

2025  
ESPAÇOLASER DAY

 espaçolaser



## 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.

# AGENDA



## Abertura e Boas-Vindas

*Beatriz Santos*

## Quem somos e como chegamos até aqui, do IPO até hoje

*Magali Leite*

## Diferenciação de tecnologias, produto e serviço

*Ana Carolina Cury*

## Evolução Financeira e Estrutura de Capital

*Fábio Itikawa*

## Internacional

*Vanessa Gois*

## Coffee Break

*15 minutos*

## Painel de Franqueados – O modelo na prática

*Hamilton Baez, Priscila Legora e Alan Haddad*

## Futuro: Mercado, Novas Máquinas e Iniciativas

*Magali Leite*

## Q&A

*Todos*



**Magali Leite**

CEO



**Turnaround concluído com sucesso:**  
encerramos o ciclo de ajustes e reposicionamento



**Resultados sólidos** e consistentes, e desempenho operacional validando nossa estratégia



**Prontos para crescer**, com confiança no plano estratégico para levar a Companhia ao próximo nível



# Pilares da tese de Investimento



Líder de mercado e forte reconhecimento de marca em um setor de **wellness**, que tem se tornado tendência nos últimos anos



Mercado em forte expansão, aliado a aumento de penetração e ascensão do público jovem e público masculino



Business com **unit economics** atrativo e operações bastante rentáveis



Avenidas de crescimento, além do **core business** de depilação no longo prazo



# Espaçolaser



## Liderando o setor de depilação a laser na América do Sul

Abordagem altamente **especializada**, liderada por **profissionais de excelência** em depilação a laser, através de um **cuidado abrangente** e centrado no **cliente**.

### Nosso objetivo



#### Excelência

Oferecer procedimentos de depilação a laser de excelência, promovendo bem-estar para nossos clientes em todo o Brasil.



#### Experiência

Proporcionar a **melhor experiência** ao cliente por meio de **abordagem humanizada** nos procedimentos de **depilação a laser**



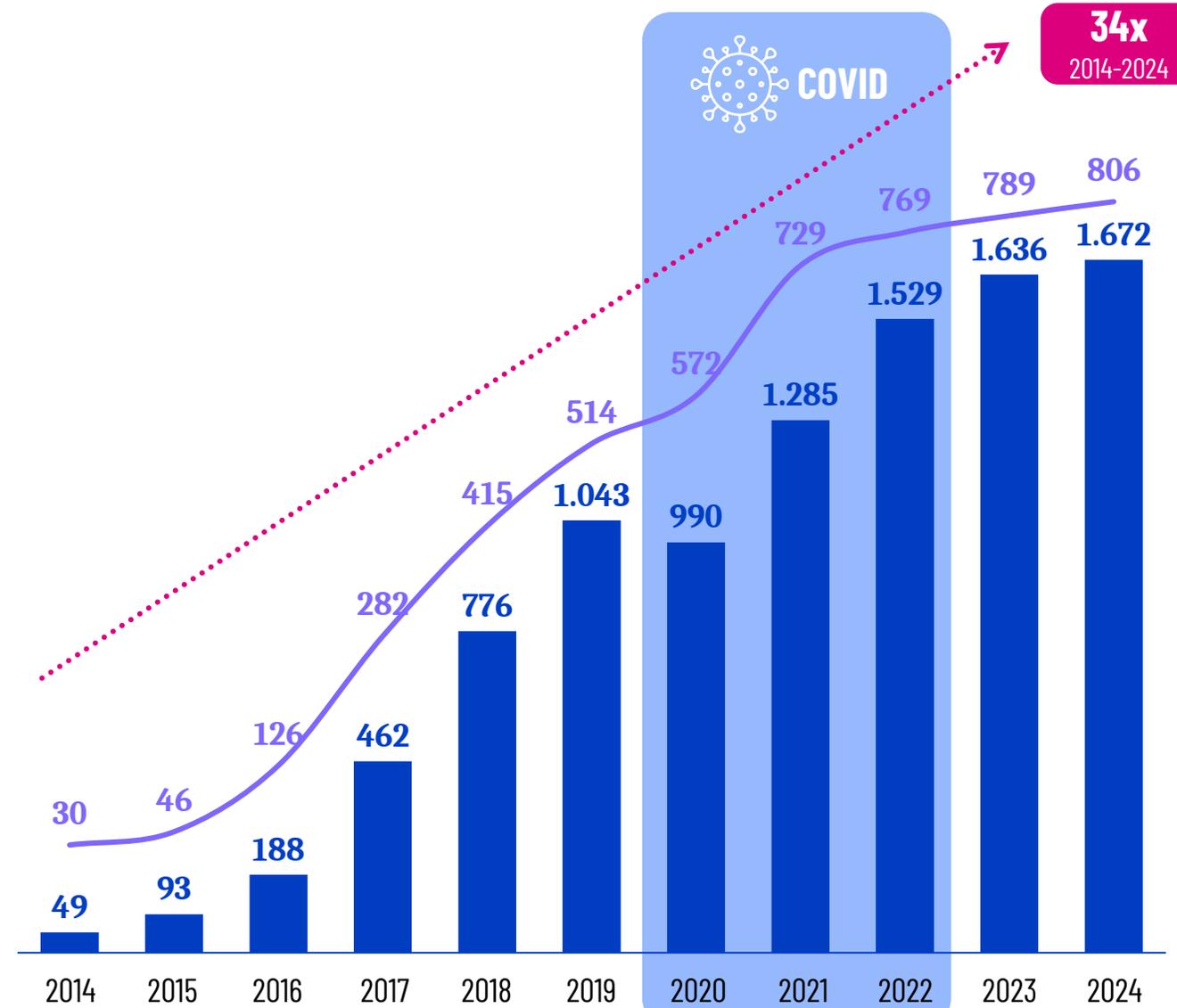
#### Pioneirismo

Liderar o segmento de depilação a laser na América Latina, com **tecnologia de ponta** e uma **equipe altamente qualificada**.

**Compromisso com o bem-estar:** para nossos clientes e colaboradores



**20 anos com forte  
crescimento e resiliência,  
em diferentes ciclos  
econômicos e pandemia  
sem precedentes**



# Recap pós IPO



Entre 2020 e 2021, a Bolsa Brasileira abriu espaço para 74 novas empresas

Esse crescimento ocorreu em um cenário de Selic a 2% a.a em agosto de 2022, o menor nível histórico desde 1986



Ninguém poderia prever que, em pouco tempo, os desdobramentos da Covid-19 e da guerra na Ucrânia forçariam o Banco Central a elevar a Selic para 13,75% a.a.



Desafios de Integração de 358 CNPJs

Necessidade de treinamentos pós-integração



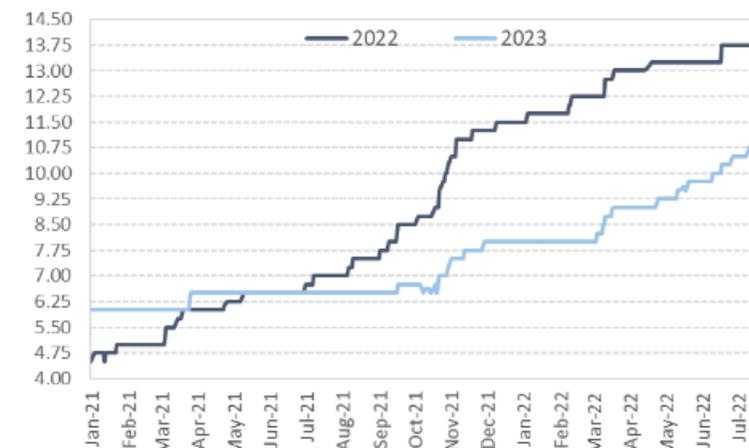
Aumento de Cancelamentos (relacionados ao cenário macroeconômico e endividamento das famílias, principalmente em 2022)

Chart 9: End-of-Period Selic Target Rate (2020/2021)



Source: Central Bank of Brazil and BTG Pactual

Chart 11: End-of-Period Selic Target Rate - Median Annual Forecast

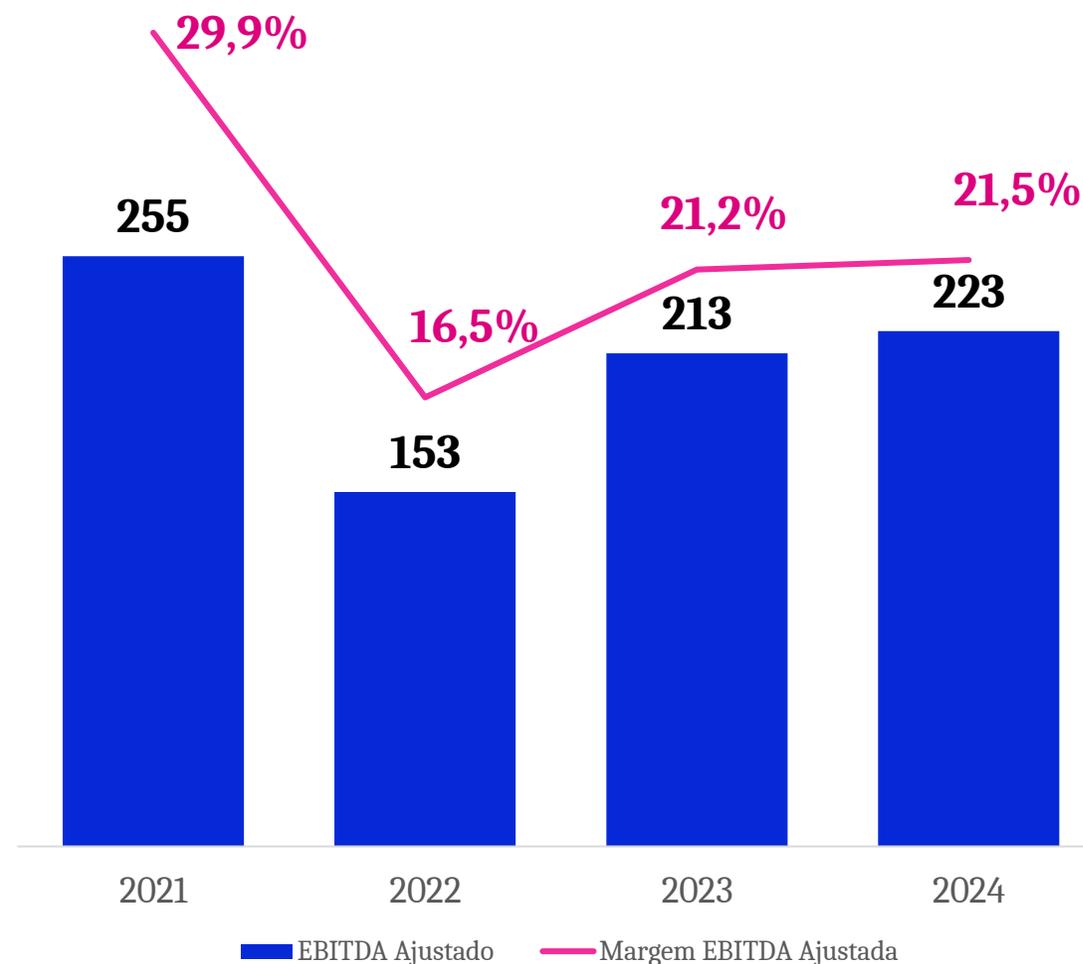


Source: Central Bank of Brazil and BTG Pactual

Após anos de forte crescimento, nossa performance passou por uma desaceleração.

Tivemos um grande *momentum* até 2021, e desde 2023 estamos reestabelecendo o ritmo de crescimento

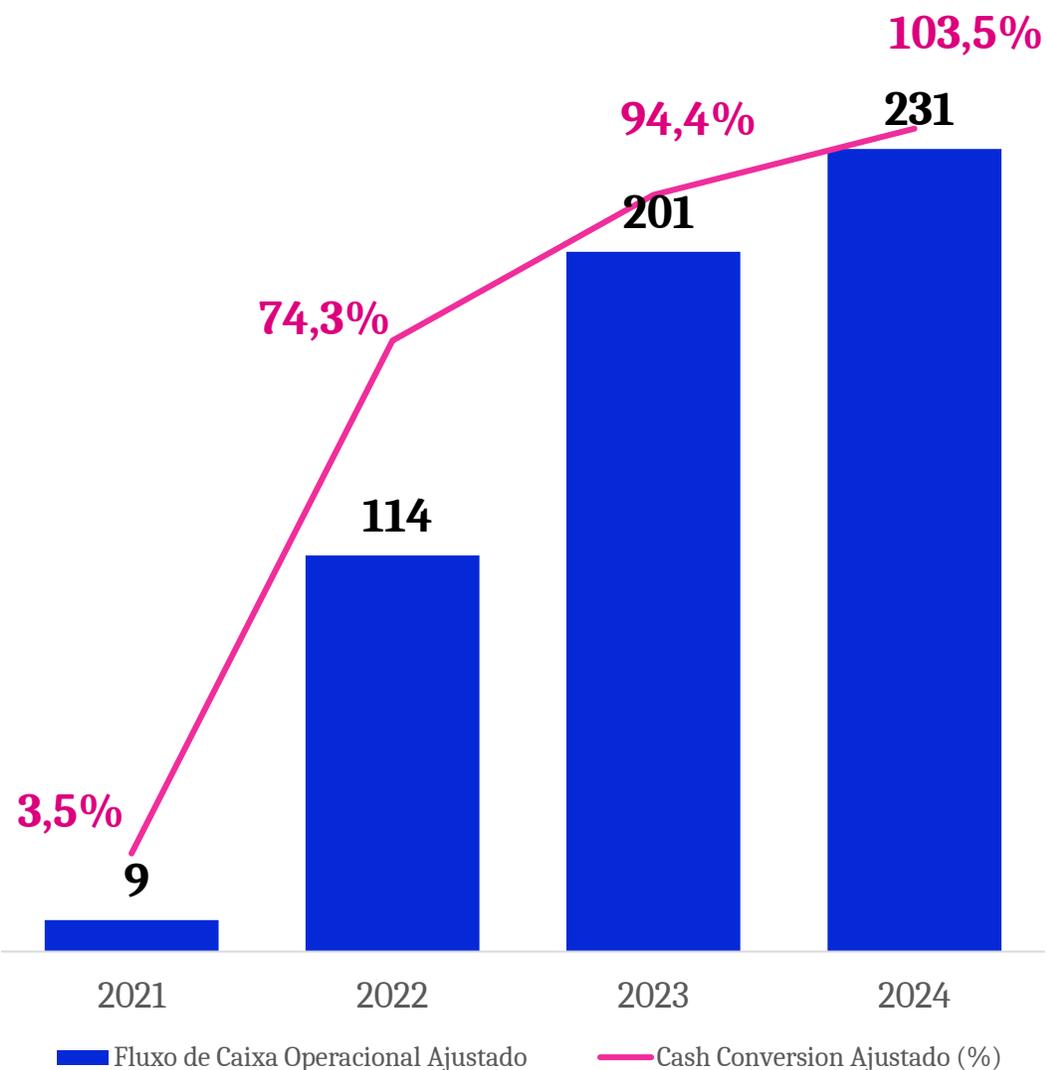
## EBITDA & Margem EBITDA (Ajustado<sup>1</sup>)



<sup>1</sup>EBITDA Ajustado por: (i) consolidação dos números das JVs e franquias incorporadas; (ii) exclusão de custos e despesas não recorrentes; e (iii) exclusão dos efeitos relacionados ao IFRS-16.



## Geração de Caixa Operacional & Cash Conversion



Mesmo com a compressão das margens, conseguimos manter uma geração de caixa operacional robusta, com uma conversão de caixa de, na média, 90% nos últimos anos.



# Nesse contexto, nós estabelecemos claras prioridades operacionais e financeiras

2023



**Finalização da consolidação  
societária (M&AS)**



**Readequação da Estrutura  
Organizacional**



**Volume # Clientes**

2024



**Disciplina Financeira**



**Alocação de Recursos**



**Rentabilização**





# 2024



## Disciplina Financeira

- Gestão de Orçamento Base Zero
- Eficiência e Redução de Custos
- Redução de Churn
- Redução de Dívida e Indicador de Alavancagem



## Alocação de Recursos

- Expansão via Franquias
- Foco na Transformação Digital
- Reestruturação Interna – Organizacional
- Otimização de parque de lojas concluída



## Rentabilização

- Aproveitando o volume construído em 2023 para impulsionar as vendas em 2024 & 2025

# Mudanças Operacionais



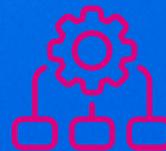
Otimização de portfólio com fechamento de 43 lojas deficitárias (~7%)



Foco na expansão via franquias



Redução de Diretorias e Quadro Administrativo



Renovação e profissionalização da Diretoria Executiva



Split da cadeira de operações



# Crescimento Relevante



## ESCALA

**R\$ 1,7 bilhão**

System-wide Sales em 2024



**872**

Lojas Dezembro 2024



## CRESCIMENTO

(2024 vs. 2016)

**8,9x**

Crescimento de System-wide Sales

**6,4x**

Crescimento # Lojas



## LUCRATIVIDADE

**~22%**

Margem EBITDA Ajustada (2024)



## CONVERSÃO DE CAIXA

**~103%**

EBITDA Ajustado para caixa

# Principais vantagens competitivas da Espaçolaser



Universidade do Laser

+100 horas de treinamento



Exclusivo<sup>1</sup>

Melhor Tecnologia

Eficácia e conforto

Poder da Marca

Marca preferida pelos consumidores

Poder de Negociação

Com fornecedor e administradoras de shoppings

Capilaridade

806 lojas no Brasil (conveniência)

20 anos de experiência

espaçolaser  
depilação

86,0  
NPS

Cientes Satisfeitos

Selo RA1000 – 8,4 em 2024  
NPS de 86 em 2024

Base de Clientes

Mais de 5 milhões de Clientes

Selo GPTW

pela 5ª vez consecutiva



Top of mind



>51%  
Trocaram de Loja<sup>2</sup>



Notas:

1 Acordo de exclusividade entre a Espaçolaser e Skintec

2 % de clientes na Cidade de São Paulo que realizaram uma sessão de tratamento em mais de 1 loja desde 2016

# Nossas vantagens competitivas produzem um poderoso efeito *flywheel*



Nossa **tecnologia empregada** aliada ao nosso **tamanho** e **escala** nos permitem ser **especializados** e **investir** em melhores **procedimentos** e **protocolos**



O que nos leva a uma **melhor qualidade** de **atendimento** e, assim, melhores **resultados**

Esses resultados **retêm** os clientes e, por consequência, **atraem novos clientes**.

# A mais ampla rede de atendimento de depilação a laser do mundo



**+806 Lojas**  
No Brasil



**+66 Lojas**  
Na América Latina



# Com presença em todos os estados do Brasil



**55,6%**  
**SUDESTE**  
448 lojas

**14,4%**  
**NORDESTE**  
116 lojas

**13,0%**  
**SUL**  
105 lojas

**10,7%**  
**CENTRO-OESTE**  
86 lojas

**6,3%**  
**NORTE**  
51 lojas



# Atualização de Tracking de Marca



Espaçolaser continua sendo vista como sinônimo de categoria (top of mind) em depilação a laser por 2 anos consecutivos, com destaque para o público feminino até os 40 anos.



## Pesquisa Quantitativa On-line sobre Depilação

**Metodologia:** Questionário estruturado (até 25 min) com perguntas abertas.

**Público-alvo:** Homens e mulheres (16-49 anos) usuários de depilação convencional ou definitiva, com cotas representativas da população brasileira.

**Amostra:** 3 ondas de 1.000 entrevistas cada.

### Período de Campo:

- **1ª onda:** 27/01/2023 - 03/02/2023
- **2ª onda:** 24/07/2023 - 01/08/2023
- **3ª onda:** 03/09/2024 - 09/09/2024

## TOP OF MIND DEPILAÇÃO A LASER





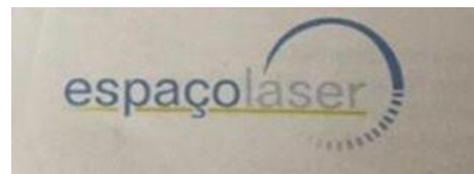
# Rebranding reflete a evolução da companhia ao longo desses 20 anos

2004

2010

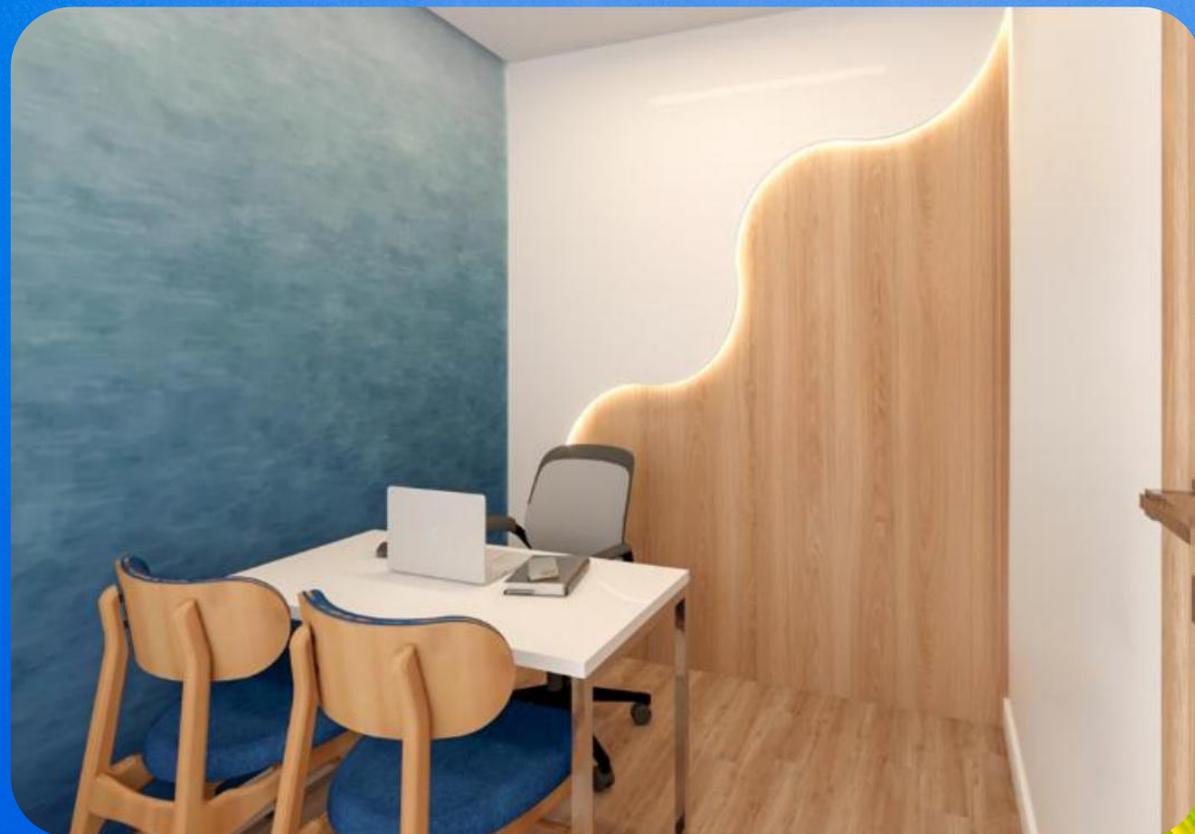
2015

2024

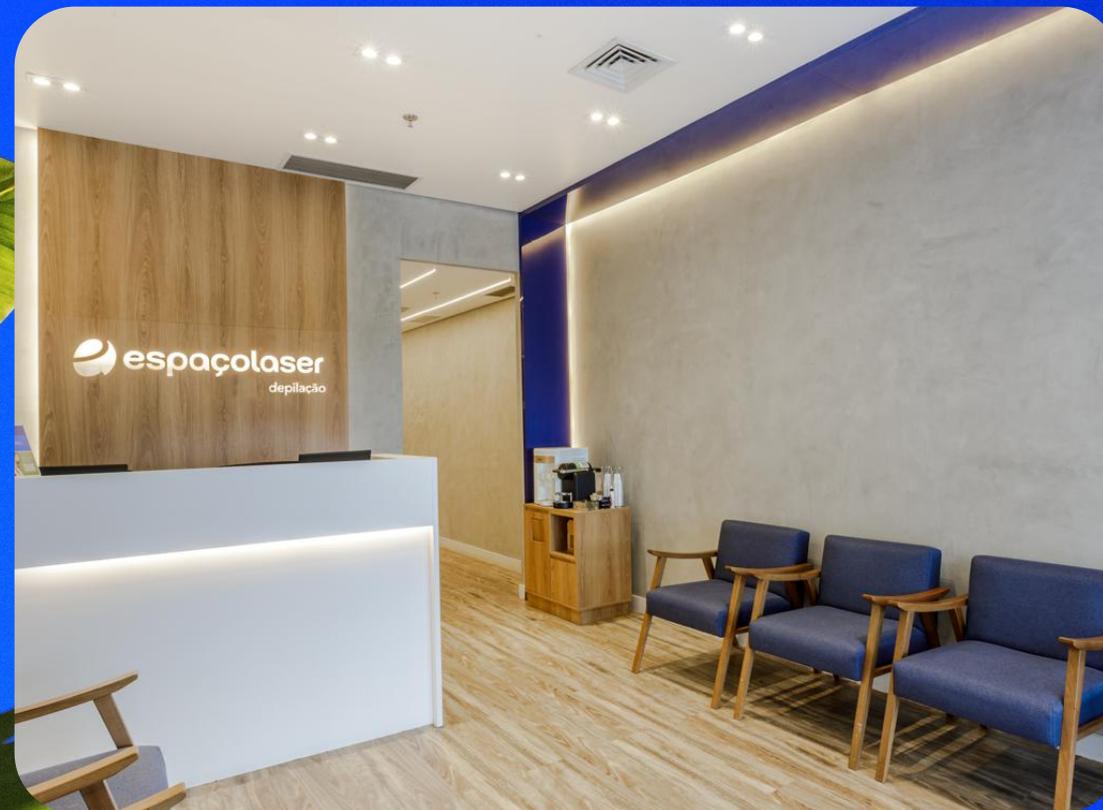


# Novas Lojas

## Retrofit



# Diversidade em formato de lojas



**54%** Shopping

438 lojas



**46%** Rua e Centros Comerciais

368 lojas

# Cenário Atual



**>4,6 mil**

Colaboradores



**>2 mil**

Especialistas do laser



**>1,6 mil**

Consultores



**466**

Profissionais de  
Back Office



**145**

Gestores  
Corporativos



**562**

Lojas próprias  
Espaçolaser Brasil



**244**

Franquias  
Espaçolaser Brasil



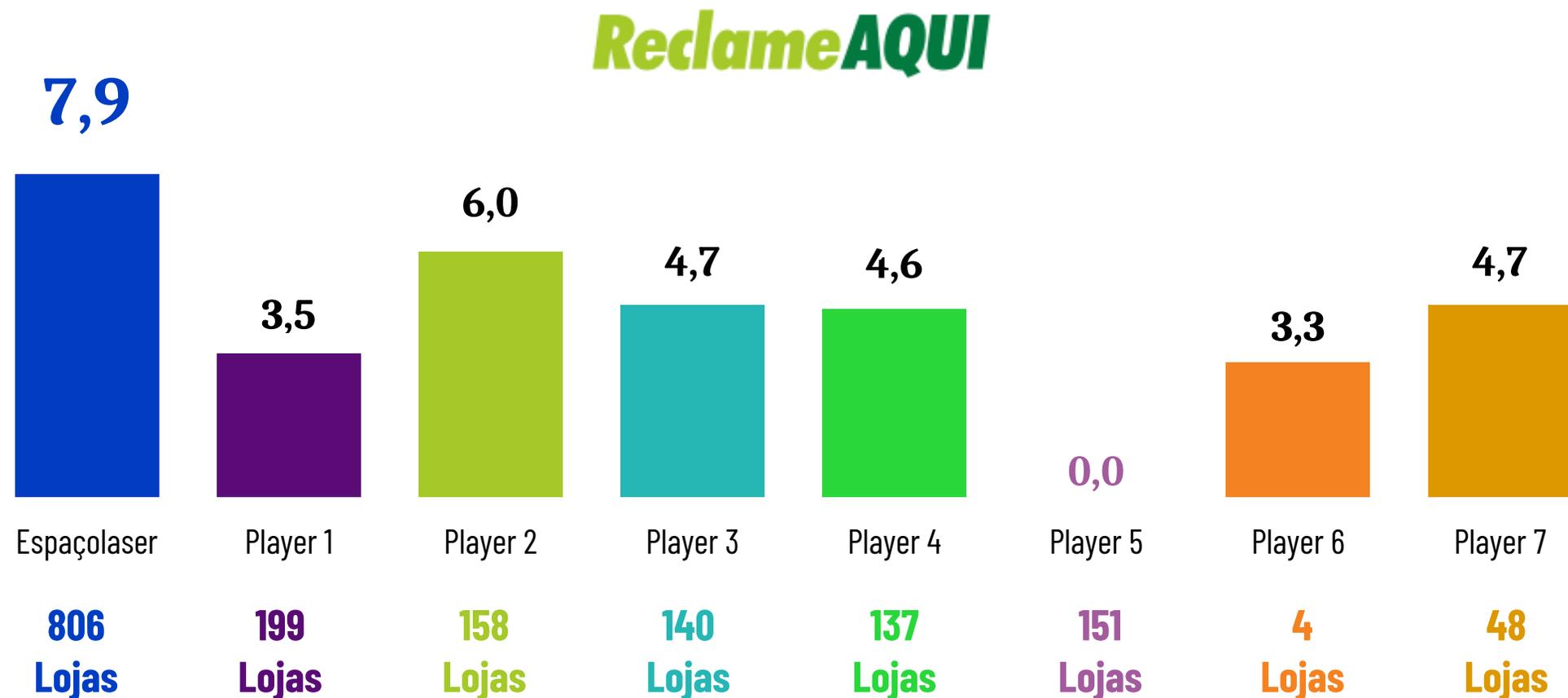
**66**

Lojas  
Internacionais

# Liderança absoluta em satisfação



1º lugar em nota do **ReclameAqui** no segmento de beleza e bem-estar



Fontes: Site ReclameAqui em fevereiro de 2025

# Forte Evolução na Qualidade de Atendimento



**NPS**

**78,5 ▶ 80,5 ▶ 83 ▶ 86 ▶ 87 ▶ 86**

2019

2020

2021

2022

2023

2024

**7,3 ▶ 6,8 ▶ 8,1 ▶ 8,8 ▶ 8,7 ▶**

**Reclame Aqui**

**ÓTIMO!**

**8,4**



# Priorizamos a profissionalização do Management e CA



Março 2024



**Magali Leite**

Chief Executive Officer  
(CEO)



GRUPO CASASBAHIA

Julho 2024



**Fabio Itikawa**

Chief Financial Officer  
(CFO)



Setembro 2024



**Daniel Almeida**

Diretor de Franquias

SMZTO



Outubro 2024



**Ana Zamper**

Conselheira  
Independente

IBM

Janeiro 2025



**Hamilton Baez**

Diretor Comercial &  
Marketing



MOODY'S



# Estrutura Remodelada

Março 2024



**Magali Leite**

Chief Executive Officer  
(CEO)



GRUPO CASASBAHIA

Julho 2024



**Fabio Itikawa**

Chief Financial Officer  
(CFO)



Setembro 2024



**Daniel Almeida**

Diretor de Franquias

SMZTO



Outubro 2024



**Ana Zamper**

Conselheira  
Independente

IBM

Janeiro 2025



**Hamilton Baez**

Diretor Comercial &  
Marketing



**MOODY'S**

# Organograma Anterior



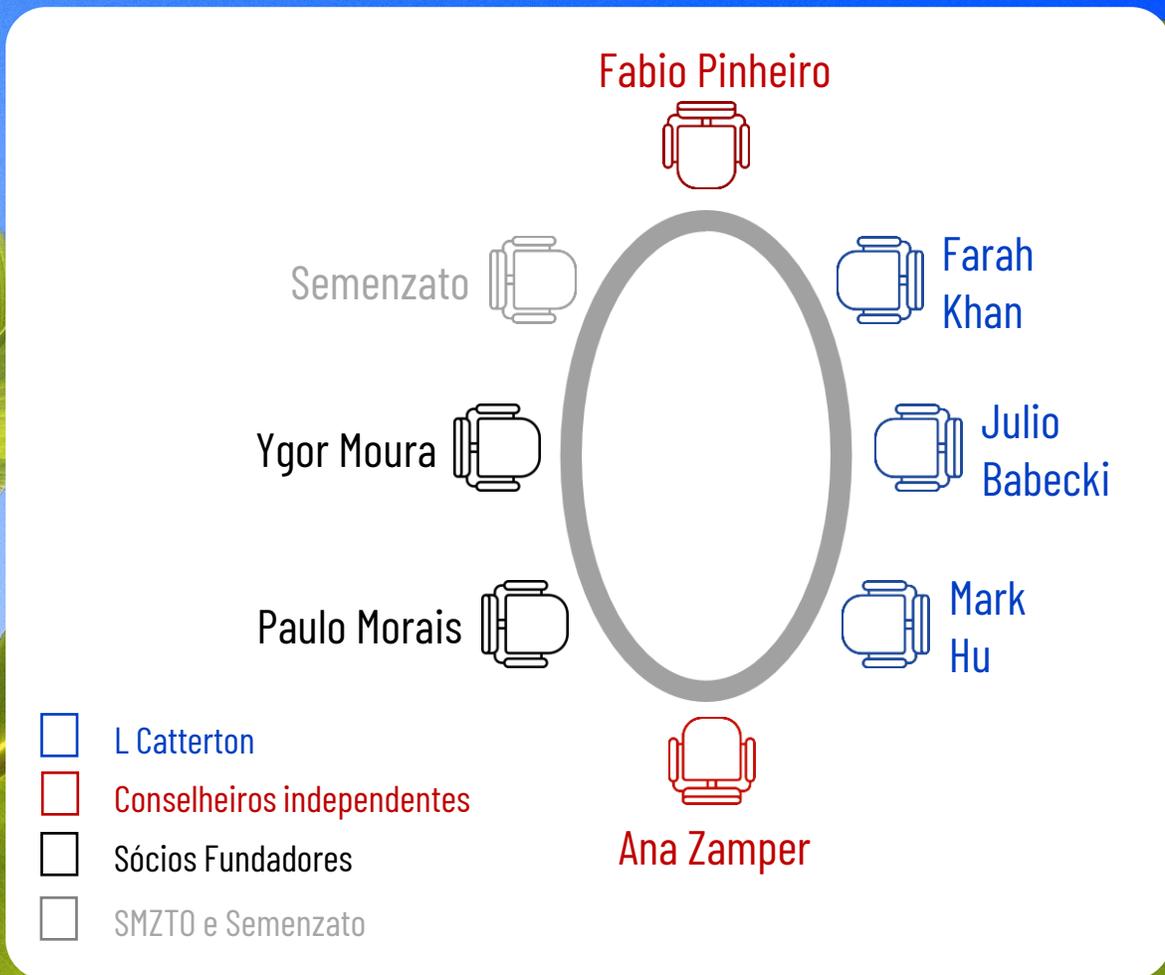
# Nova Estrutura



# Conselho e Diretoria



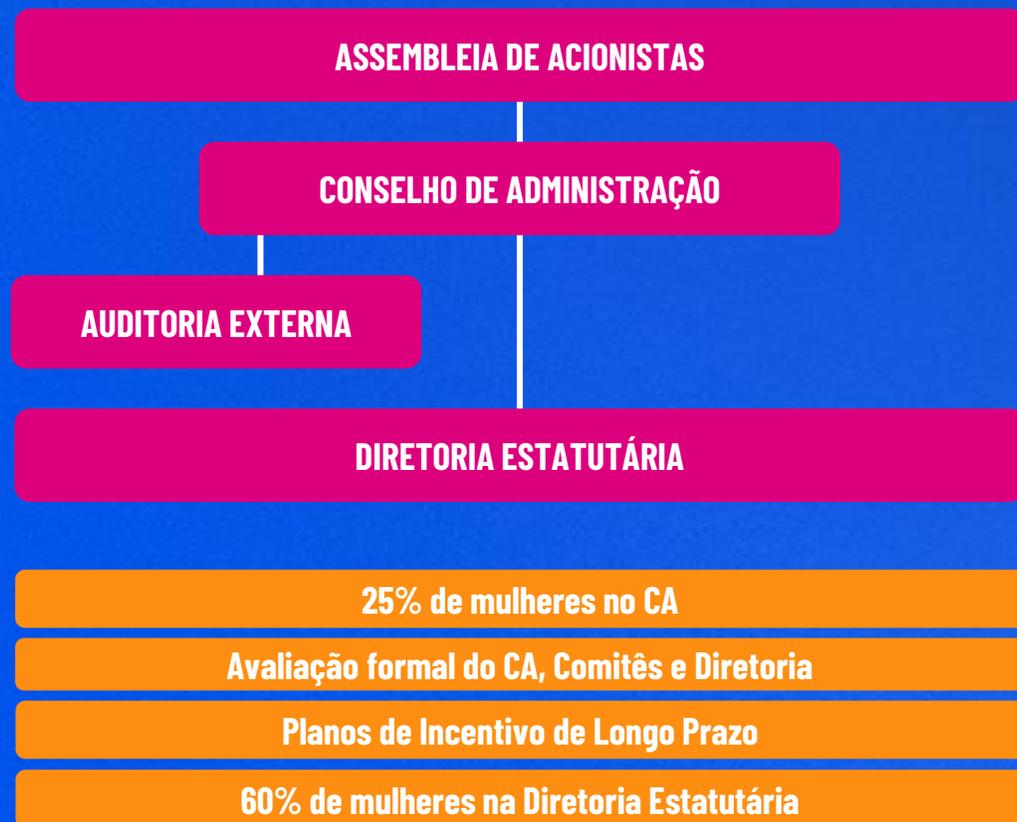
Bloco de controle hoje é composto por L Catterton, com 16,9%, fundadores com 26,9% e SMZTO com 3,26%, com **novo acordo de acionistas de 2024**



## Diretoria totalmente reformulada e profissionalizada a partir de 2022

	Cargo	Início	Experiências
<b>Magali Leite</b>	CFO/CEO	Junho 2023	globo, claró, CASAS BAHIA
<b>Fabio Itikawa</b>	CFO	Julho 2024	SÃO CARLOS
<b>Daniela Komatsu</b>	CIO	Janeiro 2022	IBM, Grupo Fleury, accenture
<b>Mariana Costáble</b>	CPO	Maio 2021	Track & Field, inbrands, accenture
<b>Hamilton Baez</b>	COO	Janeiro 2025	serasa experian, MOODY'S, Neoway

# Evolução da estrutura de governança corporativa alinhada aos interesses dos acionistas, com robustas práticas implementadas, consideradas referência no mercado



## GOVERNANÇA

Conselho de Administração composto por **8 membros**



**Ygor Moura**  
Presidente



**Paulo Morais**  
Membro



**José Semenzato**  
Membro



**Farah Khan**  
Membro



**Mark Hu**  
Membro



**Julio Babecki**  
Membro



**Ana Zamper**  
Independente



**Fábio Pinheiro**  
Independente



**TBD**  
Independente

### Comitês

Comitê de Auditoria

Comitê de Ética

Conselho Fiscal

Comitê de Inovação Digital

Comitê de Pessoas, Cultura e Governança

Listagem no **Novo Mercado**, nível da B3 com grau mais **alto** de governança

- Nível de Governança da Espaçolaser é **acima** do requerido pelo Novo Mercado

**ESPA**  
B3 LISTED NM

# Certificações e Prêmios – Em 2024



**Certificação GPTW**  
pelo 5º ano consecutivo



**Great People Mental Health**

pelo 2º ano consecutivo  
(Reconhecimento do ecossistema Great Place To Work que reconhecem empresas com ações promotoras de saúde mental com base nas respostas da pesquisa GPTW).



**Prêmio GPTW Saúde** pelo 2º ano consecutivo, na categoria “Indústrias e Serviços” de empresas do segmento de saúde, em 9º lugar



**Prêmio ReclameAqui**  
pela 4ª vez consecutiva



**Certificação FIA/ESTADÃO** – inédita;



**Franquia Internacional ABF**  
pelo 6º ano consecutivo



**Prêmio Lugares MAIS Incríveis para Trabalhar** que premia as 150 melhores empresas certificadas no Brasil – inédito.



**PRÊMIO FINCON AWARDS 2024**

1º lugar no setor de Saúde entre as Small Caps, pela excelência da nossa comunicação financeira.

# Exposição Institucional



Matérias Tier 1

**303**  
+44% vs. 2023

Matérias  
proativas

**687**  
+180% vs. 2023



ORIZ



\*EO da EspaçoLaser comenta sobre crescimento da estética no Brasil: "Setor tem muito potencial"



MONEY TIMES



EspaçoLaser (ESPA3): Inovação, Gestão Estratégica e Previsões Futuras



(SUNO)



CEO da EspaçoLaser revela estratégias para um cenário desafiador



money report



Magali Leite / CEO EspaçoLaser - Entrevista Revista Empresário Digital



\*EspaçoLaser tem lucro de R\$ 9,6 mi e vê cenário positivo para crescimento, diz CEO | Money News

CNN

# E continuaremos a extrair o melhor do potencial do nosso negócio!



<b>Receita</b> (R\$ milhões)	R\$ 931,5	R\$ 1.006,5	R\$ 1.033,9	<b>Execução da estratégia comercial</b>	
<b>EBITDA</b> (R\$ milhões)	153,3	R\$ 213,1	R\$ 222,8	<b>Crescimento da receita no core business</b>	<b>Aumento de ticket médio</b>
<b>Ebitda Margem (%)</b>	16,5%	21,2%	21,5%	<b>Disciplina financeira</b>	
<b>Fluxo de caixa operacional</b> (R\$ milhões)	R\$ 113,8 (74,3%)	R\$ 197,2 (92,5%)	R\$ 230,6 (103,5%)	<b>Escalar novos serviços</b>	<b>Eficiência na alocação de capital</b>
<b>Lucro/prejuízo líquido</b> (R\$ milhões)	R\$ (47,0) ↓	R\$ 6,6	R\$ 23,3	<b>Intensificar tecnologia</b>	
	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2030</b>	



# ESPA3 em Perspectiva



**Mudanças importantes** na gestão, com aprimoramento de governança corporativa



**Consistência na entrega de resultados, trimestre após trimestre**



**Expansão regional acelerada com forte tração via franquias**



**Digitalização e autonomia do cliente, com back-office mais ágil e eficiente**



**Entendemos que precisávamos mudar. A jornada até aqui nos fortaleceu como uma nova Companhia**



**Aproveitamos os melhores talentos da Espaço Laser, combinando com um mix de gente nova**



**Obrigada.**



# TECNOLOGIA, PRODUTO E SERVIÇO



**Ana Carolina Cury**  
DIRETORA TÉCNICA

# O que a Espaçolaser oferece?

A Espaçolaser oferece tratamentos de depilação a laser de **alta qualidade**, utilizando tecnologias avançadas com os lasers de **Alexandrite** e **ND:YAG** combinada com **protocolos exclusivos** e **personalizados**.



Proporcionamos um atendimento **especializado**, com foco na **segurança** e **conforto** dos clientes, visando resultados **eficazes** e **duradouros**.





# Além disso, fornecemos uma solução sustentável, com cuidado pelo meio ambiente

## Redução de Desperdícios



**2 bilhões de lâminas** são desperdiçadas todos os anos nos EUA



Uma mulher descarta **~600kg de cera** ou **3.000 lâminas** durante sua vida<sup>1</sup>



A EspaçoLaser oferece **uma solução sustentável**

## Campanhas de Conscientização e Marketing

010.01

MEIO AMBIENTE

**No dia Mundial do Meio Ambiente**



Escolha o método de depilação mais sustentável do mundo

e ganhe 3 sessões grátis.

\*Até 30/09/2023 em todas as unidades EspaçoLaser de São Paulo. Limitado a 100 unidades de EspaçoLaser. Não se aplica desconto em outras unidades. EspaçoLaser não se responsabiliza por danos ou prejuízos decorrentes do uso do produto. EspaçoLaser não se responsabiliza por danos ou prejuízos decorrentes do uso do produto.

Lâmina de barbear demora em média

**400 anos** para decompor.



Uma pessoa utiliza em média

**300 lâminas** em 10 anos



Bom para você.



Bom para o planeta.



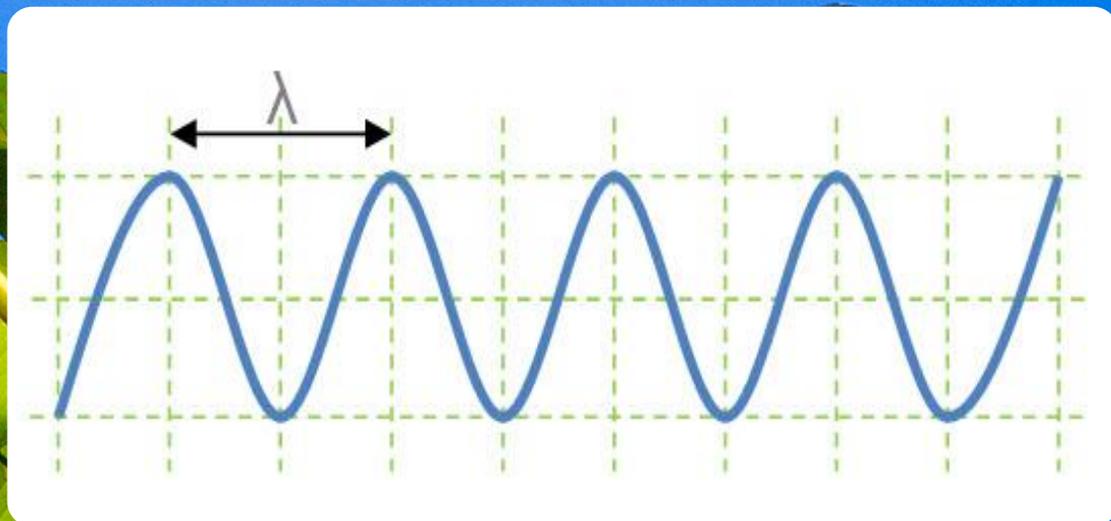
Escolha a EspaçoLaser para uma depilação mais sustentável.

Fonte: Agência de Proteção Ambiental

Nota: 1. Assume uma mulher de 80 anos removendo pelos em 5 partes diferentes do corpo por mês

# Tecnologia Avançada

## Conceitos Importantes



Comprimento de onda (em nanômetros - nm) é um conceito essencial para entender como diferentes lasers interagem com os tecidos e células.



Ele determina a profundidade da penetração do laser na pele.

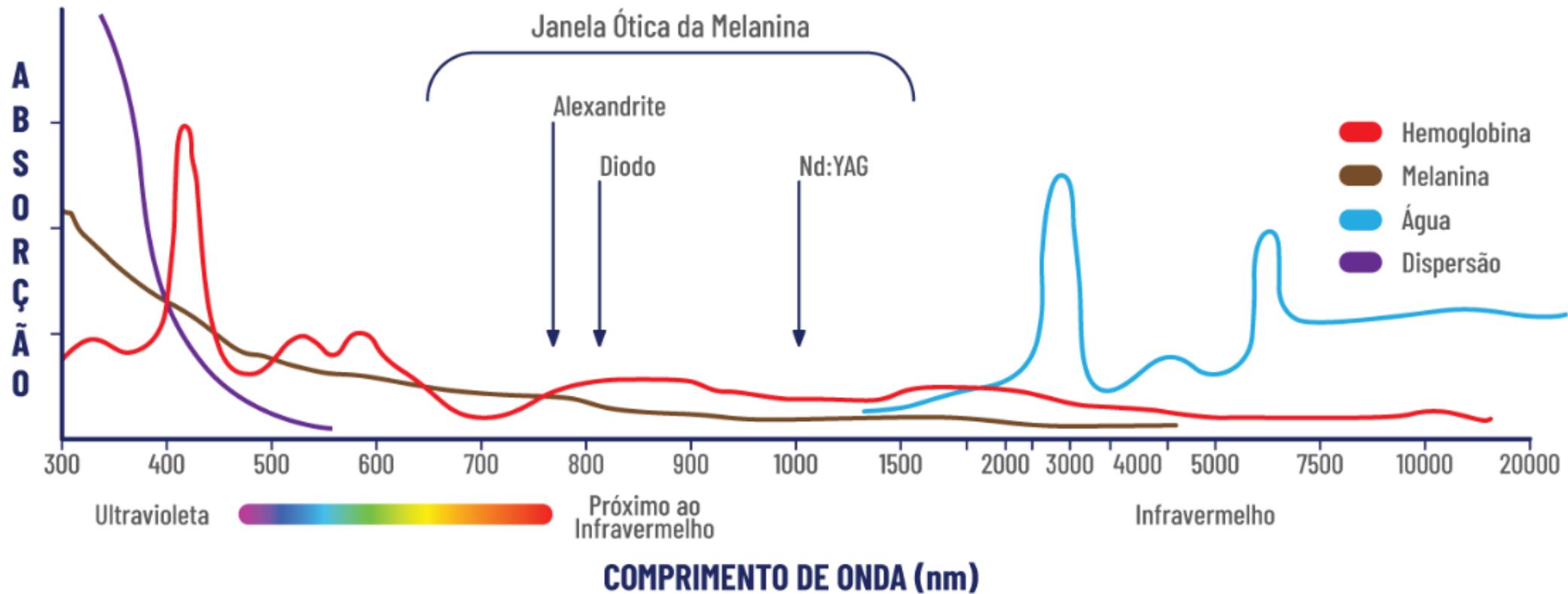


Comprimento de onda maior = Maior penetração (eficaz em camadas mais profundas da pele)



Comprimento de onda menor = Menor penetração (ideal para pelo superficial)

# Quais os tipos de laser para depilação?



# Máquinas de outros players



Método	Tecnologia	Eficiência	Conforto	Número de Sessões	Durabilidade	Observações
<b>Laser Alexandrite (Espaçolaser)</b>	Laser 755nm	Alta (atinge a raiz do pelo profundamente)	Confortável, com resfriamento	Até 3x mais eficaz que Diodo e muito superior ao IPL	Longo prazo ou redução permanente	Mais eficaz para pelos escuros e médios
<b>Laser ND:YAG (Espaçolaser)</b>	Laser 1064nm	Alta (atinge a raiz do pelo profundamente)	Leve desconforto, resfriamento minimiza dor	Eficiência similar ao Alexandrite, ideal para peles escuras	Longo prazo ou redução permanente	Mais seguro para peles escuras
<b>Laser Diodo</b>	Laser 808nm	Boa, mas menos eficaz para pelos finos e mais claros	Desconforto maior devido ao gel de aplicação	Necessita mais sessões que Alexandrite para resultado similar	Longo prazo, mas pode precisar de retoques	Popular, mas menos confortável que Alexandrite
<b>Luz Pulsada (IPL)</b>	Luz intensa pulsada	Baixa a moderada (inespecífico)	Pouco desconforto	Muitas sessões necessárias e eficácia bem inferior	Temporária, pelos voltam com o tempo	Pode causar manchas
<b>Cera</b>	Arranque mecânico	Baixa	Doloroso	Manutenção frequente (15-30 dias), pelos sempre voltam	Temporária, pelos sempre retornam	Pode causar manchas
<b>Lâmina</b>	Corte superficial	Baixa	Indolor, mas pode irritar a pele	Uso diário ou a cada poucos dias, crescimento rápido	Muito curta (1-3 dias)	Pode causar foliculite e encravamentos



# Equipamentos que utilizamos na Espaçolaser



## GentleLase Pro

Alexandrite

(1 comprimento de  
onda 755nm)

## Equipamentos de alta potência:



## GentleMax Pro

Alexandrite

(Dois comprimentos de  
onda de 755 nm e 1064  
nm (Alexandrite e  
ND:Yag))

# Equipamentos que utilizamos na Espaçolaser



Mesmo tipo de laser



Melhorias estéticas e operacionais

2014



**GENTLELASE LASER MINI**  
Equipamentos

2015



**GENTLELASE PRO LE**  
Equipamentos

2018



**GENTLELASE PRO U**  
Equipamentos

2021



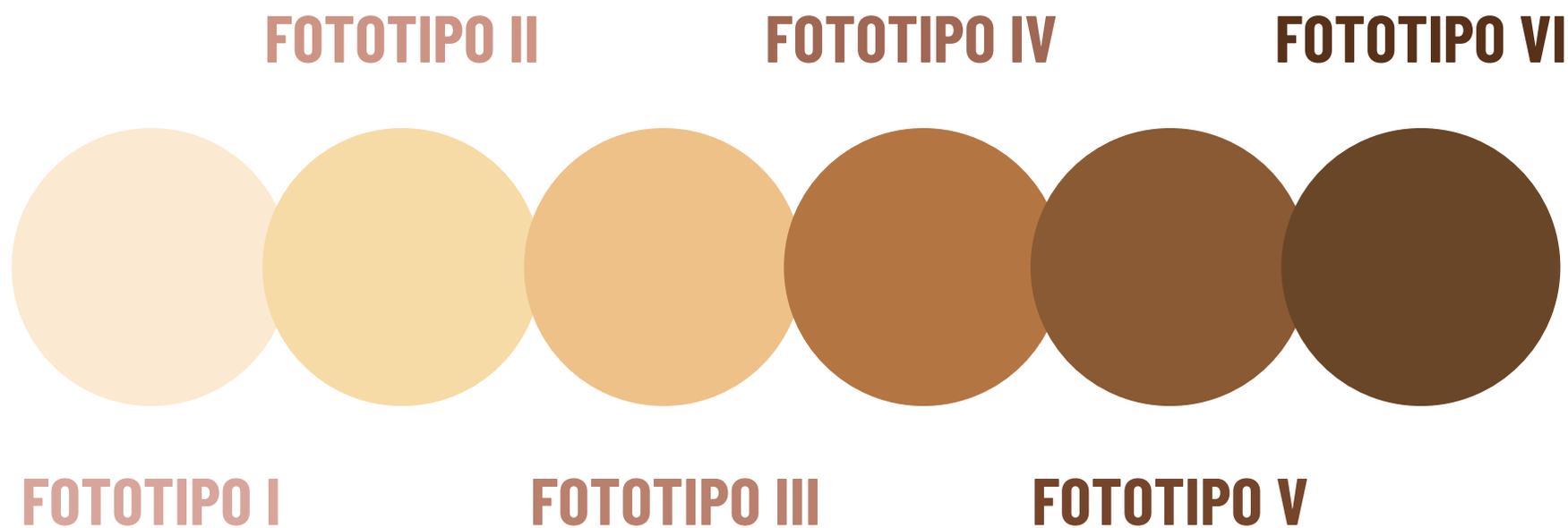
**GENTLELASE PRO MAX**  
Equipamentos

# Escala de Fototipos

Fitzpatrick



A Escala de Fototipos de Fitzpatrick classifica a pele em 6 tipos, de acordo com a resposta à **exposição solar**, ajudando a prever riscos de queimaduras e a escolher tratamentos dermatológicos adequados. Ela vai de pele muito clara (tipo I) a pele muito escura (tipo VI).



# Qual indicação de cada laser?



## Laser Alexandrite:



Possui comprimento de onda de 755nm



Possui grande afinidade por melanina



Indicado para pelos escuros e grossos e que tenham bom contraste entre pele e pelo.



Indicado para os fototipos de I ao IV e V \* (com ressalvas).



I



II



III



IV



V\*

# Qual indicação de cada laser?



## Laser ND:YAG:



Possui comprimento de onda de 1064nm



Indicado e dedicado para peles mais pigmentadas e fototipos V e VI



Possui menor atração pela melanina comparado com laser Alexandrite



Mais profundo e seletivo



Indicado para pelos grossos e escuros



V



VI

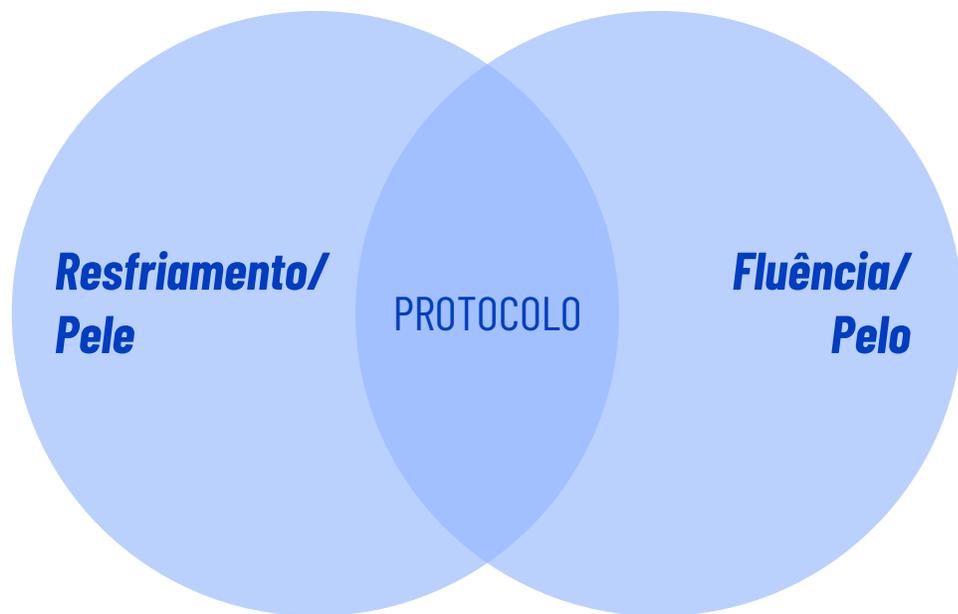


Presente em  
**93 unidades**

# Protocolos de tratamento

## Eficiência e Segurança

Nosso protocolo de depilação a laser é diferenciado, combinando uma análise personalizada de tipo de pele e resfriamento com a fluência ideal para o tipo de pelo, garantindo resultados mais eficazes e confortáveis para nossos clientes.



# Formação e Desenvolvimento das Especialistas do Laser



1



## Formação Inicial

- Capacitação completa das novas especialistas do laser.
- + de 100 horas antes do primeiro atendimento

2



## Desenvolvimento Continuado

- Reciclagens, discussões clínicas e atualizações técnicas para alinhamento com as melhores práticas.
- Acompanhamento contínuo para garantir excelência

3



## Suporte Técnico

- Canais de atendimento para esclarecer dúvidas técnicas, clínicas, protocolos, indicações, contraindicações e discussão de casos.

# Especialistas do Laser



Aproximadamente  
**2.000 especialistas**  
do Laser



Cada especialista faz, na  
média, **12 mil sessões de**  
laser por ano



Aproximadamente **25**  
**milhões sessões de**  
laser finalizadas por ano



Mais de **1.000 sessões**  
no mês

Alta escala e produtividade, com especialistas  
qualificados em um protocolo exclusivo.



# Jornada do Conhecimento 2024



Mar/24

Fórum Nd:YAG

**423**

**participantes**

Mai/24

*Curso EAD*

Cuidados com a  
Máquina e Rotinas  
Obrigatórias

**2.229**

**participantes**

Jun/24

*Reciclagem*

Fluxo de Atendimento  
Especialista do Laser

**1.067**

**participantes**

Jul &  
Ago/24

*Curso EAD*

Aprimorando a  
Técnica de Aplicação

**1.560**

**participantes**

Set/24

*Reciclagem*

Resultados Clínicos:  
O que esperar?

**803**

**participantes**

Dez/24

*Reciclagem*

Prevenindo e Tratando  
Intercorrências

**781**

**participantes**





**Obrigada.**





# EVOLUÇÃO FINANCEIRA E ESTRUTURA DE CAPITAL



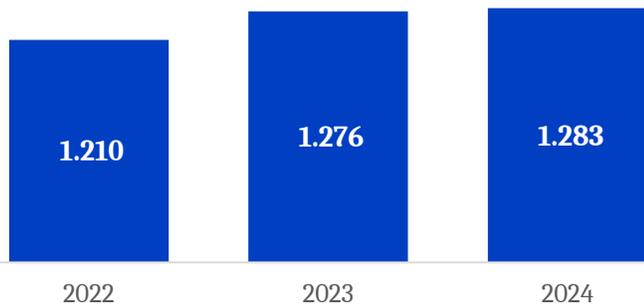
**Fabio Itikawa**  
CFO e DRI

# Panorama dos Nossos Negócios

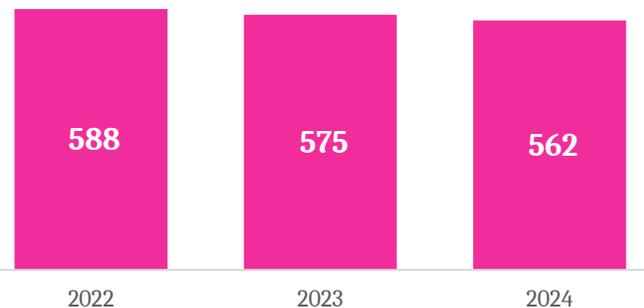


## Lojas Próprias

System-wide Sales Próprias Brasil (R\$ MM)

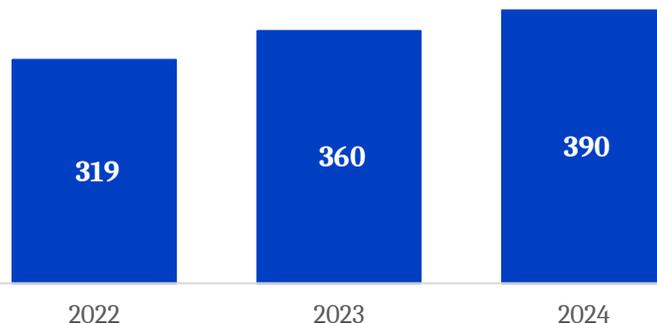


Número de Lojas Próprias

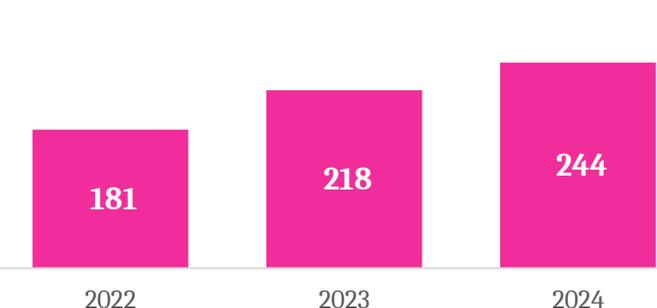


## Franquias

System-wide Sales Franquias Brasil (R\$ MM)

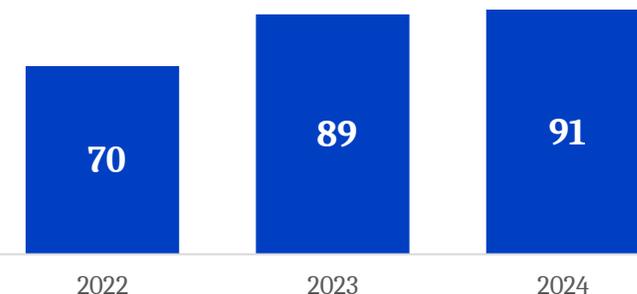


Número de Franquias

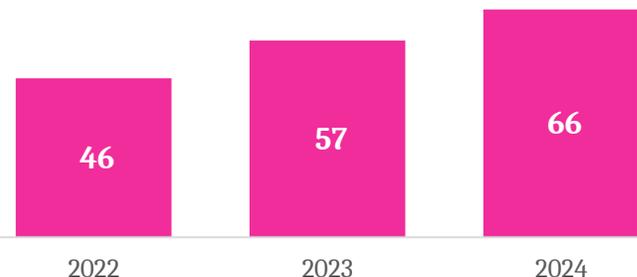


## Internacional

Vendas Brutas Internacional (R\$ MM)



Número de Lojas Internacional



# Em 2024, entramos em um Ciclo de Transformação



**Geração de Caixa**

## Operacional



Reposicionamento  
de ticket médio



Redução de churn

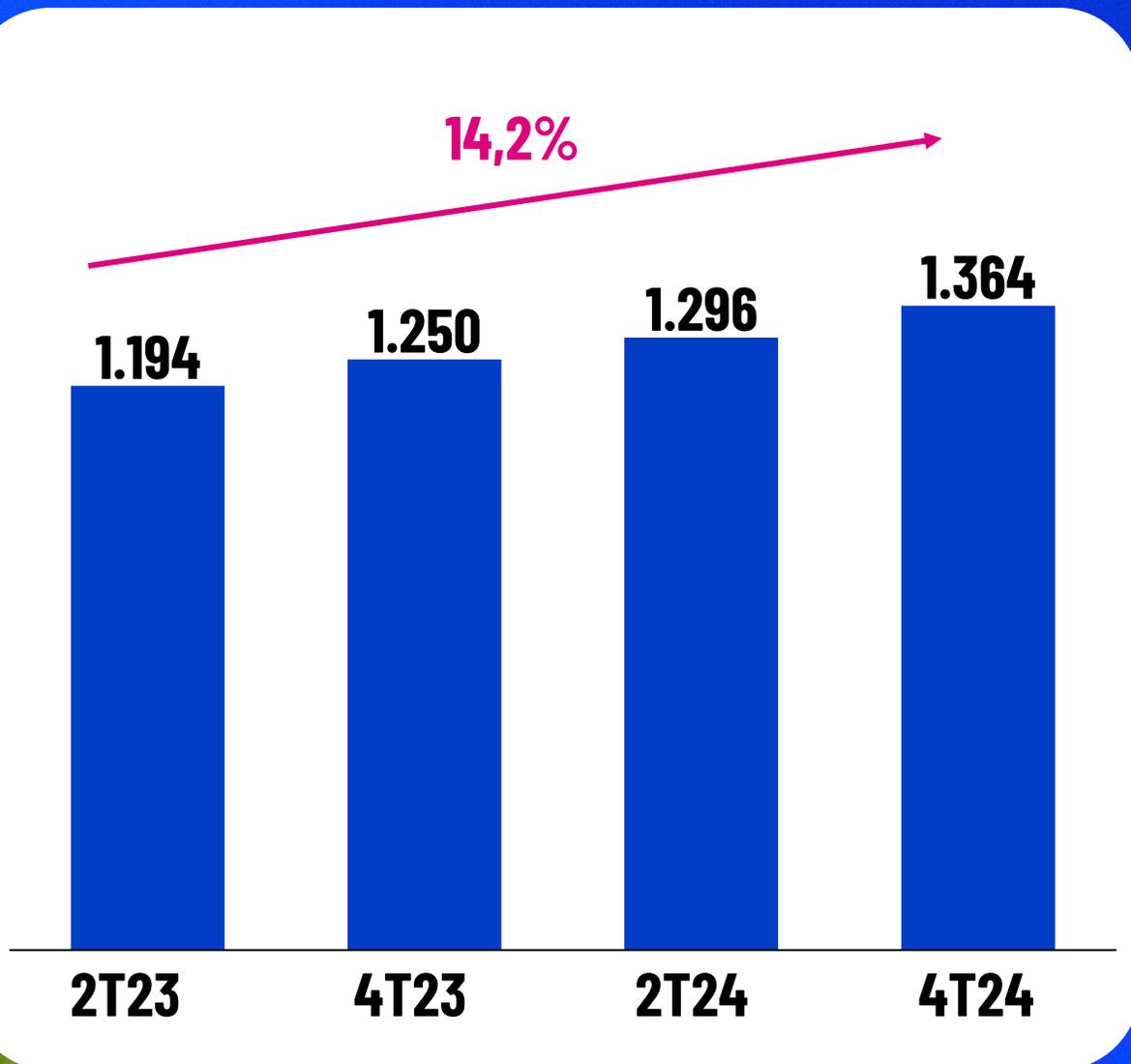


Ganhos de eficiência  
operacional



# Ticket Médio

## Reposicionando Os Preços



# CHURN: Reestruturação da área de cobrança e processos



## Principais mudanças implementadas

Nova Liderança

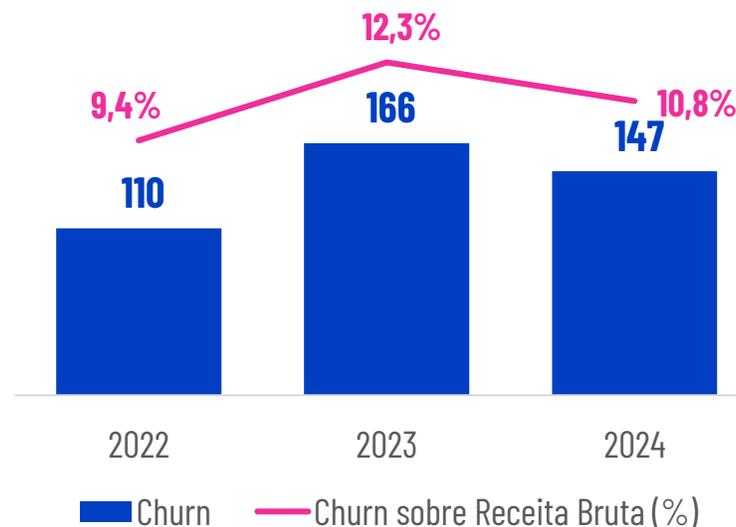
Equipes com **indicadores** de recuperação e remuneração **atrelados as metas.**

**Centralização das cobranças** com equipe especializada.

**Contato com cliente** logo após a inadimplência e maior frequência.

**Parcerias** com agentes de cobrança Serasa

Como resultado, redução expressiva no nosso churn



**~R\$ 20 MM DE REDUÇÃO DE 2023 PARA 2024**

# Em 2024, entramos em um Ciclo de Transformação



## Operacional



Reposicionamento  
de ticket médio



Redução de churn



Ganhos de eficiência  
operacional

## Geração de Caixa



Redução de  
alavancagem



Otimização de  
custo de funding



Busca por maior  
eficiência tributária

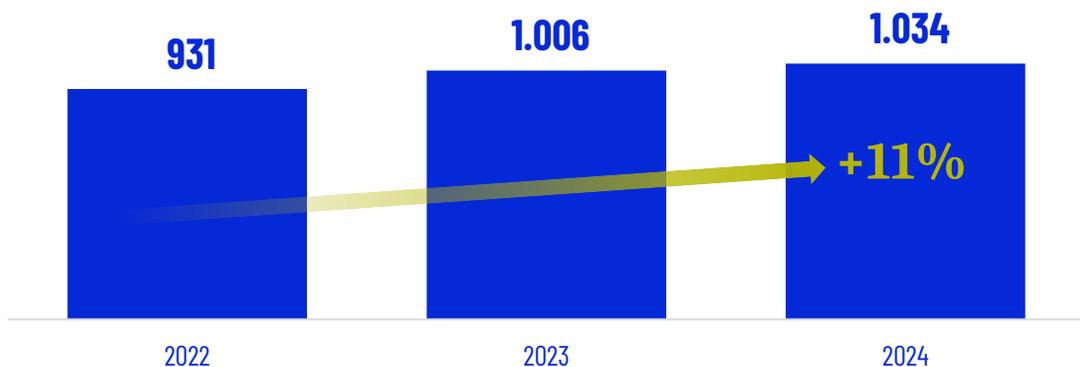


Melhor alocação  
de capital

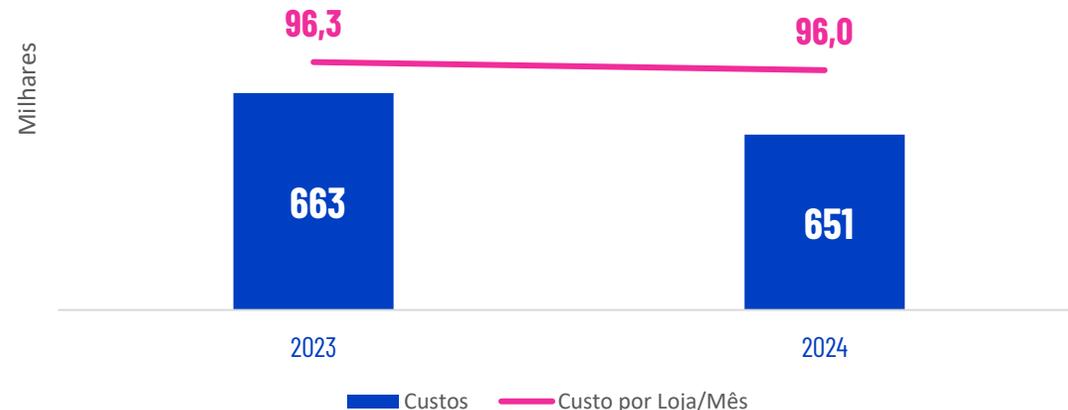
# Esse ciclo de transformação não só já apresentaram resultados operacionais...



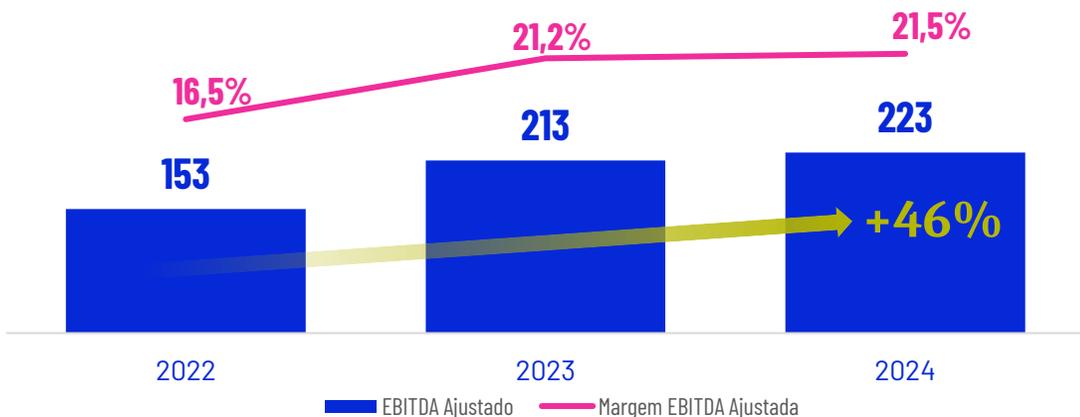
Receita Líquida (R\$ milhões)



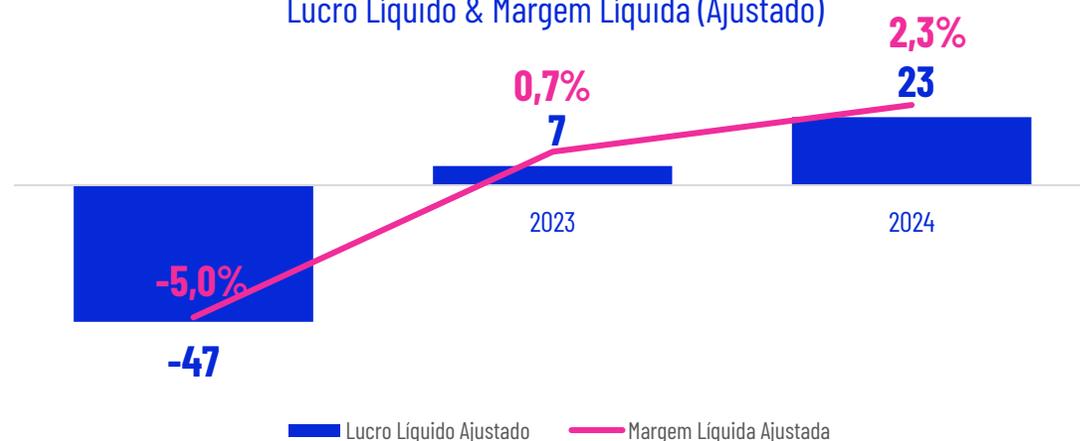
Custos (R\$ MM)\*



EBITDA & Margem EBITDA (Ajustado)



Lucro Líquido & Margem Líquida (Ajustado)

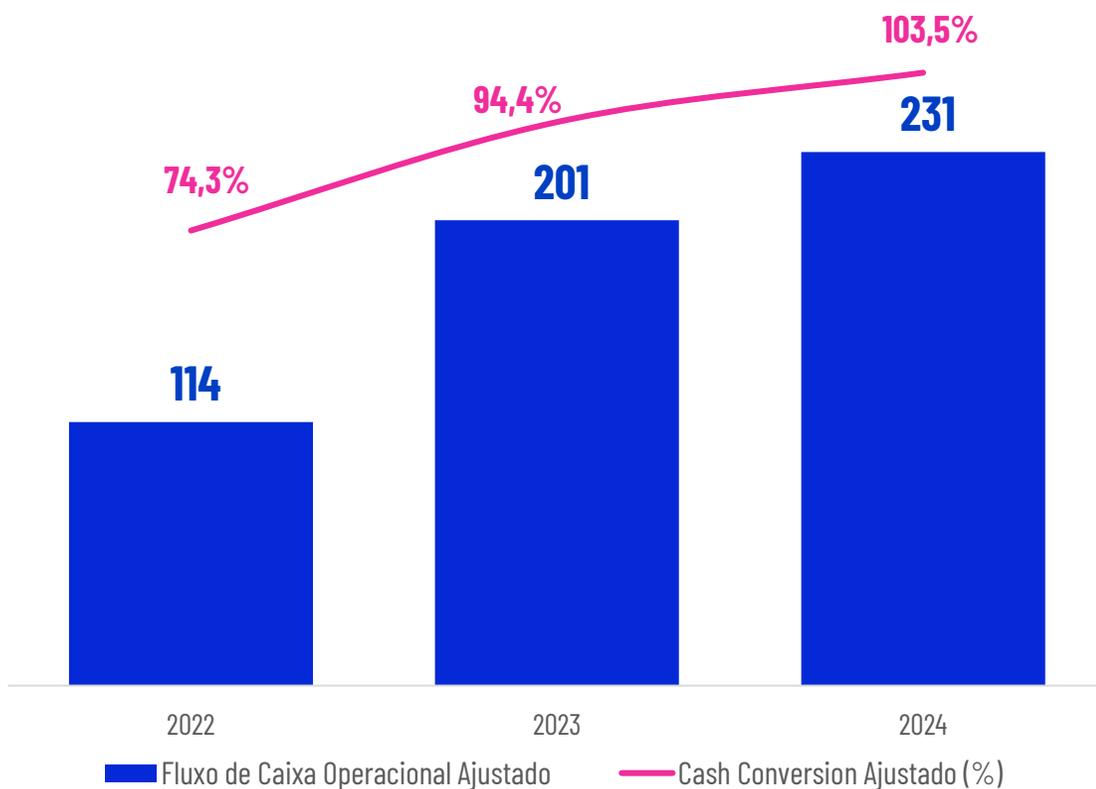


\*O gráfico de custos foi apresentado sem 2022 devido a reclassificações não replicadas em períodos anteriores, como a alocação do FPP em Custos, que representa, aproximadamente R\$ 30 milhões ao ano

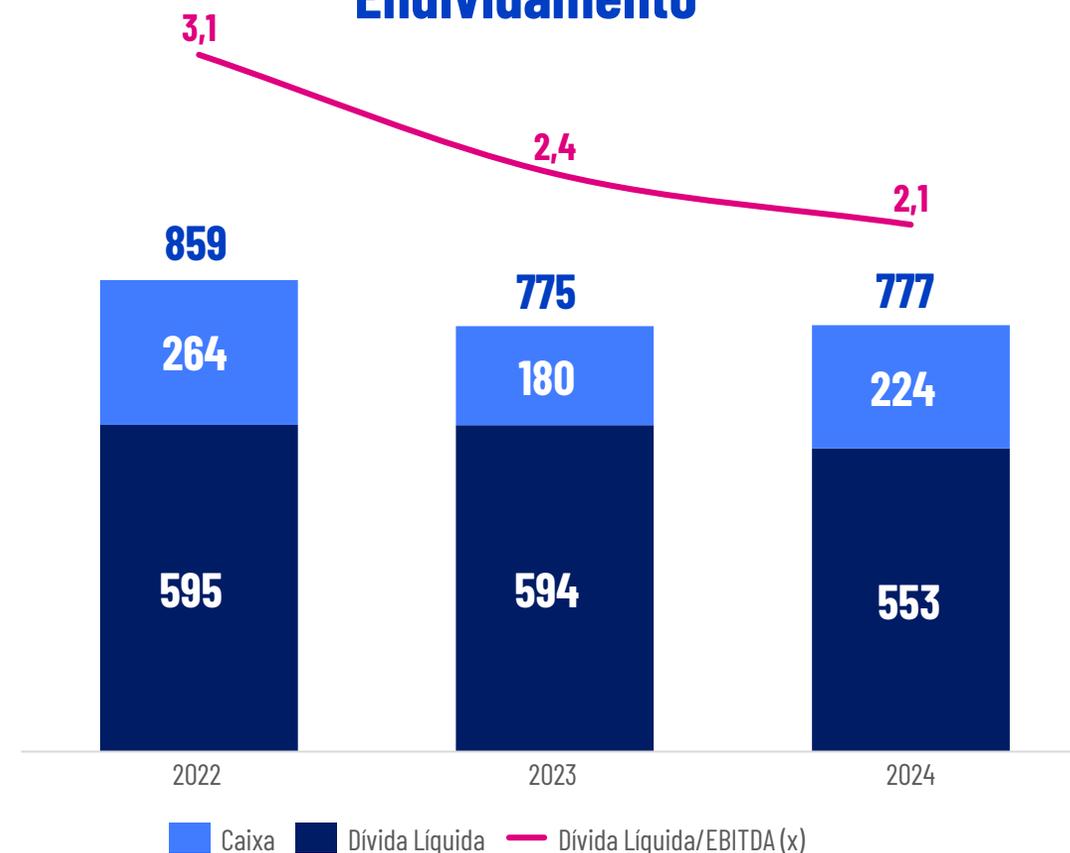
...mas também melhorias em  
nossa estrutura de capital...



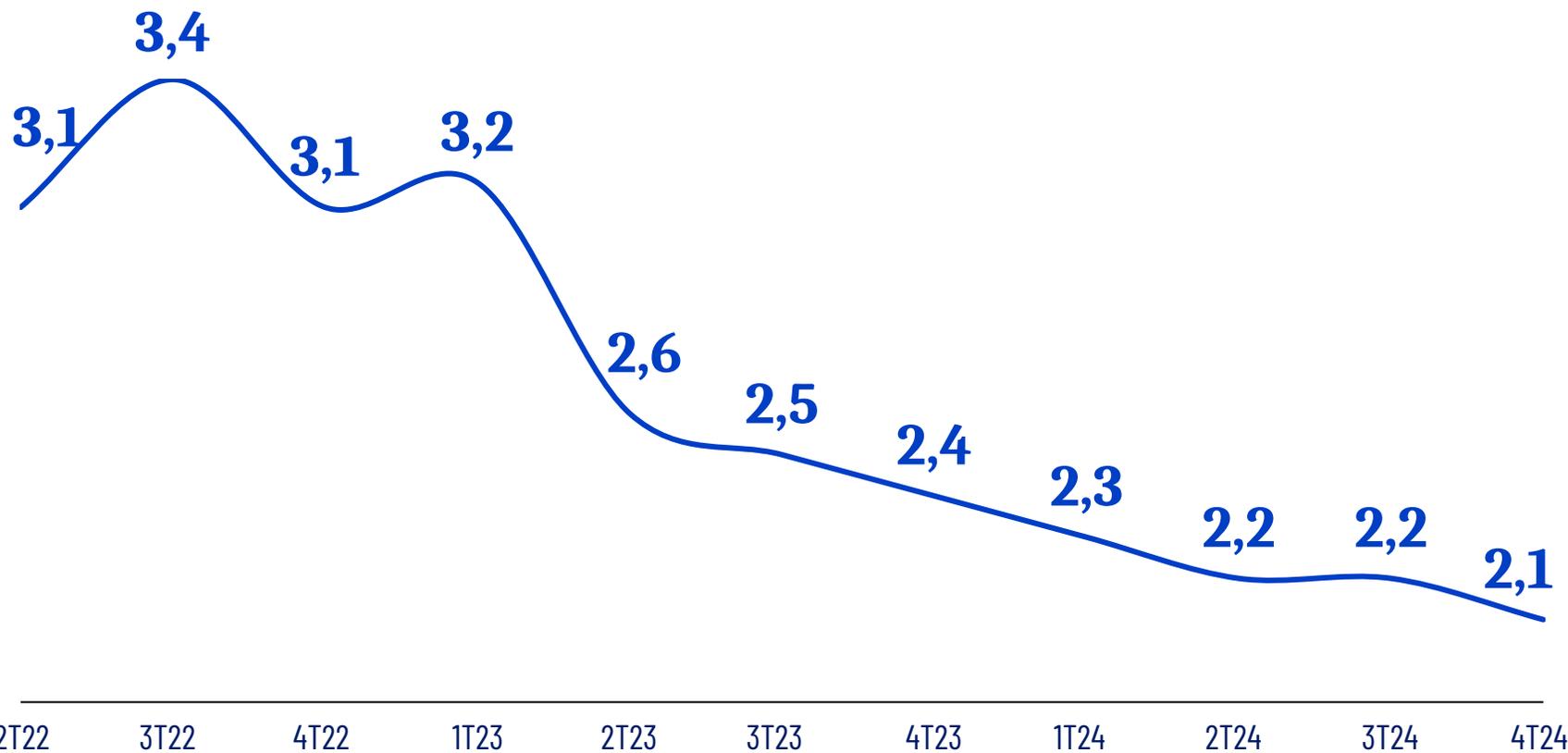
### Caixa Operacional & Cash Conversion



### Endividamento



...contribuindo para a trajetória contínua de redução de alavancagem, sendo o menor patamar em 11 trimestres





# Avançamos, mas temos muitas oportunidades a serem capturadas nas seguintes frentes

1



**Melhora do nosso  
ROIC**

2



**Redução do Custo  
de Endividamento**

3



**Aumento de  
Eficiência Tributária**



**O ROIC atual  
não demonstra o  
ROIC Histórico da  
Companhia...**



# ...mas já temos mapeados as iniciativas para impulsioná-lo no longo prazo

10%

ROIC Atual<sup>1</sup>

Com foco no aumento da produtividade da loja

- + Aumento de Ticket Médio
- + Aceleração Digital
- Redução de Churn

Redução de Custos com trabalho contínuo de otimização

- Contrato de Locação
- Reestruturação do time operacional: Especialista do Laser
- Tarifa de Cartão
- Resfriadores

Capital de Giro e Capex, com melhor alocação de capital

Redução de Prazo Médio de Parcelamento

Instalação de segunda sala do laser e expansão via Franquias

Avenidas de Crescimento

ROIC > WACC

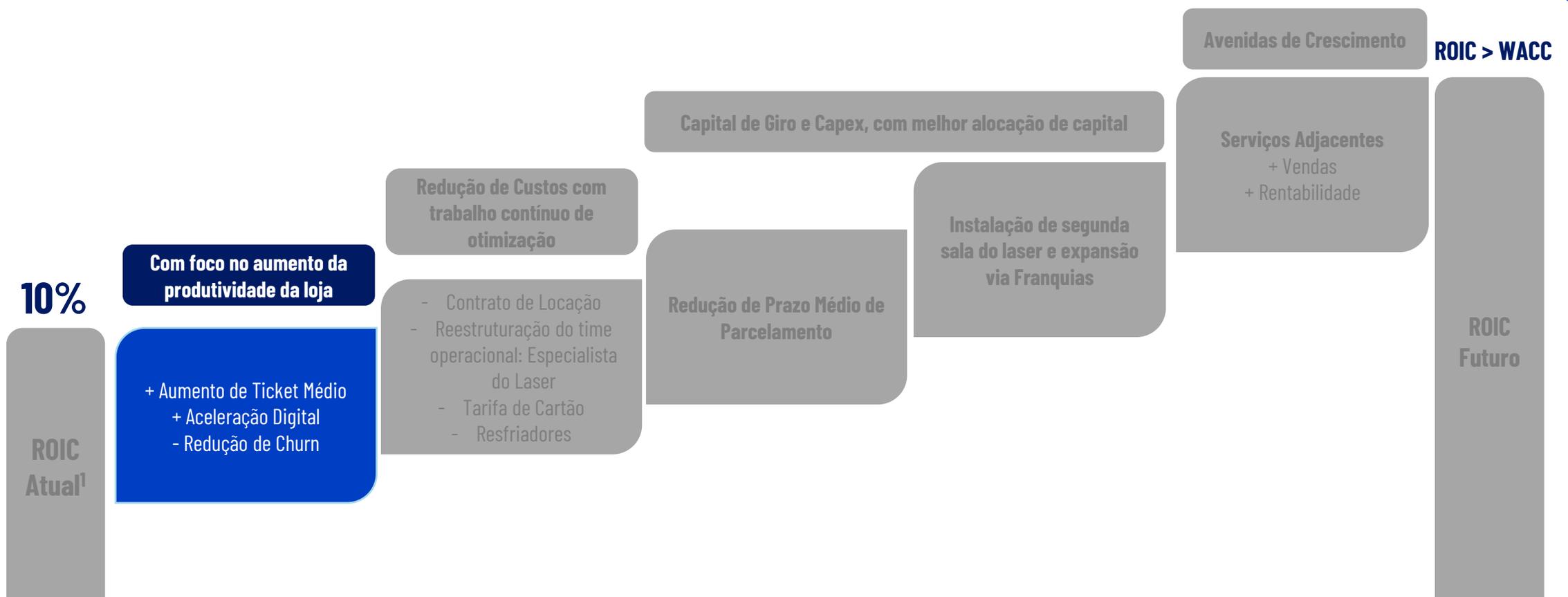
Serviços Adjacentes  
+ Vendas  
+ Rentabilidade

ROIC Futuro

<sup>1</sup>EBIT/ Capital Empregado (Patrimônio Líquido + Dívida Líquida)

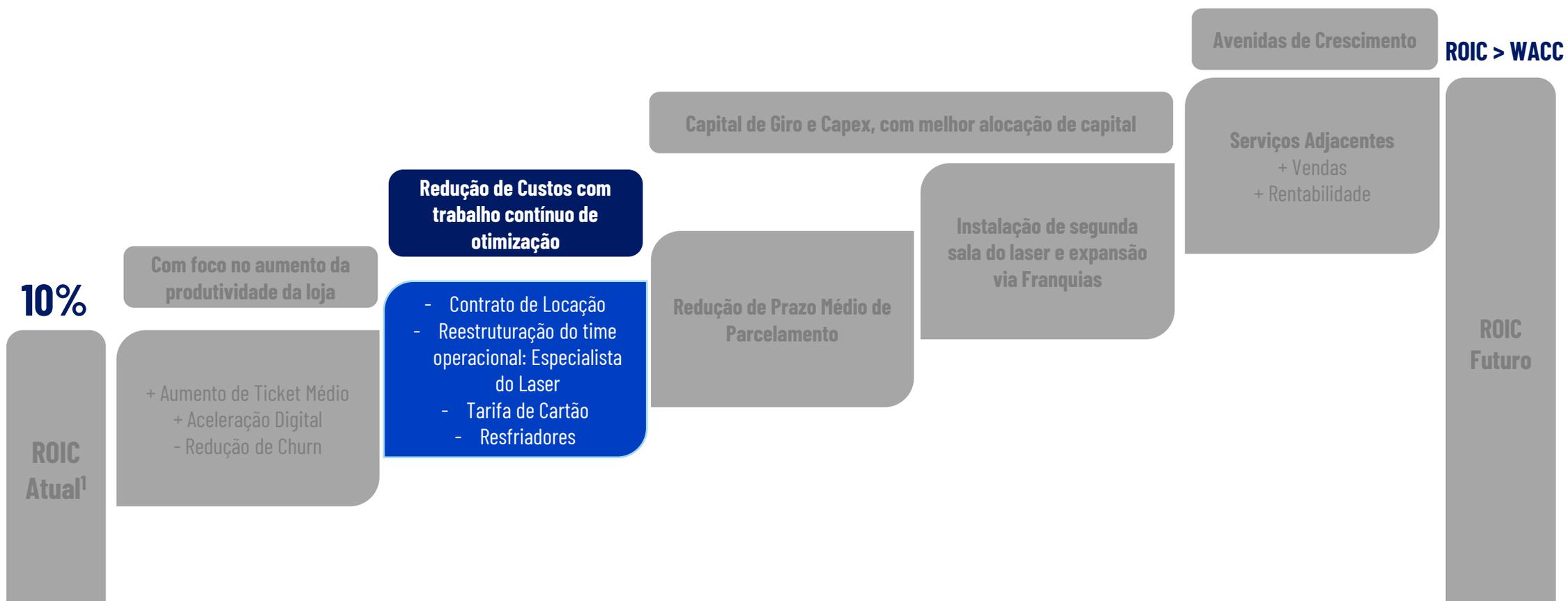


# ...mas já temos mapeados as iniciativas para impulsioná-lo no longo prazo



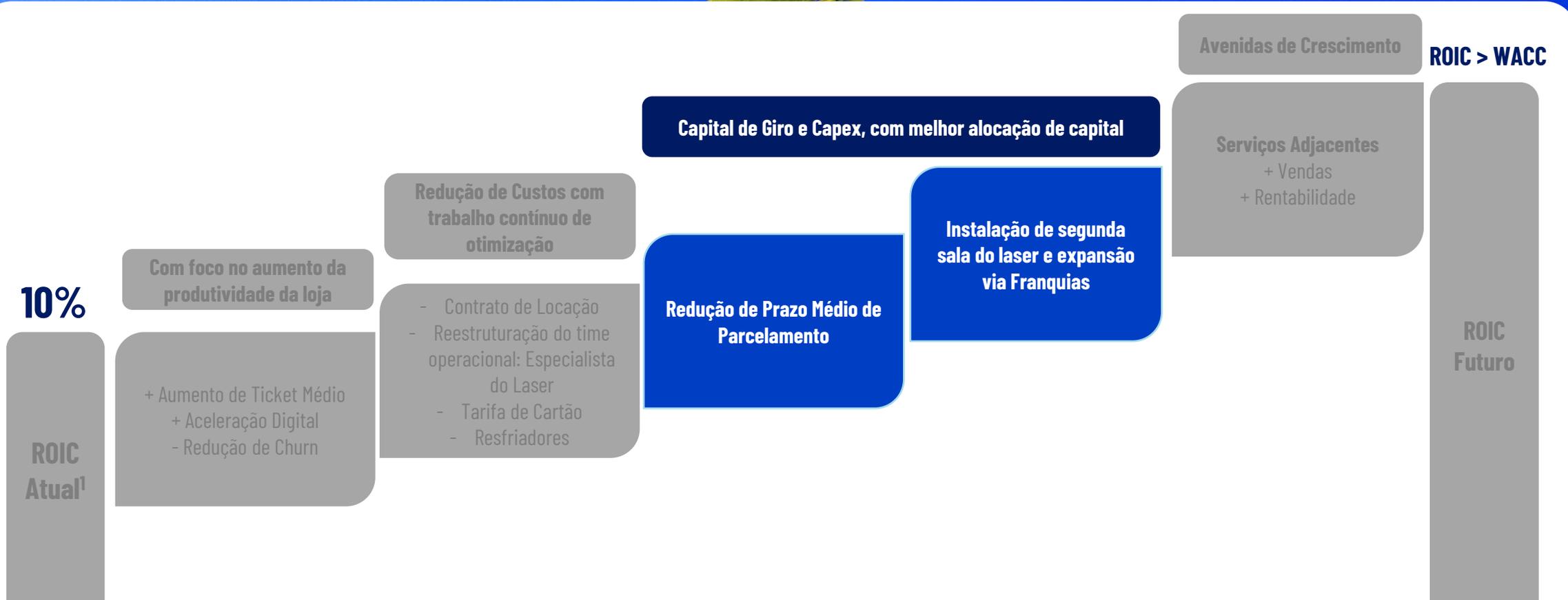


# ...mas já temos mapeados as iniciativas para impulsioná-lo no longo prazo



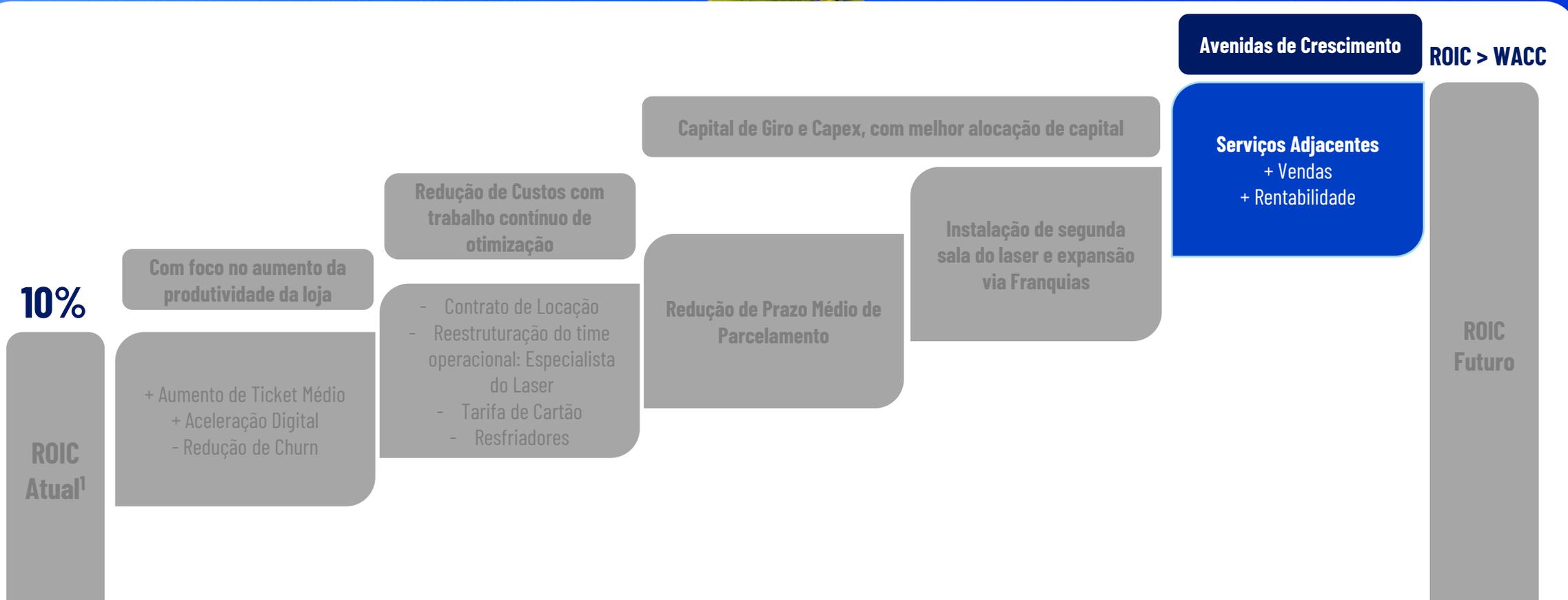


# ...mas já temos mapeados as iniciativas para impulsioná-lo no longo prazo



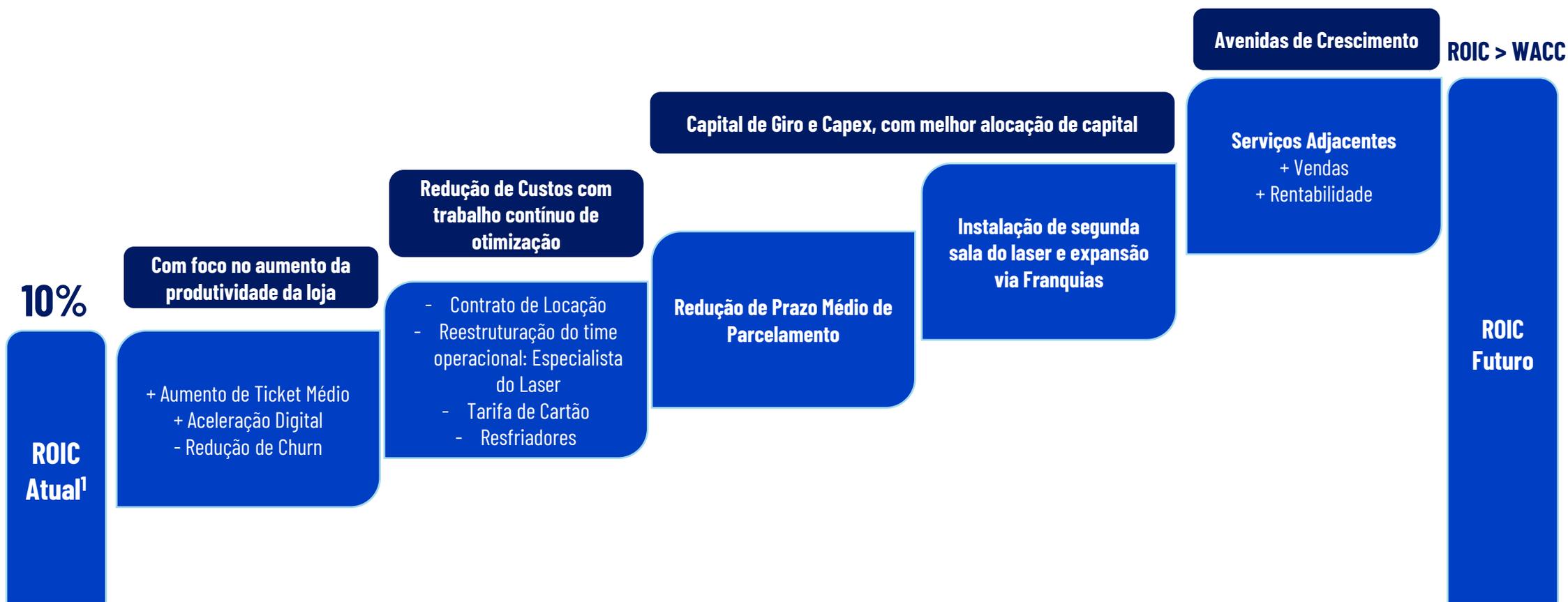


# ...mas já temos mapeados as iniciativas para impulsioná-lo no longo prazo





# ...mas já temos mapeados as iniciativas para impulsioná-lo no longo prazo



<sup>1</sup>EBIT/ Capital Empregado (Patrimônio Líquido + Dívida Líquida)



...mas considerando todos nossos avanços e entregas, entendemos que o **nosso custo de dívida atual não reflete a qualidade de crédito da companhia.**

Seguimos na busca contínua de redução do custo de funding da operação, ao mesmo tempo em que continuamos a desalavancar o balanço

## Fevereiro 2024

### CAPTAÇÕES

**Valor:** R\$ 733 milhões

**Juros:** CDI + 4,5%

### RATING

**FitchRatings A-(bra)**

Fitch **Remove Observação Negativa** e afirma Rating 'A-(bra)' da EspaçoLaser

## Outubro 2024

### CAPTAÇÕES

**Valor:** R\$ 30 milhões

**Juros:** CDI + 2,9%

### RATING

**FitchRatings A-(bra)**



## Janeiro 2025

### CAPTAÇÕES

**Valor:** R\$ 15 milhões

**Juros:** CDI + 2,8%

### RATING

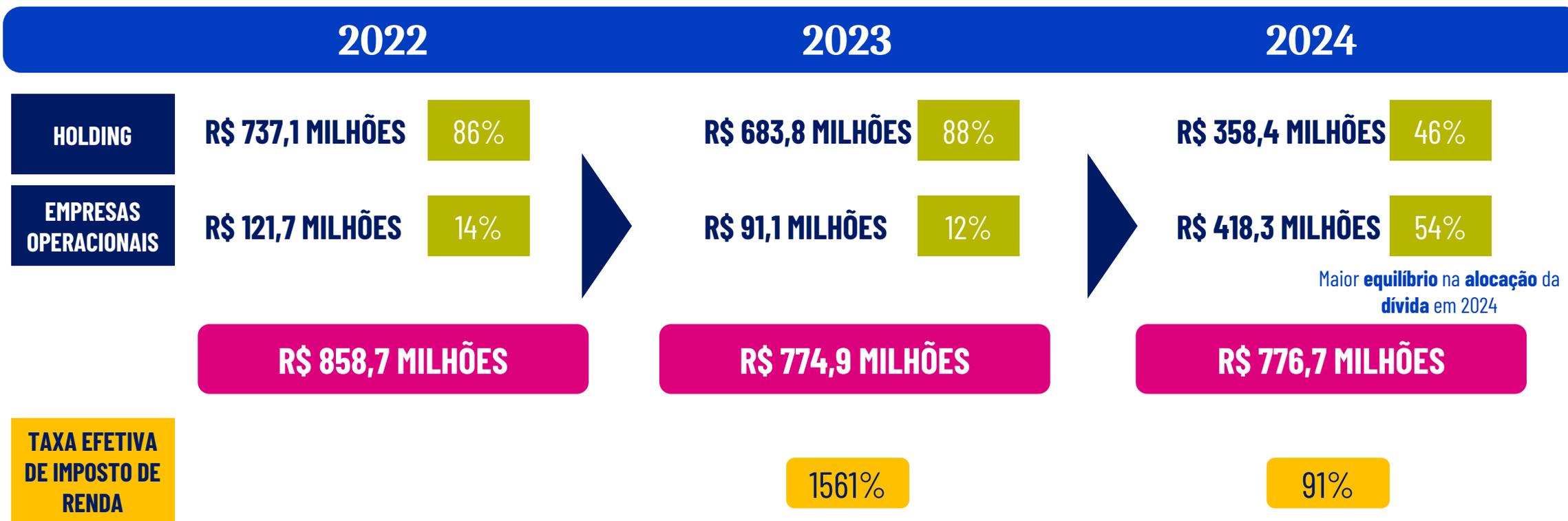
**FitchRatings A-(bra)**

**Reafirmação do Rating**



...além disso, evoluímos no melhor equilíbrio da estrutura de dívidas, mas ainda não capturamos integralmente os benefícios da nossa carga tributária

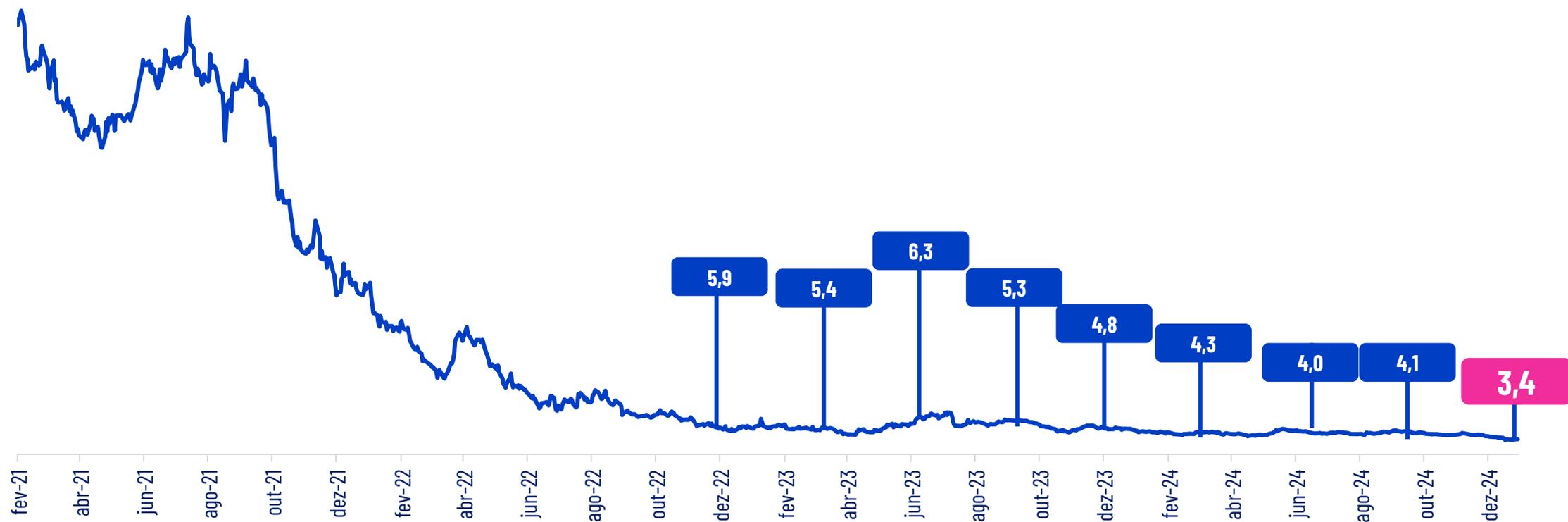
## Panorama de Dívida Bruta



# Enxergamos grande assimetria, com valuation abaixo dos fundamentos e potencial da companhia



A Companhia está negociando no menor patamar de múltiplo EV/EBITDA dos últimos 3 anos





**E seguimos com  
uma abordagem  
disciplinada para o  
próximo ciclo,  
mantendo o foco em:**



**Geração de Caixa**



**Redução de  
Alavancagem**



**Alocação de Capital  
Seletiva**



**Obrigado.**





# OPERAÇÕES INTERNACIONAIS



**Vanessa Gois**

Diretora de Operações Internacionais

# Argentina



Operação com 27 lojas, evoluindo positivamente apesar da situação macroeconômica do país



Crescimento financiando usando a própria geração de caixa



Oportunidade econômica no país, retorno do investimento em negócios



## Histórico de Indicadores Fundamentalistas

em 2018



1 Loja



em 2019



+5 Lojas



em 2021



+6 Lojas



em 2022



+4 Lojas



em 2023



+5 Lojas



em 2024



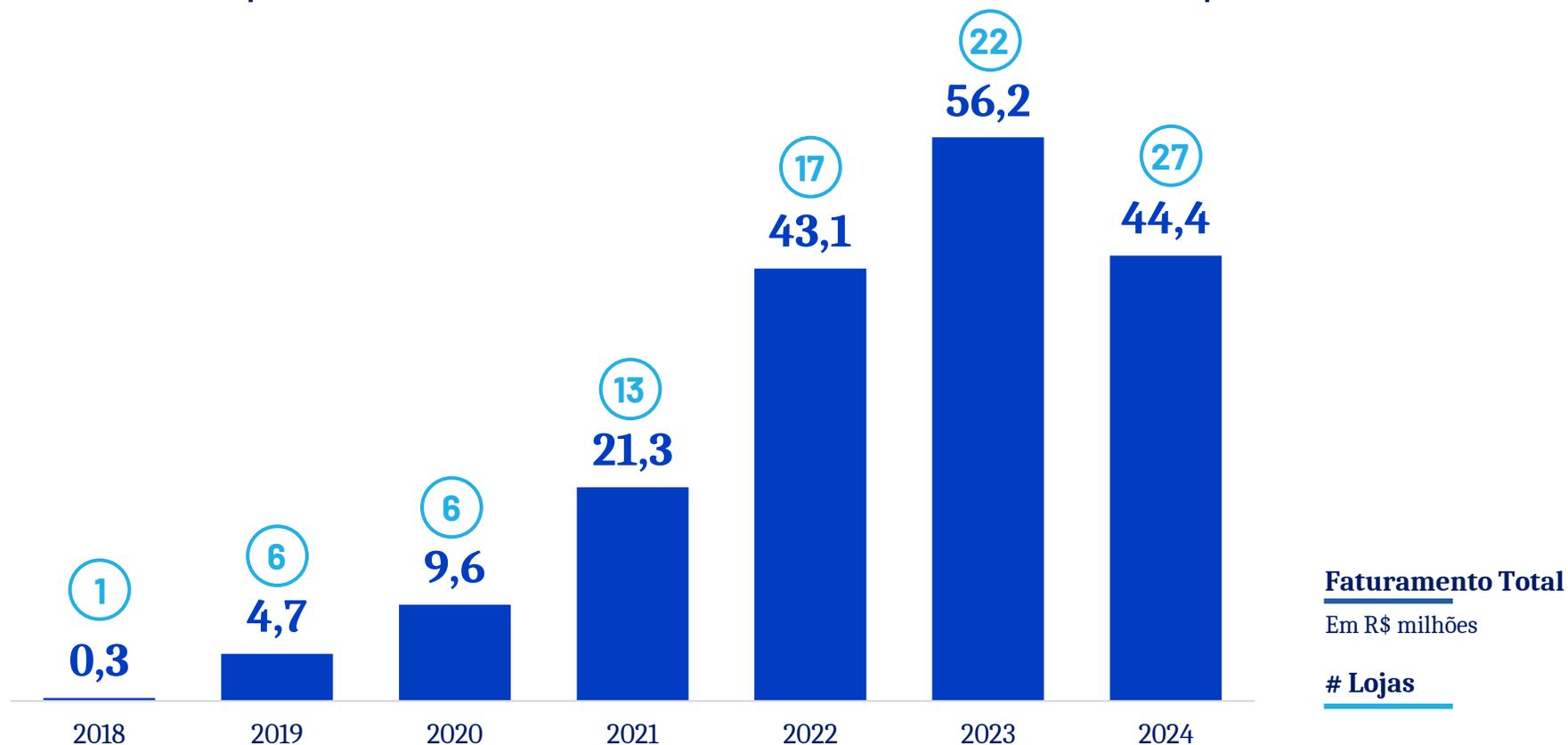
+6 Lojas



# CRESCIMENTO consistente ao longo de 6 anos



Apesar do cenário macroeconômico desafiador no período





**Cenário atual:  
27 lojas**



**Buenos  
Aires**



**Argentina**

**47MM**

**de habitantes**

**+**

**ABC1**

**44%**

**+**

**População jovem e  
em crescimento**



**Potencial para**

**70**

**lojas nas 10  
maiores cidades**

# Colômbia



Operação iniciada em 2020

em 2020 ► 1 Loja 

em 2021 ► +6 Lojas 

em 2022 ► +1 Lojas 

em 2023 ► +1 Lojas 



# Colômbia



## Linha do Tempo

2020

1 EL

**Primeira operação Internacional** com a marca Espaço Laser

2021

7 EL

**Abertura de 6 lojas**

2022

8 EL

**Complexidades regulatórias no país**

2023

9 EL

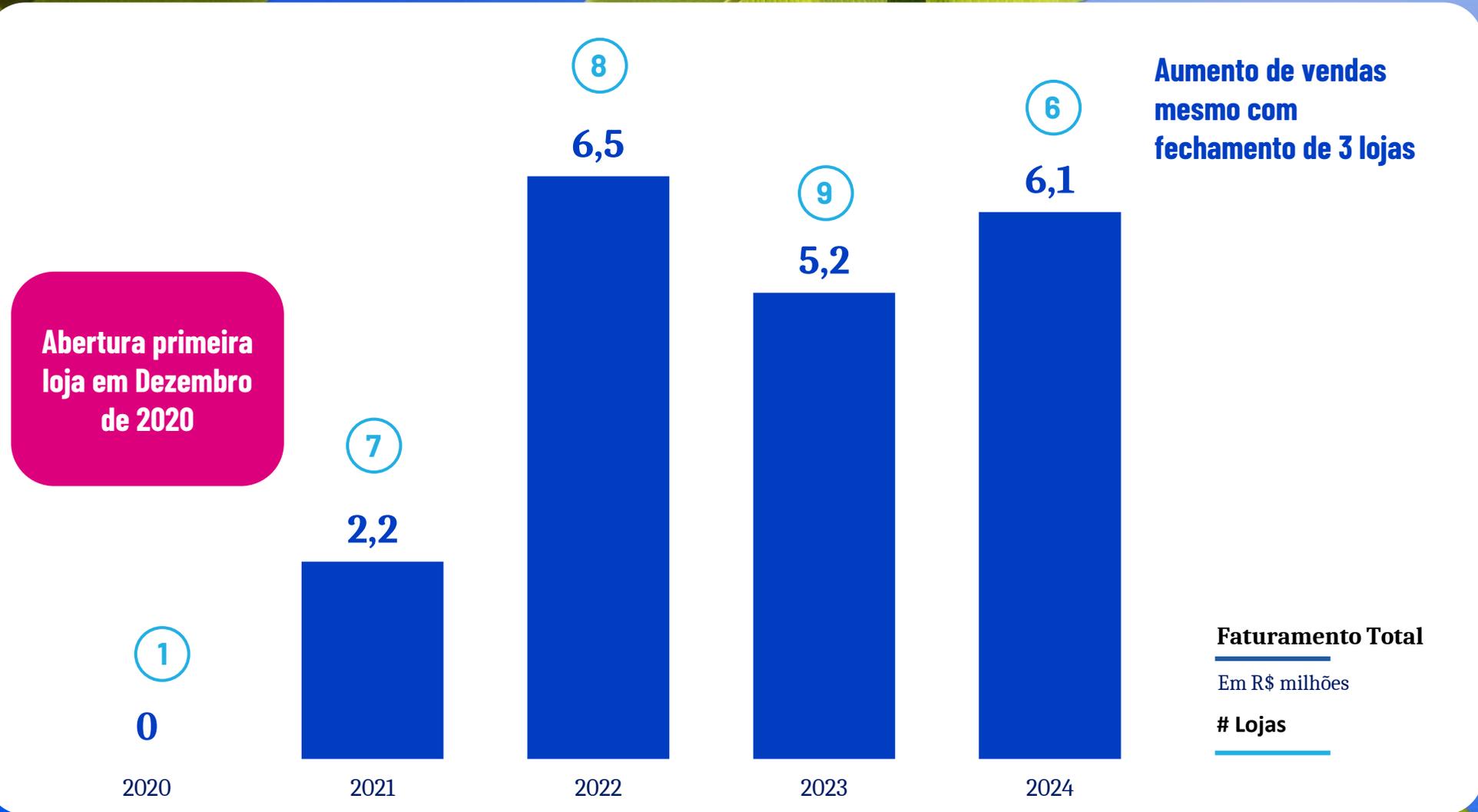
**Reestruturação** pela nova regulamentação (1 médico por loja)

2024

6 EL

**Venda para parceiro local**

# Colômbia



# Chile



## Operação

- Operação com 32 lojas, crescendo rapidamente
- Principal concorrente com mudança de posicionamento
- Crescimento financiando usando a própria geração de caixa
- Oportunidade econômica no país, retorno do investimento em negócios
- Nos tornamos o maior player do país ao final de 2024 (em número de lojas)

66,7% da operação adquirida em 2021,  
com rápida expansão:

em 2021



16 Lojas



em 2022



+4 Lojas



em 2023



+5 Lojas



em 2024



+9 Lojas





## Cenário atual: 32 lojas



Chile

# 19MM

de habitantes

+

## ABC1

## 65%

+

População jovem e  
em crescimento



No Investor  
Day de 2021  
Potencial para

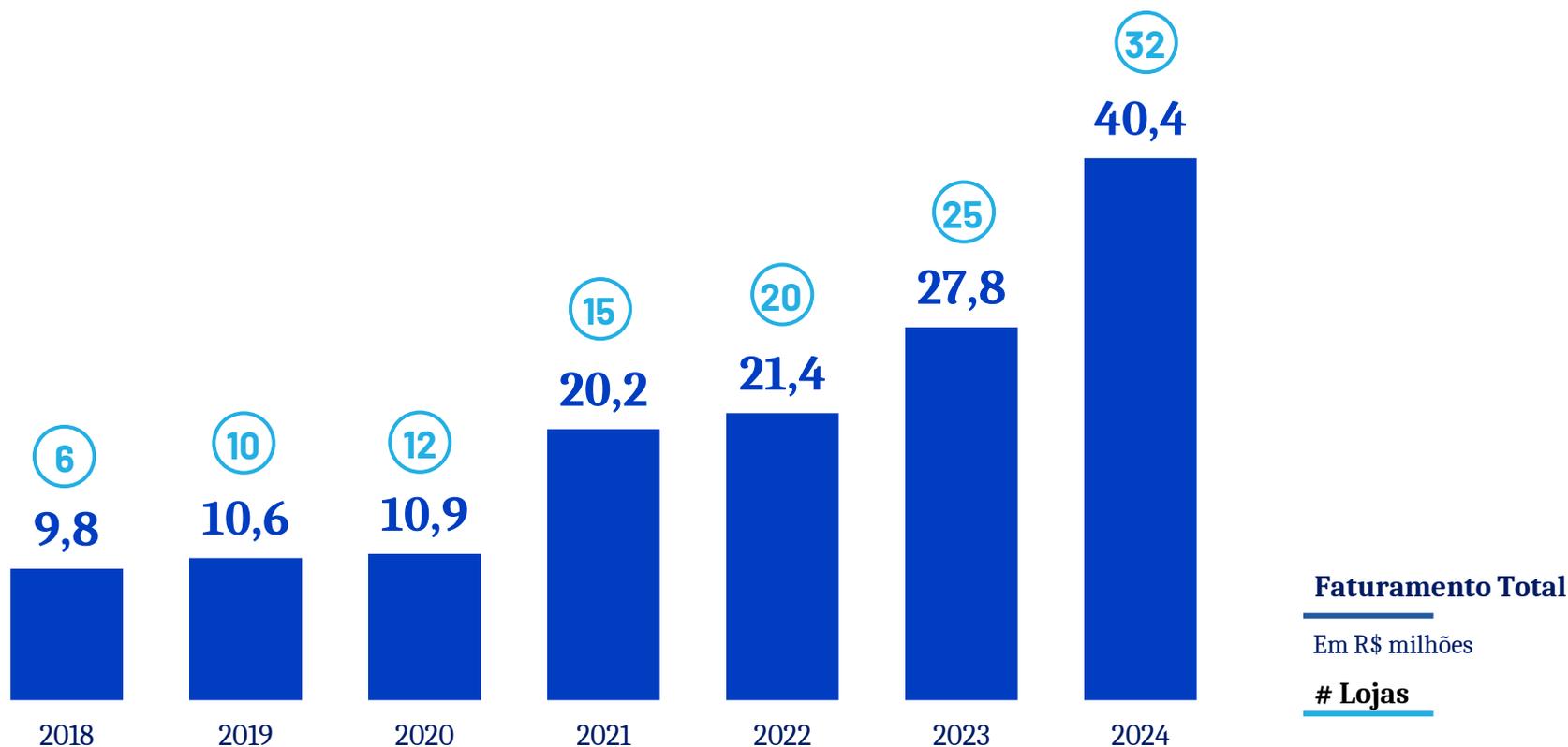
# 58

lojas em 18  
Cidades em  
5 anos

# Chile: Aceleração expressiva no faturamento após aquisição



Com implementação do modelo comercial Espaço Laser



Informações de Sep/2018 a Oct/2021

# Modelos de negócios Espaçolaser

Internacional



## Adaptados aos desafios de cada países



### Joint Ventures

Utilizado na **Argentina**, sendo a Espaçolaser a acionista majoritária com 51% ou mais das ações, tendo um sócio local para gerir a operação com a administração do Brasil.



### Aquisição

Utilizado no **Chile**, onde adquirimos uma operação madura do mesmo segmento e implantamos nosso modelo comercial, sendo gerido por executivo enviado do Brasil.



### Franquias

Modelo que será priorizado na expansão internacional, utilizando a nossa política comercial, sistema e expertise, com a Espaçolaser recebendo royalties de faturamento.



**Obrigada.**





# COFFEE-BREAK

**15 minutos**



# PAINEL COM FRANQUEADOS



**Alan Haddad**  
**Priscila Legora**





**FUTURO:  
MERCADO,  
NOVAS MÁQUINAS,  
INICIATIVAS DE  
AUTOMAÇÃO E  
PLANO 20-30**



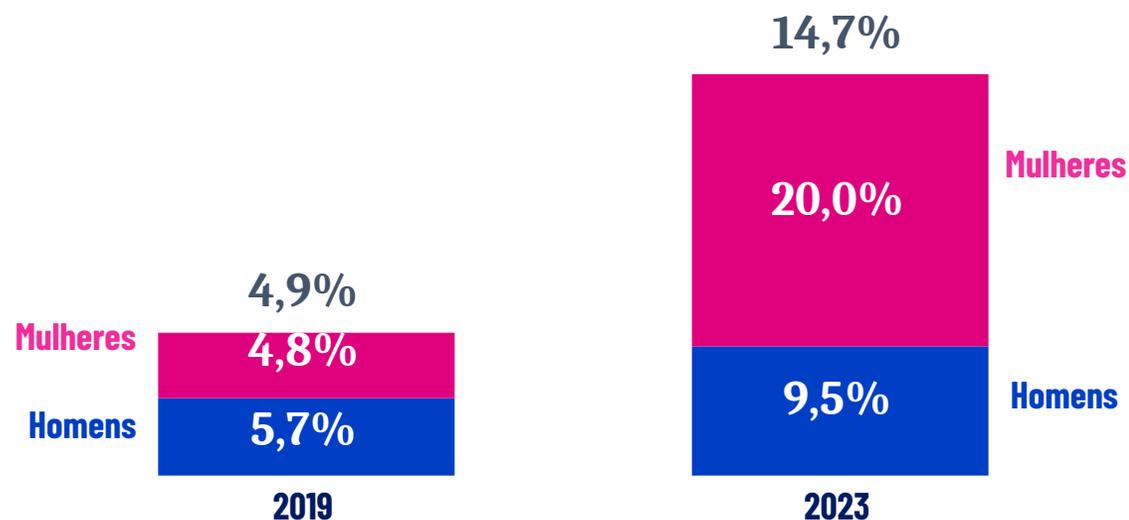
**Magali Leite**

CEO

# Atualização de Estudo de Mercado (2019 vs. 2023)

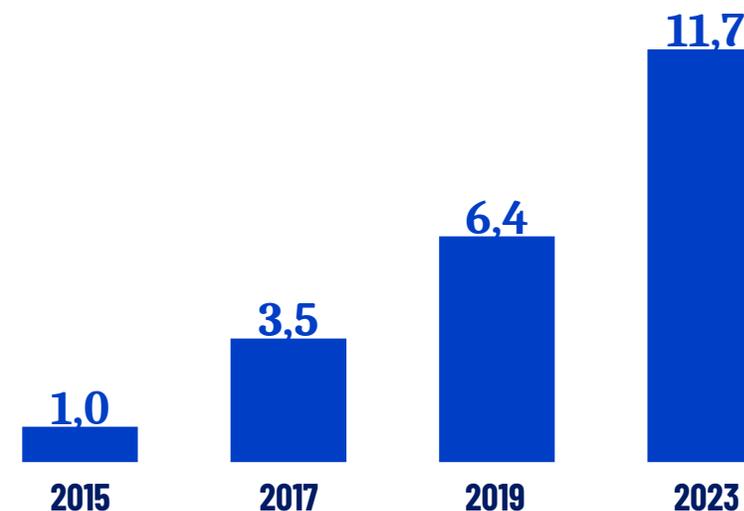


## Penetração de Depilação a Laser (%)



- Uso da **depilação a laser** no **Brasil** alcança **15%** entre **métodos de depilação**;
- Consumidores reconhecem **benefícios** em **eficácia, conforto** e **durabilidade**;
- **Brasil** ainda **subpenetrado, comparado** a mercados mais maduros.

## Tamanho do Mercado de Laser (R\$ Bi)



- O mercado de depilação a laser **cresceu** de **R\$ 6,4 bi** em 2019 para **R\$ 11,7 bi** em 2023;
- Crescimento **além** de **aumento populacional**, refletindo **valorização** de **bem-estar**.

# Pilares Estratégicos

## Oportunidades



Mercado endereçável de **~145 MM** pessoas, com grande potencial no público masculino



Penetração atual total de **~15%**



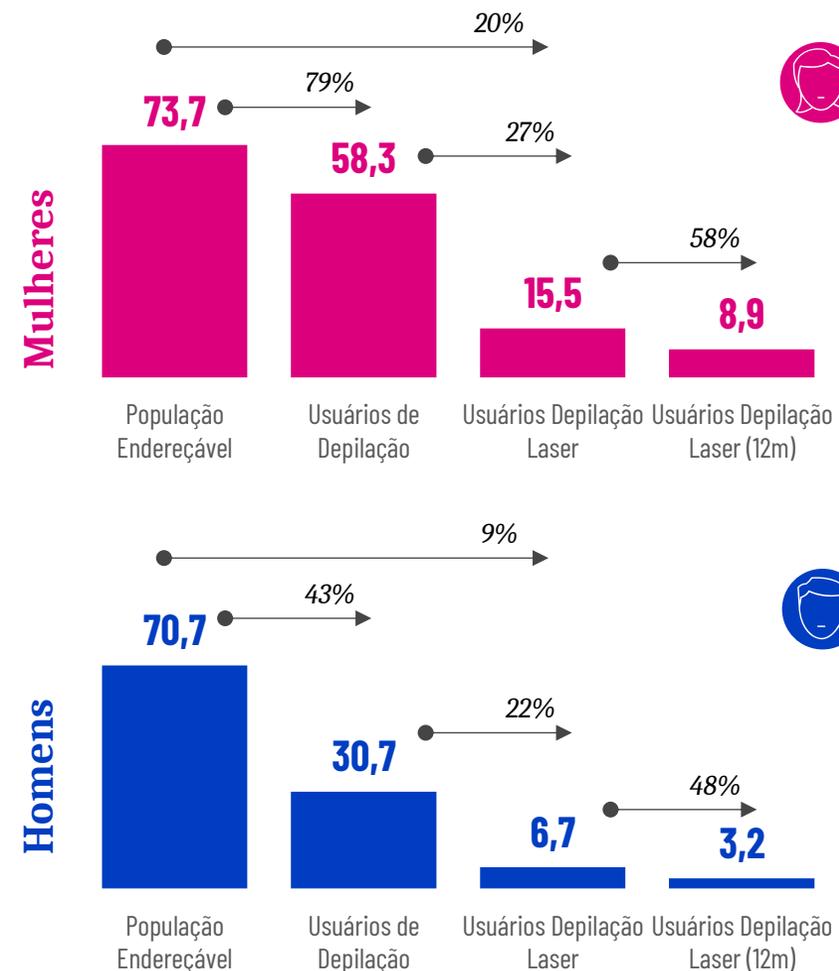
Na nossa base de clientes, o público masculino representa **13%**, e o feminino, **87%**.



Em 2019 o público masculino representava **7,6%** em nossa **Base de clientes**

### Por Gênero

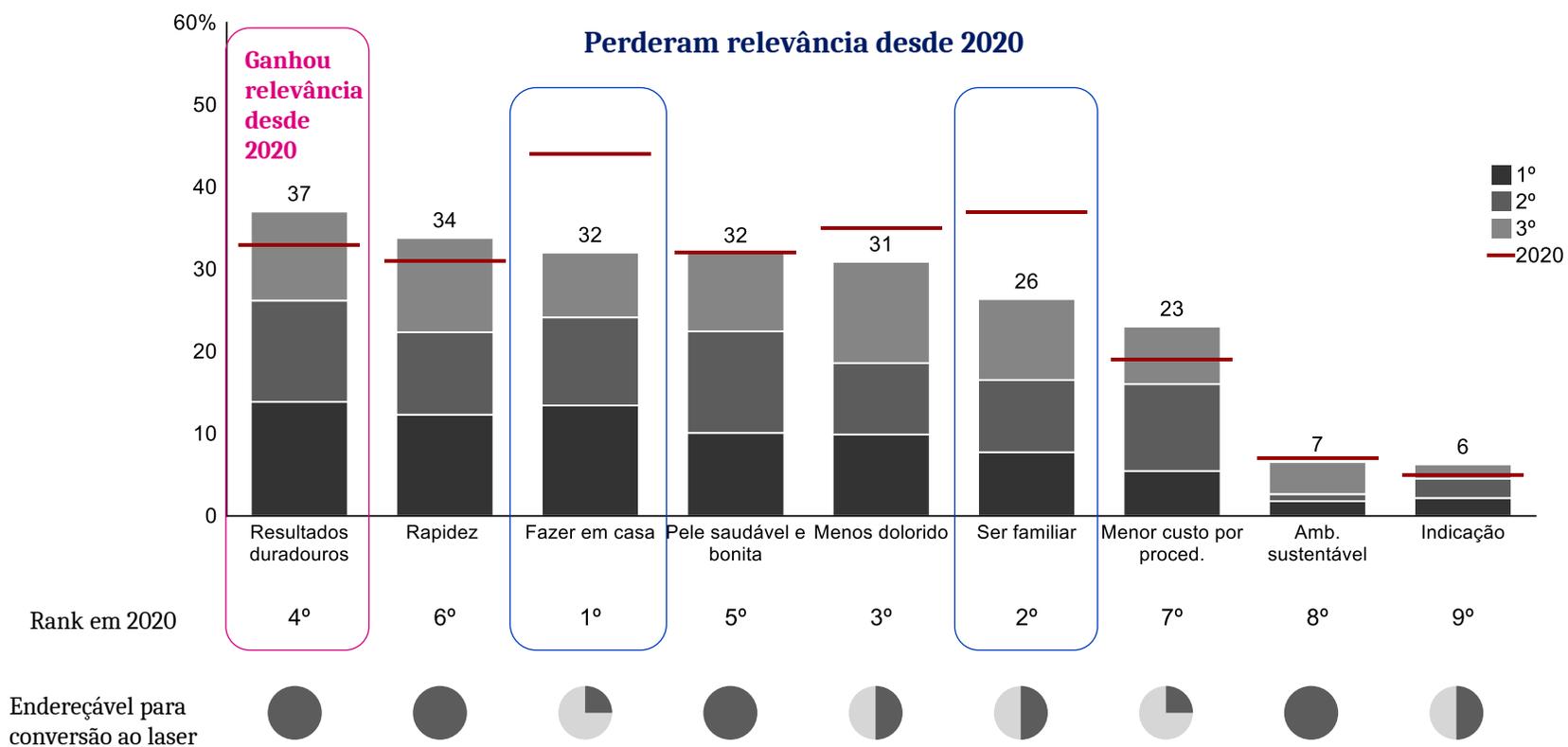
(# M usuários, 2023)



# Mudanças nos critérios para escolha do método de depilação favorecem a depilação a laser



**Principais critérios de decisão para escolher um método de depilação<sup>1</sup>**  
(%, mulheres que fazem depilação)



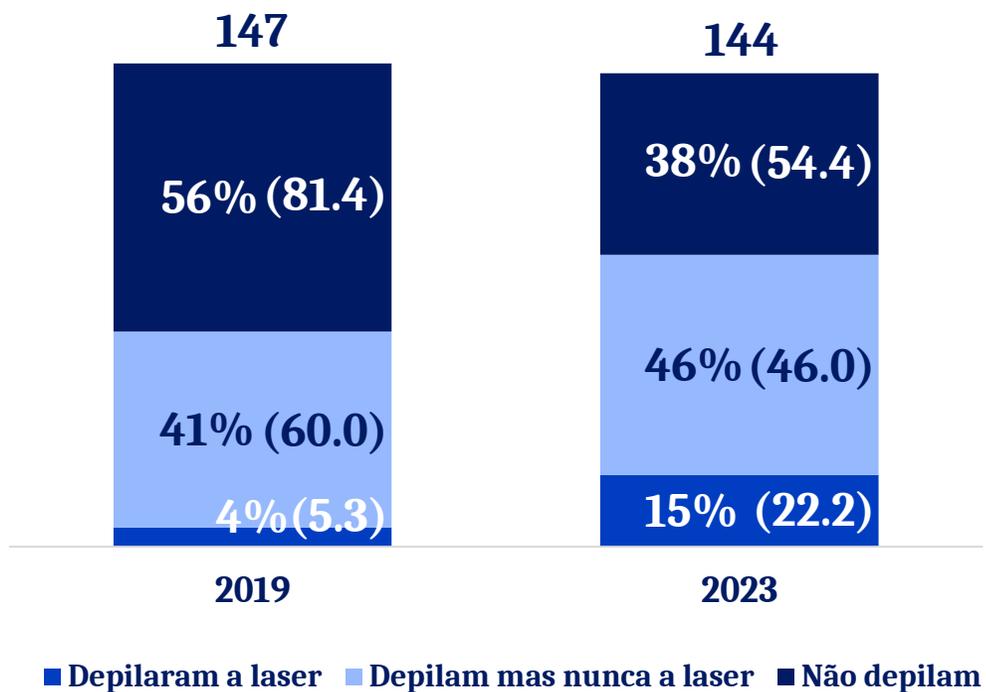
Nota: (1) Considera apenas a população endereçável de 15 a 65 anos; para os homens, exclui aqueles cujo único procedimento é raspar a barba com lâmina e aqueles que aparam os pelos em vez de removê-los; até três critérios por respondente;  
Fonte: Pesquisa de Depilação 2023 (N=1.049), Pesquisa de Depilação 2020 (N=688)



# Ainda temos um mercado enorme para endereçar – somente ~10% do total de partes endereçáveis foi consumido por depilação a laser

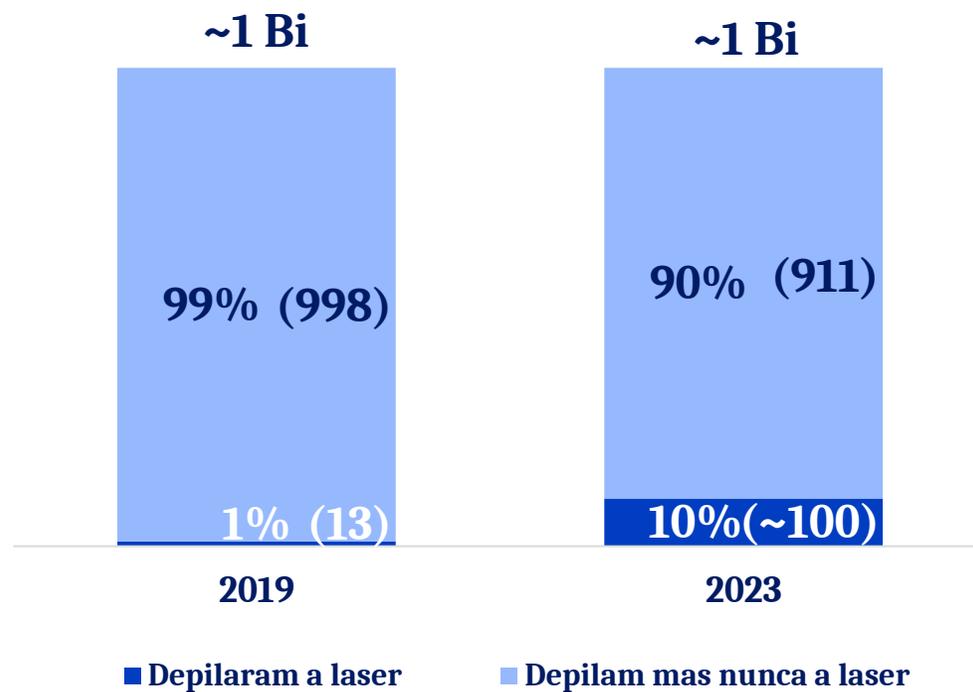
### Evolução da população por hábito de depilação

(Milhões de pessoas, homens e mulheres, estimado)



### Partes por uso de depilação a laser

(Milhões de partes do corpo, homens e mulheres, considera 7 itens disponíveis por pessoa de 15-65 anos)



# A Espaçolaser é líder isolada no Brasil, com o melhor protocolo

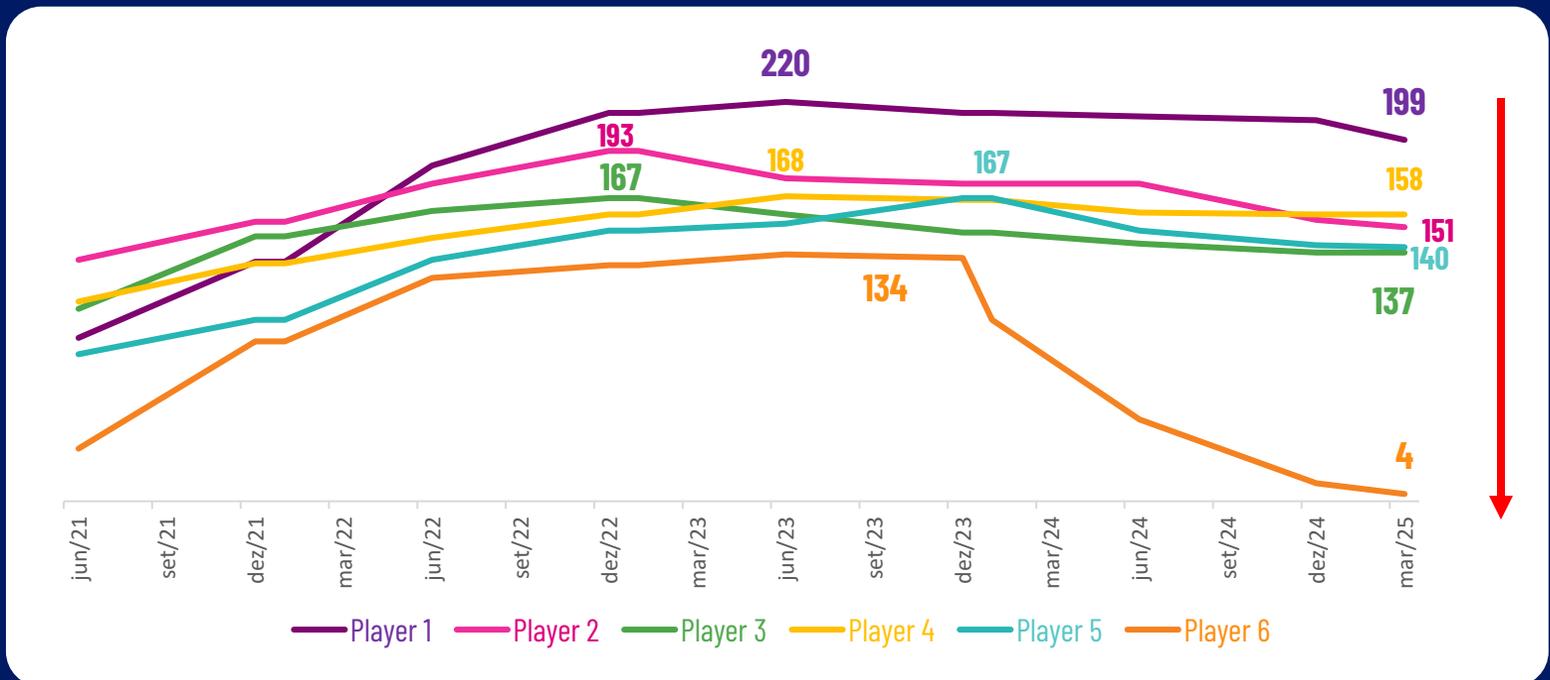


## Principais players do setor de depilação brasileiro - número de lojas

Só no Brasil, desde junho de 2021, a Espaçolaser cresceu o equivalente a um novo player em número de lojas, enquanto outros players encolhem.



## Principais Players



Fontes: websites de competidores e Espaçolaser  
² Comparação entre dezembro de 2024 e dezembro de 2023, incluindo fechamentos

# Pilares Estratégicos

## Oportunidades



ESPAÇOLASER possui **presença consolidada** em **todos os estados**, e está **bem estabelecida** com **lojas próprias nas capitais**



Oportunidade de **aumento** de **share** e **capilaridade** em **idades** com **<100k** de **habitantes**



**Líder de mercado no Brasil, no Chile e na Argentina**



# NOVOS PROJETOS



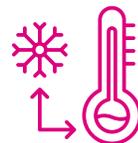
# Projeto Resfriadores



## Siberian



Equipamento de resfriamento epidérmico



Temperaturas de até  $-30^{\circ}\text{C}$



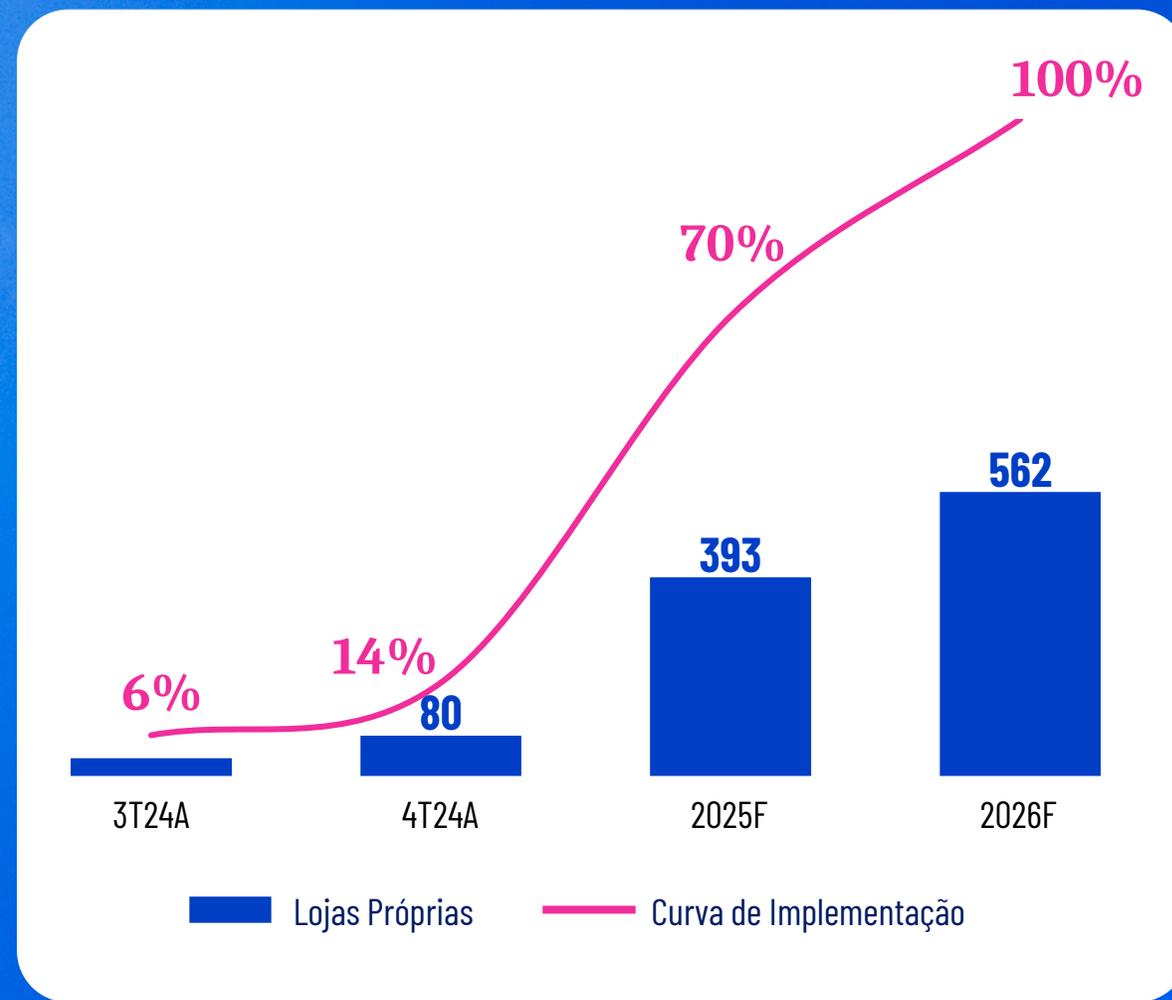
Resfria antes, durante e após a aplicação do laser



Ar como condutor do frio, sem consumíveis

# Projeto Resfriadores

## Atual e Forecast



# Projeto Máquinas



## Laser de Fornecedor Local

- Laser Alexandrite
- Resfriador acoplado na máquina, sem necessidade de capex ou gás
- Mesma eficácia do equipamento que utilizamos
- Redução de capex inicial relevante



## Candela

- Laser Alexandrite e/ou ND Yag
- Seguiremos operando com Candela
- + de 600 máquinas na operação





# CULTURA E ESTRATÉGIA





# PELE

**P**ermanecemos  
atentos aos detalhes

**E**ntregamos estética  
de excelência

**L**ideramos com foco  
para alcançar  
resultados

**E**stabelecemos  
conexões que  
potencializam

# 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

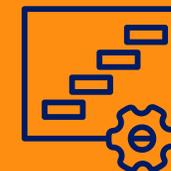


### Crescimento Sustentável

Aumento do tamanho da organização com ampliação dos serviços oferecidos no portfolio 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 crescimento inorgânico através de fusões, aquisições e alianças estratégicas

**Futuro**

# ESPAÇOLASER One Page Strategy



## DIRETRIZES ESTRATÉGICAS

PESSOAS NO CENTRO

EXPERIÊNCIA DIFERENCIADA

SEGURANÇA E EFICÁCIA

PROTAGONISMO E LIDERANÇA

## PILARES ESTRATÉGICOS

1. CRESCIMENTO E DIVERSIFICAÇÃO

2. FOCO DOS CLIENTES

3. EXCELÊNCIA OPERACIONAL

4. INOVAÇÃO TECNOLÓGICA E DIGITAL

5. MARKETING, COMUNICAÇÃO E REPUTAÇÃO

6. ROBUSTEZ FINANCEIRA E GOVERNANÇA

## INICIATIVAS ESTRATÉGICAS

- Expandir a depilação a laser
- Política comercial e pricing
- Parcerias e Alianças
- Estruturar a Internacionalização
- Inovar e diversificar

- Centro de excelência do consumidor
- Estabelecer a jornada integrada dos consumidores
- Criar e implantar as ofertas de valor diferenciadas para consumidores e franqueados
- Embaixadores *consumer centric*

- Reestruturar os processos de vendas, agendamento, atendimento e performance

- Roadmap de tecnologia de máquinas e sistemas de gestão
- Cultura de gestão por dados
- Gestão e segurança da informação
- Comitê permanente de estratégia e inovação

- Domínio do mkt digital (gestão de leads, SEO, CAC, ROI etc)
- Segmentar a comunicação por públicos e canais
- Aprimorar comunicação de marca autoridade
- Expansão do RI

- Geração de caixa operacional
- Austeridade em custos
- Otimização da estrutura de capital
- Otimizar o ciclo de pagamentos e receitas
- Redução da alavancagem
- Shareholder value
- Evoluir a governança

## 7. GESTÃO DE TALENTOS E CULTURA VIABILIZADORA DA ESTRATÉGIA

- Gestão de talentos: da seleção ao desenvolvimento e sucessão
- Potencializar a Universidade do Laser com formação continuada e interdisciplinar
- Desenvolver cultura viabilizadora de estratégia a partir do foco dos clientes, gestão por dados e inovação

- Alinhar a estrutura organizacional, metas e incentivos para entregar nas promessas da marca
- Estruturar o escritório de acompanhamento da estratégia e projetos
- Comunicação interna como ferramenta estratégica

ONDE ESTAMOS 2025

ONDE QUEREMOS CHEGAR

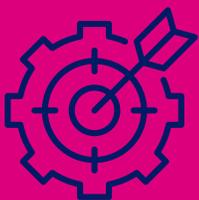
# Organizações capazes de crescer:



**1** Identificam consistentemente novas oportunidades para maximizar seu potencial de lucro, mantendo o foco em seu core business.

**2** Expandem sistematicamente em adjacências ao seu negócio integrando negócios que fortalecem seu core.

**3** Periodicamente, e de forma preventiva, redefinem seu core business quando turbulências de mercado demandam isso.



**As empresas precisam reconstruir suas vantagens competitivas em cenários econômicos turbulentos, focar no core é mais importante do que nunca**





Temos um **diagnóstico claro**



Sabemos os **principais desafios da companhia**



**Management consistente**, todos envolvidos e participando



**Alinhamento claro** de todo o conselho

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



**Obrigada.**



# Q&A

# 2025 ESPAÇOLASER DAY

**Relações com Investidores**

[dri@espacolaser.com.br](mailto:dri@espacolaser.com.br)

[ri.espacolaser.com.br](http://ri.espacolaser.com.br)

