

#ESPA3

Resultados 4T24



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 4T24 – Resumo



- Grupo alcançou **872 lojas**, sendo **806** no **Brasil** e **66** na **América Latina**. No ano, abrimos **47 lojas** entre os países, em linha com o **plano de expansão**.



- SWS** de **R\$ 517,1 milhões** no 4T24, **crescimento** de **3,3%** e **recorde trimestral**. **SWS** de **R\$ 1,7 bilhão** no ano, **alta de 2,2%** e **recorde anual**.



- Eleição da **Ana Zamper** no **Conselho de Administração** como **conselheira independente** em outubro.
- Mudança de Management**: Entrada de **novo diretor de Comercial & Marketing (Hamiltom Baez)**.



- Lucro bruto** de **R\$ 99,1 milhões** no 4T24 (**+16,5%**), margem **4,6 p.p. superior** ao 4T23, e **R\$ 383,0 milhões** no ano (**+11,6%**), com **ganhos de 2,9 p.p. de margem**.



- EBITDA ajustado** de **R\$ 48,1 milhões** no 4T24, com **crescimento** de **9,6%**, e no ano somou **R\$ 222,8 milhões**, **alta de 4,5%**.
- Conversão** de **EBITDA** para **caixa** operacional de **138,3%** no trimestre e de **103,5%** no ano, atingindo **R\$ 230,6 milhões**.



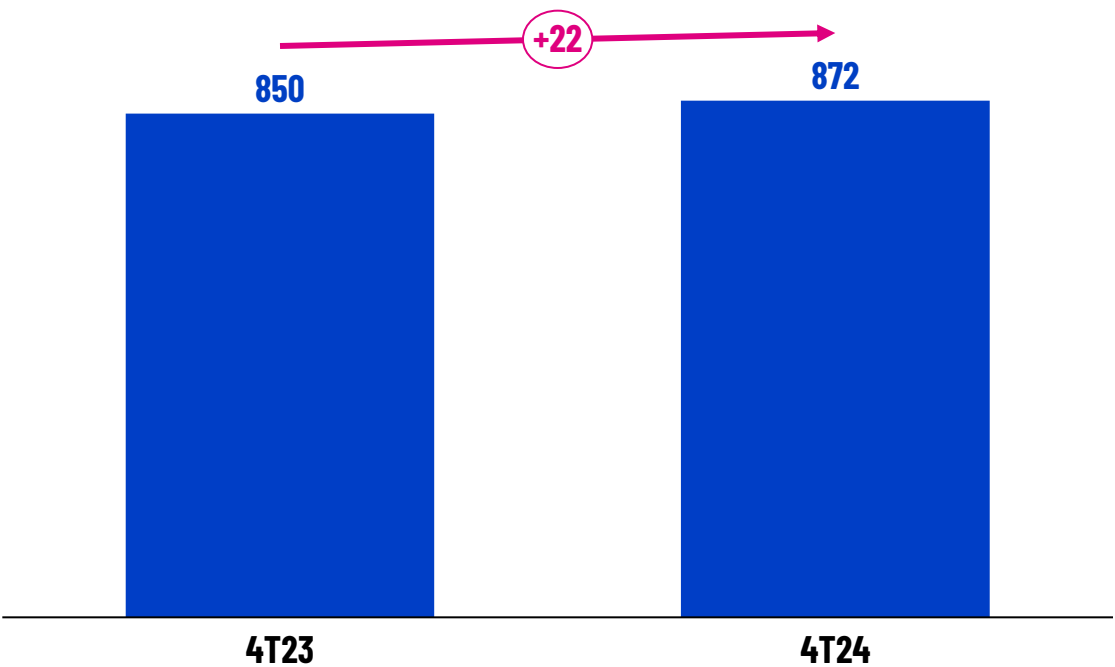
- No 4T24, apresentamos **Lucro Líquido Ajustado** de **R\$ 9,6 milhões**, comparado a um **prejuízo** de **R\$ 7,4 milhões** no 4T23. No ano, o **lucro líquido ajustado** foi de **R\$ 23,4 milhões**, **crescimento de 254,7%** em relação ao ano de 2023.



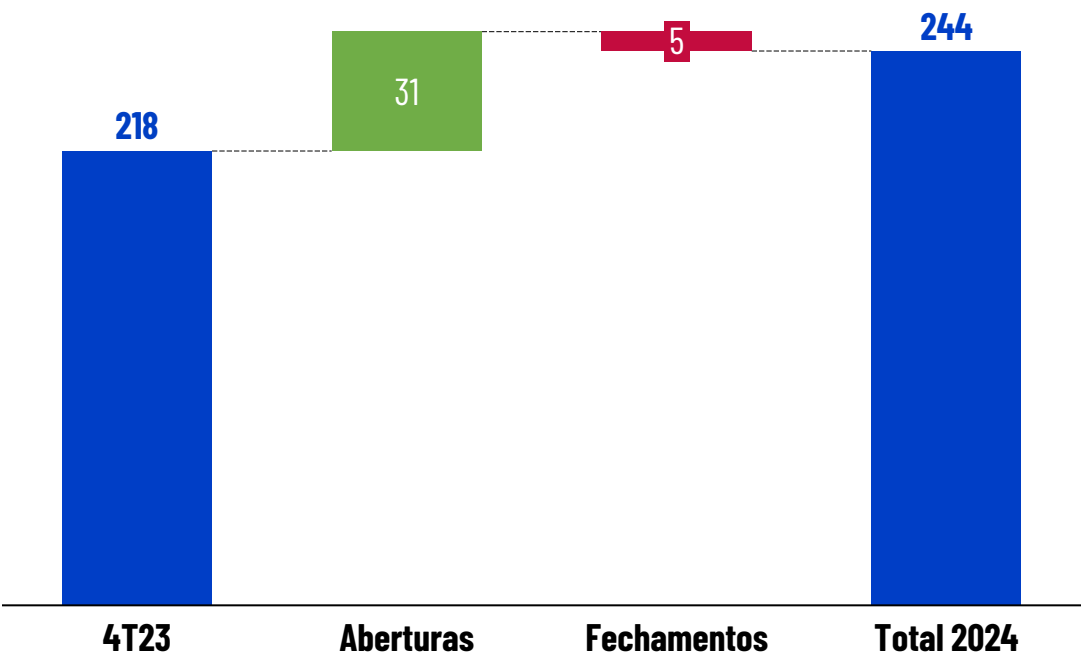
- A **dívida líquida** **caiu 7,0%** (R\$ 41,9 milhões) no 4T24, com **redução** na **alavancagem**, atingindo **2,1x dívida líquida/EBITDA**.

Seguimos a estratégia de expansão da nossa rede

Abertura de lojas Grupo Espaçolaser



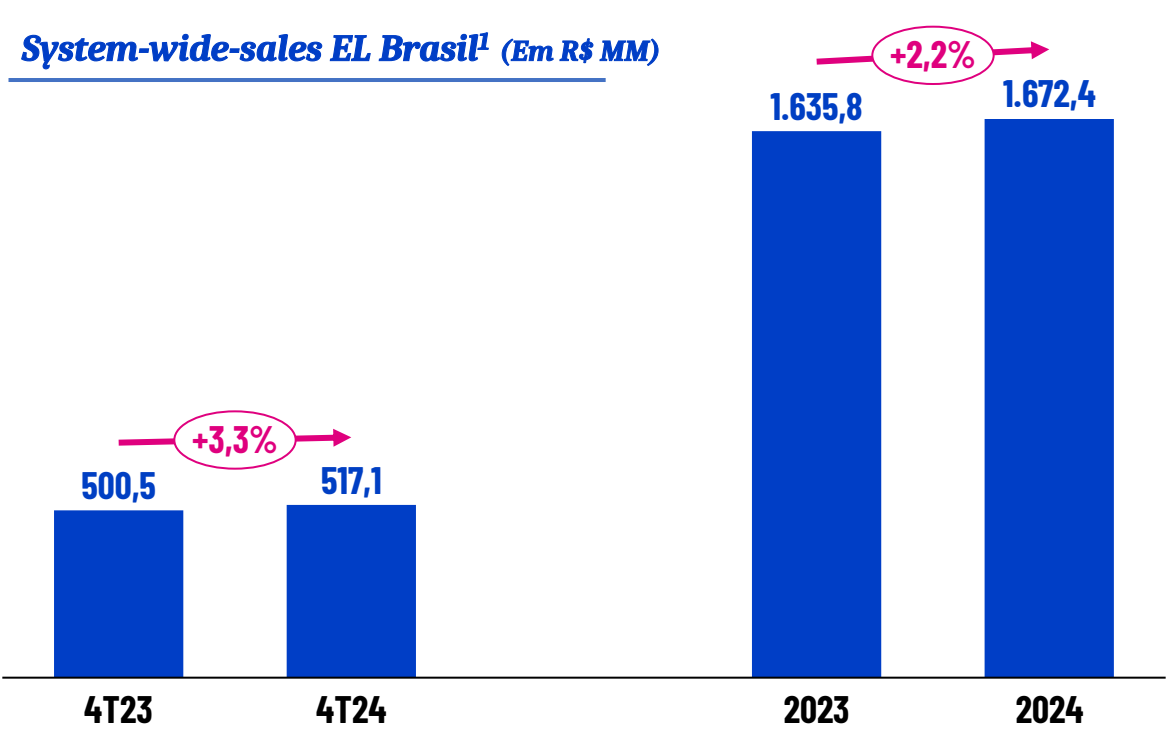
Abertura de Franquias Espaçolaser Brasil (Acumulado)



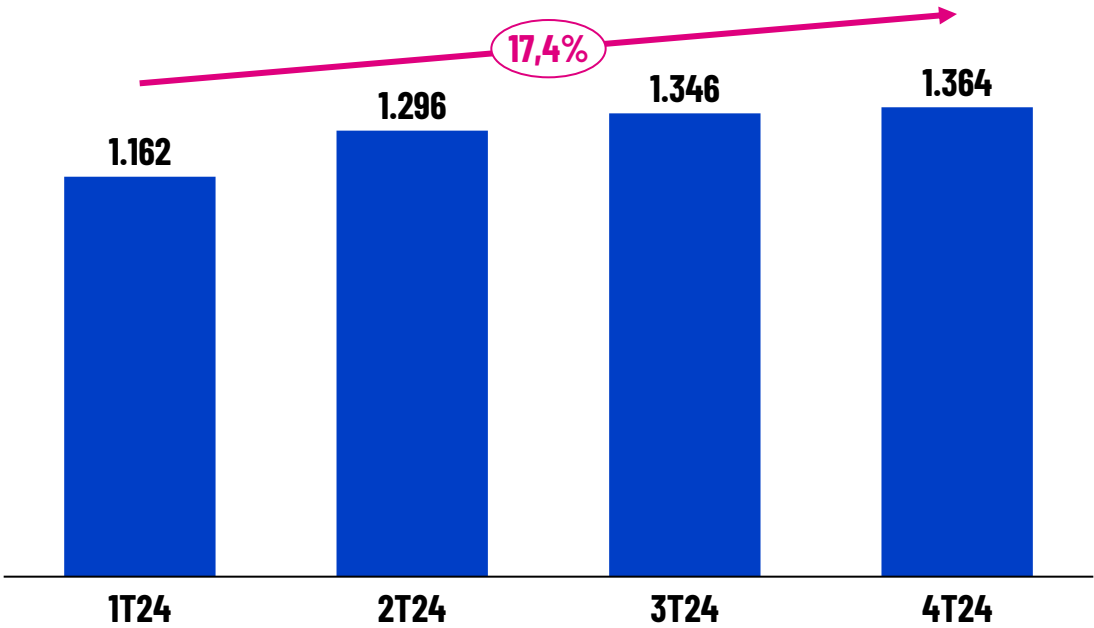
- Encerramos o ano com 872 lojas, ampliando nossa presença e capilaridade no mercado, sendo **806** lojas da Espaçolaser no **Brasil** e **66** na **América Latina**.
- Mantendo nossa **estratégia de crescimento** via franquias, inauguramos **31 novas franquias** no Brasil ao longo do ano. No mercado internacional, abrimos **16 lojas**, das quais 12 são franquias. No total, realizamos **47 inaugurações** no grupo no ano.

System-wide sales de R\$ 517,1 milhões, recorde trimestral com crescimento de 3,3%, e de R\$ 1,7 bilhão no ano de 2024, e aumento expressivo do ticket médio

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



Ticket Médio (Em R\$)

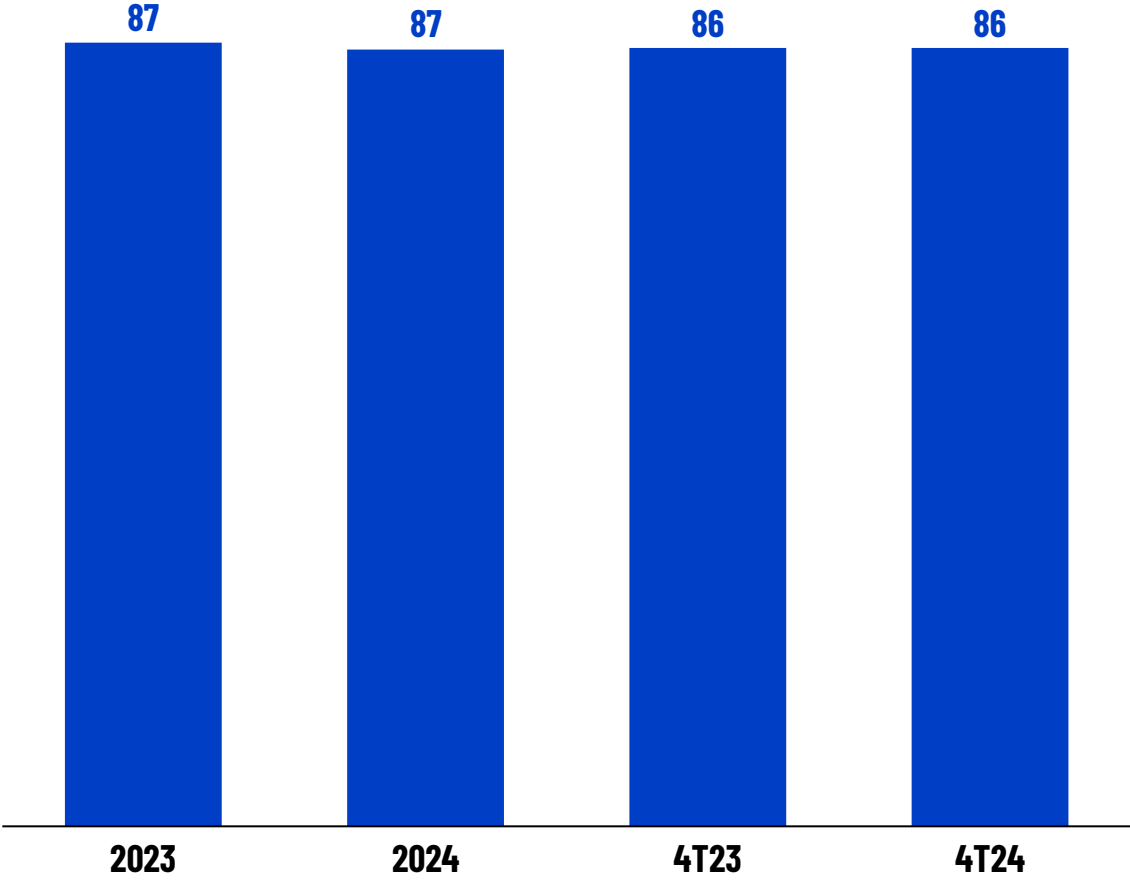


- As vendas brutas¹ da rede atingiram **R\$ 517,1 milhões** no 4T24 com crescimento de **3,3%**. Em 2024, as vendas atingiram **R\$ 1,7 bilhão**, ganhos de 2,2%, impulsionado por **expansão de lojas**, **aumento do ticket médio** e **otimização do mix de vendas**.
- Em novembro, alcançamos a **maior venda mensal** da **história** na nossa rede de **lojas próprias** e registramos o **segundo maior dia** de **vendas** da **história** da **Companhia** na Black Friday.
- Tivemos um **incremento** no Ticket Médio de **17,4%** ao longo do ano, acima da inflação, evidenciando a **resiliência** da **demand**a e a **capacidade** de **repass**e de **custos**.

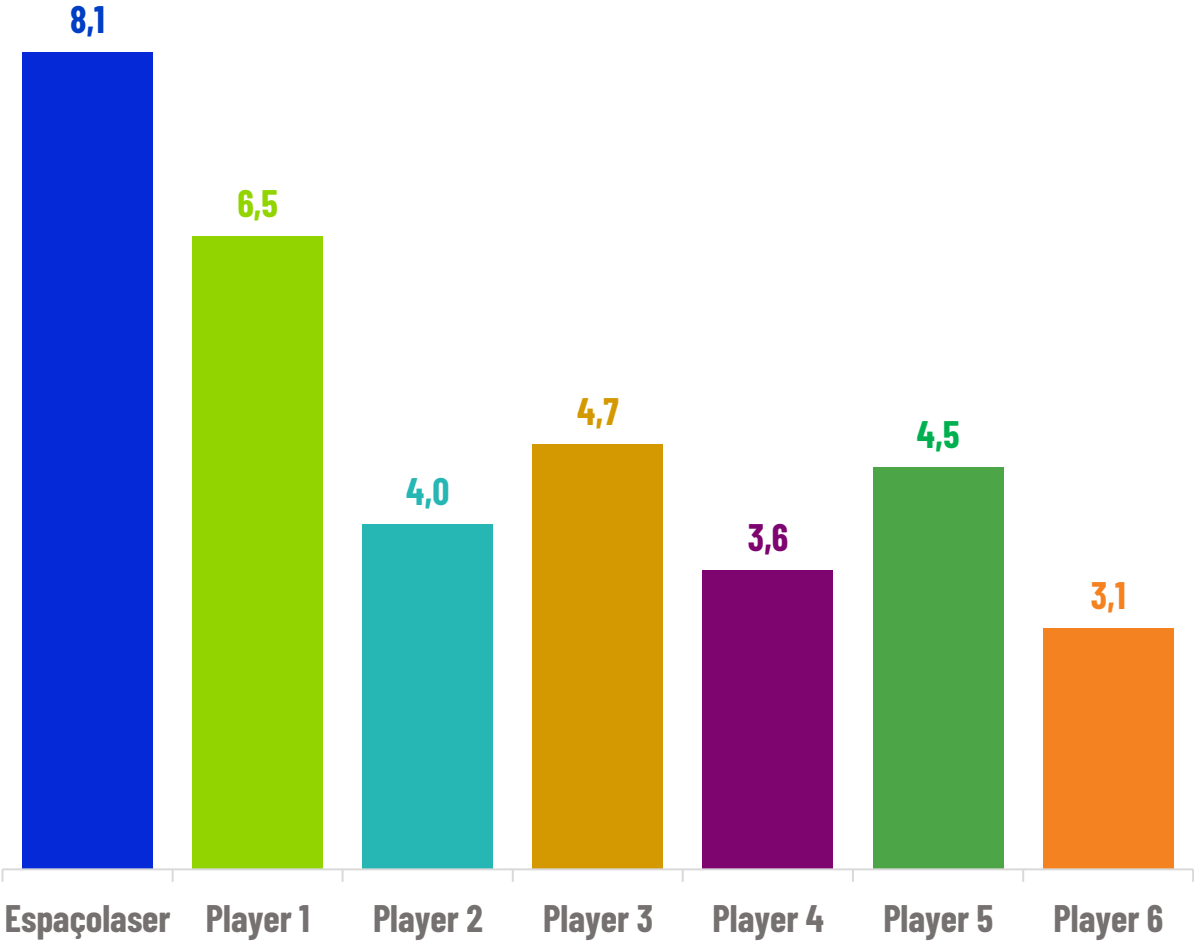
¹O System-wide Sales corresponde às vendas brutas totais (sell-out) das unidades Espaçolaser (próprias e franquias)

Mantendo um alto índice de satisfação de clientes

Net Promoter Score (NPS)



Reclame Aqui¹ (nota 0 a 10)



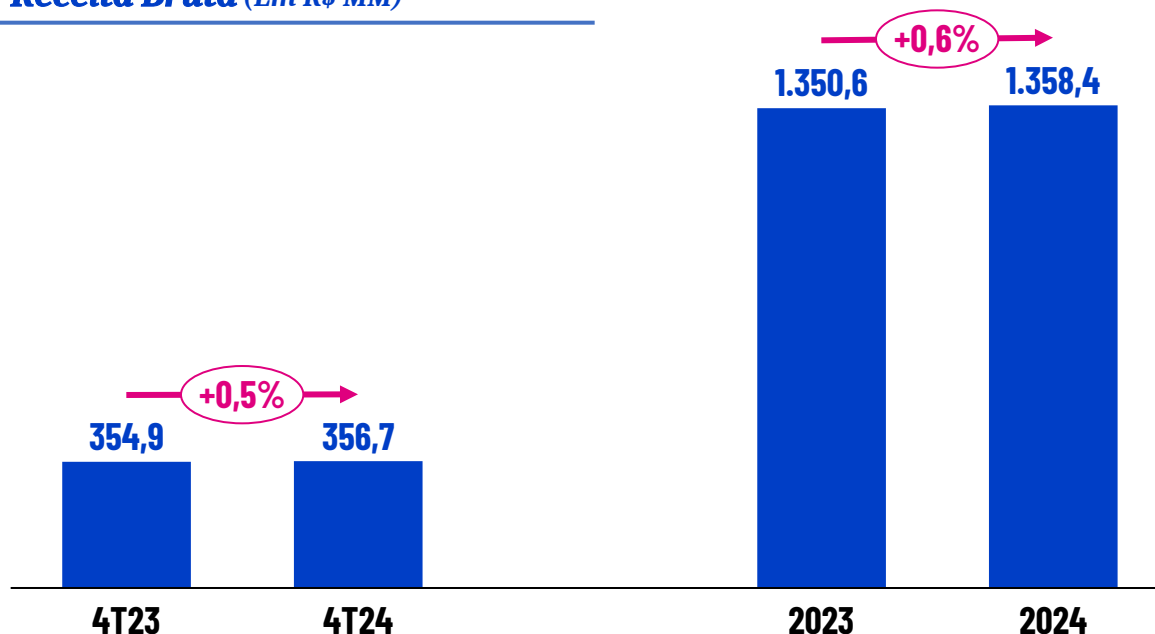
¹ Dados públicos de 28 de fevereiro de 2025



Desempenho Financeiro

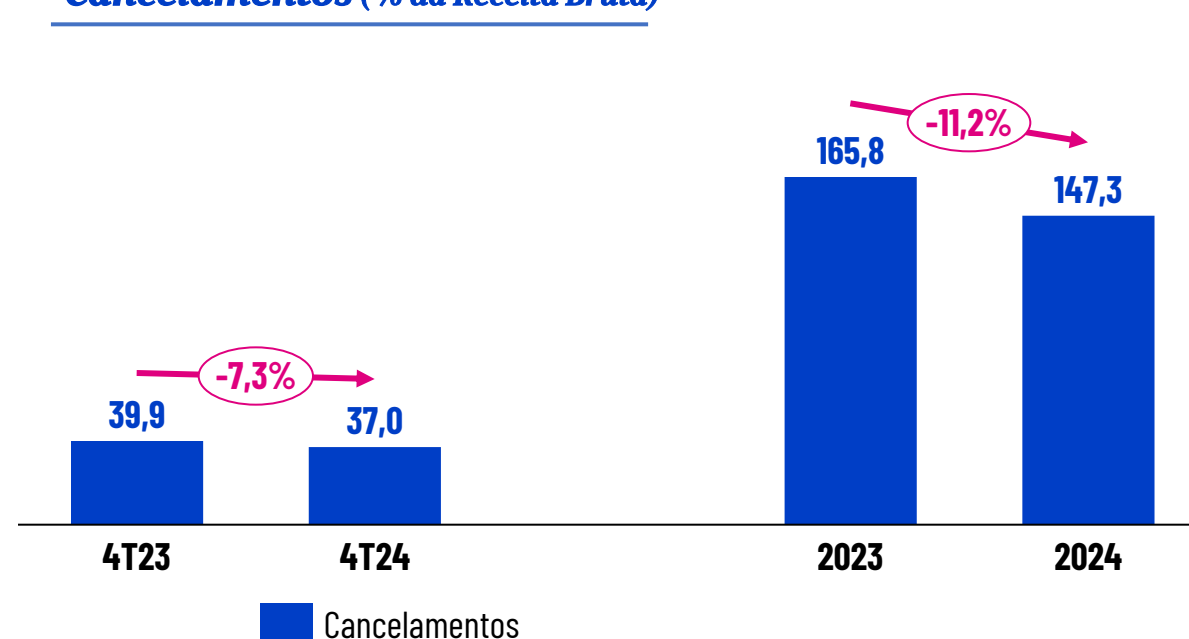
Incremento de receita bruta e redução expressiva em cancelamentos

Receita Bruta (Em R\$ MM)



- No **4T24**, a **receita bruta** atingiu **R\$ 356,7 milhões**, com **crescimento** de **0,5%**.
- No **acumulado**, a receita bruta registrou **ganhos** de **0,6%** para **R\$ 1,4 bilhão**.

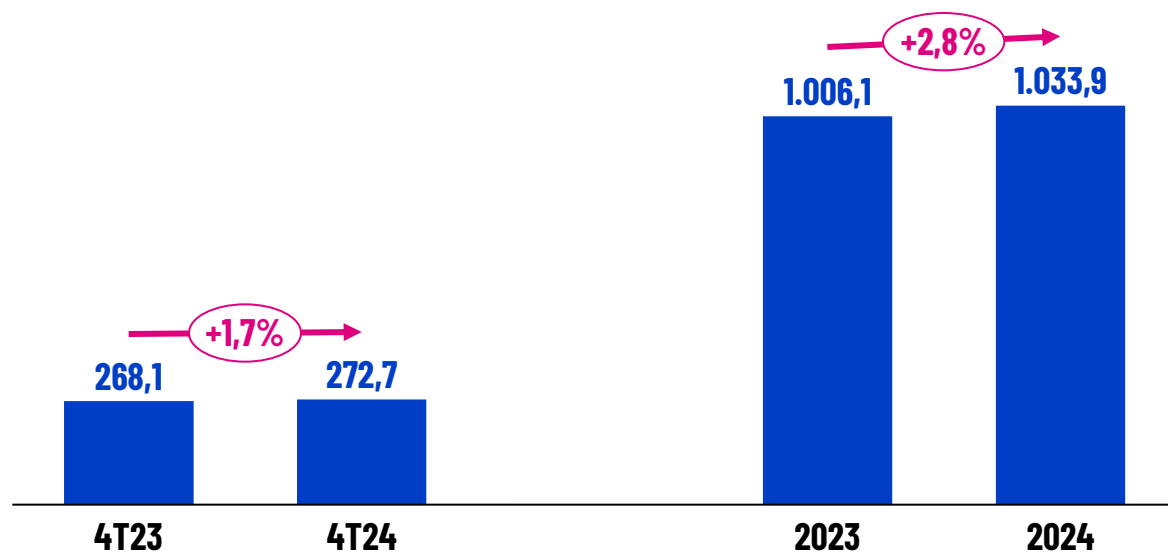
Cancelamentos (% da Receita Bruta)



- O indicador de **cancelamentos** apresentou **queda de 7,3%** em relação ao 4T23, e queda de **0,9 p.p.** como percentual da receita bruta.
- **Continuidade** nos **ganhos** de **eficiência** em **cancelamentos**, com **redução relevante** de **11,2%** no ano de 2024.

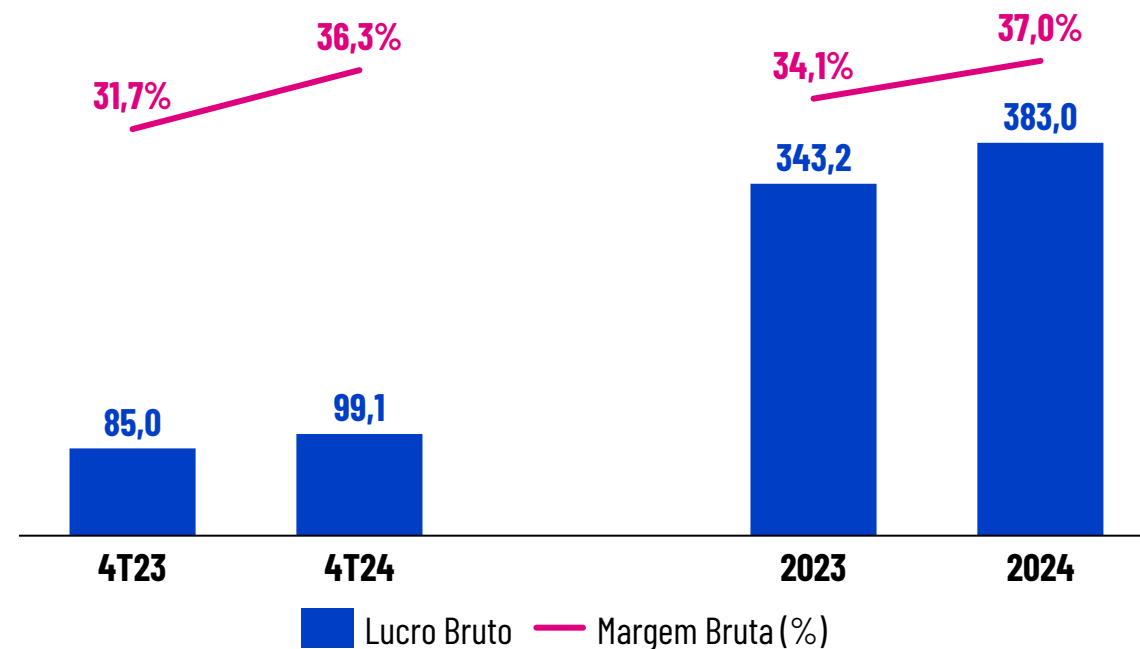
Expansão na receita líquida, com ganhos expressivos de margem bruta

Receita Líquida¹ (Em R\$ MM)



- **Receita líquida** com **crescimento de 1,7%** no trimestre, **reflexo das maiores vendas e redução de cancelamentos**.
- Em 2024, a receita líquida atingiu **R\$ 1,0 bilhão**, com **ganhos de 2,8%**.

Lucro Bruto² (Em R\$ MM)



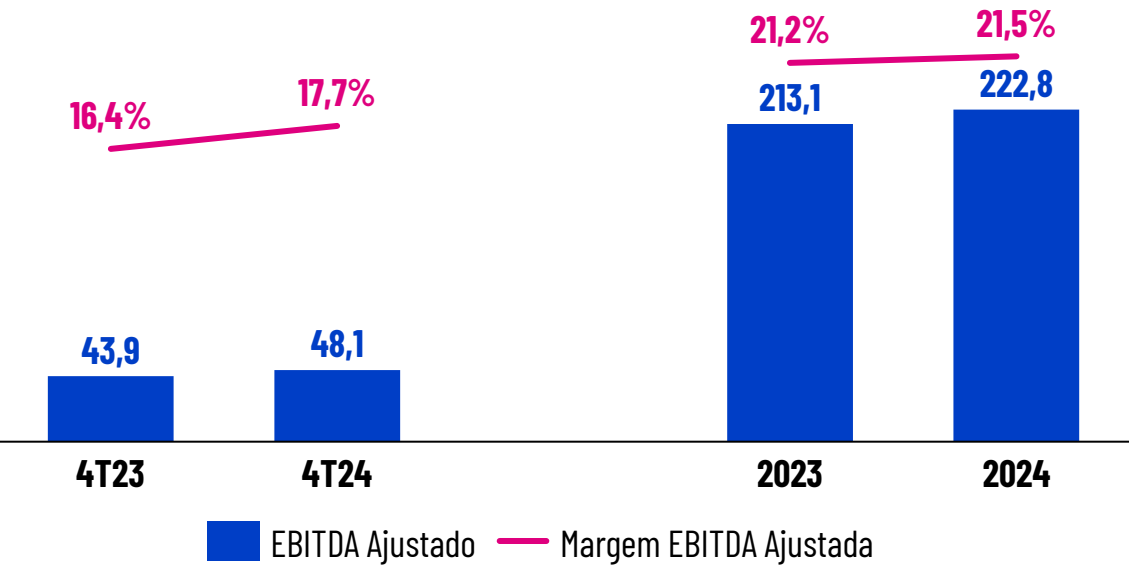
- **0 lucro bruto** foi de **R\$ 99,1 milhões** no 4T24 com **crescimento de 16,5%**, e **ganhos de 4,6 p.p.** de margem bruta.
- No acumulado do ano, o lucro bruto atingiu **R\$ 383,0 milhões**, com **crescimento de 11,6%** e **margem bruta de 37,0%**, **ganhos de 2,9 p.p.** comparado com 2023.
- Projetos de **ganhos de eficiência** operacional gerando **resultados contínuos**.

¹ Receita líquida dos 9M24 foi ajustada para consolidar o resultado da operação da Colômbia referente a janeiro de 2024.

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.

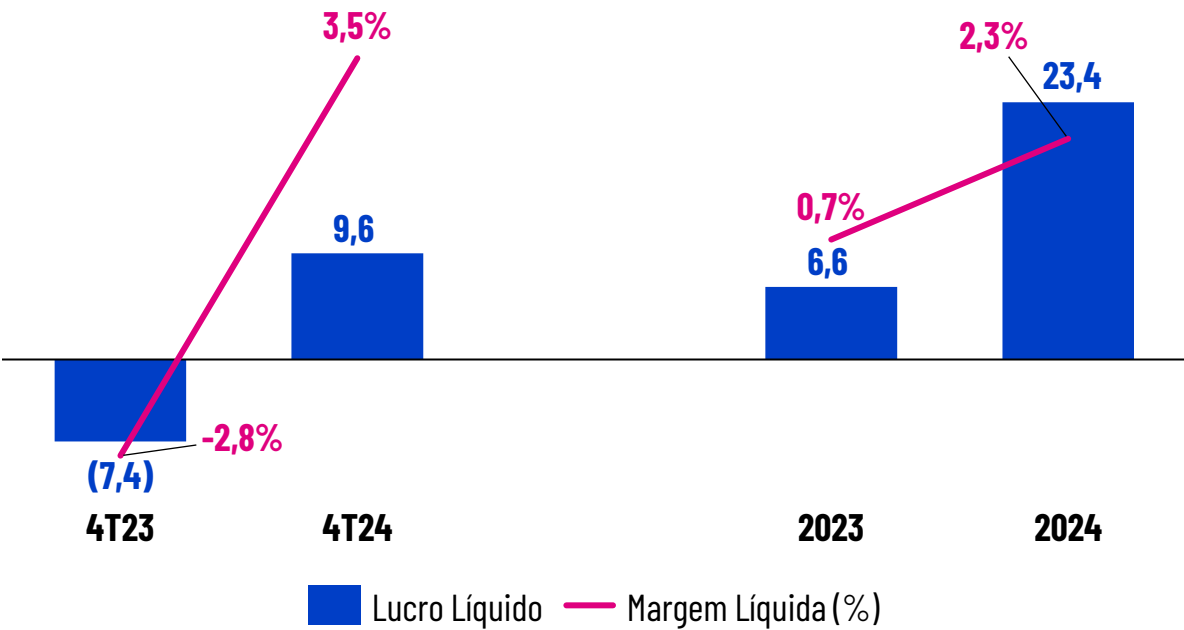
EBITDA Ajustado de R\$ 48,1 milhões no trimestre, crescimento de 9,6% no trimestre e de 4,5% no ano, e Lucro Líquido Ajustado de R\$ 9,6 milhões no 4T24, com reversão de prejuízo no trimestre e crescimento de 254,7% no ano

EBITDA Ajustado¹ (Em R\$ MM)



- No 4T24, o **EBITDA ajustado** totalizou **R\$ 48,1 milhões**, **crescimento de 9,6%** em relação ao 4T23, com margem de **17,7%**, com **ganhos de 1,3 p.p.**
- No Acumulado, **EBITDA Ajustado** atingiu **R\$ 222,8 milhões**, **crescimento de 4,5%** e **margem de 21,5%**.

Lucro Líquido Ajustado (Em R\$ MM)

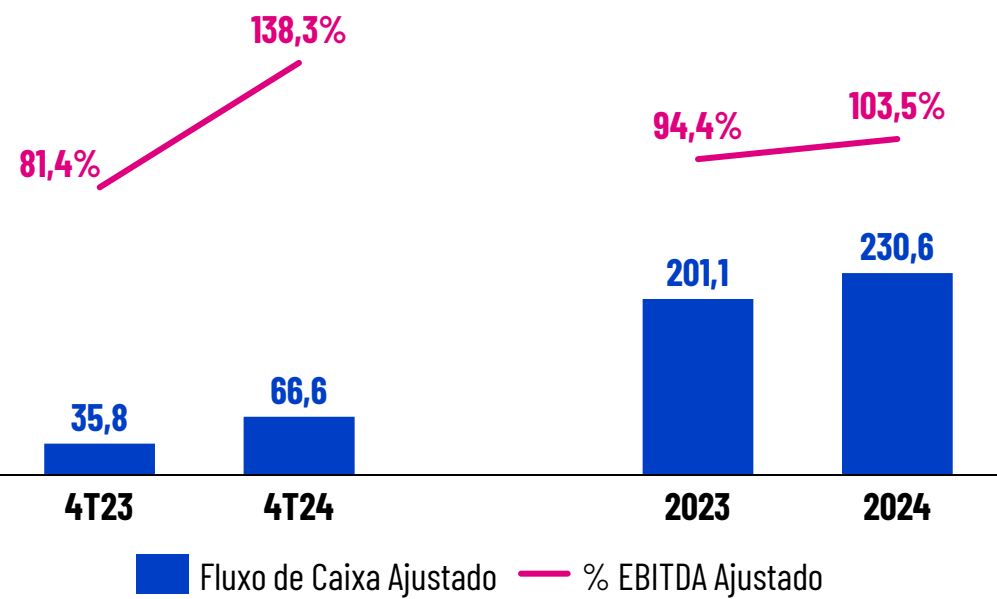


- Lucro Líquido Ajustado** de **R\$ 9,6 milhões** no 4T24, comparado a um **prejuízo de R\$ 7,4 milhões** no 4T23. No ano, o **Lucro Líquido Ajustado** foi de **R\$ 23,4 milhões**, **crescimento de 254,7%** quando comparado com 2023.
- Lucro **favorecido** pelo pagamento de **JCP**, resultando em um **impacto positivo** na **alíquota de IR** do período.

¹ EBITDA 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 redução nos custos de investimentos e financiamento, com geração de caixa líquido

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



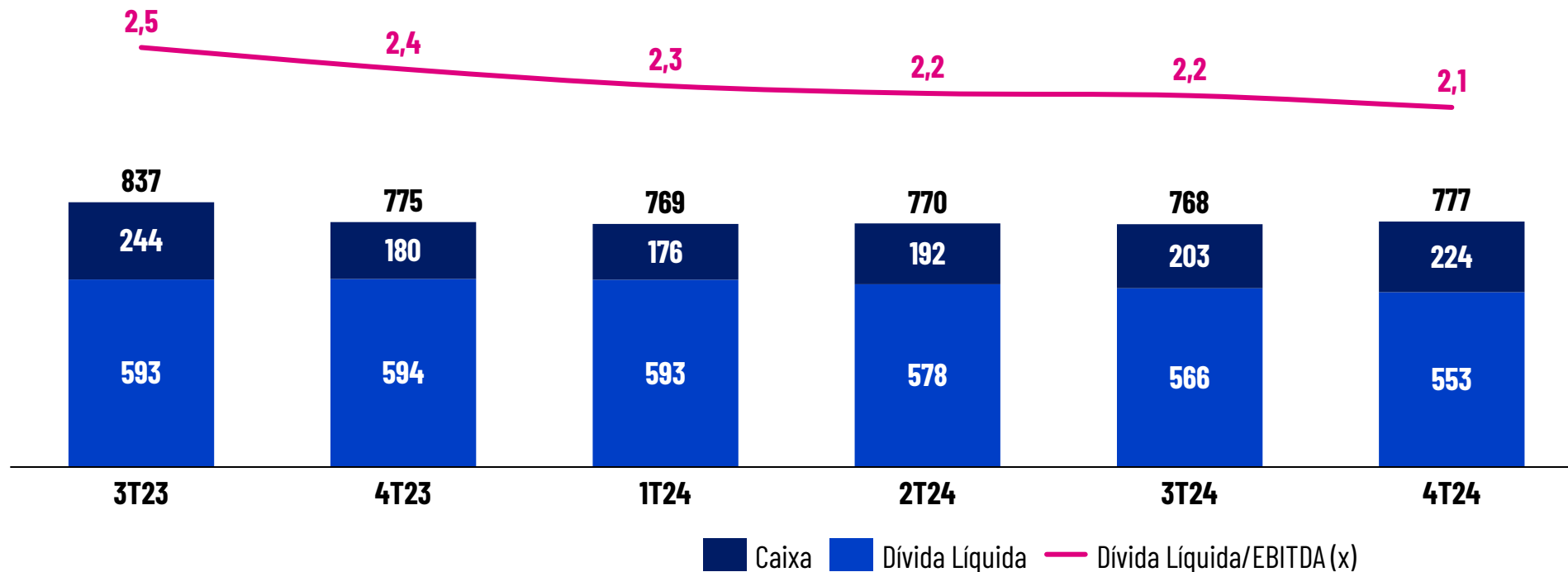
- **Geração de caixa** operacional robusta no 4T24, representando mais uma vez uma **forte conversão de EBITDA em caixa** de **138,3%** no trimestre;
- No acumulado, o **fluxo de caixa operacional** atingiu **R\$ 230,6 milhões**, com **conversão** de **103,5%**;

	2024	2023	
Caixa Líquido Operacional	R\$ 230,6 MM	R\$ 201,1 MM	Forte Geração de Caixa
Caixa Líquido Investimentos	R\$ -26,4 MM	R\$ -39,4 MM	Menor capex no ano
Caixa Líquido Financiamento	R\$ -138,1 MM	R\$ -242,2 MM	Menor custo de financiamento e despesas com juros
Fluxo de Caixa Líquido	R\$ 66,1 MM	R\$ -80,4 MM	Forte geração de caixa líquido no ano e no trimestre

¹Geração 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

Redução de Alavancagem

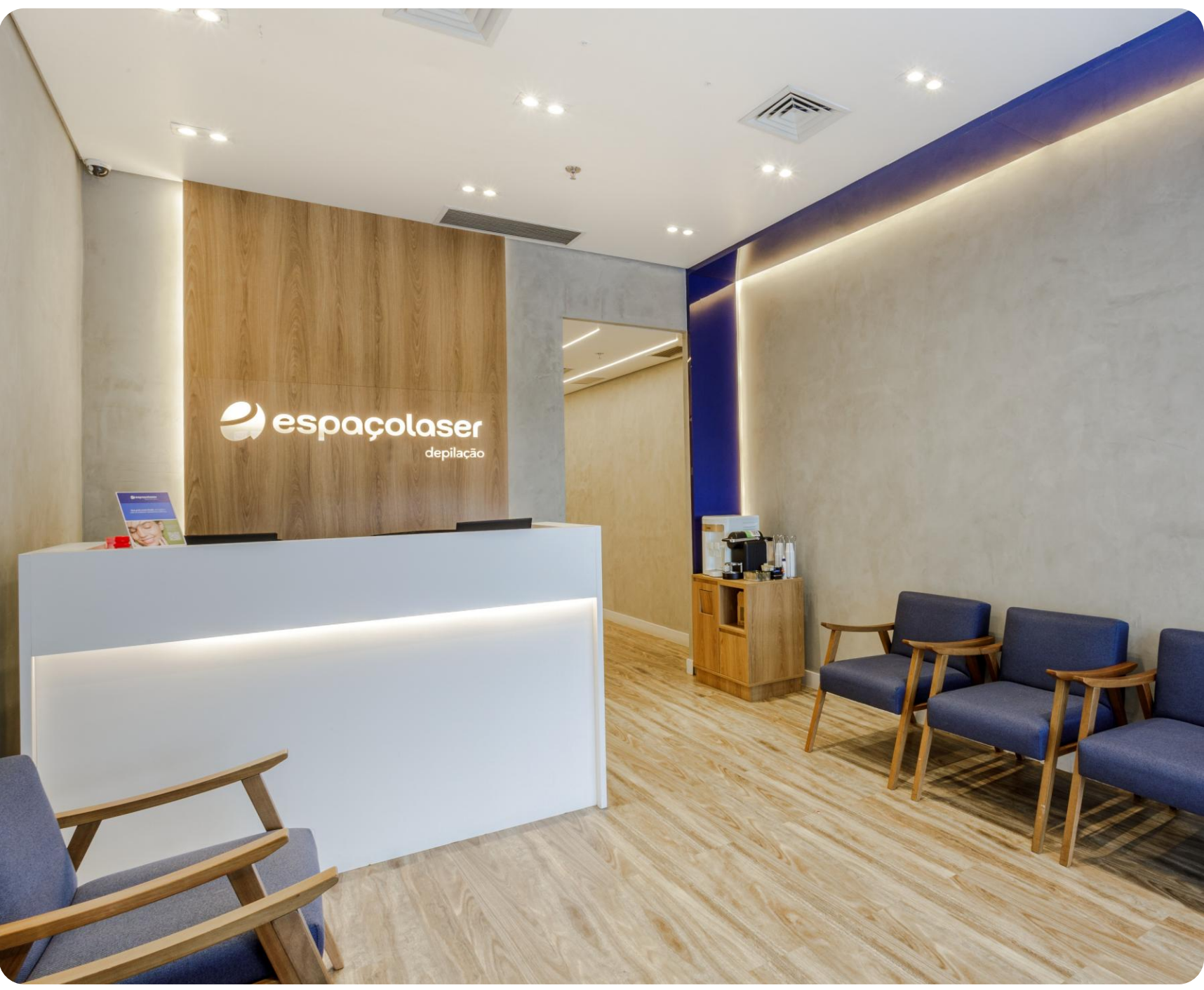
Endividamento¹ (Em R\$ MM)



DÍVIDA LÍQUIDA
R\$ -41,9MM (vs. 4T23)

- **Redução da alavancagem** tanto comparado com o 4T23 quanto no **sequencial**, atingindo o **menor patamar em 11 trimestres**. Com isso, o nível de alavancagem foi de **2,1x**, com **redução de 0,3 p.p.** em relação ao 4T23.
- Além da emissão da CCB de **R\$ 30 milhões** divulgada em outubro de 2024, em janeiro de 2025 captamos adicionalmente **R\$ 15 milhões** por meio de nossa subsidiária integral, com **vencimento em três anos, carência de um ano** e juros de **CDI + 2,80%** ao ano.

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

A modern reception area with a white counter, wood-paneled walls, and blue armchairs. The logo 'espaçolaser depilação' is visible on the wall.

espaçolaser
depilação



**Outras
Iniciativas**

Projeto de Resfriadores

- ✓ **Novo método de resfriamento da pele, em substituição ao insumo** que utilizamos **historicamente**;
- ✓ **Em dezembro de 2024**, tínhamos **80 resfriadores** operando nas lojas;
- ✓ **Capex baixo**, com **payback** de menos de **10 meses**;
- ✓ **Potencial relevante de saving** em **custos**, tendo o **ar** como condutor frio, **sem consumíveis**.



Iniciativas em Agenda do Laser - No-show



Penalização a partir da segunda falta



Incluído cancelamento/reagendamento com menos de 24 horas de antecedência



Fevereiro de 2025: Penalização a partir da primeira falta



CONFIRMAÇÃO



REAGENDAMENTO

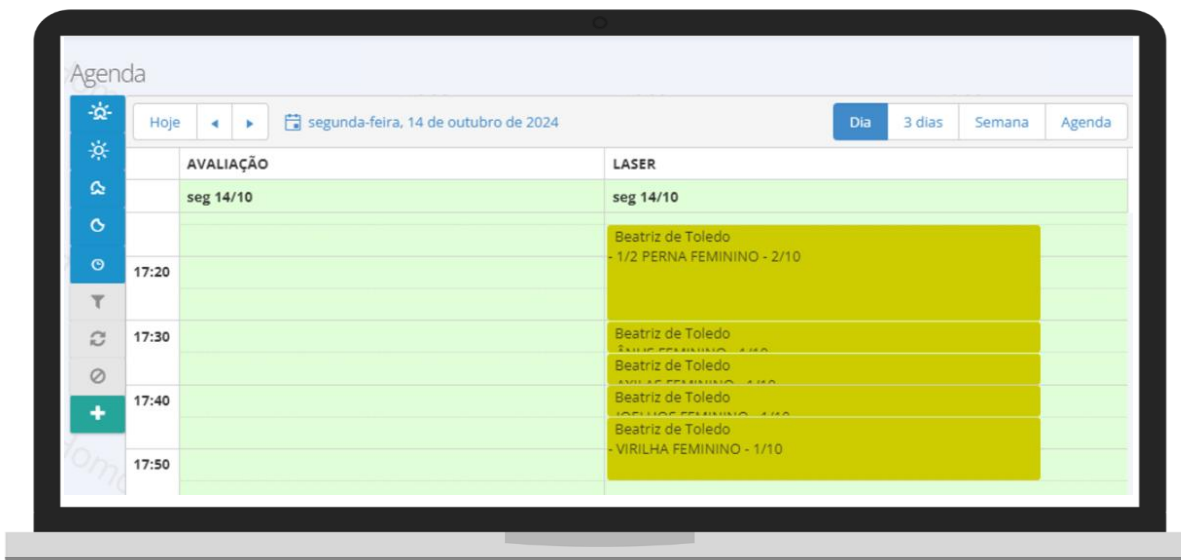


CANCELAMENTO

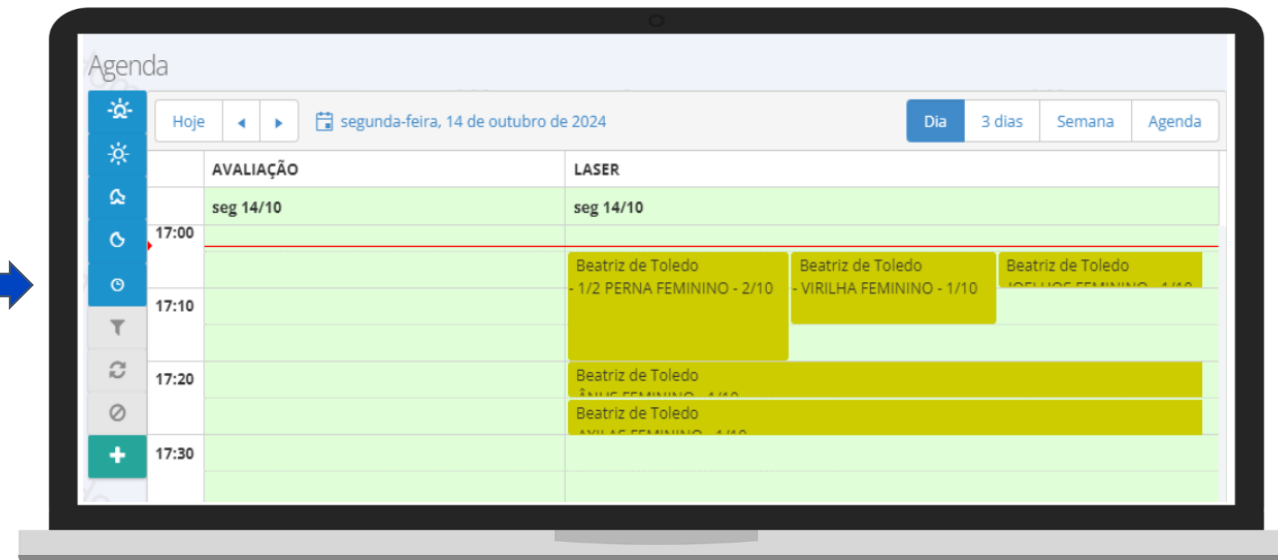
Iniciativas em Agenda do Laser – Redutor de Tempos

Iniciativa voltada para a **otimização** da **ocupação** das agendas das unidades, **reduzindo** o **tempo ocioso**

Exemplo de Agendamento



Total: 40 minutos



Total: 25 minutos

- **Dezembro de 2024:** Piloto Final
- **Fevereiro de 2025:** Roll-out

Potencial de redução (simulado) de **~20%**¹ da agenda

¹ Considerando simulação com base nos atendimentos finalizados em 2024

Perspectivas para o Futuro



Expansão através **de abertura** de **novas unidades** via **franquias**;



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



Eficiência em **custos** e **produtividade**;



Melhoria **da experiência** dos **nossos clientes** para ampliar o diferencial de encantamento, e



Disciplina financeira para **fortalecer** nosso **balanço** e reduzir nosso nível de alavancagem.

Investor Day



2025
ESPAÇOLASER DAY
2025

Convite

Data: 15 de abril

Horário: 08:30 às 12:15 (BRT)

Local: MZ Arena

Endereço: Alameda Vicente Pinzon, 51 (13º andar)

Vila Olímpia - São Paulo (SP)

Confirme Sua Presença!



The background image shows a woman in a white lab coat and hairnet, likely a professional, talking to a woman in a black dress. They are in a modern interior with blue walls and a white door. The entire image is overlaid with a dark blue gradient.

#ESPA3

Q&A

#ESPA3

Considerações Finais



Relações com Investidores

 ri.espacolaser.com.br

 dri@espacolaser.com.br

#ESPA3

4Q24

Results



Disclaimer

This is a presentation of general information about MPM Corpóreos S.A (“Espaçolaser” or “Company”). These are summarized information without the intention of being complete, which should not be considered by potential investors as a recommendation. We make no representations or warranties as to the correctness, adequacy or scope of the information presented here, which should not be used as a basis for investment decisions.

Although Espaçolaser believes that the expectations and assumptions contained in the forward-looking statements and information are reasonable and based on data currently available to its management, Espaçolaser cannot guarantee future results or events. Espaçolaser expressly exempts itself from the duty to update any of the forward-looking statements and information. In no event will neither the Company, nor its subsidiaries, directors, officers, agents or employees be liable to third parties (including investors) for any investment decision made based on the information and statements contained in this presentation, or for any damage resulting therefrom, corresponding or specific.

The market and competitive position information, including market projections cited throughout this presentation, were obtained through internal research, market research, information in the public domain and business publications. Although we have no reason to believe that any of this information or reports is inaccurate in any material respect, we do not independently verify competitive position, market position, growth rate or any other data provided by third parties or other industry publications. The Company is not responsible for the accuracy of such information. This presentation and its content are proprietary information of the Company and cannot be reproduced or circulated, partially or totally, without the prior written consent of the Company.

This presentation does not constitute an offer, invitation or request for an offer to subscribe or purchase any securities. This presentation and its contents do not form the basis of a contract or commitment of any kind.





Quarter Highlights

Q4 2024 Highlights – Summary



- Group reached **872 stores**, with 806 in Brazil and 66 in Latin America. In the year, we **opened 47 stores** across countries, in line with the expansion plan.



- SWS of R\$ 517.1 million** in 4Q24, growth of **3.3%** and **quarterly record**. SWS of **R\$ 1.7 billion** in the year, **up 2.2% and annual record**.



- Election of **Ana Zamper** to the Board of Directors as an independent board member in October.
- Management change:** new Commercial & Marketing director (**Hamilton Baez**).



- Gross profit of **R\$ 99.1 million** in 4Q24 (**+16.5%**), **margin 4.6 p.p. higher** than 4Q23, and **R\$ 383.0 million** in the year (**+11.6%**), with a **2.9 p.p. margin gain**.



- Adjusted EBITDA of **R\$ 48.1 million** in 4Q24, with growth **of 9.6%**, and in the year totaled **R\$ 222.8 million, up 4.5%**.
- EBITDA-to-operating cash conversion** of **138.3%** in the quarter and **103.5% in the year**, reaching R\$ 230.6 million.



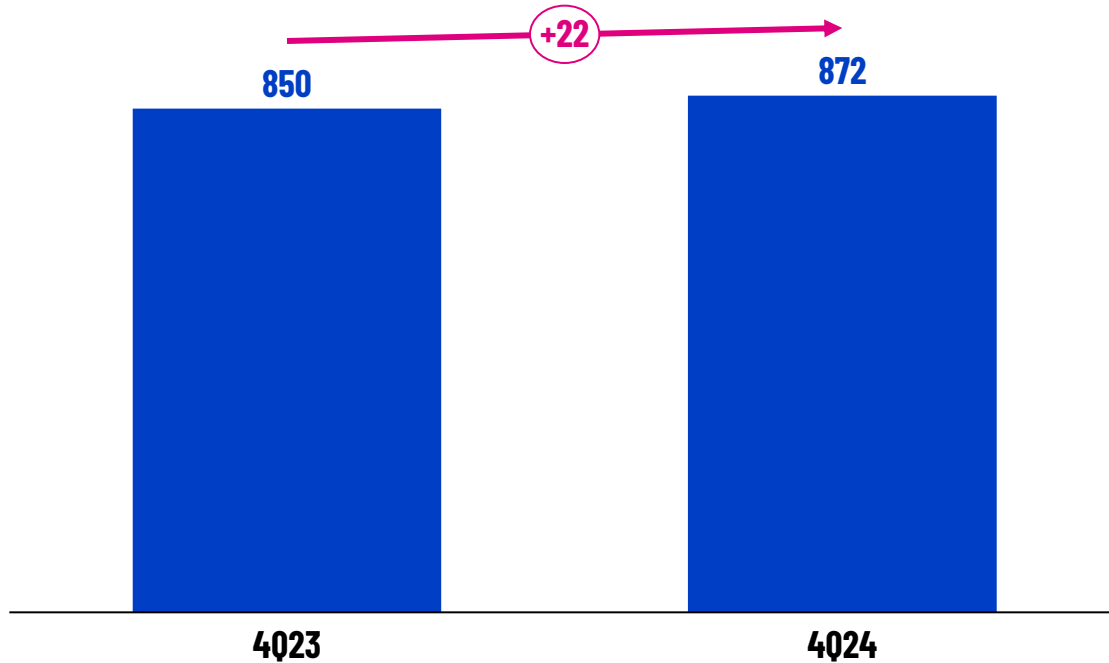
- In 4Q24, we posted **adjusted net income of R\$ 9.6 million**, compared to a **loss of R\$ 7.4 million** in 4Q23. In the year, adjusted net income was **R\$ 23.4 million, growth of 254.7%** compared to 2023.



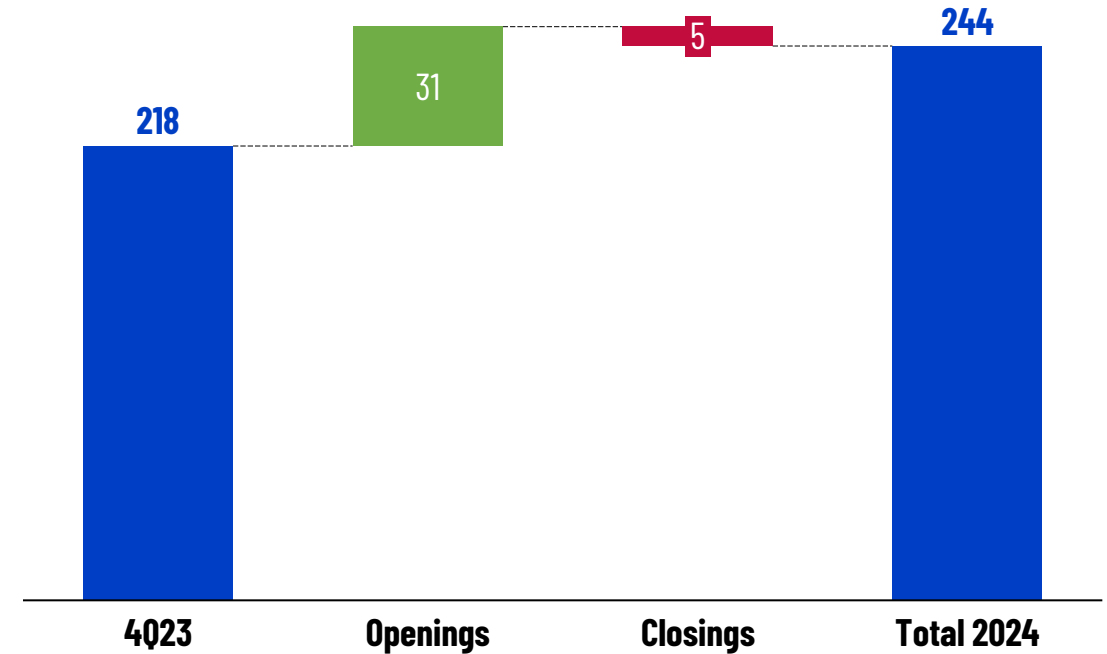
- Net debt decreased 7.0%** (R\$ 41.9 million) in 4Q24, with **lower leverage**, reaching **2.1x net debt/EBITDA**.

We are following our chain expansion strategy

Opening of Espaçolaser Stores (consolidated)



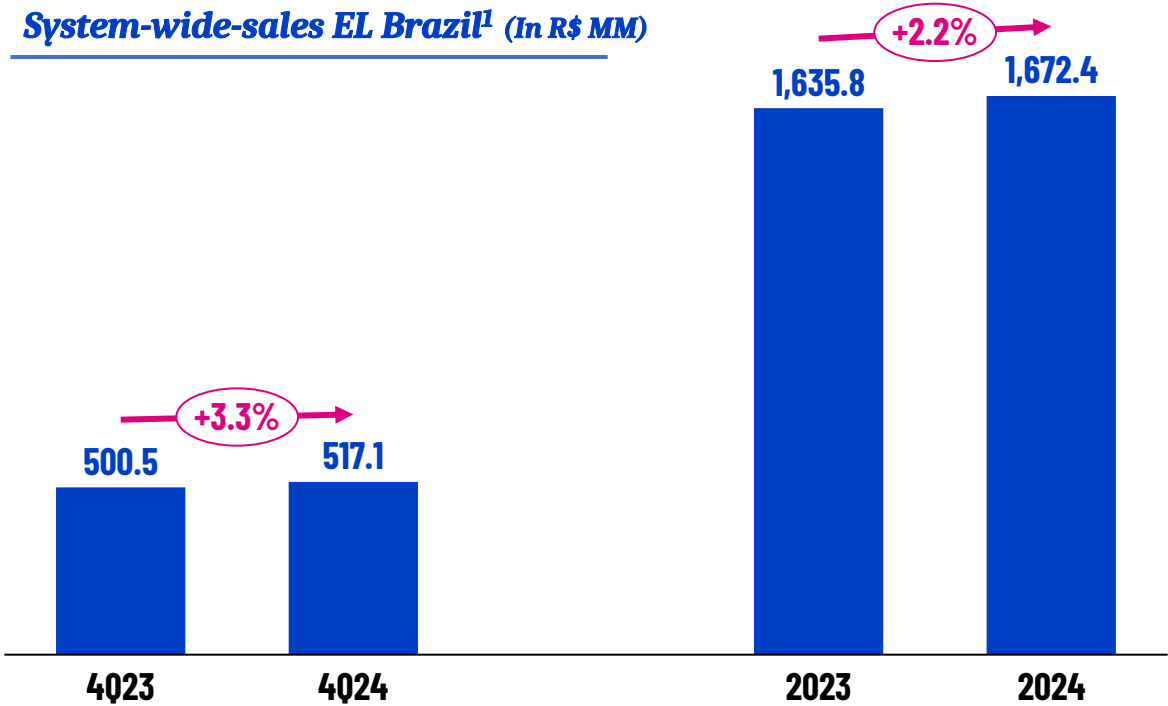
Opening of Espaçolaser Franchises in Brazil (# of stores)



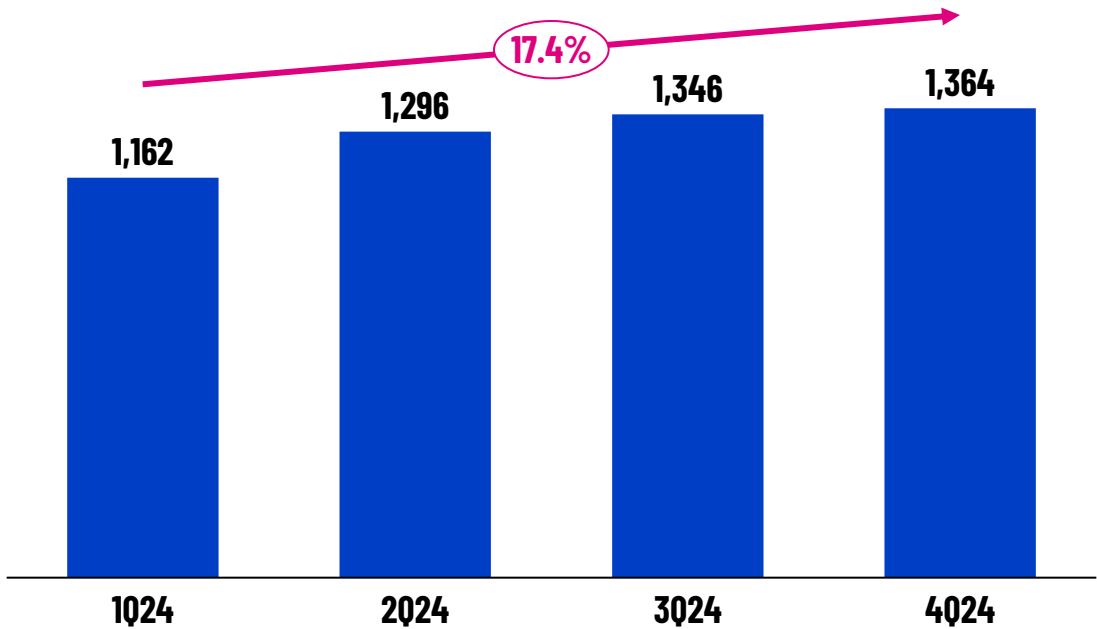
- We ended the year with 872 stores, **expanding our presence** and market reach, with 806 Espaçolaser stores in Brazil and 66 in Latin America.
- Maintaining our **growth strategy** through franchising, we **opened 31 new franchises in Brazil** throughout the year. In the international market, **we opened 16 stores**, 12 of which are franchises. In total, we **inaugurated 47 stores** across the group during the year.

System-wide sales of R\$ 517.1 million, a quarterly record with 3.3% growth, and R\$ 1.7 billion in 2024, with a significant increase in average ticket

System-wide-sales EL Brazil¹ (In R\$ MM)



Average Ticker (In R\$)

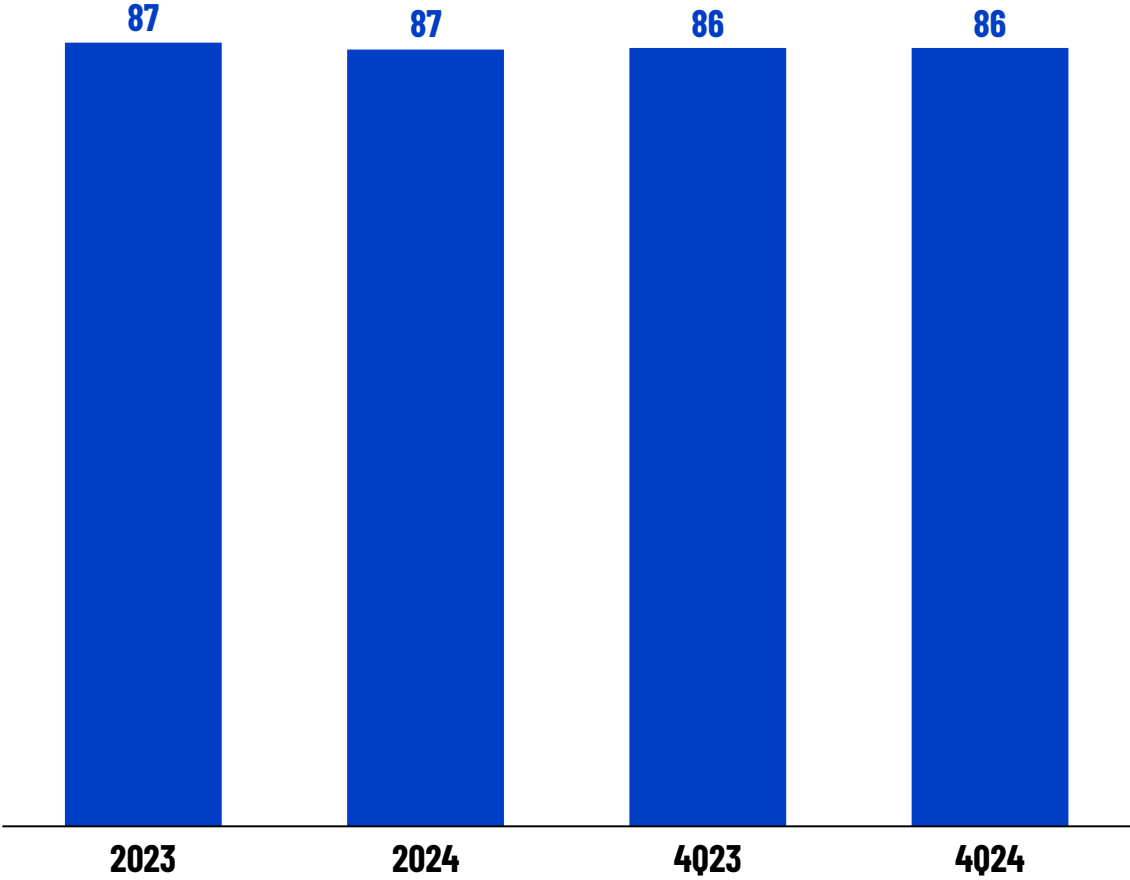


- Gross sales¹ reached **R\$ 517.1 million** in 4Q24, **growing 3.3%**.
- In 2024, sales totaled **R\$ 1.7 billion**, up 2.2%, driven by **store expansion**, an **increase in average ticket**, and **sales mix optimization**.
- In November, we recorded the **highest monthly sales** in the history of our **company-owned stores** and achieved the **second-highest sales day** in the Company's history on Black Friday.
- The average ticket increased by 17.4%** throughout the year, outpacing inflation, highlighting the resilience of demand and our ability to pass on costs.

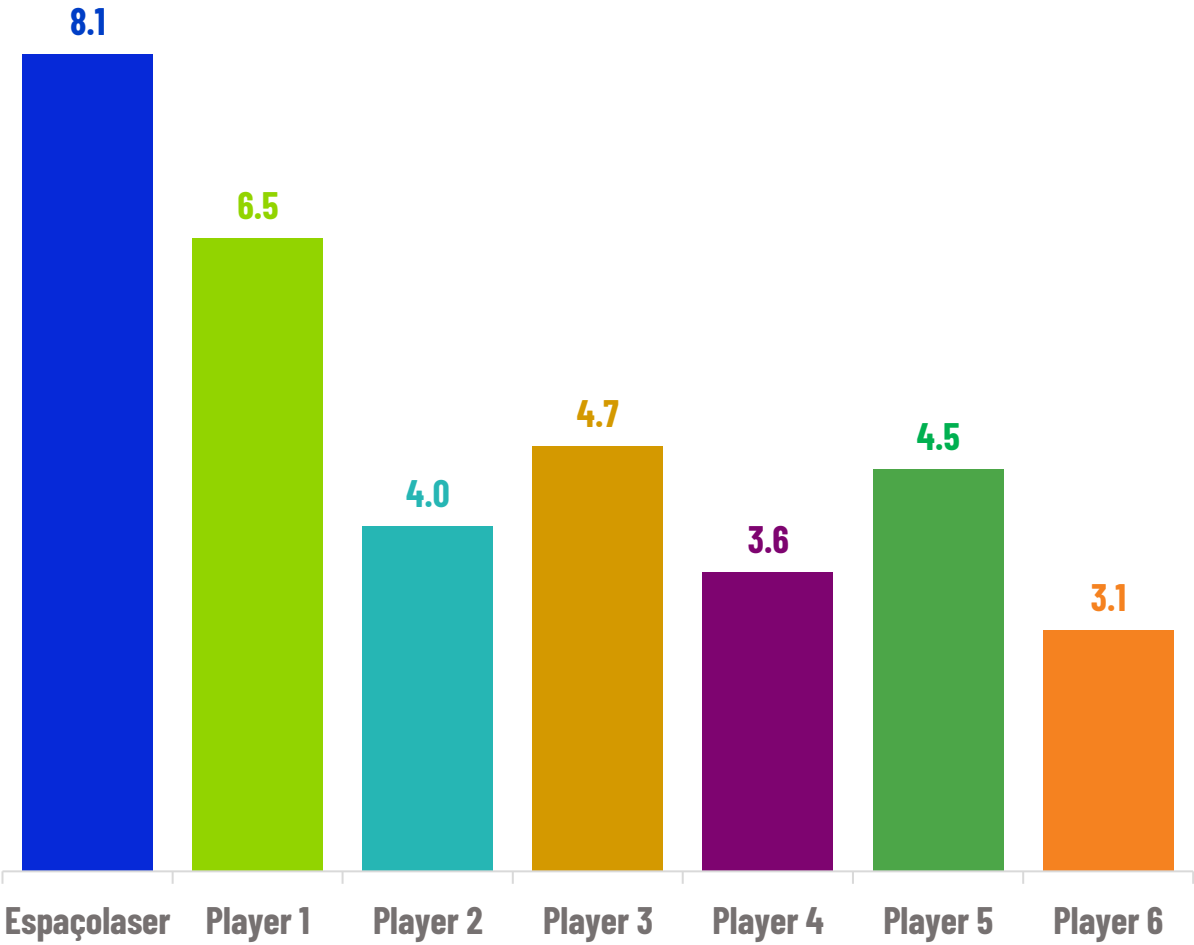
¹System-wide sales corresponds to the total gross sales (sell-out) of Espaçolaser units (company owned and franchise)

Maintaining a high customer satisfaction rate

Net Promoter Score (NPS)



Reclame Aqui¹ (0 to 10)



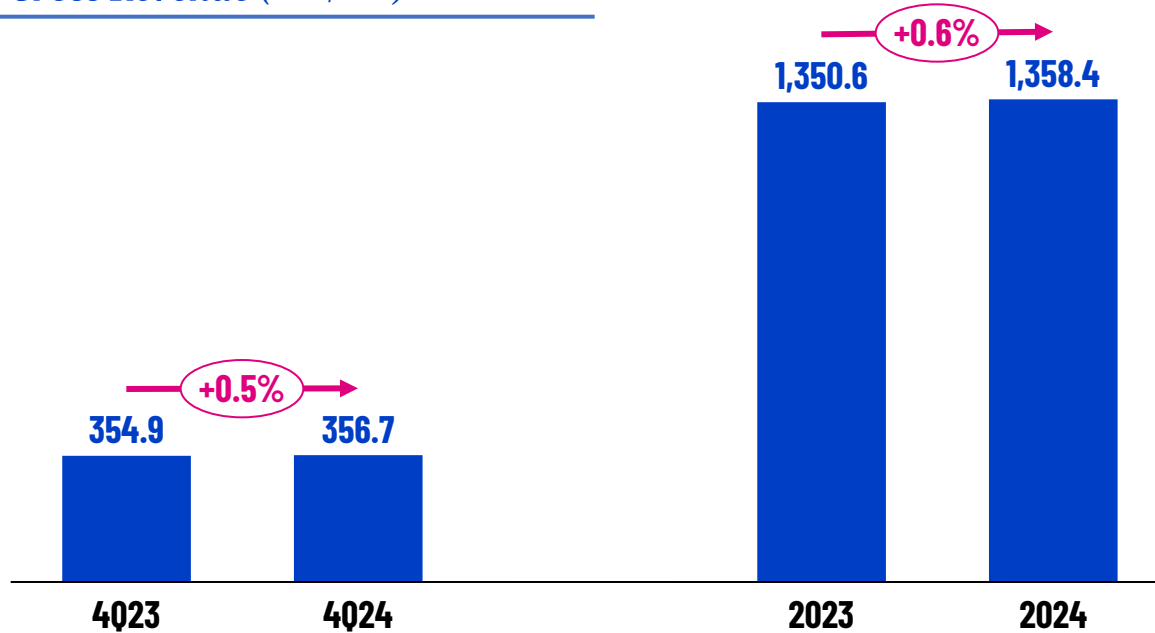
¹ Public Data as of February 28, 2025



Financial Performance

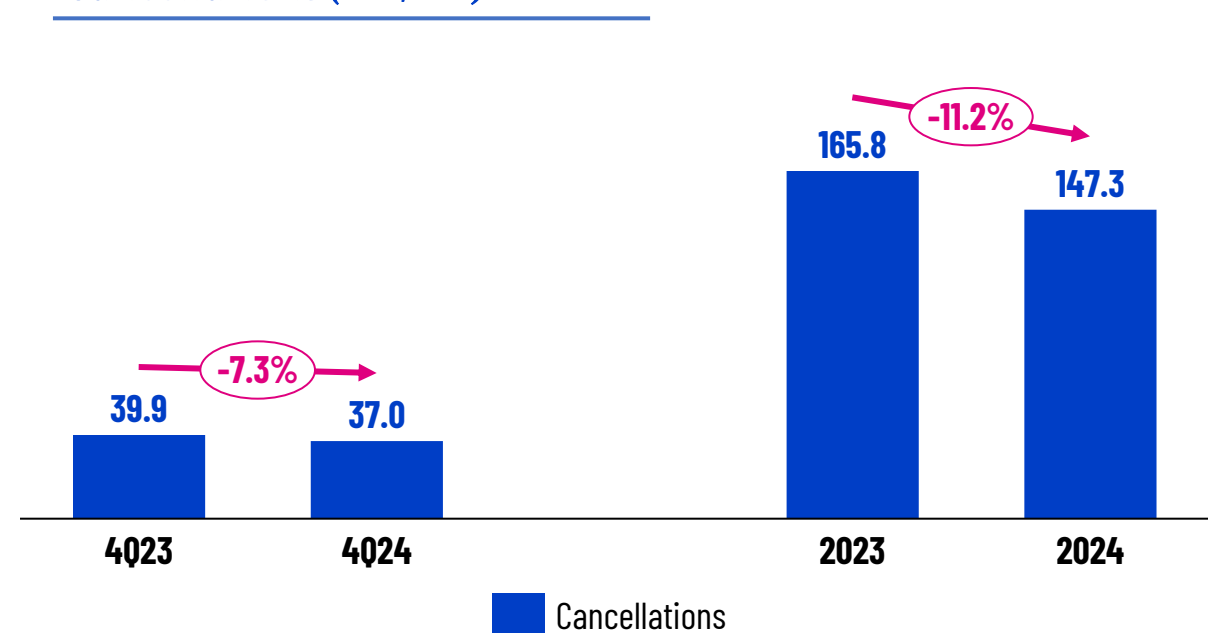
Increase in gross revenue and a significant reduction in cancellations

Gross Revenue (In R\$ MM)



- In 4Q24, gross revenue reached R\$ 356.7 million, growing 0.5%.
- For the full year, gross revenue increased by 0.6% to R\$ 1.4 billion.

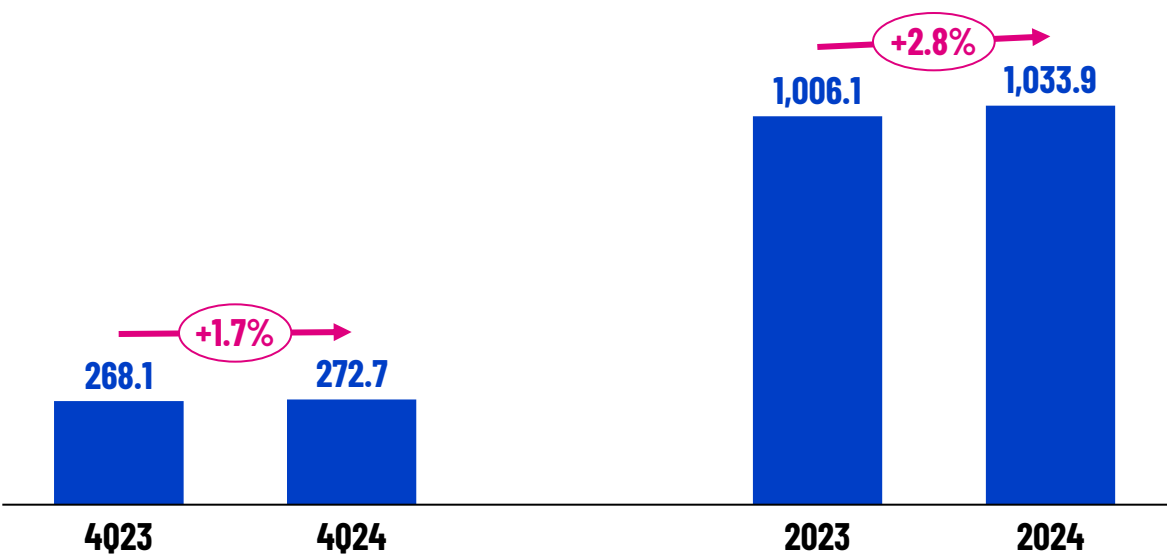
Cancellations (in R\$ MM)



- The cancellation rate decreased by 7.3% compared to 4Q23, down 0.9 p.p. as a percentage of gross revenue.
- We maintained efficiency gains in cancellations, with a significant 11.2% reduction in 2024.

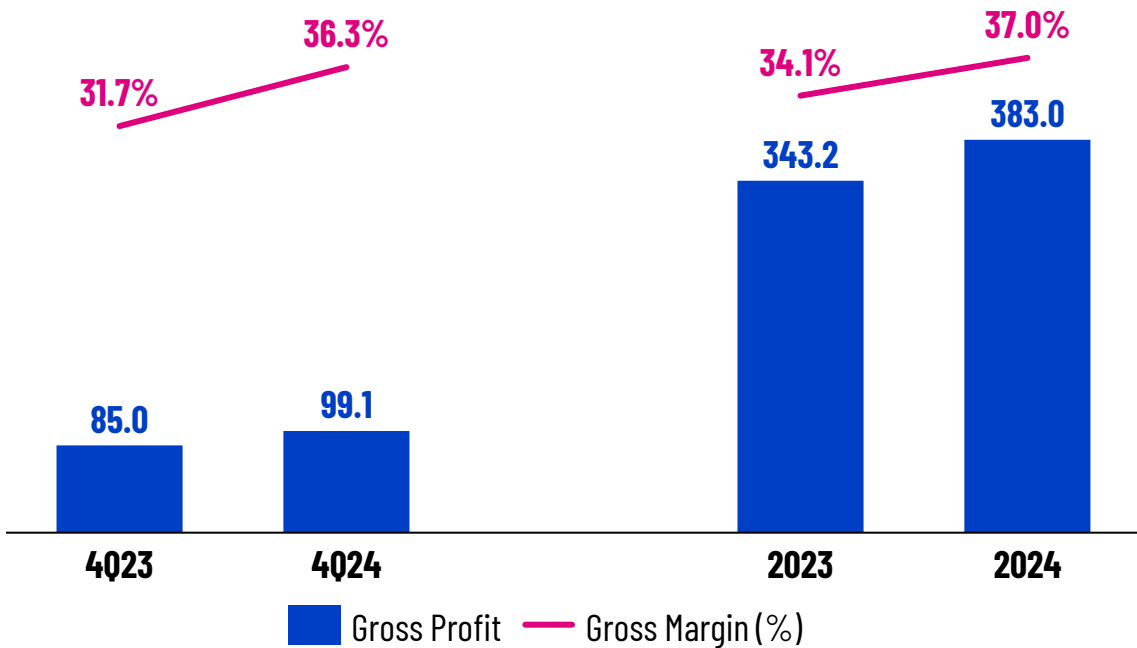
Expansion in net revenue, with gross margin gains

Net Revenues¹ (In R\$ MM)



- Net revenue grew 1.7% in the quarter, reflecting higher sales and a reduction in cancellations.
- In 2024, net revenue reached R\$ 1.0 billion, up 2.8%.

Gross Profit² (In R\$ MM)



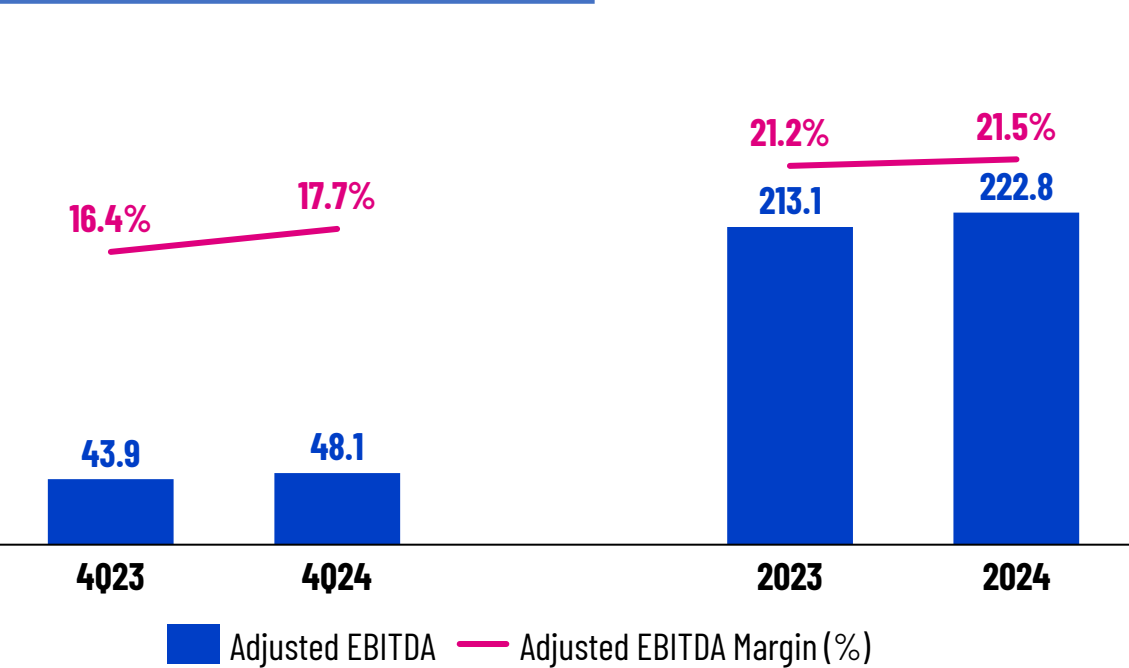
- Gross profit was R\$ 99.1 million in 4Q24, growing 16.5%, with a 4.6 p.p. increase in gross margin.
- For the full year, gross profit reached R\$ 383.0 million, up 11.6%, with a gross margin of 37.0%, an increase of 2.9 p.p. compared to 2023.
- Ongoing operational efficiency projects are generating continuous results.

¹ Net revenue for 2024 was adjusted to consolidate the result of the Colombia operation referred to January 2024.

² Gross Profit adjusted by: (i) consolidation of Colombia's results for 2024; (ii) exclusion of non-recurring costs; and (iii) exclusion of effects related to IFRS-16..

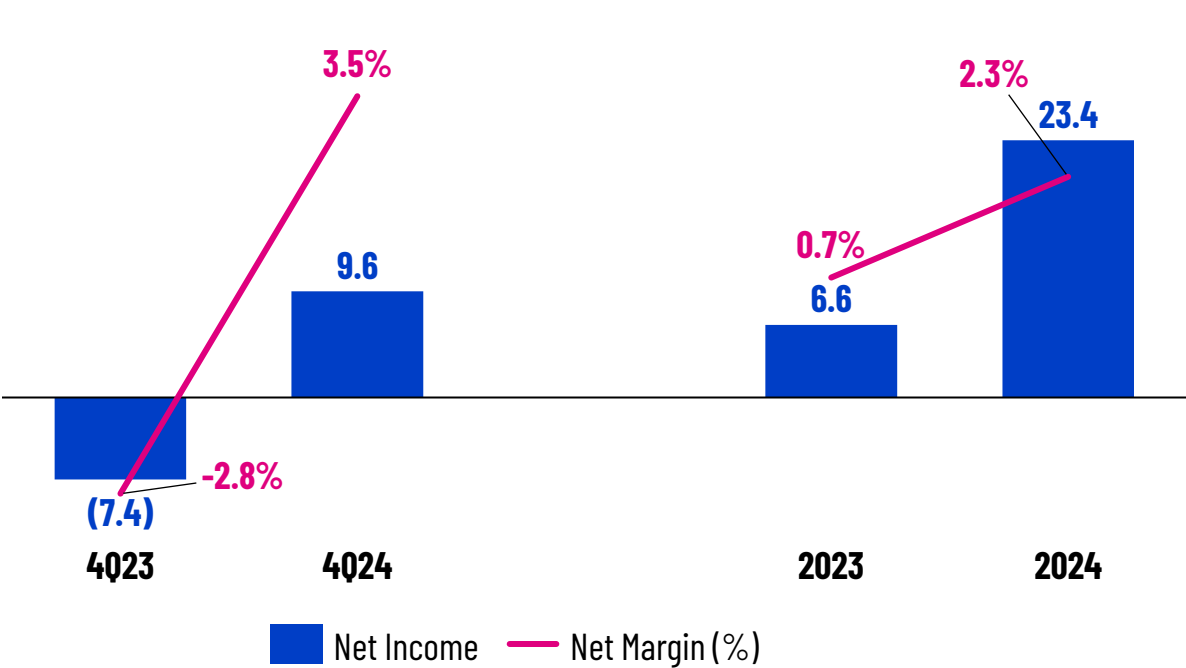
Adjusted EBITDA of R\$ 48.1 million in the quarter, growing 9.6% compared to the previous quarter and 4.5% for the year.
Adjusted net income of R\$ 9.6 million in 4Q24, reversing the loss from the previous quarter and increasing 254.7% for the year.

Adjusted EBITDA¹ (In R\$ MM)



- In 4Q24, adjusted EBITDA totaled R\$ 48.1 million, growing 9.6% compared to 4Q23, with a margin of 17.7%, an increase of 1.3 p.p.
- For the full year, adjusted EBITDA reached R\$ 222.8 million, up 4.5%, with a margin of 21.5%.

Adjusted Net Income (In R\$ MM)

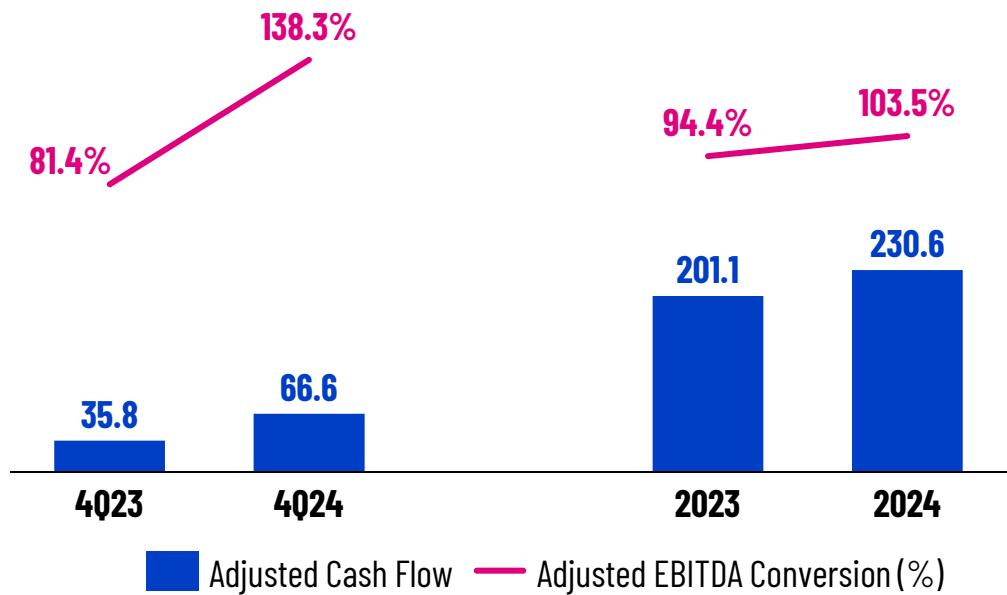


- Adjusted net income was R\$ 9.6 million in 4Q24, compared to a loss of R\$ 7.4 million in 4Q23. For the year, adjusted net income was R\$ 23.4 million, a 254.7% increase compared to 2023.
- The profit was supported by the payment of interest on equity (JCP), resulting in a positive impact on the income tax rate for the period.

¹ EBITDA Adjusted by (i) the result of Colombia referred to January 2024; (ii) exclusion of non-recurring costs and expenses; and (iii) elimination of effects related to IFRS-16.

Strong operational cash generation, with a reduction in investment and financing costs, resulting in net cash generation.

Operational Cash Generation¹ (In R\$ MM)



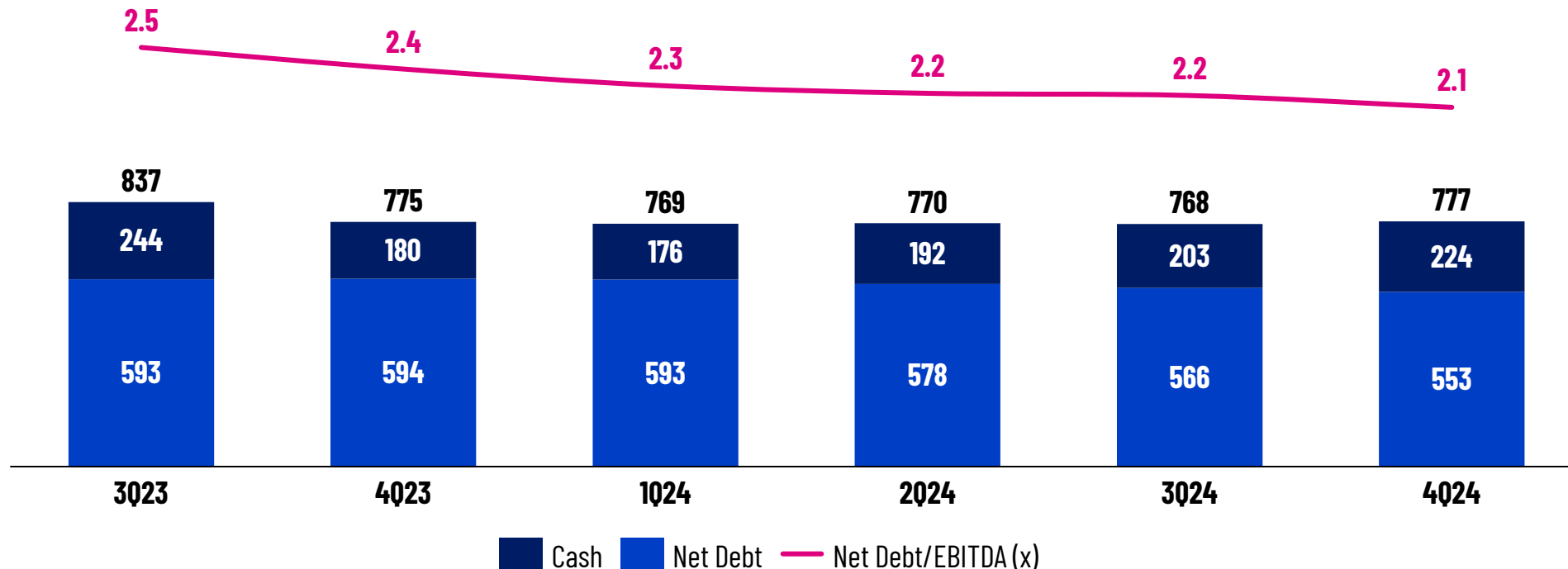
- Strong operational cash generation in 4Q24, once again reflecting a strong EBITDA to cash conversion of 138.3% for the quarter.
- For the full year, operational cash flow reached R\$ 230.6 million, with a conversion of 103.5%.

	2024	2023	
Net Operational Cash	R\$ 230,6 MM	R\$ 201,1 MM	Strong Cash Generation
Net Cash from Investments	R\$ -26,4 MM	R\$ -39,4 MM	Lower capex for the year
Net Cash from Financing Activities	R\$ -138,1 MM	R\$ -242,2 MM	Reduced financing costs and interest expenses
Net Cash Flow	R\$ 66,1 MM	R\$ -80,4 MM	Strong net cash generation for both the year and quarter

¹Adjusted Operational Cash Generation is calculated based on the net cash generated from/(used in) operating activities, deducted from the impact of the financial result for the period.

Sequential leverage reduction

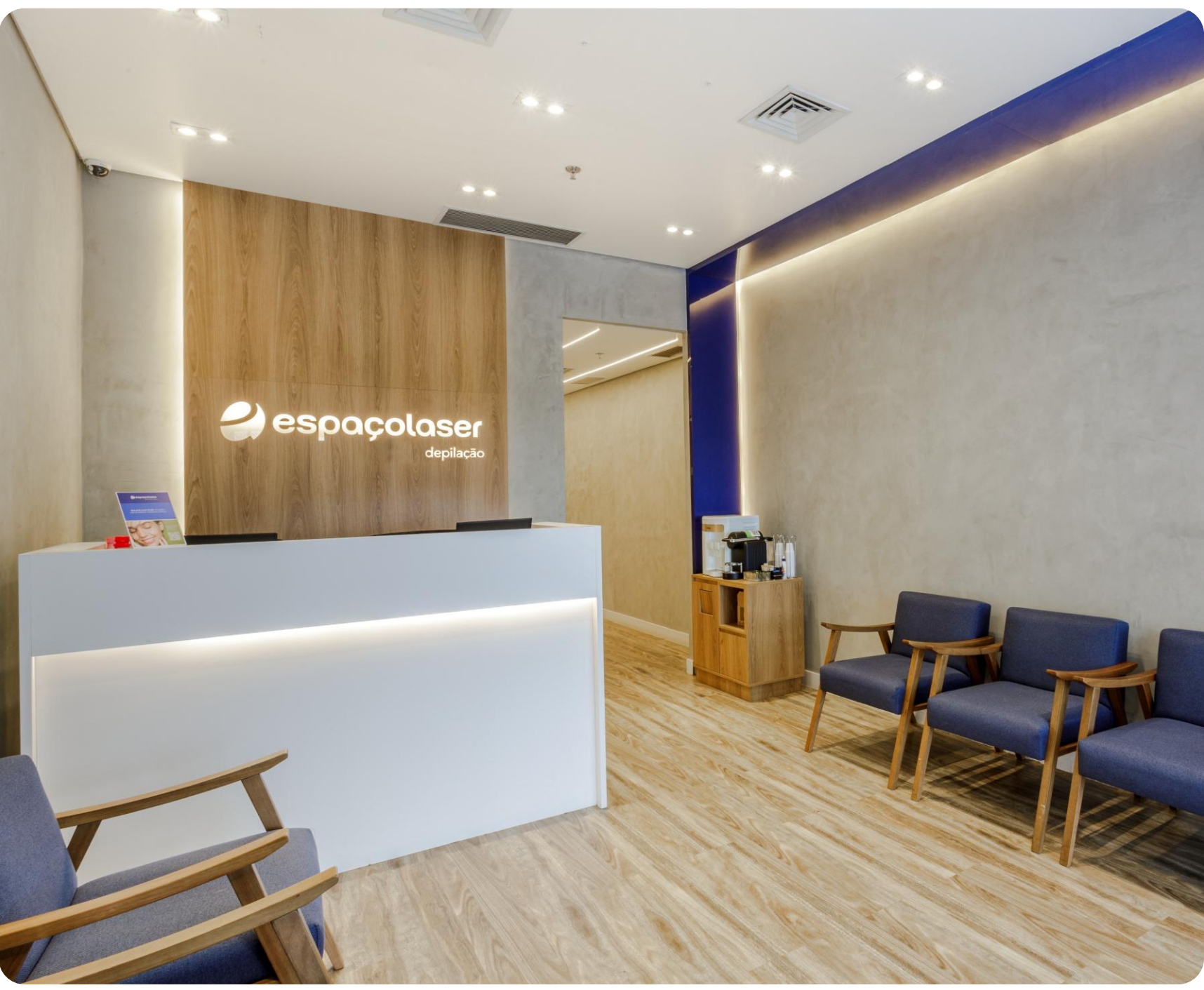
Indebtedness¹ (In R\$ MM)



NET DEBT
R\$ -41,9MM (vs. 4Q23)

- **Leverage reduction** compared to both 4Q23 and sequentially, **reaching the lowest level in 11 quarters**. As a result, the leverage ratio was 2.1x, a decrease of 0.3 p.p. compared to 4Q23.
- In addition to the issuance of a CCB of R\$ 30 million announced in October 2024, in January 2025, we raised an additional R\$ 15 million through our wholly owned subsidiary, with a three-year maturity, one-year grace period, and interest rate of CDI + 2.80% per year.

¹Considers the Accounting EBITDA excluding the effect of JV and franchise merged and non-recurring costs and expenses of the last twelve months.

A modern reception area with a white counter, wood-paneled walls, and blue armchairs. The logo 'espaçolaser depilação' is visible on the wall.

espaçolaser
depilação



**Other
Initiatives**

Cooler Project

- ✓ **New skin cooling method** in some stores, replacing the material we have historically used.
- ✓ By December 2024, we had **80 stores** operating with the cooler.
- ✓ Low Capex, with a **payback** period of **less than 10 months**.
- ✓ Significant **cost-saving potential**, using air as the cooling conductor, with no consumables.



Initiatives in the Laser Agenda - No-show



Penalty starting from the
second no-show.



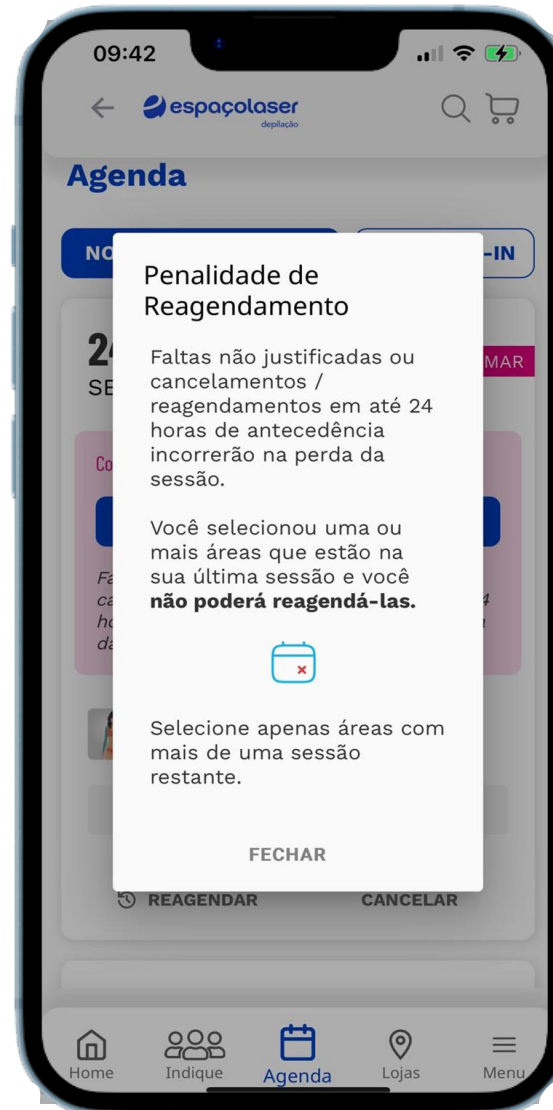
Cancellation/rescheduling
included with **less than 24**
hours' notice.



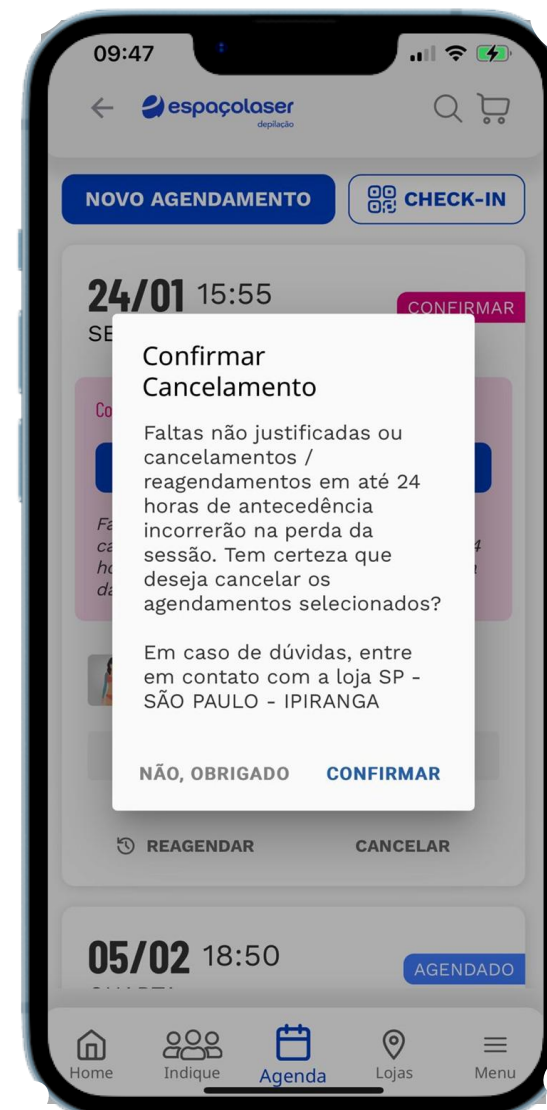
February 2025: Penalty
starting from the **first no-**
show.



CONFIRMATION



RESCHEDULING

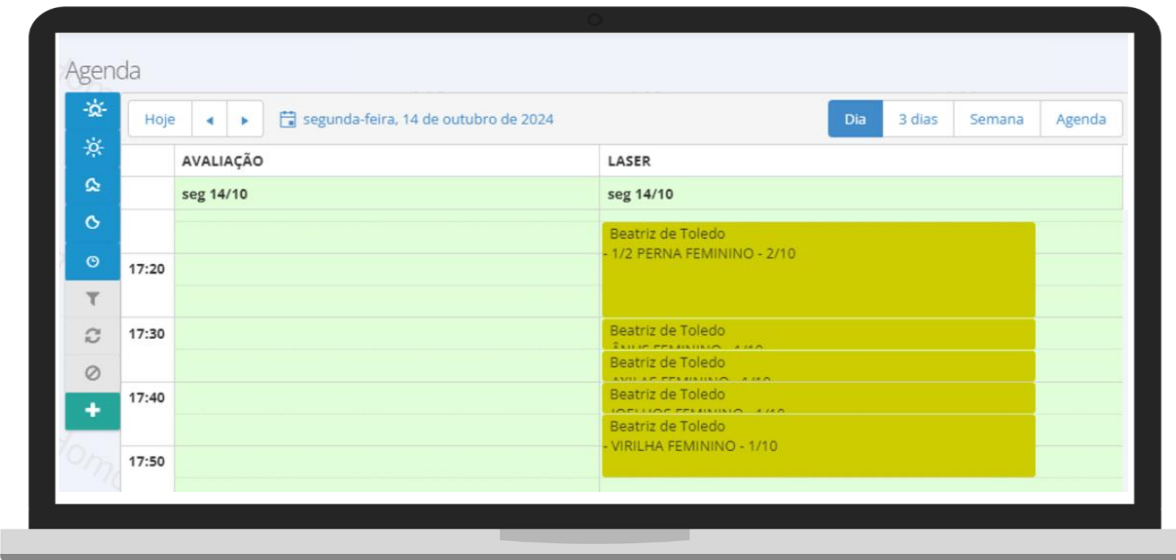


CANCELLATION

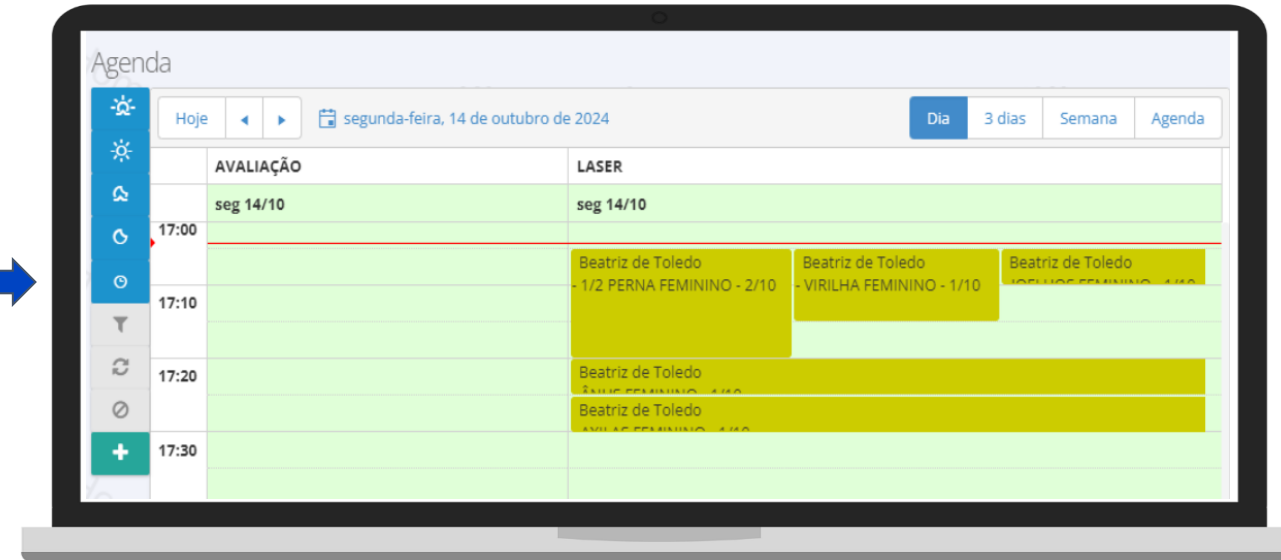
Initiatives in the Laser Agenda – Time Reducer

Initiative aimed at **optimizing** the **scheduling occupancy** of the units, reducing idle time

Example of Scheduling



Total: 40 minutes



Total: 25 minutes

- **December 2024:** Final Pilot
- **February 2025:** Roll-out

Potential reduction (simulated) of ~20%¹ in the schedule.

¹ Considering simulation based on completed appointments in 2024

Prospects for the Future



Expansion through the **opening** of new units via franchises;



Price recomposition, prioritizing revenue growth;



Cost efficiency and **productivity**;



Improving the **experience** of our customers to expand the enchantment differential, and



Financial discipline to **strengthen our balance sheet** and **reduce** our **leverage level**.

Investor Day



Confirm Your Presence!



The background image shows a woman in a white lab coat and hairnet, likely a professional, talking to a woman in a black dress. They are in a modern interior with blue walls and a white door. The entire image is overlaid with a dark blue gradient.

#ESPA3

Q&A

A background image showing a person lying down while a technician in a white protective suit and mask uses a laser device on their skin. The image is overlaid with a dark blue gradient.

#ESPA3

Final Remarks



Investor Relations

 ir.espacolaser.com.br

 dri@espacolaser.com.br