



RESULTADOS

2T23

Agosto 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



Destaques 2T23



Aumento no Fluxo de Clientes

Same-store tickets com aumento de ~**27%** frente ao 2T22 e de ~**32%** no 1S23.

Mantendo altos **níveis de satisfação** dos clientes com **NPS de 86,3**.

Campanhas promocionais direcionadas.

+14% pessoas **atendidas** por dia por loja.



Ganho de Receita, Margem e Resultado

R\$ milhões	2T23	2T22	Var.
Receita Líquida	236,2	215,7	9,5%
Lucro Bruto	89,7	68,8	30,5%
Margem Bruta	38,0%	31,9%	6,1 p.p.
EBITDA Ajustado	56,5	24,4	131,3%
Margem EBITDA	23,9%	11,3%	12,6 p.p.
Lucro Líquido	2,3	(23,7)	-
Margem Líquida	1,0%	(11,0%)	11,9 p.p.



Geração de Caixa Operacional

Geração de caixa operacional de **R\$69,7 milhões** no 2T23.

Conversão de EBITDA para caixa de **123%** no trimestre.

Manutenção do rating nacional de longo prazo em **A-(bra)**.

FitchRatings



Talento e Gente

Nova Liderança

Entrada de **nova CFO** (**Magali Leite**).

Selo GPTW¹

Certificação **Great Place to Work** pelo **4º ano consecutivo**.



¹Evento Subsequente

Pilares ESG

Impacto Ambiental

Foco de **atuação sustentável**, quando comparado aos métodos mais comuns de remoção de pelos como cera e lâmina.

Exemplo de geração de resíduos em 10 anos:



Você já descartou de lâmina no meio ambiente:

240 unidades



Você já descartou em Kg de cera:

36 Quilos

Nossa gente, nossa força



Certificação **Great Place to Work** pelo **4º ano consecutivo**



~5.000 funcionários, dos quais **96%** são do **sexo feminino**



67% de **representatividade feminina** na **diretoria estatutária**



Treinamentos **contínuos** em **diversidade e inclusão** para **liderança**

Compromisso com a Governança

Forte **Evolução da Governança Corporativa**, formada por:

- **Conselho de Administração**
- **Comitês de Assessoramento:**
 - **Pessoas, Cultura e Governança¹**
 - **Auditoria¹**
 - **Ética¹**
 - **Inovação²**
- **Conselho Fiscal**
- **Controles Internos**
- **Auditorias Independentes (Interna e Externa)**

Empresa listada no **Novo Mercado**

Índices de Governança Corporativa

IGCT B3

IGC B3

IGC-NM B3

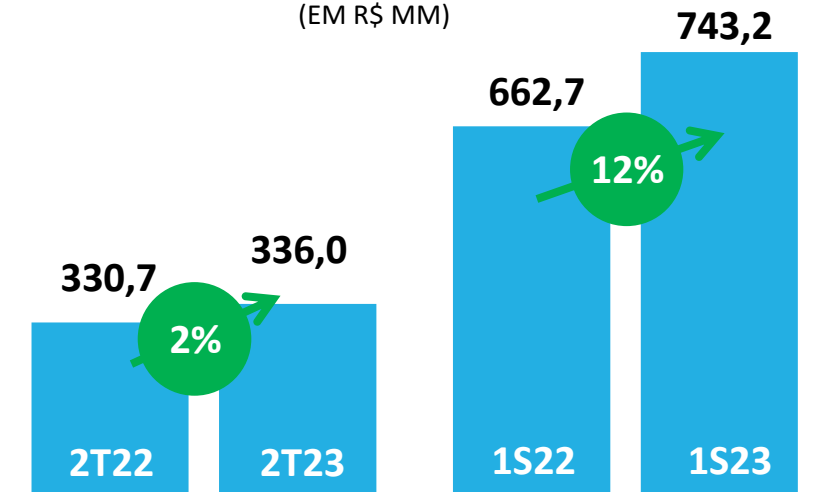
¹Comitês Aprovados pelo Conselho de Administração

²Comitês aprovados pela Diretoria Executiva

Forte crescimento SST, que representa volume, alinhado as nossas estratégias de aquisição de novos clientes

SYSTEM-WIDE SALES EL BRASIL¹

(EM R\$ MM)

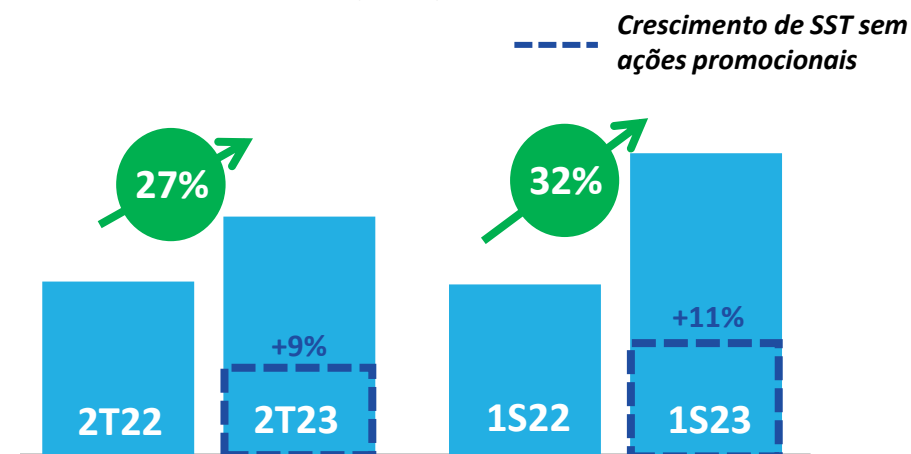


¹ O System-wide Sales corresponde às vendas brutas totais (sell-out) das unidades EspaçoLaser (próprias e franquias)

- As vendas brutas¹ da rede atingiram **R\$336,0 milhões** no 2T23, **crescimento** de 1,6% frente ao mesmo trimestre do ano anterior. Tivemos um **aumento** de **12%** em comparação ao 1S22.
- Busca pelo **equilíbrio** entre vendas, métodos de pagamento e **prazo médio de parcelamento**.
- Same-store-sales de **0,4%** no trimestre e **9,6%** no semestre.

SAME-STORE TICKETS EL BRASIL³

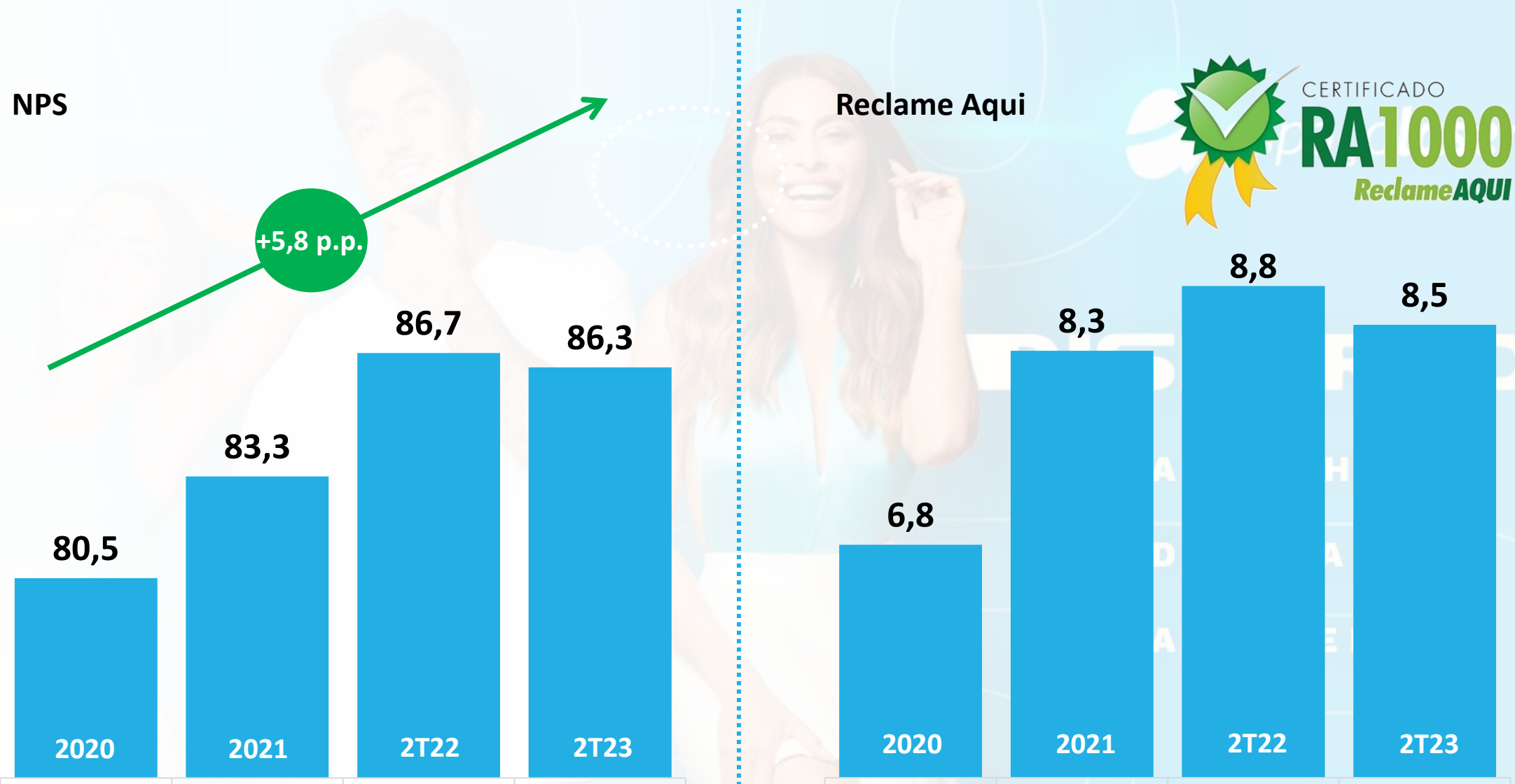
(% YoY)



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

- **Crescimento** de **26,9%** no same-store tickets do 2T23 e alta de **31,9%** nos same-store tickets do 1S23.
- Seguimos a nossa estratégia buscando manter o funil sempre completo com **novos clientes**.

Evolução contínua e manutenção de altos níveis de satisfação dos clientes





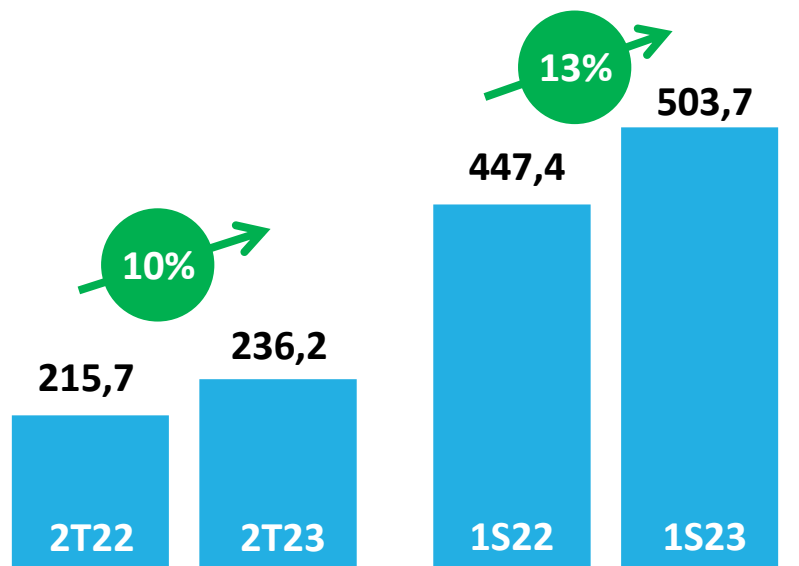
DESEMPENHO FINANCEIRO

 **espaçolaser**[®]
depilação

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

RECEITA LÍQUIDA¹

(EM R\$ MM)

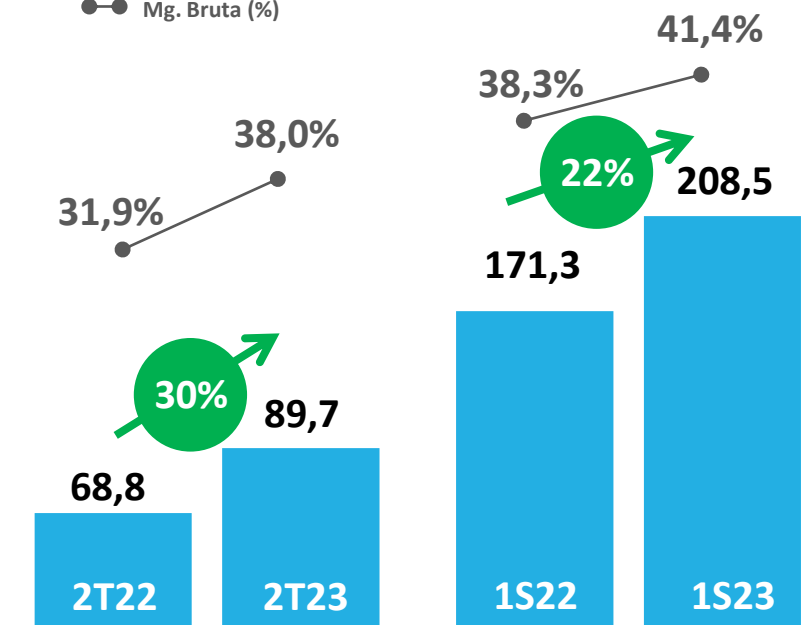


- Aumento de **10%** na receita líquida do trimestre, e de **13%** no semestre, com os períodos beneficiados pelas fortes vendas do 4T22 e 1T23, onde batemos **recordes históricos** em todos os meses.

LUCRO BRUTO²

(EM R\$ MM)

● Mg. Bruta (%)

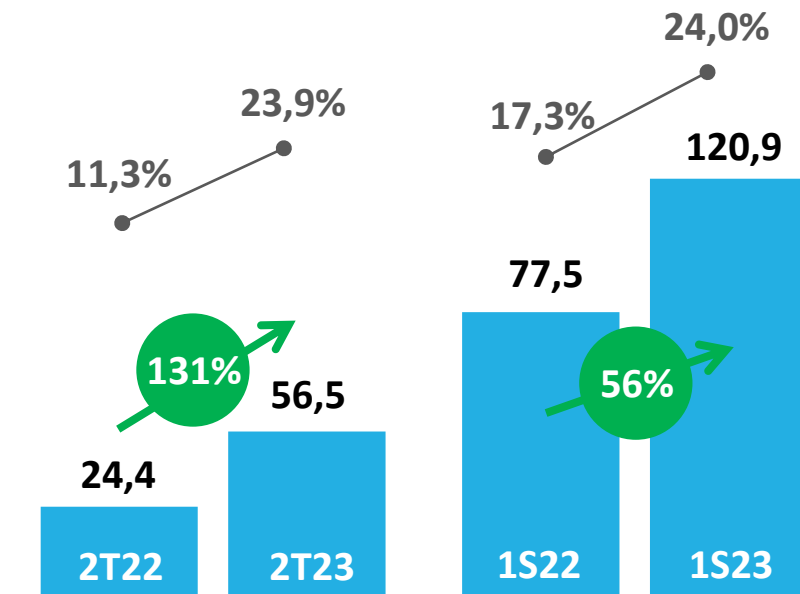


- Lucro bruto subindo **30%** no trimestre e **22%** no semestre, com ganho de **margem bruta**.
- Otimização do **headcount por loja** e êxito nas negociações de **aluguel**, aumentando a **produtividade por loja**.

EBITDA AJUSTADO³

(EM R\$ MM)

● Mg. EBITDA (%)



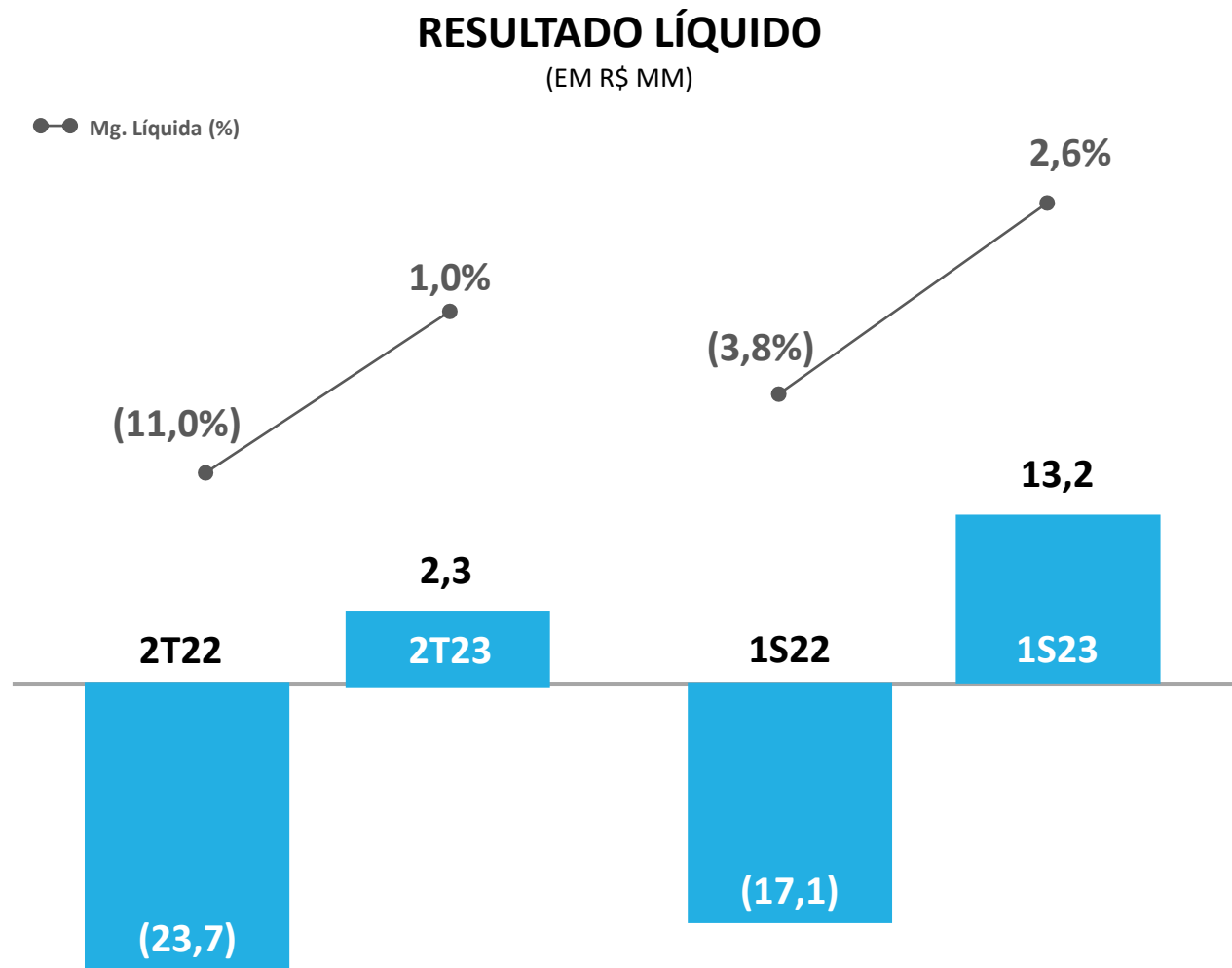
- Crescimento de **131%** no EBITDA Ajustado no trimestre, e alta de **56%** no 1S23, e **incremento de margem EBITDA**, retornando a **patamares históricos**.
- Otimização** da estrutura corporativa e despesas gerais e administrativas.

¹ Receita líquida do 2T22 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 2T22 e 1S22; (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 2T22 e 1S22; (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\$2,3 milhões** no trimestre, ganho de **11,9 p.p.** de margem, e de **R\$13,2 milhões** no semestre, com margem de 2,6%, vs. prejuízo do 1S22.
- ✓ Controle das **despesas financeiras** e **aumento** das **receitas financeiras**.

¹ Resultado Líquido Ajustado por: (i) consolidação dos números das JVs e franquias incorporadas no 2T22 e 1S22; (ii) exclusão de custos e despesas não recorrentes; e (iii) exclusão dos efeitos relacionados ao IFRS-16

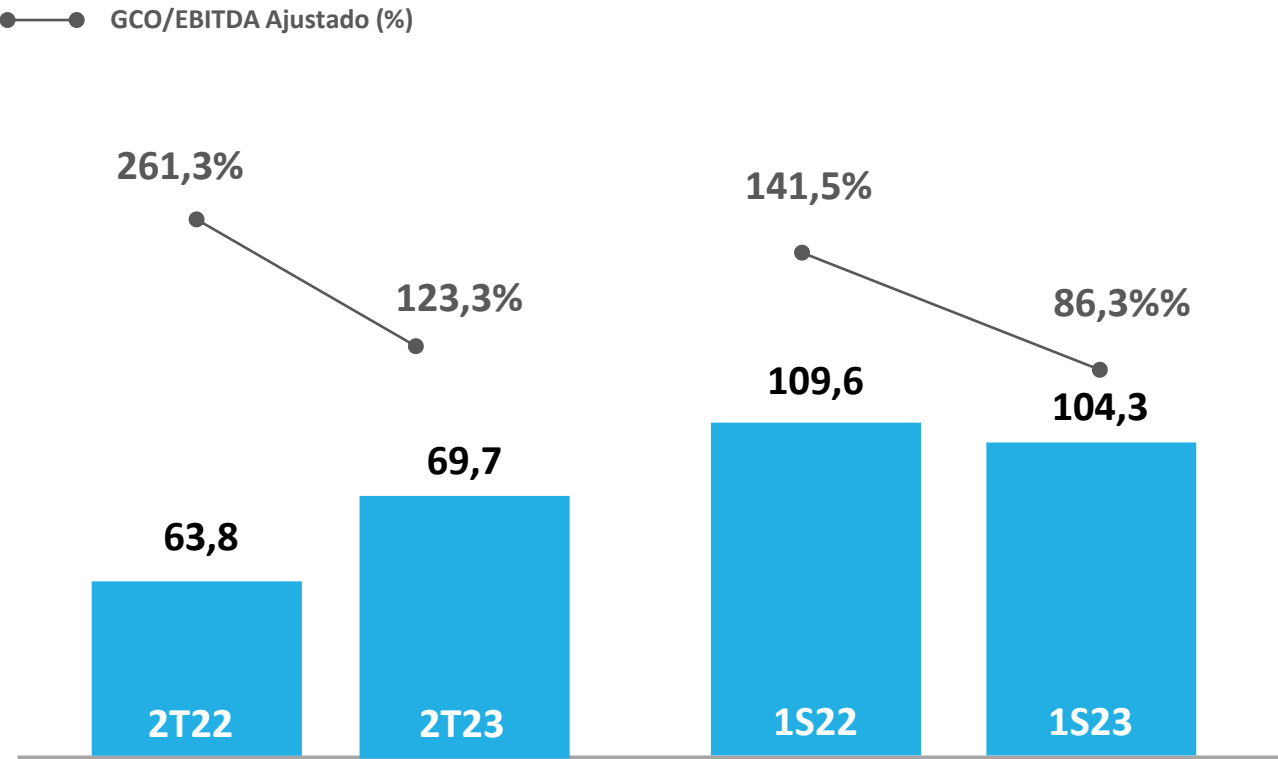


GERAÇÃO DE CAIXA, ENDIVIDAMENTO

 **espaçolaser**[®]
depilação

Conversão de EBITDA para caixa acima de 120%, com crescimento na geração de caixa na comparação trimestral

GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL AJUSTADA¹ (EM R\$ MM)



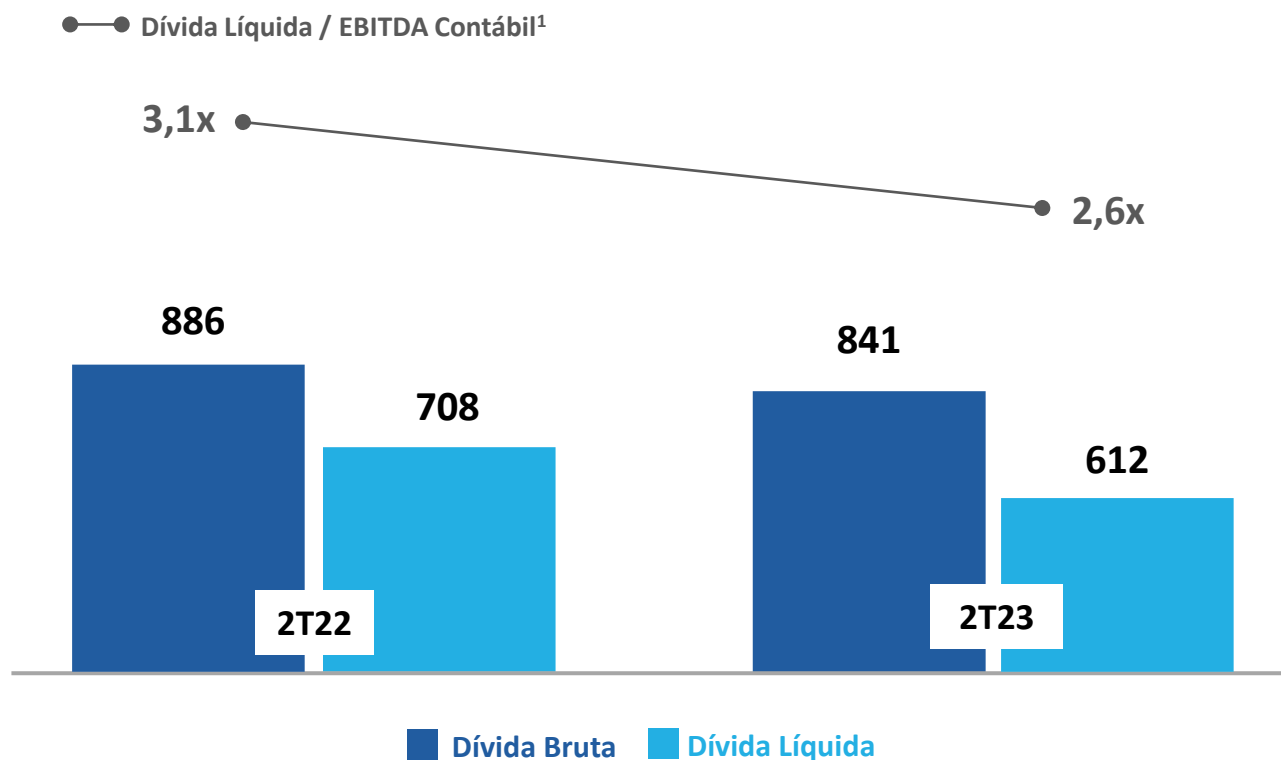
- ✓ Geração de caixa operacional de **R\$69,7 milhões** no 2T23, alta de **+9%** na comparação com o 2T22, beneficiada pelas **iniciativas de gestão de caixa**, incluindo o recuo dos **prazos de financiamento** aos clientes.
- ✓ Foco na **expansão** via franquias, preservando caixa.

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 2,6x dívida líquida/EBITDA

ENDIVIDAMENTO¹

(EM R\$ MM)



✓ **Redução da dívida líquida**, beneficiada pelo **aumento de capital** no 4T22, e também **beneficiada** pela **geração de caixa** do período.

✓ Nível de alavancagem de 2,6x, **abaixo dos covenants** acordado na **2ª emissão** de 3,5x.

✓ **Manutenção** do nosso rating nacional de longo prazo em **A–(bra)**

FitchRatings

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

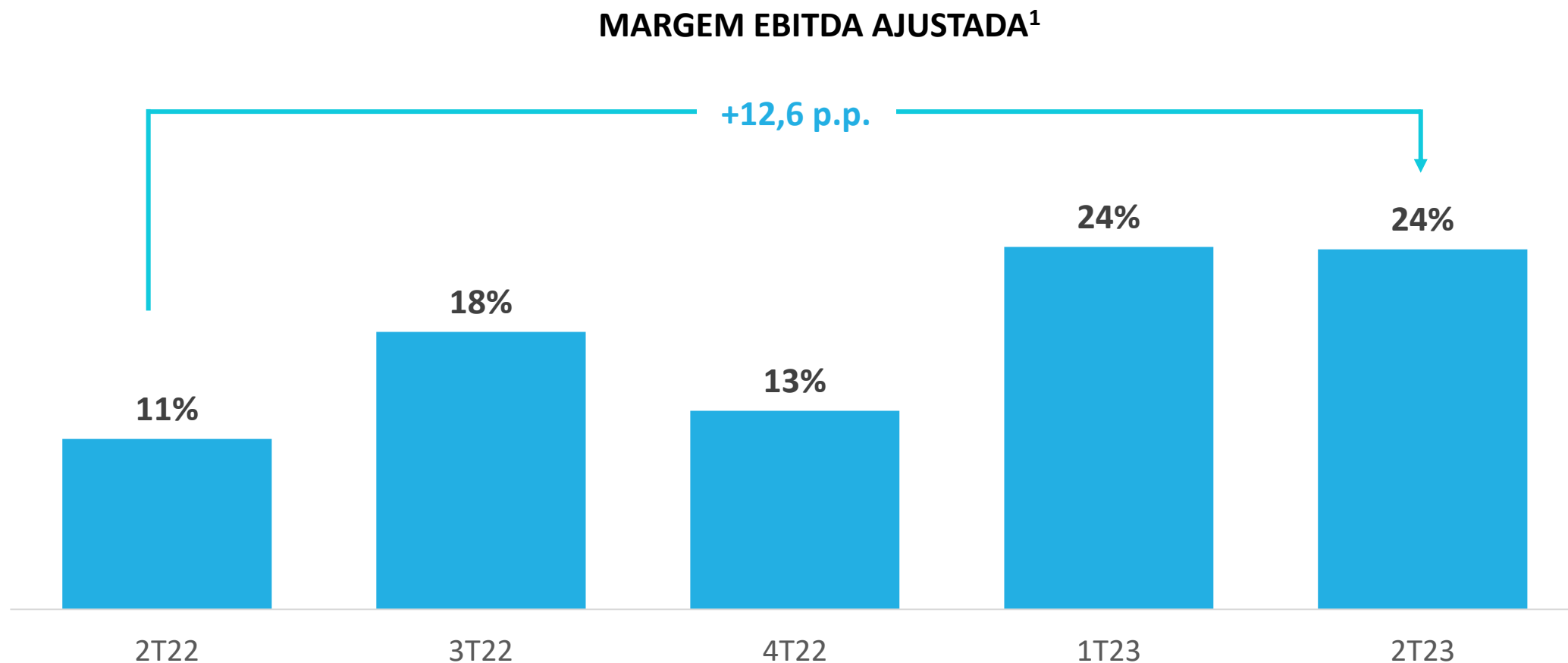


CONSIDERAÇÕES

FINAIS

 **espaçolaser**[®]
depilação

Crescimento de margem EBITDA nos últimos trimestres

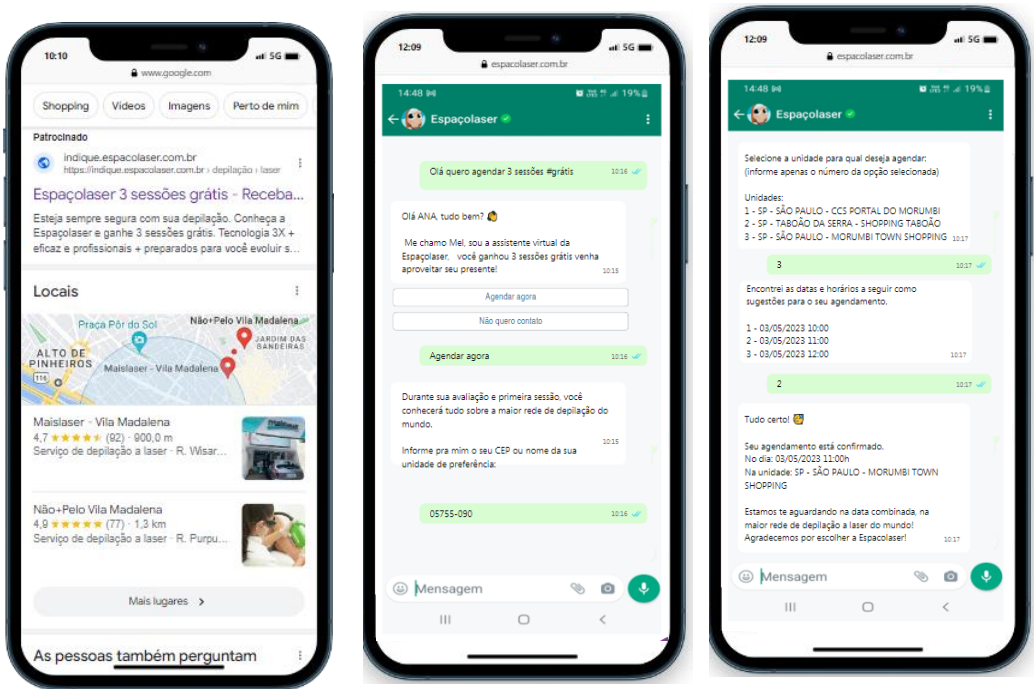


¹ EBITDA Ajustado por: (i) consolidação dos números das JVs e franquias incorporadas no 1T22; (ii) exclusão de custos e despesas não recorrentes; e (iii) exclusão dos efeitos relacionados ao IFRS-16.

Consumidor no Centro com foco na Transformação Digital

Aceleração na automação da jornada e UX: *mobile oriented, Click to Whatsapp*, melhora no agendamento, *member-get-member/Cash back*, entre outros.

AQUISIÇÃO & AGENDAMENTO



SOMOS UM PAÍS CONVERSACIONAL



80%

64%

dos brasileiros se comunica com as marcas através do WhatsApp

Já fizeram compras pelo Whatsapp

MELHORA NOS AGENDAMENTOS

Iniciativas em automação da jornada

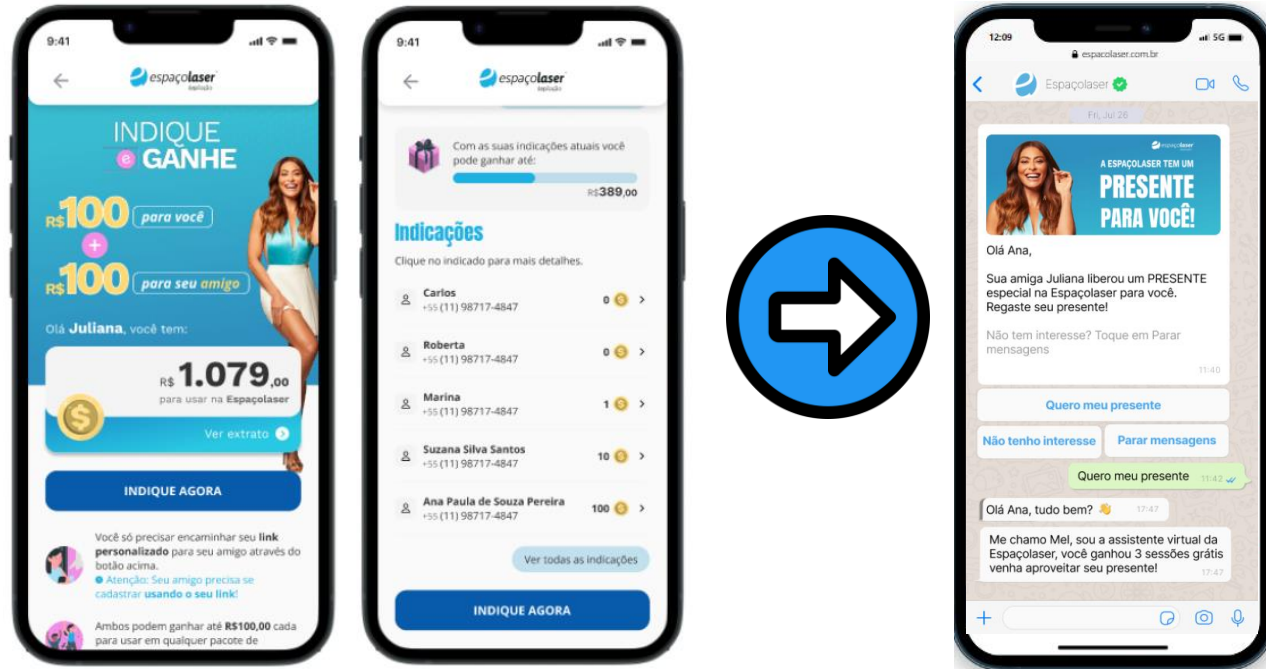
+14% de pessoas atendidas*



Consumidor no Centro com foco na Transformação Digital

Aceleração na automação da jornada e UX: mobile oriented, Click to Whatsapp, melhora no agendamento, member-get-member/Cash back, entre outros.

MEMBER-GET-MEMBER



Q&A



OBRIGADO!

Relações com Investidores



ri.espacolaser.com.br



dri@espacolaser.com.br

