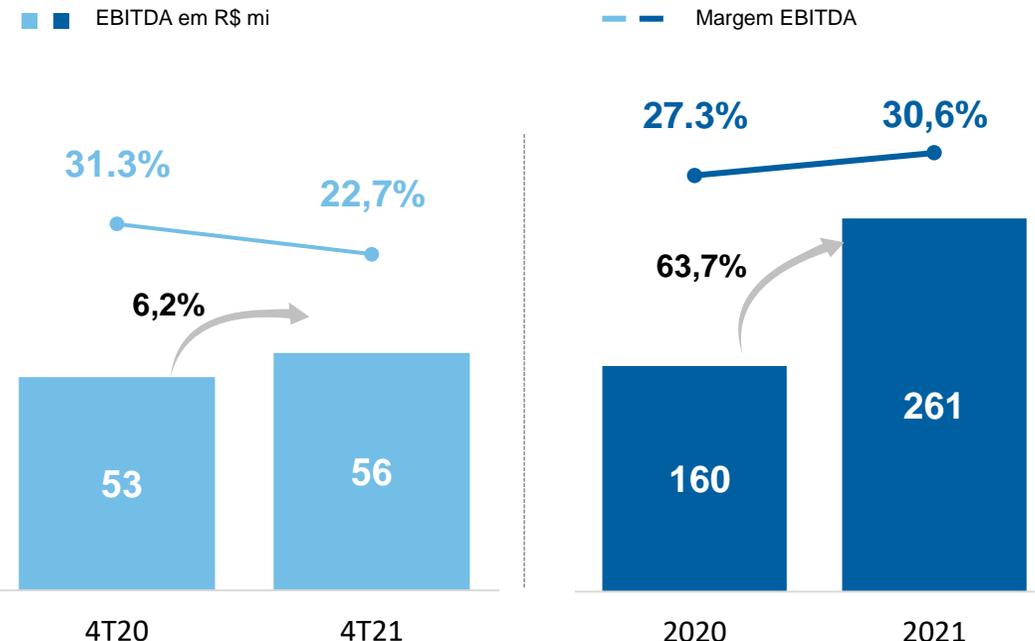
¹ Lucro Bruto ajustado por: (i) postergação contábil da receita descrita anteriormente; (ii) consolidação dos números das JVs incorporadas no 3T21 e no 4T21; e (iii) exclusão dos efeitos relacionados ao IFRS-16.

Despesas G&A seguindo tendência de queda, com expansão de margem EBITDA no ano

Despesas Operacionais



EBITDA Ajustado¹ e Margem



- **G&A por loja seguindo tendência de queda** (-7,8% vs. 2020)
- Expansão absoluta de 45,8% no tri seguindo o **fortalecimento da estrutura corporativa** para absorver a **expansão da rede (+219 lojas próprias vs. 4T20)**
- **Em 2021, decréscimo de 27,7%** no G&A por loja (-7,5pp), refletindo principalmente os ganhos de eficiência por conta de uma maior digitalização, além da captura de **alavancagem operacional**

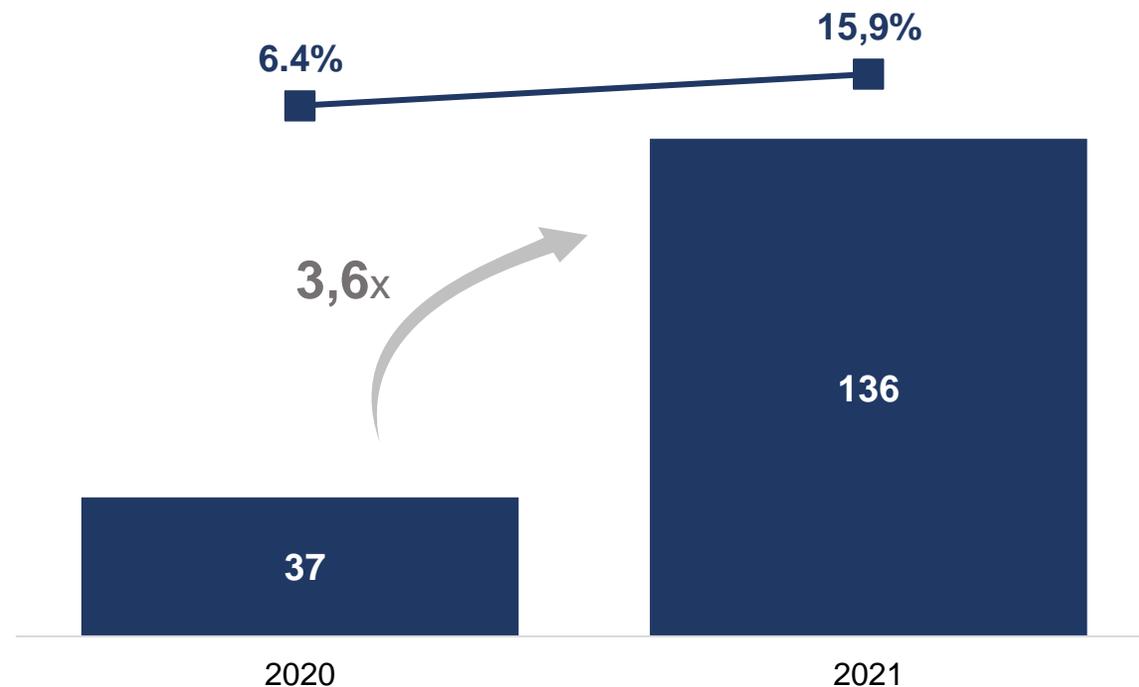
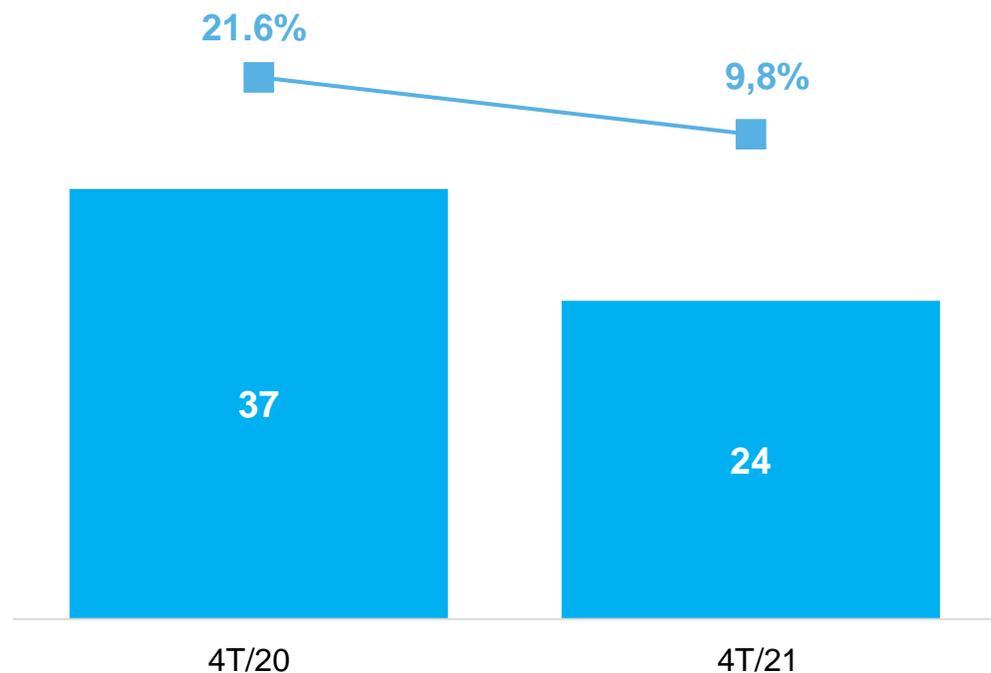
- **EBITDA de R\$56,4 milhões** no 4T21 (+6,2% vs. 4T20)
- **Margem de 22,7%**, redução de **8,6 p.p.** na comparação anual por conta do efeito **maturação de novas lojas**
- **Crescimento de 64% no EBITDA** de 2021 (**R\$261,0 milhões**), com margem de **30,6%**, representando crescimento de **3,3 p.p.**
- **Margens ascendentes** apesar das pressões na receita e **aceleração do plano de expansão**

¹ EBITDA Ajustado por: (i) postergação contábil da receita descrita anteriormente; (ii) consolidação dos números das JVs incorporadas no 3T21 e no 4T21; (iii) eliminação de despesas não recorrentes; (iv) eliminação dos efeitos de ganho por compra vantajosa em 2020; e (v) eliminação dos efeitos relacionados ao IFRS-16.

Aumento Expressivo no Lucro Líquido Ajustado e Margem Líquida em 2021

Lucro Líquido Ajustado¹ e Margem

R\$ mi



- **Aumento de 3,6x no Lucro Líquido Ajustado em 2021**, devido a **expansão do EBITDA**, combinado a **otimização da alíquota de imposto de renda** relativa a consolidação societária.
- **Lucro líquido de R\$ 24 milhões no 4T21** apesar da forte expansão da rede.
- **Recuo na margem do 4T21**, em decorrência principalmente da **elevação nas despesas financeiras**.

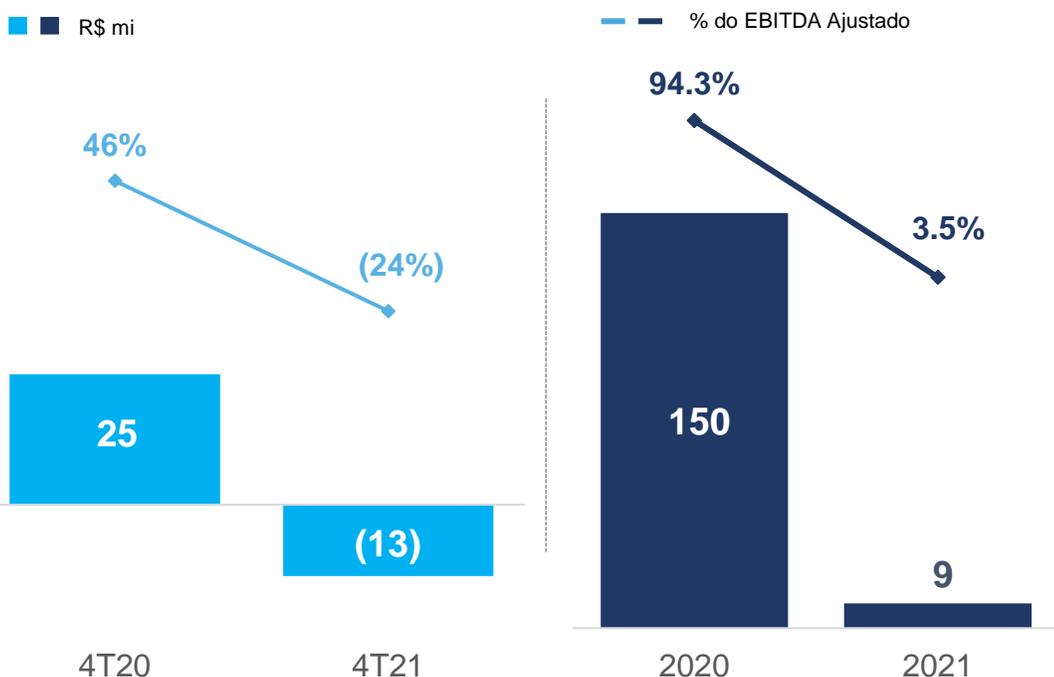
¹ Lucro Líquido Ajustado por: (i) postergação contábil da receita descrita anteriormente; (ii) consolidação dos números das JVs incorporadas no 4T21; (iii) eliminação de despesas não recorrentes; (iv) eliminação dos efeitos de ganho por compra vantajosa em 2020; (v) eliminação dos efeitos relacionados ao IFRS-16; (vi) eliminação do impacto contábil referente à evolução da marcação a mercado das opções de compra e venda que a Companhia possui com os acionistas não controladores de determinadas controladas referente a participação remanescente não detida pela Companhia.

Geração de Caixa, Investimentos e Endividamentos

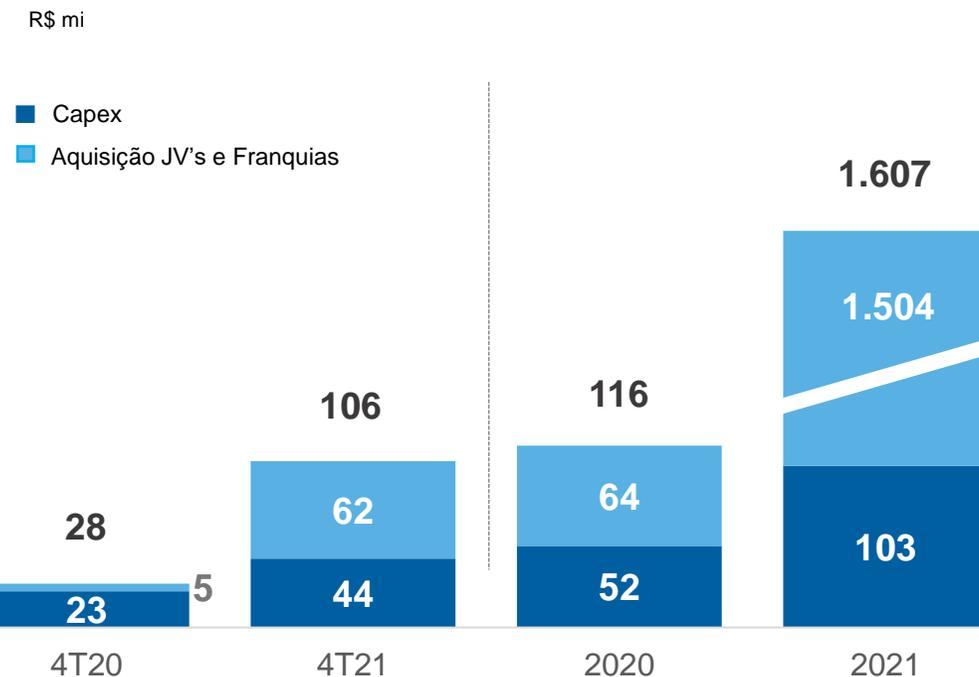


Aceleração no Plano de Aberturas Refletido na Geração de Caixa e Investimentos

Geração de Caixa Operacional Ajustada¹



Investimentos



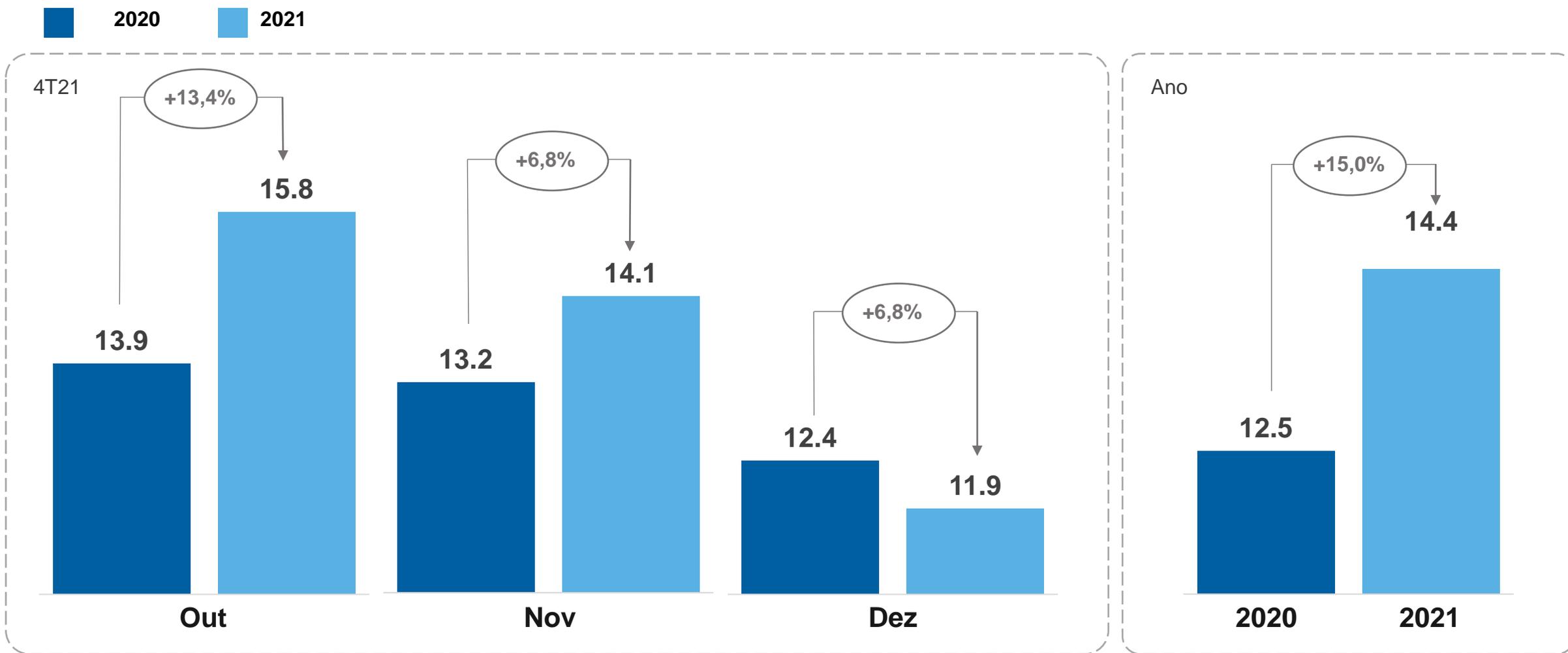
- **Consumo de caixa operacional** no 4T21, refletindo a **aceleração no crescimento orgânico** e **expansão de 2 meses no parcelamento aos clientes (~150 milhões).**
- Realizamos geração de caixa de **R\$9,0 milhões**, mesmo com volume relevante de aberturas no ano
- Geração de Caixa em 2020 influenciada pela retração de vendas (monetização dos recebíveis antigos) e desaceleração na expansão

- **Crescimento relevante no volume de investimentos no 4T21 e no acumulado do ano.**
- Reflexo da **aceleração no ritmo de expansão orgânica** (+121 lojas próprias), além do volume relevante de **aquisições de franqueados** (100 lojas em 2021) e **consolidação das JVs.**

¹ 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 período.

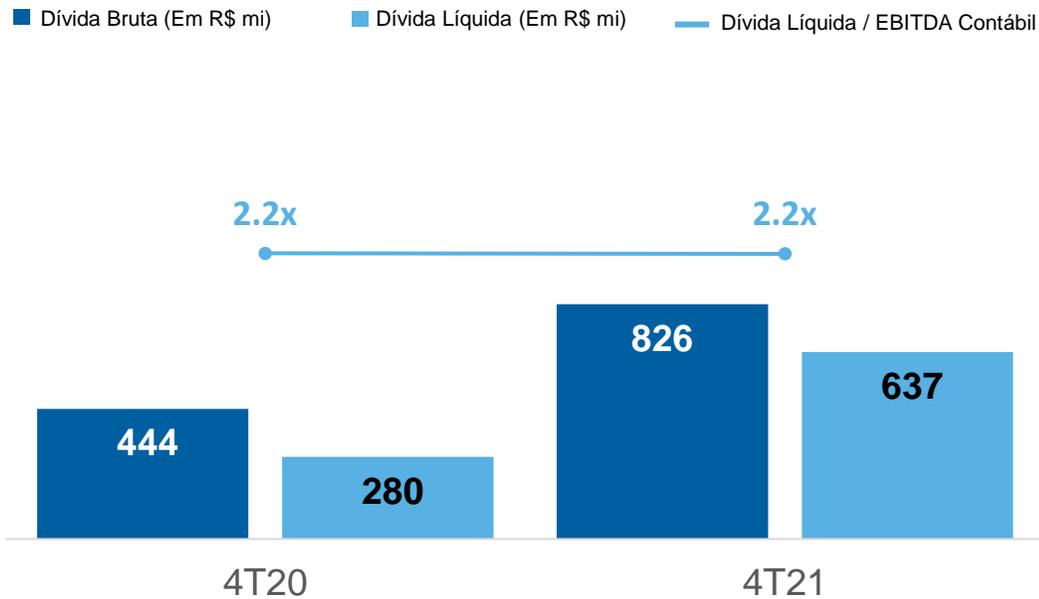
Expansão temporária no parcelamento médio para proporcionar acesso aos clientes em um cenário mais restritivo de pandemia e juros altos.

Parcelamento Médio

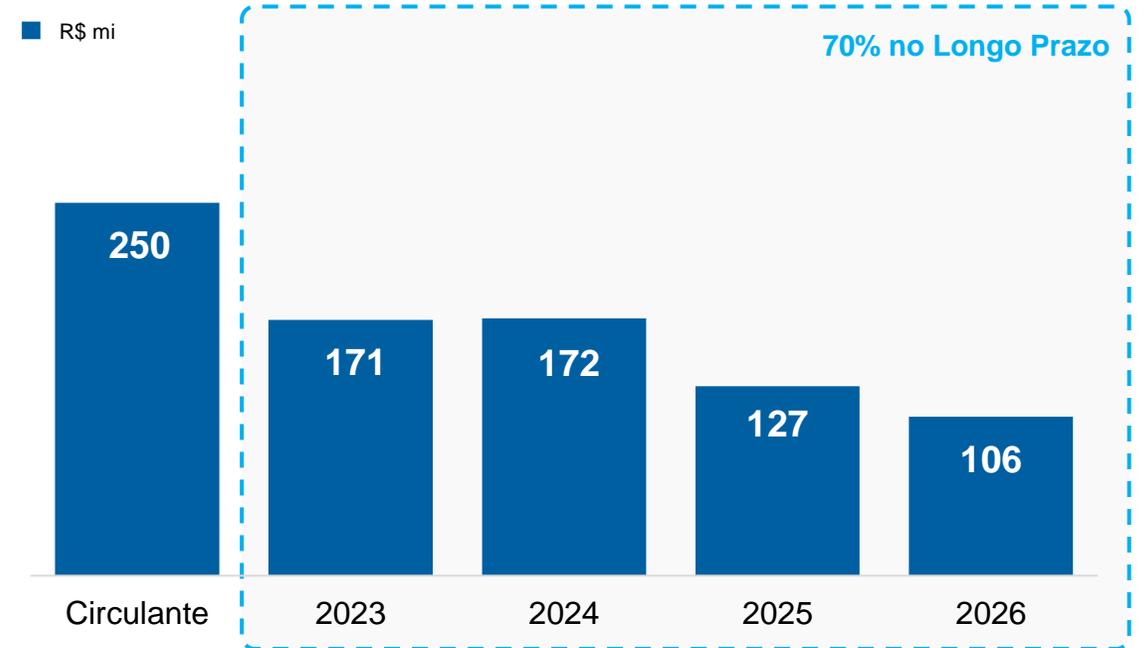


Posição de Dívida Líquida / EBITDA Contábil de 2,2x, com 70% no Longo Prazo

Endividamento¹



Cronograma de Amortização



- **Elevação no endividamento líquido** em decorrência da **aquisição de controladas e franquias**, associado a **aceleração no plano de expansão**, dado que as novas lojas demandam maior necessidade de capital de giro nos estágios iniciais.
- Índice de alavancagem (medido pela relação de **Dívida Líquida / EBITDA Contábil**) de **2,2x** no 4T21.
- **Perfil de vencimento da dívida alongado**, com **70% no longo prazo**.

Considerações Finais



Gatilhos de Pontuação



Indique = 1 ponto



Agenda = 9 pontos



Compra = 50 Pontos

R\$

1 Ponto = R\$ 1,00

Objetivos

- Melhorar a qualidade dos indiques e conversão
- Redução do Custo de Aquisição
- Aumentar o tempo de relacionamento com nossos clientes
- Fidelização dos Clientes



Considerações Finais

Consolidação da Retomada

- ✓ Foco no **treinamento das equipes** para padronizar a experiência do cliente
- ✓ Ajuste nos **incentivos da equipe comercial** para gerar engajamento.
- ✓ Lançamento do **Elovers (Programa de Fidelidade)**



Expansão da Rede

- ✓ Continuamos com a **expansão acelerada no Brasil.**
- ✓ **Internacionalização da Operação** como parte do Plano Estratégico.



Geração de Caixa e Margem

- ✓ **Redução nos prazos de parcelamento** ao cliente
- ✓ **Racionalização das Despesas**
- ✓ **Produtividade nas Lojas**





Obrigado!

Relações com Investidores



ri.espacolaser.com.br



dri@espacolaser.com.br