

# RESULTADOS 1T17



São Paulo, 26 de abril de 2017 – A Natura Cosméticos S.A. (BM&FBOVESPA: NATU3) anuncia hoje os resultados do primeiro trimestre de 2017 (1T17). As informações financeiras e operacionais a seguir, exceto onde indicado o contrário, são apresentadas em base consolidada, de acordo com as normas internacionais de relatório financeiro IFRS.

# Índice

Introdução .....	1
1. destaques socioambientais.....	5
2. desempenho econômico-financeiro .....	8
2.1. receita.....	9
2.2. inovação e produtos.....	10
2.3. margem bruta.....	11
2.4. despesas operacionais .....	11
2.5. outras despesas e receitas operacionais .....	12
2.6. EBITDA.....	12
2.7. lucro (prejuízo) líquido.....	13
2.8. fluxo de caixa.....	14
2.9. endividamento.....	15
3. desempenho NATU3 .....	16
4. teleconferência & webcast.....	17
5. relações com investidores .....	17
6. balanço patrimonial.....	18
7. demonstração dos resultados.....	19
8. demonstração dos fluxos de caixa.....	20
9. glossário .....	22

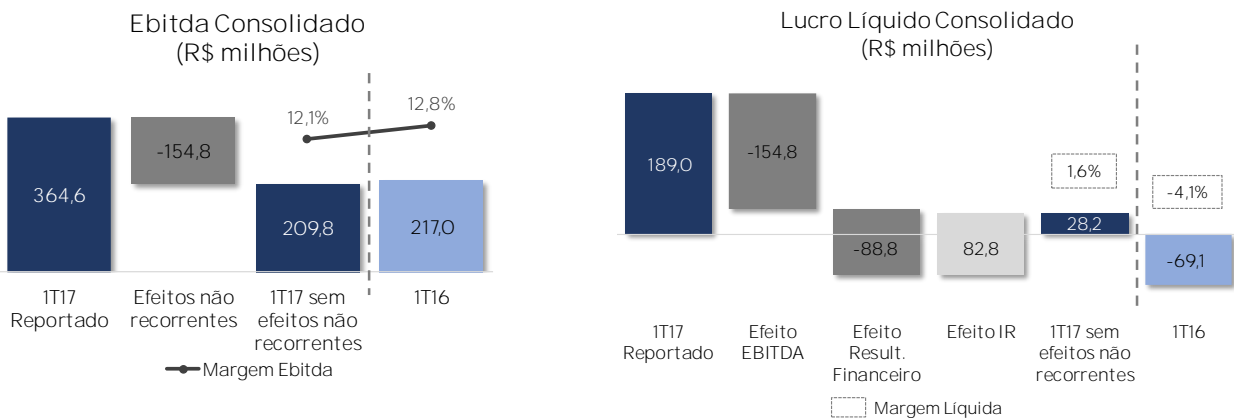
## Introdução

No primeiro trimestre de 2017 nossa receita bruta consolidada foi de R\$ 2.395,9 milhões (crescimento de 3,3% vs. 1T16). O EBITDA consolidado foi de R\$ 364,6 milhões (+68,0% vs. 1T16), o lucro líquido de R\$ 189,0 milhões (variação de R\$ 258,1 milhões vs. 1T16) e a geração de caixa livre de R\$ 16,5 milhões contra um consumo de caixa de R\$ 167,7 milhões no 1T16.

A receita bruta cresceu em todas as nossas operações. No Brasil, o segundo trimestre consecutivo de crescimento sugere o início cauteloso de uma fase de estabilização, ainda com expectativas de volatilidade no curto prazo. Na Latam, seguimos com crescimento saudável (23,3% em moeda local), cujos resultados em reais foram afetados pelos efeitos cambiais.

Os resultados do período também foram impactados por efeitos não recorrentes no Brasil, notadamente a reversão de provisão de PIS e Cofins a pagar (inclusão de ICMS na base do PIS e da Cofins) e a constituição de provisões para novas obrigações tributárias.

Excluindo-se estes efeitos não recorrentes, o EBITDA consolidado seria de R\$ 209,8 milhões, 3,3% menor que o 1T16, predominantemente pelos impactos tributários e maior investimento em marketing no Brasil. O lucro líquido, por sua vez, seria de R\$ 28,2 milhões, aumento de R\$ 97,3 milhões sobre o período anterior. Abaixo ilustramos estes impactos:

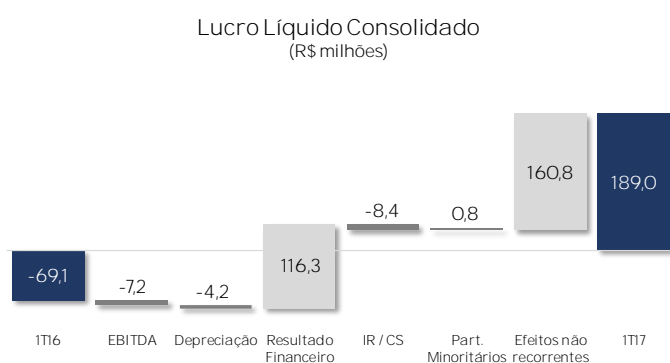


Abaixo demonstramos nosso resultado consolidado de forma resumida:

(R\$ milhões)	Pró-Forma		
	1T17	1T16	Var. (%)
Receita Bruta Brasil	1.682,8	1.611,7	4,4
Receita Bruta Internacionais	713,2	708,3	0,7
<b>Receita Bruta Consolidada</b>	<b>2.395,9</b>	<b>2.320,0</b>	<b>3,3</b>
Receita Líquida Brasil	1.159,0	1.121,7	3,3
Receita Líquida Internacionais	569,6	568,0	0,3
<b>Receita Líquida Consolidada</b>	<b>1.728,6</b>	<b>1.689,7</b>	<b>2,3</b>
<i>% Participação Receita Líquida Internacionais</i>	<i>33,0%</i>	<i>33,6%</i>	<i>(0,7) pp</i>
EBITDA Brasil	318,9	156,3	104,0
<i>% Margem EBITDA Brasil</i>	<i>27,5%</i>	<i>13,9%</i>	<i>13,6 pp</i>
EBITDA Internacionais	45,7	60,7	(24,7)
<i>% Margem EBITDA Internacionais</i>	<i>8,0%</i>	<i>10,7%</i>	<i>(2,7) pp</i>
<b>EBITDA Consolidado</b>	<b>364,6</b>	<b>217,0</b>	<b>68,0</b>
<i>% Margem EBITDA Consolidada</i>	<i>21,1%</i>	<i>12,8%</i>	<i>8,2 pp</i>
Lucro Líquido (Prejuízo) Consolidado	189,0	(69,1)	373,4
<i>% Margem Líquida Consolidada</i>	<i>10,9%</i>	<i>(4,1)%</i>	<i>15,1 pp</i>
Geração Interna de Caixa	291,6	1,6	n/a
Geração de Caixa Livre	16,5	(167,7)	109,8
Dívida Líquida / EBITDA	1,31	1,30	n/a

O EBITDA consolidado do trimestre foi de R\$ 364,6 milhões, com impacto dos efeitos não recorrentes. Excluindo esses efeitos, o EBITDA seria de R\$ 209,8 milhões no 1T17, 3,3% menor que o 1T16. A variação é explicada por:

- \_ impacto cambial no resultado da América Latina de R\$ 17,3 milhões;
- \_ intensificação nas ações de marketing, incentivos e capacitação da força de vendas;
- \_ aumento da carga tributária no Brasil com impacto de R\$ 12,2 milhões.



O crescimento do lucro líquido consolidado do trimestre deve-se aos seguintes fatores:

\_ Efeitos não recorrentes de R\$ 160,8 milhões: além dos efeitos no EBITDA descritos acima (R\$ 154,8 milhões), houve o impacto de R\$ 88,8 milhões em função da reversão de atualização monetária das provisões tributárias estornadas, líquido das despesas financeiras sobre as novas provisões constituídas, além de despesa de imposto de renda

de R\$ 82,8 milhões resultante dos efeitos acima.

\_ Despesas financeiras líquidas, excluindo os efeitos não recorrentes, totalizaram R\$ 101,4 milhões no 1T17, contra R\$ 217,8 milhões no 1T16. Esta redução se deve a impactos que ocorreram em 2016 e que não se repetiram em 2017, como a marcação a mercado do hedge de dívidas em moeda estrangeira e o efeito da provisão para compra da participação minoritária da Aesop.

A geração de caixa no período foi de R\$ 16,5 milhões, contra um consumo de caixa de R\$ 167,7 milhões no 1T16, impulsionada pelo maior lucro líquido, pela redução da cobertura dos estoques no Brasil e na Latam, ampliação o no prazo médio de pagamento e também pelo menor investimento em capital.

### Brasil 1T17

Nossa prioridade é revigorar nosso negócio no Brasil. Evoluímos com a agenda de modernização, segmentação e digitalização de nossa rede de relações, com resultados positivos.

Já contamos com mais de 300 mil consultoras utilizando nosso aplicativo para smartphones, que aumenta sua produtividade e fortalece o relacionamento com a Natura.

Lançamos a campanha "[Natura: A Casa de Perfumaria do Brasil](#)", que valoriza a relevância dos perfumes Natura no mercado brasileiro. Buscamos amplificar atributos da marca Natura, como brasilidade e sustentabilidade, através de nossa perfumaria e mostrar que as nossas fragrâncias expressam, como nenhuma outra marca, a exuberância do Brasil.

Dentre nossos lançamentos, destacamos duas novas fragrâncias de marcas consagradas: Ekos Flor da Manhã e Kaiak Aventura, que fortalecem nossa perfumaria feminina. A nossa linha de maquiagem Faces foi relançada, com embalagens contemporâneas, produtos multibenefícios, práticos e versáteis, e com um posicionamento de marca urbana e jovem.

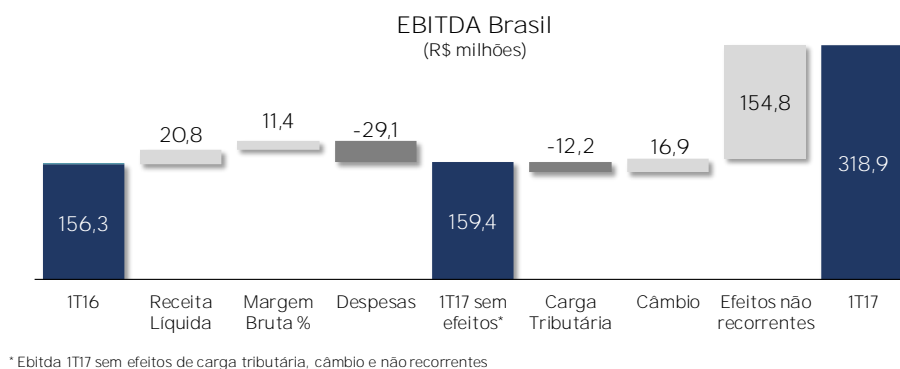
O [Rede Natura](#), nossa plataforma de vendas online, cresceu acima de 100% sobre o 1T16 com geração positiva de EBITDA. Nossa base de consumidores atingiu 1,7 milhão no Brasil e avançamos para a América Latina, com implementação na Argentina em fevereiro de 2017 e no Chile no ano passado. O Aplicativo Natura, voltado para consumidores finais segue crescendo e já conta com 170 mil usuários. No varejo estamos operando 10 lojas exclusivas Natura em shopping centers na cidade de São Paulo e Grande São Paulo, com inaugurações previstas nas próximas semanas para cidades do interior do Estado e também para o Rio de Janeiro.

As informações mais recentes publicadas pela consultoria Euromonitor mostram que encerramos o ano de 2016 com 10,8% de *market share* (11,4% em 2015) no Brasil, mantendo a vice-liderança no mercado de CFT.

Registramos crescimento da receita bruta de 4,4% sobre o 1T16, principalmente por nossas ações focadas em perfumaria e presentes. A categoria de rosto continuou colhendo bons resultados do relançamento de Chronos em 2016. Também contribuiu para o resultado a antecipação em uma semana de nossa campanha de Dia das Mães. Em função do aumento de 0,7pp da carga tributária, a receita líquida cresceu 3,3% sobre o 1T16.

Nossa margem bruta expandiu 2,4pp no período, impulsionada pela menor pressão cambial sobre nossos custos de insumos e mix de produtos mais favorável.

O EBITDA apresentou crescimento de 104,0% sobre o 1T16. Excluindo-se os efeitos não recorrentes, o crescimento seria de 5,0%, devido à maior receita e melhor margem bruta, compensando o maior investimento em marketing. Continuamos com os esforços para uma gestão mais eficiente de gastos, de modo a compensar os investimentos em marketing ao longo do ano.

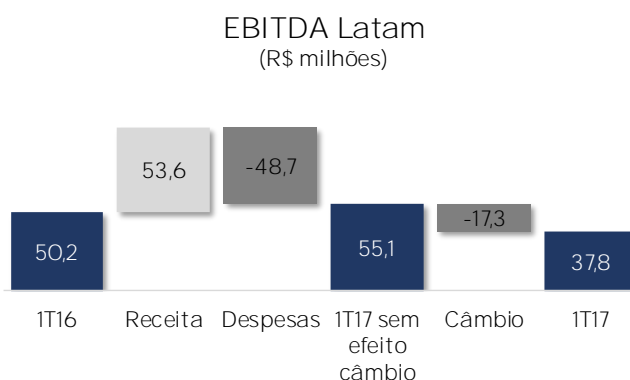


### Operações internacionais 1T17

Em moeda local a receita bruta da Latam cresceu 23,3% com ganhos de *market share* e de volume.

Segundo a consultoria Euromonitor nosso *market share* aumentou de 4,0% para 4,6% nos países nos quais atuamos, dando sequência ao forte crescimento na região.

O EBITDA da Latam teve retração de 4,2% em moeda local, em função principalmente do impacto cambial em suas importações, que resultou em 4,1pp de perda de margem bruta. Excluindo-se os efeitos cambiais, o EBITDA teria apresentado crescimento.



A Aesop também manteve o crescimento acelerado em moeda local, de 31,4%, impulsionada pela evolução das vendas mesmas lojas ao redor de 11% nos últimos 12 meses, e pela inauguração de 33 lojas desde o 1T16.

## 1. destaques socioambientais

Em janeiro, durante o Fórum Econômico Mundial, em Davos, na Suíça, foi divulgado o ranking Global 100, em que a Natura foi considerada a 19ª empresa mais sustentável do mundo – e a mais bem colocada do Brasil. A lista é elaborada pela companhia canadense de mídia e pesquisa Corporate Knights. Na oitava vez consecutiva em que aparece na relação, a Natura subiu de posição em relação a 2016 (quando estava na 61ª colocação).

Um dos destaques do trimestre foi o uso de 5,1% de material reciclado pós-consumo nas embalagens do Brasil, influenciado positivamente pela utilização de vidro reciclado na Perfumaria. Essa prática contribui para a redução das emissões de CO<sub>2</sub> na atmosfera e evita o descarte de material. No 1T17, a emissão evitada pelo uso desse tipo de vidro, comparada à utilização de vidro virgem, foi de 171 toneladas de CO<sub>2</sub>e (equivalente ao que seria emitido por 29 voltas de carro em torno da terra). A iniciativa também evitou a geração de 180 toneladas de lixo. Uma das novidades do período que mais contribuiu com os resultados foi o lançamento de Natura Ekos Flor da Manhã: assim como os Frescores Ekos, a fragrância tem o frasco composto por 20% de vidro reciclado pós-consumo. Vale destacar que o novo item utiliza em sua composição ingredientes da biodiversidade brasileira: os óleos essenciais de pataqueira, priprioca e copaíba, obtidos de forma sustentável.

Em março, Mês do Consumidor, o [Rede Natura](#) lançou uma nova forma de interagir com o público, ao detalhar como a compra de produtos Natura contribui para a geração de impactos positivos na sociedade e no meio ambiente. Essa é uma evolução do diálogo e do engajamento com os consumidores, para que, na hora de comprar, eles tenham maior consciência dos impactos gerados sobre o planeta. Com isso, buscamos influenciar valores e comportamentos necessários para a construção de um mundo mais sustentável.

Indicador	Unidade	Ambição 2020	Resultado 1T17	Resultado 2016
Emissão relativa de carbono (escopo 1, 2 e 3)	kg CO2/kg prod faturado	2,15	3,17*	3,17**
% material reciclado pós consumo <sup>1</sup>	% (g mat reciclado/g emb.)	10,0	5,1	4,3
Embalagens ecoeficientes <sup>2</sup>	% (unid. Faturadas emb. Ecoef/unid fat. Totais)	40,0	20,0	20,3
Consumo de insumos Amazônicos em relação ao consumo total Natura	% (R\$ insumos amazônicos/R\$ insumos totais)	30,0	18,2	19,1
Volume acumulado de negócios na região PAM Amazônica <sup>3</sup>	R\$ milhões	1.000,0	1.020,7	972,6
Consumo de água	litros / unidades produzidas	0,32	0,51	0,53
Arrecadação da linha Crer para Ver - Brasil <sup>4</sup>	R\$ milhões	23,6	5,4	23,7

<sup>1</sup> O indicador considera o % de materiais de embalagens que provêm de reciclagem pós-consumo em relação ao total de massa de embalagem faturada.

<sup>2</sup> Indicador de embalagens ecoeficientes são aquelas que apresentam redução de no mínimo 50% de peso em relação a embalagem regular/similar; ou que apresentam 50% de sua composição com MRPC e/ou material renovável desde que não apresentem aumento de massa.

<sup>3</sup> Valores acumulados desde 2011.

<sup>4</sup> Refere-se ao lucro antes do desconto do imposto de renda (IR) destinado ao Fundo da linha Crer para Ver

\* Refere-se ao resultado acumulado de 2016. O resultado do 1T17 será divulgado em 2T17 pela complexidade na apuração dos resultados.

\*\* Refere-se ao resultado acumulado de 2015 para efeito de análise de crescimento anual do indicador.

Emissão relativa de carbono (escopo 1, 2 e 3): Para 2016, havia uma expectativa de queda na eficiência das emissões de carbono em função das projeções de negócios. Entretanto, nos mantivemos no mesmo patamar de 2015, com destaque para o ganho de eficiência em processos-chave, como: envio aéreo na exportação para Latam, maior utilização de cabotagem para o Norte e Nordeste, melhorias na entrega de produtos para CNs no Brasil (transfer. & last mile), redução do consumo de energia elétrica nos sites Natura, otimização das tiragens de revistas na Latam e aumento do uso de materiais de menor impacto ambiental em nossos produtos.

Percentual de material reciclado pós-consumo: Iniciativas estruturantes para a expansão do uso de vidro reciclado na perfumaria continuam trazendo bons resultados. O objetivo é de que todos os itens da perfumaria passem a utilizar vidro reciclado pós consumo. Para tanto, estamos diversificando as fontes de captação de vidro pós consumo, incluindo o fornecimento de cooperativas de catadores e abrangendo todos os fornecedores de frascos na estratégia.

Embalagens ecoeficientes: Resultado nos mesmos patamares do ano anterior. Além de retomar o incentivo junto aos consumidores quanto ao uso de produtos com embalagens ecoeficientes, desenvolveremos um maior número de embalagens com material de origem renovável e com material reciclado pós-consumo no portfólio, além das opções de refilagem.

Consumo de insumos Amazônicos em relação ao consumo total da Natura: Conforme previsto, houve uma menor demanda de óleo de palma da Amazônia para a fabricação de sabonetes, entretanto houve um maior consumo de outros insumos da Amazônia (como açaí e cupuaçu) para atender a demanda da estratégia do Dia das Mães 2017. A ampliação do uso de ingredientes oriundos de um modelo de produção mais sustentável em nossas formulações é nosso desafio para alcançarmos nossa meta de 2020, contribuindo para a manutenção das regiões de floresta.



Volume acumulado de negócios na região Pan-Amazônica: Resultado acumulado de R\$ 1,02 bilhão de negócios realizados na região Pan Amazônica desde 2010 atingindo a ambição que era prevista para 2020. A compra de insumos para a produção de sabonetes tem contribuído de forma representativa nos negócios realizados na região Pan amazônica, bem como a operação do Ecoparque e investimentos realizados em pesquisa & tecnologia e desenvolvimento territorial.

Consumo de água: consumo relativo de água do processo produtivo encerra o primeiro trimestre de 2017 com redução de 4% vs. resultado de 2016. O resultado favorável decorre da redução de volume de produção concomitante com projetos de otimização dos processos de reutilização da água no ciclo fabril (osmose reversa) visando reduzir consumo de água. A partir da análise do nosso EP&L e pegada hídrica, que contemplam toda a cadeia de valor da empresa, constatamos que o uso dos produtos representa um impacto muito maior em relação a etapa industrial. Direcionaremos nossos esforços em uma gestão compartilhada com o consumidor para a redução desse impacto.

Arrecadação da linha Crer para Ver (Educação): O relançamento de produtos da linha Crer Para Ver que haviam sido descontinuados levou a uma reversão de perdas no estoque e contribuiu para a lucratividade da linha que irá se reverter em investimentos em educação por meio do Instituto Natura. Aproximadamente 160 mil consultoras se engajam com essa causa todos os ciclos (a cada 21 dias). Parte dos recursos será destinado ao custeio da educação das consultoras Natura com ensino médio, profissionalizante e superior.

## 2. desempenho econômico-financeiro

A partir do segundo trimestre de 2015 as informações por segmento ficaram segregadas da seguinte forma: "Brasil", "Latam" (operações na América Latina, incluindo o Corporativo Latam), e "Aesop" (inclui os resultados das holdings Natura Brasil Pty Ltd. e Natura Cosmetics Australia Pty Ltd., sediadas na Austrália).

Disponibilizamos a série histórica desde 2011 no novo formato no link abaixo:

<http://natu.foinvest.com.br/static/ptb/balancos-interativos.asp?idioma=ptb>

Trimestre (R\$ milhões)	Consolidado <sup>1</sup>			Pró-Forma								
	1T17	1T16	Var%	Brasil			Latam			Aesop		
	1T17	1T16	Var%	1T17	1T16	Var%	1T17	1T16	Var%	1T17	1T16	Var%
Consultoras - final do período ('000) <sup>2</sup>	1838,3	1824,1	0,8	1297,3	1314,0	(1,3)	540,6	509,1	6,2	-	-	-
Consultoras Média do período ('000)	1.822,9	1.848,0	(1,4)	1.281,5	1.340,5	(4,4)	541,0	506,1	6,9	-	-	-
Unidades de produtos para revenda (milhões)	101,8	109,2	(6,7)	73,7	83,5	(11,7)	26,3	24,1	8,9	1,8	1,5	17,9
Receita Bruta	2.395,9	2.320,0	3,3	1.682,8	1.611,7	4,4	551,8	560,8	(1,6)	159,4	143,5	11,1
Receita Líquida	1.728,6	1.689,7	2,3	1.159,0	1.121,7	3,3	423,6	434,6	(2,5)	144,4	130,0	11,1
CMV	(519,9)	(520,8)	(0,2)	(358,3)	(373,6)	(4,1)	(145,6)	(131,8)	10,5	(15,7)	(14,8)	6,1
Lucro Bruto	1.208,7	1.168,9	3,4	800,7	748,1	7,0	277,9	302,8	(8,2)	128,7	115,2	11,7
Despesas com Vendas, Marketing e Logística	(736,0)	(691,4)	6,4	(521,9)	(477,1)	9,4	(191,6)	(193,3)	(0,9)	(19,1)	(16,1)	18,4
Despesas Adm, P&D, TI e Projetos	(355,5)	(331,3)	7,3	(188,4)	(171,6)	9,7	(56,6)	(64,8)	(12,6)	(108,2)	(91,8)	17,9
Outras Receitas / (Despesas) Operacionais, líquidas	180,1	7,7	2.226,2	179,4	7,7	2.242,6	0,6	0,1	1.103,6	0,0	0,0	(2,7)
Receitas / (Despesas) Financeiras, líquidas	(12,6)	(217,8)	(94,2)	(10,7)	(203,3)	(94,7)	3,0	(15,1)	(120,0)	(5,0)	0,6	(994,4)
Lucro antes do IR/CSLL	284,6	(63,9)	545,4	259,2	(96,2)	369,6	33,5	29,7	12,8	(3,5)	7,9	(144,1)
Imposto de Renda e Contribuição Social	(95,6)	(4,4)	2.062,7	(75,3)	3,8	(2.100,8)	(16,9)	(4,3)	295,3	(3,4)	(3,9)	(13,1)
Participação de não controladores	0,0	(0,8)	n/a	-	-	-	-	-	-	0,0	(0,8)	n/a
Lucro Líquido	189,0	(69,1)	373,4	183,9	(92,4)	299,0	16,5	25,4	(34,8)	(6,9)	3,2	(314,1)
EBITDA*	364,6	217,0	68,0	318,9	156,3	104,0	37,8	50,2	(24,7)	12,2	15,9	(23,2)
Margem Bruta	69,9%	69,2%	0,7 pp	69,1%	66,7%	2,4 pp	65,6%	69,7%	(4,1) pp	89,1%	88,6%	0,5 pp
Despesas Vendas, Marketing e Logística/Receita Líquida	42,6%	40,9%	1,7 pp	45,0%	42,5%	2,5 pp	45,2%	44,5%	0,7 pp	13,2%	12,4%	0,8 pp
Despesas Adm, P&D, TI e Projetos/Receita Líquida	20,6%	19,6%	1,0 pp	16,3%	15,3%	1,0 pp	13,4%	14,9%	(1,5) pp	74,9%	70,6%	4,3 pp
Margem Líquida	10,9%	(4,1)%	15,0 pp	15,9%	(8,2)%	24,1 pp	3,9%	5,8%	(1,9) pp	(4,8)%	2,5%	(7,2) pp
Margem EBITDA	21,1%	12,8%	8,2 pp	27,5%	13,9%	13,6 pp	8,9%	11,6%	(2,6) pp	8,4%	12,2%	(3,8) pp

(\*) EBITDA = Lucro operacional antes dos efeitos financeiros, impostos, depreciação e amortização.

Conforme mencionado na introdução, este trimestre foi significativamente impactado por efeitos não recorrentes resultantes de reversões e constituição de provisões para contingência que afetaram o EBITDA e o lucro líquido. Desta forma, apresentamos a seguir o mesmo quadro acima, porém sem os efeitos não recorrentes verificados no trimestre:

<sup>1</sup> Consolidado inclui Brasil, Latam, Aesop e França.

<sup>2</sup> Posição ao final do ciclo 4 Brasil, Argentina, Chile e México, e 3 Peru, Colômbia, França e Aesop.

Trimestre - sem efeitos não recorrentes

(R\$ milhões)	Consolidado <sup>3</sup>			Pró-Forma								
				Brasil			Latam			Aesop		
	sem efeitos não recorrentes	sem efeitos não recorrentes	sem efeitos não recorrentes	1T17	1T16	Var%	1T17	1T16	Var%	1T17	1T16	Var%
Receita Bruta	2.395,9	2.320,0	3,3	1.682,8	1.611,7	4,4	551,8	560,8	(1,6)	159,4	143,5	11,1
Receita Líquida	1.728,6	1.689,7	2,3	1.159,0	1.121,7	3,3	423,6	434,6	(2,5)	144,4	130,0	11,1
CMV	(519,9)	(520,8)	(0,2)	(358,3)	(373,6)	(4,1)	(145,6)	(131,8)	10,5	(15,7)	(14,8)	6,1
Lucro Bruto	1.208,7	1.168,9	3,4	800,7	748,1	7,0	277,9	302,8	(8,2)	128,7	115,2	11,7
Despesas com Vendas, Marketing e Logística	(736,0)	(691,4)	6,4	(521,9)	(477,1)	9,4	(191,6)	(193,3)	(0,9)	(19,1)	(16,1)	18,4
Despesas Adm, P&D, TI e Projetos	(343,3)	(331,3)	3,6	(176,2)	(171,6)	2,7	(56,6)	(64,8)	(12,6)	(108,2)	(91,8)	17,9
Outras Receitas / (Despesas) Operacionais, líquidas	13,2	7,7	70,0	12,5	7,7	63,2	0,6	0,1	1103,6	0,0	0,0	(2,7)
Receitas / (Despesas) Financeiras, líquidas	(101,4)	(217,8)	53,5	(99,4)	(203,3)	(51,1)	3,0	(15,1)	(120,0)	(5,0)	0,6	(994,4)
Lucro antes do IR/CSLL	41,1	(63,9)	164,3	15,7	(96,2)	116,3	33,5	29,7	12,8	(3,5)	7,9	(144,1)
Imposto de Renda e Contribuição Social	(12,8)	(4,4)	190,1	7,5	3,8	99,0	(16,9)	(4,3)	295,3	(3,4)	(3,9)	(13,1)
Participação de não controladores	0,0	(0,8)	n/a	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	(0,8)	n/a
Lucro Líquido	28,2	(69,1)	140,8	23,2	(92,4)	125,1	16,5	25,4	(34,8)	(6,9)	3,2	(314,1)
EBITDA*	209,8	217,0	(3,3)	164,1	156,3	5,0	37,8	50,2	(24,7)	12,2	15,9	(23,2)
Margem Bruta	69,9%	69,2%	0,7 pp	69,1%	66,7%	2,4 pp	65,6%	69,7%	(4,1) pp	89,1%	88,6%	0,5 pp
Despesas Vendas, Marketing e Logística/Receita Líquida	42,6%	40,9%	1,7 pp	45,0%	42,5%	2,5 pp	45,2%	44,5%	0,7 pp	13,2%	12,4%	0,8 pp
Despesas Adm, P&D, TI e Projetos/Receita Líquida	19,9%	19,6%	0,3 pp	15,2%	15,3%	(0,1) pp	13,4%	14,9%	(1,5) pp	74,9%	70,6%	4,3 pp
Margem Líquida	1,6%	-4,1%	5,7 pp	2,0%	-8,2%	10,2 pp	3,9%	5,8%	(1,9) pp	-4,8%	2,5%	(7,2) pp
Margem EBITDA	12,1%	12,8%	(0,7) pp	14,2%	13,9%	0,2 pp	8,9%	11,6%	(2,6) pp	8,4%	12,2%	(3,8) pp

(\*) EBITDA = Lucro operacional antes dos efeitos financeiros, impostos, depreciação e amortização.

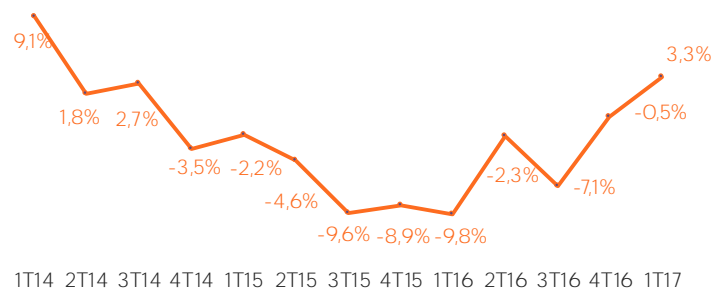
## 2.1. receita

### Brasil

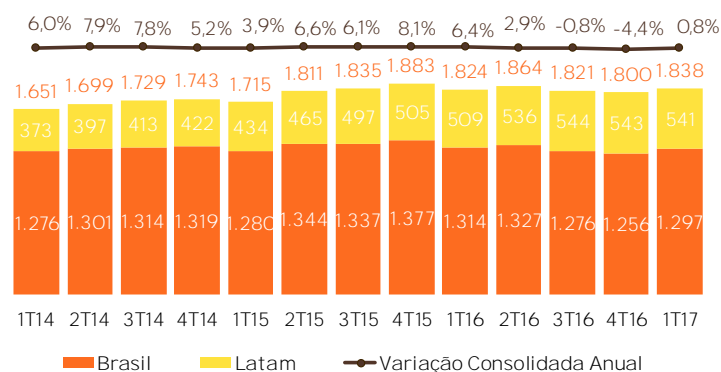
A receita bruta avançou 4,4% no 1T17 frente ao 1T16, impulsionada pelo desempenho de categorias como perfumaria e rosto, além da estratégia de presentes. Em função da maior carga tributária, a receita líquida cresceu 3,3% no período, principalmente pelos aumentos do MVA e da alíquota de ICMS em alguns estados.

Nossas unidades vendidas retraíram 11,7% no trimestre, com algumas categorias ainda impactadas pelo efeito *trading down*, mas com a receita sustentada por perfumaria, que possui maior preço médio.

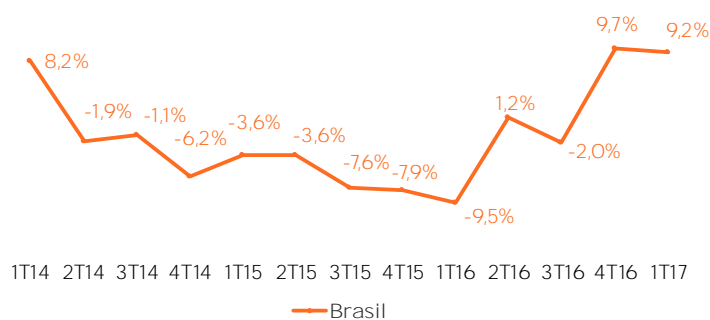
Receita Líquida Brasil  
(% variação vs. mesmo período no ano anterior)



Consultoras - posição final do período



Produtividade (% vs ano anterior)<sup>(4)</sup>

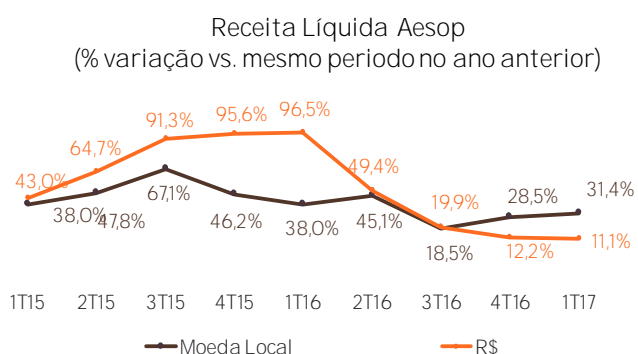
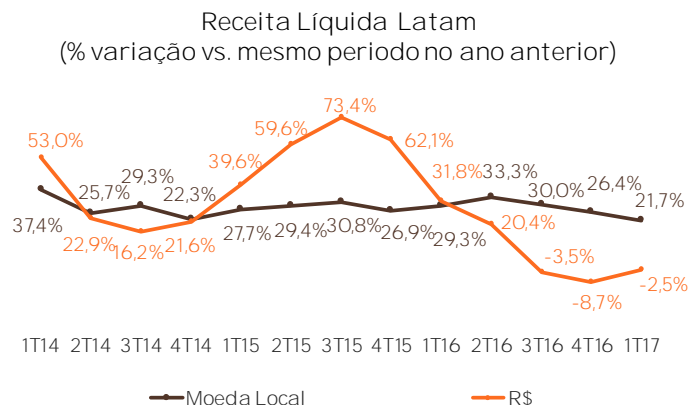


<sup>3</sup> Consolidado inclui Brasil, Latam, Aesop e França.

<sup>4</sup> Produtividade a preços de varejo = (receita bruta do período/número de consultoras média do período)/(1 - %lucro da consultora).

## Latam

A receita líquida da Latam cresceu 21,7% (e a receita bruta, 23,3%) em moeda local no 1T17, impulsionada pela expansão do canal e pelo aumento da produtividade das consultoras, porém retraiu 2,5% em reais em função das taxas de câmbio de consolidação. No trimestre, a Latam representou 24,5% da receita líquida consolidada (25,7% no 1T16), com crescimento do número de consultoras de 6,2% vs. 1T16 (6,9% na média do período) e aumento das unidades vendidas em 8,9%.

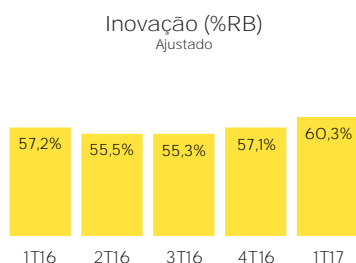


## Aesop

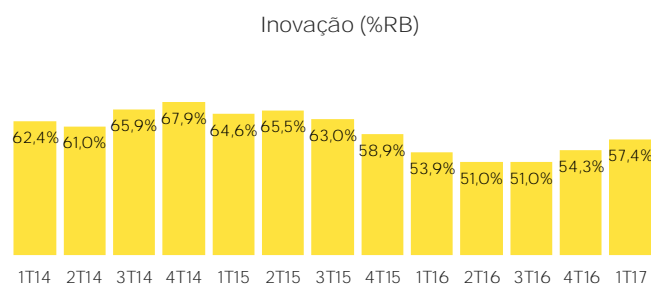
A Aesop apresentou crescimento de 11,1% no 1T17 em reais, enquanto em moeda local o crescimento foi de 31,4%, com expansão de vendas mesmas lojas de 11% em termos anuais e inauguração de 33 lojas exclusivas nos últimos 12 meses, chegando a um total de 180 (147 lojas no 1T16), além das 85 lojas de departamento (76 no 1T16). Presente em 20 países (18 no 1T16), a Aesop já representa 8,4% da receita líquida consolidada no trimestre (7,7% no 1T16). O diretório com todas as lojas pode ser encontrado no website [www.aesop.com](http://www.aesop.com).

## 2.2. inovação e produtos

O índice de inovação<sup>5</sup>, com base nos últimos 12 meses findos em março de 2017, foi de 57,4%, com crescimento versus o 1T16. O índice foi impulsionado pelo bom desempenho do relançamento de marcas de destaque, como Ekos e Chronos, bem como o resultado positivo de datas comemorativas.



Fizemos uma evolução na mensuração do índice de inovação, reforçando o alinhamento com a estratégia da companhia. O formato ajustado mantém a mesma tendência histórica, fechando o 1T17 em 60,3%. A partir do próximo trimestre, divulgaremos o índice nesse novo formato.



<sup>5</sup> Índice de Inovação: participação, nos últimos 12 meses, da venda dos produtos lançados nos últimos 24 meses.

## 2.3. margem bruta

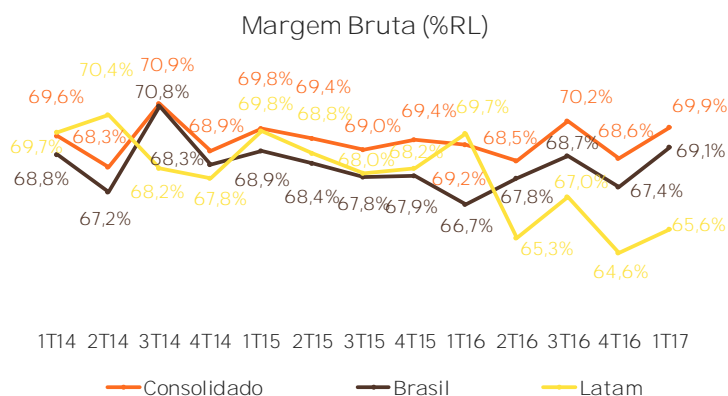
No 1T17 a margem bruta consolidada teve um crescimento de 0,8pp frente ao mesmo período do ano anterior.

### Brasil

Aumento de 2,4pp, principalmente decorrente da estratégia de preços, da valorização do real frente ao dólar, menor pressão inflacionária e mix de produtos com maior margem, parcialmente impactados pelo aumento da carga tributária desde o 1T16.

### Latam

Retração de 4,1pp, impactada pela apreciação do real sobre o preço dos produtos importados do Brasil.



O quadro ao lado exhibe os principais componentes dos custos consolidados:

	1T17	1T16
MP / ME / PA*	78,3%	75,8%
Mão de Obra	11,7%	12,3%
Depreciação	3,3%	3,8%
Outros	6,7%	8,1%
<b>Total</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

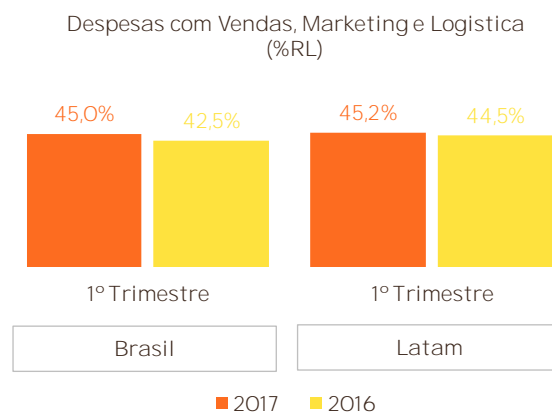
\*Matéria Prima, Material de Embalagem e Produto Acabado

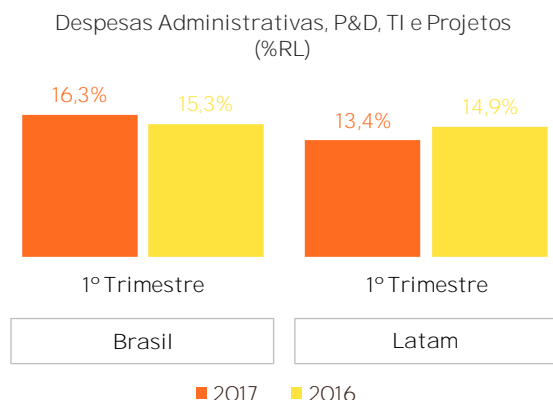
## 2.4. despesas operacionais

No Brasil, as despesas com vendas, marketing e logística apresentaram crescimento nominal de 9,4% frente ao 1T16, sobretudo pelos maiores investimentos em marketing, incentivos e capacitação da força de vendas.

Na Latam, esse grupo de despesas apresentou uma redução de -0,9% em reais. Em moeda local o crescimento foi menor que o crescimento da receita.

Na Aesop estas despesas cresceram 18,4% em reais, porém 40,3% em moeda local, sobretudo por maiores despesas com salários e aluguéis, de forma a suportar o forte crescimento da operação.





As despesas administrativas e com P&D, TI e projetos no Brasil cresceram 9,9% nominalmente versus o 1T16. Contudo, excluindo-se os efeitos não recorrentes, o crescimento seria de 3,3%, abaixo da inflação do período. Apesar disso, continuamos com uma gestão criteriosa do orçamento para o ano de 2017.

Na Latam, as despesas administrativas decresceram 12,6% em reais, porém em moeda local cresceram menos que a receita.

Na Aesop, em moeda local, esse grupo de despesas cresceu 39,5%, de modo reforçar a estrutura administrativa necessária para suportar o contínuo crescimento do negócio. Além disso, essas despesas foram impactadas pelo plano de incentivo concebemos aos executivos.

## 2.5. outras despesas e receitas operacionais

No 1T17, tivemos receitas consolidadas de R\$ 180,1 milhões, versus R\$ 7,7 milhões no 1T16. Após exclusão dos efeitos não recorrentes, teríamos R\$ 13,2 milhões no 1T17.

## 2.6. EBITDA

EBITDA CONSOLIDADO (R\$ milhões)

(R\$ milhões)	1T17	1T16	Var %
Receita Líquida	1.728,6	1.689,7	2,3
(-) Custos e Despesas	1.431,4	1.535,8	(6,8)
EBIT	297,2	153,9	93,1
(+) Depreciação / Amortização	67,3	63,1	6,8
<b>EBITDA</b>	<b>364,6</b>	<b>217,0</b>	<b>68,0</b>

O EBITDA consolidado avançou 68,0% frente ao 1T16. Sem os efeitos não-recorrentes registrados neste trimestre, o EBITDA seria de R\$ 209,8 milhões, uma queda de 3,3% sobre o 1T16.

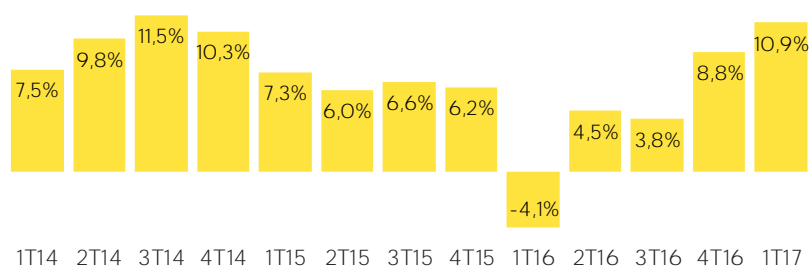
No Brasil, o EBITDA cresceu 5,0% sem os efeitos não recorrentes, devido ao crescimento da receita e expansão da margem bruta.

Na Latam, o EBITDA em reais decresceu de 24,7% versus o 1T16, impactado pela forte apreciação da moeda brasileira frente às outras da região, com efeitos na margem bruta e na tradução dos resultados. Em moeda local o EBITDA retraiu 4,2%, devido a perda da margem bruta. Sem os efeitos de câmbio, o EBITDA teria crescido 11,2% em moeda local.

A Aesop teve uma retração do EBITDA de 23,2% em reais frente ao 1T16. Em moeda local a retração foi de 9,4%, resultado de maiores despesas operacionais no período para suportar a expansão acelerada da operação.

## 2.7. Lucro (prejuízo) líquido

Margem Líquida (%RL)



Registramos no trimestre um lucro líquido consolidado de R\$ 189,0 milhões. Desconsiderando os efeitos não recorrentes, o lucro seria de R\$ 28,2 milhões, contra um prejuízo de R\$ 69,1 milhões no 1T16. Este desempenho foi resultante primeiramente dos impactos no EBITDA explicados no item 2.6 acima, além de despesas financeiras 53,5% menores que no trimestre anterior, que superaram a maior despesa com imposto de renda. O lucro líquido registrado no Brasil, de R\$ 23,2 milhões no trimestre sem os efeitos não recorrentes, compensou a retração do lucro registrada na Latam e o prejuízo reportado na Aesop.

Demonstramos abaixo a composição do lucro líquido, a partir do EBITDA:

(R\$ milhões)	1T17	1T16	Var. R\$	Var. %
<b>EBITDA - Consolidado</b>	<b>364,6</b>	<b>217,0</b>	<b>147,6</b>	<b>68,0%</b>
Depreciações e Amortizações	(67,3)	(63,1)	(4,3)	6,8%
Resultado Financeiro	(12,6)	(217,8)	205,2	(94,2%)
IR / CS	(95,6)	(4,4)	(91,2)	2.062,7%
Participação dos Minoritários	0,0	(0,8)	0,8	n/a
<b>Lucro Líquido - Consolidado</b>	<b>189,0</b>	<b>(69,1)</b>	<b>258,1</b>	<b>373,4%</b>

O quadro abaixo apresenta as principais variações do resultado financeiro:

(R\$ milhões)	1T17	1T16	Var. R\$	Var. (%)
<b>Resultado financeiro</b>	<b>(12,6)</b>	<b>(217,8)</b>	<b>205,2</b>	<b>(94%)</b>
<b>1. Empréstimos e Aplicações Brasil</b>	<b>(62,1)</b>	<b>(60,0)</b>	<b>(2,1)</b>	<b>4%</b>
Saldo Médio das Aplicações Financeiras	1.739,4	2.206,5	(467,1)	(21%)
Receita das Aplicações Financeiras	53,2	71,4	(18,2)	(26%)
Remuneração em % do CDI	102,2%	101,4%	n/a	0,9pp
Saldo Médio das Dívidas Tesouraria	(3.763,1)	(4.198,2)	435,1	(10%)
Despesas dos Empréstimos e Derivativos	(115,3)	(131,4)	16,1	(12%)
Custo Médio Ponderado em % do CDI	94,0%	98,5%	n/a	(4,5pp)
CDI acumulado do período	3,03%	3,25%	n/a	(0,2pp)
<b>2. Variação Cambial Operacional Brasil</b>	<b>(3,9)</b>	<b>(8,5)</b>	<b>4,6</b>	<b>(55%)</b>
<b>3. Atualização Opção de Compra Aesop</b>	<b>0,0</b>	<b>(69,2)</b>	<b>69,2</b>	<b>n/a</b>
Provisão Atualização Opção de Compra Aesop	0,0	(69,2)	69,2	n/a
Variação Cambial dos Derivativos da Aesop	0,0	0,0	0,0	n/a
Marcação a Mercado dos Derivativos da Aesop	0,0	0,0	0,0	n/a
<b>4. Operações Internacionais - LATAM</b>	<b>3,0</b>	<b>(15,1)</b>	<b>18,1</b>	<b>120%</b>
<b>5. Outros</b>	<b>50,3</b>	<b>(65,0)</b>	<b>115,4</b>	<b>177,4%</b>
Marcação a Mercado dos Derivativos Financeiros	0,5	(23,4)	23,9	102%
Reclassificação BNDES - CPC07	(11,8)	(10,9)	(0,9)	8%
Outros	61,7	(30,8)	92,4	300%

A variação positiva de R\$ 205,2 milhões versus o 1T16 ocorreu pela combinação dos seguintes fatores:

- Empréstimos e aplicações no Brasil: aumento de R\$ 2,1 milhões na despesa financeira líquida. A receita financeira reduziu R\$ 18,2 milhões em função do menor saldo médio aplicado, enquanto a despesa financeira também foi menor, porém em R\$ 16,1 milhões, resultante da redução do saldo médio da dívida no período e menor taxa do CDI.
- Variação cambial operacional no Brasil: reflete o efeito da relação BRL/USD sobre os recebíveis de exportação, cuja despesa foi R\$ 4,6 milhões menor que no 1T16.
- Atualização da opção de compra da Aesop: demonstra a atualização do passivo referente à aquisição da parcela remanescente da Aesop, que foi liquidado no fim de dezembro e que, portanto, não impactou este trimestre.
- Operações Internacionais: a variação é predominantemente resultante da relação entre reais e pesos argentinos sobre as importações a pagar da Argentina.
- Outras receitas e despesas financeiras: inclui os efeitos remanescentes da marcação a mercado dos instrumentos de hedge sobre dívidas em moeda estrangeira, que foram liquidadas no período, além da reclassificação BDNES – CPC 07, com aumento em função de novas captações de recursos. Outros fatores incluem, principalmente, o efeito não recorrente da reversão e constituição de provisões tributárias. Excluindo-se este efeito, esta linha representaria uma despesa de R\$ 27,1 milhões.

Sem os efeitos não recorrentes, o resultado financeiro total corresponderia a uma despesa financeira líquida de R\$ 101,4 milhões, contra uma despesa de R\$ 217,8 milhões no 1T16.

## 2.8. fluxo de caixa

Tivemos uma geração de caixa livre de R\$ 16,5 milhões no período, contra um consumo de R\$ 167,7 milhões no 1T16, consequência do maior lucro líquido, da diminuição da cobertura dos estoques globais, ampliação do prazo médio de pagamento e menor investimento em capital. Os efeitos não recorrentes não impactaram a geração de caixa.

R\$ milhões	1T17	1T16	Var. R\$	Var. %
<b>Lucro Líquido do Exercício*</b>	<b>189,0</b>	<b>(69,1)</b>	<b>258,1</b>	<b>373,4</b>
Depreciações e Amortizações	67,3	63,1	4,3	6,8
Itens Não Caixa / Outros	35,3	(54,2)	89,5	n/a
Ajuste Aesop	0,0	61,9	(61,9)	n/a
<b>Geração Interna de Caixa</b>	<b>291,6</b>	<b>1,6</b>	<b>290,0</b>	<b>n/a</b>
(Aumento) / Redução do Capital de Giro	(241,2)	(121,4)	(119,8)	98,7
<b>Geração Operacional de Caixa</b>	<b>50,4</b>	<b>(119,8)</b>	<b>170,2</b>	<b>142,1</b>
CAPEX	(33,9)	(47,9)	14,0	(29,2)
<b>Geração de Caixa Livre**</b>	<b>16,5</b>	<b>(167,7)</b>	<b>184,2</b>	<b>109,8</b>

(\*) Lucro Líquido do período atribuível a acionistas controladores da sociedade

(\*\*) (Geração interna de caixa) +/- (variações no capital de giro e realizável a longo prazo) - (aquisições de ativo imobilizado).

O CAPEX do trimestre foi de R\$ 33,9 milhões, com gestão mais criteriosa para seleção e aprovação de investimentos.



## 2.9. endividamento

Encerramos o trimestre com um índice de endividamento líquido (dívida líquida / EBITDA) de 1,31 frente a 1,30 no mesmo período do ano passado, devido aumento do endividamento líquido parcialmente compensado pelo maior EBITDA do 1T17.

(R\$ milhões)	mar/17	Part (%)	mar/16	Part (%)	Var. (%)
Curto Prazo	1.989,7	53,3	2.201,8	51,4	(9,6)
Longo Prazo	1.913,9	51,2	2.983,4	69,7	(35,8)
Instrumentos financeiros derivativos*	117,2	3,1	(563,4)	(13,2)	(120,8)
Arrendamentos Mercantis - Financeiros / Outros**	(284,4)	(7,6)	(340,4)	(7,9)	(16,4)
<b>Total da Dívida</b>	<b>3.736,4</b>		<b>4.281,4</b>		<b>(12,7)</b>
(-) Caixa e Aplicações Financeiras	1.788,4		2.424,1		(26,2)
<b>(=) Endividamento Líquido</b>	<b>1.947,9</b>		<b>1.857,2</b>		<b>4,9</b>
Dívida Líquida / Ebitda	1,31		1,30		
Total Dívida / Ebitda	2,51		3,00		

\*Excluindo os impactos temporários e não-caixa da marcação a mercado de derivativos atrelados à dívida em moeda estrangeira

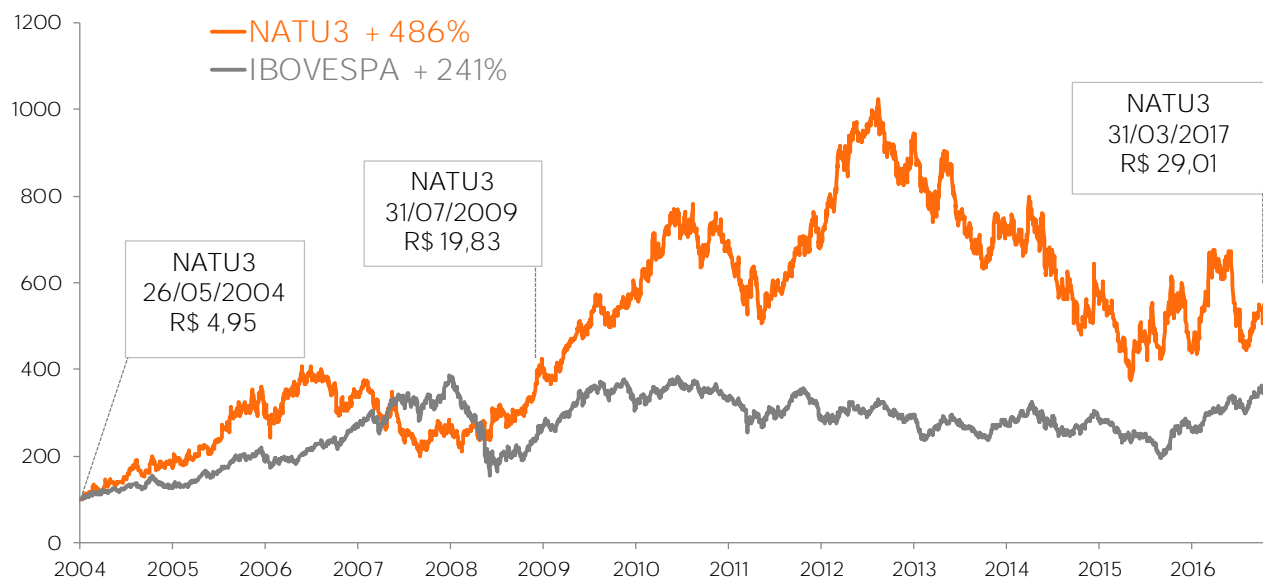
\*\*Outros: reclassificação das despesas de juros de empréstimos subsidiados do resultado financeiro conforme pronunciamento contábil CPC07

### 3. desempenho NATU3

No 1T17, as ações da Natura tiveram uma valorização de 26,7% desde o preço de fechamento em dezembro de 2016, versus 7,9% do Ibovespa.

O volume médio diário negociado no trimestre foi de R\$ 30,5 milhões, frente a R\$ 34,4 milhões no mesmo período do ano anterior.

O gráfico abaixo demonstra o desempenho das ações Natura desde o seu lançamento (IPO):



## 4. teleconferência & webcast

A Teleconferência com Webcast será realizada em 27 de abril de 2017 (quinta-feira) conforme horários abaixo:

Português / Inglês

10h00 - Horário de Brasília

09h00 - Horário de Nova York (tradução simultânea)

Participantes do Brasil: +55 11 3193 1001 / +55 11 2820 4001

Participantes dos EUA: Toll Free + 1 888 700 0802

Participantes de outros países: +1 786 924 6977

Senha para os participantes: Natura

Transmissão ao vivo pela internet:

[www.natura.net/investidor](http://www.natura.net/investidor)

## 5. relações com investidores

Telefone: +55 (11) 4571-7786

Marcel Goya, [marcelgoya@natura.net](mailto:marcelgoya@natura.net)

Luiz Palhares, [luizpalhares@natura.net](mailto:luizpalhares@natura.net)

Deborah Bülow Fernandes, [deborahfernandes@natura.net](mailto:deborahfernandes@natura.net)

Simone Tiê Reis, [simonetie@natura.net](mailto:simonetie@natura.net)



Índice Brasil 50 **IBRX 50**



MEMBER OF  
**Dow Jones Sustainability Indices**  
In Collaboration with RobecoSAM

Índice de Ações com Tag Along Diferenciado **ITAG**



2015 Constituent  
MSCI Global Sustainability Indexes

Índice de Ações com Governança Corporativa Diferenciada **IGC**



Índice Carbono Eficiente **ICO2** **MSCI**

Índice de Sustentabilidade Empresarial **ISE** 2015

## 6. balanço patrimonial

em março de 2017 e dezembro de 2016

(em milhões de reais - R\$)

ATIVO	mar-17	dez-16	PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	mar-17	dez-16
<b>CIRCULANTES</b>			<b>CIRCULANTES</b>		
Caixa e equivalentes de caixa	617,4	1.091,5	Empréstimos, financiamentos e debentures	1.989,7	1.764,5
Títulos e valores mobiliários	1.171,1	1.207,5	Fornecedores e outras contas a pagar	759,0	814,9
Contas a receber de clientes	948,9	1.051,9	Salários, participações nos resultados e encargos sociais	179,8	208,1
Estoques	847,9	835,9	Obrigações tributárias	721,0	972,1
Impostos a recuperar	271,9	274,1	Imposto de renda e contribuição social	93,4	103,3
Imposto de renda e contribuição social	70,2	55,3	Dividendos e juros sobre o capital próprio a pagar	32,4	79,7
Outros ativos circulantes	178,5	286,7	Instrumentos financeiros derivativos	108,3	73,5
Total dos ativos circulantes	4.105,8	4.802,9	Outras obrigações	168,0	161,7
			Total dos passivos circulantes	4.051,6	4.177,9
<b>NÃO CIRCULANTES</b>			<b>NÃO CIRCULANTES</b>		
Impostos a recuperar	279,9	280,6	Empréstimos, financiamentos e debentures	1.913,9	2.625,7
Imposto de renda e contribuição social diferidos	446,9	493,0	Obrigações tributárias	186,8	237,5
Depósitos judiciais	309,9	303,1	Imposto de renda e contribuição social diferidos	24,1	23,8
Outros ativos não circulantes	9,4	23,0	Provisão para riscos tributários, cíveis e trabalhistas	172,2	93,6
Total dos ativos realizável a longo prazo	1.046,1	1.099,7	Outros passivos não circulantes	243,5	266,7
			Total dos passivos não circulantes	2.540,5	3.247,3
Imobilizado	1.855,7	1.734,7	<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>		
Intangível	786,0	784,3	Capital social	427,1	427,1
Total dos ativos não circulantes	3.687,8	3.618,7	Reservas de capital	139,7	142,8
			Reservas de lucros	855,8	666,8
			Ações em tesouraria	(33,7)	(37,1)
			Dividendo adicional proposto	24,1	29,7
			Ágio / deságio em transações de capital	(92,1)	(92,1)
			Ajustes de avaliação patrimonial	(119,4)	(140,7)
			Total do patrimônio líquido	1.201,4	996,4
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>7.793,6</b>	<b>8.421,6</b>	<b>TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>7.793,6</b>	<b>8.421,6</b>

## 7. demonstração dos resultados

para os períodos findos em 31 de março de 2017 e de 2016

(R\$ milhões)	1T17	1T16
RECEITA LÍQUIDA	1.728,6	1.689,7
Custo dos produtos vendidos	(519,9)	(520,8)
LUCRO BRUTO	1.208,7	1.168,9
(DESPESAS) RECEITAS OPERACIONAIS		
Despesas com Vendas, Marketing e Logística	(736,0)	(691,5)
Despesas Administrativas, P&D, TI e Projetos	(355,5)	(331,3)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	180,1	7,7
LUCRO OPERACIONAL ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO	297,2	153,9
Receitas financeiras	273,3	404,5
Despesas financeiras	(285,9)	(622,3)
LUCRO / (PREJUÍZO) ANTES DO IMPOSTO DE RENDA E DA CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	284,6	(63,9)
Imposto de renda e contribuição social	(95,6)	(4,4)
LUCRO / (PREJUÍZO) ANTES DA PARTICIPAÇÃO DE NÃO CONTROLADORES	189,0	(68,3)
Não controladores	0,0	0,8
LUCRO / (PREJUÍZO) LÍQUIDO ATRIBUÍVEL A	189,0	(69,1)
Acionistas Controladores da Sociedade	189,0	(69,1)
Não controladores	0,0	0,8
	189,0	(68,3)

## 8. demonstração dos fluxos de caixa

para os períodos findos em 31 de março de 2017 e de 2016

(R\$ milhões)	1T17	1T16
<b>FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS</b>		
Lucro (prejuízo) líquido do período	189,0	(68,3)
Ajustes para reconciliar o lucro líquido do período com o caixa líquido gerado pelas atividades operacionais:		
Depreciações e amortizações	67,3	63,1
Provisão (reversão) decorrente dos contratos de operações com derivativos "swap" e "forward"	167,9	265,9
Provisão (reversão) para riscos tributários, cíveis e trabalhistas	33,8	6,6
Atualização monetária de depósitos judiciais	(3,6)	(5,6)
Imposto de renda e contribuição social	95,6	4,4
Resultado na venda e baixa de ativo imobilizado e intangível	(0,8)	3,3
Juros e variação cambial sobre empréstimos e financiamentos	(119,9)	(116,3)
Variação cambial sobre outros ativos e passivos	(4,8)	(39,3)
Provisão (reversão) para perdas com imobilizado	0,0	0,3
Provisão (reversão) com planos de outorga de opções de compra de ações	1,0	(0,8)
Provisão para créditos de liquidação duvidosa, líquida de reversões	7,9	2,0
Provisão (reversão) para perdas nos estoques líquidas	10,4	9,7
Provisão com plano de assistência médica e crédito de carbono	4,6	4,4
Resultado líquido do período atribuível a não controladores	0,0	(0,8)
Provisão para aquisição de participação de não controladores	0,0	61,9
Reconhecimento de crédito tributário extemporâneo	0,0	(6,2)
	448,3	184,1
<b>(AUMENTO) REDUÇÃO DOS ATIVOS</b>		
Contas a receber de clientes	95,1	115,9
Estoques	(22,4)	(129,0)
Impostos a recuperar	(12,0)	14,4
Outros ativos	(25,7)	(18,0)
Subtotal	35,0	(16,6)
<b>AUMENTO (REDUÇÃO) DOS PASSIVOS</b>		
Fornecedores nacionais e estrangeiros	(55,9)	(3,1)
Salários, participações nos resultados e encargos sociais, líquidos	(28,3)	(5,1)
Obrigações tributárias	(285,3)	(82,2)
Outros passivos	141,0	4,9
Subtotal	(228,5)	(85,5)

CAIXA GERADO PELAS ATIVIDADES OPERACIONAIS	254,8	82,0
OUTROS FLUXOS DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS		
Pagamentos de imposto de renda e contribuição social	(37,7)	(70,3)
Levantamentos (pagamentos) de depósitos judiciais	(0,6)	2,1
Pagamentos relacionados a processos tributários, cíveis e trabalhistas	(2,8)	(3,2)
Recebimentos (Pagamentos) de recursos por liquidação de operações com derivativos	(112,4)	(67,8)
Pagamento de juros sobre empréstimos, financiamentos e debêntures	(127,3)	(133,8)
CAIXA LÍQUIDO GERADO (UTILIZADO NAS) PELAS ATIVIDADES OPERACIONAIS	(26,0)	(191,0)
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO		
Adições de imobilizado e intangível	(33,9)	(47,8)
Recebimento pela venda de ativo imobilizado e intangível	7,7	(0,6)
Aplicação em títulos e valores mobiliários	(1.117,0)	(1.239,8)
Resgate de títulos e valores mobiliários	1.153,4	1.359,5
CAIXA LÍQUIDO GERADO (UTILIZADO NAS) ATIVIDADES DE INVESTIMENTO	10,2	71,3
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO		
Amortização de empréstimos, financiamentos e debêntures- principal	(445,7)	(339,9)
Captações de empréstimos, financiamentos e debêntures	34,6	216,1
Pagamento de dividendos e juros sobre capital próprio referentes ao exercício anterior	(47,4)	0,0
CAIXA LÍQUIDO GERADO PELAS (UTILIZADO NAS) ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO	(458,5)	(123,8)
Efeito de variação cambial sobre o caixa e equivalentes de caixa	0,2	3,6
<b>AUMENTO (REDUÇÃO) NO CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA</b>	<b>(474,1)</b>	<b>(239,8)</b>
Saldo inicial do caixa e equivalentes de caixa	1.091,5	1.591,8
Saldo final do caixa e equivalentes de caixa	617,4	1.352,0
<b>AUMENTO (REDUÇÃO) NO CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA</b>	<b>(474,1)</b>	<b>(239,8)</b>
Informações adicionais às demonstrações dos fluxos de caixa:		
Itens não caixa:		
Capitalização de leasing financeiro	6,2	-
Hedge accounting, líquido dos efeitos tributários	13,4	39,6
Leasing financeiro novo prédio adm.	8,7	-
* As notas explicativas são parte integrante das informações contábeis intermediárias		

## 9. glossário

\_CDI: Certificado de depósito interbancário.

\_CN: Revendedoras autônomas, que não têm relação de emprego com a Natura, também chamadas Consultoras Natura.

\_CNO: Revendedoras autônomas, que não têm relação de emprego conosco, e apoiam as Gerentes de Relacionamento em suas atividades, também chamadas de Consultoras Natura Orientadoras.

\_Comunidades Fornecedoras: Comunidades de agricultores familiares e extrativistas de diversas localidades do Brasil – majoritariamente da Região Amazônica que extraem de forma sustentável insumos da sociobiodiversidade utilizados em nossos produtos. Estabelecemos com essas comunidades cadeias produtivas que se pautam pelo preço justo, repartição de benefícios pelo acesso ao patrimônio genético e aos conhecimentos tradicionais associados e apoio a projetos de desenvolvimento sustentável local. Esse modelo de negócio tem se mostrado efetivo na geração de valor social, econômico e ambiental para a Natura e para as comunidades.

\_EBITDA: da expressão em inglês *Earnings Before Interests, Tax and Depreciation*, que em português significa Lucro Antes dos Juros, Imposto de Renda, Depreciação e Amortização.

\_GEE: Gases de Efeito Estufa.

\_Índice de Inovação: Participação nos últimos 12 meses da venda dos produtos lançados nos últimos 24 meses.

\_Instituto Natura: é uma organização sem fins lucrativos criada em 2010 para fortalecer e ampliar nossas iniciativas de Investimento Social Privado. Sua criação nos permitiu potencializar os esforços e investimentos em ações que contribuam para a melhoria da qualidade do ensino público.

\_Mercado Alvo: Referente aos dados de mercado alvo da SIPATESP/Abihpec. Considera somente os segmentos nos quais a Natura opera. Exclui fraldas, itens de higiene oral, tintura para cabelo, esmaltes, absorventes dentre outros.

\_PLR: Participação nos Lucros e Resultados.

\_Programa Natura Crer Para Ver: Linha especial de produtos não cosméticos, cujo lucro é revertido para o Instituto Natura, no Brasil, e investido pela Natura em ações sociais nos demais países onde operamos. Nossas consultoras e consultores se engajam nas vendas em prol de seu benefício social, sem obter ganhos.

\_Rede de Relações Sustentáveis: Modelo Comercial adotado no México que contempla oito etapas de avanço da consultora: Consultora Natura, Consultora Natura Empreendedora, Formadora Natura 1 e 2, Transformadora Natura 1 e 2, Inspiradora Natura e Associada Natura. Para ascender na atividade, é preciso atender a critérios de volume de vendas, atração de novas consultoras e – como diferencial dos demais modelos existentes no país – desenvolvimento pessoal e de relações socioambientais na comunidade.

\_Repartição de Benefícios: Com base na Política Natura de Uso Sustentável da Biodiversidade e do Conhecimento Tradicional Associado, é utilizada a premissa de repartir benefícios sempre que percebermos diferentes formas de valor nos acessos que realizamos. Sendo assim, uma das práticas que definem a forma como esses recursos serão divididos é associar pagamentos ao número de matérias-primas produzidas a partir de cada planta e ao sucesso comercial dos produtos para os quais essas matérias-primas servem de insumo.

\_Sipatesp/Abihpec: Sindicato da Indústria de Perfumarias de Artigos de Toucador do Estado de São Paulo / Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos.



O EBITDA não é uma medida utilizada nas práticas contábeis adotadas no Brasil, não representando o fluxo de caixa para os períodos apresentados. Também não deve ser considerado como uma alternativa ao lucro líquido na qualidade de indicador do desempenho operacional ou uma alternativa ao fluxo de caixa na qualidade de indicador de liquidez. O EBITDA não tem um significado padronizado e sua definição na Sociedade, eventualmente, pode não ser comparável ao LAJIDA ou EBITDA definido por outras companhias. Ainda que o EBITDA não forneça, de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil, uma medida do fluxo de caixa, a Administração o utiliza para mensurar o desempenho operacional da Sociedade. Adicionalmente, entendemos que determinados investidores e analistas financeiros utilizam o EBITDA como indicador do desempenho operacional de uma companhia e/ou de seu fluxo de caixa.

Este relatório contém informações futuras. Tais informações não são apenas fatos históricos, mas refletem os desejos e as expectativas da direção da Natura. As palavras “antecipa”, “deseja”, “espera”, “prevê”, “pretende”, “planeja”, “prediz”, “projeta”, “almeja” e similares, pretendem identificar afirmações que, necessariamente, envolvem riscos conhecidos e desconhecidos. Riscos conhecidos incluem incertezas, que não são limitadas ao impacto da competitividade dos preços e produtos, aceitação dos produtos no mercado, transições de produto da Companhia e seus competidores, aprovação regulamentar, moeda, flutuação da moeda, dificuldades de fornecimento e produção e mudanças na venda de produtos, dentre outros riscos. Este relatório também contém algumas informações “pró-forma”, elaboradas pela Companhia a título exclusivo de informação e referência, portanto, são grandezas não auditadas. Este relatório está atualizado até a presente data e a Natura não se obriga a atualizá-lo mediante novas informações e/ou acontecimentos futuros.



# EARNINGS RELEASE

## 1Q17



São Paulo, April 26, 2017 – Natura Cosméticos S.A. (BM&FBovespa: NATU3) reports today its results for the first quarter of 2017 (1Q17). Except where stated otherwise, the financial and operating information in this release is presented on a consolidated basis, in accordance with International Financial Reporting Standards (IFRS).

# Contents

Introduction .....	1
1. social and environmental highlights .....	5
2. economic and financial performance .....	8
2.1. revenue.....	9
2.2. innovation and products .....	10
2.3. gross margin .....	11
2.4. operating expenses.....	11
2.5. other operating income and expenses .....	12
2.6. EBITDA.....	12
2.7. net income (loss) .....	13
2.8. cash flow.....	14
2.9. indebtedness .....	15
3. NATU3 performance .....	16
4. conference call & webcast .....	17
5. investor relations .....	17
6. balance sheet .....	18
7. income statement .....	19
8. statement of cash flows .....	20
9. glossary .....	22

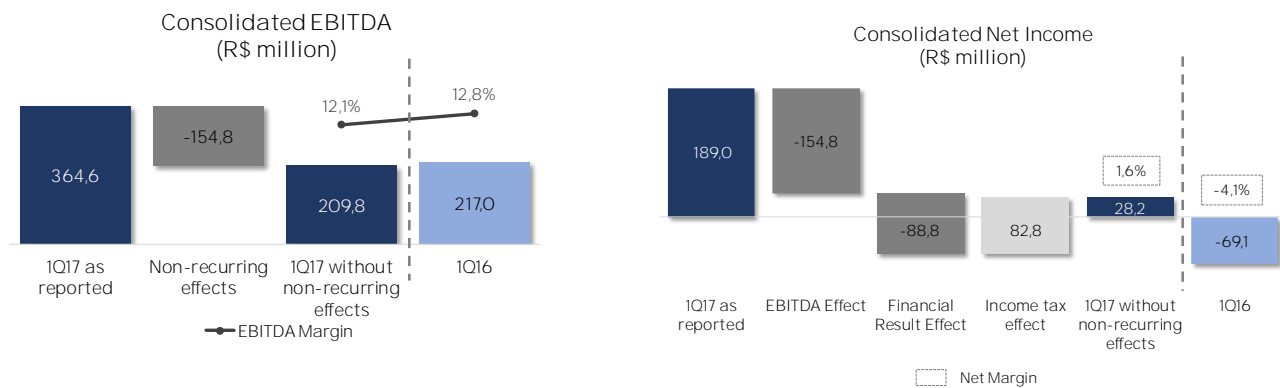
## Introduction

In the first quarter of 2017, consolidated gross revenue amounted to R\$2,395.9 million (+3.3% vs. 1Q16). Consolidated EBITDA was R\$364.6 million (+68.0% vs. 1Q16), net income was R\$189.0 million (up R\$258.1 million vs. 1Q16) and free cash flow was R\$16.5 million (compared to cash burn of R\$167.7 million in 1Q16).

All operations posted gross revenue growth. In Brazil, the second straight quarter of positive growth cautiously suggests the start of a stabilization phase, though with volatility expected in the near term. In Latam, we continue to post healthy growth (23.3% in local currency), with the results in Brazilian real affected by currency translation.

The period results also were affected by non-recurring effects in Brazil, in particular the reversal of the provision for PIS and Cofins taxes payable (due to the inclusion of ICMS tax in the PIS and Cofins calculation base) and the accrual of new provisions for other taxes payable.

Excluding these non-recurring effects, consolidated EBITDA stood at R\$209.8 million, down 3.3% from 1Q16, predominately due to tax impacts and higher marketing investments in Brazil. Adjusted on the same basis, net income was R\$28.2 million, increasing R\$97.3 million on the prior period. These effects are shown below:

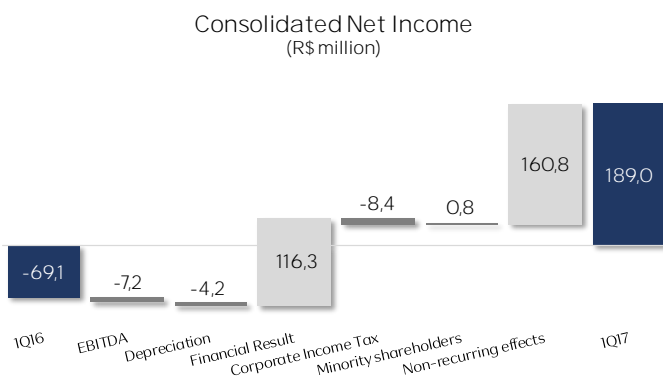


Our consolidated results are summarized below:

R\$ million	Pro-Forma		
	1Q17	1Q16	Change (%)
Brazil Gross Revenue	1,682.8	1,611.7	4.4
International Gross Revenue	713.2	708.3	0.7
<b>Consolidated Gross Revenue</b>	<b>2,395.9</b>	<b>2,320.0</b>	<b>3.3</b>
Brazil Net Revenue	1,159.0	1,121.7	3.3
International Net Revenue	569.6	568.0	0.3
<b>Consolidated Net Revenue</b>	<b>1,728.6</b>	<b>1,689.7</b>	<b>2.3</b>
<i>% Share International Net Revenue</i>	<i>33.0%</i>	<i>33.6%</i>	<i>(0.7) pp</i>
Brazil EBITDA	318.9	156.3	104.0
<i>% Brazil EBITDA Margin</i>	<i>27.5%</i>	<i>13.9%</i>	<i>13.6 pp</i>
International EBITDA	45.7	60.7	(24.7)
<i>% International EBITDA Margin</i>	<i>8.0%</i>	<i>10.7%</i>	<i>(2.7) pp</i>
<b>Consolidated EBITDA</b>	<b>364.6</b>	<b>217.0</b>	<b>68.0</b>
<i>% Consolidated EBITDA Margin</i>	<i>21.1%</i>	<i>12.8%</i>	<i>8.2 pp</i>
Consolidated Net Income	189.0	(69.1)	(373.4)
<i>% Consolidated Net Margin</i>	<i>10.9%</i>	<i>(4.1)%</i>	<i>15.1 pp</i>
Internal cash generation	291.6	1.6	n/a
Free cash flow	16.5	(167.7)	109.8
Net Debt / EBITDA	1.31	1.30	n/a

Consolidated EBITDA in the quarter, which amounted to R\$364.6 million, was adversely affected by non-recurring items. Excluding these effects, EBITDA in the quarter was R\$209.8 million, 3.3% lower than in 1Q16, with this variation explained by:

- \_foreign currency effects on the Latin America result of R\$17.3 million;
- \_intensification of advertising actions and sales team incentives and training;
- \_higher effective tax rate in Brazil, with an impact of R\$12.2 million.



Consolidated net income grew in the quarter due to the following factors:

\_Non-recurring effects of R\$160.8 million: in addition to the effects on EBITDA described above (R\$154.8 million), there was an impact of R\$88.8 million due to the reversal of interest accrual on tax provisions written off, net of financial expenses on the new provisions accrued, as well as income tax expenses of R\$82.8 million resulting from the aforementioned effects.

\_Net financial expenses, excluding non-recurring effects in the amount of R\$101.4 million in 1Q17, compared to R\$217.8 million in 1Q16. This reduction was due to effects in 2016 that did not recur in 2017, such as the mark-to-market adjustment of instruments to hedge foreign-denominated debt and the effect from the provision for acquiring a minority interest in Aesop.

Cash generation in the period stood at R\$16.5 million, compared to cash burn of R\$167.7 million in 1Q16, driven by higher net income, lower inventory coverage in Brazil and Latam, longer average payment term, and the lower capital investment - CAPEX.

## Brazil 1Q17

Our priority is to reinvigorate our business in Brazil. We moved forward in our plans to modernize, segment and digitalize our relationship network, which generated positive results.

We already have more than 300,000 consultants using our smartphone app, which boosts their productivity and strengthens their relationship with Natura.

We launched the campaign "[Natura: A Casa de Perfumaria do Brasil](#)" (or Natura: Brazil's Fragrance House), which promotes the importance of Natura fragrances in the Brazilian market. We worked to amplify the attributes of the Natura brand (e.g., Brazilianness and sustainability) through our fragrances and to show that they express the exuberance of Brazil like no other brand.

Our launches included two new fragrances from renowned brands: Ekos Flor da Manhã and Kaiak Aventura, which strengthen our women's fragrances. Our makeup line Faces was relaunched with contemporary packaging, multi-benefit, practical and versatile products and an urban and young brand positioning.

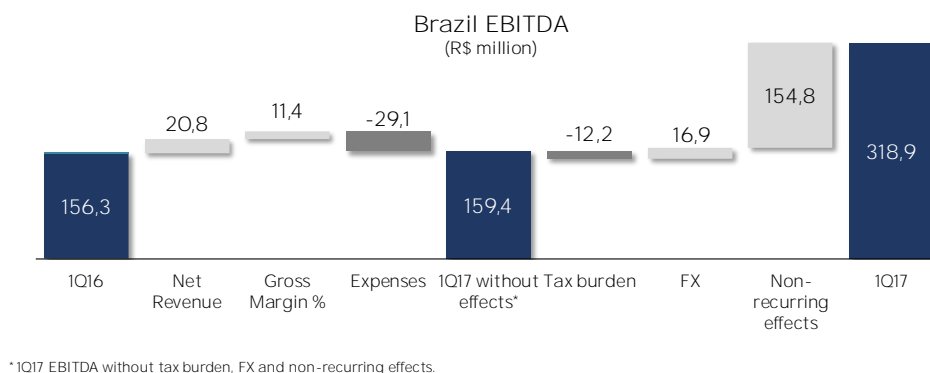
The [Natura Network](#), or *Rede Natura*, our online sales platform, grew by more than 100% compared to 1Q16, generating positive EBITDA. Our consumer base reached 1.7 million in Brazil and we advanced into Latin America, with Argentina implementing the network in February 2017 and Chile last year. The Natura Application for end consumers continues to grow and already has 170,000 users. In our retail segment, we are operating 10 exclusive Natura stores in shopping malls in São Paulo city and in Greater São Paulo, with launches planned in the coming weeks in cities in the inland region of São Paulo state and in Rio de Janeiro.

The latest data from the consulting firm Euromonitor show that we ended the year 2016 with market share of 10.8% (11.4% in 2015) in Brazil, maintaining our position as the vice-leader of the CFT market.

We posted gross revenue growth of 4.4% on 1Q16, mainly due to our efforts targeting fragrances and gifts. The facial care category continued to reap good results from the launch of Chronos in 2016. Also contributing to this result was the move to anticipate our Mothers' Day campaign by one week. Due to the 0.7 p.p. increase in our effective tax rate, net revenue grew 3.3% on 1Q16.

Our gross margin expanded 2.4 p.p. in the period, reflecting the lower pressure from currency translation on our input costs and the better product mix.

EBITDA grew 104.0% in relation to 1Q16. Excluding non-recurring effects, EBITDA growth was 5.0%, driven by revenue growth and gross margin expansion, which offset the higher marketing investments. We continued our efforts to manage more efficiently our costs in order to offset the marketing investments made during the year.

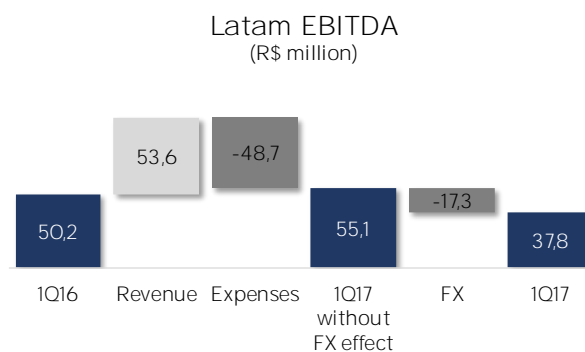


### International Operations in 1Q17

In local currency, gross revenue from Latam grew 23.3%, with gains in market share and sales volume.

According to the consulting firm Euromonitor, our market share increased from 4.0% to 4.6% in the countries where we operate, **accompanying the region's strong growth.**

Latam's EBITDA contracted by 4.2% in local currency, mainly due to the effects from currency translation on its imports, which led to gross margin compression of 4.1 p.p. Excluding the effects from currency translation, EBITDA was positive.



Aesop also maintained its accelerated growth in local currency, of 31.4%, driven by the growth in same-store sales in the last 12 months of around 11% and by the opening of 33 new stores since 1Q16.

## 1. social and environmental highlights

In January, during the World Economic Forum in Davos, Switzerland, the Global 100 ranking was published, in which **Natura was considered the world's 19<sup>th</sup>** most sustainable company and the highest ranked company in Brazil. The list is compiled by the Canadian media and research firm Corporate Knights. In its eighth straight time figuring on the list, Natura rose in the ranking in relation to 2016, when it placed 61<sup>st</sup>.

One of the quarter's highlights was recycled post-consumer material accounting for 5.1% of packaging in Brazil, supported by the use of recycled glass in Fragrances. This practice helps to reduce CO2 emissions and avoid the material's disposal. In 1Q17, the emissions avoided by the use of this kind of glass compared to the use of virgin glass came to 171 tons of CO2e (equivalent to the emissions from a car circling the globe 29 times). The initiative also avoided the generation of 180 tons of solid waste. One of the period's new developments that made the biggest contribution to the results was the launch of Natura Ekos Flor da Manhã: just like Frescores Ekos, the fragrance's bottle contains 20% recycled post-consumer glass. Note that the new product's composition contains ingredients found in Brazil's biodiversity: essential oils from the plants *pataqueira*, *priprioca* and *copaiba*, which are obtained sustainably.

In March, which is Consumer Month, the Natura Network launched a new way of interacting with the public by detailing how buying Natura products helps to generate positive impacts on society and the environment. The move represents an evolution in our dialogue and engagement with consumers that will help them make more ethical decisions concerning the impacts on our planet when shopping. In this way, we hope to influence the values and behaviors required to build a more sustainable world.



Indicator	Unit	2020 ambition	1Q17	2016
Relative carbon emissions (scopes 1, 2 e 3)	kg CO2/kg prod billed	2,15	3,17*	3,17**
% post consumption recycled materials <sup>1</sup>	% (g recycled mat/g packaging)	10,0	5,1	4,3
Eco-efficient packaging <sup>2</sup>	% (eco-efficient packaging units billed/ total units billed)	40,0	20,0	20,3
Amazon inputs consumed in relation to total inputs	% (R\$ Amazon inputs/R\$ total inputs)	30,0	18,2	19,1
Cumulative business volume in the Pan-Amazon region <sup>3</sup>	R\$ millions	1.000,0	1.020,7	972,6
Water consumption	Liters / units manufactured	0,32	0,51	0,53
Funding for "Crer Para Ver" program - Brazil <sup>4</sup>	R\$ millions	23,6	5,4	23,7

<sup>1</sup> The indicator considers the % of packaging materials sourced from post-consumer recycling in relation to total mass of packaging billed.

<sup>2</sup> Eco-efficient packaging is 50% lighter in relation to regular/similar packaging or which has at least 50% in potentially marketable recyclable materials and/or renewable materials, as long as there is no mass increase.

<sup>3</sup> Cumulative amounts since 2011.

<sup>4</sup> Refers to the profit before income tax attributed to the Crer Para Ver product line.

\* 2016 cumulative results. 1Q17 results are going to be disclosed in 2Q17 due to the complexity of its calculation.

\*\* 2015 cumulative results to analyze annual growth.

Relative carbon emissions (scopes 1, 2 and 3): for 2016, a decline in carbon emissions efficiency was expected in view of the business projections. However, we maintained the same level as in 2015, with the highlight being the efficiency gains captured in key processes, such as air freight for exports to Latam, increased use of cabotage for destinations in the North and Northeast, improvements in product delivery to CNs in Brazil (transfer and last mile), lower electricity consumption at Natura sites, optimization of magazine printing in Latam and higher use of materials with low environmental impacts for making our products.

Percentage of post-consumer recycled materials: the structural initiatives adopted to expand the use of recycled glass in fragrances continue to deliver good results. The goal is for all fragrance items to adopt the use of post-consumer recycled glass. To achieve this goal, we are diversifying our sources of post-consumer glass by including recycling cooperatives and engaging all bottle suppliers in the strategy.

Eco-efficient packaging: stable results in relation to the previous year. In addition to reintroducing incentives for consumers to use products with eco-friendly packaging, we developed in our portfolio more packaging made from renewable resources and that contain post-consumer recycled materials, as well as refill options.

**Consumption of Amazonian inputs in relation to Natura's total consumption:** as expected, there was lower demand for Amazon palm oil to make soaps, but higher consumption of other Amazonian inputs (such as açaí and *cupuaçu*) to meet the demand generated by the strategy for Mother's Day 2017. The increased use of ingredients obtained under a more sustainable production model in our formulations is our challenge for reaching the 2020 goal and in turn helping to conserve forest regions.

Cumulative business volume in the Pan-Amazon region: The cumulative result of R\$1.02 billion in business conducted in the Pan-Amazon region since 2010 is in line with meeting the 2020 ambition. The purchase of inputs to make soap made a significant contribution to business volume in the Pan-Amazon

region, as also have the Ecoparque operation and the investments in research & technology and land development.

Water consumption: relative water consumption in production processes ended the first quarter of 2017 down 4% from 2016. The good result was due to the combination of lower production volume and the projects to optimize water reuse processes in the production cycle (reverse osmosis) in order to reduce water consumption. An analysis of our EP&L and water footprint, which includes **the company's entire** value chain, showed that the use of products represents a much bigger impact than the industrial phase. We will focus our efforts on shared management with consumers in order to reduce this impact.

Funding for Crer para Ver (Education) program: the relaunch of products in the Crer Para Ver line that had been discontinued supported a reversal in inventory losses and boosted **the line's profitability**, which will be transformed into investments in education through the Natura Institute. Around 160,000 consultants engaged in this cause in all cycles (every 21 days). A portion of the funds will be allocated to education for Natura Consultants that includes high school, vocational and undergraduate programs.

## 2. economic and financial performance

As from the second quarter of 2015, the following business segmentation was adopted: "Brazil," "Latam" (operations in Latin America, including Latam Corporate) and "Aesop" (including the results of the holding companies Natura Brasil Pty Ltd. and Natura Cosmetics Australia Pty Ltd. domiciled in Australia).

The historical data series since 2011 is available in the new format at the following link:

<http://natu.infoinvest.com.br/static/ptb/balancos-interativos.asp?idioma=ptb>

Quarter	(R\$ million)			Pro-Forma								
				Consolidated <sup>1</sup>			Brazil			Latam		
	1Q17	1Q16	Change (%)	1Q17	1Q16	Change (%)	1Q17	1Q16	Change (%)	1Q17	1Q16	Change (%)
Total Consultants - end of period ('000) <sup>2</sup>	1838,3	1824,1	0,8	1297,3	1314,0	(1,3)	540,6	509,1	6,2	-	-	-
Total Consultants - average of period ('000)	1822,9	1848,0	(1,4)	1281,5	1340,5	(4,4)	541,0	506,1	6,9	-	-	-
Units sold - items for resale (in million)	101,8	109,2	(6,7)	73,7	83,5	(11,7)	26,3	24,1	8,9	1,8	1,5	17,9
Gross Revenue	2.395,9	2.320,0	3,3	1.682,8	1.611,7	4,4	551,8	560,8	(1,6)	159,4	143,5	11,1
Net Revenue	1.728,6	1.689,7	2,3	1.159,0	1.121,7	3,3	423,6	434,6	(2,5)	144,4	130,0	11,1
COGS	(519,9)	(520,8)	(0,2)	(358,3)	(373,6)	(4,1)	(145,6)	(131,8)	10,5	(15,7)	(14,8)	6,1
Gross Profit	1.208,7	1.168,9	3,4	800,7	748,1	7,0	277,9	302,8	(8,2)	128,7	115,2	11,7
Selling, Marketing and Logistics Expenses	(736,0)	(691,4)	6,4	(521,9)	(477,1)	9,4	(191,6)	(193,3)	(0,9)	(19,1)	(16,1)	18,4
Administrative, R&D, IT and Projects Expenses	(355,5)	(331,3)	7,3	(188,4)	(171,6)	9,7	(56,6)	(64,8)	(12,6)	(108,2)	(91,8)	17,9
Other Operating Income / (Expenses), net	180,1	7,7	2.226,2	179,4	7,7	2.242,6	0,6	0,1	1.103,6	0,0	0,0	(2,7)
Financial Income / (Expenses), net	(12,6)	(217,8)	(94,2)	(10,7)	(203,3)	n/d	3,0	(15,1)	n/d	(5,0)	0,6	(994,4)
Earnings Before Taxes	284,6	(63,9)	(545,4)	259,2	(96,2)	(369,6)	33,5	29,7	12,8	(3,5)	7,9	n/d
Income Tax and Social Contribution	(95,6)	(4,4)	2.062,7	(75,3)	3,8	(2.100,8)	(16,9)	(4,3)	295,3	(3,4)	(3,9)	(13,1)
Noncontrolling shareholders	0,0	(0,8)	(100,0)	-	-	-	-	-	-	0,0	(0,8)	(100,0)
Net Income	189,0	(69,1)	(373,4)	183,9	(92,4)	(299,0)	16,5	25,4	(34,8)	(6,9)	3,2	(314,1)
EBITDA*	364,6	217,0	68,0	318,9	156,3	104,0	37,8	50,2	(24,7)	12,2	15,9	(23,2)
Gross Margin	69,9%	69,2%	0,7 pp	69,1%	66,7%	2,4 pp	65,6%	69,7%	(4,1) pp	89,1%	88,6%	0,5 pp
Selling, Marketing and Logistics Expenses/Net Revenue	42,6%	40,9%	1,7 pp	45,0%	42,5%	2,5 pp	45,2%	44,5%	0,7 pp	13,2%	12,4%	0,8 pp
Administrative, R&D, IT and Projects Expenses/Net Revenue	20,6%	19,6%	1,0 pp	16,3%	15,3%	1,0 pp	13,4%	14,9%	(1,5) pp	74,9%	70,6%	4,3 pp
Net Margin	10,9%	(4,1)%	15,0 pp	15,9%	(8,2)%	24,1 pp	3,9%	5,8%	(1,9) pp	(4,8)%	2,5%	(7,2) pp
EBITDA Margin	21,1%	12,8%	8,2 pp	27,5%	13,9%	13,6 pp	8,9%	11,6%	(2,6) pp	8,4%	12,2%	(3,8) pp

(\*) EBITDA = Income from operations before financial effects + depreciation & amortization.

As mentioned in the introduction, the first-quarter results were significantly impacted by non-recurring effects from reversals and accruals of provisions for contingencies that affected EBITDA and net income. Accordingly, the above chart is replicated below without the non-recurring effects observed in the quarter:

<sup>1</sup> Consolidated figures include Brazil, Latam, Aesop and France.

<sup>2</sup> Position at the end of Cycle 4 in Brazil, Argentina, Chile and Mexico, and Cycle 3 in Peru, Colombia, France and Aesop.

Quarter - without non-recurring effects (R\$ million)	Pro-Forma											
	Consolidated <sup>3</sup> without non-recurring effects			Brazil without non-recurring effects			Latam			Aesop		
	1Q17	1Q16	Change (%)	1Q17	1Q16	Change (%)	1Q17	1Q16	Change (%)	1Q17	1Q16	Change (%)
Gross Revenue	2,395.9	2,320.0	3.3	1,682.8	1,611.7	4.4	551.8	560.8	(1.6)	159.4	143.5	11.1
Net Revenue	1,728.6	1,689.7	2.3	1,159.0	1,121.7	3.3	423.6	434.6	(2.5)	144.4	130.0	11.1
COGS	(519.9)	(520.8)	(0.2)	(358.3)	(373.6)	(4.1)	(145.6)	(131.8)	10.5	(15.7)	(14.8)	6.1
Gross Profit	1,208.7	1,168.9	3.4	800.7	748.1	7.0	277.9	302.8	(8.2)	128.7	115.2	11.7
Selling, Marketing and Logistics Expenses	(736.0)	(691.4)	6.4	(521.9)	(477.1)	9.4	(191.6)	(193.3)	(0.9)	(19.1)	(16.1)	18.4
Administrative, R&D, IT and Projects Expenses	(343.3)	(331.3)	3.6	(176.2)	(171.6)	2.7	(56.6)	(64.8)	(12.6)	(108.2)	(91.8)	17.9
Other Operating Income / (Expenses), net	13.2	7.7	70.0	12.5	7.7	63.2	0.6	0.1	1,103.6	0.0	0.0	(2.7)
Financial Income / (Expenses), net	(101.4)	(217.8)	53.5	(99.4)	(203.3)	(51.1)	3.0	(15.1)	(120.0)	(5.0)	0.6	(994.4)
Earnings Before Taxes	41.1	(63.9)	164.3	15.7	(96.2)	116.3	33.5	29.7	12.8	(3.5)	7.9	(144.1)
Income Tax and Social Contribution	(12.8)	(4.4)	190.1	7.5	3.8	99.0	(16.9)	(4.3)	295.3	(3.4)	(3.9)	(13.1)
Noncontrolling shareholders	0.0	(0.8)	n/a	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	(0.8)	n/a
Net Income	28.2	(69.1)	140.8	23.2	(92.4)	125.1	16.5	25.4	(34.8)	(6.9)	3.2	(314.1)
EBITDA*	209.8	217.0	(3.3)	164.1	156.3	5.0	37.8	50.2	(24.7)	12.2	15.9	(23.2)
Gross Margin	69.9%	69.2%	0.7 pp	69.1%	66.7%	2.4 pp	65.6%	69.7%	(4.1) pp	89.1%	88.6%	0.5 pp
Selling, Marketing and Logistics Expenses/Net Revenue	42.6%	40.9%	1.7 pp	45.0%	42.5%	2.5 pp	45.2%	44.5%	0.7 pp	13.2%	12.4%	0.8 pp
Administrative, R&D, IT and Projects Expenses/Net Revenue	19.9%	19.6%	0.3 pp	15.2%	15.3%	(0.1) pp	13.4%	14.9%	(1.5) pp	74.9%	70.6%	4.3 pp
Net Margin	1.6%	-4.1%	5.7 pp	2.0%	-8.2%	10.2 pp	3.9%	5.8%	(1.9) pp	-4.8%	2.5%	(7.2) pp
EBITDA Margin	12.1%	12.8%	(0.7) pp	14.2%	13.9%	0.2 pp	8.9%	11.6%	(2.6) pp	8.4%	12.2%	(3.8) pp

(\*) EBITDA = Income from operations before financial effects + depreciation & amortization.

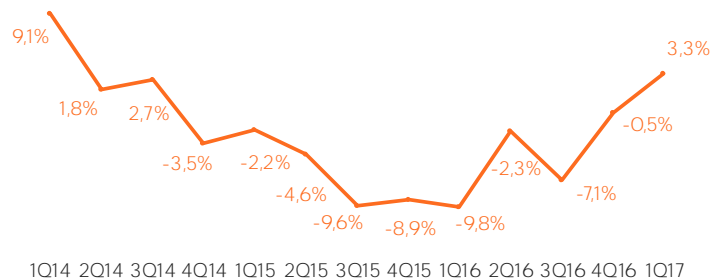
## 2.1. revenue

### Brazil

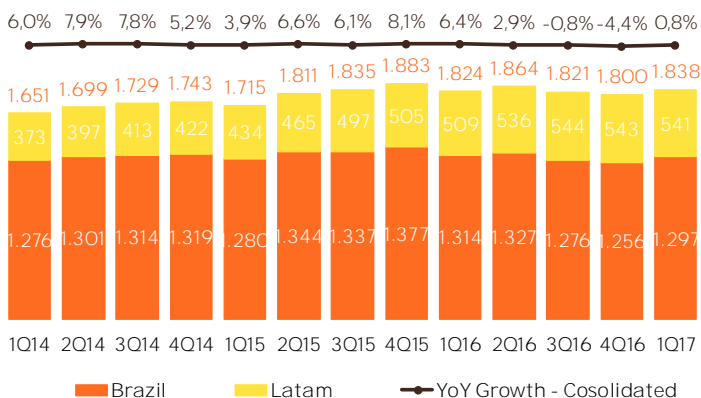
Gross revenue advanced 4.4% in 1Q17 compared to 1Q16, driven by the performance of categories like fragrances and facial care, as well as the gift strategy. Due to the higher tax rate, net revenue advanced 3.3% in the period, reflecting the higher effective tax rate, which was mainly due to the higher rates of Value Added Margin (MVA) and ICMS tax in certain states.

Units sold contracted 11.7% in the quarter, with some categories still affected by the trade-down effect, but with revenue supported by fragrances, which have a higher average price.

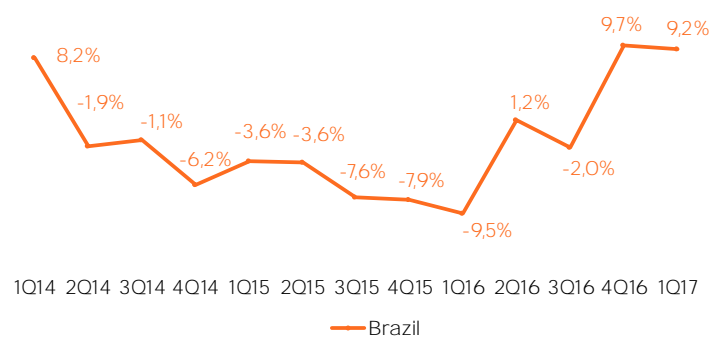
Brazil Net Revenue (% year over year)



Consultants - end of period



Productivity (% year over year) (4)

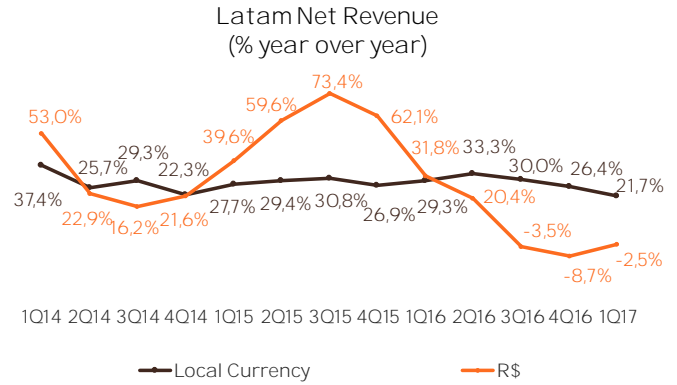


<sup>3</sup> Consolidated figures include Brazil, Latam, Aesop and France.

<sup>4</sup> Productivity at retail prices = (gross revenue in the period/average number of consultants in the period)/(1 - % consultants' profit).

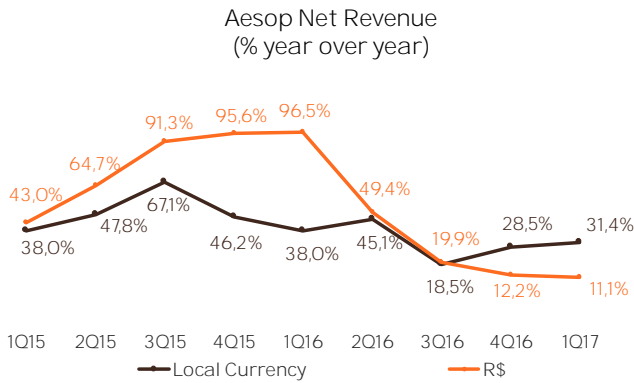
**Latam**

Latam net revenue advanced 21.7% (gross revenue +23.3%) in local currency in 1Q17, driven by channel expansion and higher consultant productivity, but contracted 2.5% in Brazilian real due to currency translation. In 1Q17, Latam accounted for 24.5% of consolidated net revenue (25.7% in 1Q16), with growth of 6.2% in the number of consultants compared to 1Q16 (6.9% based on average in the period) and growth of 8.9% in units sold.



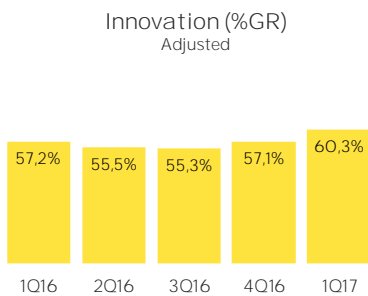
**Aesop**

In 1Q17, Aesop grew by 11.1% in Brazilian real and by 31.4% in local currency, supported by same-store sales growth of 11% and the launch of 33 exclusive stores in the last 12 months, bringing the total to 180 (147 stores in 1Q16), as well as 85 department stores (76 in 1Q16). With stores in 20 countries (18 in 1Q16), Aesop already accounts for 8.4% of total consolidated net revenue in the quarter (7.7% in 1Q16). A directory with all Aesop stores can be found on the website [www.aesop.com](http://www.aesop.com).

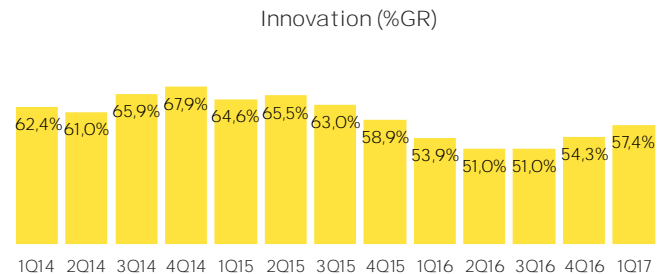


**2.2. innovation and products**

In the 12 months to March 2017, the innovation index<sup>5</sup> stood at 57.4%, up from the index in 1Q16. The increase was due to the good performance of important brand relaunches, such as Ekos and Chronos, as well as the solid results on commemorative dates.



We made progress in measuring the innovation index by strengthening its alignment with the company's strategy. The adjusted format, which maintains the same historical trend, ended 1Q17 at 60.3%. Starting next quarter, we will publish the innovation index using this new format.



<sup>5</sup> Innovation Index: share in the last 12 months of the sale of products launched in the last 24 months.

## 2.3. gross margin

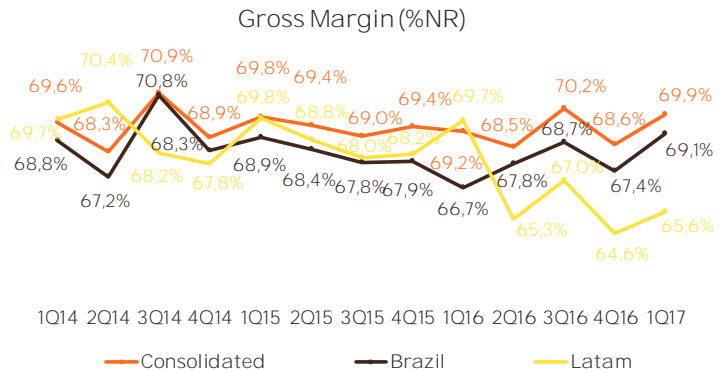
Consolidated gross margin in 1Q17 expanded 0.8 p.p. from the year-ago period.

### Brazil

Expansion of 2.4 p.p., mainly due to the pricing strategy, the appreciation in the Brazilian real against the U.S. dollar, lower inflationary pressure and a product mix with higher margins, with these factors partially offset by the higher effective tax rate in relation to 1Q16.

### Latam

Compression of 4.1 p.p., reflecting the effects from the stronger Brazilian real on the prices of products imported from Brazil.



The following table presents the main components of consolidated costs:

	1Q17	1Q16
RM / PM / FP*	78,3%	75,8%
Labor	11,7%	12,3%
Depreciation	3,3%	3,8%
Other	6,7%	8,1%
<b>Total</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

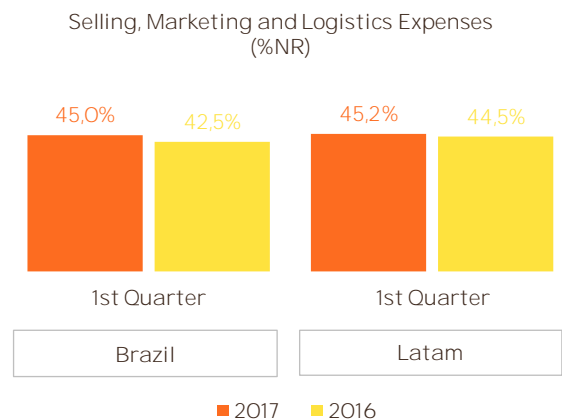
\*Raw Material, Packaging Material and Finished Products

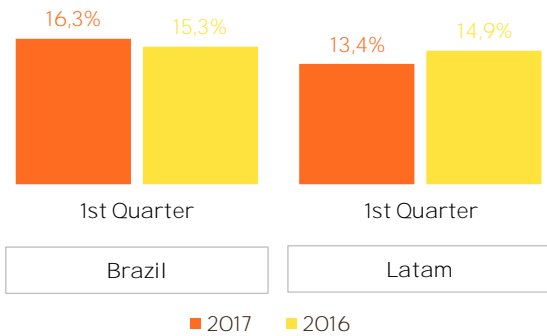
## 2.4. operating expenses

In Brazil, selling, marketing and logistics expenses increased 9.4% in nominal terms compared to 1Q16, due to higher marketing investments and the incentives and training for the sales team.

In Latam, this group of expenses decreased 0.9% in Brazilian real. In local currency, the increase in these expenses lagged revenue growth.

At Aesop, these expenses increased 18.4% in Brazilian real and 40.3% in local currency, mainly due to the higher expenses with payroll and rent to support the operation's strong growth.



Administrative, R&D IT and Project Expenses  
(%NR)

Administrative, R&D, IT and project expenses in Brazil increased 9.9% in nominal terms compared to 1Q16. However, excluding non-recurring effects, these expenses increased by 3.3%, lagging inflation in the period. Nevertheless, we continue to meticulously manage the budget for 2017.

In Latam, administrative expenses fell 12.6% in Brazilian real, but lagged revenue growth in local currency.

At Aesop, this group of expenses increased 39.5% in local currency, reflecting the growth in the administrative infrastructure needed to support the continued growth of

the business. These expenses also were affected by the incentive plan for executives.

## 2.5. other operating income and expenses

In 1Q17, consolidated operating income amounted to R\$180.1 million, compared to R\$7.7 million in 1Q16. Excluding non-recurring effects, operating income was R\$13.2 million in 1Q17.

## 2.6. EBITDA

CONSOLIDATED EBITDA (R\$ million)

	1Q17	1Q16	Change (%)
Net Revenue	1,728,6	1,689,7	2,3
(-) Income and Expenses	1,431,4	1,535,8	(6,8)
EBIT	297,2	153,9	93,1
(+) Depreciation / Amortization	67,3	63,1	6,8
<b>EBITDA</b>	<b>364,6</b>	<b>217,0</b>	<b>68,0</b>

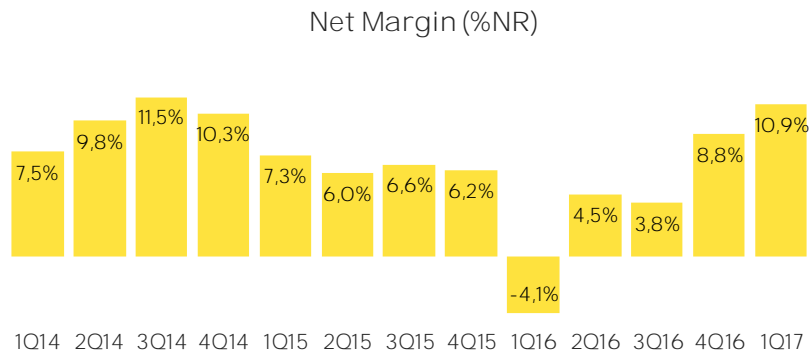
Consolidated EBITDA advanced 68.0% from 1Q16. Excluding non-recurring effects, EBITDA was R\$209.8 million, down 3.3% from 1Q16.

In Brazil, EBITDA grew 5.0% after excluding non-recurring effects, supported by revenue growth and gross margin expansion.

In Latam, EBITDA in Brazilian real decreased 24.7% from 1Q16, reflecting the currency's sharp appreciation against the region's other currencies, which affected gross margin and currency translation. In local currency, EBITDA decreased 4.2% due to gross margin compression. Excluding currency translation effects, EBITDA grew by 11.2% in local currency.

Aesop posted a decline in EBITDA of 23.2% in Brazilian real compared to 1Q16. In local currency, the operation's EBITDA decreased 9.4%, given the higher operating expenses in the period to support its accelerated expansion.

## 2.7. net income (loss)



We posted consolidated net income of R\$189.0 million in the quarter. Excluding non-recurring effects, net income was R\$28.2 million, compared to the net loss of R\$69.1 million in 1Q16. This performance was basically due to the impacts on EBITDA explained in item 2.6 above, as well as to the 53.5% decline in financial expenses compared to the prior quarter, which exceeded the higher expenses with income tax. The net income in Brazil excluding non-recurring effects of R\$23.2 million in the quarter offset the net losses posted in Latam and Aesop.

The composition of net income based on EBITDA follows:

(R\$ million)	1Q17	1Q16	Change R\$	Change (%)
<b>EBITDA - Consolidated</b>	<b>364,6</b>	<b>217,0</b>	<b>147,6</b>	<b>68,0%</b>
Depreciation and Amortization	(67,3)	(63,1)	(4,3)	6,8%
Financial Result	(12,6)	(217,8)	205,2	(94,2%)
Income Tax and Social Contrib.	(95,6)	(4,4)	(91,2)	2.062,7%
Noncontrolling shareholders	0,0	(0,8)	0,8	n/a
<b>Net income - Consolidated</b>	<b>189,0</b>	<b>(69,1)</b>	<b>258,1</b>	<b>373,4%</b>

The following table presents the main changes in the financial result:

(R\$ million)	1Q17	1Q16	Change R\$	Change (%)
<b>Financial Result</b>	<b>(12,6)</b>	<b>(217,8)</b>	<b>205,2</b>	<b>(94%)</b>
<b>1. Borrowings/Financing (B/F) and Short-Term Investments (STI) - Brazil</b>	<b>(62,1)</b>	<b>(60,0)</b>	<b>(2,1)</b>	<b>4%</b>
Average Balance of STI	1.739,4	2.206,5	(467,1)	(21%)
Financial Income from STI	53,2	71,4	(18,2)	(26%)
Average Interest Rate Earned on STI as % of CDI	102,2%	101,4%	n/a	0,9pp
Average Balance of Treasury Debt	(3.763,1)	(4.198,2)	435,1	(10%)
Financial Expenses on B/F and Derivatives	(115,3)	(131,4)	16,1	(12%)
Weighted Average Cost of B/F as a % of CDI	94,0%	98,5%	n/a	(4,5pp)
Cumulative CDI	3,03%	3,25%	n/a	(0,2pp)
<b>2. Operational FX gains/(losses) - Brazil</b>	<b>(3,9)</b>	<b>(8,5)</b>	<b>4,6</b>	<b>(55%)</b>
<b>3. Restatement of Aesop's Put Option</b>	<b>0,0</b>	<b>(69,2)</b>	<b>69,2</b>	<b>n/a</b>
Provision for acquiring Aesop's remaining interests	0,0	(69,2)	69,2	n/a
FX Aesop Derivatives	0,0	0,0	0,0	n/a
Mark-to-market of Aesop Derivatives	0,0	0,0	0,0	n/a
<b>4. International Operations - LATAM</b>	<b>3,0</b>	<b>(15,1)</b>	<b>18,1</b>	<b>120%</b>
<b>5. Other financial expense / income</b>	<b>50,3</b>	<b>(65,0)</b>	<b>115,4</b>	<b>177,4%</b>
Mark-to-market of financial derivatives	0,5	(23,4)	23,9	102%
Reclassification BNDES - CPC 07	(11,8)	(10,9)	(0,9)	8%
Other	61,7	(30,8)	92,4	300%



The positive variation of R\$205.2 million compared to 1Q16 was due to the combination of the following factors:

- Loans and financial investments in Brazil: increase of R\$2.1 million in the net financial expense. Financial income contracted R\$18.2 million due to the lower average balance invested, while financial expenses also decreased, by R\$16.1 million, due to the lower average debt balance in the period and lower CDI rate.
- Operating currency translation in Brazil: reflects the effects from the BRL/USD exchange rate on export receivables, whose expenses were R\$4.6 million lower than in 1Q16.
- Restatement of purchase option at Aesop: reflects the restatement of liabilities related to the acquisition of the remaining interest in Aesop, which was settled at end-December and, therefore, did not have an impact on this quarter.
- International Operations: this variation is mainly due to the effects from the BRL/ARP exchange rate on imports payable from Argentina.
- Other financial income and expenses: includes the remaining effects from the mark-to-market adjustment of hedge instruments on foreign-denominated debt that were settled in the period, as well as the reclassification of BNDES – CPC 07, with an increase due to new funding transactions. Other factors include primarily the non-recurring effects from the reversal and accrual of tax provisions. Excluding this effect, this line was an expense of R\$27.1 million.

Excluding non-recurring effects, the financial result was a net financial expense of R\$101.4 million, compared to the expense of R\$217.8 million in 1Q16.

## 2.8. cash flow

We posted free cash flow of R\$16.5 million in the period, compared to cash burn of R\$167.7 million in 1Q16, which is explained by the higher net income, lower coverage of global inventories, higher average payment term and lower capital investment - CAPEX. Cash generation was not affected by non-recurring effects.

R\$ million	1Q17	1Q16	Change R\$	Change %
Net Income*	189,0	(69,1)	258,1	373,4
Depreciation and Amortization	67,3	63,1	4,3	6,8
Non-cash/Others	35,3	(54,2)	89,5	n/a
Provision for acquiring Aesop's remaining interest	0,0	61,9	(61,9)	n/a
Internal Cash Generation	291,6	1,6	290,0	n/a
Working Capital (Increase)/Decrease	(241,2)	(121,4)	(119,8)	98,7
Operating Cash Generation	50,4	(119,8)	170,2	142,1
CAPEX	(33,9)	(47,9)	14,0	(29,2)
Free Cash Flow**	16,5	(167,7)	184,2	109,8

(\*) Net income attributable to owners of the Company

(\*\*) (Internal cash generation) +/- (changes in working capital and long-term assets and liabilities) – (acquisitions of property, plant, and equipment).

CAPEX in the quarter amounted to R\$33.9 million, reflecting the more meticulous management of the investment selection and approval process.

## 2.9. indebtedness

We ended the quarter with a net debt/EBITDA ratio of 1.31, compared to 1.30 in the year-ago period, which is basically due to the higher EBITDA in 1Q17.

R\$ million	Mar17	Part (%)	Mar16	Part (%)	Change (%)
Short-Term	1.989,7	53,3	2.201,8	51,4	(9,6)
Long-Term	1.913,9	51,2	2.983,4	69,7	(35,8)
Derivatives*	117,2	3,1	(563,4)	(13,2)	(120,8)
Finance Leases / Others**	(284,4)	(7,6)	(340,4)	(7,9)	(16,4)
<b>Total Debt</b>	<b>3.736,4</b>		<b>4.281,4</b>		<b>(12,7)</b>
(-) Cash, cash equivalents and short-term investment	1.788,4		2.424,1		(26,2)
<b>(=) Net Debt</b>	<b>1.947,9</b>		<b>1.857,2</b>		<b>4,9</b>
Net Debt / Ebitda	1,31		1,30		
Total Debt / Ebitda	2,51		3,00		

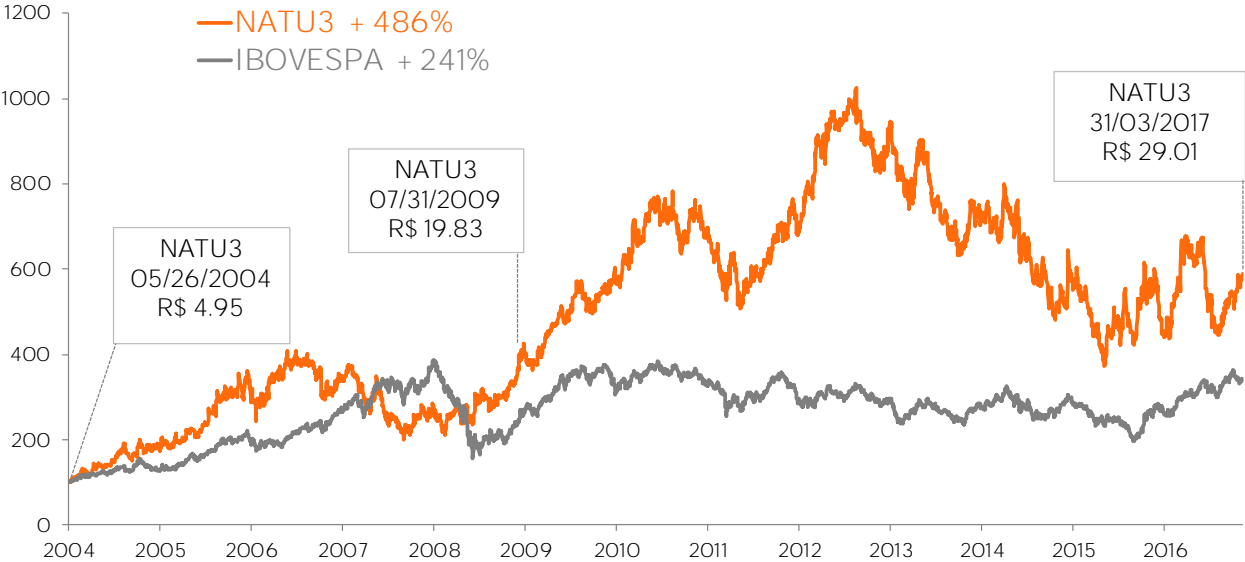
\*Excluding the temporary, non-cash effects of mark-to-market adjustments of derivatives pegged to foreign currency debt

\*\*Other: reclassification of expenses with interest on subsidized loans from financial result in accordance with CPC07

### 3. NATU3 performance

In 1Q17, the price of Natura stock gained 26.7% since end-2016, while the Bovespa Index increased 7.9%. Average daily trading volume in the quarter was R\$30.5 million, compared to R\$34.4 million in the prior-year period.

The following chart shows the performance of Natura stock since its IPO:



## 4. conference call & webcast

The Conference Call and Webcast will be held on Apr. 27, 2017 (Thursday) at the following time:

Portuguese / English

10:00 a.m. (Brasília time)

9:00 a.m. (New York time) (simultaneous translation)

From Brazil: +55 11 3193 1001 / +55 11 2820 4001

From USA: Toll Free: +1 888 700 0802

From other countries: +1 786 924 6977

Code: Natura

Live webcast:

[www.natura.net/investidor](http://www.natura.net/investidor)

## 5. investor relations

Phone: +55 (11) 4571-7786

Marcel Goya, [marcelgoya@natura.net](mailto:marcelgoya@natura.net)

Luiz Palhares, [luizpalhares@natura.net](mailto:luizpalhares@natura.net)

Deborah Bülow Fernandes, [deborahfernandes@natura.net](mailto:deborahfernandes@natura.net)

Simone Tiê Reis, [simonetie@natura.net](mailto:simonetie@natura.net)



Índice Brasil 50 **IBRX 50**



MEMBER OF  
**Dow Jones  
Sustainability Indices**  
In Collaboration with RobecoSAM

Índice de Ações com Tag Along Diferenciada **ITAG**



2015 Constituinte  
MSCI Global  
Sustainability Indexes

Índice de Ações com Governança Corporativa Diferenciada **IGC**



Índice Carbono Eficiente **ICO2** **MSCI**

Índice de Sustentabilidade Empresarial **ISE** 2015

## 6. balance sheet

at March 2017 and December 2016

(in millions of Brazilian real - R\$)

ASSETS	mar-17	dez-16	LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY	mar-17	dez-16
<b>CURRENT ASSETS</b>			<b>CURRENT LIABILITIES</b>		
Cash and cash equivalents	617,4	1.091,5	Borrowings, financing and debentures	1.989,7	1.764,5
Short-term investments	1.171,1	1.207,5	Trade and other payables	759,0	814,9
Trade receivables	948,9	1.051,9	Payroll, profit sharing and related taxes	179,8	208,1
Inventories	847,9	835,9	Taxes payable	721,0	972,1
Recoverable taxes	271,9	274,1	Income tax and social contribution	93,4	103,3
Income tax and social contribution	70,2	55,3	Dividends and interest on capital payables	32,4	79,7
Other receivables	178,5	286,7	Derivatives	108,3	73,5
Total current assets	4.105,8	4.802,9	Other payables	168,0	161,7
			Total current liabilities	4.051,6	4.177,9
<b>NON CURRENT ASSETS</b>			<b>NON CURRENT LIABILITIES</b>		
Recoverable taxes	279,9	280,6	Borrowings, financing and debentures	1.913,9	2.625,7
Deferred income tax and social contribution	446,9	493,0	Taxes payable	186,8	237,5
Judicial deposits	309,9	303,1	Deferred income tax and social contribution	24,1	23,8
Other noncurrent assets	9,4	23,0	Provision for tax, civil and labor risks	172,2	93,6
Total long term assets	1.046,1	1.099,7	Other non current liabilities	243,5	266,7
			Total non current liabilities	2.540,5	3.247,3
Property, plant and equipment	1.855,7	1.734,7			
Intangible assets	786,0	784,3	<b>SHAREHOLDERS' EQUITY</b>		
Total noncurrent assets	3.687,8	3.618,7	Capital	427,1	427,1
			Capital reserves	139,7	142,8
			Earnings reserves	855,8	666,8
			Treasury shares	(33,7)	(37,1)
			Proposed additional dividend	24,1	29,7
			Goodwill/ Bargain Purchase on capital transactions	(92,1)	(92,1)
			Adjustment of equity evaluation	(119,4)	(140,7)
			Total equity attributable to owners of the Company	1.201,4	996,4
<b>TOTAL ASSETS</b>	<b>7.793,6</b>	<b>8.421,6</b>	<b>TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY</b>	<b>7.793,6</b>	<b>8.421,6</b>

## 7. income statement

for the periods ended March 31, 2017 and 2016

R\$ million	1Q17	1Q16
NET REVENUE	1.728,6	1.689,7
Cost of sales	(519,9)	(520,8)
GROSS PROFIT	1.208,7	1.168,9
OPERATING (EXPENSES) INCOME		
Selling, Marketing and Logistics expenses	(736,0)	(691,5)
Administrative, R&D, IT and Project Expenses	(355,5)	(331,3)
Other operating (expenses) income, net	180,1	7,7
INCOME FROM OPERATIONS BEFORE FINANCIAL RESULT	297,2	153,9
Financial income	273,3	404,5
Financial expenses	(285,9)	(622,3)
INCOME BEFORE INCOME TAX AND SOCIAL CONTRIBUTION	284,6	(63,9)
Income tax and social contribution	(95,6)	(4,4)
NET INCOME (LOSS)	189,0	(68,3)
Non controlling	0,0	0,8
ATTRIBUTABLE TO		
Owners of the Company	189,0	(69,1)
Non controlling	0,0	0,8
	189,0	(68,3)

## 8. statement of cash flows

for the periods ended March 31, 2017 and 2016

R\$ million	1Q17	1Q16
<b>CASH FLOW FROM OPERATING ACTIVITIES</b>		
Net income (Loss) of the period	189,0	(68,3)
Adjustments to reconcile net income to net cash provided by operating activities:		
Depreciation and amortization	67,3	63,1
Provision (Reversal) due to losses on derivative contracts " swap " and "forward "	167,9	265,9
Provision (Reversal) for tax, civil and labor contingencies	33,8	6,6
Monetary restatement of judicial deposits	(3,6)	(5,6)
Income tax and social contribution	95,6	4,4
Result on sale and disposal of fixed and intangible assets	(0,8)	3,3
Interest and exchange variation on loans and financing	(119,9)	(116,3)
Exchange variation on other assets and liabilities	(4,8)	(39,3)
Provision (reversal) for losses on property	0,0	0,3
Provision (reversal) related to the grant of options to purchase shares	1,0	(0,8)
Net provision for doubtful accounts of reversal	7,9	2,0
Net Provision (reversal ) for losses on inventories	10,4	9,7
Provision of health care plan and carbon credit	4,6	4,4
Net income attributable to non-controlling	0,0	(0,8)
Provision for acquisition of non-controlling	0,0	61,9
Recognition of an extemporaneous tax credit	0,0	(6,2)
	448,3	184,1
<b>(INCREASE) DECREASE IN ASSETS</b>		
Trade receivables	95,1	115,9
Inventories	(22,4)	(129,0)
Recoverable taxes	(12,0)	14,4
Other receivables	(25,7)	(18,0)
Subtotal	35,0	(16,6)
<b>INCREASE (DECREASE) IN LIABILITIES</b>		
Domestic and foreign suppliers	(55,9)	(3,1)
Payroll, profit sharing and related taxes, net	(28,3)	(5,1)
Taxes payable	(285,3)	(82,2)
Other payables	141,0	4,9
Subtotal	(228,5)	(85,5)

CASH GENERATED BY OPERATING ACTIVITIES	254,8	82,0
OTHERS CASH FLOWS BY OPERATING ACTIVITIES		
Payments of income tax and social contribution	(37,7)	(70,3)
Withdrawal (payment) of judicial deposits	(0,6)	2,1
Payment of tax, civil and labor	(2,8)	(3,2)
Receivables (Payments) of derivatives	(112,4)	(67,8)
Payment of interest on borrowings and financing	(127,3)	(133,8)
NET CASH GENERATED BY OPERATING ACTIVITIES	(26,0)	(191,0)
CASH FLOW FROM INVESTING ACTIVITIES		
Acquisition of property, plant and equipment and intangible assets	(33,9)	(47,8)
Proceeds from sale of PP&E and intangible assets	7,7	(0,6)
Short-term investments	(1117,0)	(1239,8)
Redemption of short-term investments	1153,4	1359,5
NET CASH GENERATED IN INVESTING ACTIVITIES	10,2	71,3
CASH FLOW FROM INVESTING ACTIVITIES		
Repayments of borrowings and financing - principal	(445,7)	(339,9)
Proceeds from borrowings and financing	34,6	216,1
Payment of dividends and interest on capital of the prior year	(47,4)	0,0
NET CASH USED IN FINANCING ACTIVITIES	(458,5)	(123,8)
Gain arising on translation foreign currency cash and cash equivalents	0,2	3,6
<b>DECREASE IN CASH AND CASH EQUIVALENTS</b>	<b>(474,1)</b>	<b>(239,8)</b>
Cash and cash equivalents at the beginning of the year/period	1091,5	1591,8
Cash and cash equivalents at the end of the year/period	617,4	1352,0
<b>DECREASE IN CASH AND CASH EQUIVALENTS</b>	<b>(474,1)</b>	<b>(239,8)</b>
ADDITIONAL STATEMENTS OF CASH FLOWS INFORMATION:		
Non cash items:		
Capitalization of financial leasing	6,2	0,0
Hedge accounting	13,4	39,6
Financial leasing new building adm.	8,7	0,0
*The footnotes are an integral part of these interim consolidated financial statements		



## 9. glossary

\_CDI: the overnight rate for interbank deposits.

\_CAPEX: Capital Expenditure.

\_Natura Consultant (CN): self-employed resellers who do not have a formal labor relationship with Natura.

\_Natura Super Consultant (CNO): self-employed resellers who do not have a formal labor relationship with Natura and support the Relationship Managers in their activities. They are also called Natura Consultant Advisors.

\_Supplier Communities: the communities of people involved in small-scale farming and extraction activities in a variety of locations in Brazil, especially in the Amazon Region, who extract the inputs used in our products from the social and biodiversity. We form production chains with these communities that are based on fair prices, the sharing of benefits gained from access to the genetic heritage and associated traditional knowledge and support for local sustainable development projects. This business model has proven effective in generating social, economic and environmental value for Natura and for the communities.

\_EBITDA: Earnings Before Interests, Tax, Depreciation and Amortization.

\_GHG: Greenhouse gases.

\_Innovation Index: share in the last 12 months of the sale of products launched in the last 24 months.

\_Natura Institute: is a nonprofit organization created in 2010 to strengthen and expand our Private Social Investment initiatives. The institute has enabled us to leverage our efforts and investments in actions that contribute to the quality of public education.

\_Target Market: refers to the market share data published by SIPATESP/ABIHPEC. Considers only the segments in which Natura operates. Excludes diapers, oral hygiene products, hair dyes, nail polish, feminine hygiene products as well as other products.

\_Profit Sharing: the share of profit allocated to employees under the profit-sharing program.

\_Natura Crer Para Ver Program: special line of non-cosmetic products whose profits are transferred to the Natura Institute, in Brazil, and invested by Natura in social initiatives in the other countries where we operate. Our consultants promote these sales to benefit society and do not obtain any gains.

\_Sustainable Relations Network: sales model adopted in Mexico that features eight stages in a consultant's development: Natura Consultant, Entrepreneurial Natura Consultant, Natura Developer 1 and 2, Natura Transformer 1 and 2, Natura Inspirer and Natura Associate. To rise up through the various stages, consultants must fulfill certain based on sales volume, attracting new consultants and (unlike the models adopted in other countries) personal development and social and environmental relationships in the community.

\_Benefit Sharing: in accordance with Natura's Policy for the Sustainable Use of Biodiversity and Associated Traditional Knowledge, benefits are shared whenever we perceive various forms of value in the access gained. Therefore, one of the practices that defines the way in which these resources are divided is to associate payments with the number of raw materials produced from each plant as well as the commercial success of the products in which these raw materials are used.

\_Sipatesp/Abihpec: São Paulo State Perfumery and Toiletries Association / Brazilian Cosmetics, Fragrances and Toiletries Industry Association.

EBITDA is not a measure under BR GAAP and does not represent cash flow for the periods presented. EBITDA should not be considered an alternative to net income as an indicator of operating performance or an alternative to cash flow as an indicator of liquidity. EBITDA does not have a standardized meaning and the definition of EBITDA used by Natura may not be comparable with that used by other companies. Although EBITDA does not provide under BR GAAP a measure of cash flow, Management has adopted its use to measure the Company's operating performance. Natura also believes that certain investors and financial analysts use EBITDA as an indicator of performance of its operations and/or its cash flow.

This report contains forward-looking statements. These forward-looking statements are not historical fact, but rather reflect the wishes and expectations of Natura's management. Words such as "anticipate", "wish", "expect", "foresee", "intend", "plan", "predict", "project", "desire" and similar terms identify statements that necessarily involve known and unknown risks. Known risks include uncertainties that are not limited to the impact of price and product competitiveness, the acceptance of products by the market, the transitions of the Company's products and those of its competitors, regulatory approval, currency fluctuations, supply and production difficulties and changes in product sales, among other risks. This report also contains certain pro forma data, which are prepared by the Company exclusively for informational and reference purposes and as such are unaudited. This report is updated up to the present date and Natura does not undertake to update it in the event of new information and/or future events.

