



espaço lasser

Relações com Investidores

Maio de 2025

#ESPA3

Resultados

1T25

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.





Destques do Trimestre

Destques 1T25 - Resumo



- **SWS de R\$ 452,0 milhões** no 1T25, **crescimento de 13,5%** e **recorde** em **todos os meses** do trimestre.



- **Same-store sales** de **11,4%** no trimestre, comparado a um *same-store sales* negativo de **(4,2%)** no 1T24.
- **Incremento de 22,8%** no **ticket médio** quando comparado com o 1T24, e de **4,8%** quando comparado com o 4T24.



- **Mudança de Management:** Entrada de **novo diretor de Comercial & Marketing (Hamiltom Baez)**
- Estrutura de **governança fortalecida** com a entrada de novo **conselheiro independente**.



- **Lucro bruto** de **R\$ 119,0 milhões** no 1T25, crescimento de **5,4%** quando comparado com o 1T24, e margem bruta de **41,1%**.



- **EBITDA ajustado** de **R\$ 80,2 milhões** no 1T25, com **crescimento** de **8,6%**, e margem EBITDA de **27,7%**, sendo o **maior patamar de margem** em **14 trimestres**.



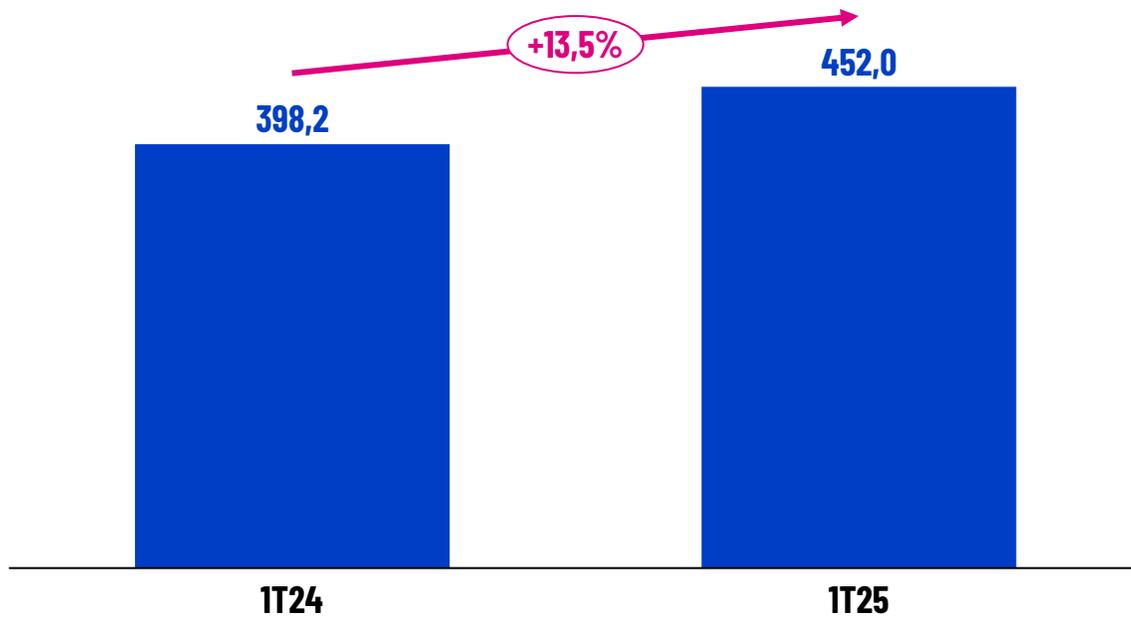
- No 1T25, apresentamos **Lucro Líquido Ajustado** de **R\$ 22,9 milhões**, comparado a um valor de **R\$ 13,2 milhões** no 1T24, representando um **crescimento** de **72,8%** no período. Na visão contábil, o **crescimento** foi ainda mais **expressivo**, de **117,9%**.



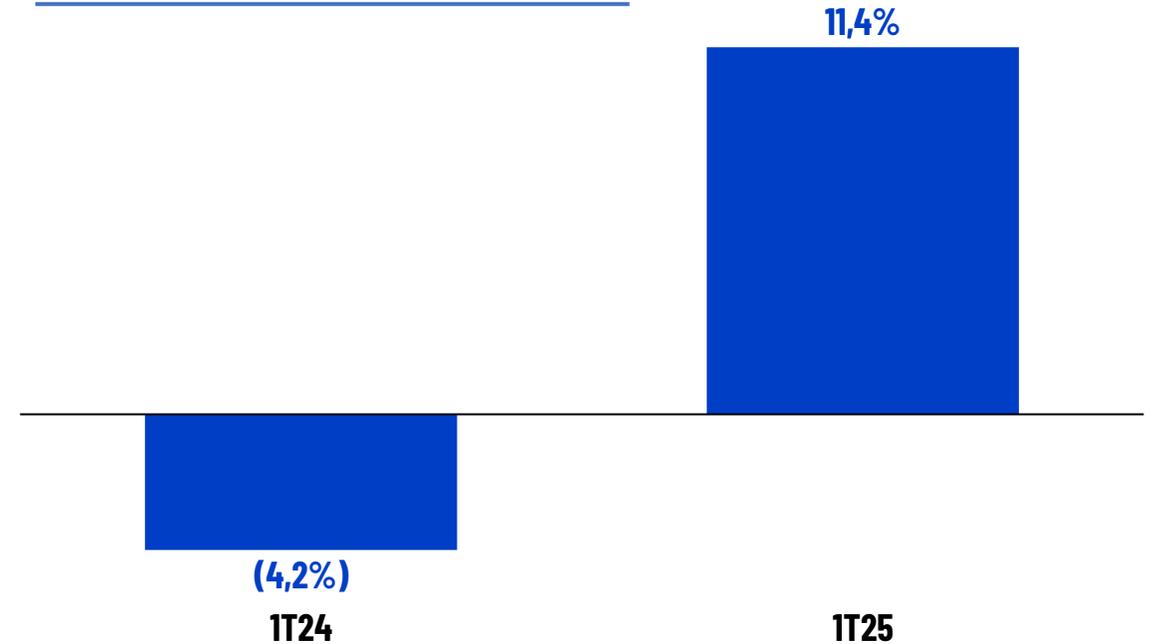
- A **dívida líquida** **caiu 6,6%** (R\$ 39,1 milhões) no 1T25 comparado com o 1T24, com **redução** na **alavancagem**, atingindo **2,06x dívida líquida/EBITDA**.

System-wide sales de R\$ 452,0 milhões, recorde em todos os meses do trimestre, com crescimento de 13,5%, e com same-store sales crescendo 11,4%

System-wide-sales EL Brasil¹ (Em R\$ MM)



Same-store Sales (Em %)

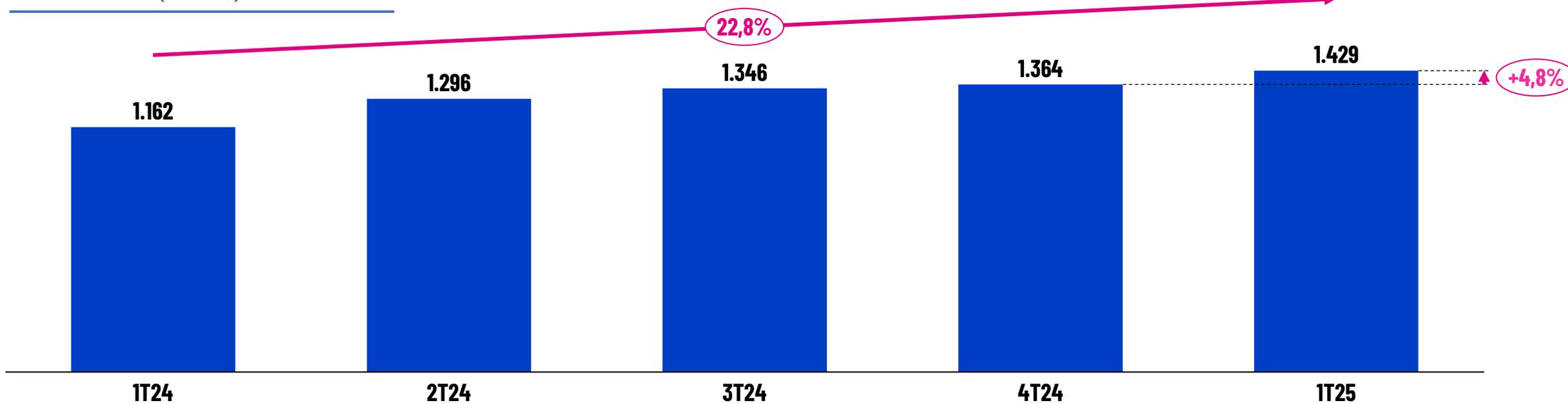


- As vendas brutas¹ da rede atingiram **R\$ 452,0 milhões** no 1T25 com crescimento de **13,5%** quando comparado com o mesmo período no ano anterior, impulsionado pelo **aumento do nosso ticket médio** e melhora no **mix de vendas**.
- Com isso, nosso **same-store sales** foi de **11,4%** comparado a um **same-store sales** negativo de **(4,2%)** no 1T24.

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

Reposicionamento de preço e qualificação do mix levaram a um crescimento de 22,8% no Ticket Médio no 1T25

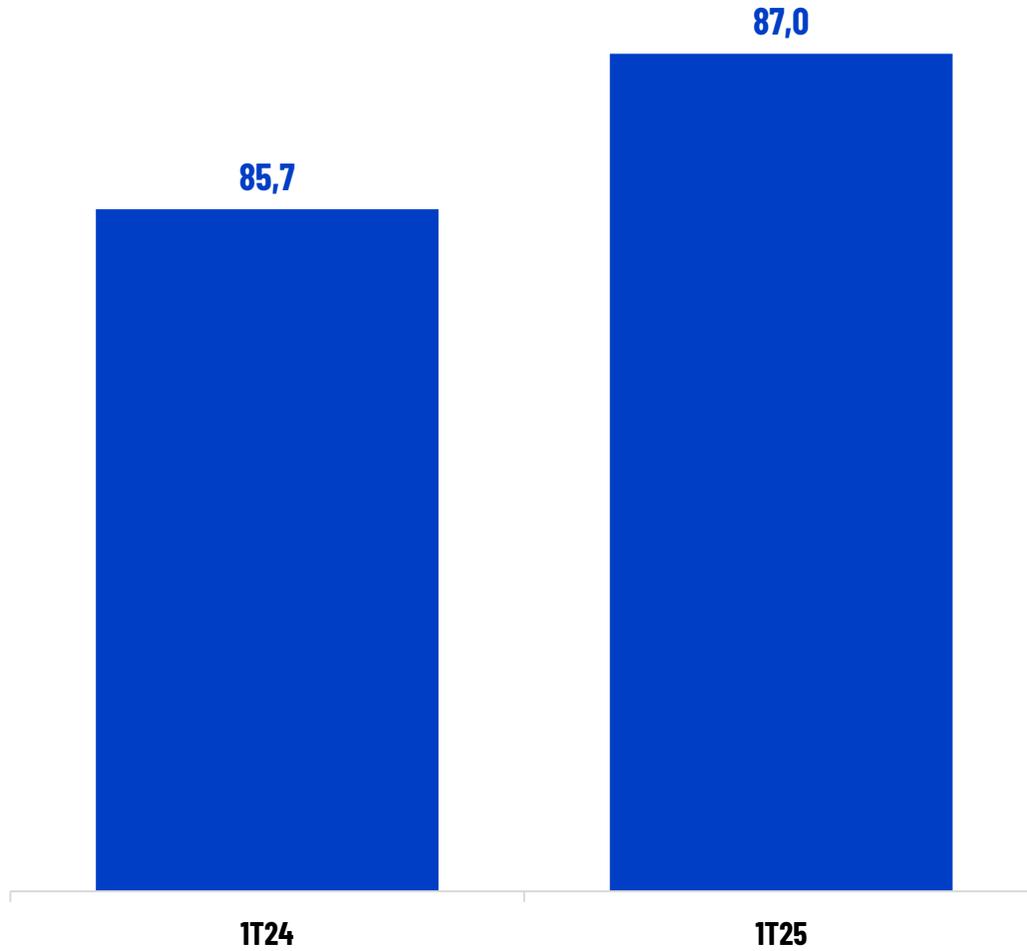
Ticket Médio (Em R\$)



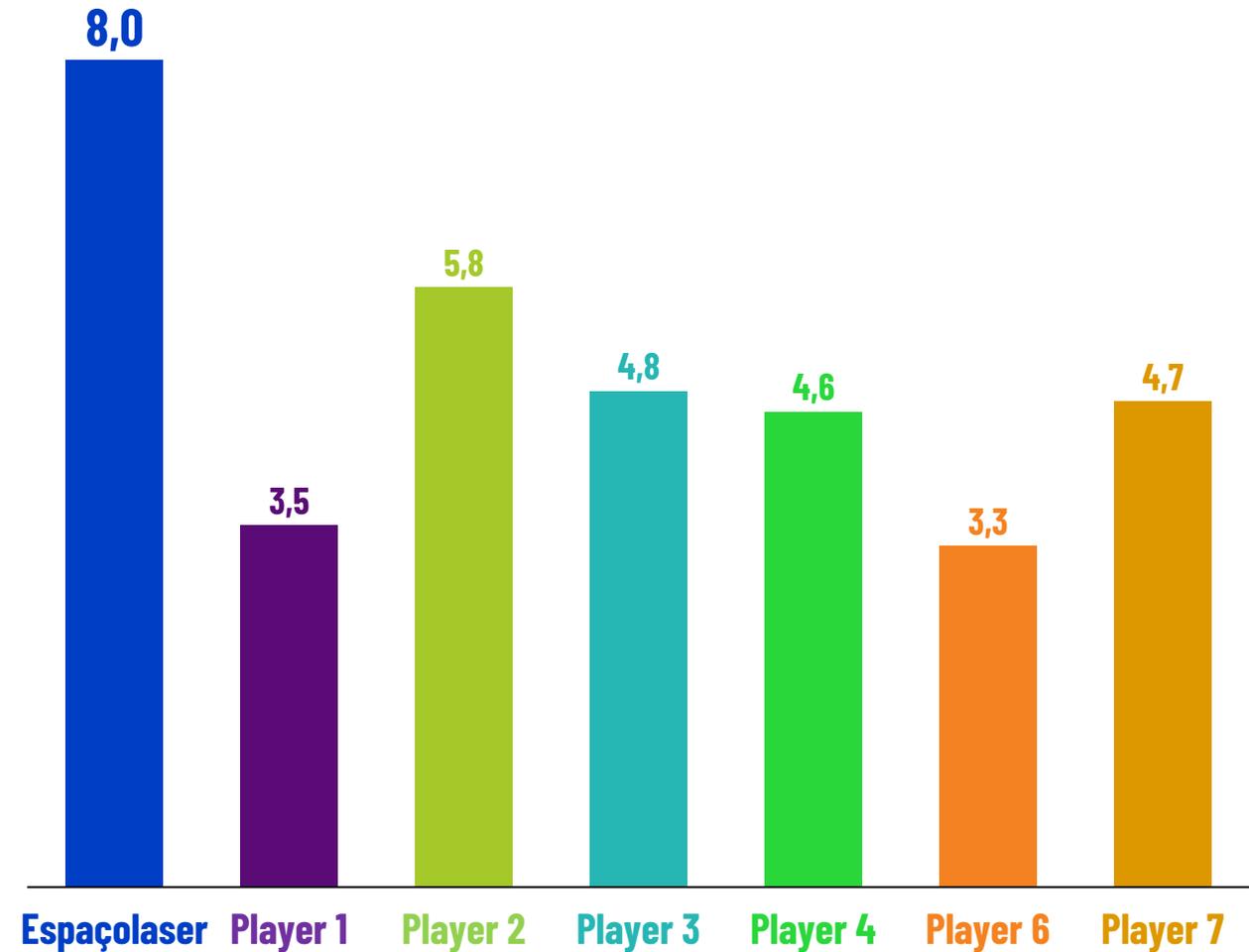
- Tivemos um **incremento** no Ticket Médio de **22,8%** comparado ao 1T24, e de **4,8%** no sequencial quando comparado com o 4T24, evidenciando a **resiliência** da **demanda** e a **capacidade** de **repasse** de **custos**.
- **Reposicionamento** da **tabela de preços** e **ajuste gradual** nas **políticas promocionais** impulsionaram o ganho de **preço líquido**.
- Efeito **mix positivo**, com maior contribuição de áreas de maior **valor agregado**, favorecendo a **expansão** do **ticket médio**.

Mantendo um alto índice de satisfação de clientes

Net Promoter Score (NPS)



Reclame Aqui¹ (nota 0 a 10)



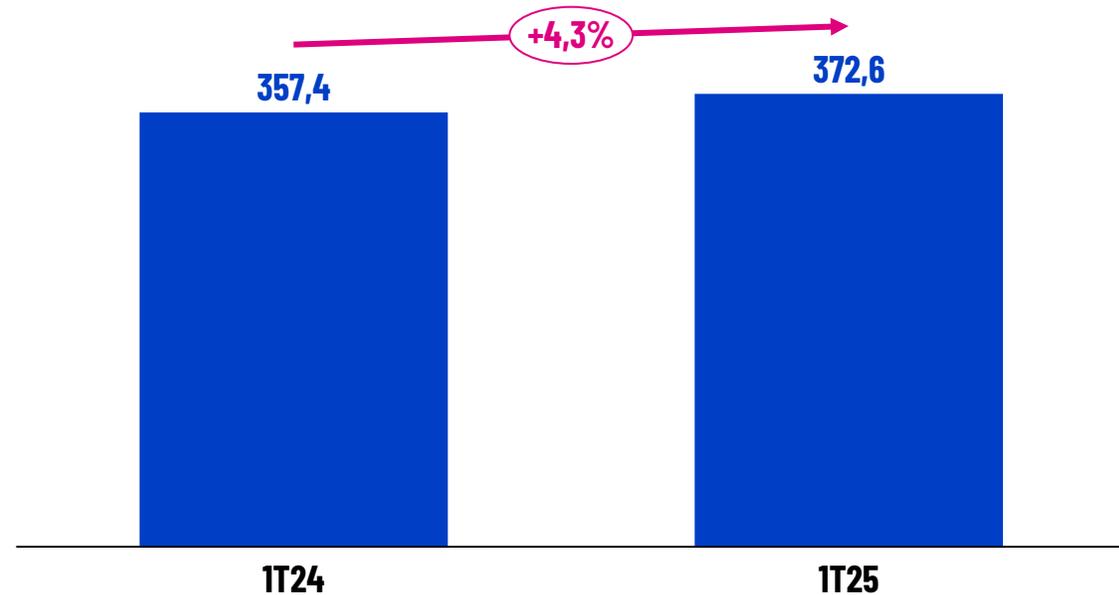
¹ Dados públicos de março de 2025



Desempenho Financeiro

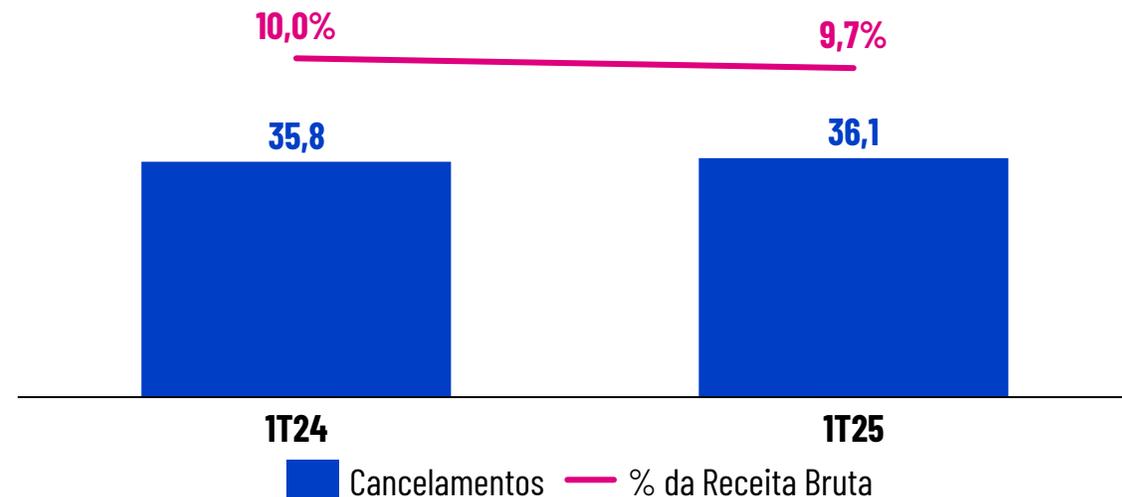
Incremento em 4,3% em receita bruta, e redução de 0,3 p.p. em indicador de cancelamentos

Receita Bruta (Em R\$ MM)



- No 1T25, a **receita bruta** atingiu **R\$ 372,6 milhões**, com **crescimento de 4,3%**.

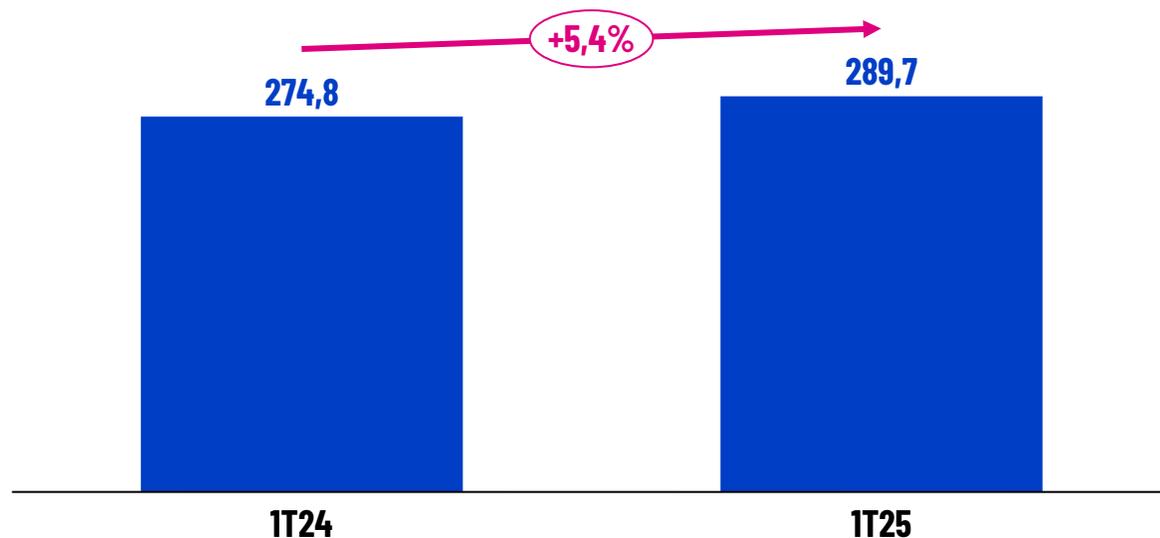
Cancelamentos (% da Receita Bruta)



- O indicador de cancelamentos **caiu 0,3 p.p.** como percentual da receita bruta no 1T25, mesmo com um aumento nominal de 0,9% no período, refletindo **maior eficiência na recuperação de clientes**.

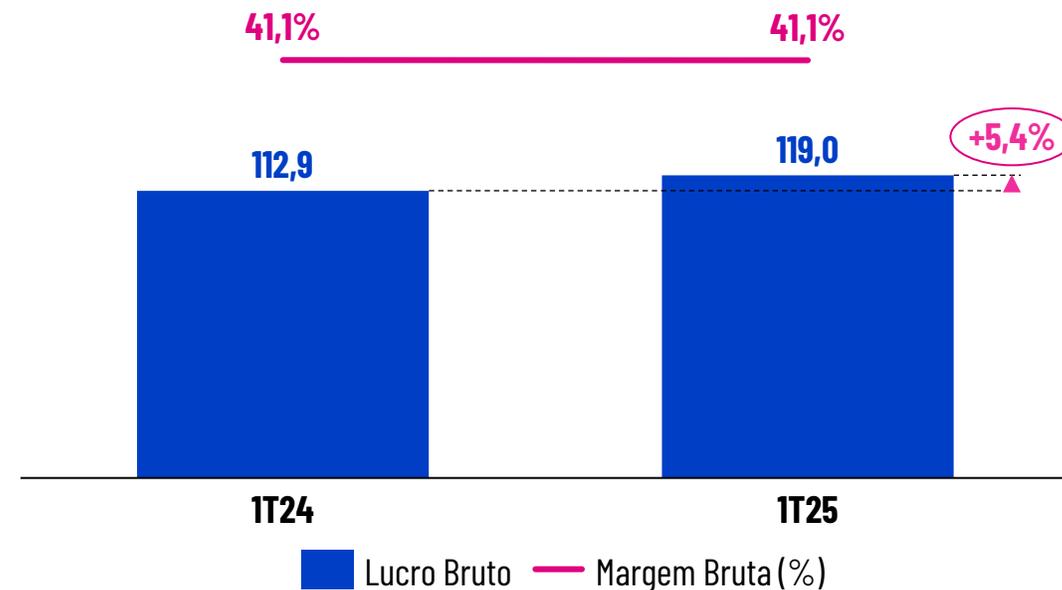
Expansão de 5,4% na receita líquida e ganhos de 5,4% no Lucro Bruto

Receita Líquida¹ (Em R\$ MM)



- **Receita líquida** com **crescimento de 5,4%** no trimestre, **reflexo das maiores vendas**, melhora do **mix** e incremento de **ticket médio**.

Lucro Bruto² (Em R\$ MM)



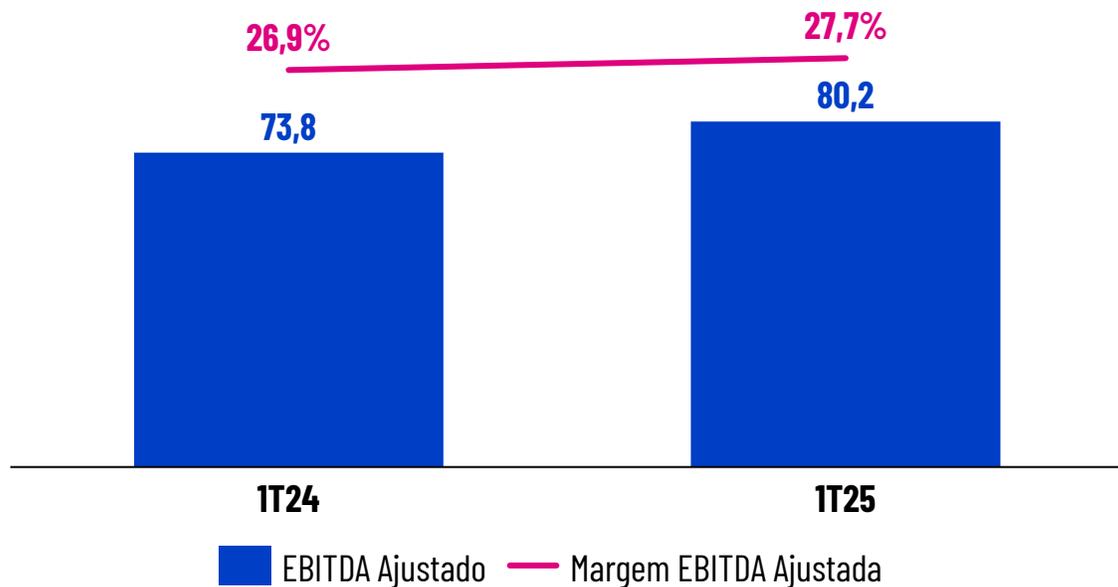
- **O lucro bruto** foi de **R\$ 119,0 milhões** no 1T25 com **crescimento de 5,4%**, e **margem bruta** de **41,1%**.

¹ Receita líquida de 2024 foi ajustada para (i) consolidar o resultado da operação da Colômbia referente a janeiro de 2024; (ii) excluir efeitos não recorrentes de cancelamentos.

² Lucro Bruto ajustado por: (i) consolidação do resultado de Colômbia referente a 2024; (ii) exclusão de custos não recorrentes; e (iii) exclusão dos efeitos relacionados ao IFRS-16.

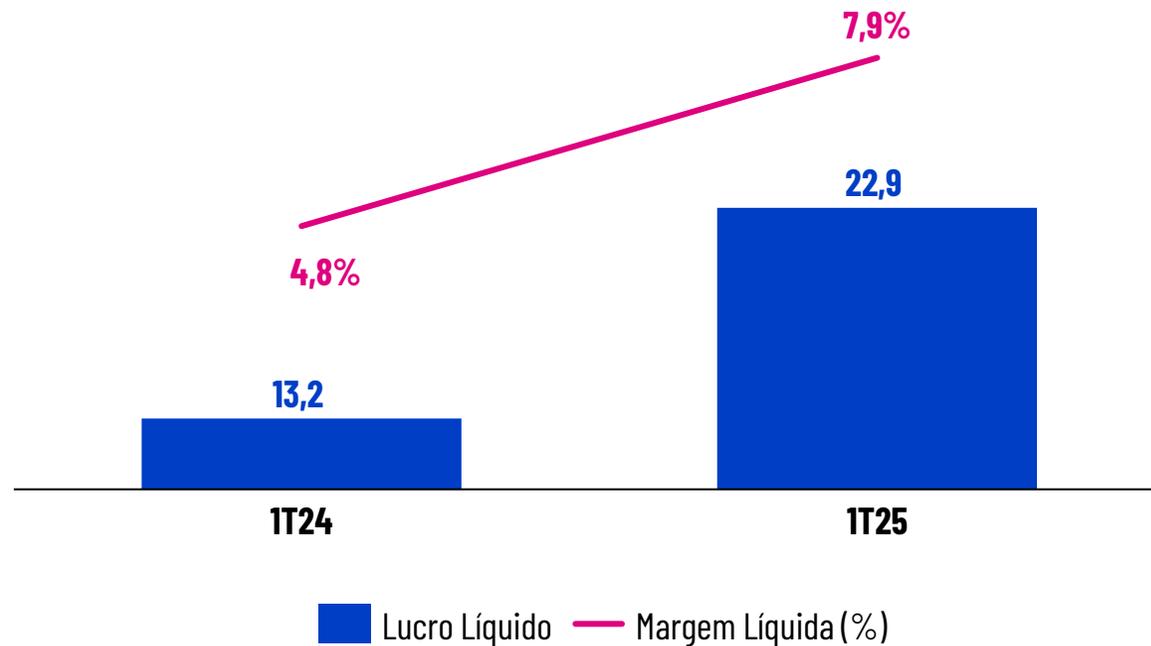
EBITDA Ajustado de R\$ 80,2 milhões no trimestre, crescimento de 8,6% e 27,7% de margem EBITDA, e Lucro Líquido Ajustado de R\$ 22,9 milhões no 1T25, com crescimento de 72,8% no período

EBITDA Ajustado¹ (Em R\$ MM)



- No 1T25, o **EBITDA ajustado** totalizou **R\$ 80,2 milhões**, **crescimento de 8,6%** em relação ao 1T24, com margem EBITDA ajustada de **27,7%**, com **ganhos de 0,8 p.p.**

Lucro Líquido Ajustado (Em R\$ MM)

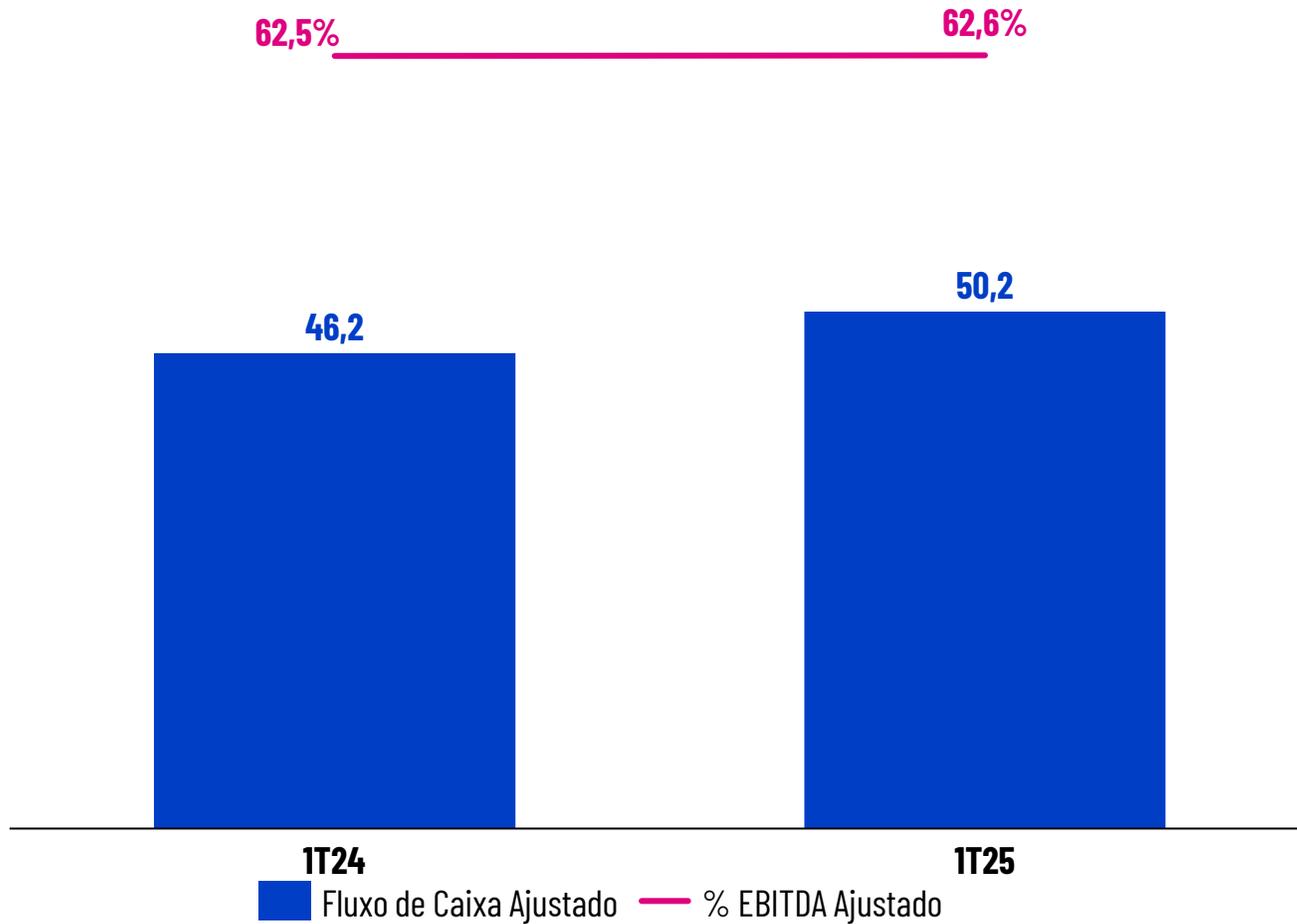


- Lucro Líquido Ajustado** de **R\$ 22,9 milhões** no 1T25, comparado a um lucro de **R\$ 13,2 milhões** no 1T24, representando um crescimento de **72,8%**.
- Lucro **favorecido** pelo pagamento de **JCP**, resultando em um **impacto positivo** na **alíquota de IR** do período.

¹EBITDA Ajustado por (i) do resultado de Colômbia referente a janeiro de 2024; (ii) exclusão de custos e despesas não recorrentes; e (iii) eliminação dos efeitos relacionados ao IFRS-16.

Forte geração de caixa operacional, com aumento de 8,8% quando comparado com o mesmo período do ano anterior

Geração de Caixa Operacional Ajustada¹ (Em R\$ MM)

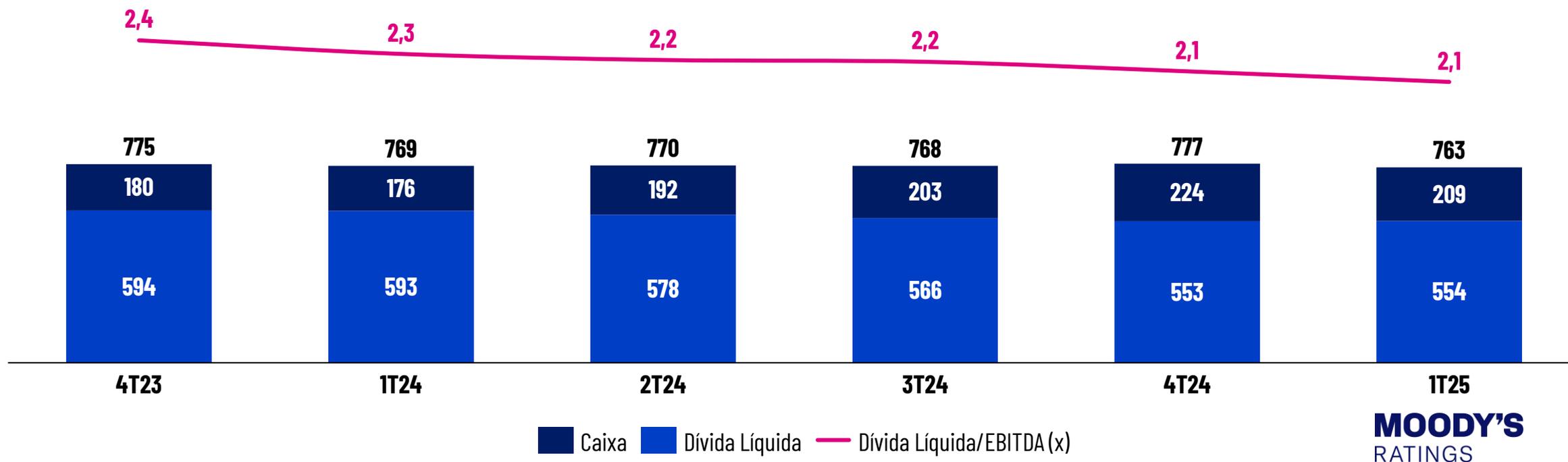


- **Geração de caixa** operacional de **R\$ 50,2 milhões**, representando uma **forte conversão de EBITDA em caixa** de **62,6%** no trimestre;
- Foco na expansão via **franquias**, preservando caixa.

Redução de Alavancagem

Endividamento¹ (Em R\$ MM)

DÍVIDA LÍQUIDA
R\$ -39,1M (vs. 1T24)



- **Redução** da **alavancagem** tanto comparado com o 1T24 quanto no **sequencial**, atingindo o **menor patamar** em **12 trimestres**. Com isso, o nível de alavancagem foi de **2,1x**, com **redução de 0,2 p.p.** em relação ao 1T24.
- Captação de **R\$ 15 milhões** por meio de nossa subsidiária integral em janeiro, com **vencimento em três anos**, **carência de um ano** e juros de **CDI + 2,80%** ao ano.
- Em 06 de maio, a **Moody's Local Brasil** atribuiu pela primeira vez o rating de emissor '**A.br**' à Companhia, com perspectiva estável, **acima do rating atualmente vigente**.

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

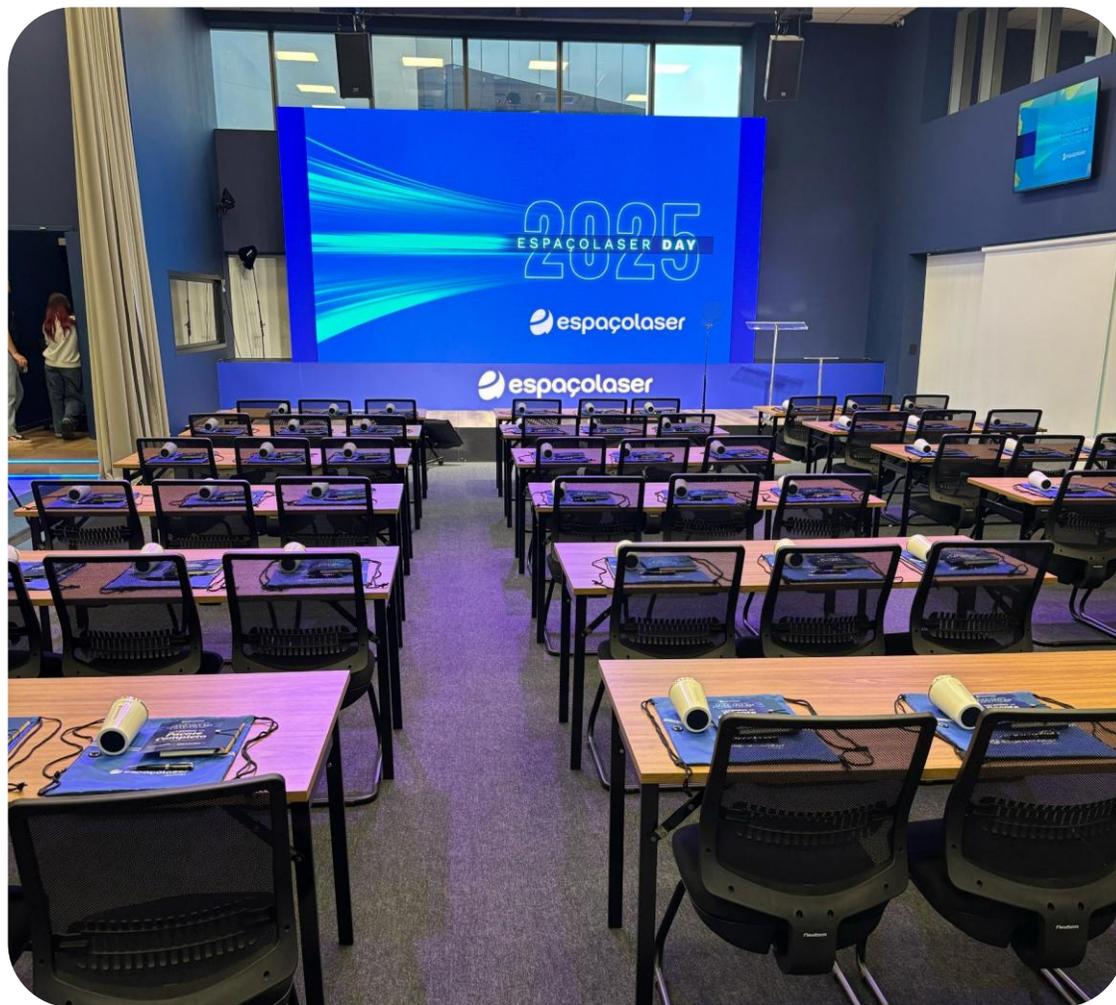


Outras Iniciativas

 **espaçolaser**
depilação



Investor Day – 15 de abril de 2025



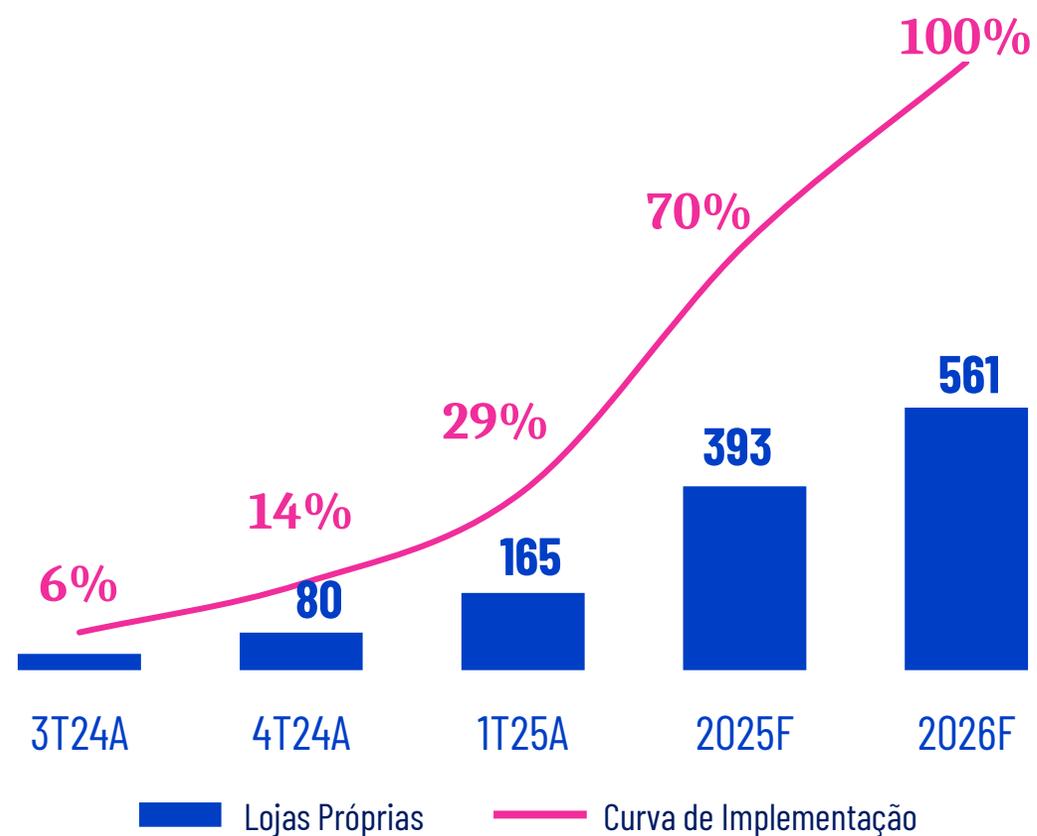
Investor Day – 15 de abril de 2025



Projeto Resfriadores – Actual e Forecast



Siberian



Recap Investor Day – Como planejamos os próximos anos



1. EXCELÊNCIA NO CORE



Excelência no Core

Consumidor final no centro da estratégia com foco na sua experiência, engajamento das equipes e clientes e excelência operacional em depilação a laser.

2025-2026

2. CRESCIMENTO

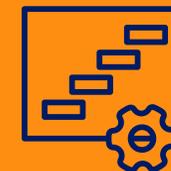


Crescimento Sustentável

Aumento do tamanho da organização com ampliação dos serviços oferecidos no portfólio atual, diversificação e inovação.

Iniciativas de médio e longo prazo, que exigirão investimentos e parcerias.

3. ACELERAÇÃO



Aceleração do Crescimento

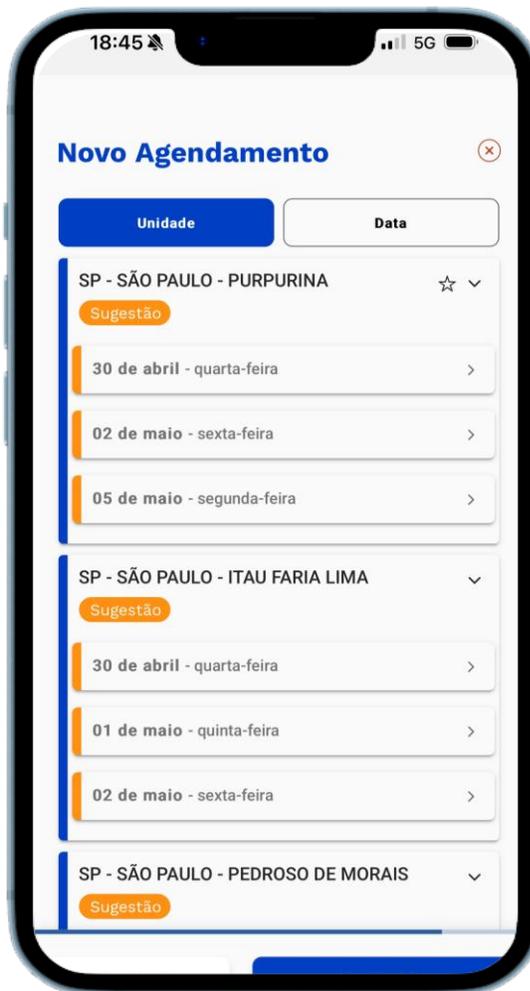
Crescimento orgânico acelerado e abertura para eventual crescimento inorgânico através de alianças seletivas, apenas se fizer sentido estratégico.

A partir de 2027

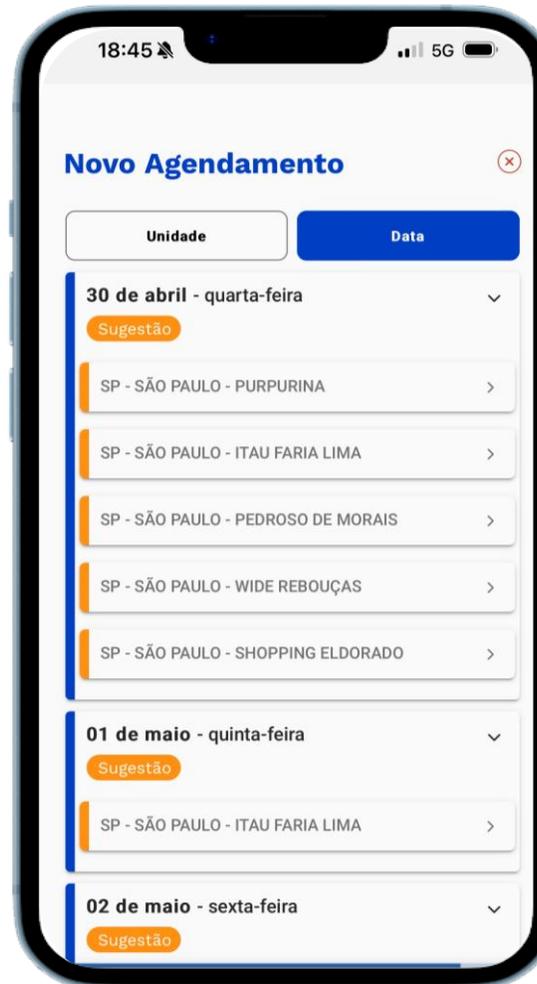
Iniciativas em Agenda do Laser



DESCONTA SEÇÃO A PARTIR DA PRIMEIRA FALTA



AMPLIAÇÃO DO "ME TRAGA RECOMENDAÇÕES" DE HORÁRIO E DATA



+9,5% em
presença em loja
comparado ao
1T24

Prioridades já em execução no
1T25



Recomposição de **preço**, priorizando o **crescimento de receita**

(+22,8% em Ticket Médio no 1T25)



Eficiência em **custos e produtividade**

(aumento em receita por loja e redução de despesas)



Melhoria da **experiência** dos **nossos clientes**

(NPS de 87,0 no 1T25)



Fortalecer nosso **balanço** e **reduzir** nosso **nível de alavancagem**

(indicador em queda pelo 12º trimestre consecutivo, atingindo 2,06x).

**O futuro não é plano, é realidade em construção.
Seguiremos avançando com base nos resultados já entregues.**

A woman in a white lab coat and hairnet is talking to a woman in a black dress in a clinical setting. The background is a blue-tinted image of a hallway with a door.

#ESPA3

Q&A

#ESPA3

Considerações Finais



Relações com Investidores

 ri.espacolaser.com.br

 dri@espacolaser.com.br