



RESULTADOS

3T22

Novembro 2022

 **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





**CENÁRIO
MACRO
DESAFIADOR**



**ESTRUTURA DE CAPITAL
EQUACIONADA,
PERMITINDO
CRESCIMENTO FUTURO**

**CONSOLIDAÇÃO
SOCIETÁRIA CONCLUÍDA**



TENDÊNCIAS POSITIVAS 3T22 x 2T22



CRESCIMENTO NAS VENDAS POR LOJA

- Clientes da base retornando às lojas
- Novos clientes



MAIOR PRODUTIVIDADE DE LOJA

- *Same-store sales e same-store tickets*
- Otimização de *headcount* por loja



MELHORIA DOS INDICADORES FINANCEIROS:

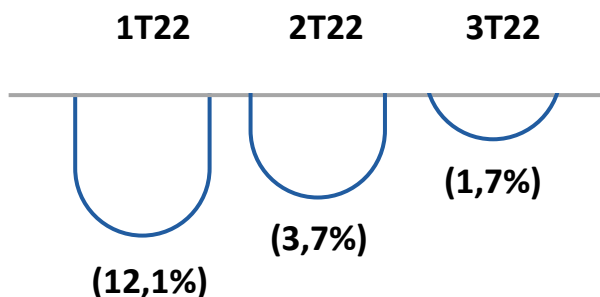
- Margem bruta
- EBITDA



Melhora operacional e financeira vs. 2T22 e estrutura de capital fortalecida

Indicadores Operacionais

- **System-wide Sales: +11,6%**
(3T22 vs. 2T22)
- **Vendas por Loja: +11,4%**
(3T22 vs. 2T22)
- **Same-store Sales: -1,7%**



Indicadores Eficiência

- **HC/Loja Médio: -6,4%**
(3T22 vs. 2T22)
- **Margem EBITDA: +6,9 p.p.**
(3T22 vs. 2T22)
- **Conclusão da consolidação societária através da incorporação de 358 CNPJs**



Estrutura de Capital

Aumento de Capital:

- R\$225 milhões (100% do total)
- Reafirmação dos fundadores, da L Catterton e de investidores institucionais relevantes
- Posição de caixa fortalecida
- Fortalecimento da governança corporativa

2ª Emissão de Debêntures:

- R\$615 milhões
- Flexibilização covenants
- 15 meses de carência na amortização do principal



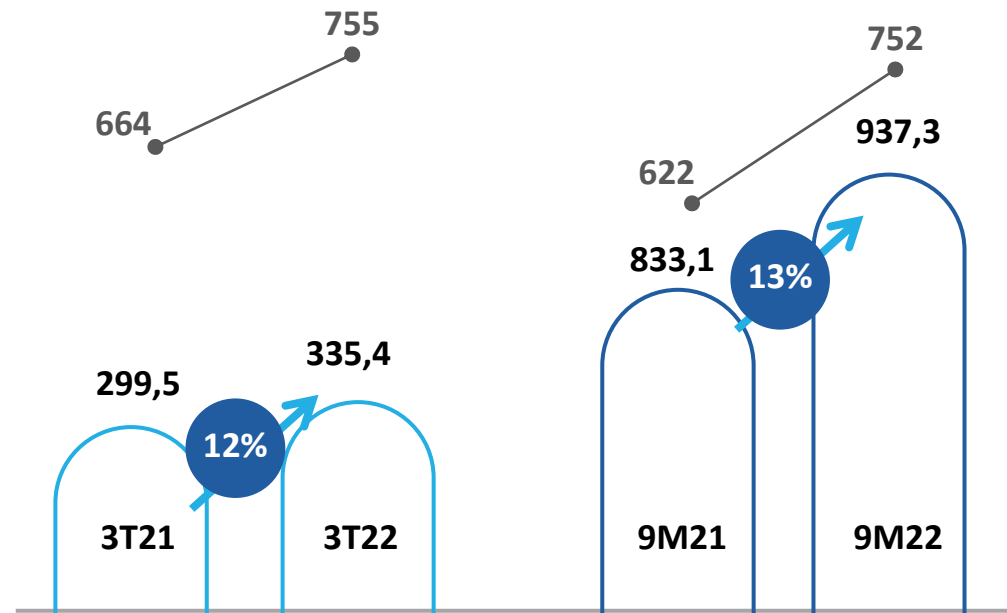
DESEMPENHO FINANCEIRO

 **espaçolaser**[®]
depilação

Crescimento de receita líquida refletindo expansão orgânica e consolidação das franquias adquiridas

SYSTEM-WIDE SALES EL BRASIL¹
(R\$ MM)

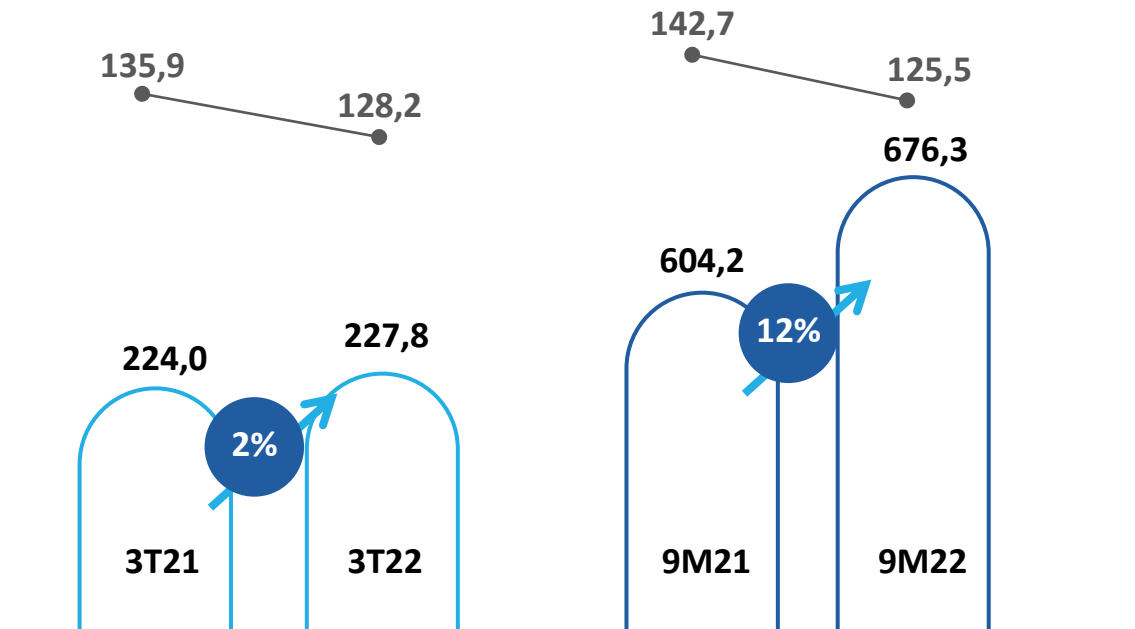
● # Lojas (Médio)
— SWS em R\$ MM



- **Crescimento** de 12% no SWS¹ no 3T22 YoY, principalmente devido ao forte **crescimento orgânico**, com abertura líquida de 75 lojas entre os períodos.
- **Alta** de **13%** no SWS nos 9M22.

RECEITA LÍQUIDA²

● RL/Loja/Mês em R\$'000
— RL em R\$ MM



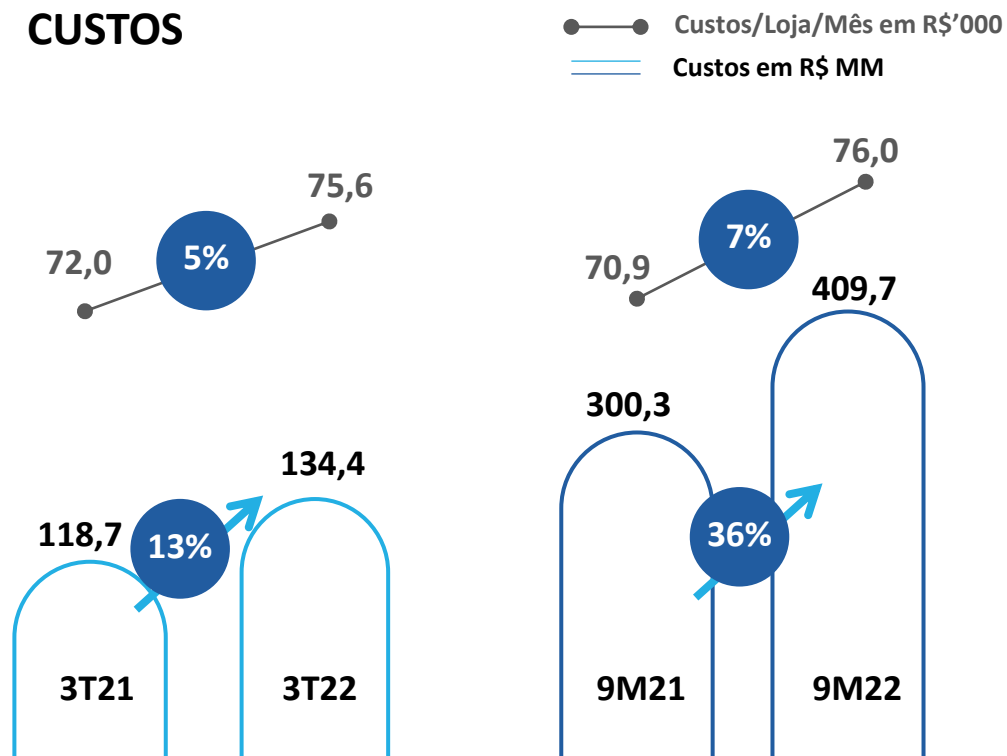
- Nos 9M22, **alta de 12%** na receita líquida, beneficiada pelo **crescimento orgânico** e aquisição das **100 franquias** em 2021.
- **Decréscimo** na visão por loja em decorrência do efeito da **abertura de lojas novas e atividade promocional**.

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

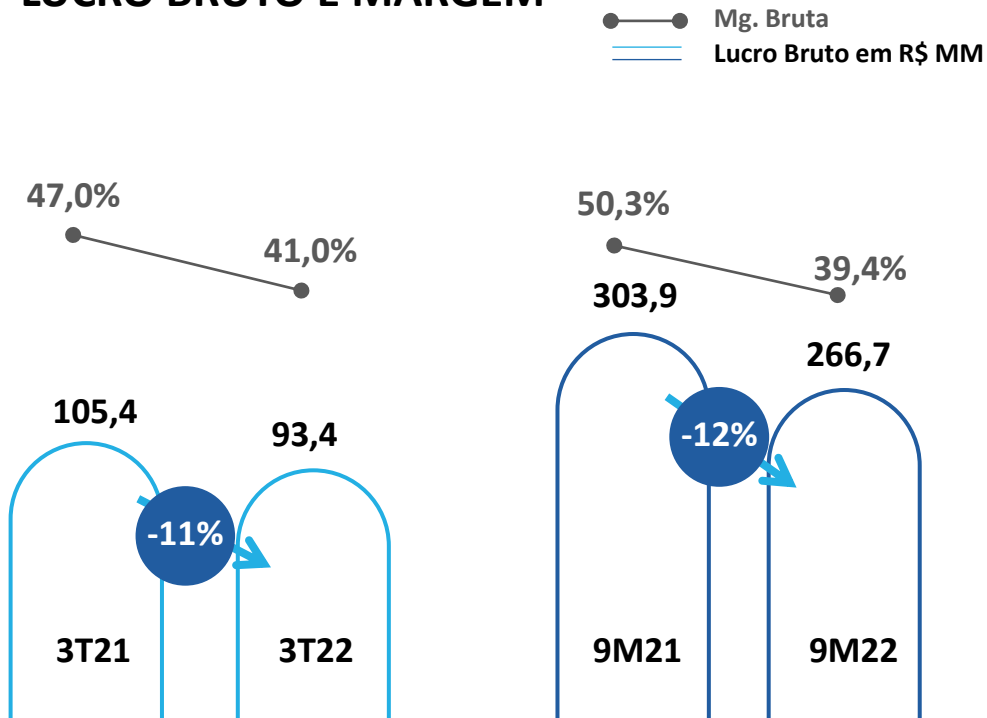
Variação no custo por loja abaixo da inflação, e recuo de margem bruta dado o efeito das lojas em maturação, atividade promocional e reajuste de custos

CUSTOS



- Aumento de **5%** nos custos por loja, **abaixo da inflação** dos últimos 12 meses, refletindo os esforços de **contenção de custos**.
- Nos 9M22, acréscimo de **7%**, em decorrência da aplicação de **dissídio e reajuste de aluguéis**.

LUCRO BRUTO E MARGEM¹

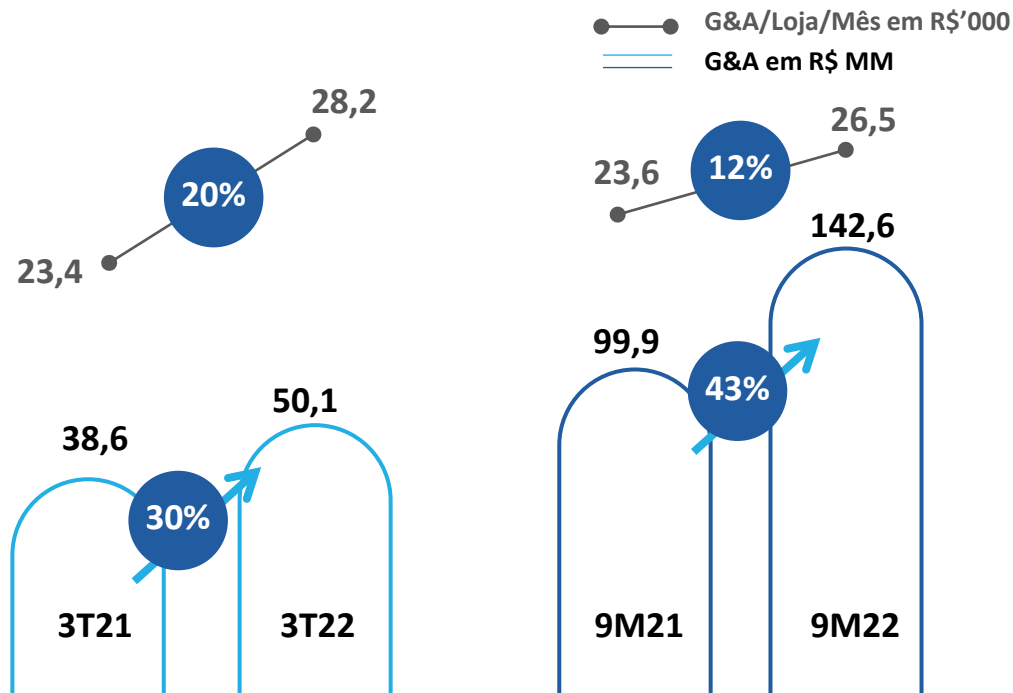


- Queda na margem bruta no 3T22 principalmente devida à **atividade promocional** e ao **reajuste** de custos.
- Excluindo o **efeito das lojas em maturação**, a margem bruta **teria sido de 45,9%** no 3T22, 4,9 p.p. maior.
- Retração de margem menor no 3T vs. 9M dado os esforços de contenção de custos.

¹ Lucro Bruto ajustado por: (i) postergação contábil da receita descrita anteriormente; (ii) consolidação dos números das JVs e franquias incorporadas; (iii) exclusão de custos não recorrentes; e (iv) exclusão dos efeitos relacionados ao IFRS-16.

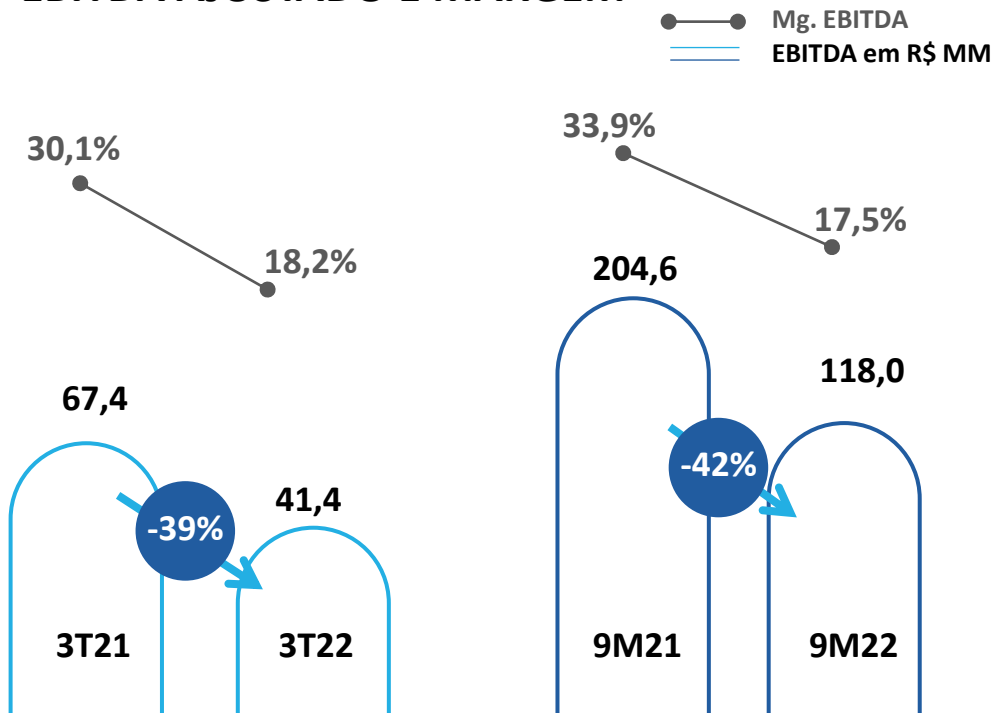
Aumento das despesas gerais e administrativas e despesas de marketing YoY, levando a EBITDA de R\$41,4 MM no 3T22

DESPESAS GERAIS & ADMINISTRATIVAS



- Alta de 30% nas despesas refletindo:
 - Fortalecimento da estrutura corporativa** dado o aumento na base de lojas próprias
 - Aumento nas despesas de marketing, com a **intensificação das campanhas**.

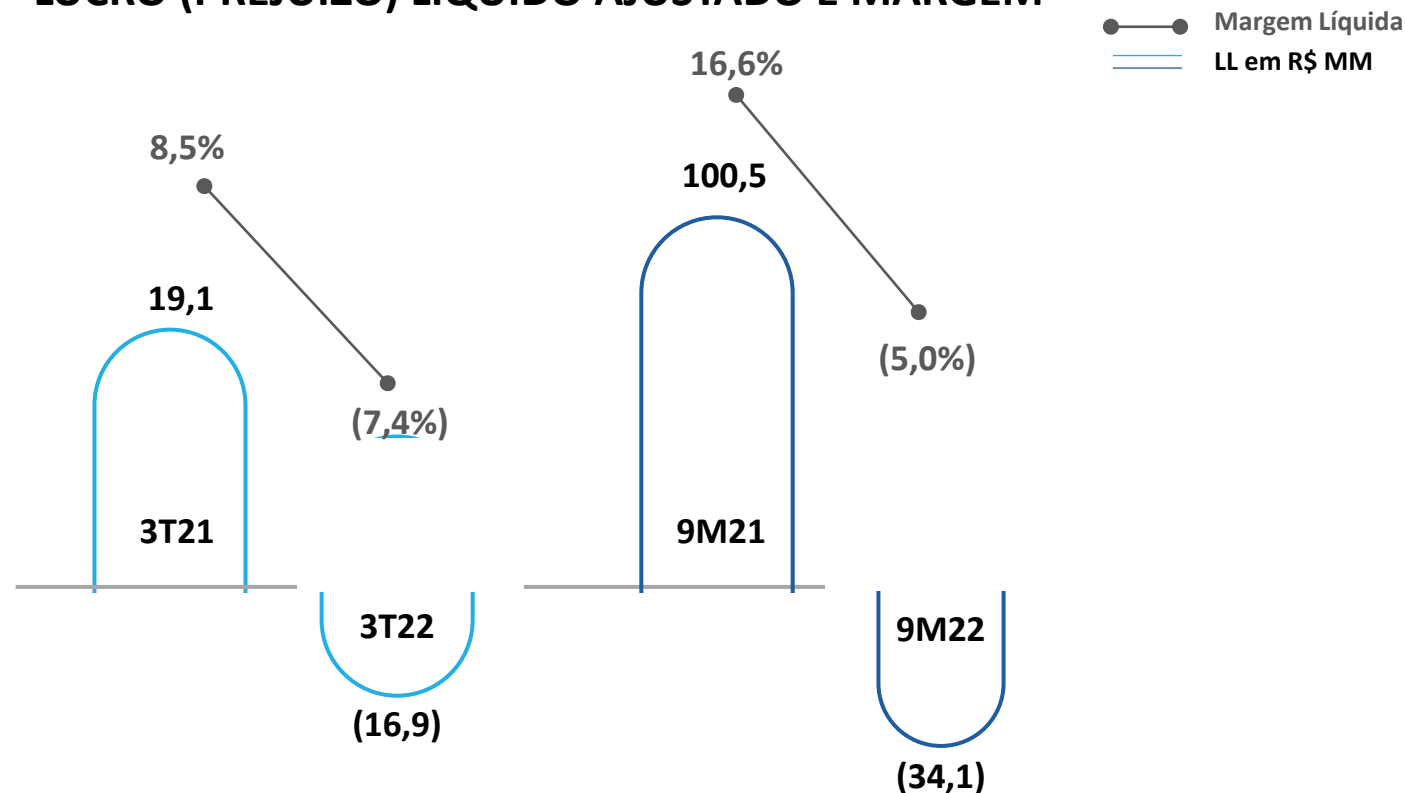
EBITDA AJUSTADO E MARGEM¹



- No 3T22, o EBITDA Ajustado totalizou **R\$41,4 milhões**, com margem de **18,2%**, recuo de 11,9 p.p. YoY
- Dessa forma, nos 9M22, o EBITDA atingiu **R\$118,0 milhões**, com margem de **17,5%**.

Prejuízo líquido impactado também pela elevação do endividamento bruto e alta na taxa selic

LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO AJUSTADO E MARGEM¹

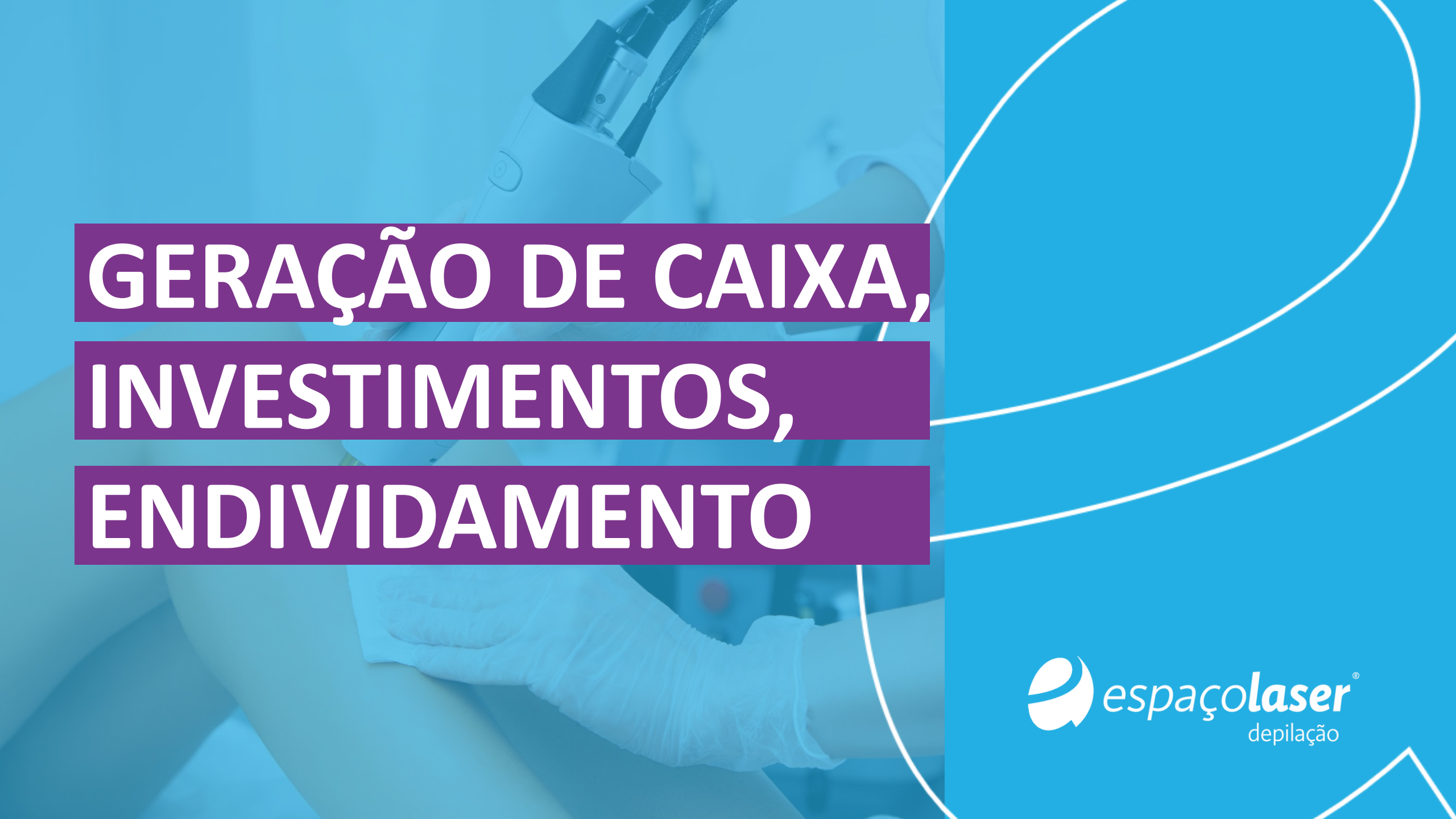


- Prejuízo líquido de **R\$16,9 milhões** no 3T22, em decorrência do aumento nas **despesas financeiras**, dada a elevação no **endividamento bruto**, alta da taxa **Selic** e **custos de liquidação** de determinadas dívidas da Companhia. Dessa forma, nos 9M22, apuramos um prejuízo líquido de R\$34,1 milhões.

¹ Lucro Líquido Ajustado por: (i) postergação contábil da receita descrita anteriormente; (ii) consolidação dos números das JVs e franquias incorporadas; (iii) exclusão de custos e despesas não recorrentes; (iv) exclusão dos efeitos relacionados ao IFRS-16; (v) 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 do resultado de 2021.

Melhora financeira vs. 2T22

Indicadores (R\$ 000's)	2T21	3T21	Δ	2T22	3T22	Δ
Receita Líquida	203.384	224.040	+10% 	215.679	227.765	+6% 
Lucro Bruto	108.218	105.377	-3% 	68.767	93.377	+36% 
Margem Bruta (%)	53%	47%	-6 p.p. 	32%	41%	+9 p.p. 
EBITDA Ajustado	75.634	67.418	-11% 	24.423	41.440	+70% 
Margem EBITDA Ajustada (%)	37%	30%	-7 p.p. 	11%	18%	+7 p.p. 
Lucro (Prejuízo) Líquido	56.674	19.083	-66% 	(23.671)	(16.934)	+28% 



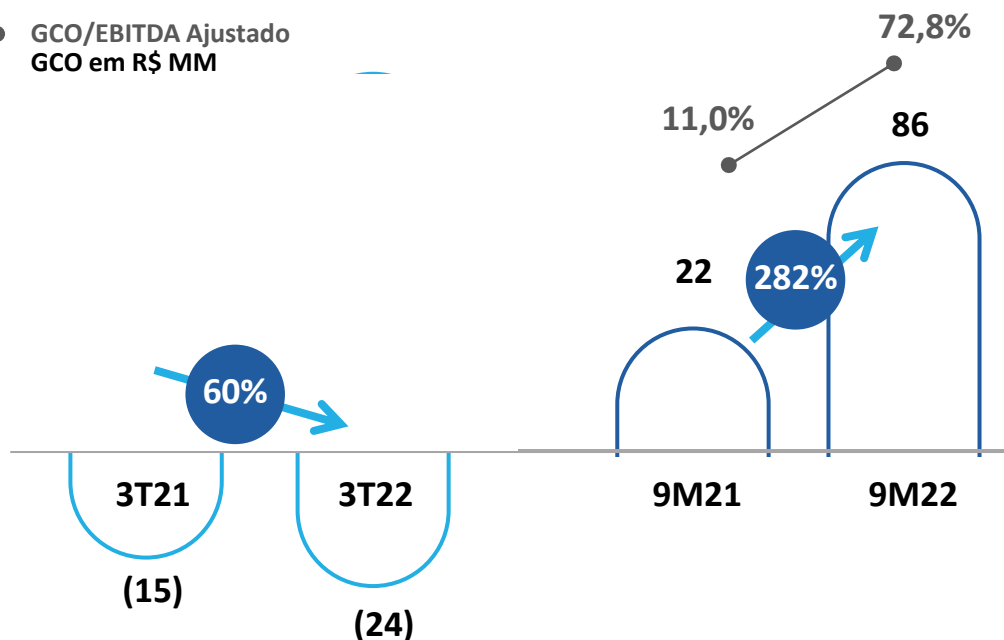
GERAÇÃO DE CAIXA, INVESTIMENTOS, ENDIVIDAMENTO

Recuo na geração de caixa e redução em investimentos dado priorização no crescimento via franquias

GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL AJUSTADA¹

(R\$ MM)

● GCO/EBITDA Ajustado
— GCO em R\$ MM

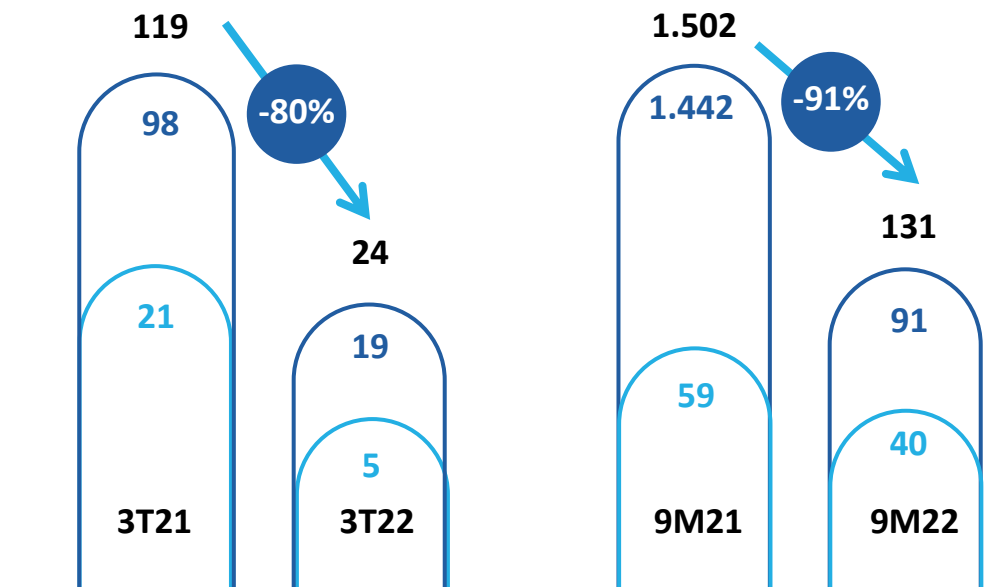


- **Recuo de 60%** na geração de caixa operacional no 3T22, principalmente devido ao **menor resultado** do período, refletindo a **pressão em vendas e despesas**.
- Nos 9M22, **alta de 282%**, refletindo as iniciativas de **gestão de caixa**, como **redução no prazo médio** dos clientes e priorização do **crescimento via franquias**.

INVESTIMENTOS

(R\$ MM)

— Aquisição de JVs e Franquias
— Capex



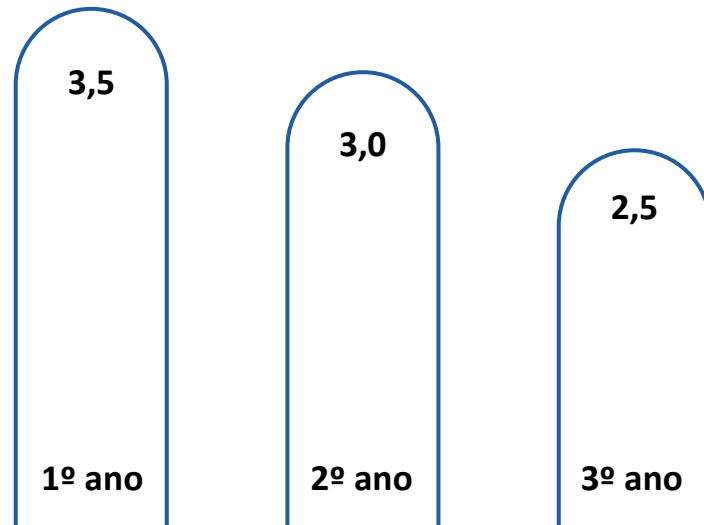
- Redução no capex no trimestre e acumulado do ano tendo em vista a decisão de **priorizar crescimento via franquias**.
- Cabe destacar que **praticamente concluímos** os **pagamentos** das parcelas referentes às **aquisições de 2021**.

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

Fortalecimento da estrutura de capital da Companhia com 2ª emissão de debêntures concluída e aumento de capital no 4T22

DESTAQUES 2ª EMISSÃO DE DEBÊNTURES

Realinhamento do indicador de alavancagem
(Dívida Líquida / EBITDA)



- **Valor Total:** R\$615 milhões
- **Prazo:** 3 anos
- **Custo:** CDI + 3,5%
- **Amortização:** 15 meses de carência na amortização do principal

DESTAQUES AUMENTO DE CAPITAL

- Aumento de capital concluído em 26 de outubro no valor de **R\$225 milhões**, valor **máximo** proposto
- Recursos destinados a **fortalecer** a posição de **caixa**, **reduzir** a **alavancagem** da Companhia e permitir **crescimento futuro**
- Capitalização acompanhada por **acionistas de referência** e investidores **institucionais** mais **relevantes**
- **Elevação** da participação da **L Catterton** de 5,25% da Companhia para 16,9%, com **maior envolvimento na governança** da Companhia¹

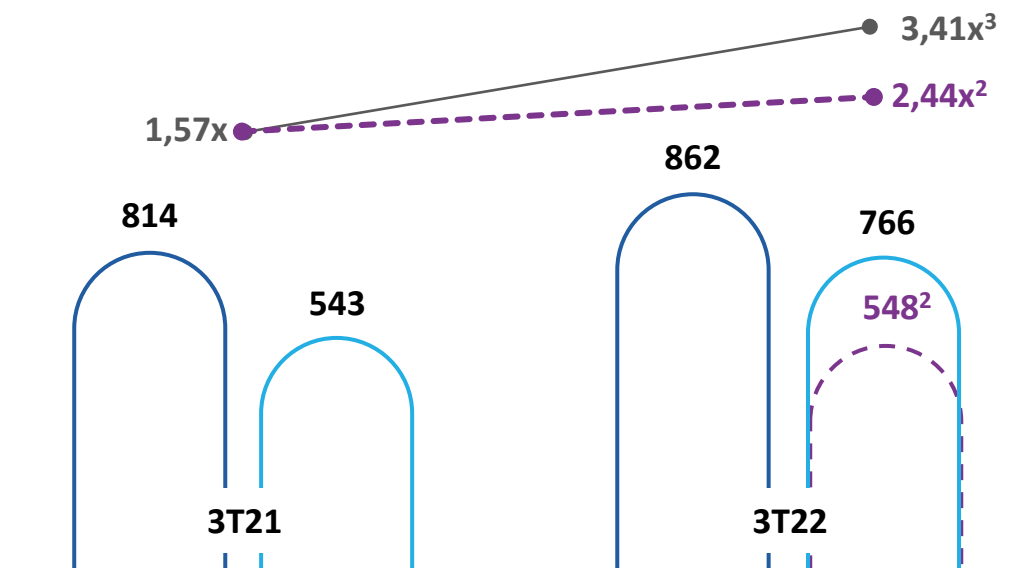
¹ Considerado o ingresso da L Catterton no bloco de controle (sujeito à aprovação prévia do Cade) e +2 assentos no Conselho de Administração

Posição de dívida líquida/EBITDA de 3,41x (2,44x proforma), com 96% no longo prazo

ENDIVIDAMENTO¹

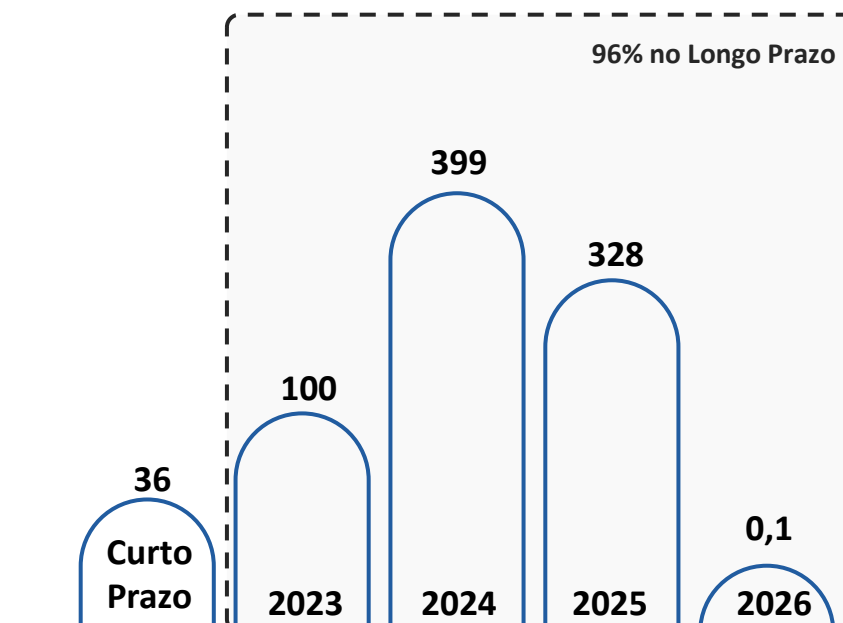
(R\$ MM e Dívida Líquida/EBITDA Contábil)

● Dívida Líquida / EBITDA
— Dívida Bruta
— Dívida Líquida
●---● Dívida Líquida/EBITDA incluindo capitalização²



CRONOGRAMA DE AMORTIZAÇÃO

(R\$ MM)



- Conclusão da **2ª Emissão de Debêntures** em 16 de setembro, com a recompra da 1ª Emissão e outras dívidas
- Apesar da **pressão no EBITDA de curto prazo**, nível de alavancagem **abaixo do patamar acordado na 2ª Emissão**, com tendência de **melhoria no 4T22** tendo em vista a entrada dos recursos referentes ao **aumento de capital** concluído em 26 de outubro, no valor de **R\$225 milhões**.
- Cronograma de amortização bastante alongado, com **96%** dos vencimentos no **longo prazo**.

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

² Exercício teórico, considerando a entrada dos recursos no valor de R\$218,6 milhões (R\$225 milhões menos R\$6,4 milhões de fees)

³ Contempla custos e despesas não recorrentes referente aos 1T22 (R\$ 0,9 milhão) e 2T22 (R\$ 1,8 milhão) relacionadas ao fechamento de lojas e despesas com consultoria



CONSIDERAÇÕES

FINAIS

 **espaçolaser**[®]
depilação

Considerações Finais

Temos uma oportunidade única...



MERCADO RELEVANTE E SUB-PENETRADO

(+95% ainda não fazem laser)



FORÇA DA MARCA

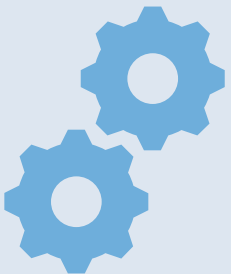
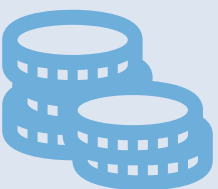
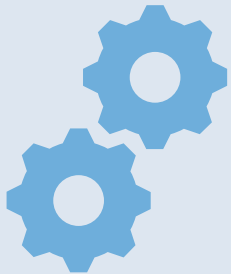
Qualidade do serviço, vantagens competitivas robustas, melhor tecnologia do mercado



OPORTUNIDADES DE CRESCIMENTO

Com geração de valor

E planos de ação consistentes para seguirmos desenvolvendo esse mercado...


$$\text{PRODUTIVIDADE} = \frac{\text{NUMERADOR}}{\text{DENOMINADOR}}$$


Considerações Finais

PRODUTIVIDADE



Estratégia Comercial (Segmentação)

- Consolidação da liderança: branding, *consumer behavior*, *data analytics*
- Motor de vendas: atividades promocionais online para geração de *leads* com atuação da loja para conversão
- Novo modelo de precificação sendo desenhado, com a definição de clusters considerando o público e características de cada localidade a ser pilotado entre o 1T23 e o 2T23



Experiência do Consumidor

- Revisão da jornada digital, fortalecendo a ferramenta de CRM para maior personalização das comunicações e campanhas
- Revisão da jornada física, aumentando atratividade visual das lojas



Expansão

- Foco na expansão via franquias, com baixo custo de capital e aumentando a capilaridade da marca e gerando caixa para a Companhia

Considerações Finais

PRODUTIVIDADE

$$P = \frac{N}{D}$$




Estratégia Comercial (Segmentação)

- Consolidação da liderança: branding, *consumer behavior*, *data analytics*
- Motor de vendas: atividades promocionais online para geração de *leads* com atuação da loja para conversão
- Novo modelo de precificação sendo desenhado, com a definição de clusters considerando o público e características de cada localidade a ser pilotado entre o 1T23 e o 2T23



Experiência do Consumidor

- Revisão da jornada digital, fortalecendo a ferramenta de CRM para maior personalização das comunicações e campanhas
- Revisão da jornada física, aumentando atratividade visual das lojas



Expansão

- Foco na expansão via franquias, com baixo custo de capital e aumentando a capilaridade da marca e gerando caixa para a Companhia



Custos e Despesas

- Captura de sinergias pós-consolidação societária, com redução de despesas e padronização de processo e políticas
- Otimização de *headcount* e do portfólio de lojas próprias
- Criação de *scorecard* para remuneração variável do time de campo, incluindo 3 dimensões de P&L: cliente, colaborador e financeiro



Gente

- Governança corporativa *best-in-class*
- Revisão constante da estrutura organizacional (alteração da diretora de operações e análise das oportunidades de reforçar talentos em certas áreas)
- Novo modelo de remuneração variável a ser pilotado a partir de dezembro, estabelecendo funções claras a cada profissional da loja



OBRIGADO!

Relações com Investidores



ri.espacolaser.com.br



dri@espacolaser.com.br



espaçolaser[®]
depilação