

VESTE

Release
2T26



LE LIS

✿ Dudalina

JOHN X JOHN

BO.BÔ

I INDIVIDUAL

Conferência de Resultados

Data

12 de agosto de 2026
(quarta-feira)

Horário

10:00 (Brasília) / 09:00
(Nova York)

CEO

Alexandre Afrange

CFO e DRI

Elisa Bastos de Lima

Relações com Investidores

ri@veste.com



São Paulo, Brasil, 11 de agosto de 2026. A Veste S.A. Estilo ("Companhia"; B3: VSTE3), companhia do setor de vestuário e acessórios de alto padrão no Brasil, apresenta seus resultados referentes ao segundo trimestre de 2026 (2T26), elaborados de acordo com as normas internacionais de contabilidade (IFRS).



**Clique aqui
para acessar**



JOHN JOHN

Destiques

Destaques

A Veste registra pelo segundo trimestre consecutivo o melhor lucro do período em sete anos. No 2T26, o lucro líquido ajustado foi de R\$ 30,7 milhões, com margens em expansão e disciplina de estoques.



Alta de 9,5% na receita líquida ajustada, alcançando R\$ 353,2 milhões no 2T26.



EBITDA ajustado de R\$ 89,8 milhões no trimestre, 19,1% acima do 2T25. Expansão de 2,1 p.p. na margem EBITDA ajustada, que fecha o 2T26 em 25,4%.



Crescimento de SSS de 7,4% no 2T26 e 9,3% no 1S26.



B2C digital atinge 20% do faturamento total, com crescimento de 19,6% no 2T26.



Crescimento relevante do B2C de 10,3% no 2T26, com destaque para a participação de 86% das vendas a preço cheio.



No semestre, lucro líquido ajustado avança 548,6%, alcançando R\$ 42,1 milhões e margem de 6,4%. No trimestre, lucro líquido ajustado de R\$ 30,7 milhões, alta de 80,5%, com margem de 8,7%.



Ganho sólido de 2,9 p.p. na margem bruta ajustada, que alcança 67,2% no 2T26, com lucro bruto ajustado de R\$ 237,4 milhões, 14,3% acima do 2T25.



Redução de 5,2% no saldo de estoques, com ganho de 25 dias de cobertura em relação a junho de 2025.



LE LIS

Dados
Consolidados

Demonstrativo do Resultado do Exercício

R\$ Milhões Demonstrativo do Resultado do Exercício	2T25	2T26	Var. %	1S25	1S26	Var. %
Faturamento bruto	398,8	433,1	8,6%	723,8	799,8	10,5%
Faturamento líquido ajustado	322,7	353,2	9,5%	591,3	659,9	11,6%
Lucro bruto ajustado	207,6	237,4	14,3%	376,5	436,1	15,8%
Margem bruta ajustada %	64,3%	67,2%	2,9p.p.	63,7%	66,1%	2,4p.p.
EBITDA ajustado	75,4	89,8	19,1%	122,2	158,3	29,5%
Margem EBITDA ajustada %	23,4%	25,4%	2,1p.p.	20,7%	24,0%	3,3p.p.
Lucro líquido ajustado	17,0	30,7	80,5%	6,5	42,1	548,6%
Margem líquida ajustada %	5,3%	8,7%	3,4p.p.	1,1%	6,4%	5,3p.p.

Os detalhes dos ajustes encontram-se na seção "Ajustes do Período" na pág 19.

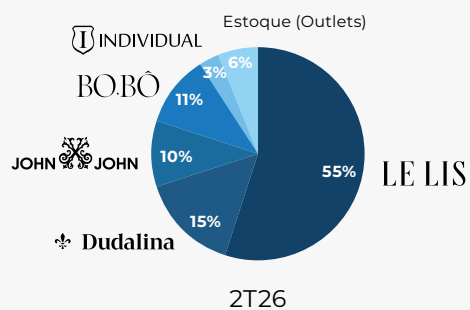
Faturamento Bruto, Visão por Canais e Marcas

R\$ Milhões Faturamento Bruto	2T25	2T26	Var. %	1S25	1S26	Var. %
Faturamento	398,8	433,1	8,6%	723,8	799,8	10,5%
Por Canal						
B2C	309,9	341,9	10,3%	547,0	609,2	11,4%
Lojas Físicas	236,3	253,9	7,5%	411,0	444,8	8,2%
Digital	73,6	88,0	19,6%	136,0	164,4	20,9%
B2B	61,1	65,0	6,4%	131,1	142,7	8,9%
Outlets	27,8	26,1	-6,0%	45,7	47,8	4,5%
Lojas Outlets	24,3	22,3	-8,3%	39,5	43,3	9,4%
Site Estoque	3,5	3,8	10,2%	6,2	4,5	-27,1%
Por Marca						
Le Lis	212,8	237,2	11,5%	374,5	421,4	12,5%
Dudalina	59,8	64,2	7,4%	117,5	123,7	5,2%
John John	46,6	45,8	-1,8%	87,1	89,4	2,6%
BO.BÔ	35,3	46,2	30,9%	66,0	86,3	30,8%
Individual	16,5	13,6	-17,8%	32,9	31,1	-5,4%
Estoque (Outlets)	27,8	26,1	-6,0%	45,7	47,8	4,5%

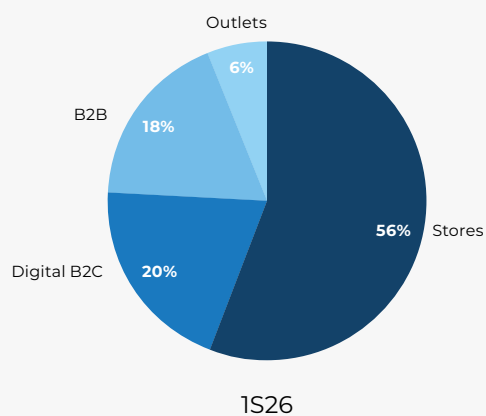
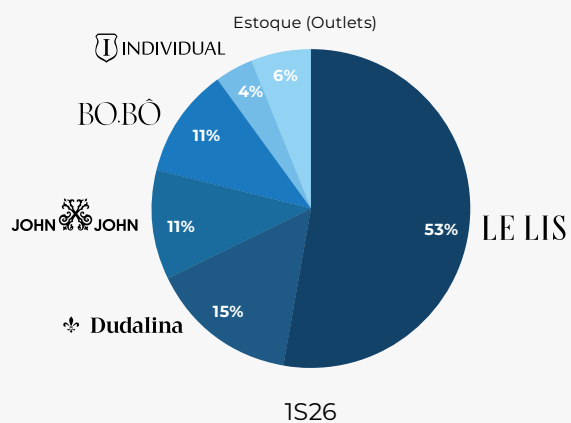
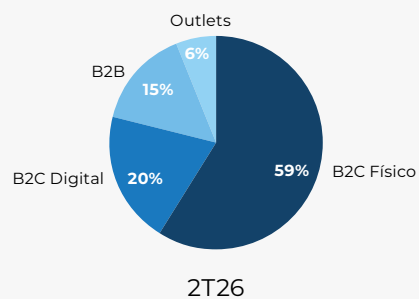


Visão por marcas e canais

Marcas



Canais



LE LIS SHOPPING MORUMBI



BO.BO

Canais & Marcas

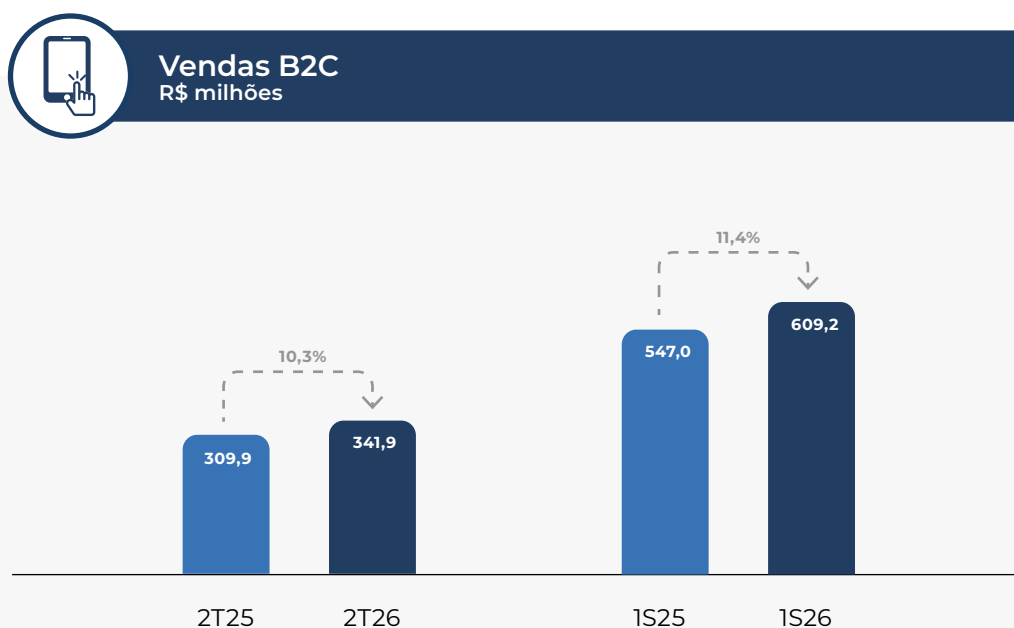
Visão por Canal

Canal B2C

O canal B2C somou R\$ 341,9 milhões no 2T26, incremento de 10,3% ante o 2T25. No acumulado do ano (1S26), o canal totalizou R\$ 609,2 milhões (+11,4% vs o 1S25). O canal encerrou 2T26 com 160 lojas próprias em operação.

O crescimento do canal reflete a estratégia orientada ao cliente, sustentada por vendas a preço cheio, excelência da experiência de compras e expansão do número de clientes ativos. No 2T26, 86% das vendas foram realizadas a preço cheio, patamar que preserva a rentabilidade da operação. O NPS consolidado das marcas alcançou 89 pontos e a base ativa de clientes avançou 4,0%, o confirma o sucesso do foco em relacionamento.

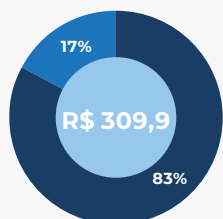
A força das marcas se reflete no principal evento do varejo do trimestre: as vendas do Dia das Mães cresceram 16% frente ao mesmo período do ano anterior.



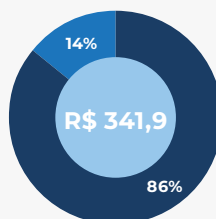


Evolução de Vendas a Preço Cheio – Canal B2C

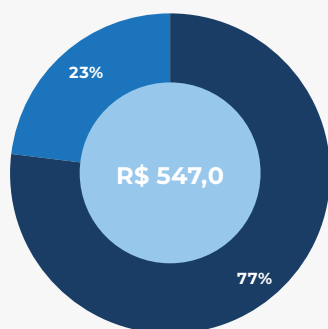
R\$ milhões



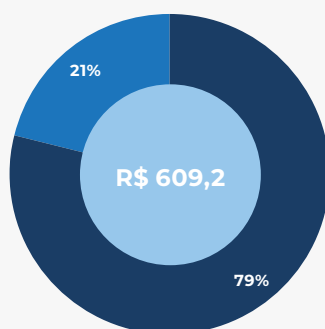
2T25



2T26



1S25



1S26

● Preço Cheio %
● Markdown %
● Faturamento

Same Store Sales (SSS)

O aumento de SSS do trimestre foi de 7,4% e no acumulado do ano (1S26), a evolução de SSS consolidado totalizou 9,3%.

Same Store Sales	2T26 vs. 2T25	1S26 vs. 1S25
B2C		
Le Lis	7,2%	8,9%
Dudalina	4,1%	6,8%
John John	-2,6%	0,3%
BO.BÔ	23,0%	22,8%
Consolidado	7,4%	9,3%

Os meses de abril e maio mantiveram ritmo acelerado, com SSS de 11,9% no bimestre, em linha com os 11,7% registrados no 1T26. Esse resultado reforça a capacidade de crescimento das marcas. Em junho, em razão da Copa do Mundo, o fluxo de clientes nas lojas físicas foi afetado e nossas lojas operaram com horários reduzidos, fatores que pressionaram as vendas do mês.

Same Store Sales	1T26	Abr. Mai. 26
B2C		
Le Lis	11,2%	10,5%
Dudalina	10,2%	11,1%
John John	4,2%	7,2%
BO.BÔ	22,7%	26,5%
Consolidado	11,7%	11,9%

Número de Lojas

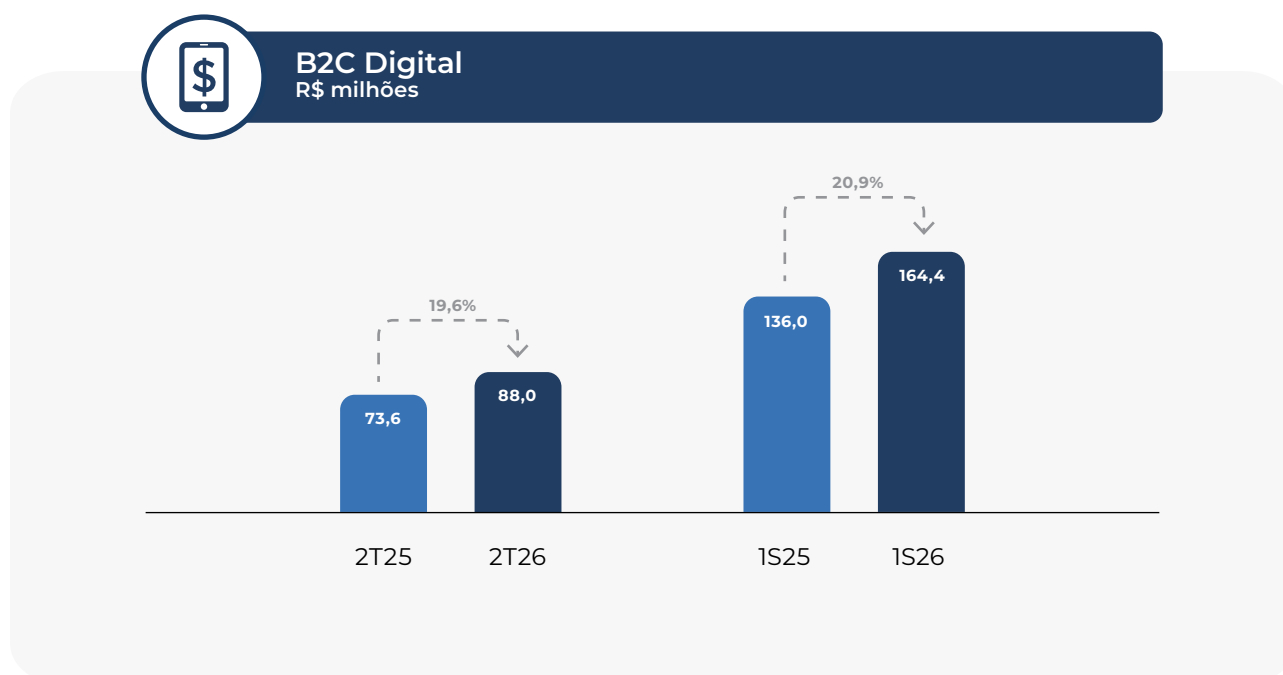
A rede encerrou o 2T26 com 193 lojas, sendo 160 lojas próprias das marcas, 10 operações da Estoque e 23 franquias.

Número de Lojas	2T25	2T26	vs. 2T25	1T26	vs. 1T26
Le Lis	73	75	2	75	-
Dudalina	38	34	(4)	35	(1)
John John	33	33	-	34	(1)
BO.BÔ	16	18	2	18	-
Lojas Estoque (outlets)	12	10	(2)	10	-
Lojas próprias	172	170	(2)	172	(2)
Franquias	14	23	9	22	1
Total de lojas	186	193	7	194	(1)

B2C Digital

O canal digital atingiu R\$ 88,0 milhões no 2T26, avanço de 19,6% ante o 2T25. No acumulado (1S26), totalizou R\$ 164,4 milhões (+20,9% vs 1S25).

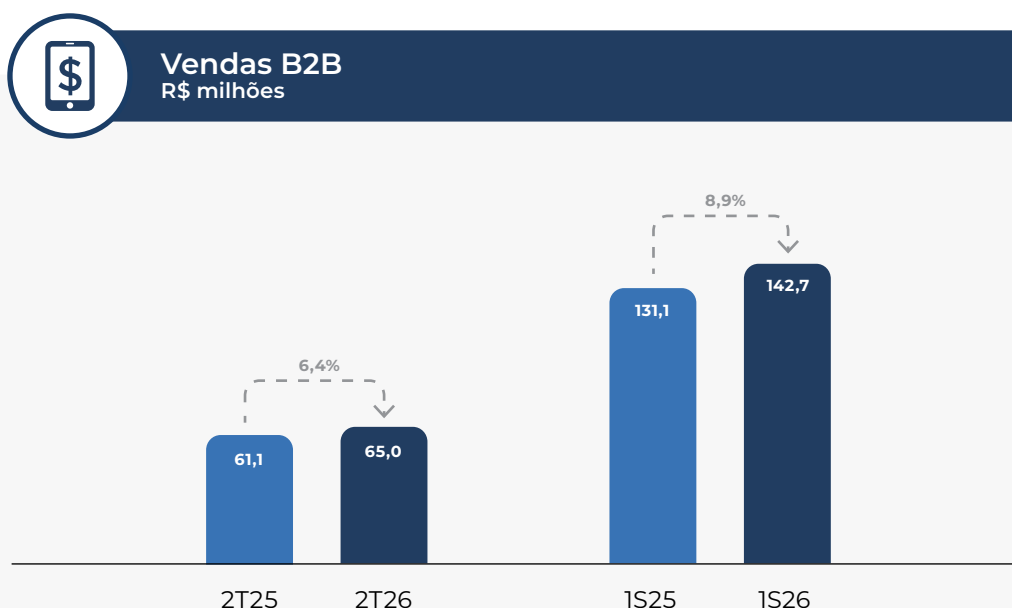
O crescimento da receita reflete o amadurecimento da estratégia digital da Companhia, resultado de um processo contínuo de desenvolvimento da gestão de tráfego, do crescimento orgânico e da experiência de compra oferecida ao cliente. Esse ganho de eficiência se reflete no crescimento do canal e na rentabilidade, já que a margem EBITDA do canal avança 4,6 p.p. no período. Os aplicativos próprios seguem ganhando espaço nesse movimento, respondendo por 28,6% das vendas do B2C Digital no período.



Canal B2B

O canal B2B registrou R\$ 65,0 milhões no 2T26, elevação de 6,4% ante o 2T25. No acumulado (1S26), fechou em R\$ 142,7 milhões (+8,9% vs. 1S25).

O avanço do canal é resultado do aprofundamento da relação com clientes já fidelizados, via ganhos de ticket médio e de margem bruta, além da constante inovação da estratégia de vendas da Le Lis e qualificação contínua da rede de representantes da Dudalina, reforçando o alinhamento dos parceiros à marca.



Canal Outlets

O canal Outlets somou R\$ 26,1 milhões no 2T26, retração de 6,0% ante o 2T25. No acumulado (1S26), totalizou R\$ 47,8 milhões, alta de 4,5% em relação ao 1S25.

Visão por Marcas

Le Lis

A Le Lis somou R\$ 237,2 milhões no 2T26, alta de 11,5% em relação ao mesmo período do ano anterior. O same store sales avançou 7,2% no trimestre e 10,5% no bimestre de abril e maio, sustentado pelo crescimento de 6,0% da base ativa de clientes, reflexo da maior recorrência do público fidelizado e da captação de novos clientes. O NPS de 90 pontos reforça o elevado grau de satisfação das consumidoras da marca.

A operação física encerrou o trimestre com 75 lojas próprias, duas acima do 2T25, fruto de uma expansão seletiva com aberturas em praças alinhadas ao posicionamento da marca. A loja do Morumbi Shopping, inaugurada em março, já figura entre as três maiores da Le Lis, com baixa canibalização das demais unidades, resultado que ilustra a forte demanda pela marca.

As vendas do Dia das Mães cresceram 14% sobre um período que já havia sido forte, reforçando o posicionamento da marca nas datas relevantes do varejo.

Dudalina

A Dudalina totalizou R\$ 64,2 milhões de faturamento no 2T26, com incremento de 7,4% em relação ao 2T25. A marca encerrou o trimestre com 34 lojas próprias (-4 ante 2T25) e SSS de +4,1% no período.

O posicionamento “Mostre sua Marca”, aliado ao reforço das ações de marketing focadas no cliente, segue como pilar do crescimento da marca. O movimento já aparece nos indicadores comerciais: a base de clientes segue em expansão, com contribuição da rede de franquias, e a participação de vendas a preço cheio se mantém elevada, sustentando a leitura de que o reposicionamento vem se traduzindo em resultados. Como parte da evolução, a Dudalina avançou na integração do CRM à rede franqueada, reforçando o relacionamento com o cliente em todos os pontos de contato com a marca.

John John

A John John registrou R\$ 45,8 milhões de faturamento no 2T26, redução de 1,8% versus o 2T25. A marca manteve 33 lojas próprias no período, com SSS de -2,6% no trimestre. Nos meses de abril e maio, o avanço do SSS foi de 7,2%, indicando um bom desempenho no período marcado pela venda a preço cheio e anterior à copa.

O sortimento de produtos seguiu como ponto forte do trimestre, com o jeanswear como eixo do posicionamento da marca. A ligeira retração de receita e de same store sales no período reflete uma decisão da redução de liquidações e priorização das vendas a preço cheio, com o resultado positivo de ganho de 4,7 p.p. na margem bruta do canal B2C no 2T26 vs. o 2T25.

BO.BÔ

A BO.BÔ alcançou R\$ 46,2 milhões de faturamento no 2T26, avanço de 30,9% ante o 2T25. A marca encerrou o trimestre com 18 lojas próprias (+2 ante 2T25) e SSS de +23,0%.

A marca segue conquistando clientes em busca de produtos e atendimento diferenciados, combinação que sustenta a expansão da base de clientes recorrentes no trimestre e confirma a fidelização como um dos pontos fortes da marca. Do lado de produto, jeans, alfaiataria e couro seguiram como linhas-chave de bom desempenho, ao lado do lançamento da Comfy Affair, que já entrou entregando vendas expressivas na malha ville.

Individual

A Individual fechou em R\$ 13,6 milhões no 2T26, retração de 17,8% em relação ao 2T25.

Em continuidade ao realizado no primeiro trimestre, a melhor gestão de custos e o foco em rentabilidade resultaram no crescimento da margem bruta do B2B de 6,2 p.p..



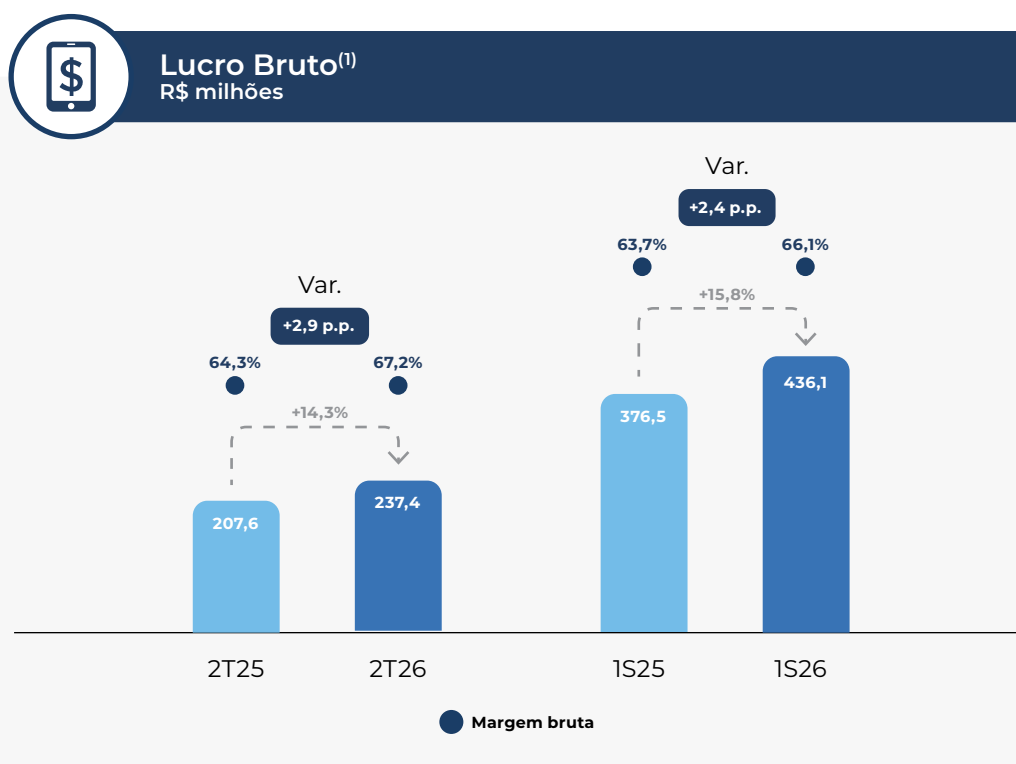
DUDALINA

Indicadores
Financeiros

Lucro Bruto Ajustado

O lucro bruto ajustado alcançou R\$ 237,4 milhões no 2T26, 14,3% maior do que o 2T25. A margem bruta ajustada foi de 67,2% (+2,9 p.p.). No acumulado do ano (1S26), o lucro bruto ajustado totalizou R\$ 436,1 milhões (+15,8% vs. 1S25), com margem de 66,1% (+2,4 p.p.).

A evolução da margem bruta reflete a elevação da participação de vendas a preço cheio, sustentada por sortimento mais preciso, política de preços adequada ao perfil de cada marca e canal e eficiência da fábrica própria. Pontualmente, ao longo de 2026, há também um efeito positivo do dólar, que está mais favorável do que havia sido considerado para a precificação dos produtos importados. Por fim, a maior participação do canal B2C no mix de receitas, com margens superiores às do canal atacado, também contribuiu para a evolução consolidada da margem da Companhia.



(1) Os detalhes dos ajustes encontram-se na seção "Ajustes do Período" na página 19.

Despesas Operacionais

As despesas operacionais somaram R\$ 149,5 milhões no 2T26, elevação de 11,6% em comparação ao 2T25. No acumulado (1S26), totalizaram R\$ 281,7 milhões (+9,3% vs. 1S25). O crescimento das despesas é reflexo principalmente do crescimento da operação e aumento da receita.

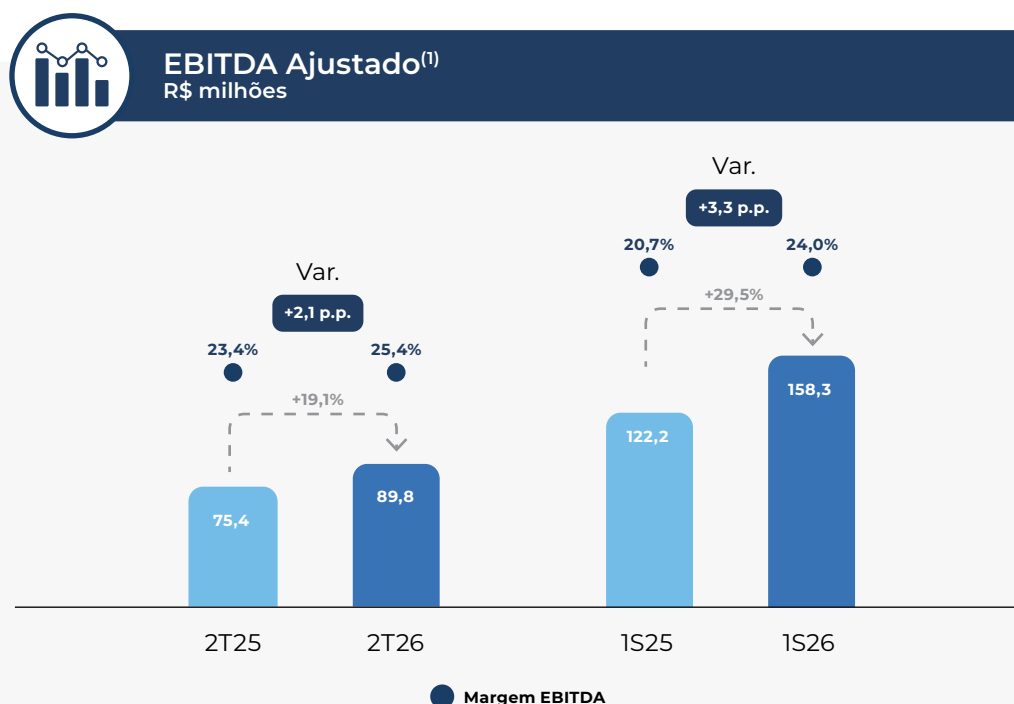
A relação das despesas sobre a receita líquida apresentou um aumento de 0,8 p.p. no 2T26 (42,3%). Essa variação reflete, principalmente, a concentração sazonal e temporária de despesas com campanhas de CRM, viagens e compensações de representantes de vendas do B2B. Além disso, o avanço mais acelerado das vendas no B2C Digital resultou no aumento das despesas com fretes.

No acumulado do semestre, o controle das despesas reforça o ganho de eficiência, com redução de 0,9 p.p. frente ao 1S25.

Despesas R\$ Mil	2T25	2T26	Var. %	1S25	1S26	Var. %
Marketing	(13.996)	(16.044)	14,6%	(27.400)	(29.356)	7,1%
Pessoal	(65.806)	(71.372)	8,5%	(124.936)	(135.035)	8,1%
Ocupação	(16.101)	(17.096)	6,2%	(30.437)	(31.892)	4,8%
Comissao de Cartão	(6.791)	(7.515)	10,7%	(11.935)	(13.599)	13,9%
Despesas com Vendas	(102.694)	(112.027)	9,1%	(194.707)	(209.882)	7,8%
Despesas Gerais e Administrativas	(15.139)	(16.995)	12,3%	(29.909)	(33.493)	12,0%
Outras receitas (despesas)	(16.151)	(20.506)	27,0%	(33.245)	(38.352)	15,4%
Subtotal	(133.984)	(149.529)	11,6%	(257.860)	(281.728)	9,3%
Sobre a ROL %	-41,5%	-42,3%	-0,8 p.p.	-43,6%	-42,7%	0,9 p.p.
Depreciação e Amortização	(41.444)	(43.295)	4,5%	(82.410)	(85.140)	3,3%
SG&A	(175.428)	(192.824)	9,9%	(340.270)	(366.868)	7,8%

EBITDA ajustado

O crescimento das receitas, combinado com margens brutas mais elevadas, sustenta a evolução do EBITDA. O EBITDA ajustado somou R\$ 89,8 milhões no 2T26, ante R\$ 75,4 milhões no 2T25, avanço sólido de 19,1%, com margem EBITDA de 25,4% (+2,1 p.p.). No acumulado (1S26), atingiu R\$ 158,3 milhões, ante R\$ 122,2 milhões no 1S25, com expressiva expansão de +29,5%, com margem de 24,0% (+3,3 p.p.).



(1) Os detalhes dos ajustes encontram-se na seção "Ajustes do Período" na página 19.

Lucro Líquido Ajustado

O lucro líquido ajustado registrou R\$ 30,7 milhões no 2T26, ante R\$ 17,0 milhões no 2T25 (+80,5%), com margem líquida de 8,7% (+3,4 p.p.). No acumulado (1S26), fechou em R\$ 42,1 milhões, ante R\$ 6,5 milhões no 1S25 (+548,6%), com margem de 6,4% (+5,3 p.p.).

Abaixo é apresentada a reconciliação entre lucro líquido contábil e lucro ajustado no período. No segundo trimestre, foram realizados ajustes relacionados principalmente a duas contingências originadas em períodos anteriores a 2014. O valor ajustado foi de R\$ 6,0 milhões no EBITDA e R\$ 18,7 milhões no lucro líquido. O reflexo desses eventos no caixa será diluído ao longo dos próximos cinco anos.

Os ajustes são explicados de maneira detalhada na seção “Ajustes do período” na pág 19.

R\$ Mil Reconciliação do Lucro Líquido	2T25	2T26	1S25	1S26
Lucro (prejuízo) antes do IR e CSLL	15.597	12.430	279	23.803
(-) Imposto de renda e contribuição social	-	(460)	-	(460)
Lucro líquido	15.597	11.970	279	23.343
(i) Despesas com pessoal	51	-	824	-
(ii) Despesas com ocupação	-	-	328	-
(iii) Outras despesas	590	1.498	3.379	1.498
(iv) Outras receitas e despesas	-	4.480	-	4.480
(v) Depreciação e amortização	770	-	1.677	-
(vi) Resultado financeiro	-	12.293	-	12.293
(vii) Imposto de renda e contribuição social	-	460	-	460
Lucro líquido ajustado	17.008	30.701	6.487	42.074
Margem líquida ajustada %	5,3%	8,7%	1,1%	6,4%

Endividamento Líquido

A dívida líquida da Companhia ao final do período era de R\$ 108,2 milhões, equivalente a 0,5x o EBITDA ajustado acumulado dos últimos doze meses.

R\$ Mil Endividamento	2T25	2T26
Caixa e equivalentes de caixa	33.516	31.353
Endividamento de curto prazo*	(69.569)	(31.048)
Endividamento de longo prazo*	(103.247)	(108.482)
Dívida Líquida	(139.300)	(108.177)
EBITDA LTM ajustado (ex IFRS 16)	157.436	217.825
Dívida Líquida/EBITDA LTM ajustado (ex IFRS 16)	-0,9x	-0,5x
Arrendamento mercantil financeiro de curto prazo	(63.072)	(60.221)
Arrendamento mercantil financeiro de longo prazo	(109.456)	(90.792)
Dívida Líquida Total (Incl. Arrendamento)	(311.828)	(259.190)
EBITDA LTM ajustado	235.476	302.745
Dívida Líquida Total (Incl. Arrendamento)/EBITDA LTM ajustado	-1,3x	-0,9x

* Debêntures e empréstimos

Investimentos (CAPEX)

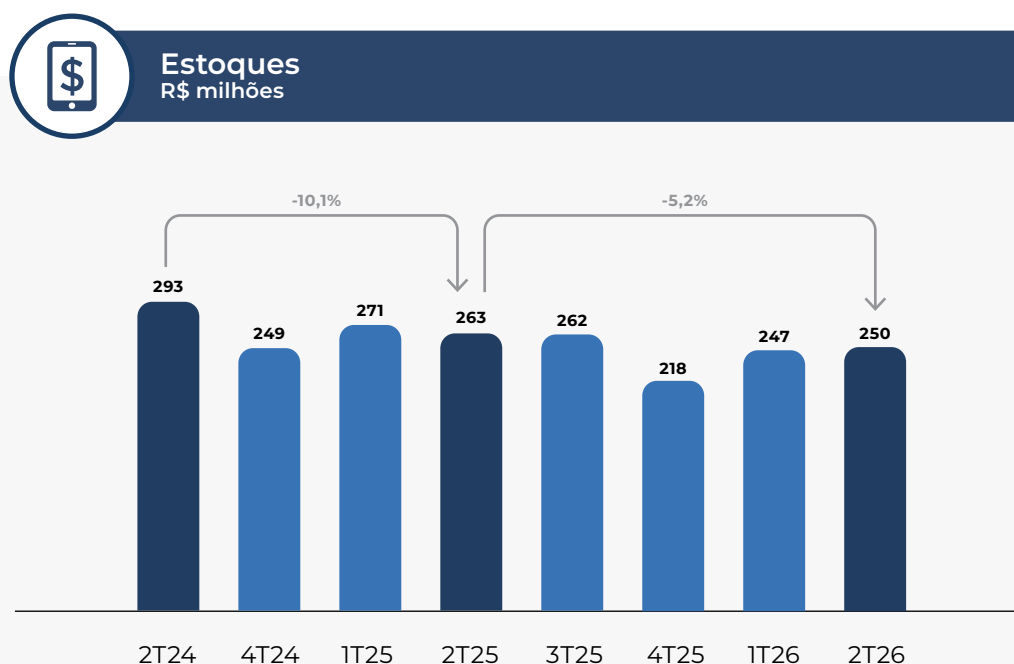
No trimestre, os investimentos totalizaram R\$ 23,8 milhões (ex - desenvolvimento de coleção), o equivalente a 6,7% da receita líquida ajustada. Durante o segundo trimestre, tivemos a conclusão das reformas das lojas:

- Dudalina do Shopping da Ilha, em São Luis (MA)
- Dudalina do ParkShopping, em Brasília (DF)

R\$ Mil Investimentos	2T25	2T26	% ROL	1S25	1S26	% ROL
Lojas & Operação	9.210	14.399	4,1%	16.641	23.442	3,6%
Desenvolvimento de coleção	10.674	17.232	4,9%	21.190	27.900	4,2%
Tecnologia	10.645	9.373	2,7%	27.850	23.290	3,5%
Total	30.529	41.004	11,6%	65.681	74.632	11,3%

Gestão de Estoques

Os estoques totalizaram R\$ 249,7 milhões no 2T26, redução de 5,2% em relação ao 2T25. A cobertura de estoques também avança no período: os dias de estoque caem de 225 para 200 dias, ganho de 25 dias de cobertura, resultado da maior disciplina na gestão de compras e do giro mais eficiente da base a preço cheio.



Ajustes do Período

R\$ Mil Demonstrativo do Resultado do Exercício	2T26	(-) ajustes	2T26 Ajustado
Receita líquida	351.232	2.004	353.236
(-) Custo dos produtos vendidos	(113.678)	(191)	(113.868)
(-) Depreciação & amortização	(1.979)	-	(1.979)
Lucro bruto	235.575	1.814	237.389
Margem bruta %	67,1%		67,2%
(-) SG&A	(153.693)	4.164	(149.529)
EBITDA	83.861	5.978	89.839
Margem EBITDA %	23,9%		25,4%
(-) Depreciação & amortização	(45.274)	-	(45.274)
(+/-) Resultado Financeiro	(26.157)	12.293	(13.864)
(-) Imposto de renda e contribuição social	(460)	460	-
Lucro Líquido	11.970	18.731	30.701
Margem líquida %	3,4%		8,7%

No 2T26, a Companhia registrou efeitos não recorrentes no resultado. Os principais estão relacionados ao encerramento de duas contingências, após desdobramentos recentes nas esferas judicial e administrativa. No âmbito cível, foi celebrado acordo referente a processo contratual com seguradora originado em 2014, com pagamento em 48 parcelas e impacto no resultado de R\$ 12,3 milhões. No âmbito tributário, a Companhia aderiu ao parcelamento em 60 vezes decorrente de litígio relativo ao IRPJ dos exercícios de 2008 a 2010, no montante de R\$ 7,9 milhões.

Os ajustes com efeito no EBITDA e no lucro líquido foram de R\$ 6,0 milhões e R\$ 18,7 milhões, respectivamente.

A seguir temos as descrições dos ajustes realizados no trimestre:

Deduções sobre a receita bruta: conforme a redação da Lei nº 12.546/2011, que trata sobre a Contribuição Previdenciária sobre Receita Bruta ("CPRB") vigente naquele momento, a Companhia aderiu à desoneração da folha de pagamento. A adesão modifica a base de cálculo de parte do INSS, passando esse a incidir sobre a receita bruta de vendas e que incidia anteriormente sobre a folha de pagamento da Companhia (custos e SG&A). O montante total incorrido em deduções sobre a receita bruta, decorrente da adesão à CPRB, foi de R\$ 2,0 milhões. Para efeito de comparabilidade com os exercícios anteriores à adesão à CPRB, a Companhia optou por considerar esse impacto como ajuste da receita líquida, em contrapartida as linhas de custo e despesas com vendas

Custo dos produtos vendidos: ajuste referente à CPRB relativa à folha de colaboradores das fábricas, no valor de R\$ 0,2 milhão no 2T26.

SG&A: Os valores compreendem: (i) despesas com pessoal referente à mudança de alocação de parte do INSS decorrente da adesão à CPRB, relativa à folha de pagamentos de colaboradores da força de vendas e administrativos, no valor de R\$ 1,8 milhão, que passaram a ser considerados como dedução da receita bruta (ii) despesa referente aos valores do acordo com a seguradora no valor de R\$ 4,5 milhões e (iii) despesa de multa no valor de R\$ 1,5 milhão que compõe o valor do parcelamento do litígio de IRPJ.

Resultado financeiro: ajuste de R\$ 12,3 milhões referente à despesa de correção monetária das duas contingências citadas.

Imposto de renda e contribuição social: (i) ajuste de R\$ 2,0 milhões referente ao valor principal do parcelamento do litígio de IRPJ e (ii) reconhecimento de imposto de renda diferido, com efeito líquido positivo de R\$ 1,5 milhão.



DUDALINA

**Demonstrativos
Financeiros**

Demonstrativo do Resultado do Exercício (contábil)

R\$ Mil Demonstrativo do Resultado do Exercício	2T25	2T26	Var. %	1S25	1S26	Var. %
Receita líquida	319.906	351.232	9,8%	585.776	655.798	12,0%
(-) Custo dos produtos vendidos	(113.009)	(113.678)	0,6%	(210.714)	(219.449)	4,1%
(-) Depreciação & amortização	(1.770)	(1.979)	11,8%	(3.544)	(3.864)	9,0%
Lucro bruto	205.127	235.575	14,8%	371.518	432.485	16,4%
Margem bruta %	64,1%	67,1%	3,0p.p.	63,4%	65,9%	2,5p.p.
Receitas (despesas) operacionais	(174.323)	(196.988)	13,0%	(341.459)	(369.196)	8,1%
(-) Pessoal	(70.892)	(77.924)	9,9%	(135.664)	(147.871)	9,0%
(-) Ocupação	(20.074)	(21.369)	6,5%	(38.647)	(40.615)	5,1%
(-) Marketing	(13.997)	(16.044)	14,6%	(27.400)	(29.356)	7,1%
(-) Outras receitas e despesas	(27.146)	(38.356)	41,3%	(55.661)	(66.214)	19,0%
(-) Depreciação & amortização	(42.214)	(43.295)	2,6%	(84.087)	(85.140)	1,3%
Lucro (prejuízo) antes do resultado financeiro	30.804	38.587	25,3%	30.059	63.289	110,5%
(+/-) Resultado financeiro	(15.207)	(26.157)	72,0%	(29.780)	(39.486)	32,6%
Lucro (prejuízo) antes do IR e CSLL	15.597	12.430	-20,3%	279	23.803	8431,5%
(-) Imposto de renda e contribuição social	-	(460)	n.a.	-	(460)	n.a.
Lucro líquido	15.597	11.970	-23,3%	279	23.343	8266,7%
Margem líquida %	4,9%	3,4%	-1,5p.p.	0,0%	3,6%	3,5p.p.
EBITDA	74.788	83.861	12,1%	117.690	152.293	29,4%
Margem EBITDA %	23,4%	23,9%	0,5p.p.	20,1%	23,2%	3,1p.p.



INDIVIDUAL

Balanço Patrimonial

R\$ Mil Balanço Patrimonial	2T25	2T26
Ativo circulante	517.712	541.099
Caixa e equivalentes de caixa	33.516	31.353
Contas a receber	206.487	244.125
Estoques	263.295	249.717
Impostos a recuperar	8.635	9.722
Despesas antecipadas	2.923	3.735
Outros créditos a receber	2.856	2.447
Ativo não circulante	1.162.217	1.166.708
Depósito judicial	9.719	10.344
Contas a receber	4.281	3.293
Imposto de renda e contribuição social diferidos	302.781	304.319
Imobilizado	324.853	322.181
Intangível	520.583	526.571
Total do ativo	1.679.929	1.707.807

R\$ Mil Balanço Patrimonial	2T25	2T26
Passivo circulante	374.813	365.569
Empréstimos e financiamentos	856	7.459
Debêntures	68.713	23.589
Fornecedores	104.054	113.136
Fornecedores Confirming	18.537	24.833
Provisões diversas	22.278	20.257
Obrigações tributárias	27.839	29.056
Obrigações trabalhistas	57.533	65.031
Outras contas a pagar	11.920	21.928
Arrendamentos	63.072	60.221
Dividendos a pagar	11	59
Passivo não circulante	259.161	253.204
Empréstimos e financiamentos	4.143	29.394
Debêntures	99.104	79.088
Obrigações Tributárias	23.307	24.373
Outras contas a pagar	3.155	9.184
Arrendamentos	109.456	90.792
Provisão para contingências	19.996	20.373
Patrimônio líquido	1.045.955	1.089.034
Capital social	935.140	935.140
Reservas de capital	51.369	51.916
Ajustes de avaliação patrimonial	(856)	-
Reserva de Lucros	60.023	78.635
Lucros acumulados	-	23.343
Prejuízos acumulados	279	-
Total do passivo e patrimônio líquido	1.679.929	1.707.807

Fluxo de Caixa

R\$ Mil Demonstrativo do Fluxo de Caixa	1S25	1S26
Fluxo de caixa das atividades operacionais		
Resultado antes do imposto de renda e contribuição social	279	23.803
Ajustes para reconciliar o resultado antes dos impostos ao caixa líquido gerado nas atividades operacionais:		
Depreciações e amortizações	87.631	89.004
Outras contas a pagar	-	12.327
Obrigações tributárias	-	5.944
Resultado na venda/baixa do intangível/Imobilizado	1.564	949
Constituição de provisão para contingências	2.050	662
Despesas de juros	11.324	9.482
Amortização do valor justo por remensuração das debêntures	336	335
Plano de opções de compra de ações	2.083	214
Constituição para perda esperada de recebíveis comerciais	1.295	1.294
Juros de arrendamentos	9.289	8.526
	115.851	152.540
Variação de ativos e passivos operacionais		
Contas a receber	(33.827)	(14.573)
Estoques	(14.196)	(31.694)
Impostos a recuperar	(2.247)	(2.473)
Despesas antecipadas	118	(826)
Outros créditos a receber	(1.650)	(864)
Depósitos judiciais	(109)	(363)
Fornecedores	18.319	36.456
Obrigações tributárias	(6.553)	(8.925)
Obrigações trabalhistas	8.425	6.474
Outras contas a pagar	2.517	3.189
Consumo de provisões diversas	1.374	1.038
Pagamento de contingências	(2.698)	(1.078)
Caixa proveniente das nas atividades operacionais	85.324	138.901
Fluxo de caixa das atividades de investimento		
Aquisição de imobilizado	(15.627)	(21.258)
Aquisição de intangível	(49.040)	(51.159)
Investimentos em títulos e valores mobiliários	19.642	-
Caixa líquido utilizado nas atividades de investimento	(45.025)	(72.417)
Fluxo de caixa das atividades de financiamento		
Custo de transação com debêntures	-	(481)
Pagamento de principal de empréstimos, financiamentos e debêntures	(427)	(14.530)
Pagamento de juros de financiamentos	(179)	(9.450)
Dividendos pagos	(158)	(5.749)
Aumento de Capital Social	333	-
Pagamento de arrendamentos principal e juros	(41.618)	(45.424)
Caixa líquido utilizado nas atividades de financiamento	(42.049)	(75.634)
Efeito de variação cambial pela conversão de investimentos no exterior	(24)	-
Aumento de caixa e equivalentes de caixa	(1.774)	(9.150)
Caixa e equivalentes de caixa		
No início do exercício	35.290	40.503
No final do exercício	33.516	31.353
Aumento de caixa e equivalentes de caixa	(1.774)	(9.150)

Resumo Operacional

	2T25	2T26	Var. %	1S25	1S26	Var. %
Total Rede						
Consolidado						
Total de Lojas Próprias	172	170	-1,2%	172	170	-1,2%
Área de vendas das Lojas Próprias (m²)	35.800	35.001	-2,2%	35.800	35.001	-2,2%
Área média de vendas das Lojas Próprias (m²)	35.800	35.205	-1,7%	36.632	35.184	-4,0%
Receita Líquida por m² (R\$/m²)	6.359	6.676	5,0%	10.670	11.717	9,8%
Ticket médio (ex-outlets)	1.093	1.160	6,1%	1.025	1.096	6,9%
SSS (ex-outlets)	7,3%	7,4%	0,1 p.p.	6,1%	9,3%	3,2 p.p.
Visão por Marca						
Le Lis						
Total de Lojas Próprias	73	75	2,7%	73	75	2,7%
Área de vendas das Lojas Próprias (m²)	21.307	21.380	0,3%	21.307	21.380	0,3%
Área média de vendas das Lojas Próprias (m²)	21.307	21.562	1,2%	22.014	21.508	-2,3%
Receita Líquida por m² (R\$/m²)	6.099	6.268	2,8%	10.119	10.887	7,6%
Ticket médio	1.159	1.194	3,0%	1.105	1.157	4,7%
SSS	9,3%	7,2%	-2,1 p.p.	8,4%	8,9%	0,5 p.p.
Dudalina						
Número Total de Lojas Próprias	38	34	-10,5%	38	34	-10,5%
Área de vendas das Lojas Próprias (m²)	2.602	2.322	-10,8%	2.602	2.322	-10,8%
Área média de vendas das Lojas Próprias (m²)	2.602	2.300	-11,6%	2.637	2.311	-12,4%
Receita Líquida por m² (R\$/m²)	8.631	9.389	8,8%	15.171	17.000	12,1%
Ticket médio	769	823	7,1%	720	747	3,7%
SSS	-1,8%	4,1%	5,9 p.p.	-0,4%	6,8%	7,3 p.p.
John John						
Número Total de Lojas Próprias	33	33	0,0%	33	33	0,0%
Área de vendas das Lojas Próprias (m²)	4.866	4.680	-3,8%	4.866	4.680	-3,8%
Área média de vendas das Lojas Próprias (m²)	4.866	4.693	-3,6%	5.103	4.734	-7,2%
Receita Líquida por m² (R\$/m²)	4.049	4.019	-0,7%	6.828	7.127	4,4%
Ticket médio	735	757	3,0%	649	669	3,1%
SSS	8,1%	-2,6%	-10,7 p.p.	4,5%	0,3%	-4,3 p.p.
BO.BÔ						
Número Total de Lojas Próprias	16	18	12,5%	16	18	12,5%
Área de vendas das Lojas Próprias (m²)	1.474	1.627	10,4%	1.474	1.627	10,4%
Área média de vendas das Lojas Próprias (m²)	1.474	1.627	10,4%	1.470	1.600	8,9%
Receita Líquida por m² (R\$/m²)	13.690	15.900	16,1%	24.274	28.815	18,7%
Ticket médio	2.623	2.776	5,8%	2.496	2.734	9,5%
SSS	6,9%	23,0%	16,1 p.p.	2,9%	22,8%	19,9 p.p.
Outlets						
Número Total de Lojas Próprias	12	10	-16,7%	12	10	-16,7%
Área de vendas das Lojas Próprias (m²)	5.552	4.993	-10,1%	5.552	4.993	-10,1%
Área média de vendas das Lojas Próprias (m²)	5.552	5.023	-9,5%	5.408	5.030	-7,0%
Receita Líquida por m² (R\$/m²)	3.334	3.550	6,5%	5.499	6.671	21,3%
Ticket médio	385	370	-3,9%	379	378	-0,4%
SSS	-15,8%	2,4%	18,2 p.p.	-20,5%	12,5%	33,0 p.p.

