



Criando uma
Líder Global
no setor de
Cosméticos





Visão Geral da Transação (CFO – 5 min.)

Racional Estratégico (CEO – 10 min,)

Destques da The Body Shop (VP Internacional – 15 min.)

Perguntas e Respostas (30 min.)

Visão Geral da Transação

José Roberto Lettiere - CFO

Visão Geral da Transação

- **Acordo de Exclusividade**

- Após uma análise detalhada da The Body Shop, a Natura submeteu uma oferta vinculante para a L'Oreal e iniciou o processo de negociação sob exclusividade em relação à aquisição da The Body Shop
- A oferta atribui um valor de 1,0 bilhão de euros pela The Body Shop

- **Financiamento e Considerações**

- Pagamento 100% em dinheiro
- Dívida a ser emitida pela Natura Cosméticos S.A.

- **Conclusão da Transação:** Até o final de 2017

- **Condições**

- A transação será submetida ao Conselho dos Empregados da L'Oréal e está sujeita à aprovação regulatória no Brasil e nos EUA.



Racional Estratégico
João Paulo Ferreira - CEO



+



Racional Estratégico

- › Aquisição de uma marca líder global e complementar à Natura e à Aesop
- › Alinhamento de visão e dos valores de sustentabilidade e impacto social positivo: empresas comprometidas com um planeta melhor
- › Conhecimento profundo das comunidades extrativistas sustentáveis
- › Transformar a Natura em um líder global multimarca e multicanal do setor de cuidados pessoais e beleza
- › Portfólio de produtos altamente complementar
- › 3 marcas, 3 canais, *global footprint* - oportunidade de geração de valor através de sinergias de receita e de custo

Natura, Aesop e The Body Shop: Valores Similares e Visão Comum



"Nós somos a Natura. Inspirada pela Nossa Essência e proximidade com a natureza, ciência e tecnologia, nós buscamos expandir e mobilizar nossa rede de relacionamentos, na busca de soluções criativas que promovam uma vida repleta de beleza, prazer e sustentabilidade."

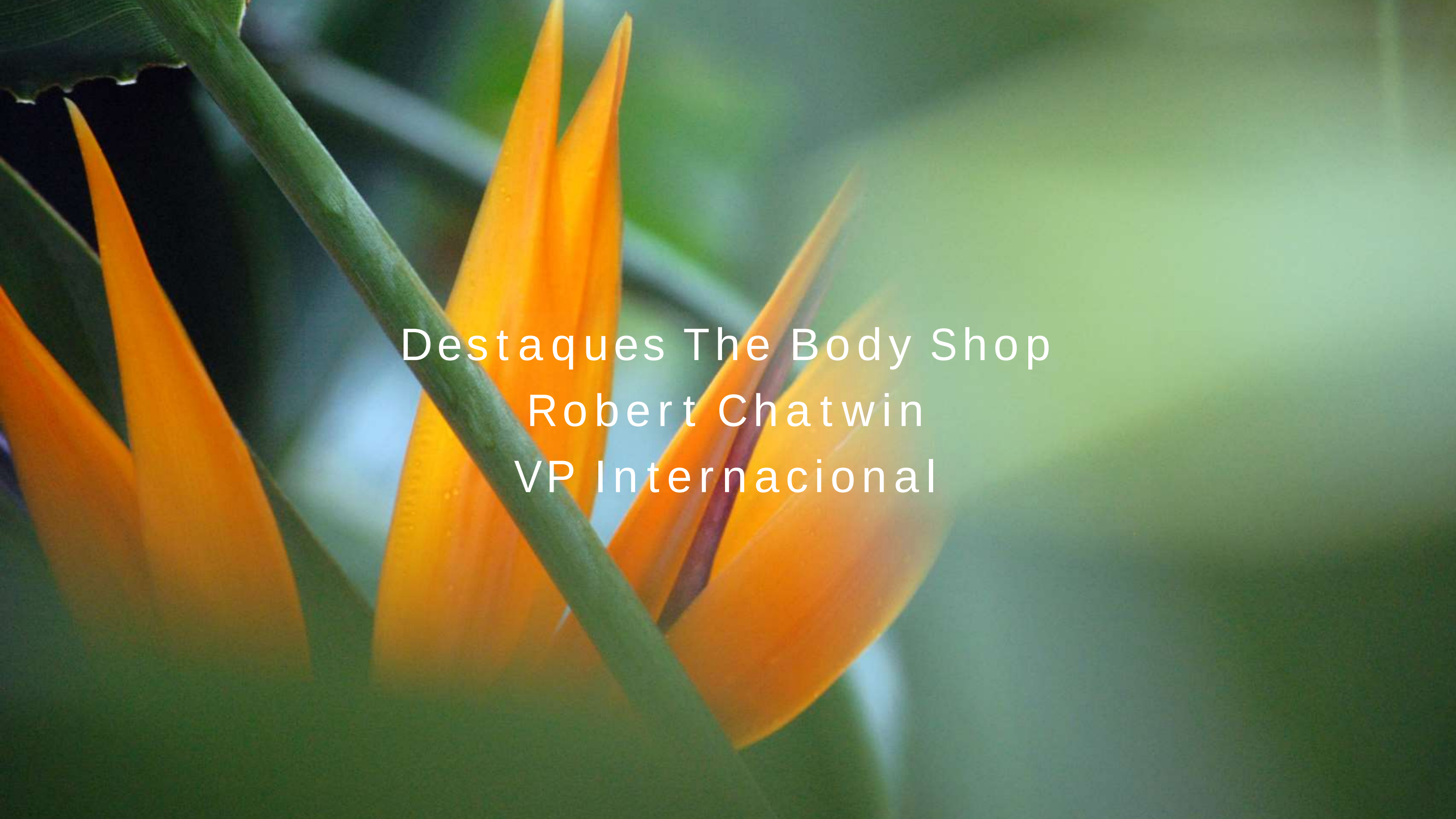


"Nós valorizamos todos os esforços humanos de empreendimentos gerados com rigor intelectual, visão e apreço pelo capricho. Todo produto Aesop é feito com a mesma atenção à detalhes que acreditamos que devam ser estendidos à vida, levando em consideração uma diversidade de necessidades e condições ambientais e sazonais."



"Dedicamos nossas atividades à busca de mudanças sociais e ambientais. Buscamos equilibrar criativamente as necessidades financeiras e humanas de nossos funcionários, franqueados, clientes, fornecedores e acionistas."

Negócios Existentes



Destiques The Body Shop
Robert Chatwin
VP Internacional

Fortalezas da Marca – The Body Shop

Regiões com forte performance
representam 75% da receita

Forte *brand awareness*

Alto índice de recompra com clientes
fidelizados

Oportunidade relevante para
expansão digital



Visão Geral da The Body Shop

Líder global no mercado de cosméticos e varejista de beleza com marca própria que oferece produtos de beleza inspirados na natureza

Em 2016, a Companhia obteve receita no varejo de 1,5 bilhões de euros e receita líquida de 921 milhões de euros

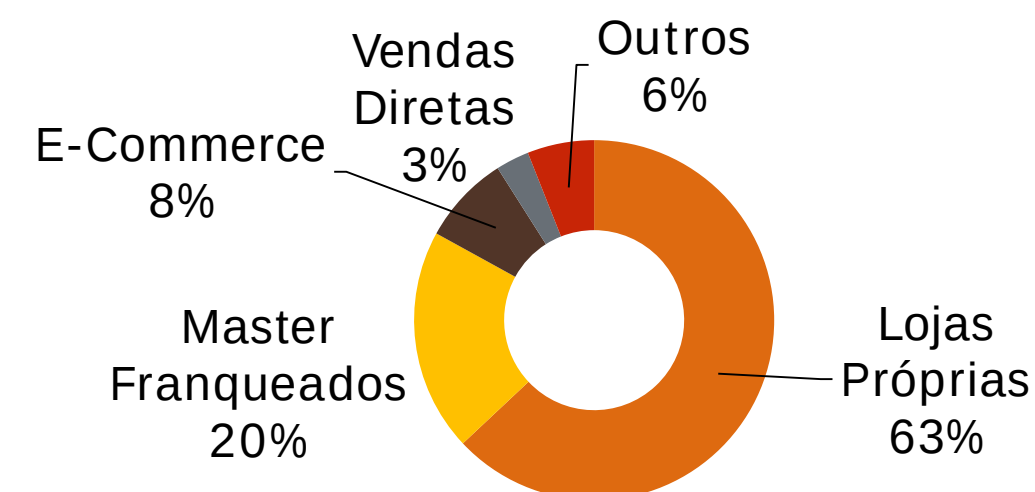
Amplo portfólio de produtos em quase todas as categorias de beleza com forte presença nos produtos de cuidado com o corpo, pele, corpo e banho, perfumaria, e maquiagem

Estratégia de distribuição multicanal com a maioria das receitas geradas através de lojas próprias, franqueados e *e-commerce*

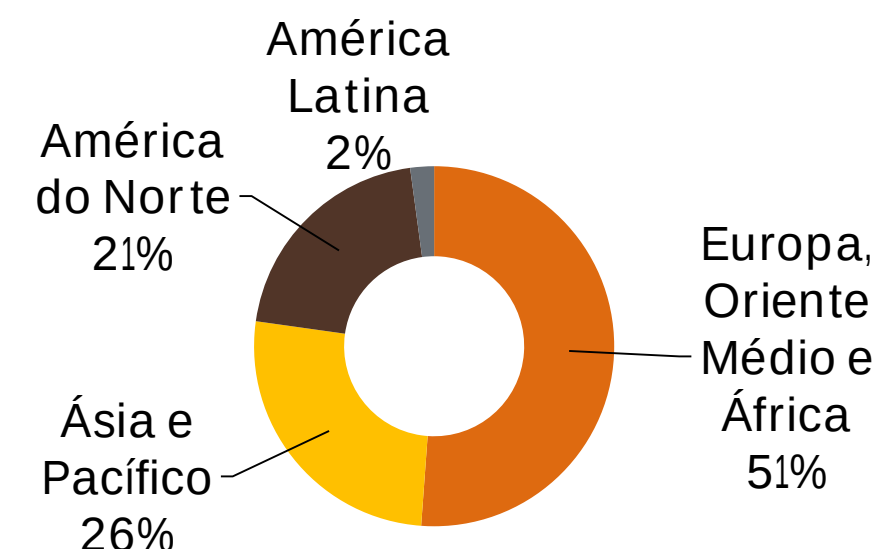
Presença em mais de 60 países

Mais de 3.000 pontos de venda com marca

Receita Líquida por Canal de Distribuição (2016A)



Receita Líquida por Região (2016A)



Portfólio de Produtos da The Body Shop

Cuidados com a Pele



Cuidados com o Corpo



Presentes e Acessórios



Maquiagem



Corpo e Banho



Perfumaria





A The Body Shop tem um Modelo Multicanal de Distribuição

Lojas Próprias

- Rede de 1.140 lojas distribuídas pela Europa, Oriente Médio, África, Ásia, América do Norte e América Latina

Franquias

- Rede de 2.006 lojas
- Principais países incluem Arábia Saudita, Indonésia, Coreia do Sul, Japão, Malásia, Índia, Suíça, Emirados Árabes Unidos

E-Commerce Próprio

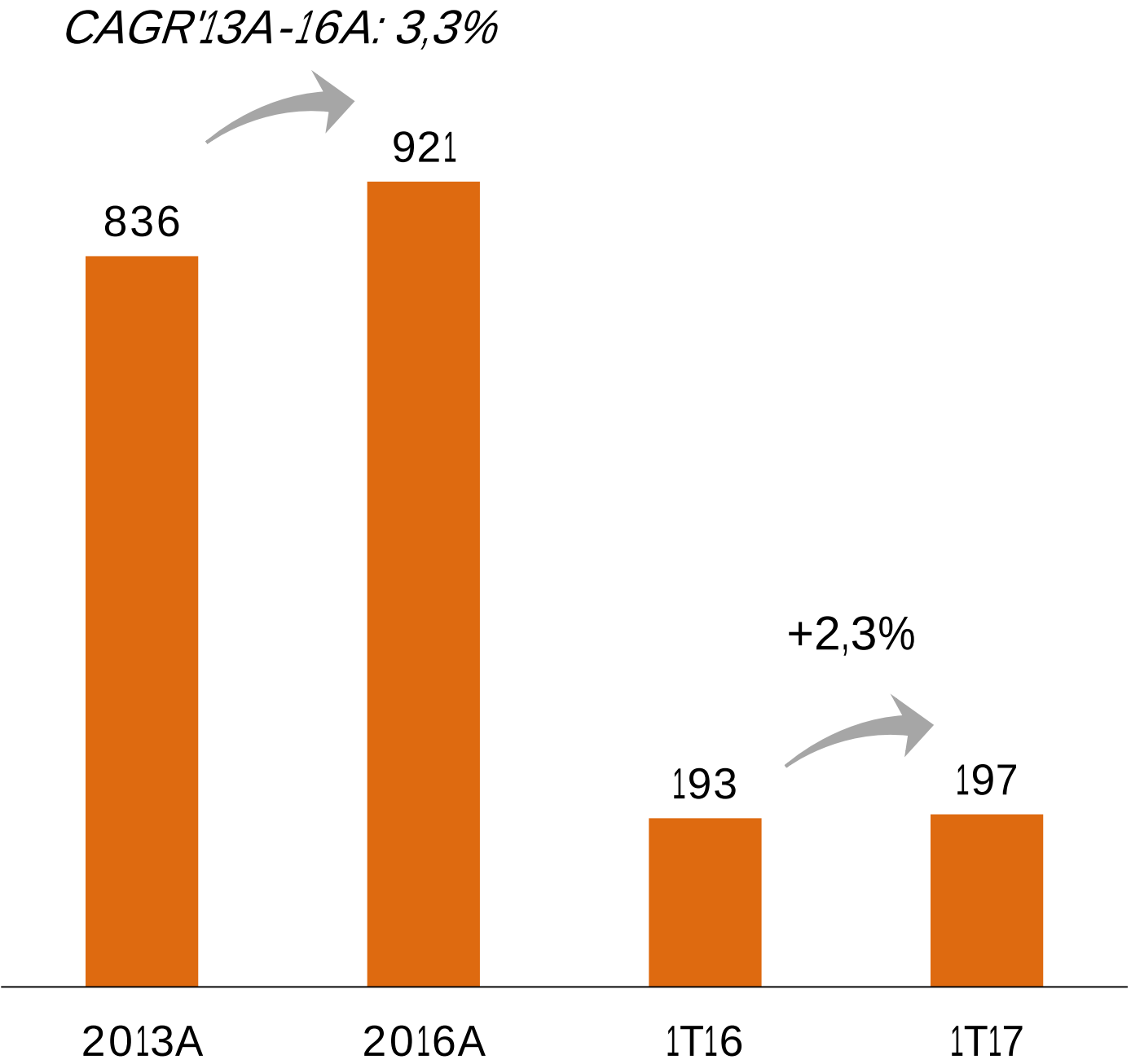
- Presença em mais de 10 países
- Principais países incluem Reino Unido, Estados Unidos, Canadá e Austrália

Vendas Diretas e Atacado

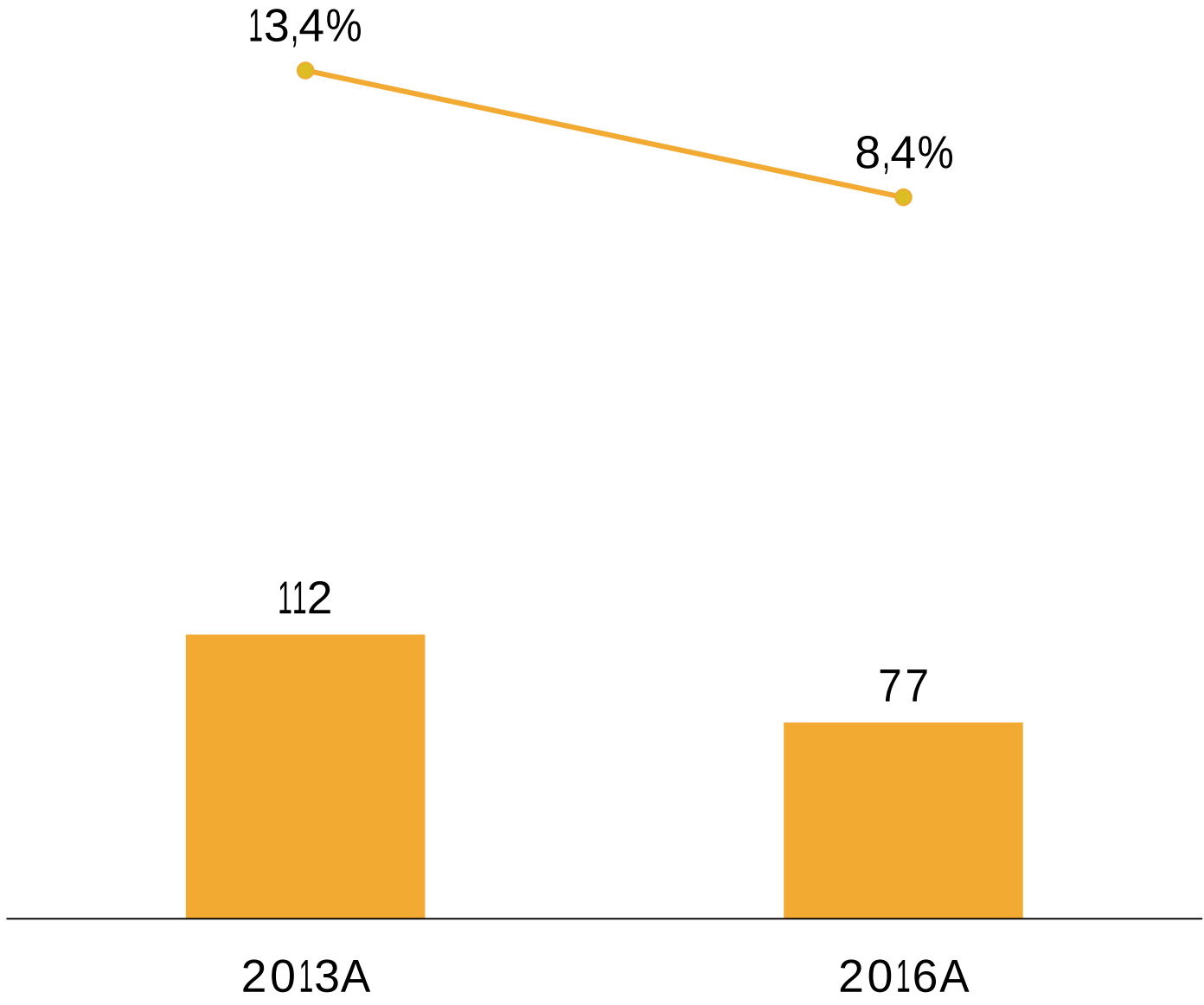
- Vendas diretas no Reino Unido e Austrália
- Vendas em atacado através de lojas de departamento e *websites* de varejo (e.g. Amazon)

Destques Financeiros da The Body Shop

Evolução da Receita Líquida (milhões de euros)

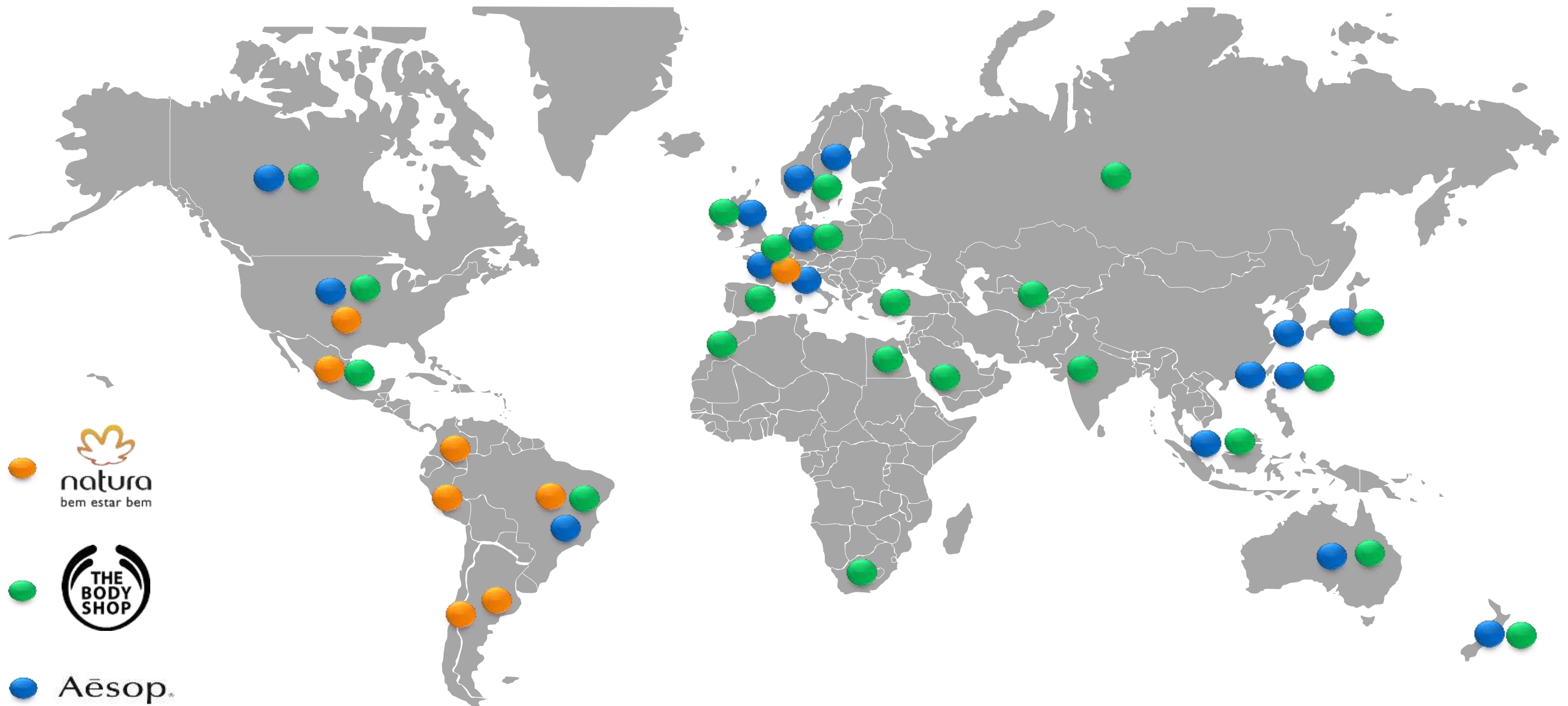


EBITDA (milhões de euros) e Margem



Nota: Considerando resultados "like-for-like" para 1T16 e 1T17

Forte Complementariedade Geográfica com Presença Global



Alinhamento estratégico no Brasil



+



- › Venda direta via +1.3m consultoras
- › Plataforma online crescente
- › Presença no varejo via 14 lojas e +3,000 Farmácias
- › Presença no varejo via +130 Lojas
- › Ampla cobertura geográfica com presença em 21 Estados
- › Plataforma online estabelecida suportada por centro de distribuição

A potencial aquisição da The Body Shop será mais um passo importante da estratégia multicanal

A Natura irá agregar valor à The Body Shop em função do expertise em branding e manufacturing

Oportunidades de Criação de Valor

- **Venda direta da The Body Shop na América Latina**
- **Aceleração do crescimento internacional da Natura**
- **Aceleração do crescimento da Aesop**
- **Eficiências / ganhos de escala**
- **Acesso a Cadeia de Suprimentos de classe mundial**
- **Diversificação de moedas e geografias**

Após o *closing*, detalhes e prazos do plano serão compartilhados com o mercado

---

A close-up photograph of a plant stem with several buds. The buds are primarily yellow with red tips, and the stem itself is a reddish-pink color. The background is a soft, out-of-focus grey and green.

Perguntas e Respostas

obrigado

