



RESULTADOS 1T22

17 de maio de 2022

Disclaimer

Esta é uma apresentação de informações gerais da MPM Corpóreas S.A (“Espaçolaser” ou “Companhia”). Tratam-se de informações resumidas sem intenção de serem completas, que não devem ser consideradas por investidores potenciais como recomendação. Não fazemos nenhuma declaração nem damos nenhuma garantia quanto à correção, adequação ou abrangência das informações aqui apresentadas, que não devem ser usadas como base para decisões de investimento.

Esta apresentação contém declarações e informações prospectivas nos termos da Cláusula 27A da Securities Act of 1933 e Cláusula 21E do Securities Exchange Act of 1934. Declarações prospectivas incluem, sem limitação, qualquer declaração que possua previsão, indicação ou estimativas e projeções sobre resultados futuros, performance ou objetivos, bem como palavras como "acreditamos", "antecipamos", "esperamos", "estimamos", "projetamos", entre outras palavras com significado semelhante. Referidas declarações prospectivas estão sujeitas a riscos, incertezas e eventos futuros, e dessa forma são unicamente previsões e não garantias do desempenho futuro. Advertimos os investidores de que as referidas declarações e informações prospectivas estão e estarão, conforme o caso, sujeitas a riscos, incertezas e fatores relativos às operações e aos ambientes de negócios da Espaçolaser e suas controladas, em virtude dos quais os resultados reais de tais sociedades podem diferir de maneira relevante de resultados futuros expressos ou implícitos nas declarações e informações prospectivas.

Embora a Espaçolaser acredite que as expectativas e premissas contidas nas declarações e informações prospectivas sejam razoáveis e baseadas em dados atualmente disponíveis à sua administração, a Espaçolaser não pode garantir resultados ou acontecimentos futuros. A Espaçolaser isenta-se expressamente do dever de atualizar qualquer uma das declarações e informações prospectivas. Em nenhuma circunstância, nem a Companhia, nem suas subsidiárias, conselheiros, diretores, agentes ou funcionários serão responsáveis perante terceiros (incluindo investidores) por qualquer decisão de investimento tomada com base nas informações e declarações presentes nesta apresentação, ou por qualquer dano dela resultante, correspondente ou específico.

O mercado e as informações de posição competitiva, incluindo projeções de mercado citadas ao longo desta apresentação, foram obtidas por meio de pesquisas internas, pesquisas de mercado, informações de domínio público e publicações empresariais. Apesar de não termos razão para acreditar que qualquer dessas informações ou relatórios sejam imprecisos em qualquer aspecto relevante, não verificamos independentemente a posição competitiva, posição de mercado, taxa de crescimento ou qualquer outro dado fornecido por terceiros ou outras publicações da indústria. A Companhia não se responsabiliza pela veracidade de tais informações.

Esta apresentação e seu conteúdo são informações de propriedade da Companhia e não podem ser reproduzidas ou circuladas, parcial e ou totalmente, sem o prévio consentimento por escrito da Companhia. Esta apresentação não constitui oferta, convite ou solicitação de oferta de subscrição ou compra de quaisquer valores mobiliários. Esta apresentação e seu conteúdo não constituem a base de um contrato ou compromisso de qualquer espécie.

Destques do Trimestre



Destques 1T22



Expansão Orgânica

Atingimos 750 Lojas através da **abertura de 25 lojas no trimestre**

Aumentamos nossa presença em 2,5x na Bahia (17 novas lojas) **desde a aquisição do franqueado no 2T21**



Geração de Caixa Operacional

Duplicamos a geração de **caixa operacional**

Reduzimos o prazo médio de parcelamento em 1 mês **para 13,7 meses (em média) no 1T22**



Performance Operacional

Surto de Ômicron afetando **vendas de Janeiro e Fevereiro**

Registramos SSS positivo em Março com **expansão total de vendas de 24%**



Excelência no Atendimento

Ganhamos 3 pontos de NPS, **atingindo 86 pontos**. Atingimos RA de 8,7 pts, **ampliando 0,4 pontos versus 2021**

Treinamos mais de 300 Gerentes de Loja na Academia de Líderes e mais de 350 Fisioterapeutas



Desenvolvimento de Time

Extenso trabalho de **hunting** para o projeto de sócio gerente que teve início em março, trazendo **perfis mais sêniores do mercado para integrar o nosso time de gerentes de campo**

Desempenho Operacional



Expansão da Receita Líquida combinado com aumento significativo na Geração de Caixa Operacional. Margens afetadas principalmente pela expansão da rede.



Receita
Líquida

R\$232,9 mi
(1T22)

+31,7%
(1T22 x 1T21)



Margem
Bruta

44,9%
(1T22)

-6,2 p.p.
(1T22 x 1T21)



Despesas
G&A

21,6%
(1T22)

+5,5 p.p.
(1T22 x 1T21)



EBITDA
Ajustado

R\$52,2 mi
(Margem: 22,4%)

-15,3%
(-12,4 p.p.)



Margem Líquida
Ajustada

2,8%
(1T22)

-15,1 p.p.
(1T22 x 1T21)



Fluxo de Caixa
Operacional

R\$45,8 mi
(1T22)

+120,1%
(1T22 x 1T21)

Seguimos a expansão da nossa rede e atingimos 750 unidades no 1T22. Contamos atualmente com 29% de nossas lojas em maturação.

Base de Lojas Crescendo ...

(EoP)

Novas Lojas vs. Trimestre Anterior

+21

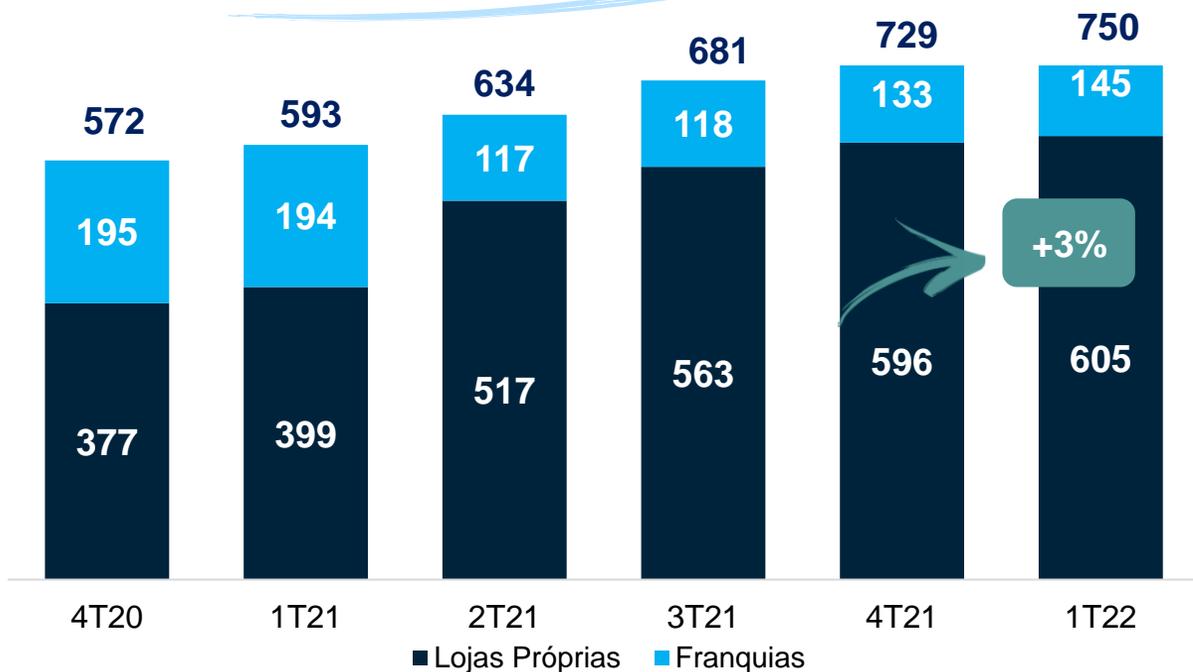
+41

+47

+48

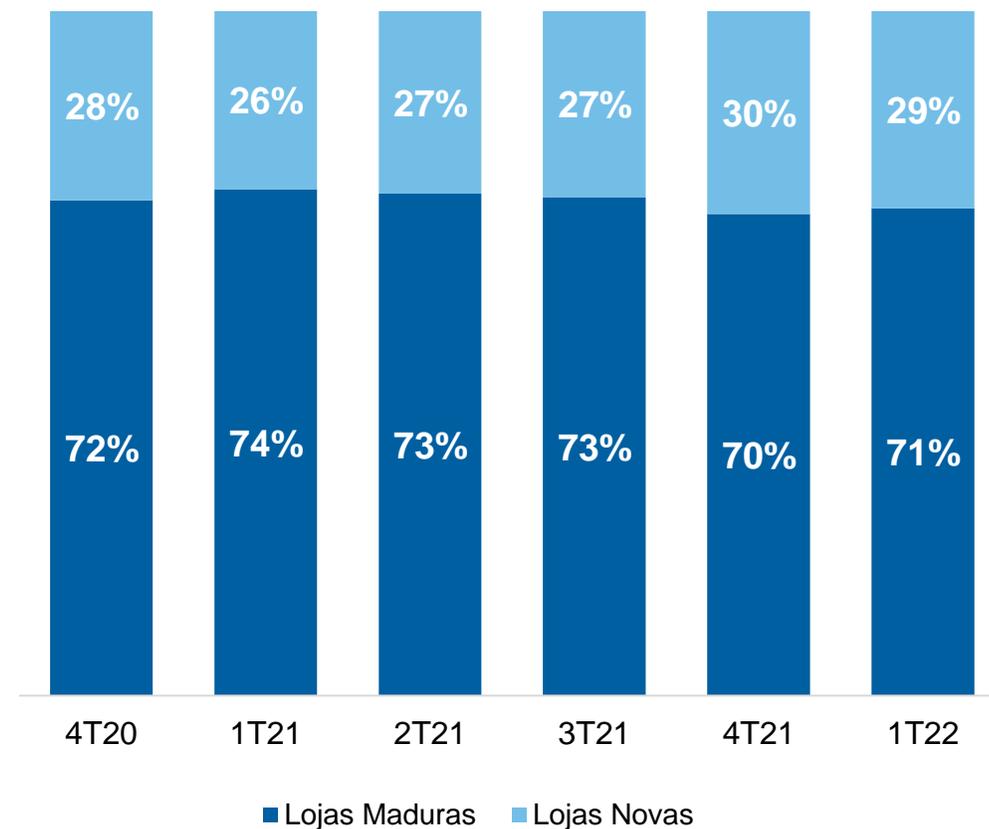
+25*

+32%



... Com Perfil Ainda em Maturação

% (EoP)

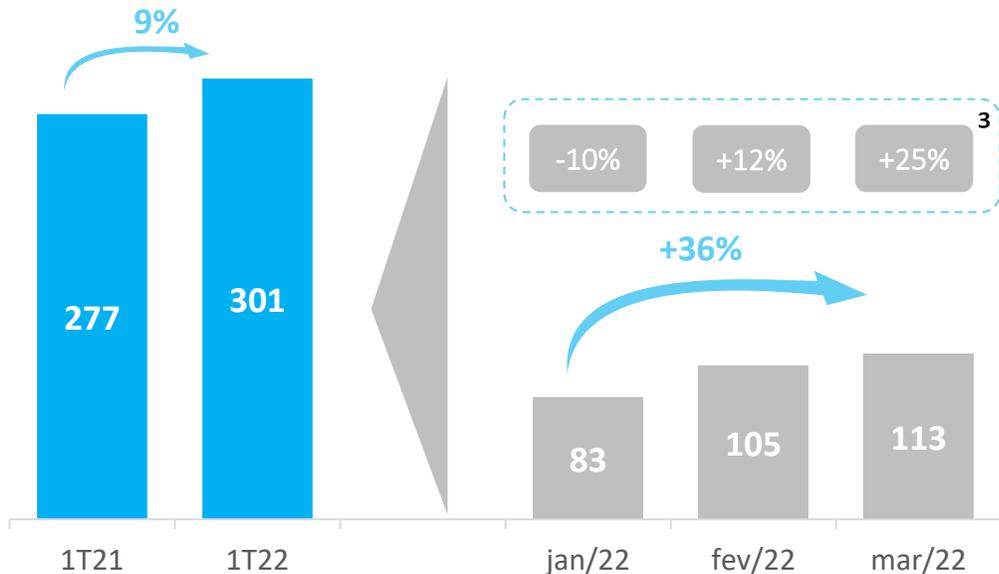


*Durante o trimestre, tivemos o fechamento de 4 lojas

Expandimos as vendas da rede em 9%, apesar do forte impacto do ômicron em janeiro e fevereiro. Destaque para a recuperação em março.

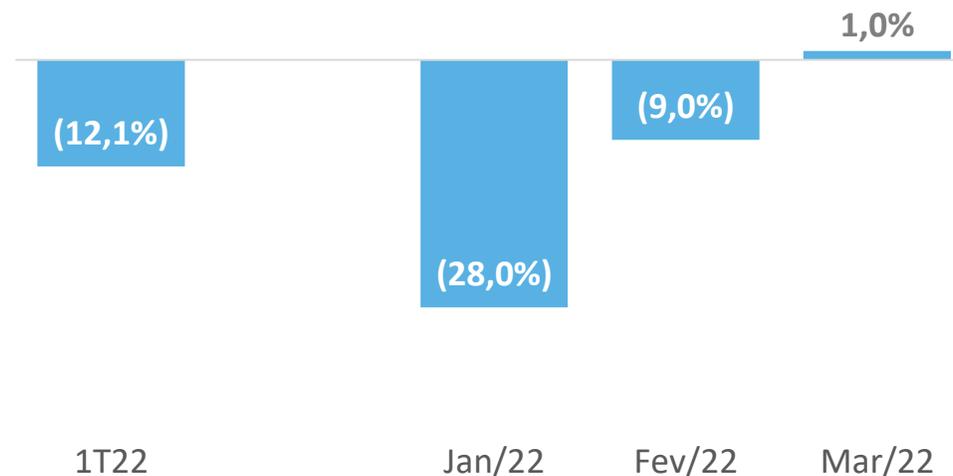
System-wide Sales¹

Em R\$ mi



Same-store Sales²

% (YoY)



- **SWS¹ de +9%** (1T22 vs. 1T21), refletindo o crescimento orgânico no período.
- **NPS de 86 e Reclame Aqui de 8,7 (Ótimo).**

- **SSS² de -12,1%** (1T22 vs. 1T21)
- Impacto do surto de ômicron nos meses de janeiro e fevereiro.
- Recuperação parcial das vendas por loja.

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

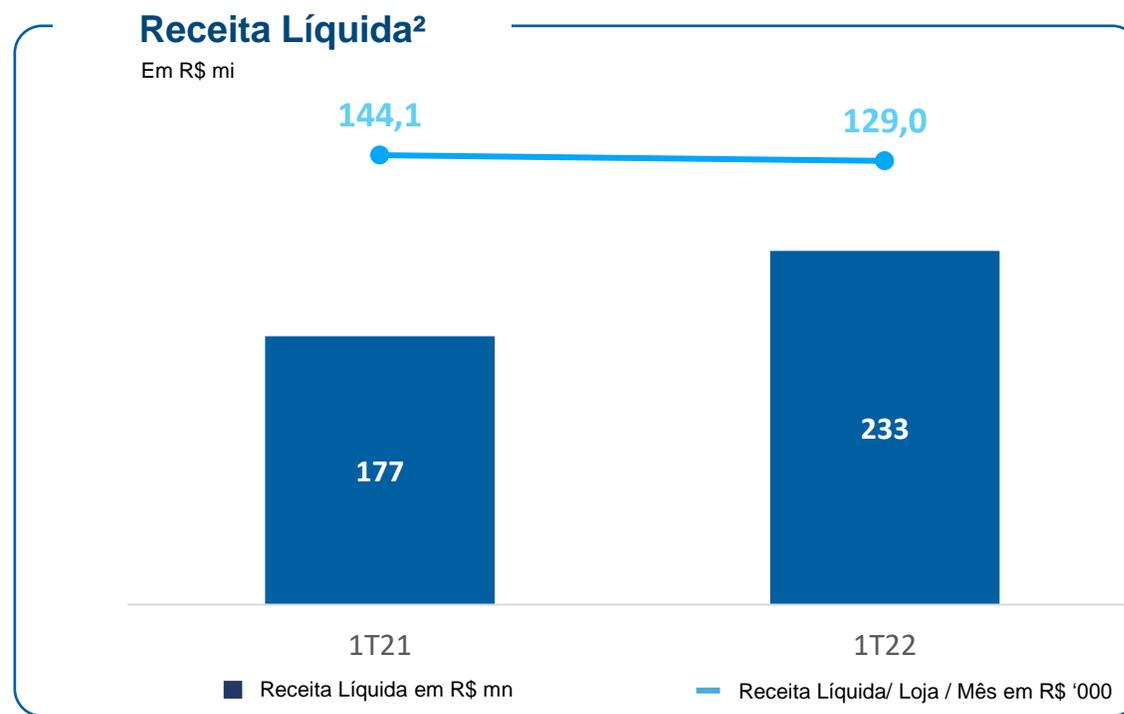
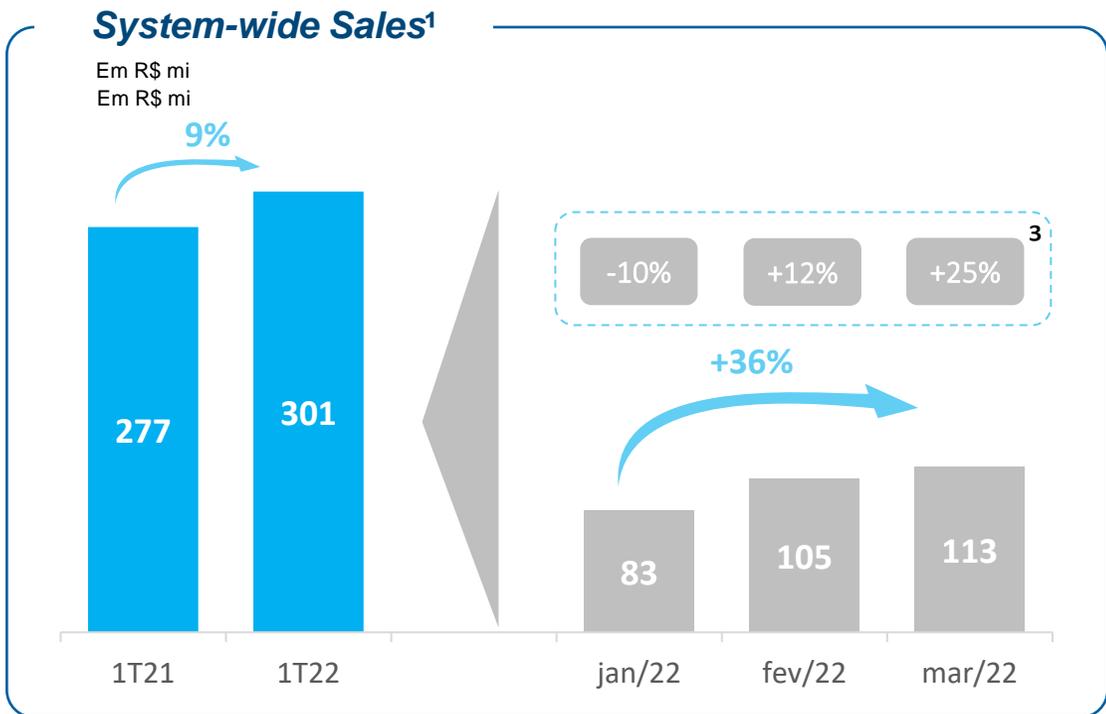
² O Same-Store Sales corresponde às vendas das lojas que já estavam abertas no mesmo período do ano anterior

³ Em relação ao mesmo período de 2021

Desempenho Financeiro



Expandimos a nossa Receita Líquida em 32%, apesar dos efeitos da pandemia em janeiro e fevereiro, que impactaram a nossa receita por loja.



- **SWS¹** com crescimento de **+9%** vs. 1T22 impulsionado por:
- Aumento na base de **lojas** (+27% vs. 1T21), chegando a **750** unidades no total, somando **157** aberturas nos últimos doze meses.
- Parcialmente consumido pela **queda de SSS** no 1T22 dado a **surto de ômicron** nos meses de janeiro e fevereiro.

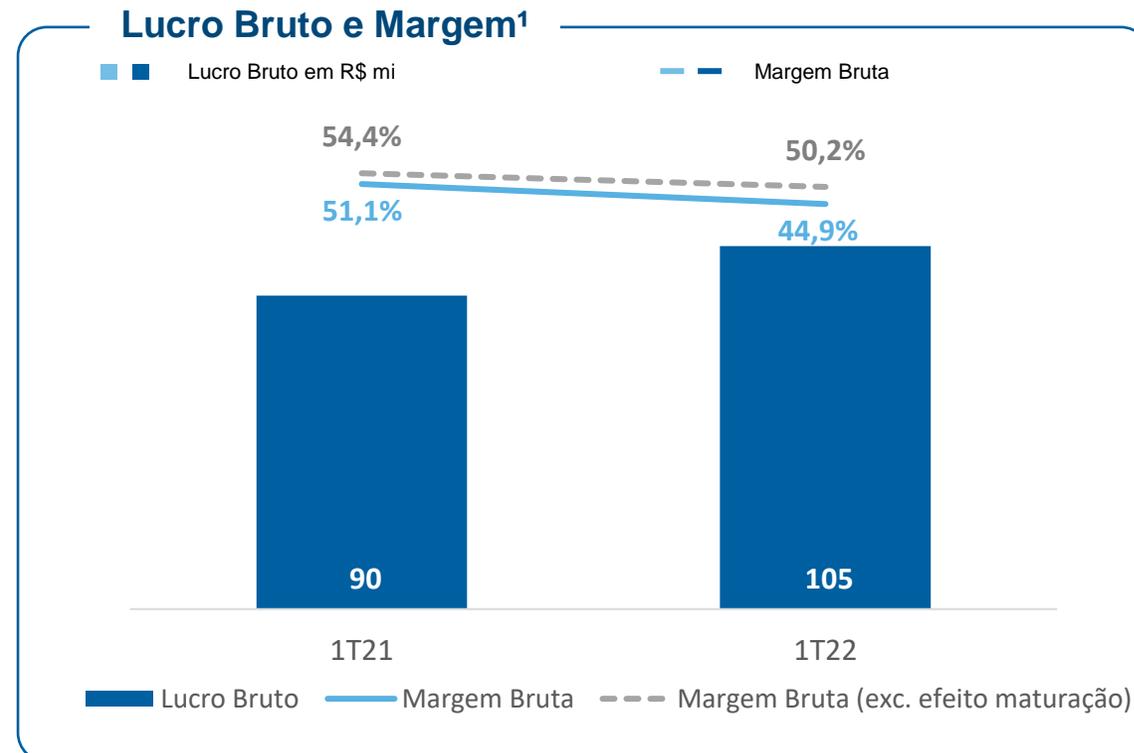
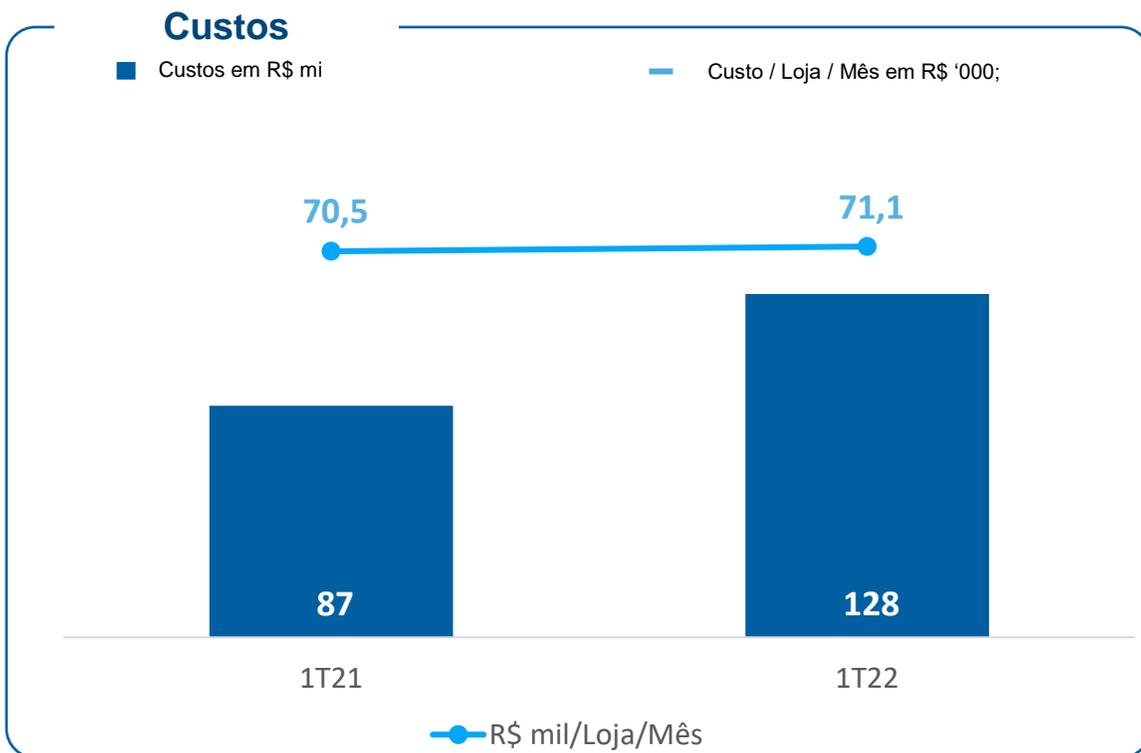
- Crescimento de **31,7%** na receita líquida do 1T22, impulsionada pela forte **expansão orgânica** e consolidação das **100 franquias adquiridas**
- Receita Líquida por loja de **R\$ 129 mil** por mês.

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

² Receita ajustada por: (i) exclusão dos impactos das postergações contábeis da receita durante os meses em que as lojas estiveram fechadas em 2020; e (ii) consolidação dos números das JVs incorporadas no 3T21 e no 4T21.

³ Em relação ao mesmo período de 2021

Margem bruta de 44,9% em no 1T22, ainda fortemente impactada pela forte expansão da rede.

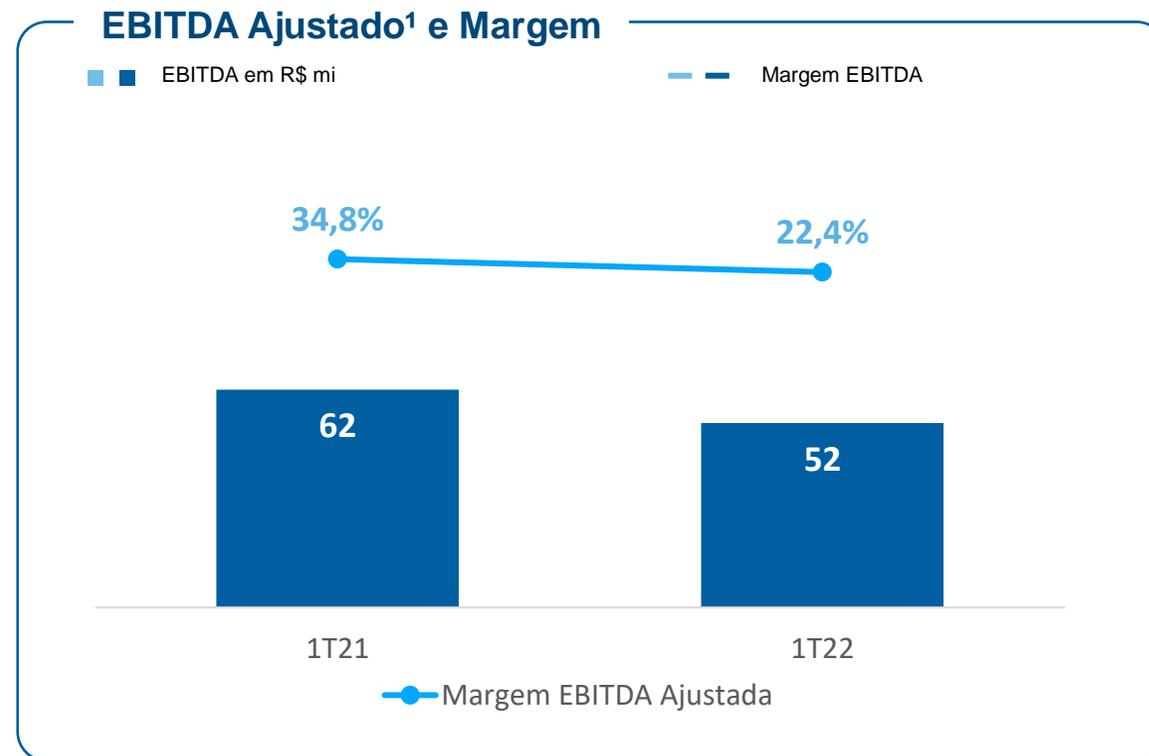
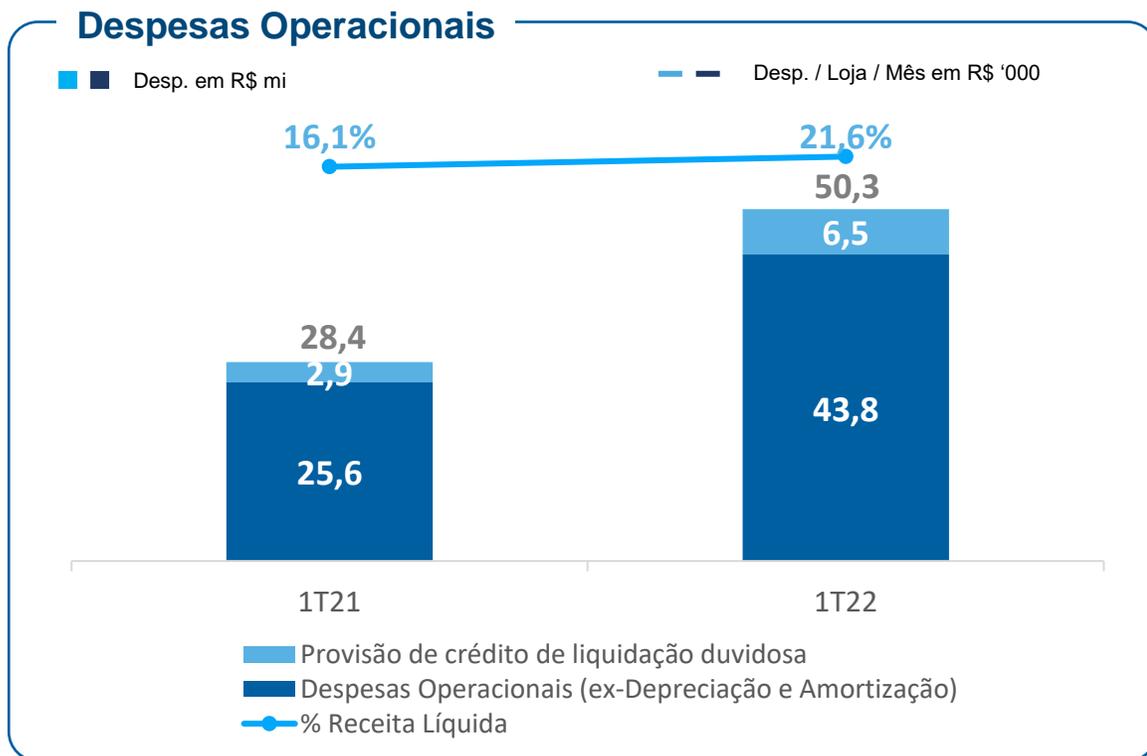


- **Aumento de 0,9%** nos custos por loja no 1T22 vs. 1T21, uma vez que o impacto dos reajustes de aluguéis e salários, **foi compensado por uma racionalização dos estoques de loja.**

- No 1T22, tivemos uma margem bruta de 44,9%, observando uma queda de 6,2 p.p. em relação ao 1T21, devido principalmente a **aceleração da expansão, descasamento de preços e custos de loja;**
- O efeito da maturação das novas lojas **impactaram a margem em 5,3 p.p.**

¹ Lucro Bruto ajustado por: (i) postergação contábil da receita descrita anteriormente; (ii) consolidação dos números das JVs incorporadas no 3T21 e no 4T21; e (iii) exclusão dos efeitos relacionados ao IFRS-16. Margem Bruta excluindo efeito maturação desconsidera lojas com menos de 1 ano de operação.

Despesas G&A influenciadas pelo fortalecimento da estrutura corporativa para absorver a expansão da rede.



- Expansão no trimestre seguindo o **fortalecimento da estrutura corporativa** para absorver a **expansão da rede**.
- As despesas operacionais também foram impactadas pelo aumento na provisão de crédito de liquidação duvidosa influenciada pela **redução na renda disponível de nossos clientes**, que acabam não conseguindo concluir as sessões de depilação à laser.

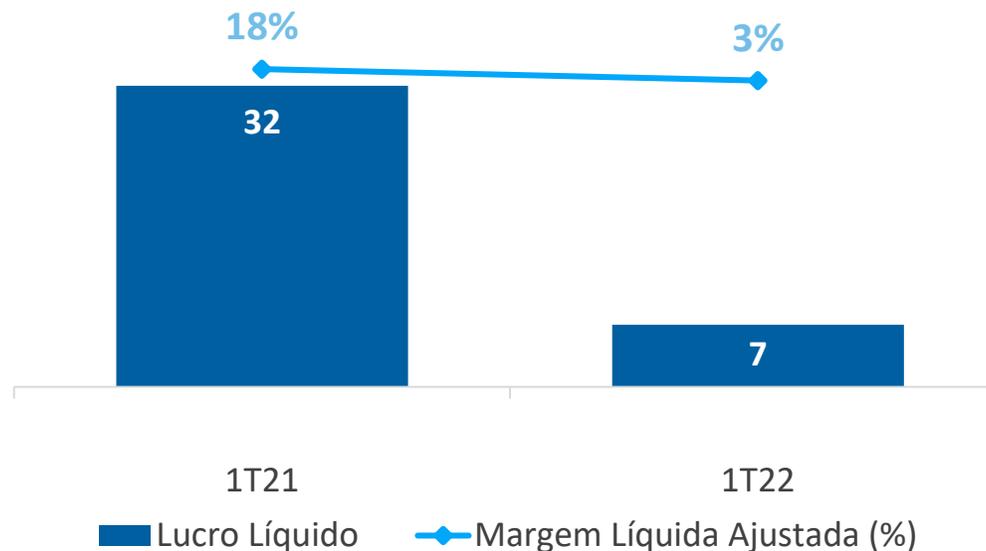
- **EBITDA de R\$52 milhões** no 1T22 (-15,3% vs. 1T21).
- **Margem de 22,4%**, redução de **12,4 p.p.** na comparação com 1T21 por conta do efeito **maturação de novas lojas**.
- **Margens afetadas pelas pressões na receita e aceleração do plano de expansão.**

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

Lucro líquido afetado pela expansão da rede, adequação da estrutura corporativa e aumento das despesas financeiras.

Lucro Líquido Ajustado¹ e Margem

R\$ mi



- **Lucro líquido de R\$ 7 milhões no 1T22**, afetado pela forte expansão da rede em 2021.
- **Recuo na margem do 1T22**, em decorrência principalmente da **elevação nas despesas financeiras associadas ao aumento da dívida combinado à elevação do custo de captação**.

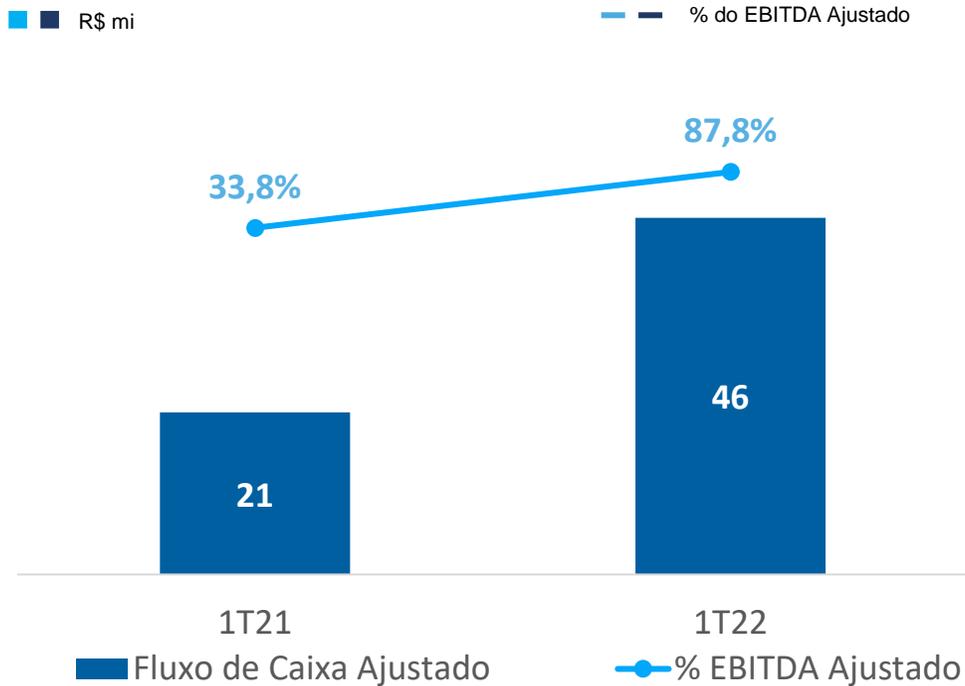
¹ Lucro Líquido Ajustado por: (i) postergação contábil da receita descrita anteriormente; (ii) consolidação dos números das JVs incorporadas no 4T21; (iii) eliminação de despesas não recorrentes; (iv) eliminação dos efeitos de ganho por compra vantajosa em 2020; (v) eliminação dos efeitos relacionados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

Geração de Caixa, Investimentos e Endividamentos



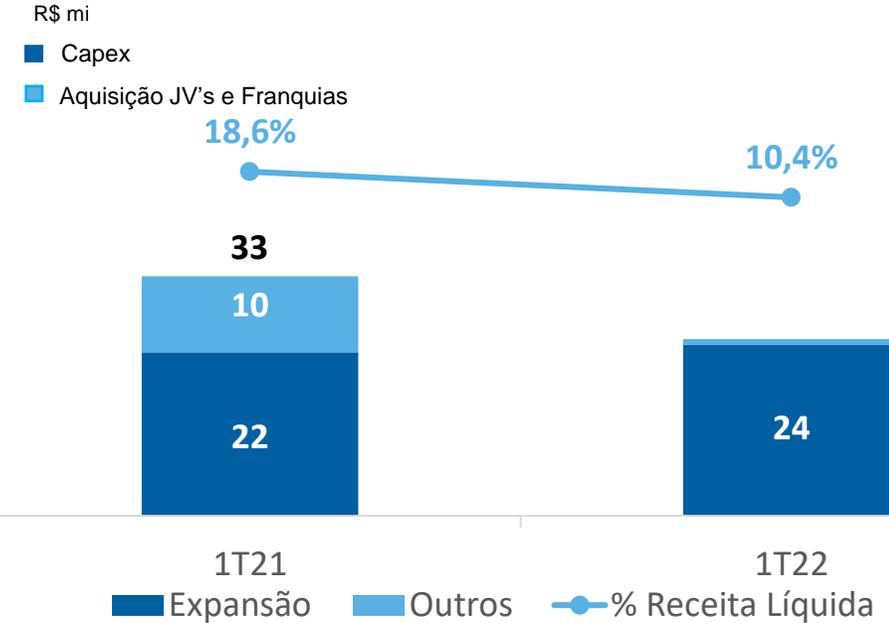
Duplicamos a Geração de Caixa Operacional, que nos permitiu financiar o nosso investimento na expansão da rede.

Geração de Caixa Operacional Ajustada¹



- **Geração de caixa operacional** no 1T22, alinhado com o recuo dos prazos de financiamento aos clientes.

Investimentos



- Mantivemos **os investimentos em expansão da rede** em patamares similares a 2021.
- A redução de R\$9 milhões explica-se pela **ausência de investimentos na aquisição de franqueados** da rede.

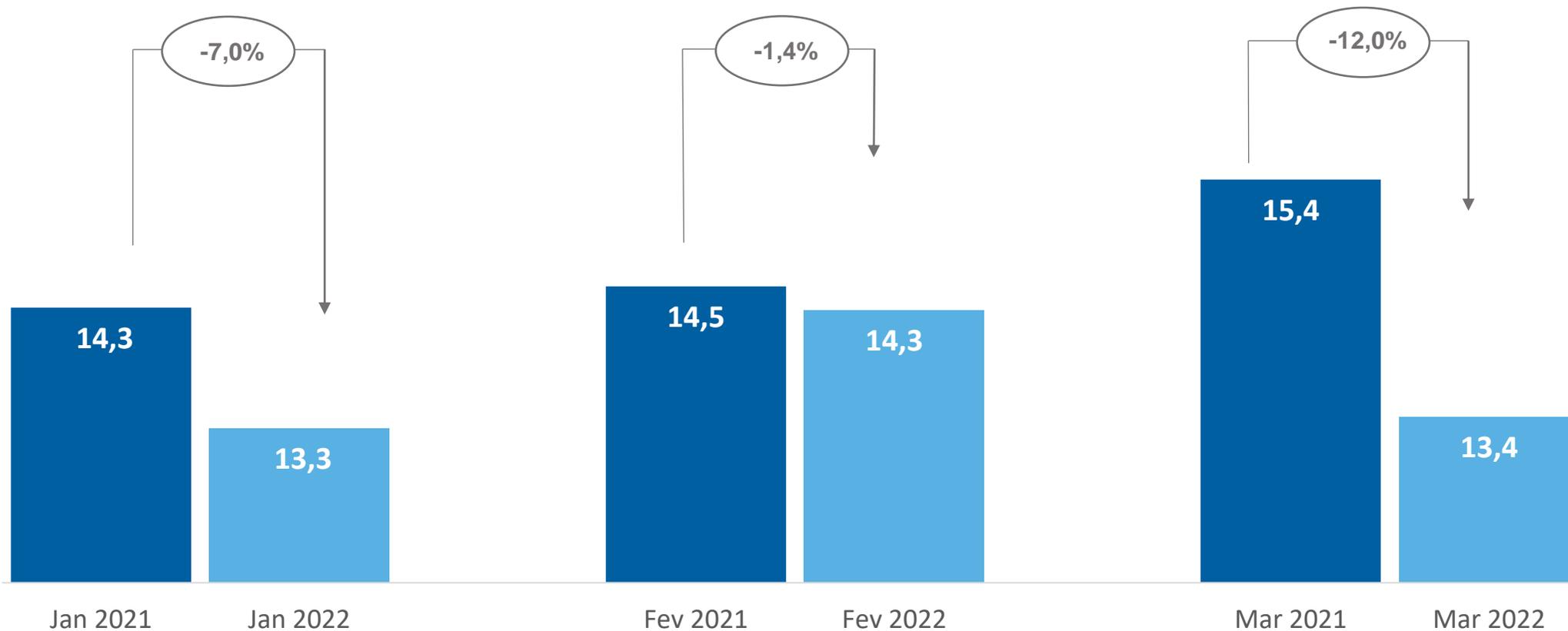
¹ O Fluxo de Caixa Operacional Ajustado é calculado baseado na conta de caixa líquido gerado pelas/(aplicado nas) atividades operacionais, deduzido do impacto do resultado financeiro do período.

Ajuste nos prazos de parcelamento, alinhado às iniciativas de geração de caixa.

Parcelamento Médio

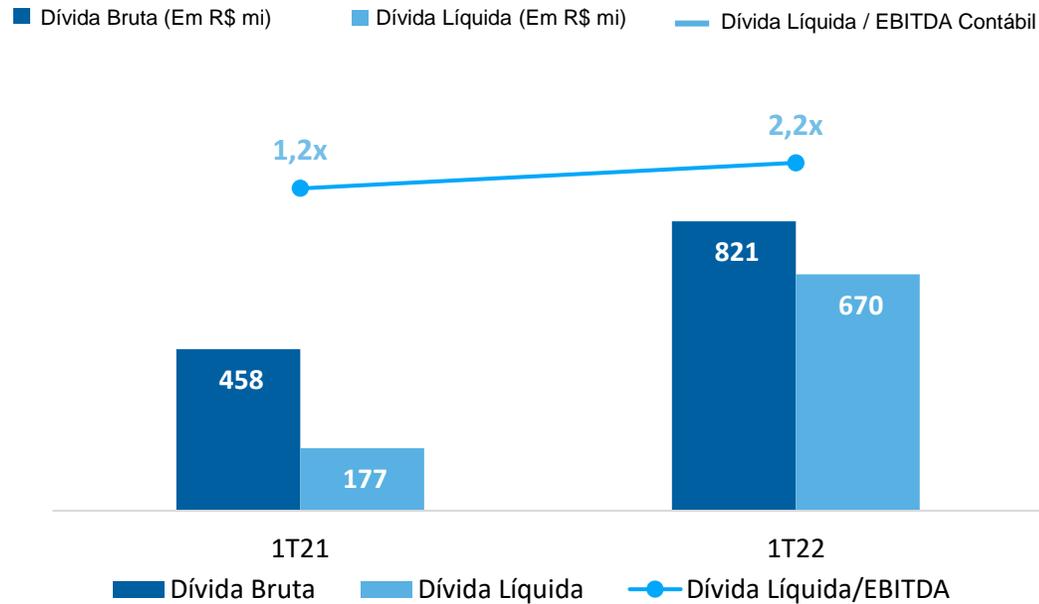
■ 2021 ■ 2022

Média do 1T21: 14,7 meses
Média do 1T22: 13,7 meses

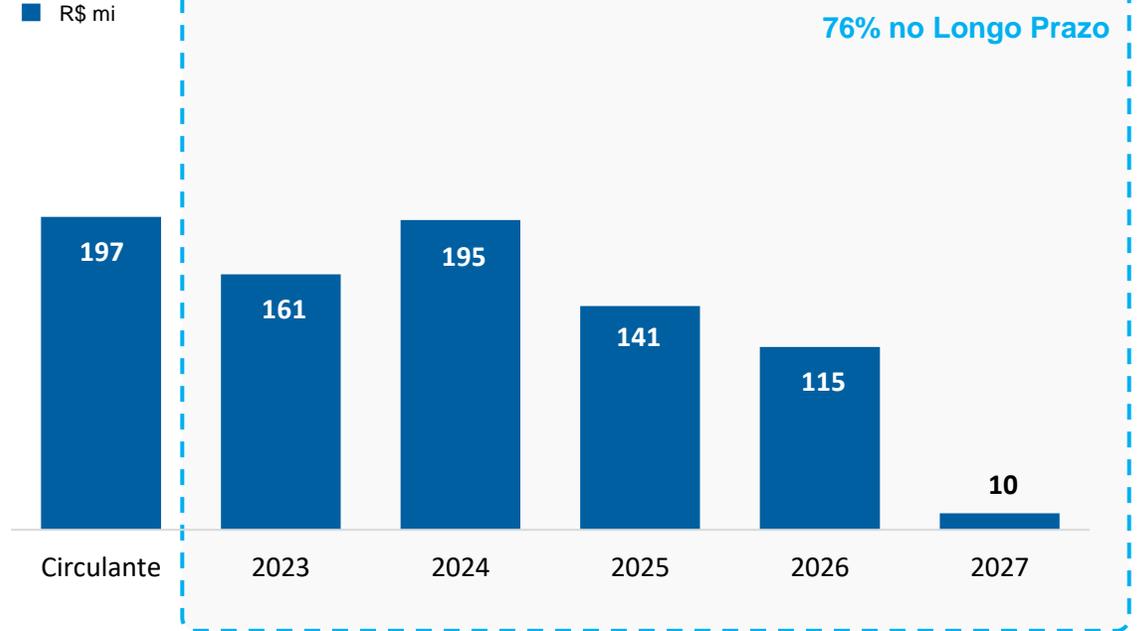


Posição de Dívida Líquida / EBITDA Contábil de 2,2x, com 76% no Longo Prazo

Endividamento¹



Cronograma de Amortização



- **Elevação no endividamento líquido** em decorrência da **aquisição de controladas e franquias**, associado a **aceleração no plano de expansão**, dado que as novas lojas demandam maior necessidade de capital de giro nos estágios iniciais.
- Índice de alavancagem (medido pela relação de **Dívida Líquida/EBITDA Contábil**) de **2,2x** no 1T22.
- **Perfil de vencimento da dívida alongado**, com mais de **70% no longo prazo**.

¹ Considera o EBITDA Contábil excluindo incorporações.

Considerações Finais



Considerações Finais

Consolidação da Retomada

- ✓ Foco no treinamento das equipes e desenvolvimento da depilação a laser.
- ✓ *Roll-out* bem sucedido de nossa Plataforma de Fidelidade (E-Lovers).
- ✓ Lançamento de nossa nova Campanha em TV Aberta.



Expansão da Rede

- ✓ Atingimos 750 lojas no Brasil e seguimos com crescimento acelerado.
- ✓ Expansão de Franquias para novas cidades com logística mais restrita.



Geração de Caixa e Margem

- ✓ Redução nos prazos de parcelamento ao cliente.
- ✓ Racionalização das Despesas.
- ✓ Produtividade nas lojas.



RESULTADOS - 3 DIAS DE CAMPANHA



OBJETIVOS

- +awareness
- +vendas
- +share masculino

+50% DE BUSCAS PELA MARCA*

GERANDO 56.460 BUSCAS

*Primeira semana de abril

24.557 LEADS

AUMENTO DE 104%



RESUMO DE CANAIS

CANAIS ABERTOS



PAY TV





Obrigado!

Relações com Investidores



ri.espacolaser.com.br



dri@espacolaser.com.br