

VESTE



LE LIS



DUDALINA

JOHN  JOHN

BO.BÔ

 INDIVIDUAL

At a Glance | FY22

R\$ 1,3Bn

Fat. Bruto

R\$ 200,4MM

EBITDA ajust.

18,8%

Mg. EBITDA ajust.

32,1%

SSS vs. FY21



Breakdown de Vendas | Visão por Marcas FY22

LE LIS

45%
579MM

JOHN JOHN

19%
253MM

DUDALINA

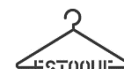
17%
227MM

BO.BÔ

7%
95MM

INDIVIDUAL

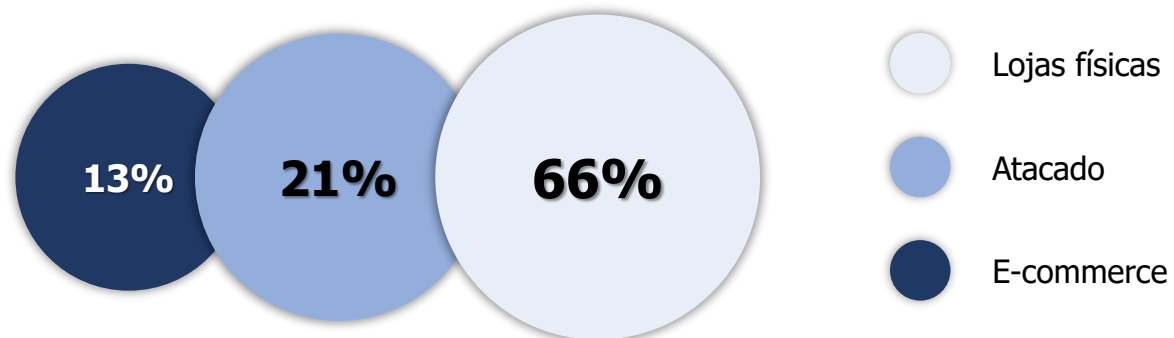
6%
71MM



6%
82MM



Diversificação por Canais



Snapshot Operacional



182 Lojas

Rede (173) + Outlets (9)



+3.600

Colaboradores



287MM

Vendas Digitais¹



2,0Bn

Valor de Mercado
VSTE3 | 19.jun.23

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



V E S T E

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



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 | Transforma Veste

- Novo nome, novo momento
- Crescimento orgânico focado em *full price* e estratégia coerente das marcas
- Aceleração nas reformas e manutenções de lojas
- Impulsionamento de Marketing



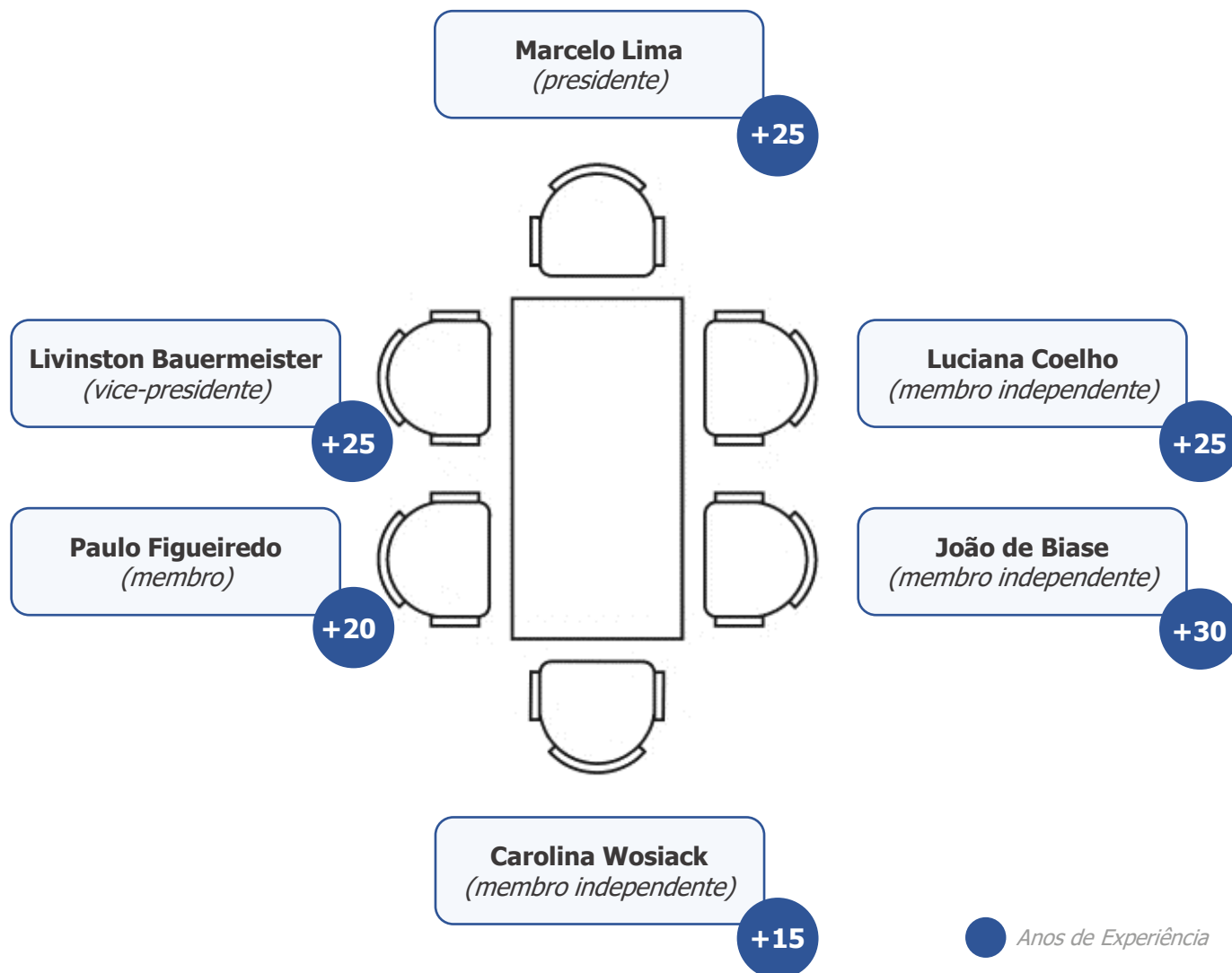
2022 | Um ano de consolidação

- 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



LE LIS IGUATEMI ALPHAVILLE
APÓS REINAUGURAÇÃO
EM ABRIL DE 2022

Conselho de Administração



Órgãos de Governança

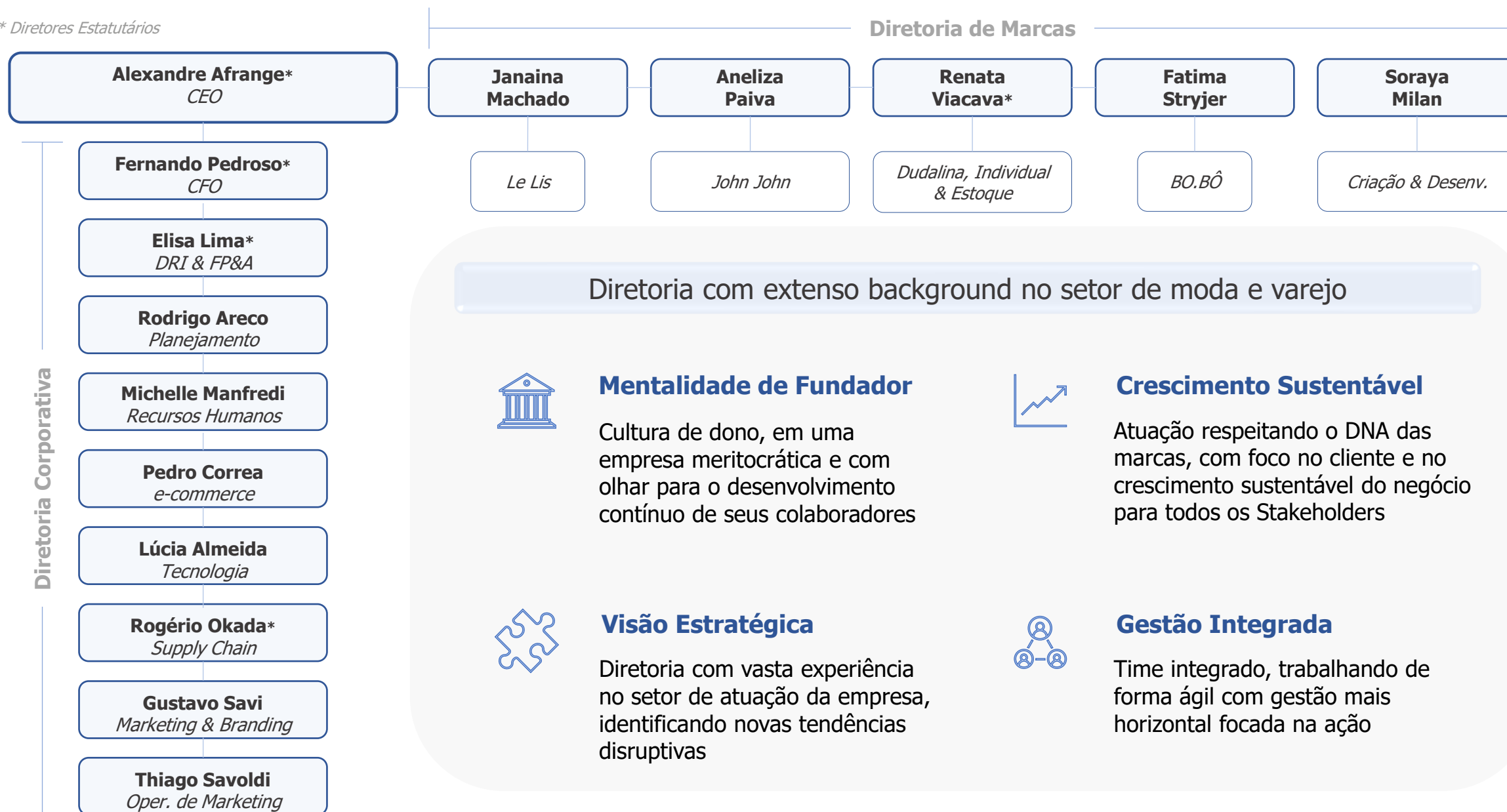
- ✓ Conselho Fiscal
- ✓ Comitê de Auditoria

Comitês Executivos

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

>> Organograma da Diretoria

* Diretores Estatutários



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



Sistemas Confiáveis

Estrutura interna de sistemas com a Linx, nos habilitando a testar todos os cenários de omnicanalidade de forma mais ágil

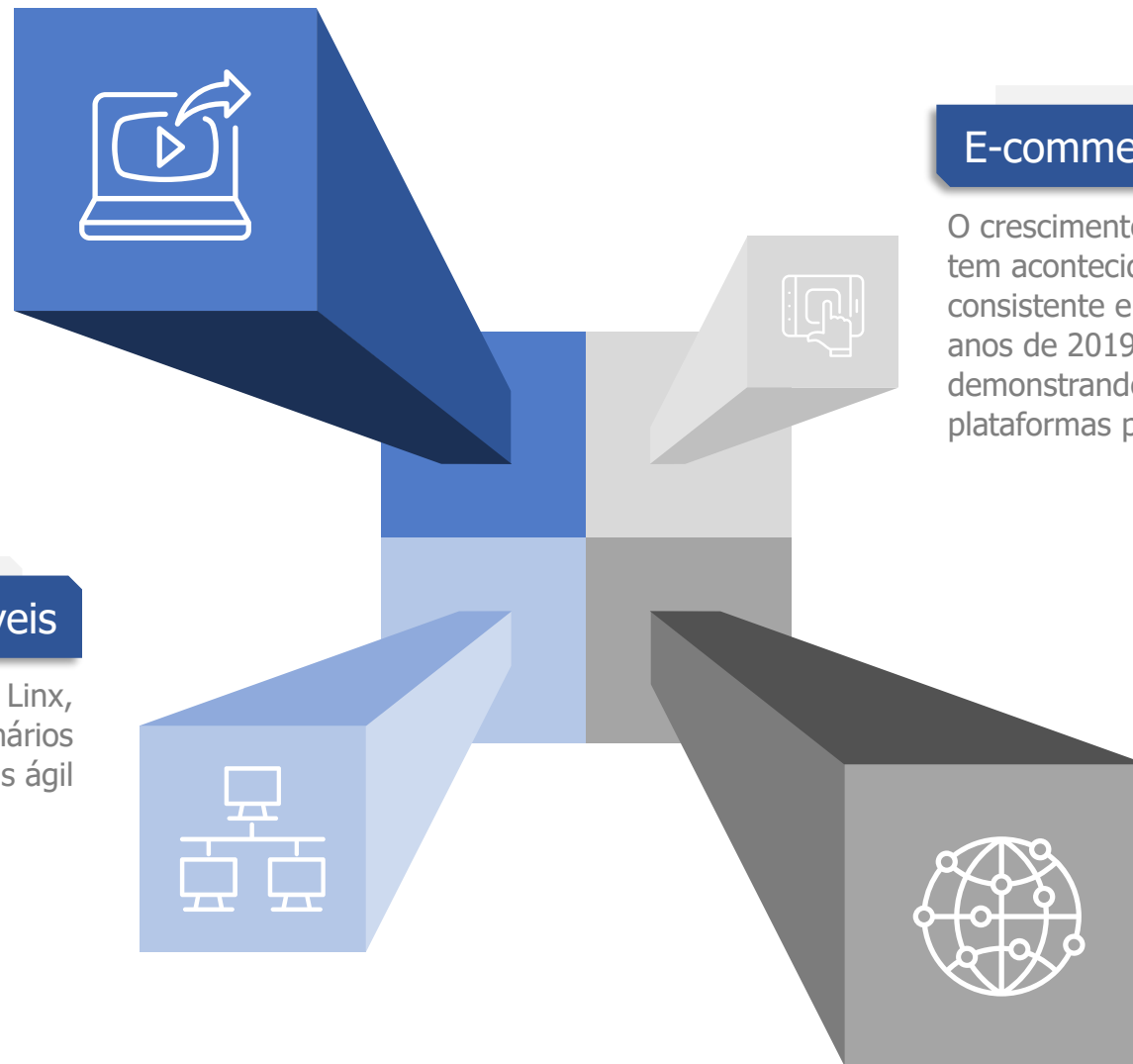


E-commerce

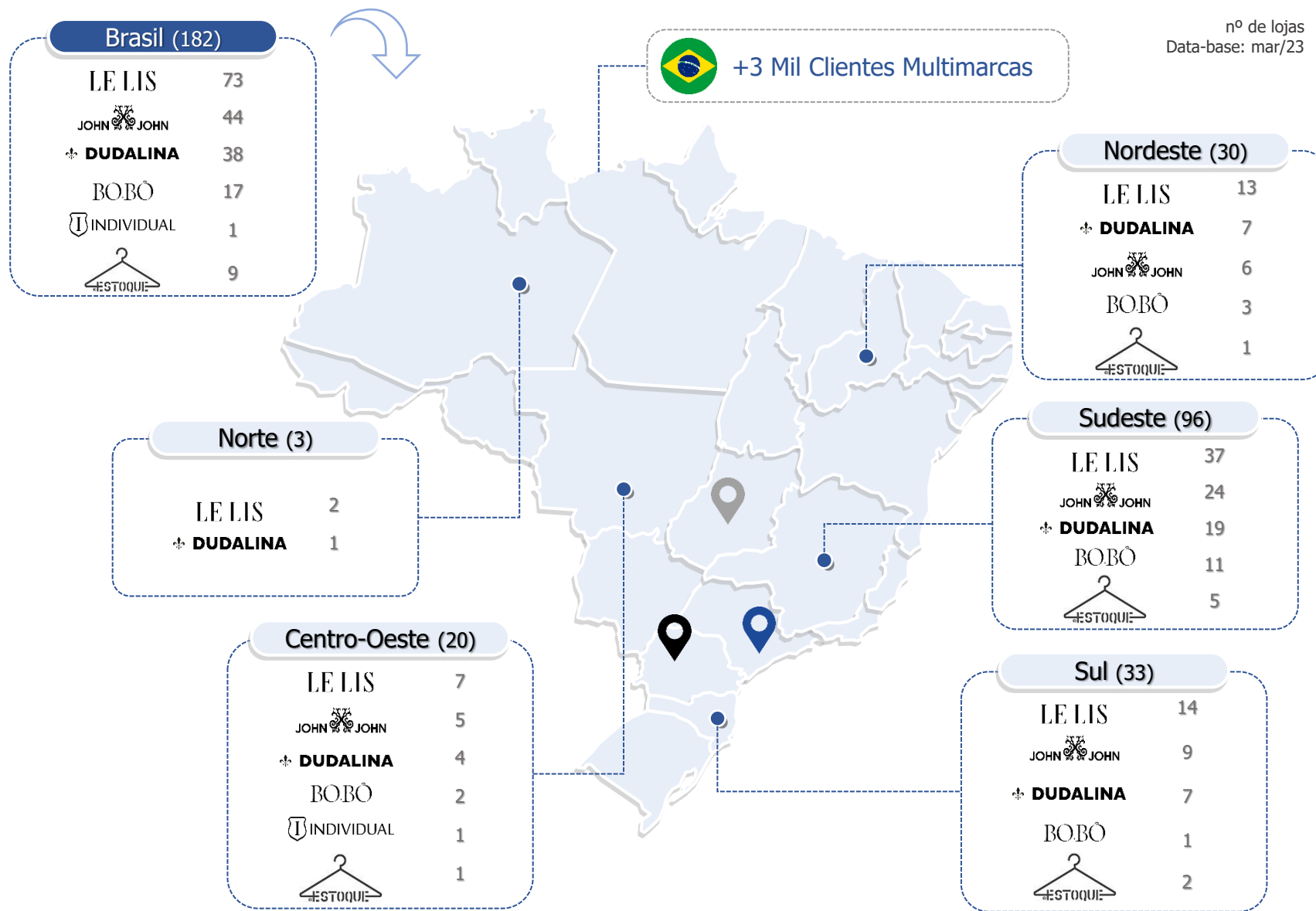
O crescimento de nossas vendas online tem acontecido de forma rápida, consistente e rentável. O CAGR entre os anos de 2019 e 2022 foi de 57%, demonstrando a importância de nossas plataformas para o negócio

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



>> Empresa Integrada, com Footprint Nacional



Le Lis Iguatemi
São Paulo



John John JK Iguatemi
São Paulo



Dudalina Aeroporto de Congonhas
São Paulo

Governança

- ✓ Selo “Novo Mercado” da B3 desde 2008
- ✓ Auditada há mais de 15 anos por empresas “Big 4”
- ✓ Atendimento à LGPD (Lei Geral de Proteção de Dados)
- ✓ ESG guiado por Matriz de Materialidade
- ✓ Cadeia de fornecimento e fábricas próprias com certificação ABVTEX 
- ✓ **Relatório de Sustentabilidade** seguindo os padrões da **Global Reporting Initiative (GRI)** e Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) da ONU

Deloitte.



Social

- ✓ Protagonismo do Comitê de Diversidade e Inclusão
- ✓ Canal Confidencial & Ética respaldado pelo Código de Conduta da Companhia
- ✓ **Empresa majoritariamente feminina**, inclusive em cargos de liderança: 74,7% do total de colaboradores, 55,6% da Diretoria, 65,6% da Gerência
- ✓ Selo Women on Board



Associações

- ✓ **Único membro na América Latina integrante do movimento global “The Fashion Pact”**
- ✓ Pacto Global da ONU
- ✓ Moda com Verso (ABVTEX) 
- ✓ Capitalismo Consciente
- ✓ IDV – Instituto do Desenvolvimento do Varejo 
- ✓ ABIT – Associação Brasileira da Indústria Textil e de Confecção

THE
**FASHION
PACT**



Nossas Ações

- ✓ **Principal empresa apoiadora do Instituto Protea (combate ao câncer de mama)**
- ✓ Parceria com a EcoArts Amazônia
- ✓ Compensação ambiental de 100% das embalagens entregues aos clientes em parceria com a Eu Reciclo 
- ✓ Economia Circular - Parceria com a Dress & Go

DRESS & GO

Nossa busca incessante por um negócio cada vez mais contemporâneo gerou o programa +R, base estratégica de uma revolução em como lidar com o meio ambiente e com as pessoas

+REDUZIR

Buscamos atuar de maneira sustentável na fabricação dos produtos, no tratamento de resíduos, nas vendas e na distribuição de roupas e acessórios

+RESPEITAR

Com o pilar de governança, construímos relações de confiança com nossos parceiros, colaboradores e demais *stakeholders*

+REALIZAR

Temos o compromisso de respeitar nossos colaboradores, garantindo trabalho digno e seguro em um ambiente baseado na competência, igualdade e nossos valores



Ambiental

- Política corporativa
- Gestão e desempenho
- Metas de combate às mudanças climáticas

Social

- Asseguração dos Direitos
- Parceria com ONGs reconhecidas
- Gerenciamento de impactos
- Construção de relacionamentos

Governança

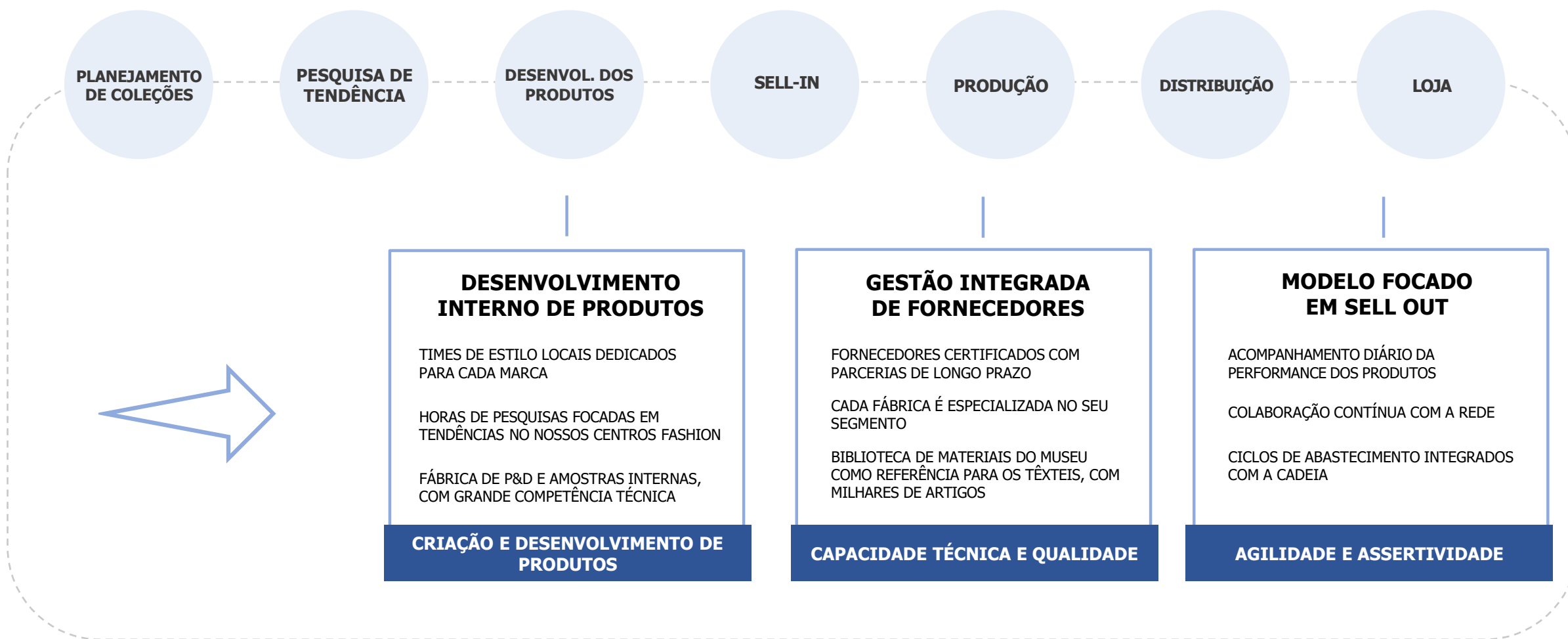
- Relacionamentos confiáveis e duradouros com stakeholders
- Combate à corrupção
- Comitê de auditoria e Cons. Fiscal



VESTE

MODELO
OPERACIONAL

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



>> 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



Fábrica | Terra Boa, PR



Centro de Distribuição | São Paulo, SP



Fábrica e Centro de Distribuição | Aparecida de Goiânia, GO



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



21% da receita bruta de 2022 é proveniente de nossas fábricas



+850 colaboradores empregados em nossas fábricas, com maioria feminina



+250 colaboradores empregados em nossa operação de logística



Fábricas com certificação da ABVTEX desde 2018

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



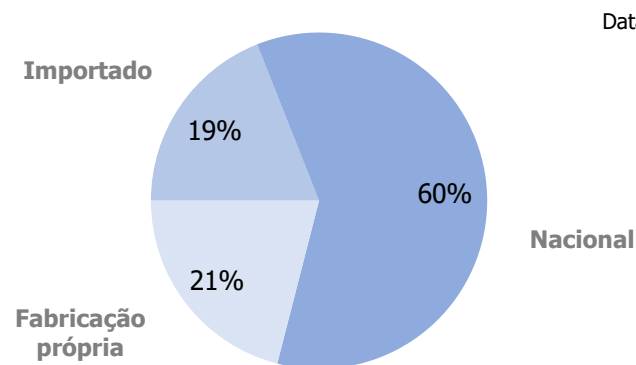
Prateleira Infinita

- ✓ 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

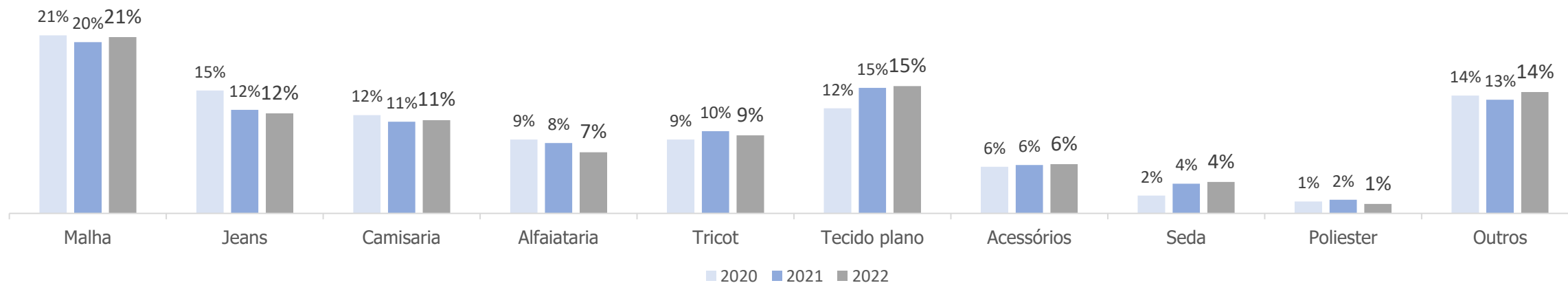
Base de fornecedores qualificada e diversificada, com diferentes meios de *sourcing*

>> Origem das Matérias-Primas (% das vendas)



- ✓ **Base de fornecedores diversificada** (mais de 600 fornecedores em 2022): o maior fornecedor representou 3,7% da compra de 2022, sendo os 10 maiores 22,4% do total
- ✓ **Importado:** principal meio de compra para itens de decoração e casa
- ✓ **Fabricação própria:** a Veste possui 2 unidades industriais próprias, com capacidade para produção de camisas e calças de alta qualidade

>> Diversificação de Produtos Vendidos





VESTE

PILARES DE
NEGÓCIO



Experiência do Cliente

Conhecemos bem os nossos clientes e seus anseios

Temos excelentes produtos a preços adequados ao seu nicho, e Atendemos nossos clientes **onde, como e quando quiserem**



Modelo de Negócio Diversificado

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

Diversidade de marcas, produtos, fornecedores e clientes



Alta Gestão com Sólida Experiência

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

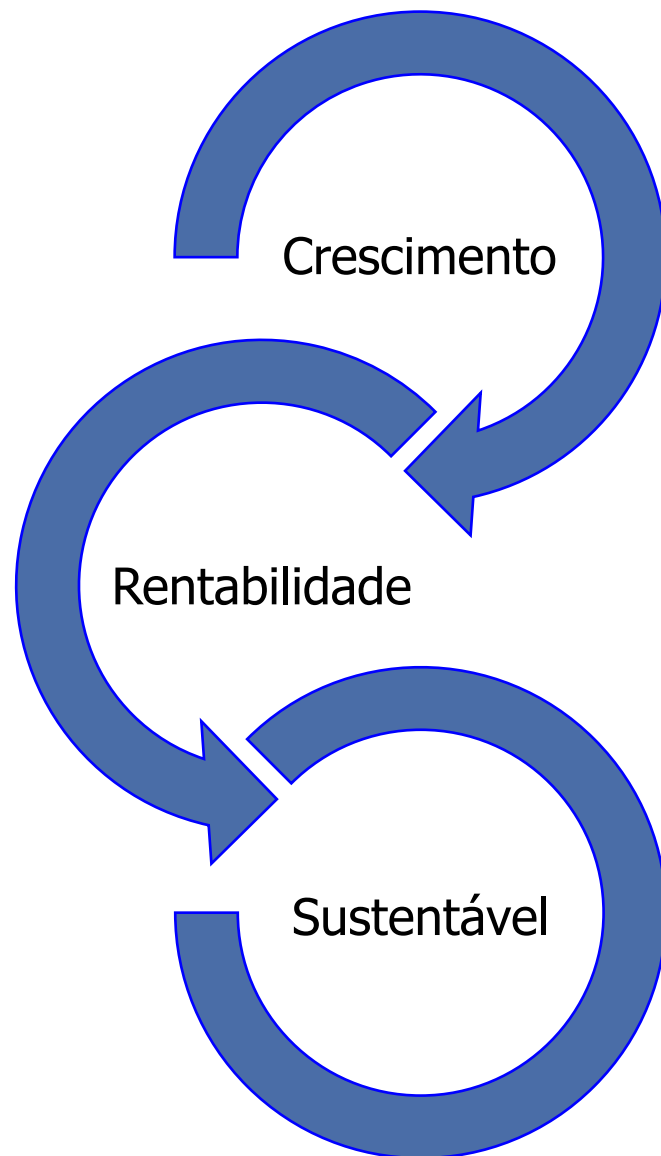
Comprovada experiência no **desenvolvimento de marcas**

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

OBJETIVOS QUE NOS NORTEIAM
2023-2025



+EFICIÊNCIA
NOVOS
INCENTIVOS FISCAIS



**REFORMAS
MARKETING
EVOLUÇÃO B2B**

COMITÊ
TRANSFORMAÇÃO DIGITAL

PROGRAMA +R

FOCO TOTAL NA EXPERIÊNCIA E SATISFAÇÃO DO CLIENTE

CRESCIMENTO RENTÁVEL E SUSTENTÁVEL



FOCO EM VENDA FULL-PRICE COM ALTO APROVEITAMENTO



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



EVOLUÇÃO DAS PLATAFORMAS DIGITAIS E OCUPAÇÃO DO NOSSO ESPAÇO



REMODELAGEM DO ATACADO E FRANQUIAS PARA GERAR CRESCIMENTO



CRESCIMENTO DA BASE ATIVA DE CLIENTES



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



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



SIMPLIFICAÇÃO E DIGITALIZAÇÃO DE PROCESSOS



CULTURA: NOSSO TIME É QUEM GERA NOSSO SUCESSO



ESG INTEGRADO AO NEGÓCIO COM RESULTADO

Projetos que transformam!

REFORMAS



PILAR
EXPERIÊNCIA DO
CLIENTE



OBJETIVO
CRESCIMENTO E
SUSTENTABILIDADE

MARKETING



PILAR
CRESCIMENTO BASE
ATIVA



OBJETIVO
CRESCIMENTO

CANAL ATACADO



PILAR
REMODELAGEM
ATACADO



OBJETIVO
CRESCIMENTO

PROGRAMA +R



PILAR
ESG COM
RESULTADO



OBJETIVO
SUSTENTABILIDADE

+EFICIÊNCIA



PILAR
REDUÇÃO DE
DESPESAS



OBJETIVO
RENTABILIDADE

COMITÊ TRANSFORMAÇÃO DIGITAL



PILARES
PLATAFORMAS E
PROCESSOS
DIGITAIS



OBJETIVO
CRESCIMENTO E
SUSTENTABILIDADE

NOVOS INCENTIVOS FISCAIS



PILAR
MELHORIA DE
CAIXA



OBJETIVO
RENTABILIDADE

CRESCIMENTO INORGÂNICO



OBJETIVO
CRESCIMENTO

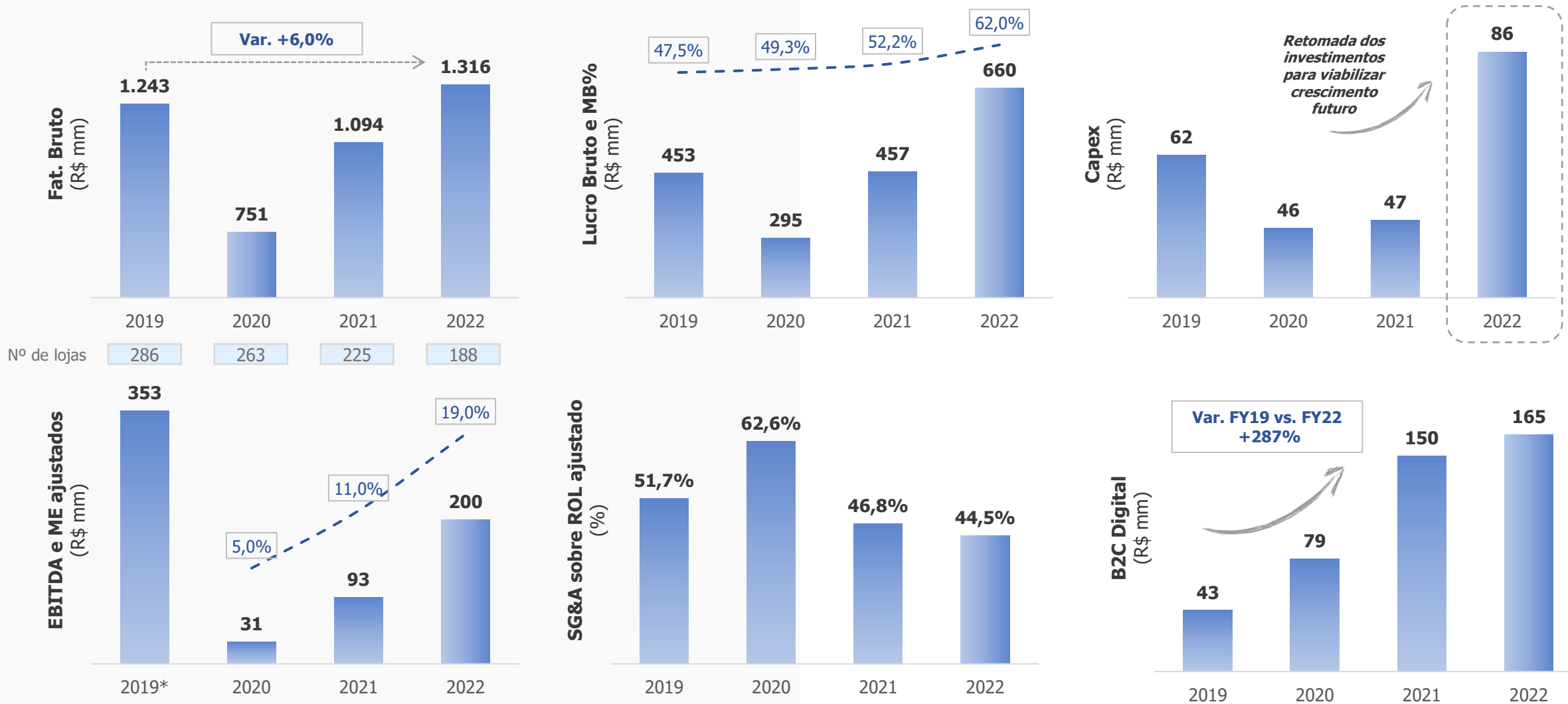


VESTE

DESTAQUES
OPERACIONAIS

Melhora Operacional nos últimos anos

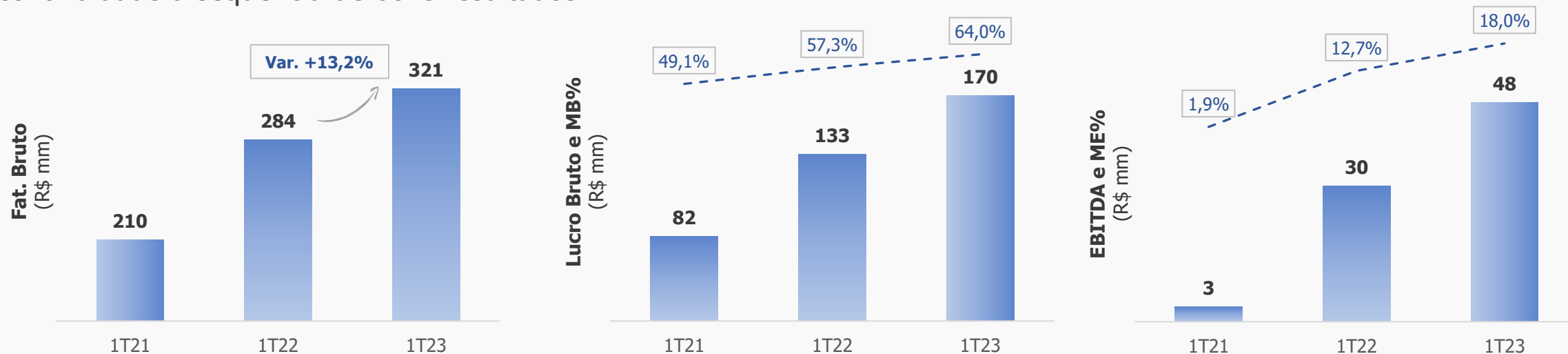
Após um cenário de incertezas em relação à economia nacional e global, a Veste tem trazido contínuos resultados com forte recomposição de faturamento e EBITDA



*Considera efeito de créditos tributários de ICMS na base PIS COFINS.

>> Mantivemos a força dos resultados no 1T23

Mantendo o foco na essência de nossas marcas, na venda a preço cheio e na evolução de nossas operações, demos continuidade à sequência de bons resultados



Faturamento por loja

R\$ 1,31 MM/loja

+28,4% vs. o 1T22

Same Store Sales

+18,1% vs. o 1T22

8º tri. consecutivo

Lucro Líquido

R\$ 6,5 MM

Margem Líquida: **2,5%**

Canal B2B

R\$ 81,4 MM

+23,8% vs. o 1T22



VESTE

NOSSAS
MARCAS



LE LIS

445 M Fat. FY21 | Repres. **41%**

579 M Fat. FY22 | Repres. **45%**

73

Lojas

325m²

Área Média das
Lojas

1,5 milhões

Seguidores no
Instagram



JOHN JOHN

206 M Fat. FY21 | Repres. **19%**

253 M Fat. FY22 | Repres. **19%**

44

Lojas

160m²

Área Média das
Lojas

1,1 milhões

Seguidores no
Instagram



DUDALINA

189 M Fat. FY21 | Repres. **17%**

227 M Fat. FY22 | Repres. **17%**

38

Lojas

63m²

Área Média das
Lojas

995 mil

Seguidores no
Instagram



BO.BÔ

67 M Fat. FY21 | Repres. **6%**

95 M Fat. FY22 | Repres. **7%**

17
Lojas

90m²
Área Média das
Lojas

892 mil
Seguidores no
Instagram



INDIVIDUAL

54 M Fat. FY21 | Repres. **5%**

71 M Fat. FY22 | Repres. **5%**

1
Loja

+1,0 mil
Clientes
multimarcas