RESULTADOS 1T23

Maio 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 DO TRIMESTRE

espaçolaser®
depilação

Destaques 1T23 –*Turnaround* materializado

+18,8%
SAME- STORE SALES

Novos Recordes de Vendas no 1T23

- **Recorde histórico de vendas** em todos os meses
- ***System-wide sales*** subindo **22,7%** na comparação anual
- Crescimento de **18,8%** nas ***same-store sales***

+36,5%
SAME- STORE TICKETS

Estratégias de Captação de Novos Clientes

- Foco segue sendo captação de novos clientes, enchendo o funil para este e os próximos anos
- ***Same-store tickets*** com aumento de **36,5%** frente ao 1T22
- **Campanhas promocionais** direcionadas

+10
NOVAS FRANQUIAS

Expansão via Franquias

+10 novas franquias EL Brasil (com entrada em 10 novas cidades)
+7 novas lojas internacionais (Chile, Argentina e Colômbia)

24,1%
MARGEM EBITDA

Crescimento de Receita, Ganho de Margem e Resultado Líquido Positivo

- Resultados de fortes vendas **materializados no P&**L, com **+15%** na receita líquida
- **Ganhos relevantes de margem** especialmente vs. 4T22 (**+9,1 p.p.** mg. bruta e **+10,9 p.p.** mg. EBITDA)
- Resultado líquido de **R$10,9 milhões positivos**, crescendo YoY

53,8%
CONVERSÃO CAIXA PARA EBITDA

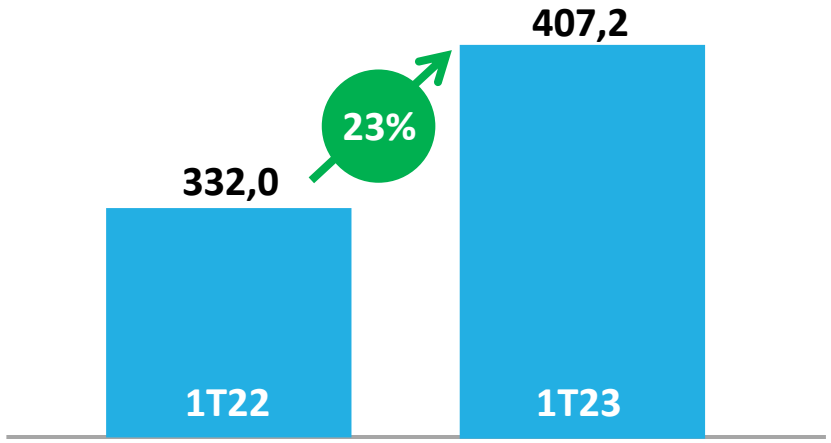
Geração de Caixa Operacional

- **Geração** de caixa operacional de **R$ 34,6 milhões** no 1T23
- Conversão de Caixa para EBITDA de **53,8%**

Forte crescimento de vendas e SSS embasados por volume e nossas estratégias de aquisição de novos clientes

SYSTEM-WIDE SALES EL BRASIL[1]

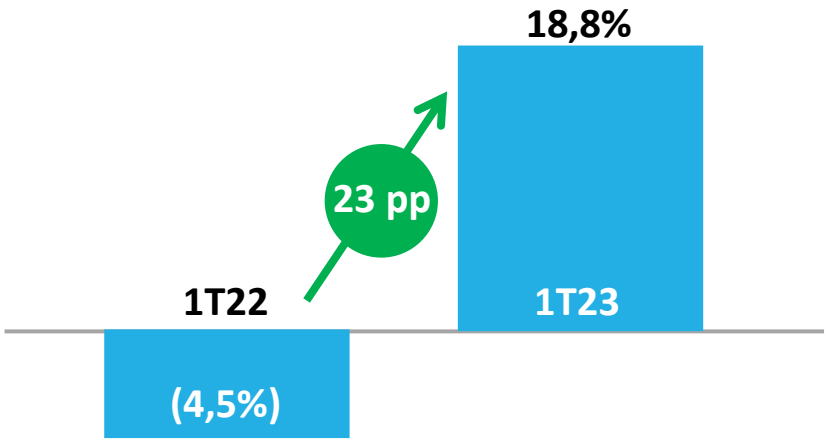
(EM R$ MM)



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

SAME-STORE SALES EL BRASIL[2]

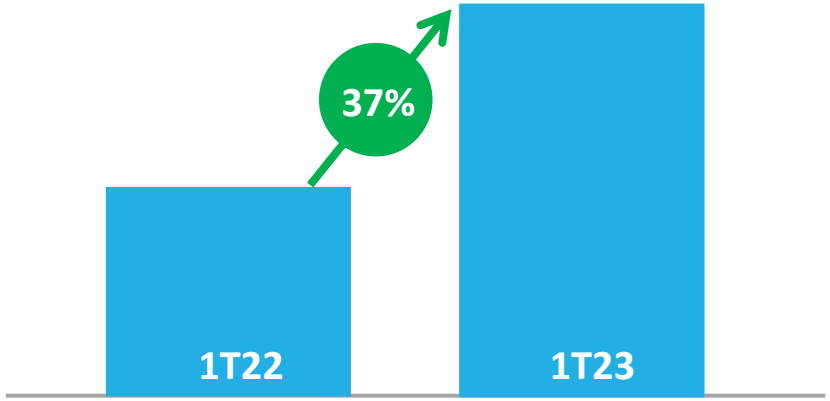
(% YoY)



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

SAME-STORE TICKETS EL BRASIL[3]

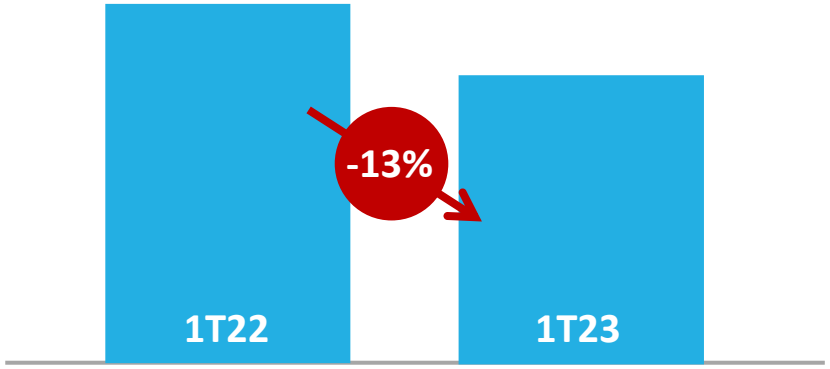
(% YoY)



[3] *O Same-Store tickets* corresponde à quantidade de *tickets* vendidos nas lojas que já estavam abertas no mesmo período do ano anterior

TICKET MÉDIO EL BRASIL[4]

(% YoY)

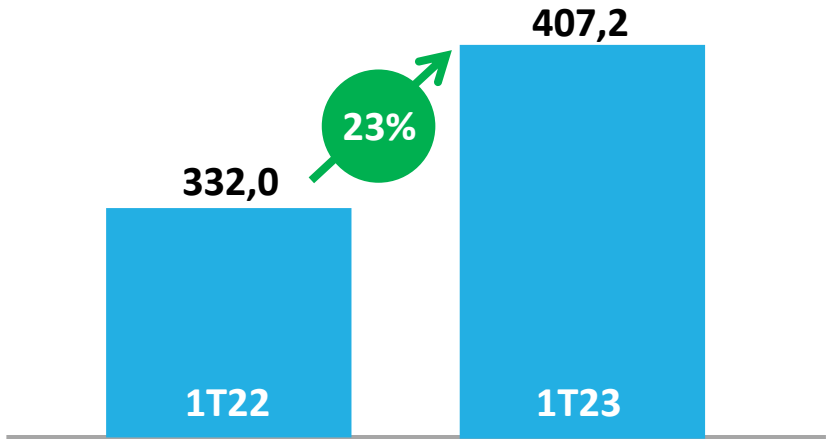


[4] Ticket médio dos contratos valorados

Forte crescimento de vendas e SSS embasados por volume e nossas estratégias de aquisição de novos clientes

SYSTEM-WIDE SALES EL BRASIL[1]

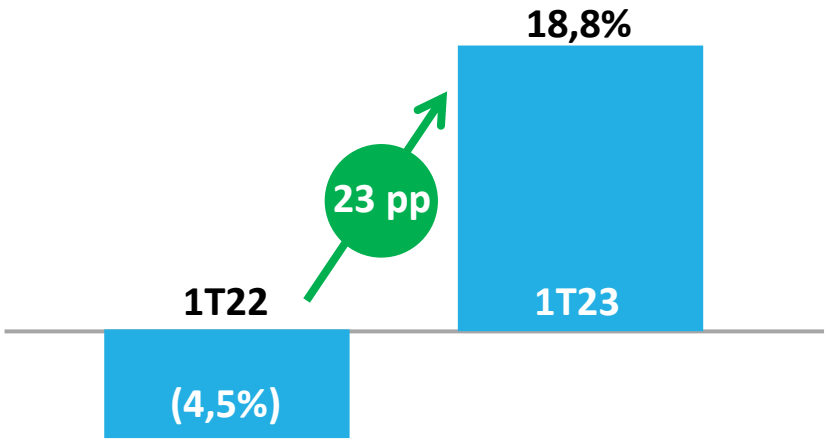
(EM R$ MM)



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

SAME-STORE SALES EL BRASIL[2]

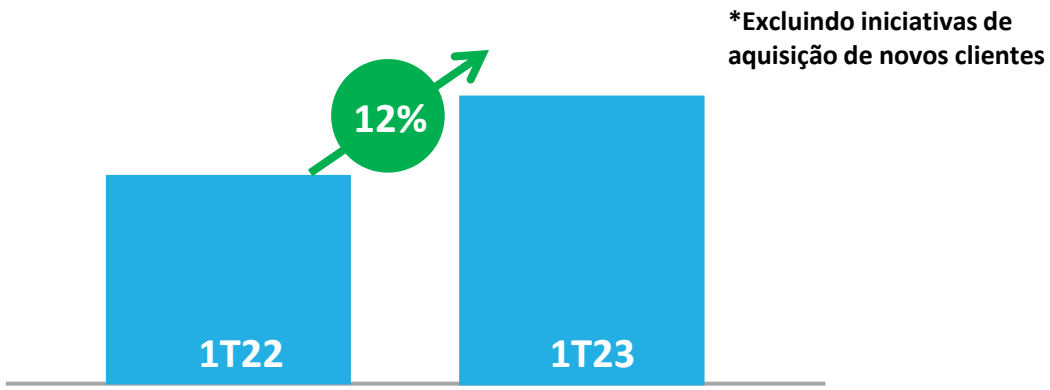
(% YoY)



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

SAME-STORE TICKETS EL BRASIL[3]

(% YoY)

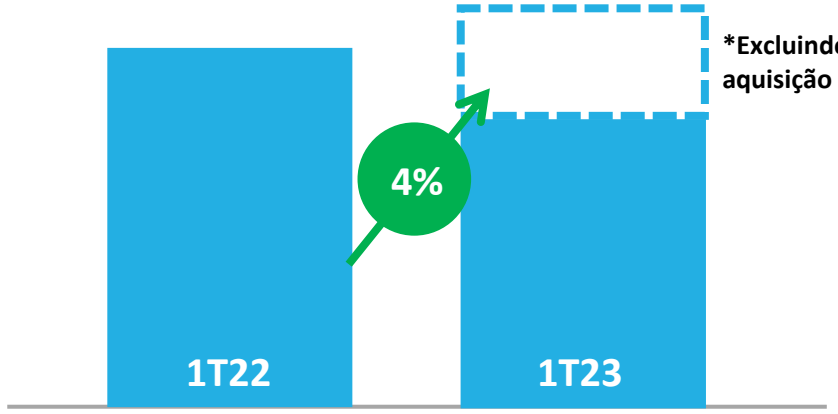


***Excluindo iniciativas de aquisição de novos clientes**

[3] *O Same-Store tickets* corresponde à quantidade de *tickets* vendidos nas lojas que já estavam abertas no mesmo período do ano anterior

TICKET MÉDIO EL BRASIL[4]

(% YoY)



***Excluindo iniciativas de aquisição de novos clientes**

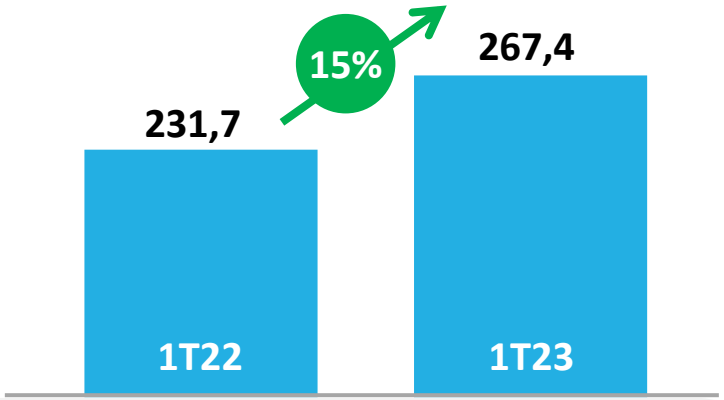
[4] Ticket médio dos contratos valorados

DESEMPENHO FINANCEIRO

espaçolaser®
depilação

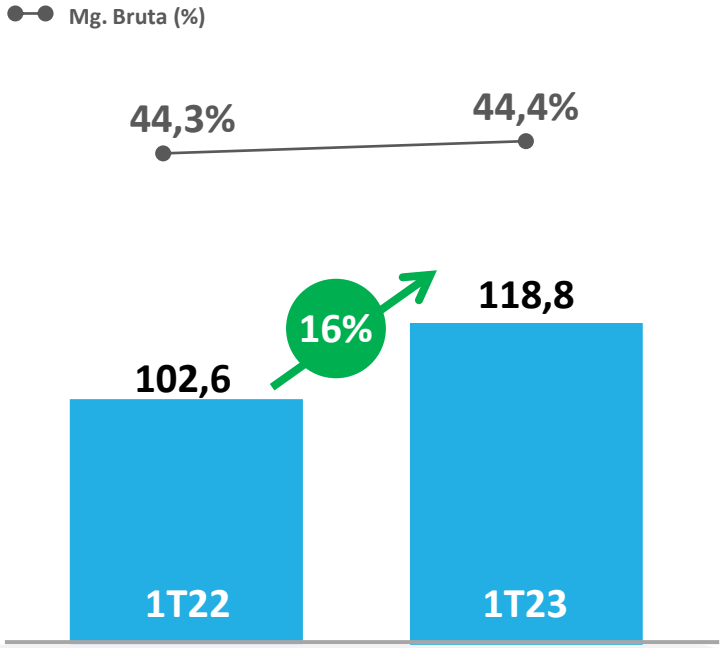
Crescimento de receita, com ganho de margem bruta e margem EBITDA

RECEITA LÍQUIDA[1]
(EM R$ MM)



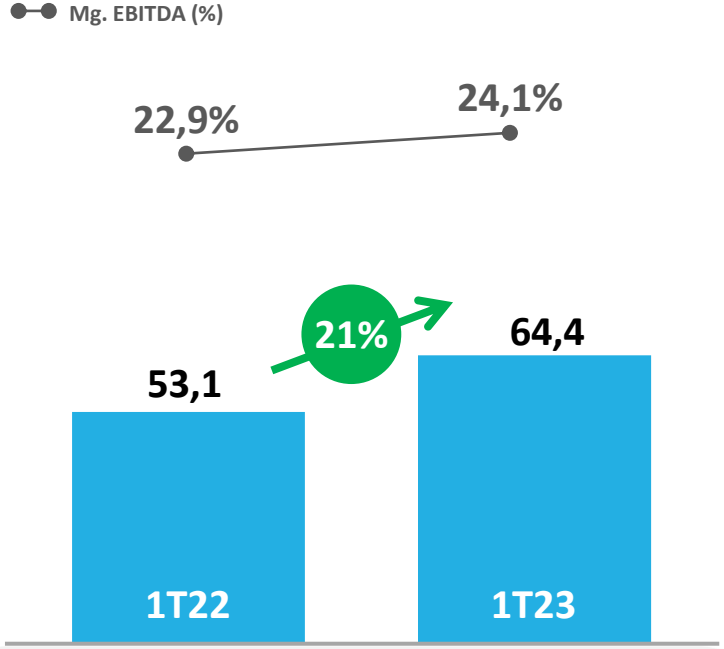
- Crescimento de **15%** na receita líquida no 1T23.
- Resultado beneficiado pelas fortes vendas no 4T22 e 1T23, com **recordes históricos** para todos os meses **desde outubro**.

LUCRO BRUTO[2]
(EM R$ MM)



- **Aumento de 16%** no lucro bruto no trimestre na comparação anual, com ligeiro ganho de **margem bruta**.
- Na comparação com o 4T22, **alta de 31%** no lucro bruto, com **expansão de 9,1 p.p.** na margem dado a **consistência** das fortes vendas e **dinâmica** de reconhecimento de receita.

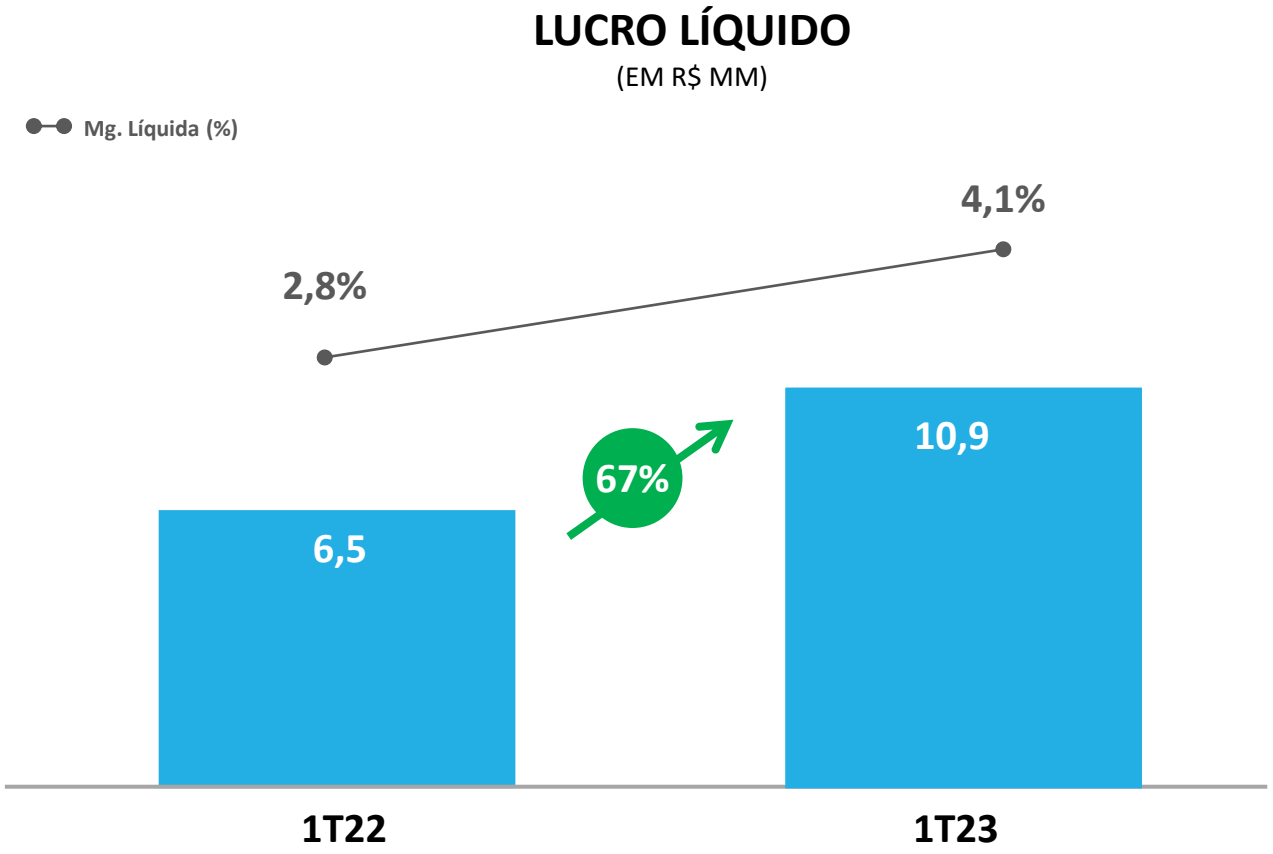
EBITDA AJUSTADO[3]
(EM R$ MM)



- **Alta de 21%** no EBITDA Ajustado com **ganho de margem**, mesmo com **intensificação** de investimentos em ***marketing.***
- **Otimização** da estrutura corporativa no 1T23.
- Em relação ao 4T22, o EBITDA Ajustado cresceu **90%,** com ganho de **10,9 p.p.** na margem.

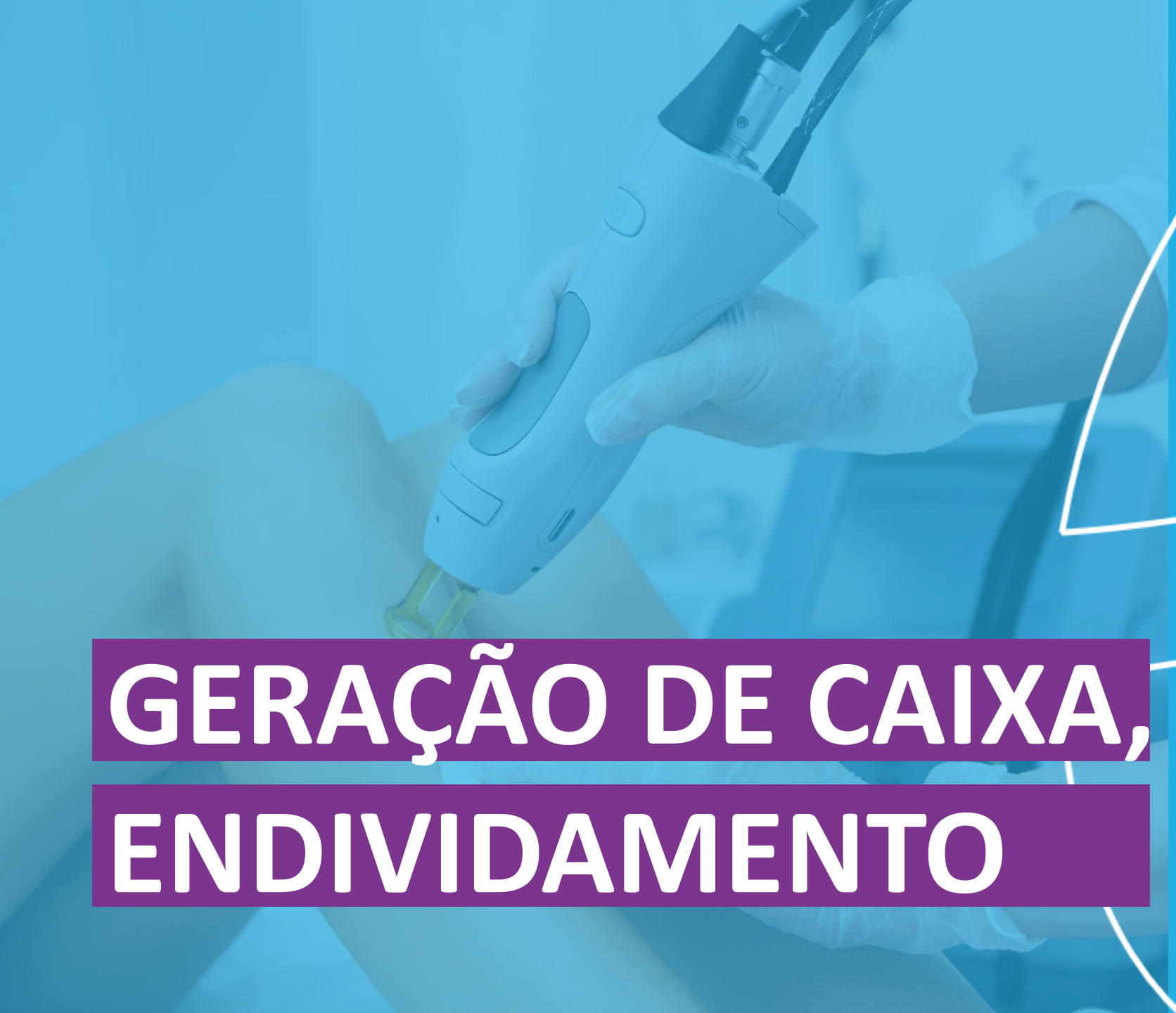
[1] Receita líquida do 1T22 ajustada pela consolidação dos números das JVs e franquias incorporadas.
[2] Lucro Bruto ajustado por: (i) consolidação dos números das JVs e franquias incorporadas no 1T22; (ii) exclusão de custos não recorrentes; e (iii) exclusão dos efeitos relacionados ao IFRS-16.
[3] EBITDA Ajustado por: (i) consolidação dos números das JVs e franquias incorporadas no 1T22; (ii) exclusão de custos e despesas não recorrentes; e (iii) exclusão dos efeitos relacionados ao IFRS-16.

Crescimento de lucro líquido, com ganho de margem



- Lucro líquido de **R$10,9 milhões**.
- **Crescimento** de 67% na comparação anual, com **ganho de 1,3 p.p.** na margem líquida
- Estabilidade nas **despesas financeiras**.

[1] Resultado Líquido Ajustado por: (i) consolidação dos números das JVs e franquias incorporadas no 1T22; (ii) exclusão de custos e despesas não recorrentes; e (iii) exclusão dos efeitos relacionados ao IFRS-16



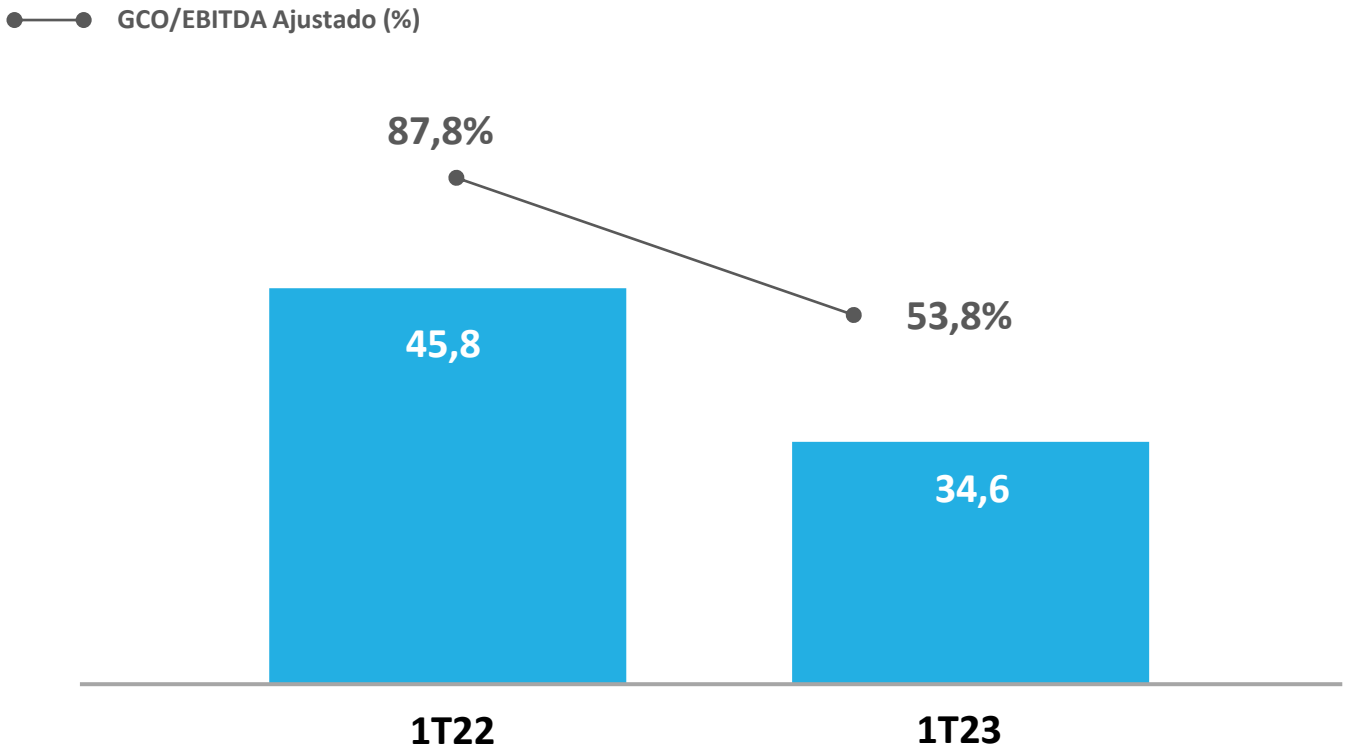
GERAÇÃO DE CAIXA, ENDIVIDAMENTO

espaçolaser®
depilação

Conversão de Caixa para EBITDA acima de 50%, com crescimento relevante na geração de caixa na comparação trimestral

GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL AJUSTADA[1]

(EM R$ MM)

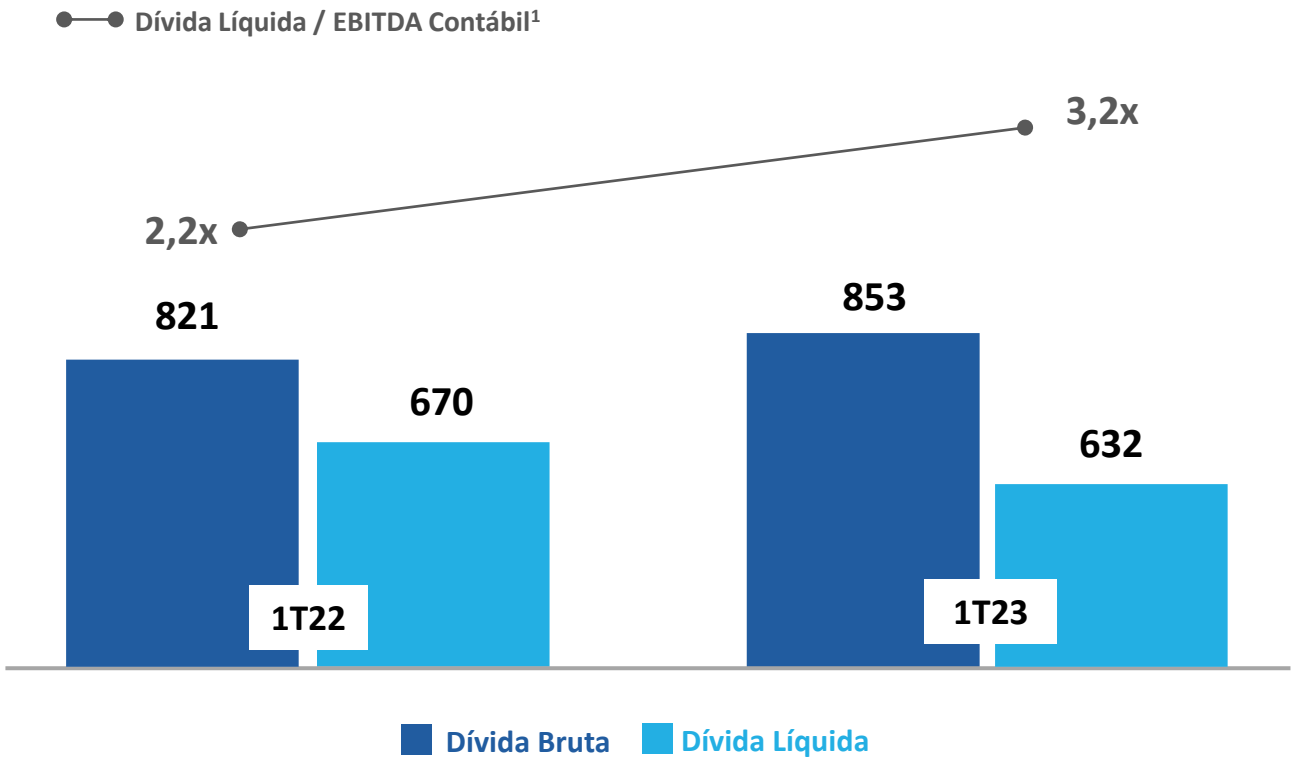


- Geração de caixa operacional de **R$34,6 milhões** no 1T23, alta de +**24%** na comparação com o 4T22.
- Foco na **expansão** via franquias.
- **Estabilização** nos prazos de recebimento de clientes.

[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

Alavancagem de 3,2x dívida líquida/EBITDA, com 80% dos vencimentos devidos no longo prazo

ENDIVIDAMENTO[1]
(EM R$ MM)



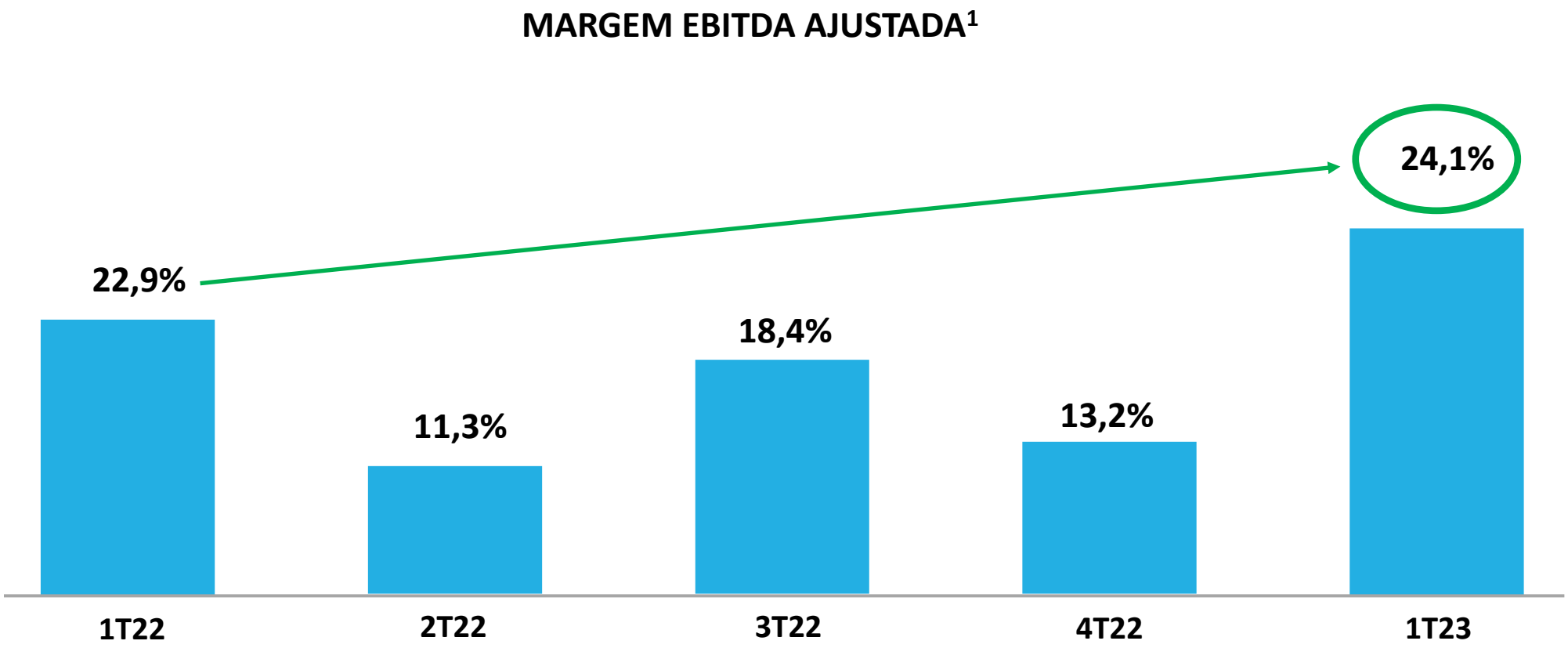
- **Redução** da **dívida líquida**, beneficiada pelo **aumento de capital** no 4T22, somando **R$225 milhões.**
- Nível de alavancagem de 3,2x, **abaixo dos covenants** acordado **na 2ª emissão** de 3,5x.
- Cronograma de amortização: **80%** dos vencimentos no **longo prazo.**

[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

Maior margem EBITDA dos últimos 5 trimestres



[1] EBITDA Ajustado por: (i) consolidação dos números das JVs e franquias incorporadas no 1T22; (ii) exclusão de custos e despesas não recorrentes; e (iii) exclusão dos efeitos relacionados ao IFRS-16.

Turnaround reflete roadmap de iniciativas prioritárias

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 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

Força da marca Espaçolaser, *Top of Mind* e marca líder em preferência e experiência

21%
de ***top-of-mind***[1]

- SOMOS TOP OF MIND **DISPARADO!**
- É NECESSÁRIO **SOMAR 10 MARCAS** PARA ALCANÇAR A **ESPAÇOLASER**

44%
de **preferência**[2]

- A **SOMA DE TODOS** OS PRINCIPAIS CONCORRENTES **NÃO ALCANÇA A ESPAÇOLASER**
- **94%** DE QUEM USOU, **USARIA NOVAMENTE**

87
de **NPS**[3]

- **BI-CAMPEÃO** PRÊMIO RECLAME AQUI 2021-22
- **GOLD STANDARD** RECLAME AQUI

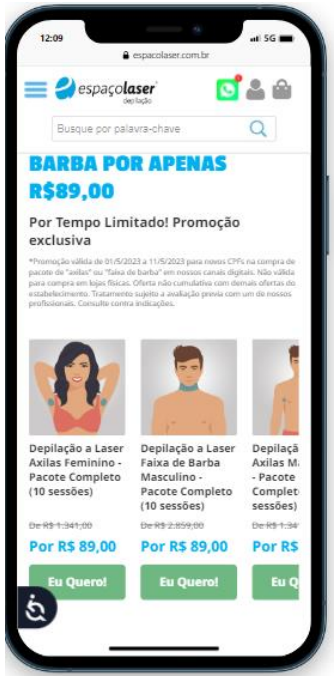
CERTIFICADO RA1000 ReclameAQUI
EXCELENTE ÍNDICE DE ATENDIMENTO

Fonte: Pesquisa de Marca realizada pela Croma em Janeiro de 2023
[1] Pergunta aberta "Quando você pensa em depilação a laser, qual é a primeira marca que lhe vem à cabeça?"
[2] Pergunta focada, abrangendo a Espaçolaser e 7 concorrentes principais
[3] Medição interna de qualidade do atendimento em loja

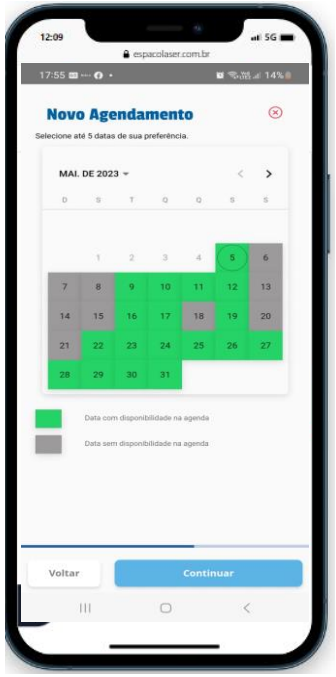
Consumidor no Centro com foco na Transformação Digital

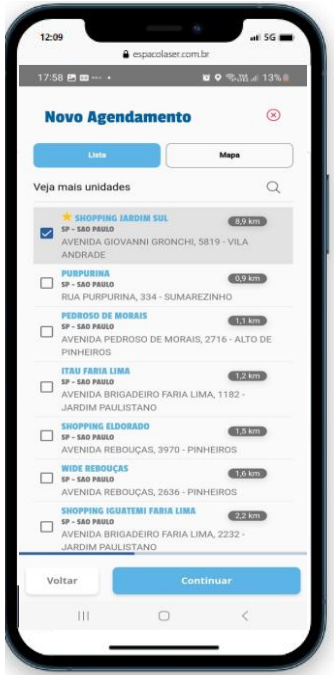
Melhora significativa na UX: *mobile oriented*, menos telas, *member-get-member*, mais disponibilidade de agendamento, entre outros.

AQUISIÇÃO



AGENDAMENTO





MEMBER-GET-MEMBER

Destaques 1T23 –*Turnaround* materializado

+18,8%
SAME- STORE SALES

Novos Recordes de Vendas no 1T23

- **Recorde histórico de vendas** em todos os meses
- ***System-wide sales*** subindo **22,7%** na comparação anual
- Crescimento de **18,8%** nas ***same-store sales***

+36,5%
SAME- STORE TICKETS

Estratégias de Captação de Novos Clientes

- Foco segue sendo captação de novos clientes, enchendo o funil para este e os próximos anos
- ***Same-store tickets*** com aumento de **36,5%** frente ao 1T22
- **Campanhas promocionais** direcionadas

+10
NOVAS FRANQUIAS

Expansão via Franquias

+10 novas franquias EL Brasil (com entrada em 10 novas cidades)
+7 novas lojas internacionais (Chile, Argentina e Colômbia)

24,1%
MARGEM EBITDA

Crescimento de Receita, Ganho de Margem e Resultado Líquido Positivo

- Resultados de fortes vendas **materializados no P&**L, com **+15%** na receita líquida
- **Ganhos relevantes de margem** especialmente vs. 4T22 (**+9,1 p.p.** mg. bruta e **+10,9 p.p.** mg. EBITDA)
- Resultado líquido de **R$10,9 milhões positivos**, crescendo YoY

53,8%
CONVERSÃO CAIXA PARA EBITDA

Geração de Caixa Operacional

- **Geração** de caixa operacional de **R$ 34,6 milhões** no 1T23
- Conversão de Caixa para EBITDA de **53,8%**

OBRIGADO!

Relações com Investidores

ri.espacolaser.com.br

dri@espacolaser.com.br

espaçolaser® depilação