



VESTE

LE LIS



DUDALINA

JOHN  **JOHN**

BO.BÔ

 INDIVIDUAL

Snapshot 2024

R\$ 1,4B

Rec. Bruta

63,6%

Margem Bruta
(ajustada)

R\$ 224,9M

EBITDA
(ajustado)

R\$ 14,2M

Lucro Líquido
(ajustado)

4,4%

Same Store Sales
(vs. 2023)



Breakdown de Vendas | Visão por Marcas

LE LIS

50%
704M

DUDALINA

17%
235M

JOHN JOHN

13%
177M

BO.BÔ

9%
121M

INDIVIDUAL

4%
60M



8%
109M



Diversificação por Canais



¹Vendas Digitais: Faturamento do e-commerce, omnichannel e outlet digital.



183 Lojas
Rede (165) + Outlets (11)
+ Franquias (7)



+3.400
Colaboradores



1,8M (peças)
Capacidade Instalada
das Fábricas



R\$ 399M
Vendas Digitais¹



R\$ 700M
Valor de Mercado
VSTE3 | jun.25



A VESTE

A Veste é uma das principais empresas varejistas do setor de vestuário, acessórios e moda casa no Brasil. Em 2022, completamos quatro décadas, contribuindo para um estilo de vida contemporâneo, com alegria, elegância e bem-estar



Mulher moderna,
contemporânea,
bem informada e
exigente

LE LIS



Para o público
tradicional e
elegante,
homens e
mulheres

✿ DUDALINA



Público com
estilo de vida
casual e jovem,
urbano e
cosmopolita

JOHN ✿ JOHN



Mulheres que
buscam itens
exclusivos,
alinhados às
tendências da
moda

BO.BÔ



Homens que
procuram um
estilo completo,
contemporâneo e
moderno

INDIVIDUAL

1982 - 1988

- Fundação da Restoque em 1982
- Criação da Le Lis Blanc seis anos mais tarde com abertura de sua primeira loja no Shopping Iguatemi São Paulo

RESTOQUE^{SA}

LE LIS

2011 - 2012

- Aquisição da John John, ampliação de sua linha de produtos e abertura das primeiras lojas próprias da marca

JOHN  JOHN

2017 - 2019

- Finalização da incorporação da Dudalina S.A.
- Atualização Tecnológica
- Reposicionamento Estratégico
 - fortalecimento do DNA das marcas
 - foco na experiência do cliente



2008

- Abertura de capital (IPO) da Restoque na Bolsa de Valores de São Paulo (LLIS3)
 - Aquisição da marca BO.BÔ

BO.BÔ

2013 - 2014

- Compra da Dudalina S.A. em 2014 e inclusão das marcas Dudalina, Individual e Base ao portfólio da Restoque


DUDALINA

- Adesão à ABVTEX em 2013

2020

Go Digital

- Avanço no processo de transformação digital, eliminando barreiras entre o online e o offline e fortalecendo o compromisso em oferecer um serviço cada vez melhor a seus clientes

2021

- Novo momento da operação
- Consolidação da mudança de estratégia iniciada no final de 2019 (maior aproveitamento de coleção/menos descontos)



2023 - 2025 | Avanço na Nova Estratégia

- Novo nome, novo momento
- Crescimento orgânico focado em preço cheio e estratégia coerente das marcas
- Aceleração na revitalização do parque de lojas (61 lojas já no novo conceito)¹
- Impulsionamento de Marketing em 2023

V E S T E



2022 | Um ano de consolidação

- Readequação do número de lojas e pontos de venda
- Lançamento de novos conceitos de arquitetura para as marcas
- Retomada da rentabilidade e elevação nas margens
- Adequação da Estrutura de Capital
- Aporte de capital para alavancagem das operações



¹Dado considera o número de lojas de agosto/2025.

Conselho de Administração com Alta Experiência

Marcelo Lima
Presidente



**Luciano Mathia
Penha**
Vice-presidente

**Pedro Tavares
Martins**
Membro independente



**Roberto Gaspar de
Oliveira**
Membro independente

**Sebastian Servoin
Neumann**
Membro independente



Paulo Figueiredo
Membro independente

Órgãos de Governança

- ✓ Conselho Fiscal
- ✓ Comitê de Auditoria (não estatutário)

Comitês Executivos

- ✓ Comitê Digital e Crescimento
- ✓ Comitê de Sustentabilidade
- ✓ Comitê de Diversidade

» Estrutura Corporativa Garantindo Independência das Marcas

* Diretores Estatutários



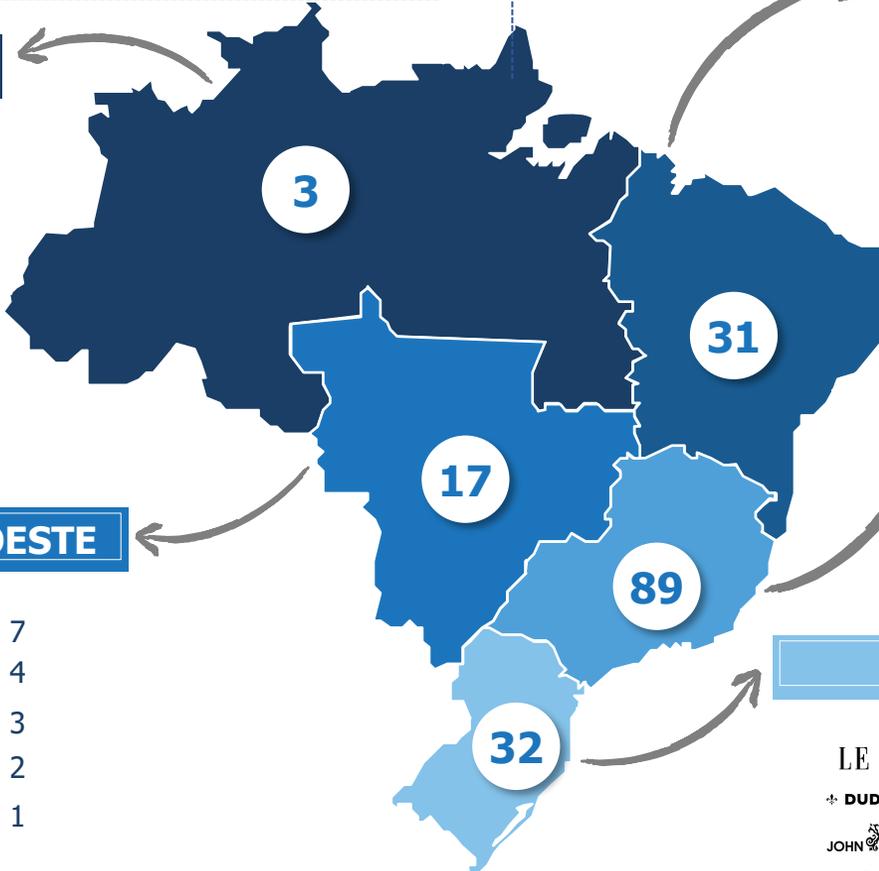
Presença Consolidada no Mercado Nacional

 +3 Mil Clientes Multimarcas

NORTE

nº de lojas

LE LIS	2
✦ DUDALINA	1



NORDESTE

nº de lojas

LE LIS	13
✦ DUDALINA	7
JOHN & JOHN	5
BO.BÔ	3
	3

CENTRO-OESTE

nº de lojas

LE LIS	7
✦ DUDALINA	4
JOHN & JOHN	3
BO.BÔ	2
	1

SUDESTE

nº de lojas

LE LIS	36
JOHN & JOHN	19
✦ DUDALINA	18
BO.BÔ	10
	6

SUL

nº de lojas

LE LIS	15
✦ DUDALINA	8
JOHN & JOHN	6
BO.BÔ	1
	2

Lojas posicionadas em regiões de acordo com o público-alvo

¹ Atualização do mapa de lojas: junho/2025

² Não considera franquias

» Nossas Flagships

Lojas que oferecem qualidade, variedade e excelência em atendimento a nossos clientes



*Le Lis
Iguatemi (SP)*



*John John
Goiania Flamboyant*



*Dudalina
Congonhas (SP)*



*BO.BÔ
Oscar Freire (SP)*

A Veste segue sua jornada de atualização tecnológica, com infraestrutura robusta e preparada para expansão

Live Retail

Temos um app proprietário que traz uma gestão 360° do piso de loja em tempo real, de forma amigável e com boa usabilidade, permitindo tomada de decisões baseadas em dados de forma ágil e confiável

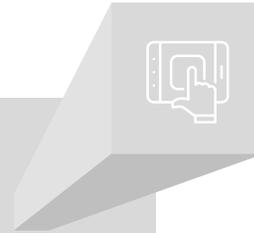


E-commerce

O crescimento de nossas vendas online tem acontecido de forma rápida, consistente e rentável.

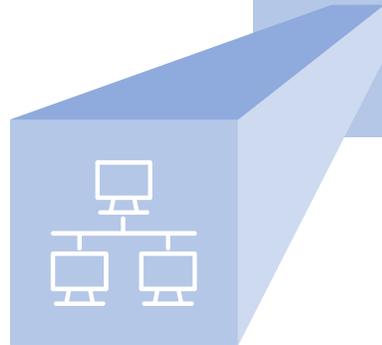
Temos como parceira a VTEX, plataforma de e-commerce.

O CAGR do canal entre os anos de 2019 e 2024 foi de 40,3%, demonstrando sua importância para o negócio



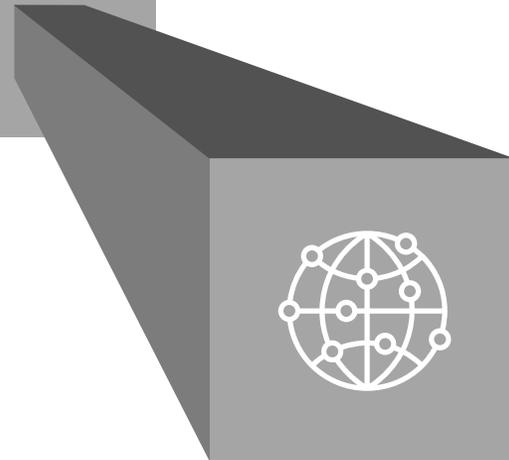
Sistemas Confiáveis

Estrutura interna de sistemas com a Linx. Na operação, adotamos softwares como o Optiplan, Modaris e TOTVS Moda, a fim de qualificar a produção



Lojas Conectadas

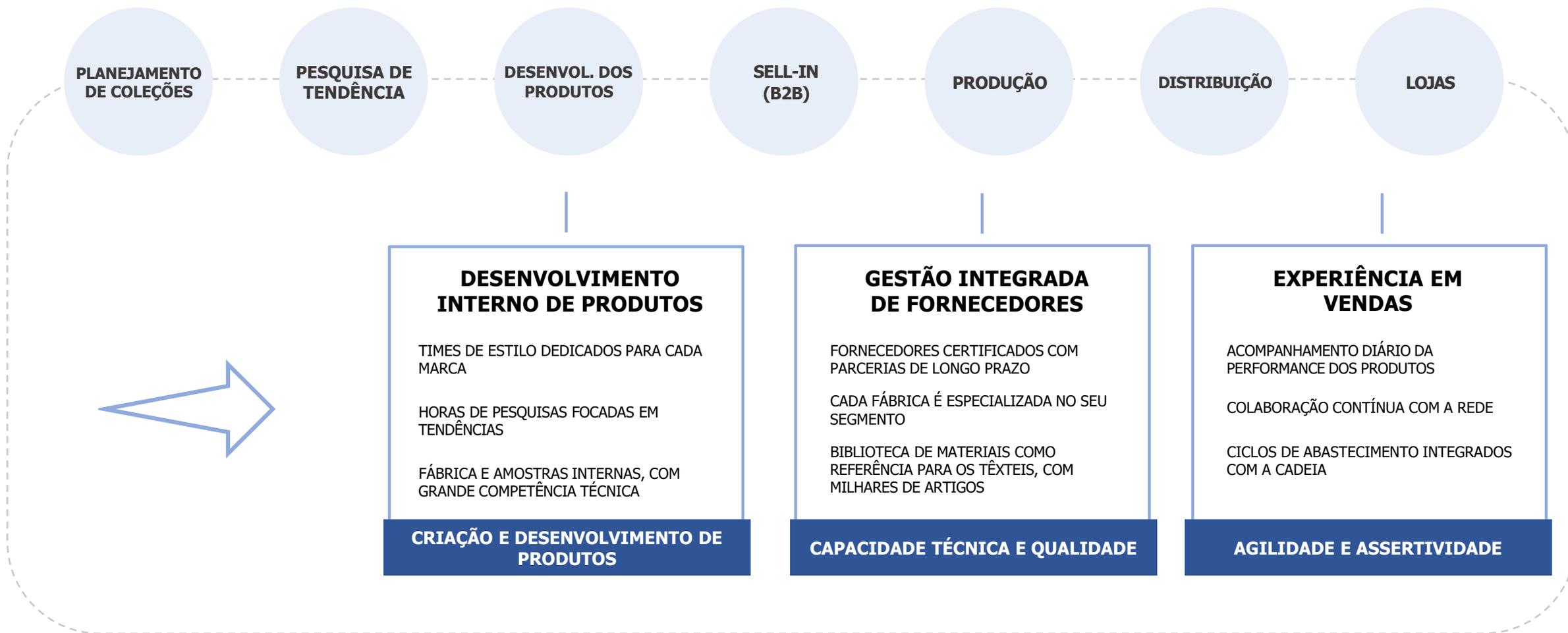
Com a nossa rede de lojas 100% integrada ao sistema omnichannel, fortalecemos nossas ferramentas digitais como Prateleira Infinita, Ship from Store e Retirada na Loja, aumentando as possibilidades de conversão de venda





MODELO OPERACIONAL

A ESTRUTURA INTERNA DE PRODUTOS E A SOBREPOSIÇÃO EFICIENTE DE PROCESSOS PERMITE UM CICLO MENOR DE CRIAÇÃO E EXPEDIÇÃO



Com uma operação de venda 100% integrada, lojas e centros de distribuição trabalham em conjunto para atender os diversos canais de venda da Veste

Modalidade

Como Funciona

Benefícios



Ship from Store/CD

- ✓ No momento da compra no site o cliente irá escolher a forma de entrega
 - *Retirar (caso o cliente queira retirar na loja)*
 - *Receber (caso o cliente queira receber em casa)*

- ✓ **Cliente:** Menor custo e prazo de entrega
- ✓ **Loja:** Aumentar giro de estoque e resultado de vendas
- ✓ **Empresa:** Reduz custos e melhora o processo de venda



Pick up in Store

- ✓ No momento da compra no site o cliente irá escolher a opção de retirar na loja de sua preferência
- ✓ O produto fica disponível em 2 horas

- ✓ **Cliente:** Maior agilidade na compra e recebimento
- ✓ **Loja:** Aumento do fluxo e chance de vendas em loja
- ✓ **Empresa:** Reduz custos com fretes



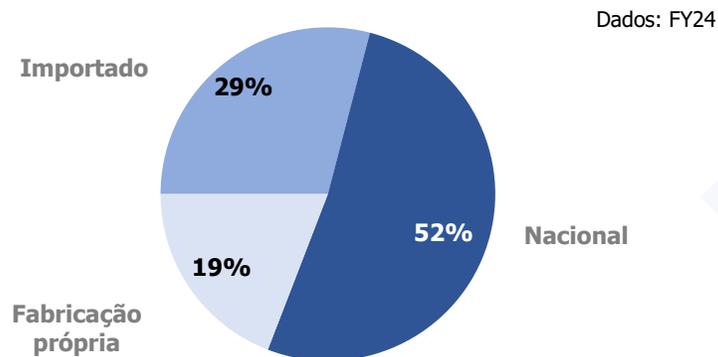
Prateleira Infinita

- ✓ É um processo que possibilita ao vendedor oferecer um estoque que ele não tem na loja física, mostrando ao cliente uma vitrine de produtos pelo celular e finalizando a venda com pagamento em loja

- ✓ **Cliente:** Experiência on e off, atendimento personalizado
- ✓ **Loja:** Aumento na conversão de vendas
- ✓ **Empresa:** Adequação ao varejo moderno e mais vendas

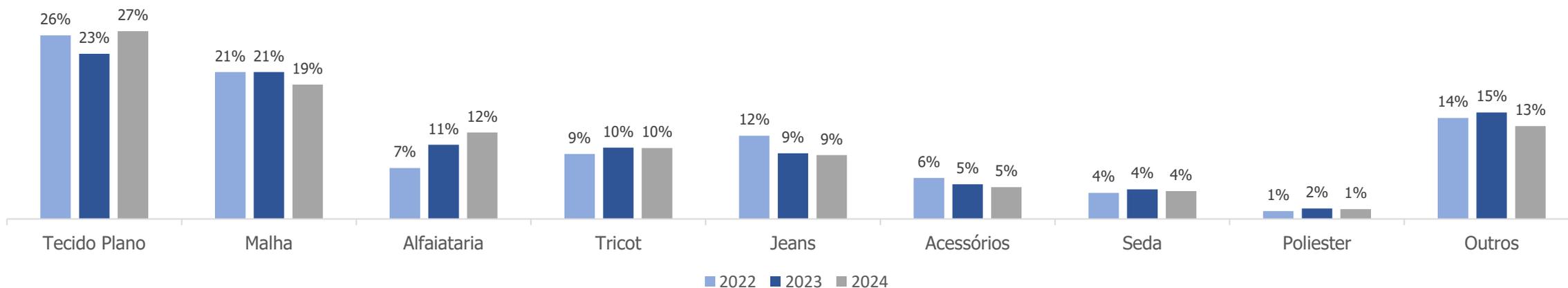
Base de fornecedores qualificados e diversificada, com diferentes opções de origem de suprimentos

>> Origem dos produtos vendidos (% de vendas)



- ✓ **Base de fornecedores diversificada** (455 fornecedores em 2024): o maior fornecedor representou 3,3% das compras de 2024, com os 10 principais representando 24,2% do total.
- ✓ **Importações:** principal canal de compra para itens de decoração e para casa.
- ✓ **Fabricação própria:** A Veste possui duas unidades industriais próprias, com capacidade para produzir camisas e calças de alta qualidade.

>> Diversificação de Produtos Vendidos



» Estrutura Fabril com Alta Capacidade de Escalar Produção

Nossa estrutura de produção está diretamente ligada às rotas de distribuição, dando celeridade ao processo de entregas de produtos para todos os canais de venda da Veste



Centro de Distribuição | São Paulo, SP



Fábrica | Terra Boa, PR



Fábrica e Centro de Distribuição | Aparecida de Goiânia, GO



Unidades de Produção em Goiás e Paraná e Centro de Distribuição em São Paulo



19% da receita bruta de 2024 vem de produtos feitos em nossas fábricas



+700 funcionários empregados em nossas fábricas, com maioria de mulheres



+250 funcionários empregados em nossa operação logística



Fábricas com certificação ABVTEX desde 2018 e padrão OURO desde 2023

PILARES DE NEGÓCIO



VESTÉ

LE LIS

JOHN  JOHN

 DUDALINA

BO.BÔ

 INDIVIDUAL



Experiência do Cliente

Conhecemos bem os nossos clientes e seus anseios

Temos excelentes produtos a preços adequados ao seu nicho

Atendemos nossos clientes **onde, como e quando quiserem**

Atingimos **NPS 82 em 2023**



Modelo de Negócio Diversificado

Forte presença nos **principais hubs de moda** do país

Diversidade de marcas, produtos, fornecedores e clientes atuando em um **mercado premium resiliente a oscilações macroeconômicas**



Alta Gestão com Sólida Experiência

Time de executivos com alta experiência no varejo e foco em **governança corporativa**

Comprovada experiência no **desenvolvimento de marcas**

Alta capacidade em **gestão de lojas, e-commerce e atacado**

FOCO TOTAL NA EXPERIÊNCIA E SATISFAÇÃO DO CLIENTE CRESCIMENTO RENTÁVEL E SUSTENTÁVEL



FOCO EM VENDA FULL-PRICE COM ALTO APROVEITAMENTO



REDUÇÃO DE DESPESAS COMO % RECEITA E MELHORIA CONTÍNUA NO CICLO OPERACIONAL DE CAIXA



EXPERIÊNCIA EXCEPCIONAL DO CLIENTE EM TODOS OS CANAIS E PONTOS DE CONTATO



ATUAÇÃO COMO GRUPO, COMPARTILHANDO MELHORES PRÁTICAS COM RESPEITO PELA ESSÊNCIA DE CADA MARCA



EVOLUÇÃO DAS PLATAFORMAS DIGITAIS E OCUPAÇÃO DO NOSSO ESPAÇO



SIMPLIFICAÇÃO E DIGITALIZAÇÃO DE PROCESSOS



REMODELAGEM DO ATACADO E FRANQUIAS PARA GERAR CRESCIMENTO



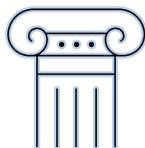
CULTURA: NOSSO TIME É QUEM GERA NOSSO SUCESSO



CRESCIMENTO DA BASE ATIVA DE CLIENTES



ESG INTEGRADO AO NEGÓCIO COM RESULTADO



Expansão da Base de Clientes

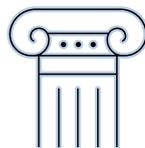
- **NPS com score 83 no varejo**, provando alta satisfação dos clientes
- Expansão da base de clientes está no **centro da estratégia** das marcas
- A Le Lis constrói relações **leais e personalizadas** com suas clientes

LE LIS

267k clientes ativos

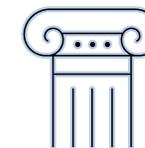
+3,7% cresc. vs. Dez/23

+2,3% cresc. vs. Jun/24



Aprimoramento da Eficiência Operacional

- **Redução estratégica** dos níveis de estoque, levando a queda de 50 dias na cobertura
 - Todas as marcas trabalham agora para ~200 dias de cobertura
- **Maior participação de produtos novos** no estoque total
 - Queda de 39% em produtos acabados antigos vs. 2T24



Expansão do Canal B2B

- **Expansão acelerada do canal** através da retenção, maior ticket médio e aumento da base de clientes
 - Canal cresceu 15,3%, com ganhos em receita e margem
- **Quarto trimestre de crescimento**, liderado por precificação e coleções desenvolvidas para o canal

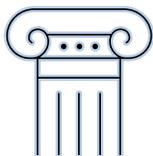


DUDALINA

Projeto de Franquias

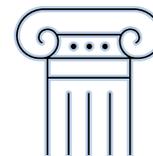
15 das 30 lojas planejadas já estão operando

Estratégia de curto prazo com foco em maximizar a performance dos canais e eficiência operacional



Experiência do Cliente

- **Novos clientes** e aumento nas vendas
- Ganhos de eficiência vindos da **redução estratégica do tamanho das lojas** (principalmente em Le Lis, *média 292m² p/ loja*)
- Novos contratos com shopping e **redução do custo de ocupação**



Fortalecimento da Estrutura Tecnológica

- **Migração completa de todas as marcas para a VTEX** finalizada em julho/25
 - Começada pelas marcas menores e finalizada com a Le Lis



Movimento estratégico para crescer o canal digital e permitir o desenvolvimento de apps

- **Novo ERP**
 - Preparação para o *software selection* no final de 2025

Estratégia de curto prazo com foco em maximizar a performance dos canais e eficiência operacional



NOSSO COMPROMISSO ESG

2025

Metas Ambientais

Temas materiais relacionados:

- 1. Combate às mudanças climáticas
- 6. Gestão de materiais em embalagens

Submeter metas de curto prazo para aprovação do Science Based Targets (SBTi)

Em andamento

Garantir que, pelo menos metade dos plásticos sejam 100% reciclados para B2C

0%

Eliminar plásticos problemáticos e desnecessários em embalagens para B2C

98%

25% dos principais materiais para fontes de menor impacto climático até 2025

18%

30% de pretos, pardos e indígenas em cargos de liderança

32% - Meta atingida

2030

Atingir 100% de energia renovável em toda nossa operação própria

27%

Eliminar plásticos problemáticos e desnecessários em embalagens para B2B

1%

40% de pretos, pardos e indígenas em cargos de liderança

32%

Garantir que, pelo menos metade dos plásticos sejam 100% reciclados para B2B

0%

Manter 50% ou acima dos cargos de alta liderança ocupados por mulheres, em linha com o Movimento Elas lideram da ONU

50% - Meta atingida

Metas Governança

Temas materiais relacionados:

- 7. Gestão da conformidade, ética e integridade

Fazer parte da carteira ISE B3

No prazo

Estamos comprometidos com a meta de emissão Net Zero até 2050, alinhados com o The Fashion Pact

*A depender do atendimento ao critério de liquidez para ingresso no índice.

Governança

- ✓ Listados no segmento “Novo Mercado” da B3 desde 2008
- ✓ Auditada há mais de 15 anos por empresas “Big 4” **Deloitte.**
- ✓ Atendimento à LGPD (Lei Geral de Proteção de Dados)
- ✓ ESG guiado por Matriz de Materialidade
- ✓ Cadeia de fornecimento e fábricas próprias com certificação ABVTEX **abvtex**
- ✓ **Relatório de Sustentabilidade** seguindo os padrões da **Global Reporting Initiative (GRI)** e Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) da ONU



Associações

- ✓ Pacto Global da ONU
- ✓ ABVTEX
- ✓ Sou de Algodão
- ✓ IDV – Instituto do Desenvolvimento do Varejo



Pacto Global
Rede Brasil



Social

- ✓ Protagonismo do Comitê de Diversidade e Inclusão
- ✓ Canal Confidencial & Ética respaldado pelo Código de Conduta da Companhia
- ✓ Somos comprometidos com o  **MOVIMENTO ELAS LIDERAM 2030**
 - **Empresa majoritariamente feminina:**
 - 77% do total de colaboradores | 67% da Diretoria | 75% da Gerência
- ✓ **Principal empresa apoiadora do Instituto Protea** (combate ao câncer de mama)



Ambiental

- ✓ Compensação ambiental de **100% das embalagens** entregues aos clientes em parceria com a Eu Reciclo
- ✓ Metas de curto prazo sob aprovação do Science Base Target Initiative (SBTI)



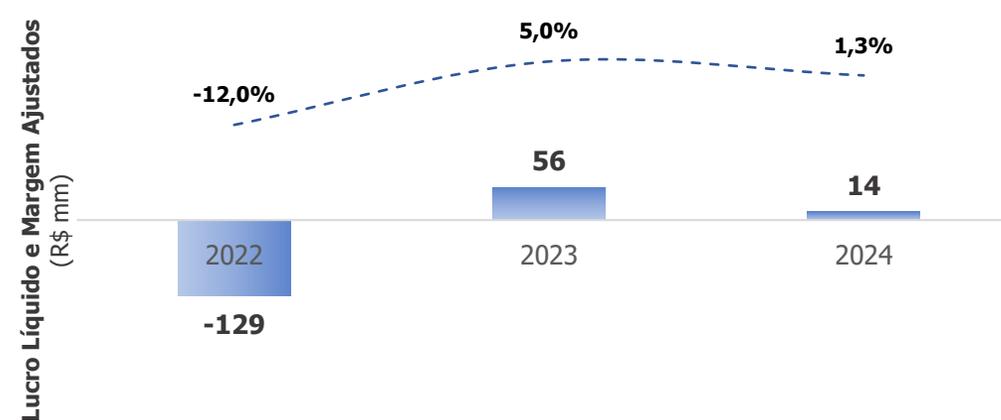
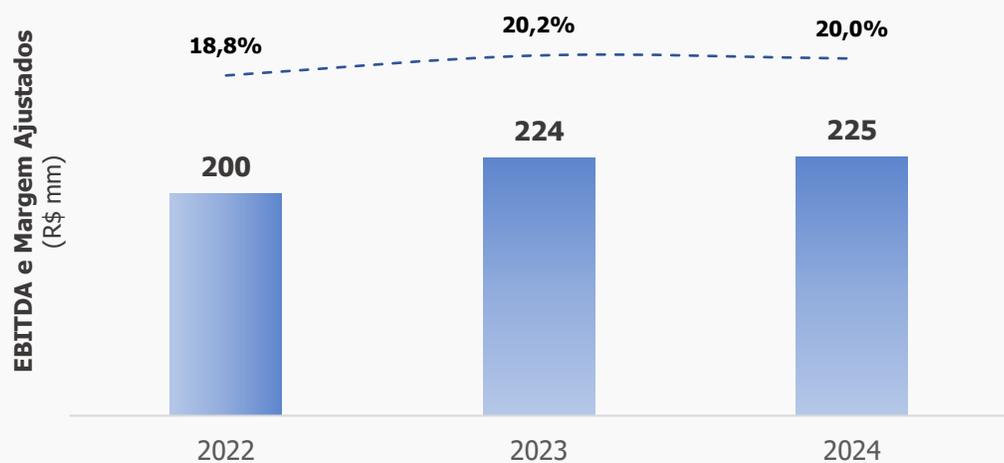
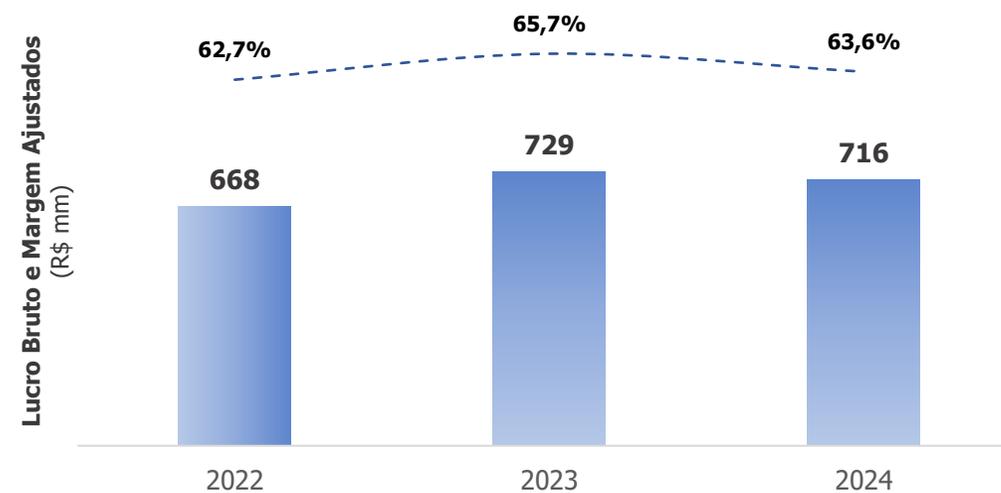
MOVIMENTO
AMBIÇÃO NET ZERO

A photograph of two men on a sailboat. The man in the foreground is sitting on the deck, wearing a light-colored button-down shirt, khaki pants, and a tan baseball cap. He is looking towards the right. The man in the background is standing, wearing a white button-down shirt, light-colored shorts, and sunglasses. He is holding onto a rope or part of the sail. The sailboat has white and blue sails. The background shows a body of water and a forested hillside under a clear sky.

DESTAQUES FINANCEIROS

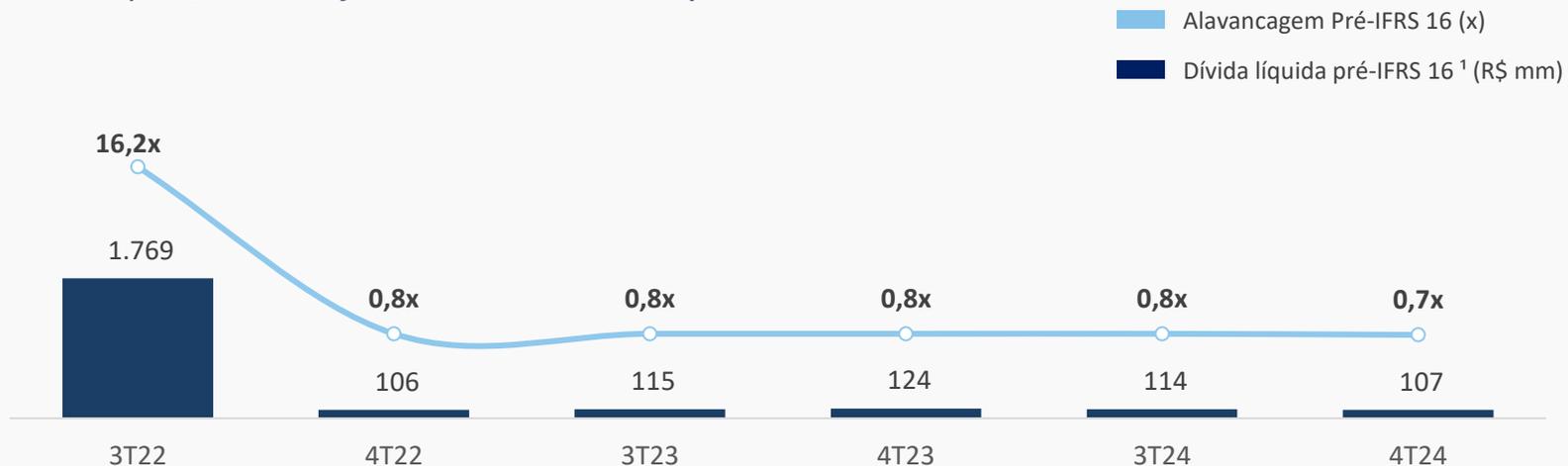
>> Consistência que Leva ao Crescimento

Após aumento de capital, a Veste está posicionada para surfar o novo ciclo de crescimento



Redução da Alavancagem desde 3T22

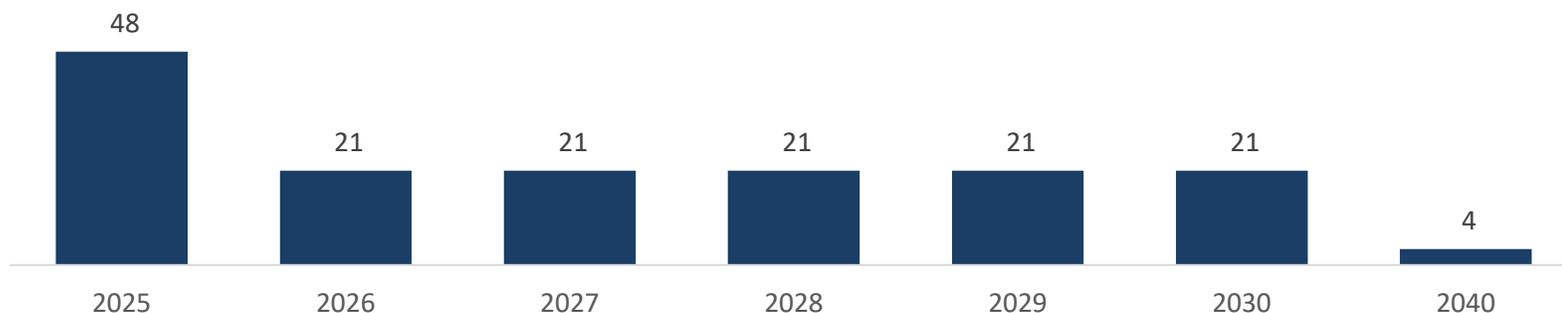
(Dívida Líquida/EBITDA Ajustado Pré-IFRS 16 LTM)



— Debêntures convertidas em novas ações para levantar capital para uma oferta privada no terceiro trimestre de 2022.

Plano de Amortização da Dívida Financeira²

(R\$ mm)



— O plano de reestruturação de capital da empresa aprovou a maturação das séries 12 e 13 de debêntures em 2040 (TR+1% ao ano) e 2030 (CDI+1,1% ao ano), respectivamente.



NOSSAS MARCAS



LE LIS

Fundação 1988

653 M Fat. FY23 | Repres. **47%**

704 M Fat. FY24 | Repres. **50%**

73

Lojas

292m²

Área Média das
Lojas

R\$ 1.034

Ticket Médio

1,6 milhões

Seguidores no
Instagram



DUDALINA

Fundação 1957

224 M Fat. FY23 | Repres. **16%**

235 M Fat. FY24 | Repres. **17%**

38

Lojas

68 m²

Área Média das
Lojas

R\$ 742

Ticket Médio

1 milhão

Seguidores no
Instagram





JOHN JOHN

Fundação 2008

225 M Fat. FY23 | Repres. **16%**

177 M Fat. FY24 | Repres. **13%**

33

Lojas

147 m²

Área Média das
Lojas

R\$ 624

Ticket Médio

1 milhão

Seguidores no
Instagram

BO.BÔ

Fundação 2006

118 M Fat. FY23 | Repres. **9%**

121 M Fat. FY24 | Repres. **9%**

16

Lojas

92m²

Área Média das
Lojas

R\$ 2.331

Ticket Médio

897 mil

Seguidores no
Instagram



INDIVIDUAL

Fundação 1987

71 M Fat. FY23 | Repres. **5%**

60 M Fat. FY24 | Repres. **4%**

+1,0 mil

Clientes
multimarcas

84 mil

Seguidores no
Instagram



V E S T E

WWW.VESTE.COM