



VESTE

CONFERÊNCIA  
DE RESULTADOS  
4T22

LE LIS

✿ DUDALINA

JOHN  JOHN

BO.BÔ

 INDIVIDUAL

1. Highlights 2022 e 4T22
  2. Transforma Veste
  3. Destaques Financeiros & Clientes
  4. Financials & Estrutura de Capital
-

# Mensagem do CEO

Negócios

## Restoque: conversão da dívida é aprovada por 97% dos debenturistas

18 de agosto de 2022

Brazil Journal



ASSISTA AGORA  
AO VIVO

## Restoque recebe aporte de R\$ 100 mi e passa a se chamar “Veste”

Empresa de moda premium realiza mudanças na administração com novos membros no conselho e novo CEO

## Restoque: 97% dos debênturistas aprovam plano de reestruturação que prevê conversão de dívida em ações

Por Raquel Brandão, Valor — São Paulo  
3/2022 22b43 · Atualizado há 6 meses

Valor ECONOMICO | Empresas



Negócios

## Restoque aumenta capital, muda de nome e agrupa ações para crescer mais rápido

14 de dezembro de 2022

Brazil Journal

## Pipeline: Sob novo comando, Restoque agora é Veste

Grupo de moda terá aumento de capital de R\$ 100 milhões, ancorado pela gestora WNT

Por Maria Luíza Filgueiras — De São Paulo  
15/12/2022 05h01 · Atualizado há 2 meses

Valor ECONOMICO | Empresas



# Highlights | 2022

---

R\$ 1,316 BI  
Faturamento  
Bruto

+20,3%  
vs. 2021

+32,1%  
SSS VS. 2021

+13%  
Same Customer Sales  
LTM 4T22

R\$ 668,0 MM  
Lucro Bruto  
Ajustado

+37,4%  
vs. 2021

62,7%  
Margem Bruta Ajustada  
(+720 BPS VS. 2021)

83%  
Vendas a Preço Cheio

R\$ 200,4 MM  
EBITDA Ajustado

+115,8%  
vs. 2021

18,8%  
Margem EBITDA Ajustada  
(+820 BPS VS. 2021)

21,8%  
Penetração das Vendas  
Digitais

---



+8,5%  
SSS VS. 4T21

67,3%  
Margem Bruta Ajustada  
(+710 BPS VS. 4T21)

21,9%  
Margem EBITDA Ajustada  
(+550 BPS VS. 4T21)

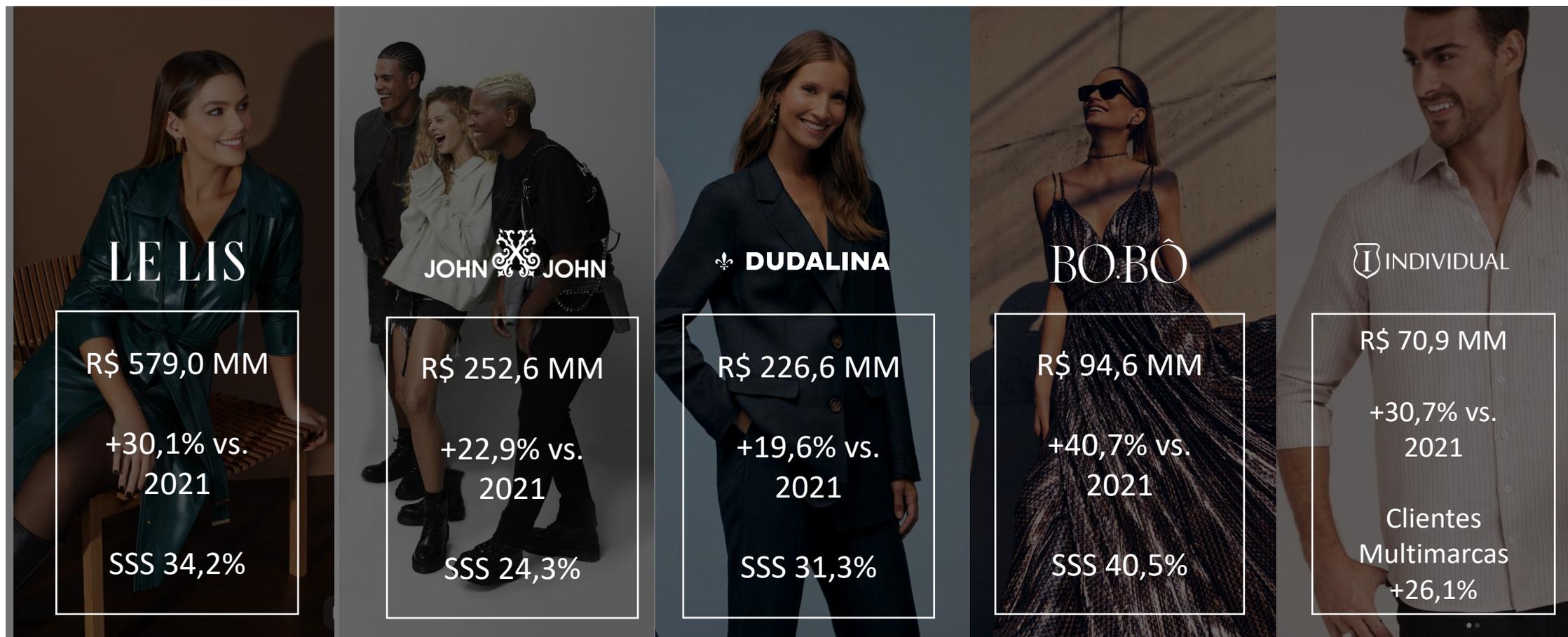
+29,4%  
Crescimento do  
e-commerce vs. o 4T21

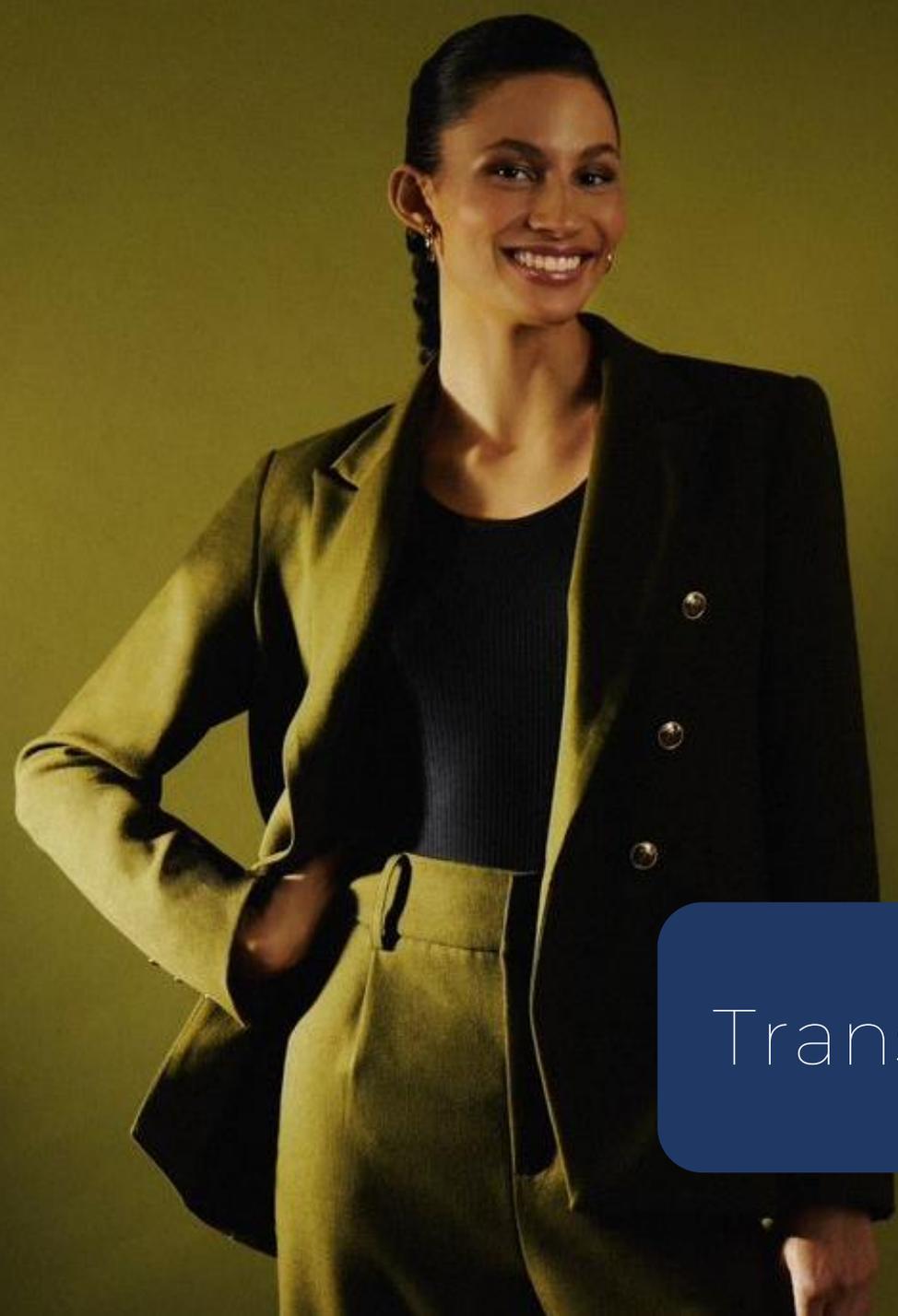
+18,6%  
Faturamento por loja

+12,9%  
Crescimento de clientes  
ativos digitais vs. o 4T21

# Destques | Nossas Marcas

Forte crescimento de todas as marcas em 2022





Transforma Veste

Por que mudamos?

---

**RESTOQUE**<sup>SA</sup>



**V E S T E**

“Sempre teremos que mudar ao longo do tempo, nossos clientes mudam, o mundo muda, precisamos de inovação sempre”

“Nosso Time é quem gera nosso sucesso”

“Grupo excepcional trabalhando unido e com objetivo comum”

---

# Quem é a Veste?

---



expertise | objetividade | essência | futuro

Um nome descritivo e aspiracional, que nos posiciona como empresa especialista em seu segmento e, ao mesmo tempo, boa para investimentos

Olhamos para o futuro e para fora e aliamos esses aprendizados com nossas experiências e fortalezas

EQUILÍBRIO ENTRE RAZÃO E EMOÇÃO

---

Vou propor um projeto,  
o **TRANSFORMA, VESTE!**

Senso de urgência que precisamos ter para entregar um bom resultado financeiro, sustentável e sólido, começando já. Não temos tempo a perder.

Somos brilhantes, somos capazes, somos **UM SUCESSO!**

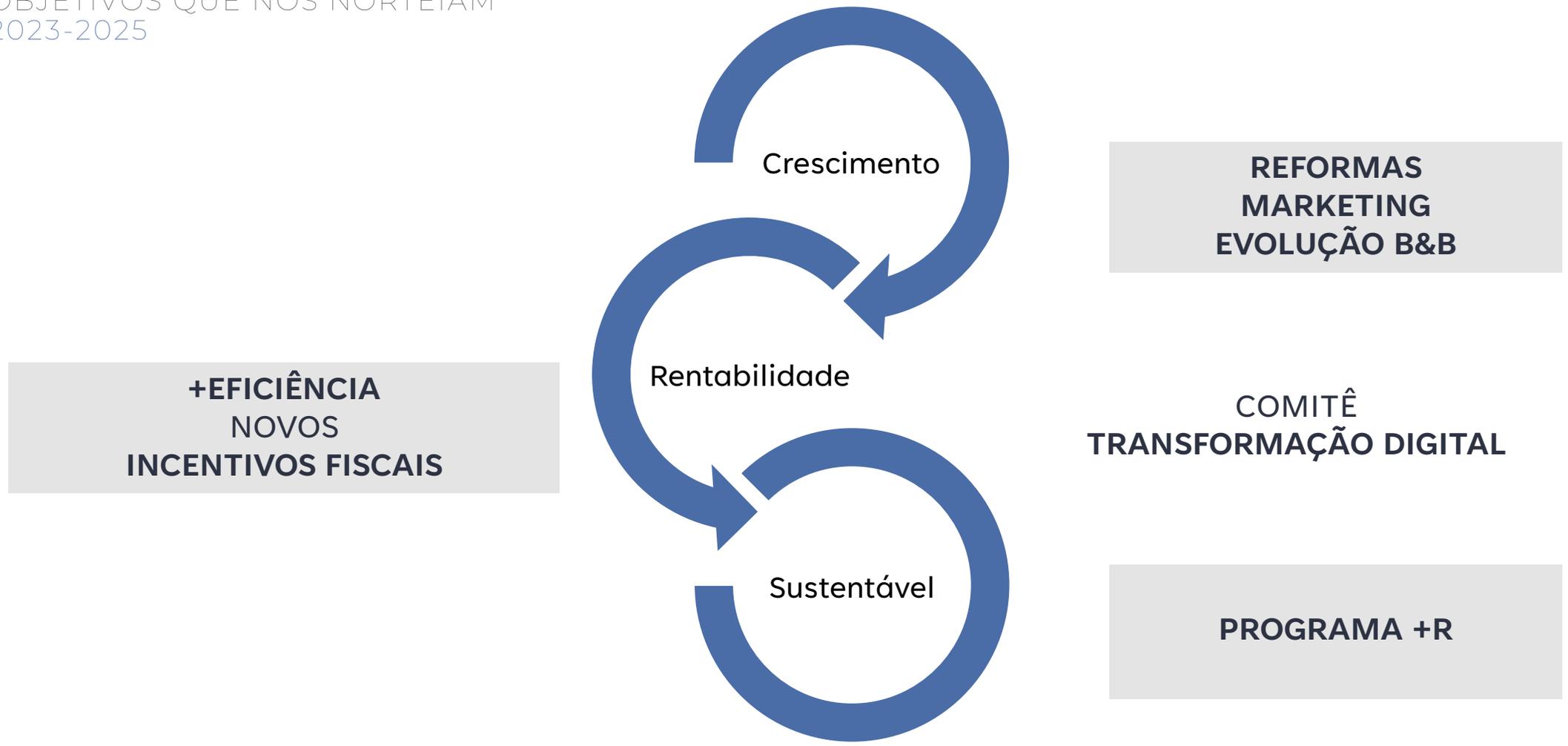
OBJETIVOS QUE NOS NORTEIAM

PILARES QUE SUSTENTAM

PROJETOS QUE TRANSFORMAM

# Onde queremos chegar?

OBJETIVOS QUE NOS NORTEIAM  
2023-2025



# Como vamos chegar?

## PILARES QUE SUSTENTAM

### 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

# Como vamos chegar?

## PROJETOS QUE TRANSFORMAM

### REFORMAS



**PILAR**  
EXPERIÊNCIA DO  
CLIENTE



**OBJETIVO**  
CRESCIMENTO E  
SUSTENTABILIDADE

### MARKETING



**PILAR**  
CRESCIMENTO BASE  
ATIVA



**OBJETIVO**  
CRESCIMENTO

### ATACADO POR PEDIDO LL E BB



**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 CAIXA



**OBJETIVO**  
RENTABILIDADE

### CRESCIMENTO INORGÂNICO



**OBJETIVO**  
CRESCIMENTO

# Como vamos chegar?

---

NOSSAS ATITUDES

INOVAÇÃO

CRIATIVIDADE

EMPENHO

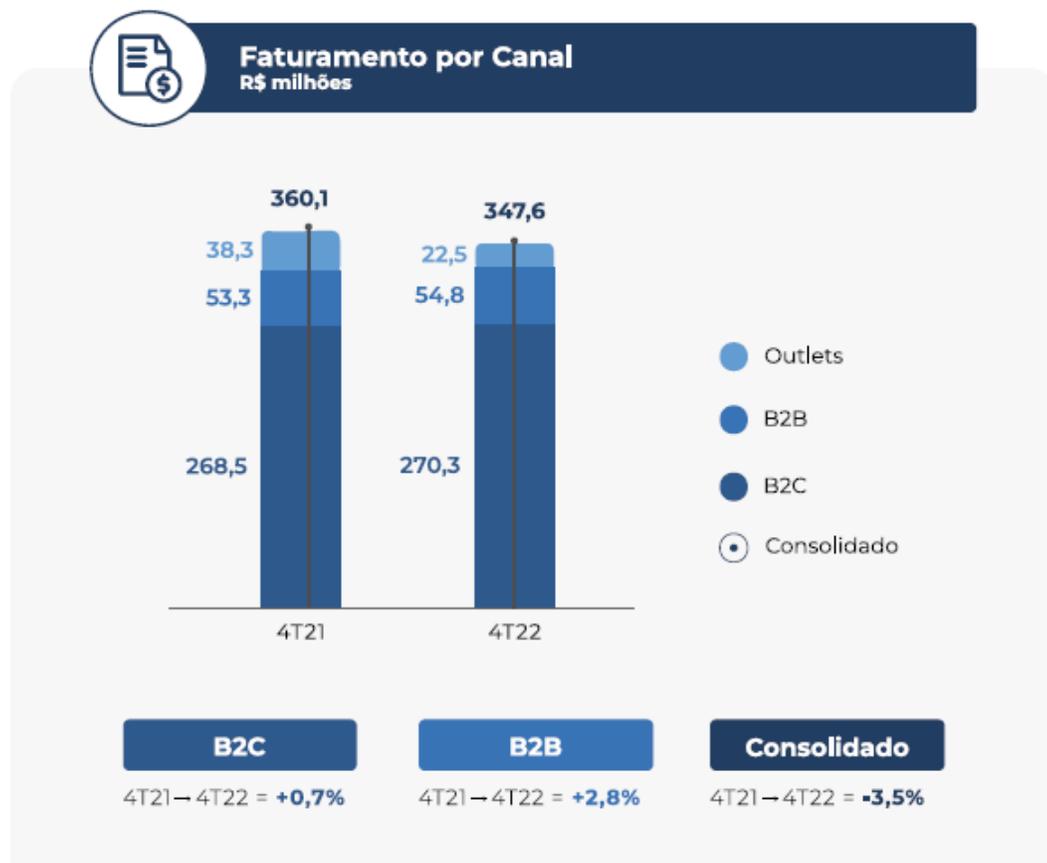
TRANSPARÊNCIA



Destques Financeiros  
& Clientes

# Faturamento por Canal

Quarto trimestre apresentou resultados positivos e consistentes com a estratégia adotada. Sétimo trimestre consecutivo de crescimento em Same Store Sales



Vendas a preço cheio

83% em 2022

+6 p.p. vs. 2021

Faturamento por loja

R\$ 1,53 MM/loja

+18,6% vs. o 4T21

B2C Digital

R\$ 46,7 MM

+29,4% vs. o 4T21

Same Store Sales

+8,5% vs. o 4T21

7º trimestre consecutivo

# Base Ativa de Clientes & Vendas Digitais

A base ativa de clientes da companhia atingiu 604 mil clientes ativos, +7,6% vs. o 4T21, representando o aumento de 43 mil clientes no período. Penetração de 21,8% das vendas digitais em 2022

Vendas Digitais

R\$ 287,3 MM 2022

+17,3% vs. 2021

Clientes Online

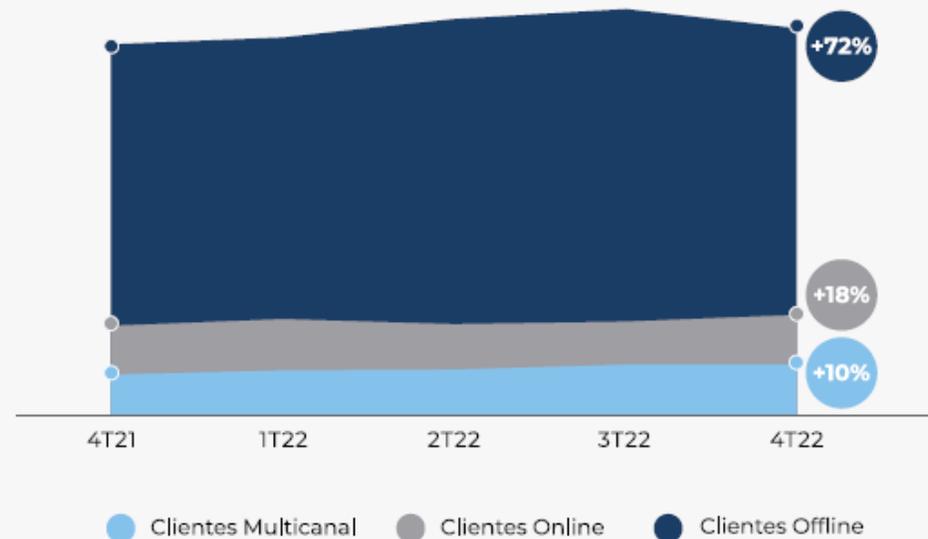
+12,9% vs. o 4T21

Same Customer Sales

+13% vs. o 4T21



Evolução da Base Ativa de Clientes





Financials

# Ajustes Realizados no Resultado

Demonstrativo do resultado do exercício R\$ mil	4T22	(-) ajustes	4T22 (ajustado)	2022	(-) ajustes	2022 (ajustado)
<b>Receita líquida de vendas</b>	<b>277.496</b>		<b>277.496</b>	<b>1.065.898</b>		<b>1.065.898</b>
(-) Custo dos produtos vendidos	(96.409)	7.566	(88.843)	(398.346)	7.566	(390.780)
(-) Depreciação & Amortização	(1.825)		(1.825)	(7.069)		(7.069)
<b>Lucro bruto</b>	<b>179.262</b>	<b>7.566</b>	<b>186.828</b>	<b>660.483</b>	<b>7.566</b>	<b>668.049</b>
Mg Bruta	64,6%		67,3%	62,0%		62,7%
Receitas (despesas) operacionais	13.019	(183.763)	(170.744)	(446.674)	(183.763)	(630.437)
(-) Pessoal	(64.373)		(64.373)	(241.748)		(241.748)
(-) Ocupação	(21.464)		(21.464)	(81.363)		(81.363)
(-) Marketing	(15.820)		(15.820)	(55.080)		(55.080)
(-) Outras receitas e despesas	164.259	(190.466)	(26.207)	93.986	(190.466)	(96.480)
(-) Depreciação & Amortização	(49.583)	6.703	(42.880)	(162.469)	6.703	(155.766)
<b>Lucro (prejuízo) antes do resultado financeiro</b>	<b>192.281</b>		<b>16.083</b>	<b>213.809</b>		<b>37.611</b>
(+/-) Resultado financeiro	(18.161)	(8.409)	(26.570)	(245.348)	(8.409)	(253.757)
<b>Lucro (prejuízo) antes do IR e CS</b>	<b>174.120</b>		<b>(10.487)</b>	<b>(31.539)</b>		<b>(216.146)</b>
(-) Imposto de renda e contribuição social	50.686		50.686	86.814		86.814
<b>Lucro (prejuízo) líquido do exercício</b>	<b>224.806</b>		<b>40.199</b>	<b>55.275</b>		<b>(129.332)</b>
Lucro (prejuízo) líquido do exercício (%ROL)	81,0%		14,5%	5,2%		-12,1%
<b>EBITDA</b>	<b>254.200</b>	<b>(193.412)</b>	<b>60.788</b>	<b>393.858</b>	<b>(193.412)</b>	<b>200.446</b>
Ebitda %	91,6%		21,9%	37,0%		18,8%

(i) Custo dos produtos vendidos: (i) correspondente a baixas de estoques sendo, majoritariamente, de tecidos com baixo giro no valor de R\$ 7,5 milhões.

(ii) Outras receitas e despesas: ganho de capital derivado da conversão das debêntures em ações, alocado na linha de "outras receitas" no valor de R\$ 233,9 milhões; provisão para devedores duvidosos e despesas jurídicas relativas ao processo de cobrança no valor de R\$ 21,2 milhões; despesas relacionadas ao fechamento e desmobilização de lojas encerradas e adequação da estrutura organizacional no valor de R\$ 11,8 milhões.

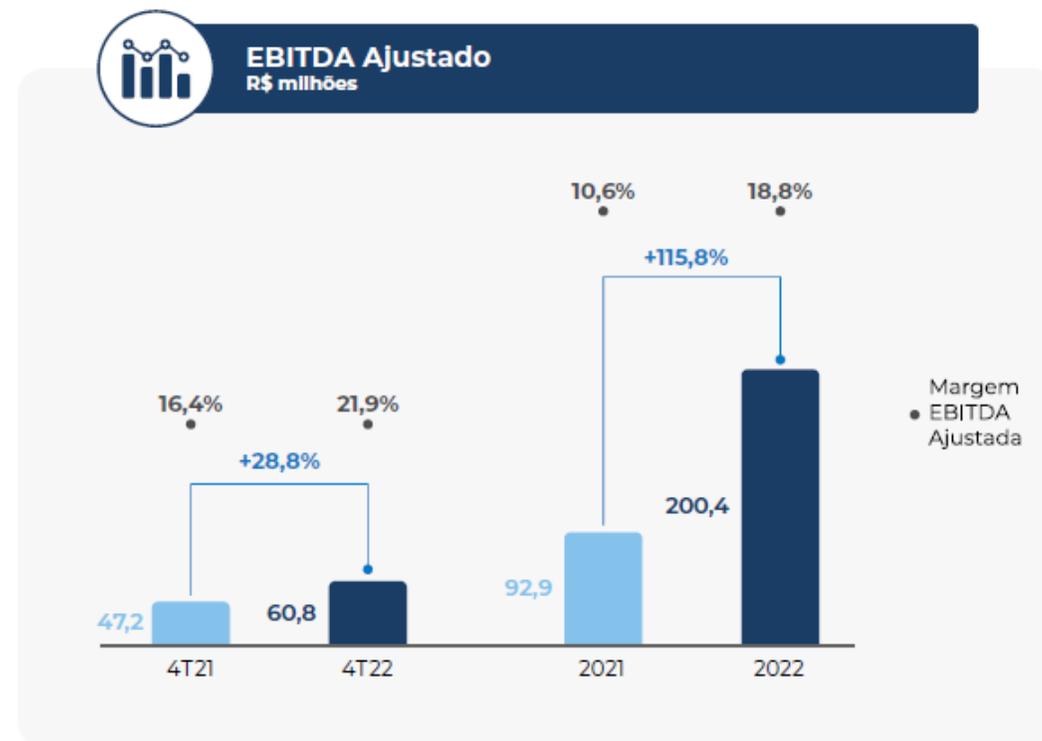
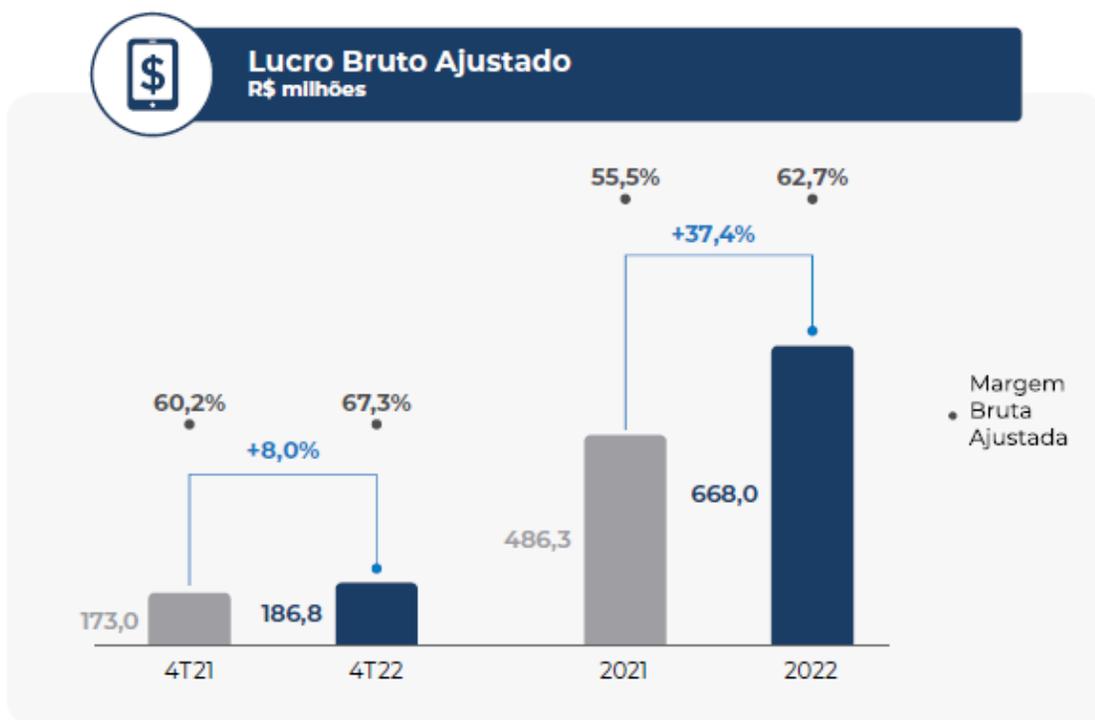
(iii) Depreciação & amortização: efeito de depreciação acelerada das lojas que serão reformadas em 2023, no valor de R\$ 6,7 milhões.

(iv) Impairment: referente a lojas reformadas em 2022, no valor de R\$ 10,5 milhões.

(v) Resultado financeiro: ajuste no resultado financeiro no valor de R\$ 8,4 milhões, decorrente do ganho referente ao valor justo da dívida pós conversão, conforme CPC 48 – Instrumentos financeiros.

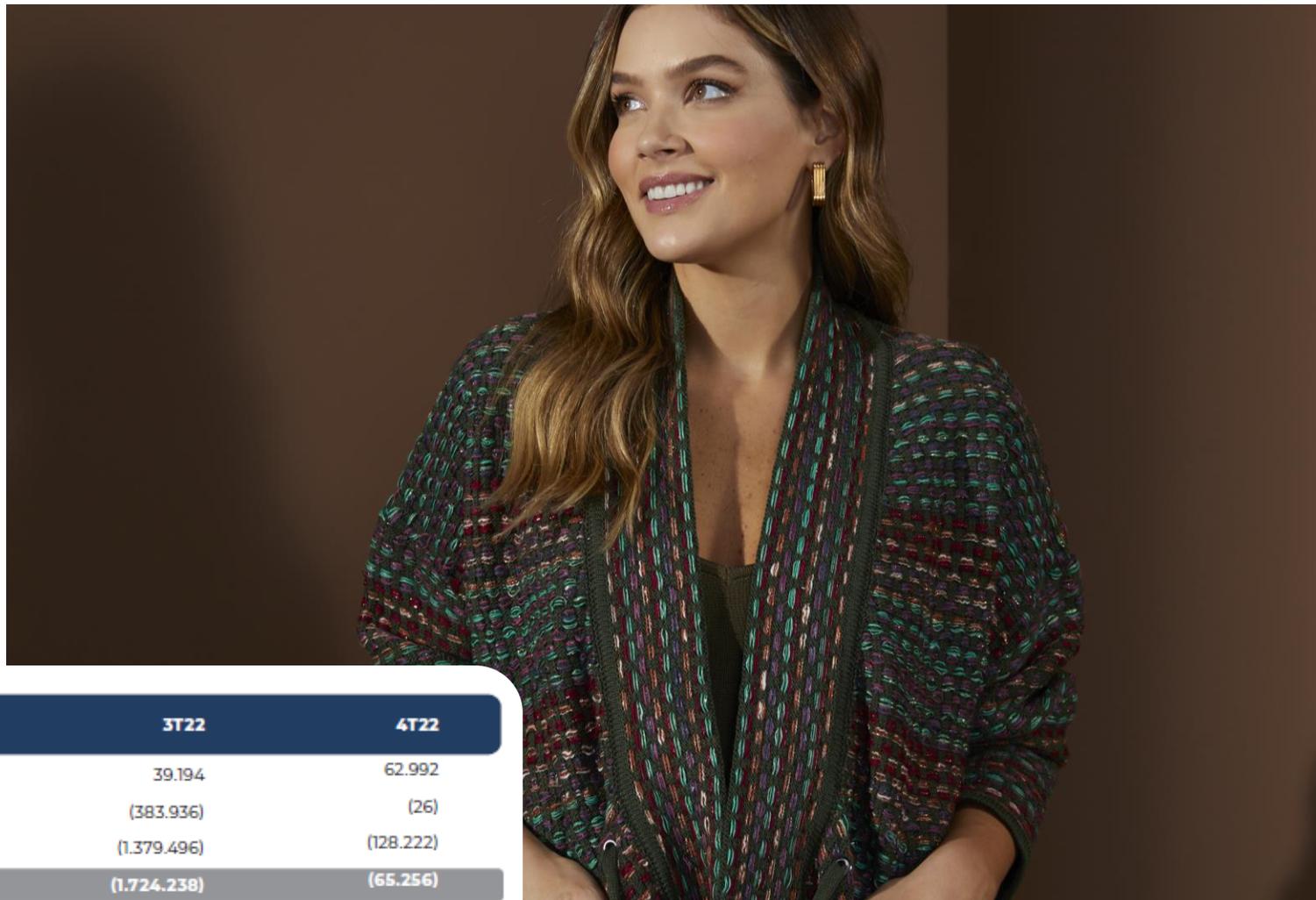
# Lucro Bruto & EBITDA

Lucro bruto e EBITDA com crescimento no período e apresentaram evolução em suas margens



# Endividamento e Estrutura de Capital

A estrutura de capital entra em um patamar de equilíbrio e controle. Ao final do trimestre, o indicador Dívida Líquida/EBITDA totalizou 0,33x.



Endividamento R\$ Mil	4T21	3T22	4T22
Caixa e equivalentes de caixa	46.109	39.194	62.992
Endividamento de curto prazo	(146.438)	(383.936)	(26)
Endividamento de longo prazo	(1.438.499)	(1.379.496)	(128.222)
<b>Dívida Líquida</b>	<b>(1.538.828)</b>	<b>(1.724.238)</b>	<b>(65.256)</b>

# Lucro Líquido

É possível verificar que, partindo do resultado ajustado de 2022 e excluindo o efeito de juros, teríamos obtido um lucro líquido de R\$ 55,7 milhões, equivalente a uma margem líquida de 5,2%

## Visão | Resultado acumulado ajustado | ex. juros debêntures convertidas

Demonstrativo do resultado do exercício R\$ mil	2021 (ajustado)	(-) Juros*	2021 (pós ajuste)	2022 (ajustado)	(-) Juros*	2022 (pós ajuste)
EBIT	(59.609)		(59.609)	37.611		37.611
(+/-) Resultado financeiro	(159.825)	<b>109.125</b>	(50.700)	(253.757)	<b>185.035</b>	(68.722)
(+/-) Imposto de renda e contribuição social	33.029	-	33.029	86.814	-	86.814
Lucro (prejuízo) líquido do exercício	(186.405)	109.125	(77.280)	(129.332)	185.035	55.703

## Visão | Resultado trimestral ajustado | ex. juros debêntures convertidas

Demonstrativo do resultado do exercício R\$ mil	4T21 (ajustado)	(-) Juros*	4T21 (pós ajuste)	4T22 (ajustado)	(-) Juros*	4T22 (pós ajuste)
EBIT	17		17	16.083		16.083
(+/-) Resultado financeiro	(56.861)	<b>39.207</b>	(17.654)	(26.570)	<b>6.542</b>	(20.028)
(+/-) Imposto de renda e contribuição social	13.550	-	13.550	50.686	-	50.686
Lucro (prejuízo) líquido do exercício	(43.295)	39.207	(4.088)	40.199	6.542	46.741

\*O juro considerado para fins do ajuste relativo ao 4T22 é referente ao período pré conversão, que vai dos dias 1 a 10 de outubro de 2022.



Q&A



VESTE

[WWW.VESTE.COM](http://WWW.VESTE.COM)