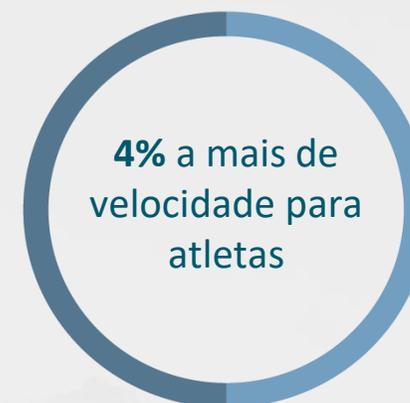




RB Investimentos

**ANÁLISE DO SETOR DE DEPILAÇÃO A
LASER**

Introdução



O setor de depilação a laser no Brasil vem crescendo de forma acelerada, impulsionado por diversos fatores econômicos e culturais. Atualmente, apenas 4,9% da população brasileira utiliza a tecnologia de depilação a laser, o que revela um grande potencial de expansão. O Brasil já é o segundo maior mercado de tratamentos estéticos no mundo, e 69 milhões de brasileiros utilizam algum método de depilação, demonstrando a vasta demanda por alternativas mais duradouras e eficazes. Com uma projeção de crescimento de 18% nos próximos anos, o mercado de depilação a laser é promissor, especialmente entre atletas, que podem obter até 4% de aumento em sua velocidade devido à remoção de pelos, e pela busca crescente por soluções estéticas de longo prazo e menos dolorosas.

A RB Investimentos realizou uma projeção de receita para o setor, que indica o crescimento dos atuais R\$11,7 bilhões para R\$36,7 bilhões de reais, nos próximos 12 anos. Levamos em conta variáveis como o crescimento da população, do PIB, da inflação, o crescimento projetado ao setor globalmente. Caso fosse considerado um investimento, estaríamos falando de um retorno de 214% em 12 anos.

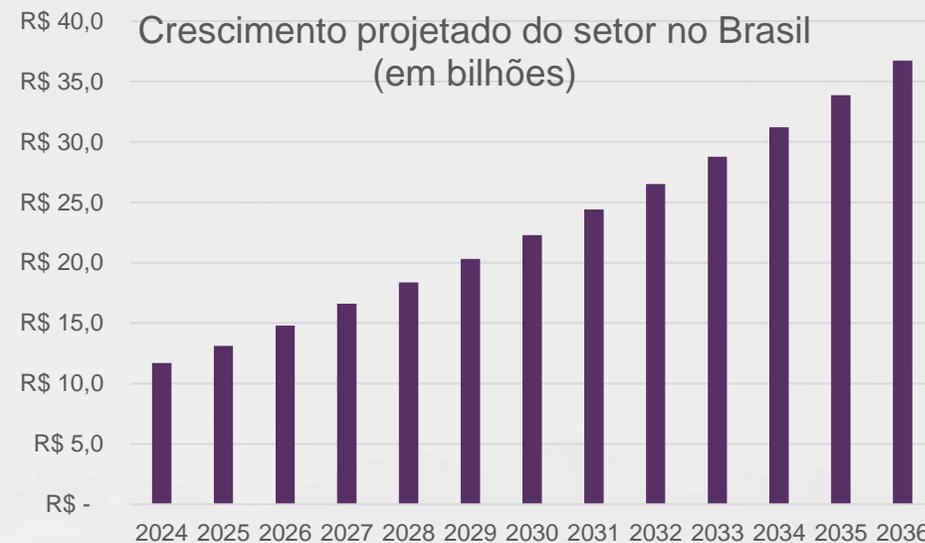
Contexto Atual

O setor de depilação a laser no Brasil vem experimentando um crescimento significativo nos últimos anos, impulsionado pela **demanda por tratamentos estéticos mais duradouros e eficazes**. Essa técnica, que utiliza luz para remover os pelos de forma permanente ou reduzir sua densidade, tem se tornado cada vez mais popular entre homens e mulheres que buscam uma alternativa mais conveniente em comparação aos métodos tradicionais, como cera ou lâmina. Com o aumento da acessibilidade aos tratamentos e a maior oferta de clínicas especializadas, a depilação a laser deixou de ser um luxo restrito às classes mais altas e vem **alcançando um público mais amplo**.

Outro fator que impulsiona o crescimento do setor é o **avanço tecnológico** nos equipamentos de laser, que tornaram o procedimento mais seguro e eficiente para diferentes tipos de pele e tonalidades. No Brasil, onde há uma **diversidade étnica** significativa, isso é particularmente relevante, pois permite que pessoas de diversas características físicas possam se beneficiar dos tratamentos. Além disso, as clínicas têm investido em tecnologia para oferecer opções mais rápidas e menos dolorosas, o que atrai ainda mais consumidores em busca de conveniência e resultados duradouros.

Realizamos uma projeção interna, sobre o futuro do mercado no Brasil. Levamos em consideração o crescimento projetado do PIB, população, Inflação e do setor globalmente. Acreditamos que o setor deve subir de R\$11,7 bilhões, de faturamento anual, para R\$36,7 bilhões em 2036. **Um crescimento de 214%**. Notavelmente um retorno relevante para o setor nos próximos anos.

Por fim, a expectativa é de que o setor continue em expansão nos próximos anos, impulsionado pela demanda crescente por cuidados estéticos e pela busca por soluções permanentes. No entanto, desafios permanecem, como a necessidade de regulamentação mais rigorosa e a qualificação adequada dos profissionais que realizam os procedimentos, garantindo a segurança dos clientes. A sustentabilidade do crescimento também dependerá da capacidade das clínicas em inovar e se adaptar às mudanças nas preferências do consumidor, oferecendo tratamentos cada vez mais eficientes e personalizados.



Fonte: RB Investimentos

Grandes Números



Em 2019, cerca de **78% das mulheres brasileiras** e **9% dos homens** entre 12 e 65 anos usavam **algum método de depilação**, totalizando **69 milhões de usuários**. Nesse contexto, a depilação a laser se destaca como o método com maior potencial de crescimento. A adoção dessa tecnologia é incentivada por uma experiência de atendimento diferenciada, avanços tecnológicos que tornam o processo menos doloroso e mais duradouro, além de opções de financiamento que ampliam o acesso às classes sociais mais baixas.

O **crescimento** do mercado de depilação a laser no Brasil é impulsionado por **cinco fatores principais**: (1) Aumento da penetração da **tecnologia a laser**, que era de 4,9% em 2019, bem abaixo de países como os EUA (20%) e a Espanha (50%); (2) **Crescimento populacional**, com aproximadamente 44% da população realizando algum tipo de depilação; (3) Expansão da aplicação em **mais áreas do corpo**, tanto entre homens quanto mulheres; (4) Maior adoção pelo **público masculino**, que apesar da baixa penetração atual, representa um potencial significativo de crescimento; e (5) Substituição de métodos tradicionais por tecnologias ambientalmente **sustentáveis**, com menos resíduos do que métodos como lâminas e cera.

Esses fatores combinados apontam para um cenário favorável de expansão para a depilação a laser no Brasil.

Segundo dados de mercado, o país é o segundo maior consumidor de tratamentos estéticos no mundo, ficando atrás apenas dos Estados Unidos. Em 2023, o segmento de depilação a laser cresceu aproximadamente 15% em relação ao ano anterior, e as expectativas indicam que essa taxa de crescimento deve se manter nos próximos anos. Estima-se que, até 2026, o mercado brasileiro de estética, incluindo depilação a laser, atinja uma receita de mais de R\$ 30 bilhões, com a depilação a laser representando uma fatia significativa desse valor, impulsionada por um público cada vez mais jovem e diversificado.

Além disso, as grandes redes de franquias de depilação a laser têm sido um dos principais motores desse crescimento. Uma pesquisa recente aponta que cerca de 70% das clientes de clínicas de depilação a laser têm entre 18 e 40 anos, evidenciando a preferência desse público por soluções mais modernas e de longo prazo para a remoção de pelos. Esses dados mostram o potencial robusto do setor e indicam que ele está em constante evolução, tanto em termos de inovação quanto de demanda.



Esporte

A depilação oferece diversos benefícios aos atletas, principalmente em esportes que exigem redução do atrito e melhoria da aerodinâmica. As principais vantagens da depilação incluem:

- **Velocidade aprimorada:** A depilação ajuda a reduzir o atrito, principalmente em esportes como natação, ciclismo e eventos de pista. **Os estudos apontaram 4% a mais de velocidade.** Ao minimizar os pelos corporais, os atletas experimentam menos resistência na água ou no ar, permitindo movimentos mais suaves e rápidos (Davis et al., 2020).
- **Melhor recuperação muscular:** A depilação pode facilitar melhores resultados de massagem, que são frequentemente usadas para reduzir dores musculares e acelerar a recuperação após treinos intensos ou competições. Foi demonstrado que a massagem aumenta a flexibilidade e alivia a dor muscular de início tardio (DMIT), ajudando os atletas a manter o alto desempenho (Brummitt, 2008).



- **Benefícios psicológicos:** Alguns atletas relatam sentir-se mais confiantes e aerodinâmicos após a depilação, o que pode proporcionar uma vantagem psicológica, especialmente em competições onde a estética e o desempenho se cruzam (Hemmings, 2001).

Métodos



No contexto da depilação a laser, três das tecnologias mais comuns são **Alexandrite, Nd e Diodo (Diode)**. Cada uma possui características específicas que as tornam adequadas para diferentes tipos de pele e pelos, influenciando a escolha do método ideal para cada paciente.

- **Laser Alexandrite:** Consideradas altamente eficazes para **peles claras**, o preço das máquinas pode variar entre **R\$ 200.000 e R\$ 500.000**. Esse laser utiliza um comprimento de onda de 755 nm, sendo altamente eficaz para pele clara e **pelos finos**. Ele é amplamente utilizado em clínicas devido à sua rápida taxa de repetição, o que permite cobrir grandes áreas em menos tempo. No entanto, por sua alta absorção de melanina, é menos indicado para pessoas com pele mais escura, pois aumenta o risco de queimaduras.
- **Nd:** Adequadas para todos os tipos de pele, **especialmente pele mais escura**, têm preços de máquinas que variam de **R\$ 150.000 a R\$ 400.000**: Com um comprimento de onda de 1064 nm, esse laser penetra mais profundamente na pele, tornando-se uma excelente escolha para pessoas com pele mais escura. Sua absorção de melanina é mais baixa, o que reduz o risco de danos à pele, tornando-o seguro para tipos de pele IV a VI (classificação de Fitzpatrick). Por outro lado, o Nd pode ser menos eficaz em pelos mais finos ou claros.



- **Diodo (Diode):** Essas são as máquinas mais comuns e custam entre **R\$ 100.000 e R\$ 300.000**. Com um comprimento de onda de 800 a 810 nm, o laser de diodo combina eficácia para diversos tipos de pele com um bom equilíbrio entre segurança e eficácia. O diodo também é conhecido por ser menos doloroso do que o Nd, especialmente com tecnologias avançadas que resfriam a pele durante o tratamento.

Esses três lasers oferecem diferentes benefícios, e a escolha entre eles depende de fatores como tipo de pele, cor e espessura dos pelos, e a área a ser tratada. Quando as máquinas possuem **mais de um método**, seu **preço sobe** para uma faixa de **R\$400 mil até R\$800 mil**.

Vantagens Grandes Marcas



Uma das discussões, do setor, é a disputa entre grandes redes e pequenas clínicas locais. Acreditamos que o setor ainda possui baixa penetração, apenas 4,9%, o que oferece espaço para as duas modalidades seguirem crescendo com o tempo. Em 2023, o Sebrae apontou a criação de 3,7 milhões de empresas, mas com 78% concentrados em MEIs, com investimento médio entre R\$1.000 e R\$5.000. O restante é distribuído entre Pequenas Empresas, com investimento entre R\$10.000 e R\$50.000 e Médias Empresas, com investimento inicial entre R\$100.000 e R\$500.000. O último segmento se adequaria na categoria de franquias para o setor, o que pode ser um vetor importante de crescimento. Diante do contexto, listamos algumas vantagens das grandes marcas.

- 1. Credibilidade e Confiança:** Grandes marcas, possuem uma reputação consolidada no mercado, o que gera mais confiança nos consumidores. A solidez da marca faz com que os clientes sintam-se mais seguros em relação à qualidade dos serviços e ao suporte em caso de problemas. Clínicas pequenas, por outro lado, podem ter mais dificuldade em conquistar essa confiança inicial.
- 2. Tecnologia de Ponta:** Grandes marcas têm maior capacidade financeira para investir em tecnologias avançadas, como os lasers mais modernos e menos dolorosos. Isso garante uma maior eficácia e conforto para o cliente. Já clínicas menores, muitas vezes, utilizam equipamentos de gerações anteriores devido ao alto custo de aquisição de tecnologias de última geração.
- 3. Profissionais Qualificados:** Marcas estabelecidas geralmente atraem e retêm profissionais mais experientes e treinados. Elas também possuem programas de capacitação contínua para garantir a qualidade dos procedimentos. Em clínicas pequenas, pode haver menos recursos para treinamento constante e desenvolvimento profissional.
- 4. Estrutura de Atendimento e Experiência do Cliente:** Grandes redes contêm uma estrutura mais robusta de atendimento ao cliente, com sistemas de agendamento online, gestão de filas, e suporte pós-tratamento. Essas clínicas também oferecem espaços modernos e confortáveis, projetados para proporcionar uma experiência premium. Pequenas clínicas, por sua vez, podem ter limitações de estrutura e atendimento.
- 5. Acessibilidade Financeira:** Marcas como Espaço Laser costumam oferecer opções de financiamento e pacotes promocionais com condições facilitadas de pagamento. Isso as torna mais acessíveis a uma ampla gama de consumidores. Já clínicas menores podem ter menos flexibilidade financeira para oferecer descontos ou planos de pagamento facilitado.
- 6. Capacidade de Expansão e Cobertura Nacional:** Grandes redes possuem várias unidades espalhadas pela mesma cidade, estado e país, o que permite ao cliente realizar tratamentos em diferentes localidades, caso necessário. Clínicas pequenas, por serem mais locais, têm alcance limitado, dificultando a continuidade do tratamento para clientes que viajam frequentemente ou mudam de cidade.

Grandes Marcas no Brasil

Realizando uma análise das maiores empresas, do setor, verificamos que a maioria das marcas fechou lojas entre 2023 e 2024. Com exceção da Espaço Laser. As informações do setor ainda são escassas no país. Não existe uma associação, por exemplo. De qualquer maneira, a Espaço Laser e a Não+Pelo se destacam frente as concorrentes, por estarem se expandindo.

A Não+Pelo é uma rede espanhola, país com a maior penetração de depilação a laser no mundo. Recentemente teve sua licença comprada, com projetos de subir para 500 franquias no Brasil.

A Espaço Laser é uma rede brasileira, listada em bolsa. A empresa sinaliza para o mercado que seguirá em expansão em toda a América Latina.

O noticiário aponta freio na expansão de concorrentes. No Reclame Aqui, notamos uma grande diferença na nota da Espaço Laser para as demais, com exceção da Não+Pelo, que apresenta uma nota razoável. As demais possuem uma reputação ruim no site.

O valor das franquias oscila muito. Como mostramos na seção “Métodos”, os valores das máquinas oscilam entre R\$300 mil e R\$500 mil, em média. Sendo que existem variações entre a máquina e o tipo de pele adequado. Máquinas com combinação de lasers podem subir até R\$800 mil. Um valor de franquia muito baixo nos levanta questionamentos sobre o refinamento da máquina utilizada. Considerando que a faixa inicial de tratamento não é baixa, para a renda média do brasileiro, valores de franquia mais altos podem sinalizar uma diferenciação em qualidade do serviço oferecido.



	Lojas 2023	Lojas 2024	Variação	Nota Reclame Aqui	Presença Internacional	Valor franquia
Gio Laser	213	210	-1%	4,6	0	R\$ 620.000
Mais Laser	184	177	-4%	5,4	0	R\$ 487.000
Laser Fast	200	194	-3%	4,6	0	R\$ 249.000
Via Laser	140	136	-3%	4,5	0	R\$ 850.000
BodyLaser	60	54	-10%	3,1	0	R\$ 383.000
Espaço Laser	789	804	2%	8,3	60	R\$ 1.035.000
Não+Pelo	171	168	-2%	6,9	1000	R\$ 195.000

Um outro tema é o treinamento, para aplicação do serviço. A Espaço Laser possui uma universidade referência no setor, utilizada por colaboradores internos, franqueados e concorrentes. O que mostra um diferencial positivo. Embora todas ofereçam treinamentos. Com a maioria auxiliando na escolha do ponto comercial e sequência do negócio.

Histórico do Setor

A história da depilação a laser remonta às primeiras experiências com luz como forma de remoção de pelos, mas foi em meados da década de 1960 que Theodore Maiman, usando um laser de rubi, fez o primeiro experimento relevante, lançando as bases para a tecnologia moderna. Embora seu método fosse rudimentar, ele abriu caminho para inovações na década de 1990, quando o laser de diodo foi introduzido, trazendo maior precisão e segurança. Desde então, novas tecnologias, como o Laser Soprano Platinum, continuam a evoluir, tornando o procedimento mais acessível, indolor e eficaz.

Década de 1960: Início com o Laser de Rubi

O conceito de usar luz para a remoção de pelos começou a ser experimentado na década de 1960, quando Theodore Maiman utilizou um laser de rubi para direcionar feixes de luz diretamente nos pelos. A ideia era que a luz penetrasse na pele e atingisse a raiz do pelo, mas os primeiros experimentos tinham várias limitações, especialmente em termos de segurança e eficácia. O laser de rubi funcionava melhor para pessoas com pele clara e pelos escuros, uma vez que dependia do contraste de cores entre o pelo e a pele.



Década de 1990: A Revolução com o Laser de Diodo

Foi na década de 1990 que a verdadeira revolução da depilação a laser aconteceu. O desenvolvimento do laser de diodo trouxe uma mudança radical na forma como o tratamento era realizado, proporcionando maior precisão, segurança e eficácia. Esse tipo de laser tem uma penetração mais profunda na pele e permite tratar uma maior variedade de tipos de pele e pelos. Com isso, a tecnologia de depilação a laser tornou-se mais amplamente acessível e popular entre os consumidores.

Avanços Contínuos e Inovações Recentes

Desde a introdução do laser de diodo, o setor de depilação a laser não parou de evoluir. Novas tecnologias, como o Laser Soprano Platinum, têm melhorado a experiência do paciente, oferecendo procedimentos quase indolores, mais rápidos e eficazes. Essa inovação contínua se reflete no aumento da demanda por tratamentos de depilação a laser e no crescimento das clínicas especializadas ao redor do mundo.

Riscos

- **Alto custo do procedimento:** Embora eficaz, o custo inicial elevado pode ser uma barreira para a adoção em massa. Mesmo com o surgimento de opções de financiamento, o preço ainda é um obstáculo para muitos consumidores. O preço médio dos procedimentos varia entre R\$ 200 e R\$ 800, 7% - 28% da renda média de um brasileiro, segundo o IBGE, R\$2.808;
- **Complicações do laser de diodo:** Apesar de ser uma tecnologia amplamente utilizada, alguns tipos de lasers, como o de diodo, podem apresentar riscos de complicações, como irritações na pele ou queimaduras em certos tipos de pele ou pelos;
- **Sensibilidade da Pele:** Em certos tipos de pele, especialmente em peles mais escuras ou bronzeadas, existe um risco maior de hiperpigmentação ou queimaduras, especialmente se o laser não for ajustado corretamente;
- **Mercado at home:** O mercado de dispositivos de depilação a laser para uso doméstico pode ser um risco para o setor, pois oferece conveniência e economia, atraindo consumidores que preferem evitar o custo e o tempo de tratamentos em clínicas. Com avanços tecnológicos, esses dispositivos estão se tornando mais eficientes e seguros;
- **Tempo e Comprometimento:** O processo pode exigir várias sessões, com intervalos de semanas entre elas. Esse comprometimento de tempo pode ser um obstáculo para consumidores que buscam resultados rápidos ou têm dificuldades em encaixar várias sessões em suas agendas;
- **Falta de representatividade do setor:** O setor ainda não possui uma associação, que poderia representar as marcas em agendas legislativas. O que pode ser um risco em temas como tributação e regulamentação. Também enfraquece no fornecimento de estatísticas para investidores e na própria divulgação do setor pelo país.



Oportunidades

- **Preferência por procedimentos não invasivos:** O setor de depilação a laser está em alta devido à busca por tratamentos estéticos menos invasivos;
- **Baixa penetração:** Somando as principais marcas, não atingimos duas mil lojas no Brasil. Como as pesquisas indicam, penetração inferior à 10%, no tratamento com laser. Considerando que o IBGE aponta 978 municípios com mais de 50 mil habitantes, nos parece que existe muita oportunidade de crescimento no setor;
- **Avanços tecnológicos :** Com o desenvolvimento de tecnologias como o laser Alexandrite, Nd e diodo, os tratamentos estão se tornando mais eficazes, menos dolorosos e mais seguros para diferentes tipos de pele, o que amplia a base de consumidores;
- **Solução de longo prazo:** A depilação a laser oferece uma redução significativa ou até eliminação permanente dos pelos, o que se torna um atrativo para consumidores que buscam economia de tempo, dinheiro e resultados duradouros em comparação com métodos temporários como lâminas e cera;
- **Crescimento do mercado masculino:** O mercado masculino tem mostrado grande potencial de crescimento. Especialmente nas áreas de barba, costas e peito. Esse público representa uma importante oportunidade para expandir a base de consumidores e explorar novas demandas;
- **Impacto Ambiental Reduzido:** Comparado a métodos tradicionais como lâminas e cera, a depilação a laser é uma opção mais sustentável. O que atrai consumidores com consciência ambiental. Os métodos tradicionais geram grandes quantidades de resíduos (como lâminas descartáveis e ceras);



Conclusão

O setor nos parece promissor no Brasil. A população apresenta um comportamento ativo no consumo de tratamentos estéticos, algo que não deve desaparecer. Com poucas unidades disponíveis, para a depilação a laser no Brasil, acreditamos que existem claras oportunidades para empresas nos próximos anos. Além de inovações tecnológicas baratearem e aprimorarem o tratamento para a população brasileira, o que deve atrair mais clientes.

Entre a balança de riscos e oportunidades, pendemos mais para os pontos positivos. Inclusive porque alguns riscos são mais ligados nas redes menores ou pequenas clínicas. Um ponto importante é saber fazer a expansão. O setor de farmácias mostra que no Brasil não basta abrir pontos, é necessário possuir uma estratégia bem desenhada, avaliando corretamente o ponto, quando abrir e como treinar os novos funcionários. Algo que é sempre importante lembrar ao investir em um setor em expansão.

Diante da falta de empresas listadas, ou emitindo dívidas à mercado. Acabamos tendo mais conclusões sobre a Espaço Laser, empresa três vezes maior que a segunda maior do setor. Entendemos que as dívidas da empresa parecem bem equilibradas, inclusive com um rating abaixo do que a empresa já entrega. No caso das ações, como a maioria das Small Caps do Bovespa, as empresas brasileiras sofrem com juros elevados e volume de negociação da ação cada vez menor. Mas nos parece bem claro que o cenário é promissor para a empresa, enquanto uma Americanas ou Casas Bahia, negociadas em valores nominais maiores, estão apontando para cenários mais desafiadores adiante. Desde o IPO, em 2020, a empresa saiu de 572 lojas para 804, subindo a receita de R\$521 milhões para R\$1bilhão.

Em resumo, setor com claro crescimento adiante, pouco consolidado no segundo maior mercado de tratamentos estéticos do mundo.

DISCLAIMER

Este material foi elaborado pela RB Investimentos Distribuidora de Títulos e Valores Mobiliários Ltda. (“RB Investimentos”) de acordo com todas as exigências previstas na Instrução CVM nº 598, de 3 de julho de 2018 (“ICVM 598”) e é fornecido de forma informativa, de forma que possa auxiliar o investidor a tomar sua própria decisão de investimento, não constituindo uma oferta, recomendação ou solicitação de compra ou venda de nenhum título ou valor mobiliário contido nesse relatório.

A RB Investimentos não se responsabiliza por qualquer decisão tomada pelos investidores e clientes com base no presente material e as decisões de investimentos e estratégias devem ser feitas pelo próprio leitor.

O conteúdo desse relatório foi elaborado considerando a classificação de risco dos produtos de modo a gerar resultados de alocação para cada perfil de investidor, não podendo ser copiado, reproduzido ou distribuído, no todo ou em parte, a terceiros, sem prévia autorização da RB Investimentos.

Todas as informações utilizadas nesse documento foram redigidas com base em informações públicas e que a RB Investimentos e o analista de valores mobiliários entendam confiáveis, mas podem não ser precisas e completas e se referem à data de sua divulgação, estando portanto sujeitas a alterações, não implicando necessariamente na obrigação de qualquer comunicação no sentido de atualização ou revisão com respeito a tal mudança.

O analista de valores mobiliários responsável pelo conteúdo deste material certifica que: (i) as informações contidas neste material refletem única e exclusivamente as suas opiniões pessoais e foram elaboradas de forma independente, inclusive em relação à RB Investimentos; (ii) se estiver em situação que possa afetar a imparcialidade do material ou que possa configurar conflito de interesses, nos termos dos artigos 21 e 22 da ICVM 598, tal informação será informada no próprio material; e (iii) sua remuneração não está direta ou indiretamente relacionada às informações ou opiniões objeto deste material.

A RB Investimentos e o analista de valores mobiliários responsável pelo conteúdo deste material são credenciados junto à Associação dos Analistas e Profissionais de Investimento do Mercado de Capitais (“APIMEC”), em cumprimento a todas as disposições contidas na ICVM 598 e nas políticas elaboradas pela APIMEC, em especial o Código de Conduta da Apimec para o Analista de Valores Mobiliários.

Para mais informações, consulte a Resolução CVM 20/2021 e o Código de Conduta da Apimec para o Analista de Valores Mobiliários. Em caso de quaisquer dúvidas ou informações adicionais, pedimos entrar em contato com o analista responsável ou pelo e-mail [gustavo.cruz@rbinvestimentos.com]

