

VESTE

Release
1T26

LE LIS

✦ Dudalina

JOHN  JOHN

BO.BÔ

 INDIVIDUAL

Conferência de Resultados

Data:

14 de maio de 2026

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, 13 de maio 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 primeiro trimestre de 2026 (1T26), elaborados de acordo com as normas internacionais de contabilidade (IFRS).



**Clique aqui
para acessar**



BO.BÔ

Destiques

Destques

O trimestre reforça a capacidade da companhia de crescer com disciplina e ampliar sua rentabilidade.



Receita líquida ajustada de R\$ 306,6 milhões, refletindo evolução de 14,1%.⁽¹⁾



Estoques de R\$ 247 milhões ao fim do trimestre, redução de 8,8%.



Lucro bruto ajustado⁽²⁾ de R\$ 198,7 milhões, com margem bruta de 64,8%, aumento de 1,9 p.p..



Aumento de Same Store Sales de 11,7% no trimestre.



Crescimento robusto de 46,2% no EBITDA, atingindo R\$ 68,4 milhões com expansão de 4,9 p.p. na margem EBITDA (22,3%).



Crescimento de 12,7% no faturamento do Canal B2C.



Lucro líquido de R\$ 11,4 milhões, com margem líquida de 3,7%. O melhor desempenho dos últimos sete anos para um primeiro trimestre.



Aumento de 11,1% no faturamento do Canal B2B.



Participação de vendas a preço cheio no canal B2C atingiu 71% com crescimento de +2 p.p. vs. 1T25.

(1) Salvo indicação em contrário, todas as variações percentuais e movimentos dos indicadores apresentados neste relatório são comparados com o primeiro trimestre do ano anterior (base anual).

(2) Os ajustes referentes a 2026 consistem exclusivamente em reclassificações entre linhas, sem impacto no EBITDA e no resultado líquido do período (detalhes na página 17). Já os ajustes de 2025 encontram-se detalhados no Earnings Release do 1T25, disponível no site de RI da Veste S.A.

No dia 13 de maio, a Veste divulgou ao mercado o Relatório de Sustentabilidade referente ao ano de 2025, aliado às melhores práticas de governança corporativa e seguindo os padrões da Global Reporting Initiative (GRI). O relatório pode ser encontrado no site da Companhia.



DUDALINA

Dados
Consolidados

Demonstrativo do Resultado do Exercício

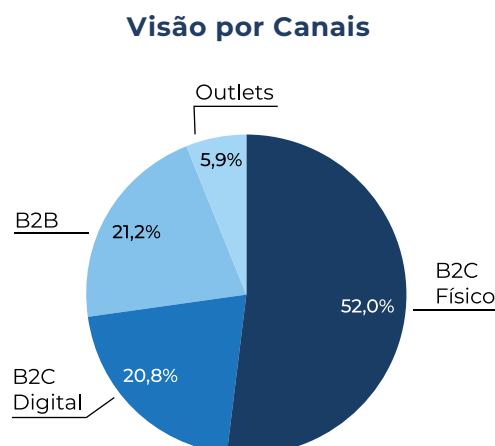
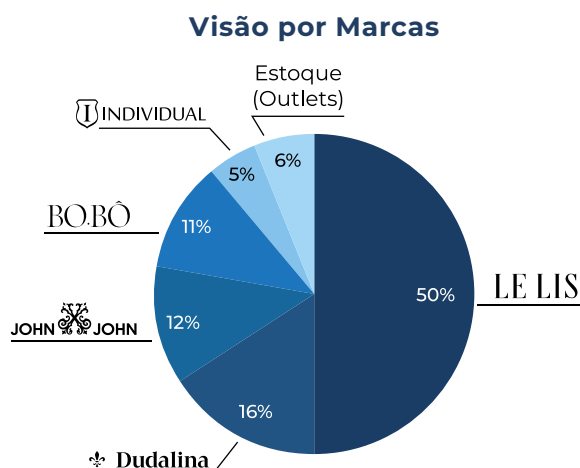
Demonstrativo do Resultado do Exercício R\$ Milhões	1T25 ⁽²⁾	1T26	Var. %
Faturamento bruto	325,0	366,7	12,8%
Faturamento líquido ajustado ⁽¹⁾	268,6	306,6	14,1%
Lucro bruto ajustado ⁽¹⁾	168,9	198,7	17,7%
Margem bruta ajustada %	62,9%	64,8%	1,9p.p.
EBITDA ⁽²⁾	46,8	68,4	46,2%
Margem EBITDA %	17,4%	22,3%	4,9p.p.
Lucro líquido ⁽²⁾	(10,5)	11,4	n. a
Margem líquida %	-3,9%	3,7%	7,6p.p.

(1) Os ajustes referentes a 2026 consistem exclusivamente em reclassificações entre linhas, sem impacto no EBITDA e no resultado líquido do período (detalhes na página 17).

(2) Para fins de comparabilidade, os dados do 1T25 apresentam-se ajustados, conforme divulgado, com detalhes disponíveis no Earnings Release correspondente no site de RI da Companhia.

Faturamento Bruto, visão por Canais e Marcas

Faturamento Bruto R\$ Milhões	1T25	1T26	Var. %
Faturamento	325,0	366,7	12,8%
Por Canal			
B2C	237,1	267,3	12,7%
Lojas Físicas	174,7	190,8	9,3%
Digital	62,4	76,4	22,5%
B2B	70,0	77,7	11,1%
Outlets	17,9	21,6	20,6%
Lojas Outlets	15,2	20,9	37,7%
Site Estoque	2,7	0,7	-74,3%
Por Marca			
Le Lis	161,7	184,2	13,9%
Dudalina	57,8	59,5	3,0%
John John	40,5	43,7	7,7%
BO.BÔ	30,7	40,2	30,7%
Individual	16,4	17,5	7,0%
Estoque (Outlets)	17,9	21,6	20,6%





LE LIS

Canais & Marcas

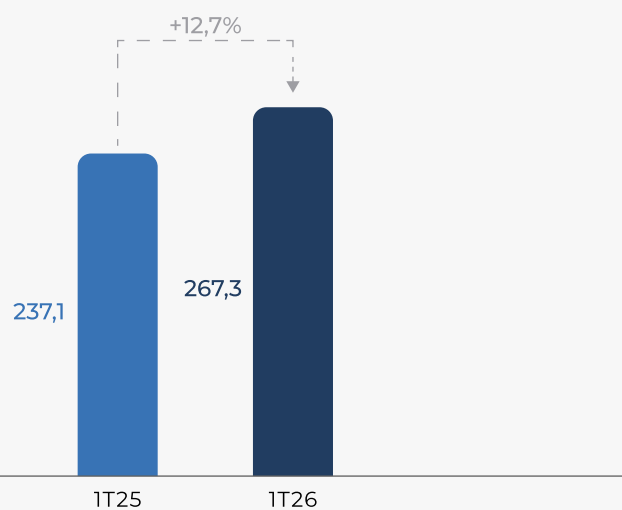
Canal B2C

O canal B2C somou R\$ 267,3 milhões de faturamento bruto no 1T26, ante R\$ 237,1 milhões no 1T25, o que representa incremento de 12,7%. A Companhia segue com foco em vendas a preço cheio, que comportam 71% das vendas no B2C, impulsionando o crescimento das margens brutas e garantindo a rentabilidade do canal. A base ativa de clientes manteve trajetória de expansão, evidenciando o fortalecimento do relacionamento com as marcas e maior engajamento dos consumidores, com crescimento de 2,8%.

O omnichannel seguiu com sua importante contribuição na eficiência operacional no 1T26. A consolidação da tecnologia de Prateleira Infinita aliada à plataforma VTEX permitiu uma gestão integrada dos estoques entre lojas físicas, centros de distribuição e e-commerce, otimizando a disponibilidade de produtos. Essa integração sistêmica foi fundamental para a redução de rupturas no período, garantindo maior fluidez no atendimento à demanda e sustentando o crescimento do canal B2C.

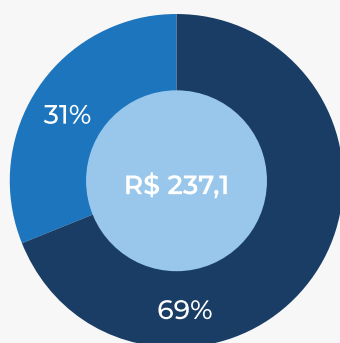


Vendas B2C R\$ milhões



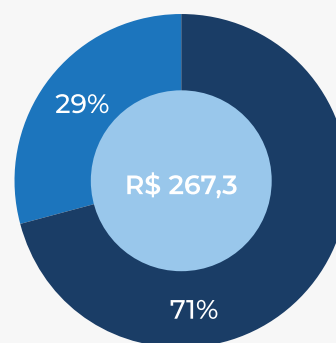


Evolução de Vendas a Preço Cheio - Canal B2C



1T25

● Preço Cheio



1T26

● Faturamento B2C
R\$ milhões

Same Store Sales

O crescimento do período reflete a evolução do same store sales, que avançou 11,7%, reforçando a consistência do desempenho do canal B2C, tanto nas lojas físicas, que apresentaram ótimo trimestre, como no B2C digital.

Same Store Sales	1T26 vs. 1T25
B2C	
Le Lis	11,2%
Dudalina	10,2%
John John	4,2%
BO.BÔ	22,7%
Consolidado	11,7%

Número de Lojas

Em março de 2026 foram inauguradas as lojas de Le Lis, Dudalina, John John e BO.BÔ no Morumbi Shopping, em São Paulo. A abertura simultânea dessas quatro operações em um dos principais shoppings do País reforça a confiança da Companhia na força de suas marcas e na contínua evolução de seus conceitos de loja.

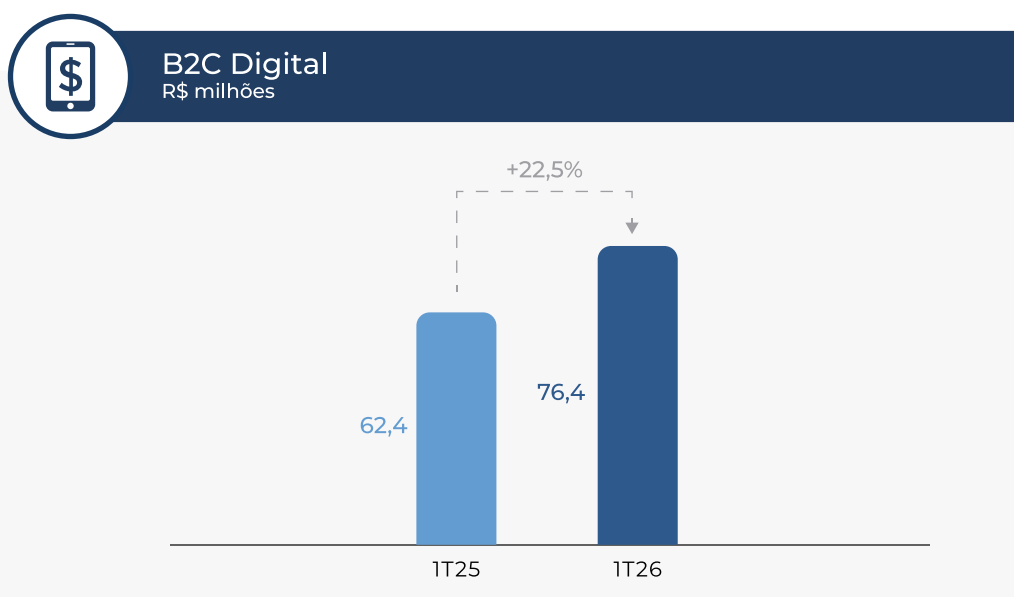
Número de Lojas	1T25	1T26	vs. 1T25	4T25	vs. 4T25
Le Lis	73	75	2	74	1
Dudalina	39	35	(4)	34	1
John John	34	34	-	33	1
BO.BÔ	16	18	2	17	1
Lojas Estoque (outlets)	12	10	(2)	10	-
Lojas próprias	174	172	(2)	168	4
Franquias	10	22	12	23	(1)
Total de lojas	184	194	10	191	3

Vendas Digitais

B2C Digital

O B2C Digital registrou faturamento de R\$ 76,4 milhões, frente a R\$ 62,4 milhões no 1T25, com alta de 22,5%. O aumento da participação do canal no total das vendas reforça a estratégia digital da Companhia. Com 26% de participação no B2C Digital, os aplicativos de todas as marcas operaram durante o primeiro trimestre, reforçando a estratégia digital com mais um canal de venda.

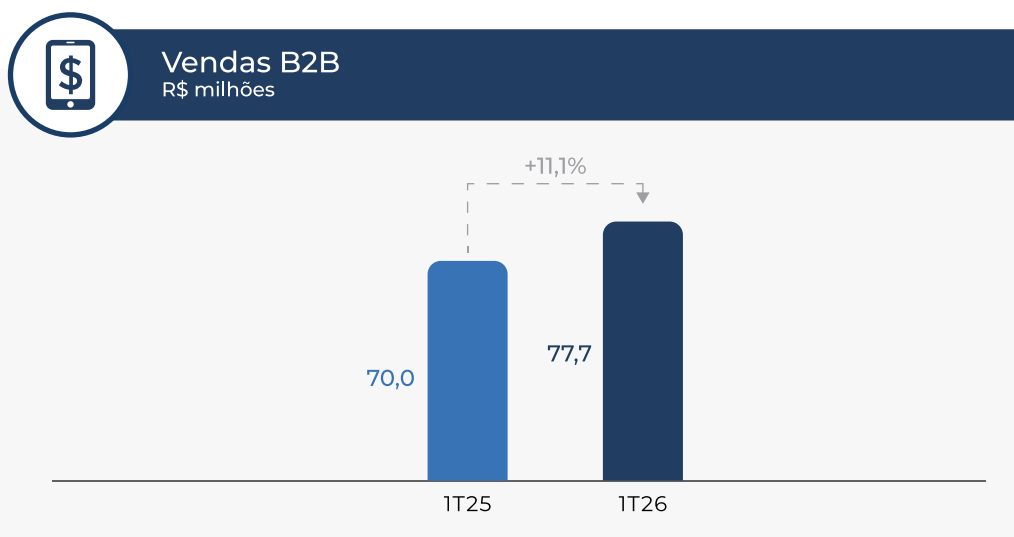
Além da expansão de receita, o período apresentou evolução na rentabilidade: a margem EBITDA avançou mais de 4 p.p.. Esse crescimento é resultado da diluição de despesas operacionais e da gestão eficiente dos investimentos em tráfego pago e marketing digital.



Canal B2B

O canal B2B alcançou R\$ 77,7 milhões no trimestre, comparado a R\$ 70,0 milhões no 1T25, refletindo crescimento de 11,1%.

A estratégia segue focada na qualidade dos resultados, combinada com ganhos de eficiência operacional, coleções acertadas e uma política comercial mais eficiente, resultando em expansão de margens brutas.



Canal Outlets

As vendas em Outlets totalizaram R\$ 21,6 milhões, ante R\$ 17,9 milhões no mesmo período do ano anterior, com evolução de 20,6%.

Visão por Marcas

Le Lis

A Le Lis apresentou faturamento de R\$ 184,2 milhões no 1T26, ante R\$ 161,7 milhões no 1T25, registrando incremento de +13,9%.

A Le Lis, principal marca do portfólio, manteve desempenho sólido no trimestre, com crescimento de vendas de 13,9%, reforçando seu papel como principal motor de geração de valor da Companhia. A expansão da base de clientes em 5%, aliada a um NPS elevado de 84, evidencia a força da marca, a consistência de sua execução, o alto nível de satisfação e engajamento dos consumidores, sustentando uma trajetória de crescimento com rentabilidade.

Dudalina

A Dudalina somou R\$ 59,5 milhões, frente a R\$ 57,8 milhões no 1T25, com crescimento de R\$ 1,7 milhão (+3,0%).

A Dudalina segue avançando na sua transformação, com ajustes importantes no canal B2B, evolução na estrutura operacional, adoção da tagline “Mostre sua Marca” e modernização de seu logo, reforçando atributos de autenticidade e diferenciação.

O projeto tem como objetivo reposicionar a Dudalina para um novo ciclo de crescimento sustentável, com uma experiência omnichannel mais integrada, em linha com a estratégia da Veste S.A. de priorizar produtos de maior valor agregado e crescimento com rentabilidade. Destacou-se ainda o desempenho da linha Performance, tanto em participação quanto em aderência ao novo posicionamento.

John John

A John John alcançou faturamento de R\$ 43,7 milhões, comparado a R\$ 40,5 milhões no 1T25, refletindo +7,7%.

O desempenho do jeanswear com crescimento de 22% versus faturamento de 1T25, a forte adesão aos aplicativos e a evolução do canal B2C Digital reforçam a estratégia da marca. A inauguração da loja do Morumbi com novo projeto arquitetônico representa um passo importante para a modernização do conceito.

A marca segue avançando em seu processo de fortalecimento operacional e reposicionamento de produto.

BO.BÔ

A BO.BÔ. totalizou R\$ 40,2 milhões, ante R\$ 30,7 milhões no mesmo período do ano anterior, apresentando expansão de +30,7%.

Destacamos também as iniciativas como o fortalecimento de linhas-chave, a exemplo do Denim Affair e da alfaiataria, bem como a evolução do sourcing, os quais sustentam a capacidade da marca de crescer com margem, mantendo foco nas vendas a preço cheio e qualidade dos resultados.

Individual

A Individual registrou faturamento de R\$ 17,5 milhões, frente a R\$ 16,4 milhões no 1T25, com alta de +7,0%. A melhor gestão de custos e o foco em rentabilidade resultaram no crescimento da margem bruta do B2B de 6,0 p.p.



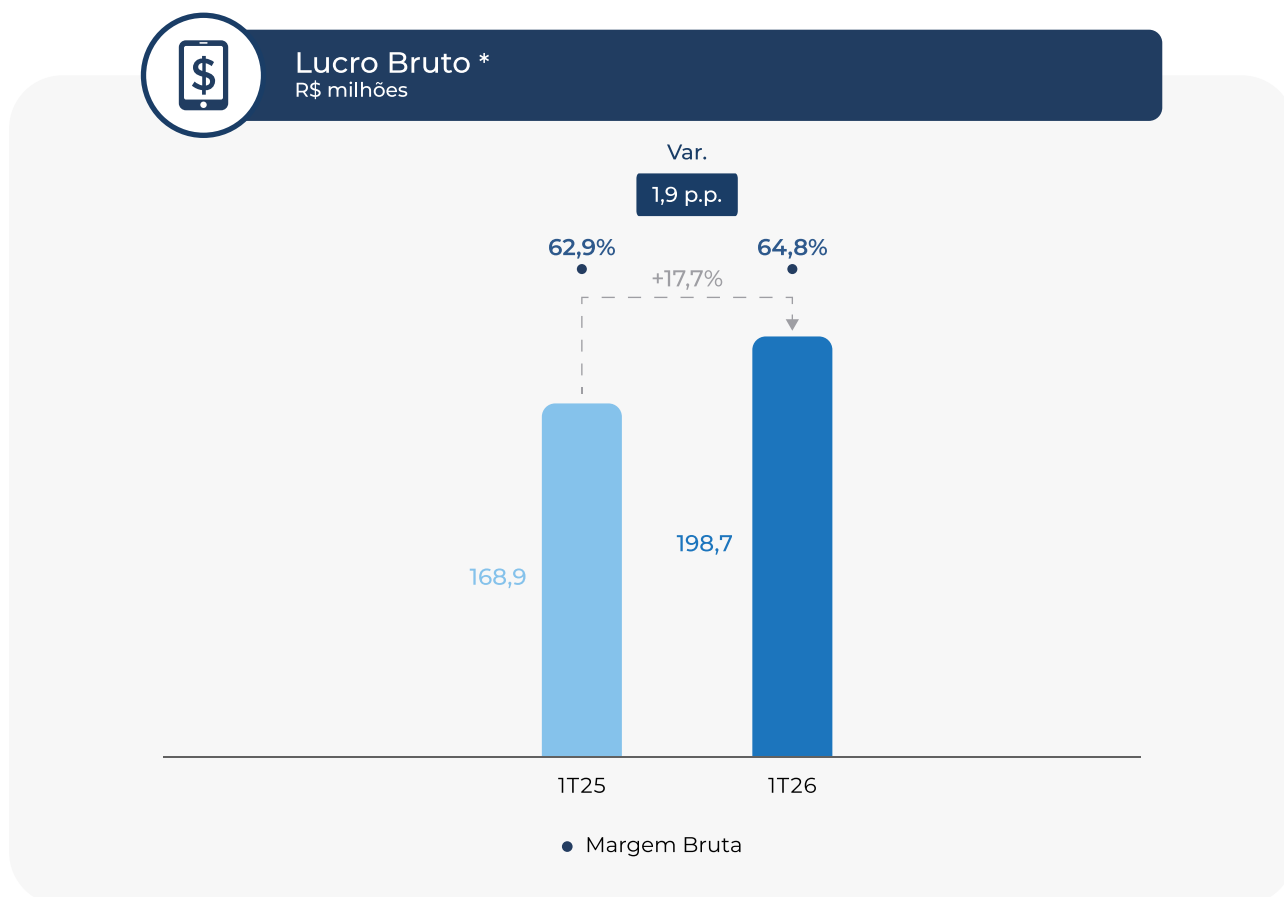
JOHN JOHN

**Indicadores
Financeiros**

Lucro Bruto

O lucro bruto totalizou R\$ 198,7 milhões, frente a R\$ 168,9 milhões no 1T25, aumento de +17,7%. A margem bruta foi de 64,8%, ante 62,9% no ano anterior, com avanço de 1,9 p.p.

O trimestre reforça a manutenção da disciplina operacional que marcou 2025. A Companhia seguiu apresentando evolução de margem bruta, sustentada pelo crescimento relevante da participação de vendas a preço cheio.



Os ajustes referentes a 2026 consistem exclusivamente em reclassificações entre linhas, sem impacto no resultado líquido do período (detalhes na página 17). Já os ajustes de 2025 encontram-se detalhados no Earnings Release do 1T25, disponível no site de RI da Veste S.A

Despesas Operacionais

As despesas operacionais atingiram R\$ 132,2 milhões, comparadas a R\$ 123,9 milhões no 1T25, variação de +6,7%. O crescimento é explicado, principalmente, pelo aumento em despesas variáveis, que acompanharam o faturamento.

Diante do crescimento da receita e gestão disciplina das despesas, houve relevante ganho de rentabilidade, com redução de 3,0 p.p. do percentual de Despesas sobre ROL.

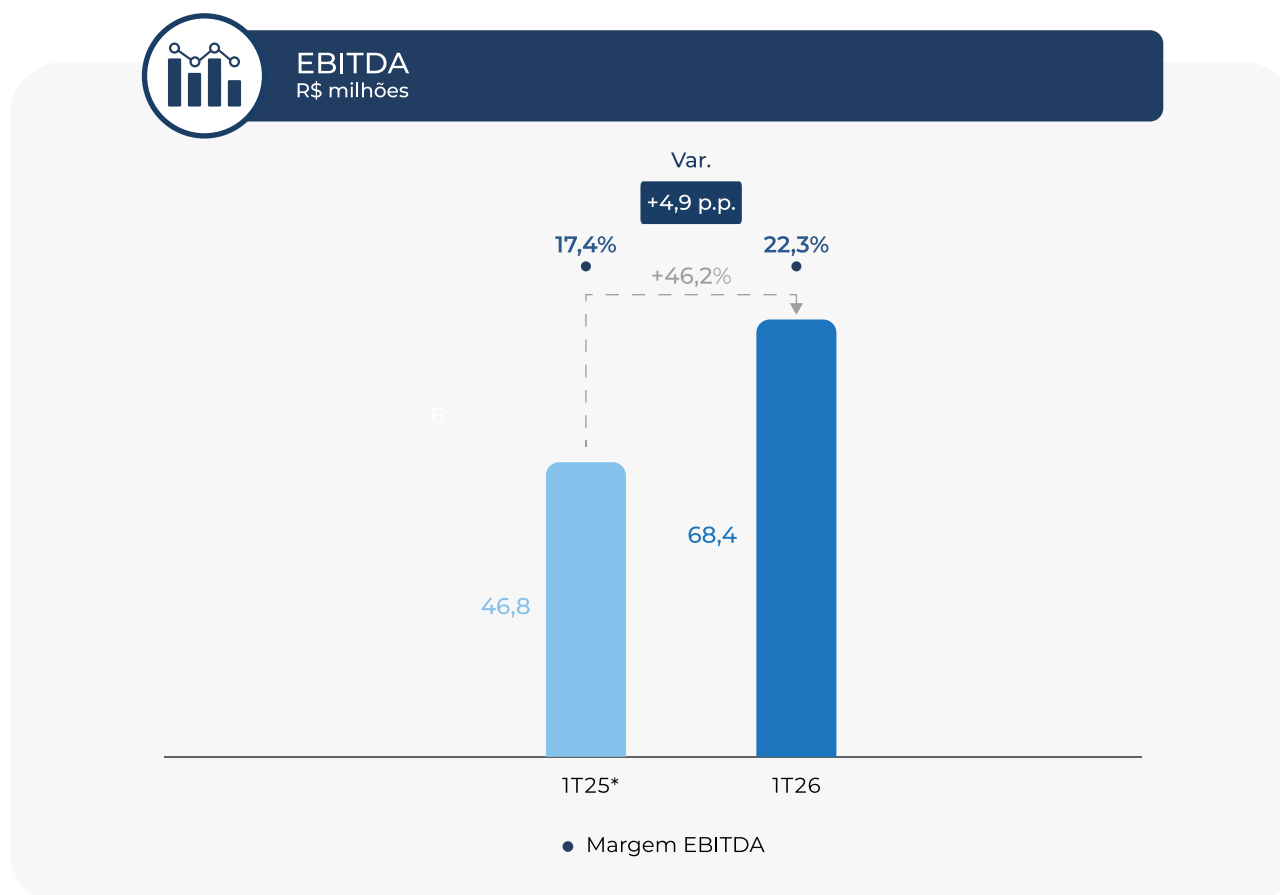
Despesas R\$ Mil	1T25	1T26	Var. %
Marketing	(13.403)	(13.312)	-0,7%
Pessoal	(59.130)	(63.663)	7,7%
Ocupação	(14.336)	(14.796)	3,2%
Comissão de cartão	(5.144)	(6.084)	18,3%
Despesas com vendas	(92.013)	(97.855)	6,3%
Despesas gerais e administrativas	(14.770)	(16.498)	11,7%
Outras receitas (despesas)	(17.094)	(17.846)	4,4%
Subtotal	(123.877)	(132.199)	6,7%
Sobre a ROL %	-46,1%	-43,1%	3,0p.p.
Depreciação e amortização	(40.966)	(41.845)	2,1%
SG&A	(164.843)	(174.044)	5,6%

Os ajustes referentes a 2026 consistem exclusivamente em reclassificações entre linhas, sem impacto no resultado líquido do período (detalhes na página 17). Já os ajustes de 2025 encontram-se detalhados no Earnings Release do 1T25, disponível no site de RI da Veste S.A

EBITDA

O EBITDA alcançou R\$ 68,4 milhões, frente a R\$ 46,8 milhões no 1T25, crescimento expressivo de 46,2%. A margem EBITDA foi de 22,3%, ante 17,4% no mesmo período do ano anterior, com expressiva expansão de 4,9 p.p..

Esse crescimento reflete a continuidade da disciplina operacional, com evolução de margem bruta, controle de despesas e foco em eficiência. Entramos em 2026 com capacidade de crescer com disciplina e gerar resultados.



* O EBITDA de 2025 contém ajustes, conforme detalhado no Earnings Release do 1T25, disponível no site de RI da Veste S.A.

Lucro Líquido

O lucro líquido somou um total de R\$ 11,4 milhões, revertendo o prejuízo de R\$ 10,5 milhões no 1T25, representando o melhor desempenho dos últimos sete anos para um primeiro trimestre. A margem líquida foi de 3,7%, frente a -3,9% no ano anterior, representando elevação de 7,6 p.p.. Este resultado reflete as decisões estratégicas realizadas nos últimos anos, com foco em rentabilidade e constante modernização das marcas.

Reconciliação do Lucro Líquido	1T25	1T26
Lucro (prejuízo) antes do IR e CSLL	(15.318)	11.373
(-) Imposto de renda e contribuição social	-	-
Lucro líquido	(15.318)	11.373
(i) Deduções sobre a receita bruta	2.768	2.066
(ii) Custo dos produtos vendidos	(264)	(230)
(iii) Despesas com pessoal	(1.730)	(1.836)
(iv) Despesas com ocupação	328	-
(v) Outras despesas	2.789	-
(vi) Depreciação e amortização	907	-
Lucro líquido ajustado	(10.520)	11.373

Endividamento Líquido

A dívida líquida encerrou o trimestre em R\$ 124,2 milhões, patamar próximo ao do 1T25, de R\$ 123,8 milhões. A relação Dívida Líquida/EBITDA LTM ajustado apresentou melhora, atingindo -0,6x, ante -0,8x no ao final do 1T25.

Endividamento R\$ Mil	1T25	1T26
Caixa e equivalentes de caixa	43.091	32.341
Endividamento de curto prazo*	(53.417)	(35.608)
Endividamento de longo prazo*	(113.508)	(120.962)
Dívida Líquida	(123.834)	(124.229)
EBITDA LTM ajustado (ex IFRS 16)	149.013	205.352
Dívida Líquida/EBITDA LTM ajustado (ex IFRS 16)	-0,8x	-0,6x
Arrendamento mercantil financeiro de curto prazo	(60.435)	(62.356)
Arrendamento mercantil financeiro de longo prazo	(113.749)	(93.289)
Dívida Líquida Total (Incl. Arrendamento)	(298.018)	(279.874)
EBITDA LTM ajustado	227.226	288.334
Dívida Líquida Total (Incl. Arrendamento)/EBITDA LTM ajustado	-1,3x	-1,0x

* Debêntures e empréstimos

Investimentos (CAPEX)

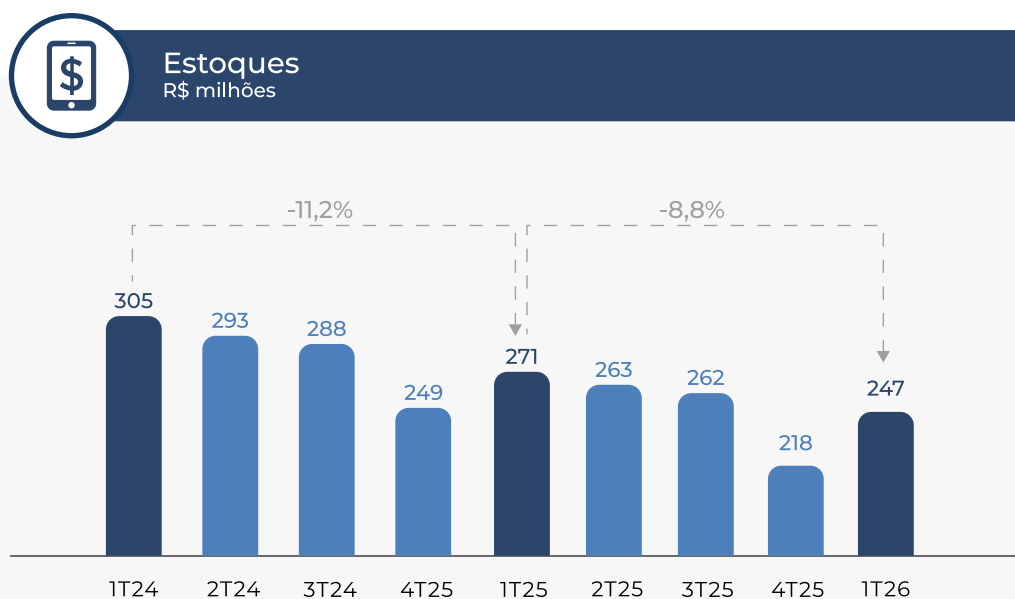
No trimestre, os investimentos totalizaram R\$ 23 milhões (ex - desenvolvimento de coleção), o equivalente a 7,5% da receita líquida ajustada.

No período, foram inauguradas quatro lojas no Morumbi Shopping, São Paulo (SP) das marcas Le Lis, Dudalina, BO.BÔ. e John John. Adicionalmente, avançamos com as reformas das lojas Le Lis do Brasília Park Shopping e da Vila Nova Conceição, em São Paulo, ambas operações de alta relevância com muito impacto para a marca.

Investimentos R\$ Mil	1T25	1T26	% ROL
Lojas & operação	7.431	9.043	2,9%
Desenvolvimento de coleção	10.516	10.668	3,5%
Tecnologia	17.205	13.917	4,5%
Total	35.152	33.628	11,0%

Gestão de Estoques

O estoque registrado foi de R\$ 247 milhões, diminuição de 8,8% vs. o 1T25. A elevação dos estoques nessa parte do ano em relação ao 4T25 é sazonal e diretamente ligada à recomposição dos saldos e preparação para o Dia das Mães.



Reclassificações do Período

Demonstrativo do Resultado do Exercício R\$ Mil	1T26	(-) ajustes	1T26 Ajustado
Receita líquida	304.566	2.066	306.632
(-) Custo dos produtos vendidos	(105.771)	(230)	(106.001)
(-) Depreciação e amortização	(1.885)	-	(1.885)
Lucro bruto	196.910	1.836	198.746
Margem bruta %	64,7%		64,8%
(-) SG&A	(130.363)	(1.836)	(132.199)
EBITDA	68.432	-	68.432
Margem EBITDA %	22,5%	-	22,3%
(-) Depreciação e amortização	(43.730)	-	(43.730)
(+/-) Resultado financeiro	(13.329)	-	(13.329)
Lucro (prejuízo) líquido	11.373	-	11.373
Margem líquida %	3,7%		3,7%

Durante o primeiro trimestre de 2026, não houve ajustes com efeito no EBITDA e no lucro líquido. Para melhor leitura e comparabilidade com o ano de 2025, foram reclassificados os efeitos da CPRB.

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\$ 2,1 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.

Custo dos produtos vendidos: ajuste referente à mudança de alocação de parte do INSS decorrente da adesão à CPRB, relativa à folha de pagamentos de colaboradores das fábricas, no valor de (R\$ 0,2 milhão), que passou a ser considerado como dedução da receita bruta.

SG&A: ajustes na linha de 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.



LE LIS

**Demonstrativos
Financeiros**

Demonstrativo do Resultado do Exercício (contábil)

Demonstrativo do Resultado do Exercício R\$ Mil	1T25	1T26	Var. %
Receita líquida	265.870	304.566	14,60%
(-) Custo dos produtos vendidos	(97.705)	(105.771)	8,30%
(-) Depreciação e amortização	(1.774)	(1.885)	6,20%
Lucro bruto	166.391	196.910	18,30%
Margem bruta %	62,6%	64,70%	2,1 p.p.
Receitas (despesas) operacionais	(167.136)	(172.208)	3,00%
(-) Pessoal	(64.772)	(69.947)	8,00%
(-) Ocupação	(18.573)	(19.246)	3,60%
(-) Marketing	(13.403)	(13.312)	-0,70%
(-) Outras receitas e despesas	(28.515)	(27.858)	-2,30%
(-) Depreciação e amortização	(41.873)	(41.845)	-0,10%
Lucro (prejuízo) antes do resultado financeiro	(745)	24.702	n.a
(+/-) Resultado financeiro	(14.573)	(13.329)	-8,50%
Lucro (prejuízo) antes do IR e CSLL	(15.318)	11.373	n.a
(-) Imposto de renda e contribuição social	-	-	0,00%
Lucro líquido	(15.318)	11.373	n.a
Margem líquida %	- 5,8%	3,70%	9,5 p.p.
EBITDA	42.902	68.432	59,50%
Margem EBITDA %	16,1%	22,50%	6,3 p.p.

Balanço Patrimonial

Balanço Patrimonial R\$ Mil	1T25	1T26
Ativo circulante	482.476	531.972
Caixa e equivalentes de caixa	43.091	32.341
Contas a receber	150.840	234.155
Estoques	270.891	246.952
Impostos a recuperar	9.323	12.786
Despesas antecipadas	3.488	3.625
Outros créditos a receber	4.843	2.113
Ativo não circulante	1.164.391	1.161.012
Depósito judicial	9.632	10.555
Contas a receber	4.476	3.570
Imposto de renda e contribuição social diferidos	302.781	302.781
Imobilizado	326.721	321.390
Intangível	520.781	522.716
Total do ativo	1.646.867	1.692.984

Balanço Patrimonial R\$ Mil	1T25	1T26
Passivo circulante	341.479	358.457
Empréstimos e financiamentos	855	7.536
Debêntures	52.562	28.072
Fornecedores	113.917	119.600
Fornecedores Confirming	15.762	16.856
Provisões diversas	21.517	19.297
Obrigações tributárias	18.565	22.092
Obrigações trabalhistas	46.811	59.657
Outras contas a pagar	10.886	17.183
Arrendamentos	60.435	62.356
Dividendos a pagar	169	5.808
Passivo não circulante	275.950	257.517
Empréstimos e financiamentos	4.350	31.506
Debêntures	109.158	89.456
Obrigações tributárias	25.060	20.109
Outras contas a pagar	3.430	2.332
Arrendamentos	113.749	93.289
Provisão para contingências	20.203	20.825
Patrimônio líquido	1.029.438	1.077.010
Capital social	934.807	935.140
Reservas de capital	50.780	51.862
Ajustes de avaliação patrimonial	(854)	-
Reserva de lucros	-	78.635
Lucros acumulados	60.023	11.373
Prejuízos acumulados	(15.318)	-
Total do passivo e patrimônio líquido	1.646.867	1.692.984

Fluxo de Caixa

Demonstrativo do Fluxo de Caixa R\$ Mil	1T25	1T26
Das atividades operacionais		
Resultado antes do imposto de renda e contribuição social	(15.318)	11.373
Ajustes para reconciliar o resultado antes dos impostos ao caixa líquido gerado nas atividades operacionais		
Depreciações e amortizações	43.647	43.730
Resultado na venda/baixa do intangível/Imobilizado	1.279	4
Constituição de provisão para contingências	1.005	476
Despesas de juros	5.297	4.958
Amortização do valor justo por remensuração das debêntures	168	168
Plano de opções de compra de ações	1.494	160
Constituição para perda esperada de recebíveis comerciais	617	616
Ajuste a Valor Presente	4.656	4.319
Varição de ativos e passivos operacionais		
Contas a receber	22.303	(4.202)
Estoques	(21.792)	(28.929)
Impostos a recuperar	(2.935)	(5.537)
Despesas antecipadas	(447)	(716)
Outros créditos a receber	(3.637)	(531)
Depósitos judiciais	(22)	(574)
Fornecedores	25.407	34.943
Obrigações tributárias	(14.074)	(12.211)
Obrigações trabalhistas	(2.297)	1.100
Outras contas a pagar	1.757	3.918
Consumo de provisões diversas	613	78
Pagamento de provisão para demandas judiciais	(1.446)	(440)
Caixa proveniente das nas atividades operacionais	46.275	52.703
Fluxo de caixa das atividades de investimento		
Aquisição de imobilizado	(7.431)	(9.043)
Aquisição de intangível	(27.721)	(24.585)
Investimentos em títulos e valores mobiliários	19.642	-
Caixa líquido utilizado nas atividades de investimento	(15.510)	(33.628)
Fluxo de caixa das atividades de financiamento		
Custo de transação com debêntures	-	(148)
Pagamento de principal de empréstimos, financiamentos e debêntures	(213)	(1.902)
Pagamento de juros de financiamentos	(90)	(680)
Pagamento de arrendamentos principal e juros	(22.639)	(24.507)
Caixa líquido utilizado nas atividades de financiamento	(22.942)	(27.237)
Efeito de variação cambial pela conversão de investimentos no exterior	(22)	-
Aumento de caixa e equivalentes de caixa	7.801	(8.162)
Caixa e equivalentes de caixa		
No início do exercício	35.290	40.503
No final do exercício	43.091	32.341
Aumento de caixa e equivalentes de caixa	7.801	(8.162)

Resumo Operacional

	1T25	1T26	Var.%
Total Rede			
Consolidado			
Total de Lojas Próprias	174	172	-1,1%
Área de vendas das Lojas Próprias (m ²)	37.563	35.543	-5,4%
Área média de vendas (m ²)	37.463	35.162	-6,1%
Receita Líquida por m ² (R\$/m ²)	4.058	5.039	24,2%
Ticket médio (ex-outlets)	945	1.021	8,1%
SSS (ex-outlets)	4,3%	11,7%	7,4 p.p.
Visão por Marca			
Le Lis			
Total de Lojas Próprias	73	75	2,7%
Área de vendas (m ²)	22.722	21.654	-4,7%
Área média de vendas (m ²)	22.722	21.453	-5,6%
Receita Líquida por m ² (R\$/m ²)	4.084	4.614	13,0%
Ticket médio	1.037	1.110	7,1%
SSS	6,9%	11,2%	4,3 p.p.
Dudalina			
Número Total de Lojas Próprias	39	35	-10,3%
Área de vendas das Lojas Próprias (m ²)	2.671	2.371	-11,2%
Área média de vendas (m ²)	2.671	2.321	-13,1%
Receita Líquida por m ² (R\$/m ²)	6.495	7.619	17,3%
Ticket médio	665	671	0,9%
SSS	1,3%	10,2%	9,0 p.p.
John John			
Número Total de Lojas Próprias	34	34	0,0%
Área de vendas das Lojas Próprias (m ²)	5.340	4.854	-9,1%
Área média de vendas (m ²)	5.340	4.776	-10,6%
Receita Líquida por m ² (R\$/m ²)	2.836	3.116	9,9%
Ticket médio	563	584	3,6%
SSS	0,1%	4,2%	4,1 p.p.
BO.BÔ			
Número Total de Lojas Próprias	16	18	12,5%
Área de vendas das Lojas Próprias (m ²)	1.466	1.627	11,0%
Área média de vendas (m ²)	1.466	1.574	7,4%
Receita Líquida por m ² (R\$/m ²)	10.575	12.865	21,6%
Ticket médio	2.350	2.682	14,1%
SSS	-1,3%	22,7%	24,0 p.p.
Outlets			
Número Total de Lojas Próprias	12	10	-16,7%
Área de vendas das Lojas Próprias (m ²)	5.364	5.038	-6,1%
Área média de vendas (m ²)	5.264	5.038	-4,3%
Receita Líquida por m ² (R\$/m ²)	2.133	3.122	46,3%
Ticket médio	371	387	4,4%
SSS	-26,4%	28,4%	54,7 p.p.

VESTE

WWW.VESTE.COM