



Aēsop.



São Paulo, 14 de novembro de 2017

Fortes resultados no 3T17 marcam o início do Grupo Natura

- Crescimento expressivo da receita líquida consolidada, com avanços em todos os negócios: R\$ 2.365,4 milhões, +24,3% sobre o 3T16, incluindo um mês de receita da *The Body Shop* ("TBS"). Em bases comparáveis o crescimento seria de 11,4%.
 - Natura: R\$ 1.959,8 milhões, +10,6%, impulsionada pelo forte desempenho das vendas no Brasil, com aumento de 10,4% (5,2% excluindo o efeito excepcional da reversão do IPI no período), e pelas excelentes vendas da Latam, de +11,5% (18,9% em moeda local);
 - Aesop: R\$ 160,1 milhões, aumento de 21,9% (+20,3% em AUD), com vendas no conceito mesmas lojas de +12%;
 - *The Body Shop*: R\$ 245,5 milhões em setembro, primeiro mês de consolidação. No 3T17 (pró-forma) a receita líquida em GBP aumentou 1,3% sobre o 3T16;
- Crescimento robusto do EBITDA consolidado: R\$ 450,4 milhões, + 40,8% sobre o 3T16;
 - O EBITDA recorrente (pró-forma) é de R\$ 408,6 milhões, com sólido crescimento de +31,3% excluindo os efeitos da aquisição da *TBS*, dos ajustes em provisões específicas e despesas *one-off* no Brasil;
 - Natura: R\$ 452,5 milhões, + 53,0%, incluindo um aumento de 62,5% no Brasil e 29,2% na Latam;
 - Aesop: R\$ 15,4 milhões, estável ao excluir o efeito positivo (*one-off*) de R\$ 8,7 milhões no CMV do 3T16;
 - *The Body Shop*: R\$ 11,6 milhões em setembro. No 3T17 (pró-forma), o EBITDA foi 15,5% maior que o 3T16 em BRL;
- Lucro líquido consolidado 136,8% maior que o 3T16, ex-efeitos não recorrentes (comparável):
 - Lucro Líquido de R\$ 61,0 milhões no 3T17. Sem os efeitos não recorrentes no período, como despesas com a aquisição e ajustes em provisões específicas, o lucro líquido teria sido de R\$ 166,7 milhões;
- Geração de caixa consistente:
 - Geração interna de caixa de R\$ 259,2 milhões, 60,5% maior que o 3T16;
 - Consistente geração de caixa livre consolidada de R\$ 79,1 milhões no trimestre, contra R\$ 138,3 milhões no 3T16 ano anterior, já contemplando os impactos da aquisição da *TBS* de R\$ 63,4 milhões. Mantivemos o rigor na gestão do capital de giro e tivemos relevante redução no ciclo de conversão de caixa. Focados na desalavancagem da empresa, o endividamento líquido fechou em 3,52 vezes o EBITDA (contra 1,47 vez no 3T16), abaixo da projeção previamente divulgada de 3,60 vezes para o fechamento do ano, após a aquisição da *TBS*;
- Avanços notáveis em sustentabilidade:
 - Inclusão pela primeira vez no índice FTSE4GOOD e ingresso pelo 4º ano consecutivo no índice Dow Jones de Sustentabilidade;
 - Lançamento do Edital Compromisso com o Clima para captação de projetos de compensação das emissões de gases do efeito estufa (GEE);
 - Número recorde de matrículas no programa Educação Consultora

Comentários da Administração:

Este trimestre representa um marco histórico para a Natura: com a aquisição da *The Body Shop*, demos um passo decisivo para nos tornarmos um grupo global, multimarcas e multicanal, com três negócios e marcas distintas, comprometidas com práticas de negócios éticas, sustentáveis e de impacto social positivo.

Nossos números para o 3º trimestre incluem um mês de resultados da *The Body Shop*, que passamos a consolidar a partir de 1º. de setembro, e também incluem efeitos não recorrentes resultantes desta transação, bem como outras despesas *one off*. Os resultados excluindo estes efeitos indicam a saúde e a força do grupo que estamos construindo. Neste trimestre a Natura retomou o crescimento e a liderança de categorias estratégicas no Brasil e manteve o ritmo de expansão na América Latina. A Aesop reportou mais um trimestre de fortes vendas e a *The Body Shop* também contribuiu para o nosso robusto desempenho.

O lucro líquido antes dos efeitos da aquisição da *The Body Shop* teve crescimento significativo, suportado pela recuperação de nosso desempenho no mercado brasileiro.

No trimestre tivemos avanços no desenvolvimento sustentável, incluindo parcerias para alavancar nosso impacto socioambiental positivo e para reduzir as nossas emissões de carbono. Nossos compromissos foram recompensados com a inclusão pela primeira vez no índice FTSE4GOOD, que reconhece as companhias com fortes práticas ambientais, sociais e de governança.

A qualidade dos resultados operacionais apresentados no 3º trimestre reforçam a confiança e a tranquilidade necessárias para seguirmos com a bem sucedida integração da *The Body Shop*, que celebrará em 4 de dezembro a chegada do seu novo CEO, David Boynton.

1. resultados consolidados

No terceiro trimestre de 2017, a receita líquida consolidada foi de R\$ 2.365,4 milhões (+24,3% vs. 3T16). O EBITDA consolidado foi de R\$ 450,4 milhões (+40,8% vs. 3T16) e o lucro líquido, de R\$ 61,0 milhões (-16,6% vs. 3T16). A geração de caixa livre, antes dos impactos da aquisição da TBS, foi de R\$ 142,5 milhões, contra R\$ 138,3 milhões no 3T16.

No acumulado do ano 2017, a receita líquida consolidada foi de R\$ 6.119,8 milhões (+8,9% vs. o mesmo período do ano anterior). O EBITDA consolidado foi de R\$ 1.113,6 milhão (+26,3% vs. o 3T16) e o lucro líquido foi de R\$ 413,4 milhões (R\$ 318,5 milhões maior que o lucro líquido do mesmo período de 2016). A geração de caixa livre, antes dos impactos da aquisição da TBS, foi de R\$ 440,6 milhões contra uma geração de caixa de R\$ 66,9 milhões em 2016.

Abaixo segue nosso resultado consolidado pró-forma por marca e negócio. O resultado pró-forma contempla a Natura, a Aesop e também um mês de resultado da The Body Shop. Neste formato nós isolamos as despesas relacionadas com a aquisição da The Body Shop:

R\$ milhões	Pró-Forma					
	3T17	3T16	Var. (%)	09M17	09M16	Var. (%)
Receita Bruta Natura	2.671,6	2.511,3	6,4	7.542,3	7.364,1	2,4
Receita Bruta Aesop	176,7	144,9	21,9	503,6	427,6	17,8
Receita Bruta The Body Shop ¹	354,9	0,0	n/a	354,9	0,0	n/a
Receita Bruta Consolidada	3.203,2	2.656,2	20,6	8.400,8	7.791,7	7,8
Receita Líquida Natura	1.959,8	1.771,3	10,6	5.418,1	5.230,6	3,6
Receita Líquida Aesop	160,1	131,3	21,9	456,2	387,4	17,8
Receita Líquida The Body Shop ¹	245,5	0,0	n/a	245,5	0,0	n/a
Receita Líquida Consolidada	2.365,4	1.902,6	24,3	6.119,8	5.618,0	8,9
EBITDA Natura ²	452,5	295,7	53,0	1.124,8	822,4	36,8
% Margem EBITDA Natura	23,1%	16,7%	6,4 pp	20,8%	15,7%	5,0 pp
EBITDA Aesop	15,4	24,1	(36,3)	41,9	59,2	(29,2)
% Margem EBITDA Aesop	9,6%	18,4%	(8,8) pp	9,2%	15,3%	(6,1) pp
EBITDA The Body Shop ¹	11,6	0,0	n/a	11,6	0,0	n/a
% Margem EBITDA The Body Shop	4,7%	n/a	n/a	4,7%	n/a	n/a
Despesas com Aquisição ³	(29,1)	0,0	n/a	(64,8)	0,0	n/a
EBITDA Consolidado	450,4	319,8	40,8	1.113,6	881,5	26,3
% Margem EBITDA Consolidada	19,0%	16,8%	2,2 pp	18,2%	15,7%	2,5 pp
Lucro Líquido (Prejuízo) Consolidado ⁴	61,0	73,1	(16,6)	413,4	94,9	335,6
% Margem Líquida Consolidada	2,6%	3,8%	(1,3) pp	6,8%	1,7%	5,1 pp
Geração Interna de Caixa	259,2	161,5	60,5	721,0	382,3	88,6
Geração de Caixa Livre	79,1	138,3	(42,8)	321,0	66,9	379,9
Dívida Líquida / EBITDA	n/a	n/a	n/a	3,52	1,47	139,8

¹Refere-se somente ao mês de setembro.

²Para efeitos de apresentação pró-forma, excluí do resultado da Natura os custos de aquisição da TBS.

³Despesas de aquisição da TBS.

⁴Lucro Líquido / (Prejuízo) do período atribuível a acionistas controladores da sociedade.

Crescimento expressivo da receita líquida consolidada, com avanços em todos os negócios

O aumento da receita líquida consolidada de 24,3% foi alavancado pelo desempenho da Natura, da Aesop e incluiu a receita de setembro da *The Body Shop*.

A Natura no Brasil teve crescimento de 10,4% da receita líquida, resultante do excelente desempenho das Vendas por Relações, da estratégia de categorias e das vendas *online*. No período revertimos a provisão incorrida no ano do IPI instituído pelo Decreto 8.393/2015, que correspondeu a 5,2% deste crescimento.

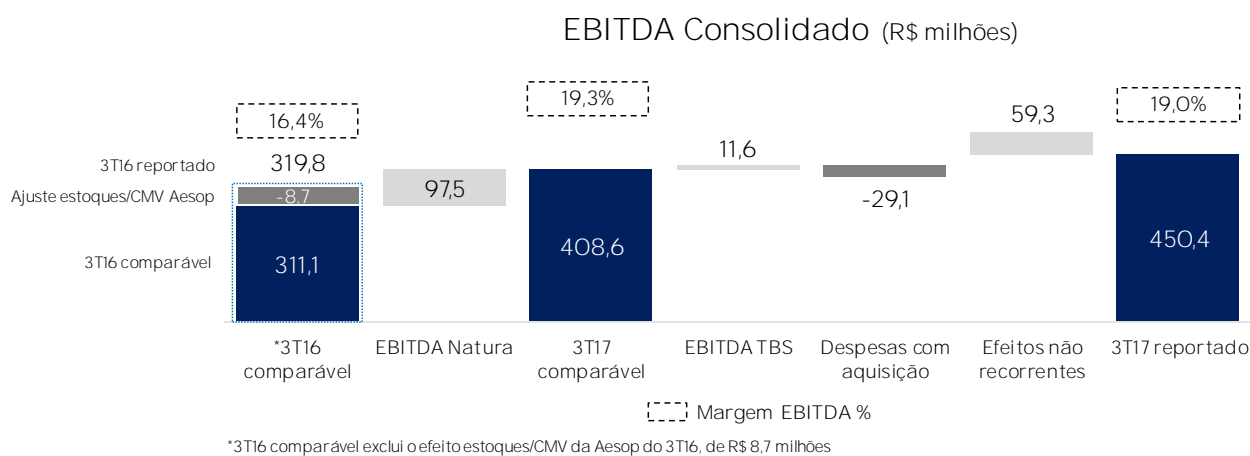
A Natura na América Latina manteve consistente expansão da receita líquida, que no terceiro trimestre avançou 18,9% em moeda local, mesmo em um contexto de dificuldades político-econômicas persistentes no Peru e em um trimestre também marcado pelo terremoto no México. Em BRL, esse crescimento foi de 11,5%, ainda parcialmente afetado pela apreciação do BRL sobre as moedas da região.

A Aesop, por sua vez, reportou um forte crescimento da receita líquida de 20,3% em AUD, impulsionado pelo aumento de 12% das vendas mesmas lojas e pelas 27 lojas exclusivas a mais que o 3T16. Em BRL, o crescimento foi de 21,9%.

The Body Shop teve receita líquida em setembro de R\$ 245,5 milhões. No trimestre, a receita líquida em GBP (pró-forma) apresentou um crescimento de 1,3% sobre o mesmo trimestre do ano anterior.

Crescimento robusto do EBITDA consolidado: R\$ 450,4 milhões, + 40,8% sobre o 3T16

O EBITDA consolidado do 3T17 foi de R\$ 450,4 milhões, com crescimento de 40,8% sobre o 3T16. As principais variações estão descritas abaixo:



_EBITDA da Natura maior em R\$ 97,5 milhões;

_EBITDA da Aesop menor em R\$ 8,7 milhões, impactado pelo ajuste *one-off* nos estoques do 3T16, que elevou o EBITDA da empresa pelos mesmos R\$ 8,7 milhões naquele ano. Sem este efeito o EBITDA do 3T17 teria ficado estável contra o 3T16;

_EBITDA da *The Body Shop* de R\$ 11,6 milhões, referente apenas ao mês de setembro;

_Despesas com a aquisição da *TBS*, de R\$ 29,1 milhões;

_Efeitos não recorrentes com ajustes contábeis no valor líquido de R\$ 59,3 milhões, sendo:

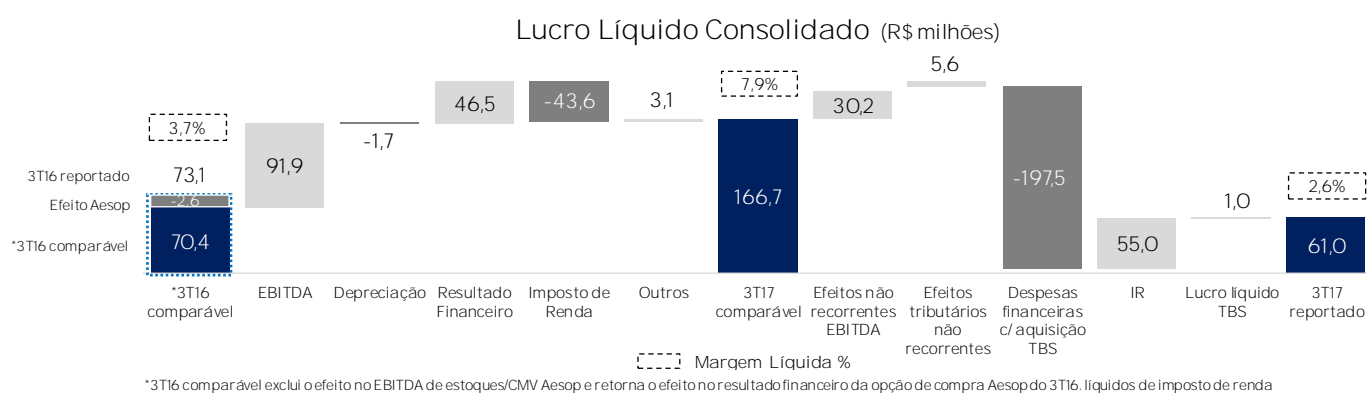
- R\$ 133,6 milhões de reversão da provisão do IPI, originado pela equiparação instituída pelo Decreto no. 8.393/2015, motivada pela evolução favorável da jurisprudência para o caso;

- Constituição de provisão para contingência de ICMS-ST no valor de R\$ 38,4 milhões, em função da mudança da avaliação de risco para perda provável;
- Despesas não recorrentes no Brasil de R\$ 35,9 milhões, entre baixas de ativos não operacionais e reavaliação de provisões diversas;

Sem os efeitos não recorrentes descritos acima e sem o resultado da *TBS* de setembro, o EBITDA consolidado do 3T17 comparável com 3T16 teria sido de R\$ 408,6 milhões, com crescimento de 31,3% e evolução de 2,9pp da margem.

Lucro líquido consolidado 136,8% maior que o 3T16, ex-efeitos não recorrentes

O lucro líquido consolidado no 3T17 foi de R\$ 61,0 milhões, com queda de 16,6% sobre o 3T16. O lucro líquido comparável com o 3T16, que exclui os efeitos não recorrentes da aquisição da *TBS*, dos ajustes em provisões específicas, entre outros, teria sido de R\$ 166,7 milhões, com crescimento de 136,8% sobre o 3T16 (em bases comparáveis). As principais variações no lucro líquido são as seguintes:



_EBITDA maior pelo forte desempenho da Natura no Brasil e na Latam;

_Despesas financeiras líquidas menores em R\$ 46,5 milhões (sem considerar os efeitos da aquisição da *TBS* e antes dos ajustes de provisões do período), predominantemente pela maior geração de caixa, menor endividamento líquido e menor taxa do CDI;

_Maior despesa de Imposto de Renda sobretudo pelo maior lucro antes do imposto no período;

_Efeitos não recorrentes no resultado financeiro, decorrentes da aquisição da *The Body Shop* e dos ajustes nas provisões de impostos.

Geração de caixa consistente, já computados os impactos da aquisição da *TBS*

R\$ milhões	3T17	3T16	Var. R\$	Var. %	O9M17	O9M16	Var. R\$	Var. %
Lucro Líquido do Período*	61,0	73,1	(12,1)	(16,6)	413,4	94,9	318,5	335,6
Depreciações e Amortizações	83,1	68,4	14,7	21,5	217,0	195,8	21,2	10,8
Itens Não Caixa / Outros	115,2	20,0	95,2	476,2	90,6	91,6	(1,0)	(1,1)
Geração Interna de Caixa	259,2	161,5	97,8	60,5	721,0	382,3	338,7	88,6
(Aumento) / Redução do Capital de Giro	(88,3)	41,7	(130,0)	(311,4)	(212,7)	(139,9)	(72,8)	52,1
Geração Operacional de Caixa	171,0	203,2	(32,3)	(15,9)	508,3	242,5	265,8	109,6
Capex	(91,9)	(65,0)	(26,9)	41,5	(187,3)	(175,6)	(11,7)	6,7
Geração de Caixa Livre**	79,1	138,3	(59,2)	(42,8)	321,0	66,9	254,1	380,0

(*) 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).

Nossa geração de caixa foi de R\$ 79,1 milhões no 3T17 e já contempla os efeitos da aquisição e consolidação da *TBS*. No acumulado do ano tivemos uma geração de caixa de R\$ 321,0 milhões, que é R\$ 254,1 milhões superior ao mesmo período do ano passado. Mantivemos a forte gestão do capital de giro, com significativa redução do ciclo de conversão de caixa, principalmente pela menor cobertura dos estoques

no Brasil e na América Latina e eficiente controle nos prazos de pagamento e recebimento. A maior necessidade do capital de giro vista no quadro acima deveu-se à construção dos estoques sazonais para o natal da TBS.

Encerramos o trimestre com um nível de endividamento de 3,52 vezes o EBITDA (contra 1,47 vez no 3T16), índice abaixo do que projetamos para o ano de 2017, de 3,60 vezes, já refletindo a aquisição da TBS.

Abaixo demonstramos o resultado completo por negócio e consolidado:

Trimestre	R\$ milhões			Pró-Forma						
				Consolidado ¹			Natura			Aesop
	3T17 ^(a)	3T16	Var%	3T17 ^(b)	3T16	Var%	3T17	3T16	Var%	
Consultoras - final do período ('000) ²	1.745,2	1.820,9	(4,2)	1.745,2	1.819,9	(4,1)	-	-	n/a	-
Consultoras Média do período ('000)	1.747,7	1.832,6	(4,6)	1.747,7	1.831,5	(4,6)	-	-	n/a	-
Unidades de produtos para revenda (milhões)	116,2	112,8	3,0	114,3	111,1	2,9	1,9	1,6	19,6	-
Receita Bruta	3.203,2	2.656,2	20,6	2.671,6	2.511,3	6,4	176,7	144,9	21,9	354,9
Receita Líquida	2.365,4	1.902,6	24,3	1.959,8	1.771,3	10,6	160,1	131,3	21,9	245,5
CMV	(689,3)	(566,8)	21,6	(613,1)	(562,6)	9,0	(16,6)	(4,2)	294,7	(59,6)
Lucro Bruto	1.676,1	1.335,8	25,5	1.346,7	1.208,7	11,4	143,5	127,1	12,9	185,9
Despesas com Vendas, Marketing e Logística	(985,1)	(828,5)	18,9	(759,0)	(751,3)	1,0	(84,2)	(77,2)	9,0	(141,9)
Despesas Adm, P&D, TI e Projetos	(384,0)	(263,3)	45,8	(280,8)	(225,6)	24,5	(57,9)	(37,8)	53,2	(45,4)
Outras Receitas / (Despesas) Operacionais, Líquidas	89,4	7,5	n/a	89,1	7,7	n/a	0,4	(0,2)	(296,3)	(0,0)
Despesas com aquisição ^(c)	(29,1)	0,0	n/a	0,0	0,0	n/a	0,0	0,0	n/a	0,0
Depreciação	83,1	68,4	21,5	56,5	56,2	0,5	13,6	12,2	11,1	13,0
EBITDA	450,4	319,8	40,8	452,5	295,7	53,0	15,4	24,1	(36,3)	11,6
Depreciação	(83,1)	(68,4)	21,5							
Receitas / (Despesas) Financeiras, Líquidas	(77,9)	(128,3)	(39,3)							
Despesas com aquisição no resultado financeiro ^(c)	(197,5)	0,0	n/a							
Lucro antes do IR/CSLL	91,9	123,1	(25,3)							
Imposto de Renda e Contribuição Social	(30,9)	(46,9)	(34,0)							
Participação de não controladores	0,0	(3,1)	n/a							
Lucro Líquido ^(d)	61,0	73,1	(16,6)							
Margem Bruta	70,9%	70,2%	0,7 pp	68,7%	68,2%	0,5 pp	89,6%	96,8%	(7,2) pp	75,7%
Despesas Vendas, Marketing e Logística/Receita Líquida	41,6%	43,5%	(1,9) pp	38,7%	42,4%	(3,7) pp	52,6%	58,8%	(6,2) pp	57,8%
Despesas Adm, P&D, TI e Projetos/Receita Líquida	16,2%	13,8%	2,4 pp	14,3%	12,7%	1,6 pp	36,2%	28,8%	7,4 pp	18,5%
Margem EBITDA	19,0%	16,8%	2,2 pp	23,1%	16,7%	6,4 pp	9,6%	18,4%	(8,8) pp	4,7%
Margem Líquida	2,6%	3,8%	(1,3) pp	-	-	-	-	-	-	-

Acumulado	R\$ milhões			Pró-Forma						
				Consolidado ¹			Natura			Aesop
	09M17 ^(a)	09M16	Var%	09M17 ^(b)	09M16	Var%	09M17	09M16	Var%	
Consultoras - final do período ('000) ²	1.745,2	1.820,9	(4,2)	1.745,2	1.819,9	(4,1)	-	-	n/a	-
Consultoras Média do período ('000)	1.788,3	1.843,1	(3,0)	1.788,1	1.842,1	(2,9)	-	-	n/a	-
Unidades de produtos para revenda (milhões)	325,6	338,7	(3,9)	320,0	334,2	(4,3)	5,5	4,2	31,0	-
Receita Bruta	8.400,8	7.791,7	7,8	7.542,3	7.364,1	2,4	503,6	427,6	17,8	354,9
Receita Líquida	6.119,8	5.618,0	8,9	5.418,1	5.230,6	3,6	456,2	387,4	17,8	245,5
CMV	(1.814,6)	(1.726,1)	5,1	(1.707,3)	(1.693,8)	0,8	(47,7)	(32,3)	47,5	(59,6)
Lucro Bruto	4.305,3	3.891,8	10,6	3.710,8	3.536,8	4,9	408,5	355,0	15,1	185,9
Despesas com Vendas, Marketing e Logística	(2.664,1)	(2.396,7)	11,2	(2.268,1)	(2.181,0)	4,0	(254,2)	(215,7)	17,8	(141,9)
Despesas Adm, P&D, TI e Projetos	(962,3)	(820,2)	17,3	(769,8)	(710,8)	8,3	(147,1)	(109,5)	34,4	(45,4)
Outras Receitas / (Despesas) Operacionais, Líquidas	282,5	10,9	n/a	282,3	10,7	n/a	0,3	0,2	23,8	(0,0)
Despesas com aquisição ^(c)	(64,8)	0,0	n/a	0,0	0,0	n/a	0,0	0,0	n/a	0,0
Depreciação	217,0	195,8	10,8	169,6	166,8	1,7	34,4	29,1	18,4	13,0
EBITDA	1.113,6	881,5	26,3	1.124,8	822,4	36,8	41,9	59,2	(29,2)	11,6
Depreciação	(217,0)	(195,8)	10,8							
Receitas / (Despesas) Financeiras, Líquidas	(149,1)	(525,1)	(71,6)							
Despesas com aquisição no resultado financeiro ^(c)	(124,9)	0,0	n/a							
Lucro antes do IR/CSLL	622,6	160,6	287,7							
Imposto de Renda e Contribuição Social	(209,2)	(61,2)	241,9							
Participação de não controladores	0,0	(4,5)	n/a							
Lucro Líquido ^(d)	413,4	94,9	335,6							
Margem Bruta	70,3%	69,3%	1,1 pp	68,5%	67,6%	0,9 pp	89,5%	91,6%	(2,1) pp	75,7%
Despesas Vendas, Marketing e Logística/Receita Líquida	43,5%	42,7%	0,9 pp	41,9%	41,7%	0,2 pp	55,7%	55,7%	0,0 pp	57,8%
Despesas Adm, P&D, TI e Projetos/Receita Líquida	15,7%	14,6%	1,1 pp	14,2%	13,6%	0,6 pp	32,2%	28,3%	4,0 pp	18,5%
Margem EBITDA	18,2%	15,7%	2,5 pp	20,8%	15,7%	5,0 pp	9,2%	15,3%	(6,1) pp	4,7%
Margem Líquida	6,8%	1,7%	5,1 pp	-	-	-	-	-	-	-

(a) Resultado consolidado inclui os custos de aquisição da TBS.

(b) Resultado Natura exclui os custos de aquisição da TBS.

(c) Refere-se às despesas de aquisição da TBS.

(d) Lucro Líquido / (Prejuízo) do período atribuível a acionistas controladores da sociedade.

Disponibilizamos o link para a série histórica desde 2011: [série histórica](#)

¹Consolidado inclui Brasil, Latam, Aesop, França, EUA e The Body Shop.

²Posição ao final do ciclo 13 no Brasil; ciclo 12 em Argentina, Chile, México, Peru e Colômbia.

Desempenho das marcas e negócios

Natura - Brasil

Evoluímos na transformação do nosso principal modelo de negócios no Brasil, com a implementação da nova Venda por Relações. O substancial aumento da Produtividade de 15,4% no trimestre sobre o ano anterior, associado à retomada do nível de atividade, mostra que nossas Consultoras já estão se beneficiando desta nova proposta de valor. Avançamos rumo à convergência dos nossos modelos de negócio *on* e *off-line*, com a digitalização da Venda por Relações alcançando centenas de milhares de usuárias ativas do nosso aplicativo móvel exclusivo para Consultoras.

Nossa Perfumaria continuou apresentando desempenho acima do esperado no período, dando continuidade ao expressivo crescimento verificado na primeira metade do ano. A categoria Corpo teve um excelente crescimento de volume e valor no trimestre, estimulada por campanhas que já haviam apresentado resultados iniciais bastante animadores no 2º trimestre, e continuamos tendo ótimos resultados em Presentes. Nosso Índice de Inovação teve o quarto trimestre consecutivo de alta e alcançou 63,1%, mostrando o poder de nossas inovações para o negócio.

Nossas vendas *online* por meio do [Rede Natura](#) mantiveram tendência de crescimento acelerado de 3 dígitos no acumulado do ano, com geração de excelentes resultados. No período observamos o aumento do ticket médio das transações, elevação do número de visitas e ampliação da base de cadastro de consumidores.

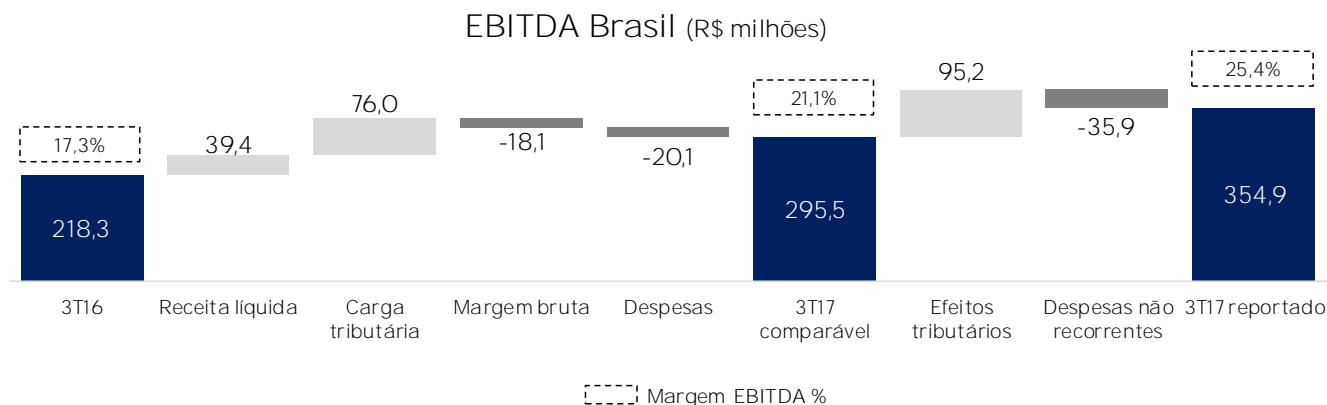
A receita líquida da Natura no Brasil foi de R\$ 1.397,6 milhão no trimestre, com crescimento de 10,4% sobre o 3T16, impulsionada pelo excelente desempenho das Vendas por Relações, da estratégia de categorias e das vendas online. No período houve a reversão da despesa com provisão de IPI de R\$ 66,3 milhões, que correspondeu a 5,2% deste crescimento. No acumulado do ano a receita líquida foi de R\$ 3.901,3 milhões, com crescimento de 3,7% sobre os nove meses de 2016.

Continuamos expandindo nossa presença no varejo e contamos atualmente com 18 lojas Natura em shopping centers, sendo 13 no estado de São Paulo e 5 na cidade do Rio de Janeiro, além de termos presença em 3,3 mil lojas de grandes redes de drogarias.

Trimestre e acumulado	Pro-Forma					
	R\$ milhões			Natura Brasil		
	3T17 ^(a)	3T16	Var%	9M17 ^(a)	9M16	Var%
Consultoras - final do período ('000)	1.160,9	1.275,9	(9,0)	1.160,9	1.275,9	(9,0)
Consultoras Média do período ('000)	1.169,7	1.292,0	(9,5)	1.228,6	1.317,6	(6,8)
Unidades de produtos para revenda (milhões)	82,3	79,3	3,7	229,3	246,7	(7,0)
Receita Bruta	1.931,4	1.849,5	4,4	5.557,9	5.464,6	1,7
Receita Líquida	1.397,6	1.265,5	10,4	3.901,3	3.763,3	3,7
CMV	(429,2)	(395,9)	8,4	(1.203,3)	(1.213,5)	(0,8)
Lucro Bruto	968,4	869,6	11,4	2.698,0	2.549,9	5,8
Despesas com Vendas, Marketing e Logística	(538,1)	(539,8)	(0,3)	(1.626,4)	(1.544,5)	5,3
Despesas Adm., P&D, TI e Projetos	(214,7)	(168,7)	27,3	(580,2)	(519,2)	11,7
Outras Receitas / (Despesas) Operacionais, líquidas	89,0	7,1	n/a	280,8	9,8	n/a
Depreciação	50,3	50,2	0,2	150,2	149,6	0,4
EBITDA	354,9	218,3	62,5	922,3	645,6	42,9
Margem Bruta	69,3%	68,7%	0,6 pp	69,2%	67,8%	1,4 pp
Despesas Vendas, Marketing e Logística/Receita Líquida	38,5%	42,7%	(4,2) pp	41,7%	41,0%	0,6 pp
Despesas Adm., P&D, TI e Projetos/Receita Líquida	15,4%	13,3%	2,0 pp	14,9%	13,8%	1,1 pp
Margem EBITDA	25,4%	17,3%	8,1 pp	23,6%	17,2%	6,5 pp

^(a) Resultado Natura exclui os custos de aquisição da TBS.

Sem os efeitos não recorrentes incorridos no período, o EBITDA teria sido de R\$ 295,5 milhões, ou 35,4% maior que o 3T16, e a margem teria sido de 21,1% (+3,8pp vs. 3T16), conforme gráfico a seguir:



Natura - Latam

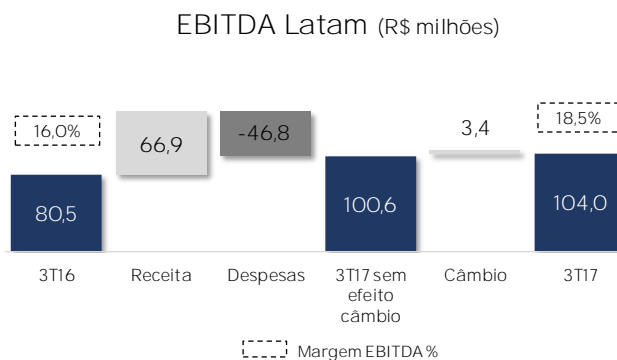
No 3T17, a receita líquida cresceu 18,9% em moeda local, com expansão de 7,4% no número de Consultoras, suportado por ganhos de produtividade. Em BRL o crescimento foi de 11,5%, parcialmente impactado pelo câmbio do período. O EBITDA aumentou 42,5% em moeda local (29,2% em BRL) em relação ao 3T16, com margem de 18,5% (+2,5pp), em função da maior eficiência da operação.

No acumulado do ano, em moeda local, a receita líquida cresceu 17,8%, enquanto o EBITDA avançou 16,8%. Em BRL, a receita líquida cresceu 3,8% e o EBITDA 16,3%, notadamente impactados pela variação cambial do período.

Os maiores destaques foram a Argentina e o México, com desempenho acima das expectativas, enquanto Peru vem enfrentando desafios decorrentes de seu contexto político, econômico e ambiental.

Trimestre e acumulado	Pro-Forma					
	Natura			Latam		
R\$ milhões	3T17	3T16	Var%	9M17	9M16	Var%
Consultoras - final do período ('000)	584,3	543,9	7,4	584,3	543,9	7,4
Consultoras Média do período ('000)	578,0	539,5	7,1	559,4	524,5	6,7
Unidades de produtos para revenda (milhões)	32,0	31,8	0,7	90,6	87,6	3,5
Receita Bruta	738,9	658,6	12,2	1.979,0	1.887,6	4,8
Receita Líquida	561,1	503,1	11,5	1.512,2	1.457,3	3,8
CMV	(183,6)	(166,1)	10,5	(501,9)	(478,3)	4,9
Lucro Bruto	377,5	337,0	12,0	1.010,4	979,0	3,2
Despesas com Vendas, Marketing e Logística	(216,4)	(207,7)	4,2	(628,9)	(623,0)	1,0
Despesas Adm., P&D, TI e Projetos	(63,2)	(55,1)	14,6	(181,5)	(184,0)	(1,4)
Outras Receitas / (Despesas) Operacionais, líquidas	0,1	0,7	(80,1)	1,4	0,8	74,7
Depreciação	6,0	5,6	6,8	18,9	16,6	13,9
EBITDA	104,0	80,5	29,2	220,3	189,3	16,3
Margem Bruta	67,3%	67,0%	0,3 pp	66,8%	67,2%	(0,4) pp
Despesas Vendas, Marketing e Logística/Receita Líquida	38,6%	41,3%	(2,7) pp	41,6%	42,7%	(1,2) pp
Despesas Adm., P&D, TI e Projetos/Receita Líquida	11,3%	11,0%	0,3 pp	12,0%	12,6%	(0,6) pp
Margem EBITDA	18,5%	16,0%	2,5 pp	14,6%	13,0%	1,6 pp

Abaixo apresentamos as principais variações no EBITDA do 3T17:



Aesop

A Aesop reportou um forte crescimento da receita bruta de 20,3% em AUD no trimestre, com robusto aumento das vendas no conceito mesmas lojas de 12% e 27 lojas exclusivas adicionais desde o 3T16, alcançando um total de 196 unidades. Atualmente a Aesop também conta com 97 lojas de departamento (83 no 3T16). Em BRL, o crescimento da receita bruta foi de 21,9% sobre o 3T16.

O EBITDA em BRL contraiu 36,3% em comparação ao 3T16. Excluindo-se o ajuste de inventário não recorrente no 3T16 de R\$ 8,7 milhões, o EBITDA teria permanecido estável, com queda de 2,1pp de margem, sobretudo pelo novo incentivo de longo prazo concedido aos executivos-chave da empresa desde o 4T16, com efeitos até junho de 2019.

No acumulado do ano a receita bruta cresceu 27,1% sobre 2016 em dólares australianos, contra 17,8% em BRL, impactada pelo câmbio. O EBITDA decresceu 24,1% em moeda local, e retraiu 29,2% em BRL, impactado pelo plano de retenção dos executivos e pelo ajuste de inventário no 3T16.

The Body Shop

A receita líquida da *The Body Shop* em setembro foi de R\$ 245,5 milhões e o EBITDA de R\$ 11,6 milhões. No trimestre, a receita líquida apresentou um crescimento de 1,3% em GBP sobre o mesmo trimestre do ano anterior, e a margem EBITDA foi de 4,5% (similar ao 3T16). Vale notar que o modelo de negócio da *TBS* tem uma forte sazonalidade de receita e de EBITDA, com resultados mais relevantes no 4º trimestre.

No acumulado do ano tivemos sinais preliminares de uma recuperação, com a receita líquida em GBP crescendo 2,2%, com destaque para Reino Unido, Canadá, franqueados da Ásia e e-commerce nos EUA. A categoria Cuidados com a Pele vem apresentando forte crescimento em todos os mercados. O EBITDA pró-forma do período foi de GBP 10,1 milhões, contra GBP 2,9 milhões no 9M16, um expressivo crescimento decorrente da maior eficiência no controle de gastos e do *mix* favorável de vendas que beneficiou a margem bruta.

Desde a conclusão da aquisição a equipe da *The Body Shop* está dedicada a garantir a execução da estratégia mais importante do ano, a campanha de Natal. Todos os modelos de negócios, como franqueados, lojas próprias, varejo e e-commerce, estão prontos e confiantes para esse importante período do ano, com foco em proporcionar uma experiência diferenciada ao consumidor final.

2. desempenho socioambiental

No período celebramos nossa inclusão pelo 4º ano consecutivo no índice Dow Jones de Sustentabilidade da Bolsa de Nova Iorque (DJSI), na carteira de mercados emergentes, e passamos também a integrar pela primeira vez o índice FTSE4GOOD, criado pelo índice global FTSE Russell para medir a performance de empresas que demonstram robustas práticas ambientais, sociais e de governança corporativa.

Fizemos parcerias inéditas para alavancar nosso impacto socioambiental positivo como o convênio para fortalecer o uso de produtos e serviços da sociobiodiversidade da Amazônia, assinado junto à Fundação Banco do Brasil, que irá beneficiar cerca de 200 famílias da região do Baixo Tocantins, no Pará, contribuindo para a capacitação técnica das cooperativas e a adoção de tecnologias sociais adaptadas à agricultura familiar. Lançamos o Edital Compromisso com o Clima, em parceria com o Itaú, para captação de projetos de compensação das emissões de gases do efeito estufa (GEE). Juntas, as duas empresas visam adquirir uma estimativa de 500 mil toneladas de CO2 para compensar suas emissões.

Tivemos um número recorde de matrículas no programa Educação Consultora, com 4.347 novas consultoras e familiares matriculados (18.996 no acumulado do ano) em cursos universitários e de inglês, utilizando recursos provenientes da venda de produtos da linha Crer Para Ver.

Neste período, a Natura lançou, durante o evento da Organização das Nações Unidas (ONU), em Nova York, o aplicativo BexCo, que tem como objetivo impulsionar uma comunidade global de troca de informação sobre a venda direta no mundo, como parte do Breakthrough Innovation Challenge (BIC), uma iniciativa do Pacto Global da ONU para o desenvolvimento sustentável do planeta.

Indicador	Unidade	Ambição 2020	Resultado 3T17	Resultado 2016
Emissão relativa de carbono (escopo 1, 2 e 3)	kg CO2/kg prod faturado	2,15	3,29	3,17
% material reciclado pós consumo ¹	% (g mat reciclado/g emb.)	10,0	4,4	4,3
Embalagens ecoeficientes ²	% (unid. Faturadas emb. Ecoef/unid fat. Totais)	40	20	20
Consumo de insumos Amazônicos em relação ao consumo total Natura	% (R\$ insumos amazônicos/ R\$ insumos totais)	30,0	18,0	19,1
Volume acumulado de negócios na região PAM Amazônica ³	R\$ milhões	1.000,0	1.151,3	972,6
Consumo de água	litros / unidades produzidas	0,32	0,52	0,53
Arrecadação da linha Crer para Ver - Global ⁴	R\$ milhões	41,0	26,0	38,2

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

² 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.

³ Valores acumulados desde 2011.

⁴ Refere-se ao lucro antes do desconto do imposto de renda (IR) acumulado do ano destinado ao fundo da linha Crer para Ver.

Emissão relativa de carbono (escopo 1, 2 e 3): Maior emissão relativa vs. 2016, conforme já previsto, em virtude do maior volume de produção de itens com maior emissão relativa, como por exemplo produtos de perfumaria, em especial aqueles com embalagem mais pesada. Continuamos buscando reverter esta situação, com diversificação da frota (utilizando carros elétricos e bicicletas) e o aumento do uso de materiais de menor impacto ambiental em nossos produtos. A Natura foi uma das fundadoras do Programa de Logística Verde Brasil (PLVB) com outras 6 grandes empresas com o objetivo de compartilhar boas práticas e fomentar a inovação de baixo carbono em nosso processo logístico.

Percentual de material reciclado pós-consumo: O maior volume de perfumes ainda com o uso parcial de vidro reciclado impediu a melhora do indicador do período, que se manteve estável. Isso reforça a importância da iniciativa, já em andamento, do uso de vidro reciclado em toda a categoria. Destaque para a performance do período de Ekos Corpo e Óleos com PET 100% reciclado pós-consumo.

Embalagens ecoeficientes: Permanecemos no mesmo patamar do ano anterior, seguindo com a iniciativa de revisão da estratégia de refilagem e o desenvolvimento de um maior número de embalagens com material de origem renovável e com material reciclado pós-consumo no portfólio.

Consumo de insumos Amazônicos em relação ao consumo total da Natura: Apesar do incremento da compra de ingredientes amazônicos, conforme projeção de vendas, a demanda por ingredientes não provenientes da Amazônia foi ainda maior. Os destaques no período foram a superação na demanda de óleo de palma da Amazônia para a fabricação de sabonetes e o aumento no valor da compra de óleo de castanha, em virtude da quebra da safra em 2017 decorrente de fatores climáticos.

Volume acumulado de negócios na região Pan-Amazônica: O resultado acumulado desde 2011 é de R\$ R\$1.151,3MM, superando o projetado para o período. Os destaques no 3º tri foram o aumento na demanda de óleo de palma para atender a estratégia de natal e o aumento do preço do óleo de castanha devido à quebra da safra. Os pagamentos de Repartição de Benefícios às cooperativas por matéria-prima de Copaíba e a compra de créditos de carbono postergada do 2º Tri também contribuíram para o bom resultado.

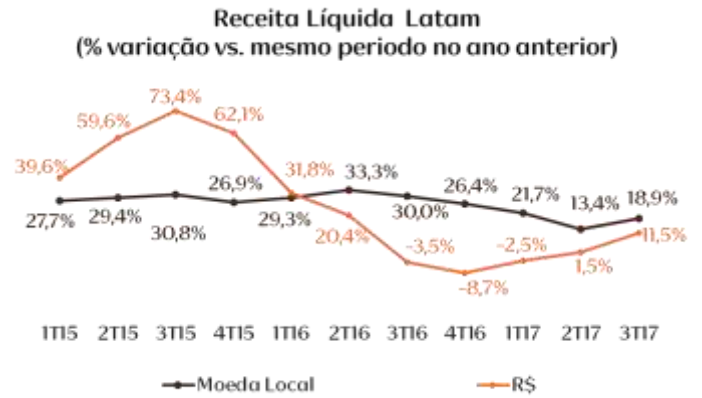
Consumo de água: O consumo relativo de água do processo produtivo no 3T17 foi um pouco menor que o do ano 2016, principalmente pela maior eficiência nos sites industriais de Cajamar e Ecoparque. O aumento da produção, o uso eficiente de água potável em áreas fabris e o reuso de água em processos de utilidades e manutenção predial foram os principais *drivers*. Além disso, 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 pelo consumidor final representa um impacto muito maior em relação à etapa industrial. Direcionaremos nossos esforços em uma gestão compartilhada com o consumidor para a redução desse impacto.

Arrecadação da linha Crer para Ver (Educação): Nesse trimestre, no Brasil, a presença de Crer Para Ver em presentes se manteve na data comemorativa de Pais e houve a expansão da coleção de itens para a casa. Na Latam, tivemos uma menor arrecadação devido à valorização do real frente as moedas locais, sendo Argentina e Chile os países com maiores crescimentos. A arrecadação consolidada apresenta uma tendência de resultado aquém do ano anterior pelo menor desempenho dos lançamentos, apesar do maior número de consultoras engajadas na compra dos produtos. Em agosto completou um ano do lançamento dos benefícios patrocinados pela arrecadação da linha Crer para Ver em educação para as Consultoras de Beleza Natura no Brasil, cujo número de adesões e ofertas de benefícios continuam em expansão.

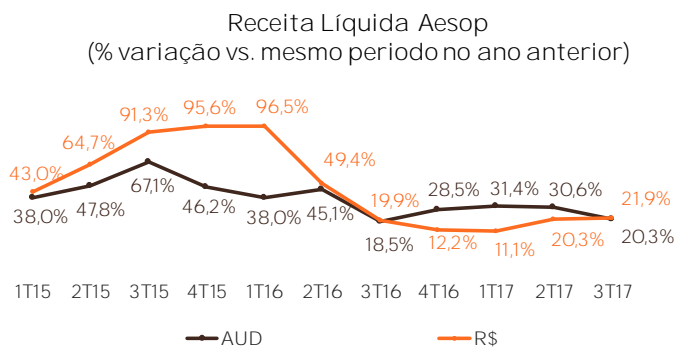
Anexos

1. receita líquida

Receita Líquida Natura: gráfico histórico trimestral

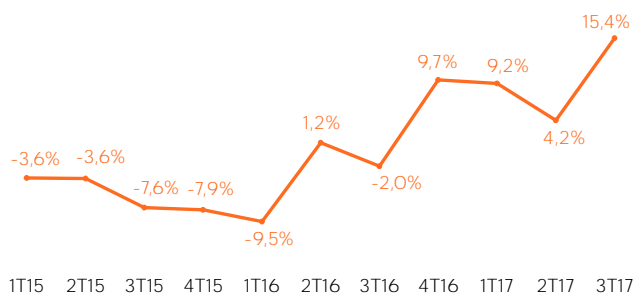


Receita Líquida Aesop: gráfico histórico trimestral

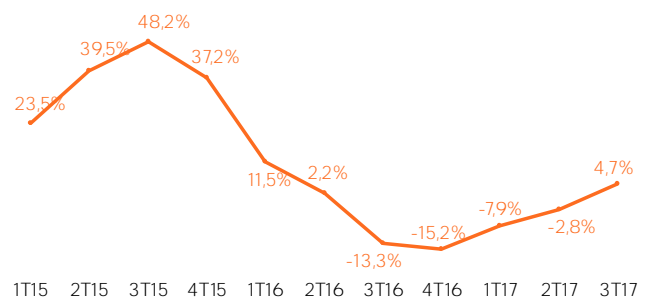


2. venda por relações

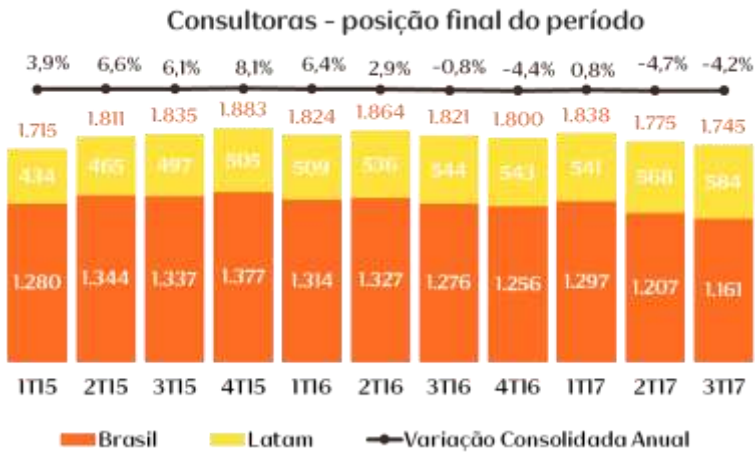
Produtividade³ Natura Brasil
(% vs ano anterior)



Produtividade³ Natura Latam
(% vs ano anterior)



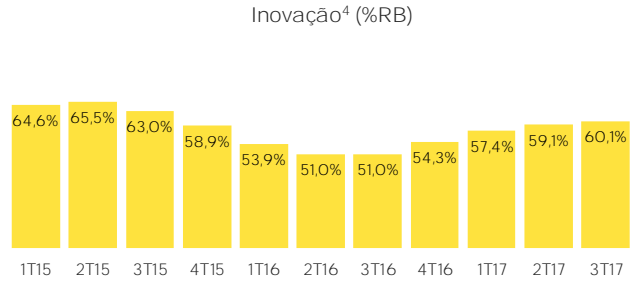
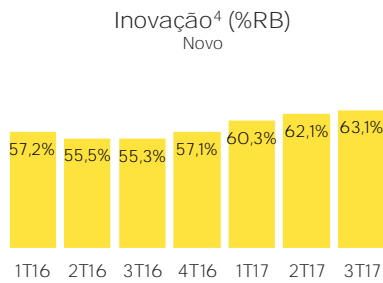
³Produtividade a preços de varejo = (receita bruta do período/número de consultoras médio do período) / (1 - %lucro da consultora).



Crescimento da produtividade por Consultora no Brasil pelo quarto trimestre consecutivo. Desta vez a produtividade saltou 15,4%, após a implementação do novo modelo comercial, compensando a retração no número de consultoras de 9,0% vs. o 3T16, em linha com nosso plano.

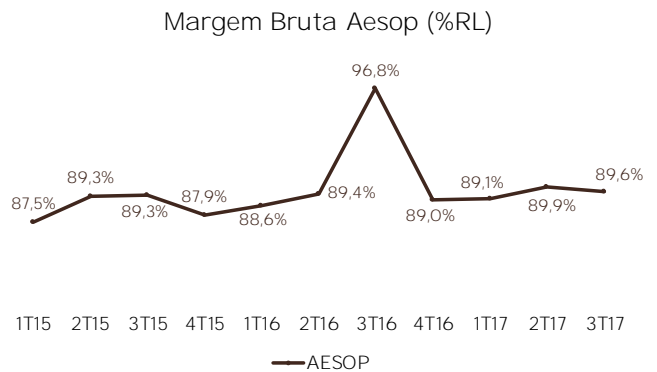
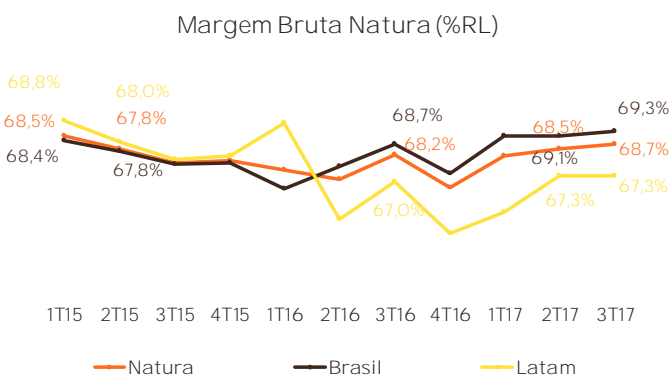
Na Latam, a produtividade aumentou 4,7% e o número final de consultoras passou a ser de 584,3 mil, aumento de 7,4%.

3. inovação e produtos



O índice de inovação foi de 63,1% no 3T17, apresentando evolução de 7,8pp sobre o 3T16 de acordo com a nova metodologia de mensuração que passamos a adotar, impulsionado pelo desempenho de marcas e categorias estratégicas, além do sucesso das campanhas de datas comemorativas. Pela metodologia anterior, que ainda apresentamos para efeitos de comparação, este foi o melhor trimestre dos últimos 8, com forte elevação de 9,1pp sobre o 3T16.

4. margem bruta



⁴Índice de Inovação: participação, nos últimos 12 meses, da venda dos produtos lançados nos últimos 24 meses.

A margem bruta da Natura no Brasil foi de 69,3%, ajudada pelo mix de categorias favoráveis e reversão da provisão para o IPI, enquanto a margem bruta da Latam ainda foi impactada pela apreciação do BRL no período. A margem da Aesop no 3T16 foi impactada por um ajuste contábil one-off com efeito positivo nos estoques e nos custos das mercadorias vendidas, de R\$ 8,7 milhões.

O quadro abaixo apresenta os principais componentes dos custos consolidados:

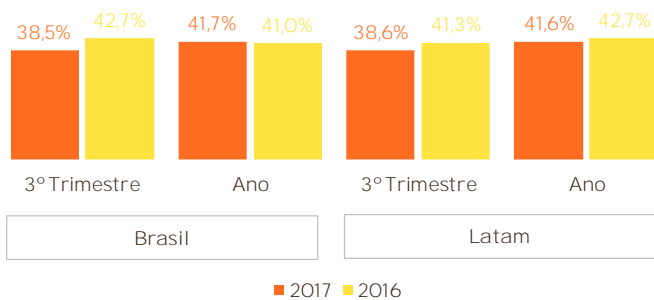
	3T17	3T16	O9M17	O9M16
MP / ME / PA*	80,9%	79,1%	79,7%	78,5%
Mão de Obra	9,9%	10,7%	10,7%	10,8%
Depreciação	2,5%	3,4%	2,8%	3,4%
Outros	6,7%	6,8%	6,8%	7,3%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

(*)Matéria Prima, Material de Embalagem e Produto Acabado

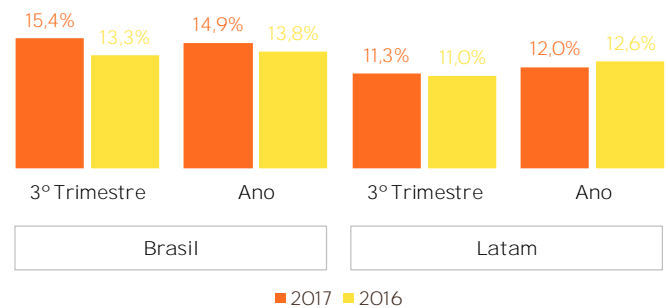
5. despesas operacionais

Despesas operacionais Natura

Despesas com Vendas, Marketing e Logística (%RL)



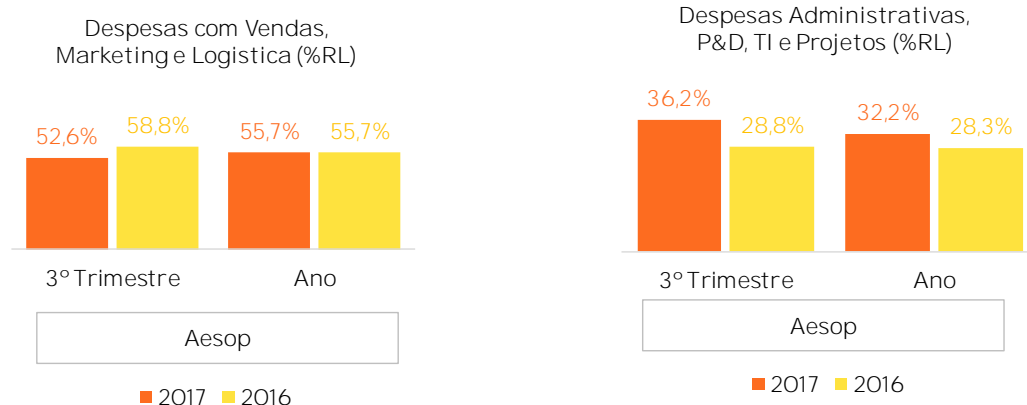
Despesas Administrativas, P&D, TI e Projetos (%RL)



As despesas com vendas, marketing e logística do Brasil caíram 4,2pp com relação à receita líquida no 3T17 vs. o 3T16. Na Latam estas despesas caíram 2,7pp no 3T17 em relação à receita líquida, passando a representar 38,6% da receita líquida (vs. 41,3% no 3T16).

As despesas administrativas, com P&D, TI e projetos do Brasil cresceram 27,3% sobre o 3T16, passando a representar 15,4% da receita líquida (13,3% no 3T16), sobretudo pela reversão de parte da provisão para participação nos lucros efetuada no ano passado. Na Latam, essas despesas cresceram 14,6% sobre o 3T16, passando a representar 11,3% da receita líquida (11,0% no 3T16), pelo mesmo efeito que no Brasil, que impactaram principalmente a operação na Argentina onde fica a sede administrativa da região.

Despesas Operacionais Aesop



As despesas com vendas, marketing e logística da Aesop cresceram 9,0% no 3T17 contra o 3T16, com queda de 6,2pp em relação à receita líquida. As despesas administrativas, P&D, TI e projetos tiveram aumento de 53,2%, passando a representar 36,2% da receita líquida (28,8% no 3T16), com destaque para o novo plano de incentivo introduzido em dezembro de 2016 aos executivos-chave da empresa, e expansão da estrutura administrativa necessária para suportar as altas taxas de crescimento para o longo prazo.

6. outras despesas e receitas operacionais

As receitas operacionais líquidas consolidadas foram de R\$ 89,4 milhões no 3T17, alta de R\$ 81,9 milhões sobre o 3T16, impactadas sobretudo pelos efeitos não recorrentes registrados na Natura no Brasil. Dentre estes destacamos a reversão da provisão para o IPI (Decreto no. 8.393/2015) de R\$ 133,6 milhões, parcialmente compensada pela constituição de contingência de ICMS-ST de R\$ 38,4 milhões, baixas de ativos não operacionais e outras despesas também não recorrentes.

7. resultado financeiro

O quadro abaixo apresenta as principais variações do resultado financeiro:

(R\$ milhões)	3T17	3T16	Var. R\$	Var. (%)	09M17	09M16	Var. R\$	Var. (%)
Resultado financeiro	(275,4)	(128,3)	(147,1)	114,6%	(273,9)	(525,1)	251,2	(47,8%)
1. Empréstimos e Aplicações Brasil	(76,9)	(64,3)	(12,6)	19,6%	(190,1)	(189,4)	(0,7)	0,4%
Saldo Médio das Aplicações Financeiras	1.752,8	1.896,2	(143,5)	(7,6%)	1.620,3	2.005,0	(384,7)	(19,2%)
Receita das Aplicações Financeiras	28,8	64,8	(35,9)	(55,5%)	111,6	197,8	(86,2)	(43,6%)
Remuneração em % do CDI	101,3%	102,4%	n/a	(112,5%)	101,9%	102,1%	n/a	(21,0%)
Saldo Médio das Dívidas Tesouraria	(5.449,0)	(3.883,0)	(1.566,0)	40,3%	(4.317,3)	(4.007,8)	(309,5)	7,7%
Despesas dos Empréstimos e Derivativos	(105,7)	(129,0)	23,3	(18,1%)	(301,7)	(387,2)	85,6	(22,1%)
Custo Médio Ponderado em % do CDI	101,4%	94,5%	n/a	695,2%	97,1%	96,9%	n/a	18,8%
CDI acumulado do período	2,25%	3,47%	n/a	(121,5%)	8,03%	10,42%	n/a	(239,5%)
2. Variação Cambial Operacional Brasil	(3,7)	(0,2)	(3,5)	n/a	(1,9)	(18,5)	16,6	(89,7%)
3. Atualização Opção de Compra Aesop	(0,0)	(1,9)	1,9	(100,0%)	(0,0)	(118,2)	118,2	(100,0%)
4. Ajuste dos derivativos para compra da TBS	(100,2)	0,0	(100,2)	0,0%	(27,5)	0,0	(27,5)	0,0%
5. Operações Internacionais - LATAM	(0,6)	(6,1)	5,5	(90,8%)	3,0	(31,8)	34,8	(109,4%)
6. Outros	(94,1)	(55,9)	(38,2)	68,4%	(57,4)	(167,2)	109,8	(65,7%)
Reclassificação BNDES - CPC07	(8,6)	(18,8)	10,2	(54,3%)	(26,9)	(43,9)	17,0	(38,7%)
Custos financeiros relativos à aquisição da TBS	(63,2)	0,0	(63,2)	0,0%	(63,2)	0,0	(63,2)	0,0%
Outros	(22,3)	(37,1)	14,8	(39,9%)	32,7	(123,3)	156,0	(126,5%)

A variação de R\$ 147,1 milhões em despesas financeiras versus o 3T16 ocorreu principalmente pelos efeitos resultantes da aquisição da *The Body Shop*.

- Empréstimos e aplicações no Brasil: inclui despesas financeiras relacionadas à aquisição da TBS, de R\$ 63,2 milhões, como desembolsos para garantias de financiamento, remessas de recursos e as correspondentes taxas, impostos e outros. A rubrica "outros", de R\$ 22,3 milhões em despesas financeiras no 3T17, contempla juros sobre provisões para contingências e obrigações tributárias, marcação a mercado sobre derivativos para hedge de dívidas, entre outros. A redução destas despesas desde o 3T16 se dá sobretudo pela menor atualização financeira sobre contingências, em função da reversão do IPI no 3T17;
- Variação cambial operacional no Brasil: reflete o efeito da relação BRL/USD sobre os recebíveis de exportação;
- Atualização da opção de compra da Aesop: demonstra a atualização do passivo referente ao valor da aquisição das ações dos minoritários em 2016;
- Ajustes dos derivativos para compra da The Body Shop: refere-se ao ajuste do derivativo contratado para proteger o valor a pagar pela aquisição;
- Operações Internacionais: demonstra predominantemente a relação entre as cotações em BLR e do peso argentino sobre as importações a pagar feitas pela Argentina;
- Outros: inclui os custos financeiros relativos à aquisição da TBS, como desembolsos para garantias, remessas de recursos, impostos, taxas, entre outros no valor de R\$ 100,2 milhões, além do menor efeito de atualização financeira de passivos judiciais em função da reversão do IPI no período; maior receita sobre atualização de depósitos judiciais,

8. endividamento

Um dos destaques do período foi o endividamento líquido abaixo do nível projetado para o encerramento do ano de 2017. Em 30 de setembro de 2017 nosso endividamento líquido foi de 3,52 vezes o EBITDA, contra uma projeção previamente anunciada de 3,60 vezes para o final de 2017.

Conforme visto no quadro abaixo, a elevação no total da dívida se dá pela emissão das notas promissórias para a aquisição da *The Body Shop*, no valor de R\$ 3.700,0, no dia 23/08/2017 com vencimento em 19/02/2018.

R\$ milhões	set/17	Part (%)	set/16	Part (%)	Var. (%)
Curto Prazo	1.986,0	21,5	1.950,7	51,6	1,8
Longo Prazo	7.624,9	82,4	2.124,2	56,2	259,0
Instrumentos financeiros derivativos*	15,5	0,2	(70,6)	(1,9)	122,0
Arrendamentos Mercantis - Financeiros / Outros**	(376,3)	(4,1)	(221,4)	(5,9)	(70,0)
Total da Dívida	9.250,1		3.782,9		144,5
(-) Caixa e Aplicações Financeiras	(3.696,4)		(1.820,0)		103,1
(=) Endividamento Líquido	5.553,7		1.962,9		182,9
Dívida Líquida / Ebitda	3,52		1,47		
Total Dívida / Ebitda	5,87		2,84		

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

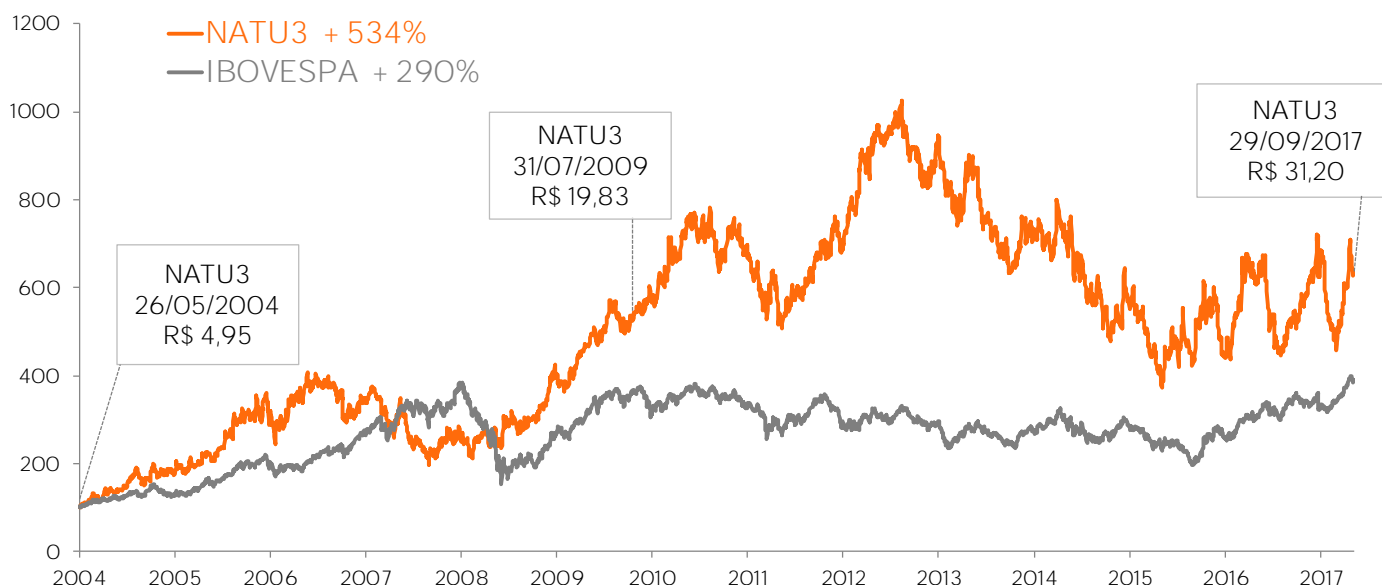
(**)Outros: reclassificação das despesas de juros de empréstimos subsidiados do resultado financeiro conforme pronunciamento contábil CPC07.

9. desempenho NATU3

No 3T17, as ações da Natura tiveram uma valorização de 36,2% desde o preço de fechamento em dezembro de 2016, versus 23,4% do Ibovespa.

O volume médio diário negociado no trimestre foi de R\$ 63,4 milhões, frente a R\$ 36,1 milhões no mesmo período do ano anterior.

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



10. teleconferência & webcast

Teleconferência com Webcast 3T17 - 16 de novembro de 2017 (quinta-feira)

O call ocorrerá em Inglês com tradução simultânea para o Português

Horários:

12h00 - Horário de Brasília

09h00 - Horário de Nova York

14h00 - Horário de Londres

Números de acesso:

Brasil: +55 11 3193 1001

+55 11 2820 4001

Números de acesso:

EUA: Toll Free + 1 888 700 0802

UK: Toll Free + 0808 234 8680

Outros países: +1 786 924 6977

Senha para os participantes: Natura

Transmissão ao vivo pela internet:

www.natura.net/investidor



11. balanço patrimonial

em setembro de 2017 e dezembro de 2016:

(em milhões de reais - R\$)

ATIVO	set-17	dez-16	PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	set-17	dez-16
CIRCULANTES			CIRCULANTES		
Caixa e equivalentes de caixa	2.210,4	1.091,5	Empréstimos, financiamentos e debentures	1.952,0	1.764,5
Títulos e valores mobiliários	1.491,2	1.207,5	Fornecedores e outras contas a pagar	1.370,8	814,9
Contas a receber de clientes	1.269,7	1.051,9	Salários, participações nos resultados e encargos sociais	372,0	208,1
Estoques	1.458,9	835,9	Obrigações tributárias	509,0	977,1
Impostos a recuperar	198,1	274,1	Imposto de renda e contribuição social	122,9	98,3
Imposto de renda e contribuição social	127,2	55,3	Dividendos e juros sobre o capital próprio a pagar	0,0	79,7
Outros ativos circulantes	264,3	286,7	Instrumentos financeiros derivativos	15,2	73,5
Total dos ativos circulantes	7.019,7	4.802,9	Provisão para riscos tributários, cíveis e trabalhistas	17,3	0,0
			Outras obrigações	355,8	161,7
NÃO CIRCULANTES			Total dos passivos circulantes	4.715,0	4.177,9
Impostos a recuperar	443,9	280,6	NÃO CIRCULANTES		
Imposto de renda e contribuição social diferidos	409,1	493,0	Empréstimos, financiamentos e debentures	7.658,9	2.625,7
Depósitos judiciais	321,4	303,1	Obrigações tributárias	188,1	237,5
Outros ativos não circulantes	50,3	23,0	Imposto de renda e contribuição social diferidos	397,8	23,8
Total dos ativos realizável a longo prazo	1.224,8	1.099,7	Provisão para riscos tributários, cíveis e trabalhistas	252,4	93,6
			Outros passivos não circulantes	219,3	266,7
Imobilizado	2.242,5	1.734,7	Total dos passivos não circulantes	8.716,5	3.247,3
Intangível	4.357,1	784,3	PATRIMÔNIO LÍQUIDO		
Total dos ativos não circulantes	7.824,4	3.618,7	Capital social	427,1	427,1
			Reservas de capital	149,9	142,8
			Reservas de lucros	666,8	666,8
			Lucros Acumulados	413,4	0,0
			Ações em tesouraria	(33,4)	(37,1)
			Dividendo adicional proposto	0,0	29,7
			Deságio em transações de capital	(92,1)	(92,1)
			Ajustes de avaliação patrimonial	(119,3)	(140,7)
			Total do patrimônio líquido	1.412,6	996,4
TOTAL DO ATIVO	14.844,1	8.421,6	TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	14.844,1	8.421,6

12. demonstração dos resultados

para os períodos findos em 30 de setembro de 2017 e de 2016:

R\$ milhões	3T17	3T16	09M17	09M16
RECEITA LÍQUIDA	2.365,4	1.902,6	6.119,8	5.618,0
Custo dos produtos vendidos	(689,3)	(566,8)	(1.814,6)	(1.726,1)
LUCRO BRUTO	1.676,1	1.335,8	4.305,3	3.891,8
(DESPESAS) RECEITAS OPERACIONAIS				
Despesas com Vendas, Marketing e Logística	(985,1)	(828,5)	(2.664,1)	(2.396,7)
Despesas Administrativas, P&D, TI e Projetos	(384,0)	(263,3)	(962,3)	(820,2)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	60,3	7,5	217,7	10,9
LUCRO OPERACIONAL ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO	367,3	251,4	896,6	685,7
Receitas financeiras	76,0	106,6	476,1	892,1
Despesas financeiras	(351,5)	(234,9)	(750,0)	(1.417,2)
LUCRO ANTES DO IMPOSTO DE RENDA E DA CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	91,9	123,1	622,6	160,6
Imposto de renda e contribuição social	(30,9)	(46,9)	(209,2)	(61,2)
LUCRO ANTES DA PARTICIPAÇÃO DE NÃO CONTROLADORES	61,0	76,2	413,4	99,4
Não controladores	0,0	3,1	0,0	4,5
LUCRO LÍQUIDO ATRIBUÍVEL A	61,0	73,1	413,4	94,9
Acionistas Controladores da Sociedade	61,0	73,1	413,4	94,9
Não controladores	0,0	3,1	0,0	4,5
	61,0	76,2	413,4	99,4

13. demonstração dos fluxos de caixa

para os períodos findos em 30 de setembro de 2017 e de 2016:

R\$ milhões	09M17	09M16
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS		
Lucro líquido do período	413,4	99,4
Ajustes para reconciliar o lucro líquido do período com o caixa líquido gerado pelas atividades operacionais:		
Depreciações e amortizações	217,0	195,8
Provisão decorrente dos contratos de operações com derivativos "swap" e "forward"	169,2	670,6
Provisão para riscos tributários, cíveis e trabalhistas	110,5	10,2
Atualização monetária de depósitos judiciais	(7,0)	(12,4)
Imposto de renda e contribuição social	209,3	61,2
Resultado na venda e baixa de ativo imobilizado e intangível	3,1	(3,5)
Juros e variação cambial sobre empréstimos e financiamentos	148,6	(247,6)
Variação cambial sobre outros ativos e passivos	(20,4)	25,5
Provisão para perdas com imobilizado	11,2	0,3
Provisão com planos de outorga de opções de compra de ações	11,4	7,2
Provisão (reversão) para créditos de liquidação duvidosa, líquida de reversões	(27,6)	6,6
Provisão para perdas nos estoques líquidas	7,3	41,4
Provisão com plano de assistência médica e crédito de carbono	11,8	8,3
Resultado líquido do período atribuível a não controladores	0,0	(4,5)
Provisão para aquisição de participação de não controladores	0,0	56,3
	1.258,0	914,9
(AUMENTO) REDUÇÃO DOS ATIVOS		
Contas a receber de clientes	2,5	(63,5)
Estoques	(145,9)	(102,0)
Impostos a recuperar	(94,1)	13,3
Outros ativos	(43,7)	(7,4)
Subtotal	(281,2)	(159,5)
AUMENTO (REDUÇÃO) DOS PASSIVOS		
Fornecedores nacionais e estrangeiros	241,6	(105,9)
Salários, participações nos resultados e encargos sociais, líquidos	78,4	36,5
Obrigações tributárias	(514,4)	(30,7)
Outros passivos	137,6	(35,3)
Subtotal	(56,7)	(135,3)

CAIXA GERADO PELAS ATIVIDADES OPERACIONAIS	920,0	620,1
OUTROS FLUXOS DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS		
Pagamentos de imposto de renda e contribuição social	(65,3)	(205,2)
Levantamentos (pagamentos) de depósitos judiciais	(3,0)	16,8
Pagamentos relacionados a processos tributários, cíveis e trabalhistas	(11,4)	(8,8)
Recebimentos (Pagamentos) de recursos por liquidação de operações com derivativos	(113,4)	(180,3)
Pagamento de juros sobre empréstimos, financiamentos e debêntures	(237,0)	(288,3)
CAIXA LÍQUIDO GERADO (UTILIZADO NAS) PELAS ATIVIDADES OPERACIONAIS	490,0	(45,7)
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO		
Aquisição The Body Shop PLC, líquido do caixa obtido	(3.862,8)	0,0
Adições de imobilizado e intangível	(199,0)	(175,9)
Recebimento pela venda de ativo imobilizado e intangível	11,7	16,1
Aplicação em títulos e valores mobiliários	(5.063,2)	(3.813,2)
Resgate de títulos e valores mobiliários	4.779,5	3.970,1
Recebimentos (pagamento) de recursos por liquidação de operações com derivativos	(29,4)	(1,4)
CAIXA LÍQUIDO GERADO PELAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO	(4.363,2)	(4,2)
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO		
Amortização de empréstimos, financiamentos e debêntures- principal	(1.419,5)	(1.392,7)
Captações de empréstimos, financiamentos e debêntures	6.600,2	574,1
Utilização de ações em tesouraria pelo exercício de opções de compra de ações	(0,5)	0,0
Pagamento de dividendos e juros sobre capital próprio referentes ao exercício anterior	(109,4)	(123,1)
Recebimentos (pagamento) de recursos por liquidação de operações com derivativos	(77,3)	240,6
CAIXA LÍQUIDO UTILIZADO NAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO	4.993,4	(701,1)
Efeito de variação cambial sobre o caixa e equivalentes de caixa	(1,3)	(55,8)
REDUÇÃO NO CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA	1.118,9	(806,8)
Saldo inicial do caixa e equivalentes de caixa	1.091,5	1.591,8
Saldo final do caixa e equivalentes de caixa	2.210,4	785,0
REDUÇÃO NO CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA	1.118,9	(806,8)
Informações adicionais às demonstrações dos fluxos de caixa:		
Itens não caixa:		
Capitalização de leasing financeiro	-	-
Hedge accounting, líquido dos efeitos tributários	7,9	24,6
Efeito da alteração de participação da Sociedade em controladas no exterior	-	-
Dividendos e juros sobre o capital próprio declarados e ainda não distribuídos	-	-
Leasing financeiro novo prédio adm.	-	-
* As notas explicativas são parte integrante das informações contábeis intermediárias		

14. glossário

_CDI: Certificado de depósito interbancário.

_CFT: Cosmetics, Fragrances and Toiletries Market.

-CMV / CPV: Custo das Mercadorias Vendidas / Custo dos Produtos Vendidos

_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 por 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 Natureza e para as comunidades.

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

_EP&L: metodologia internacional de contabilidade ambiental que vem da expressão em inglês *Environmental Profit & Loss*,

_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.

_MRPC: sigla para Material Reciclado Pós-Consumo.

_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 na América Latina. 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.

_TBS: The Body Shop.

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.

Equipe de Relações com Investidores

Telefone: +55 (11) 4389-7786

Marcel Goya, marcelgoya@natura.net

Luiz Palhares, luizpalhares@natura.net

Laélia Costa, laeliacosta@natura.net

Maria Luiza Silveira, mariasilveira@natura.net

Camila Soares Cabrera, camilacabrera@natura.net





Aēsop.



São Paulo, November 14, 2017

Strong Q3-17 results mark the beginning of Natura Group

- Strong growth in consolidated net revenue, with advances in all businesses: R\$2,365.4 million, up 24.3% vs. Q3-16, including one month of revenue from The Body Shop (“TBS”). On a comparable basis, growth was 11.4%.
 - Natura: R\$1,959.8 million, up 10.6%, driven by the strong performance of sales in Brazil, which grew 10.4% (5.2% excluding the exceptional impact from the IPI excise tax reversal in the period), and by the excellent sales performance in Latam (+11.5%, or +18.9% in local currency);
 - Aesop: R\$160.1 million, up 21.9% (+20.3% in AUD), with same-store sales advancing 12%;
 - The Body Shop: R\$245.5 million in September, the first month of consolidation. In Q3-17 (pro forma), net revenue in GBP grew 1.3% on Q3-16;
- Strong growth in consolidated EBITDA: R\$450.4 million, up 40.8% vs. Q3-16:
 - Recurring EBITDA (pro forma) stood at R\$408.6 million, posting solid growth of 31.3% excluding the effects from the TBS acquisition, adjustments for specific provisions and one-off expenses in Brazil;
 - Natura: R\$452.5 million, up 53.0%, with growth of 62.5% in Brazil and 29.2% in Latam;
 - Aesop: R\$15.4 million, stable after excluding the positive one-off effect on Q3-16 COGS of R\$ 8.7 million;
 - The Body Shop: R\$11.6 million in September. In Q3-17 (pro forma), EBITDA increased 15.5% vs. Q3-16 in BRL;
- Consolidated net income up 136.8% vs. Q3-16, excluding non-recurring effects (comparable):
 - Net Income of R\$61.0 million in Q3-17. Excluding non-recurring effects in the period, including acquisition expenses and adjustments for specific provisions, net income was R\$166.7 million;
- Solid cash generation:
 - Internal cash generation of R\$259.2 million, 60.5% higher than in Q3-16;
 - Strong consolidated free cash flow of R\$79.1 million in Q3-17, compared to R\$138.3 million in Q3-16, considering the impacts from the TBS acquisition of R\$63.4 million. We continue to rigorously manage working capital and registered a significant reduction in the cash conversion cycle. Focused on the company's deleveraging, net-debt-to-EBITDA ratio stood at 3.52 times EBITDA (vs. 1.47 times in Q3-16), which is below the previously announced projection for year-end of 3.60 times, reflecting the TBS acquisition;
- Notable advances in sustainability:
 - Inclusion, for the first time, in the FTSE4GOOD index, and for the fourth straight year in the Dow Jones Sustainability Index;
 - Release of the “Commitment to Climate Request for Proposal” for projects to offset greenhouse gas emissions;
 - Record number of enrollments in the Consultant Education program.

Management commentary:

This quarter represents a historical milestone for Natura: with the closing of the acquisition of The Body Shop, we took a decisive step towards becoming a global, multi-brand and multi-channel group, with three different businesses and brands committed to ethical and sustainable business practices that generate positive social impacts.

Our figures for the third quarter include one month of results from The Body Shop, which we consolidated on September 1, as well as the non-recurring effects from this transaction and other one-off expenses. Our results excluding these effects demonstrate the health and strength of the group we are building. This quarter, Natura resumed its growth and leadership in various strategic categories in Brazil, while maintaining a strong pace of its expansion in Latin America. Aesop reported another quarter of strong sales, while The Body Shop also contributed to our robust performance.

Net income before effects from acquisition of The Body Shop grew significantly, driven by recovery in our performance in the Brazilian market.

In the quarter, we made advances in sustainable development, including partnerships to leverage our positive social and environmental impact and to reduce our carbon emissions. Our commitments were rewarded by our inclusion, for the first time, in the FTSE4GOOD index, which recognizes companies with strong environmental, social and governance practices.

The quality of our third-quarter operating results reinforces our confidence in the successful integration of The Body Shop, that will celebrate the arrival of its new CEO, David Boynton.

1. consolidated results

In the third quarter of 2017, consolidated net revenue amounted to R\$2,365.4 million (+24.3% vs. Q3-16). Consolidated EBITDA came to R\$450.4 million (+40.8% vs. Q3-16) and net income was R\$61.0 million (-16.6% vs. Q3-16). Free cash flow before effects from the TBS acquisition was R\$142.5 million, compared to R\$138.3 million in Q3-16.

In 9M17, consolidated net revenue stood at R\$6,119.8 million (+8.9% vs. 9M16). Consolidated EBITDA amounted to R\$1,113.6 million (+26.3% vs. 9M16) and net income came to R\$413.4 million (318.5 vs. 9M16). Free cash flow before the impact of the acquisition of TBS was R\$440.6 million, compared to R\$66.9 million in 9M16.

Our consolidated results by brand and business are shown below. Pro forma results include Natura, Aesop and one month of results from The Body Shop. In this format, we isolated all TBS acquisition related expenses:

R\$ million	Pro-Forma					
	Q3-17	Q3-16	Change (%)	09M17	09M16	Change (%)
Natura Gross Revenue	2,671.6	2,511.3	6.4	7,542.3	7,364.1	2.4
Aesop Gross Revenue	176.7	144.9	21.9	503.6	427.6	17.8
The Body Shop Gross Revenue ¹	354.9	0.0	n/a	354.9	0.0	n/a
Consolidated Gross Revenue	3,203.2	2,656.2	20.6	8,400.8	7,791.7	7.8
Natura Net Revenue	1,959.8	1,771.3	10.6	5,418.1	5,230.6	3.6
Aesop Net Revenue	160.1	131.3	21.9	456.2	387.4	17.8
The Body Shop Net Revenue ¹	245.5	0.0	n/a	245.5	0.0	n/a
Consolidated Net Revenue	2,365.4	1,902.6	24.3	6,119.8	5,618.0	8.9
Natura EBITDA ²	452.5	295.7	53.0	1,124.8	822.4	36.8
<i>% Natura EBITDA Margin</i>	<i>23.1%</i>	<i>16.7%</i>	<i>6.4 pp</i>	<i>20.8%</i>	<i>15.7%</i>	<i>5.0 pp</i>
Aesop EBITDA	15.4	24.1	(36.3)	41.9	59.2	(29.2)
<i>% Aesop EBITDA Margin</i>	<i>9.6%</i>	<i>18.4%</i>	<i>(8.8) pp</i>	<i>9.2%</i>	<i>15.3%</i>	<i>(6.1) pp</i>
The Body Shop EBITDA ¹	11.6	0.0	n/a	11.6	0.0	n/a
<i>% The Body Shop EBITDA Margin</i>	<i>4.7%</i>	<i>n/a</i>	<i>n/a</i>	<i>4.7%</i>	<i>n/a</i>	<i>n/a</i>
Acquisition related Expenses ³	(29.1)	0.0	n/a	(64.8)	0.0	n/a
Consolidated EBITDA	450.4	319.8	40.8	1,113.6	881.5	26.3
<i>% Consolidated EBITDA Margin</i>	<i>19.0%</i>	<i>16.8%</i>	<i>2.2 pp</i>	<i>18.2%</i>	<i>15.7%</i>	<i>2.5 pp</i>
Consolidated Net Income ⁴	61.0	73.1	(16.6)	413.4	94.9	335.6
<i>% Consolidated Net Margin</i>	<i>2.6%</i>	<i>3.8%</i>	<i>(1.3) pp</i>	<i>6.8%</i>	<i>1.7%</i>	<i>5.1 pp</i>
Internal cash generation	259.2	161.5	60.5	721.0	382.3	88.6
Free cash flow	79.1	138.3	(42.8)	321.0	66.9	379.9
Net Debt / EBITDA	n/a	n/a	n/a	3.52	1.47	139.8

¹September only.

²For pro-forma presentation purposes, TBS related acquisition expenses were excluded from Natura's Profit & Loss.

³Refers to TBS acquisition expenses.

⁴Net (Loss) income attributable to owners of the Company.

Significant growth in consolidated net revenue, with advances in all businesses

The 24.3% growth in consolidated net revenue was driven by Natura and Aesop and includes revenue from The Body Shop for September.

Natura in Brazil posted net revenue growth of 10.4%, driven by the excellent performance of Relationship Sales, the strategy for categories and online sales. During the period, we reversed a provision booked during the year for the IPI excise tax imposed by Decree 8,393/2015, without which net revenue would have grown by 5.2%.

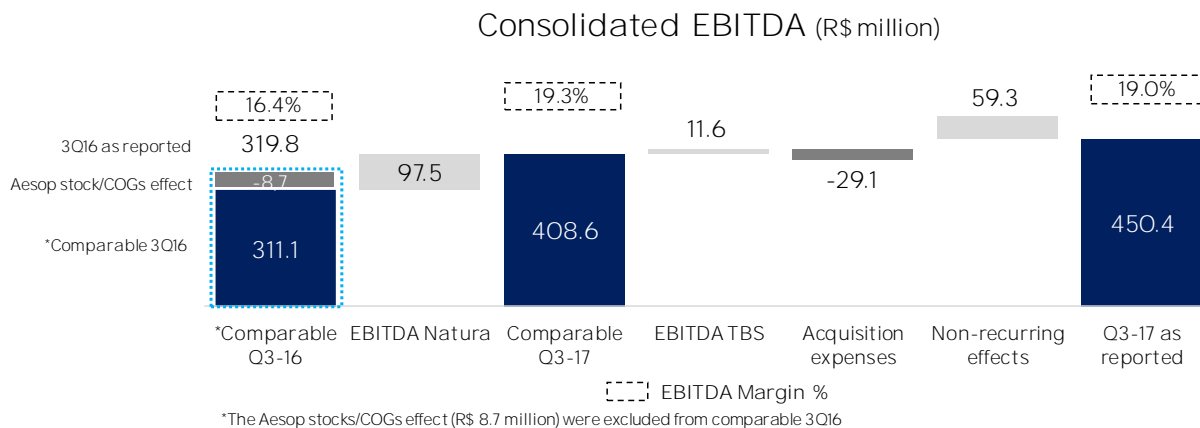
Natura in Latin America maintained solid net revenue growth, of 18.9% in Q3-17 in local currency, despite the difficult political and economic scenario in Peru and the earthquake in Mexico. In BRL, net revenue growth was 11.5%, still partially affected by the BRL appreciation against the region's currencies.

Aesop posted strong net revenue growth of 20.3% in Australian dollar, driven by same-store sales growth of 12% and by the 27 exclusive stores opened since Q3-16. In BRL, net revenue growth was 21.9%.

The Body Shop posted net revenue of R\$245.5 million in September. In the quarter, net revenue in GBP (*pro forma*) was up 1.3% vs. the year-ago period.

Robust growth in consolidated EBITDA: R\$450.4 million, +40.8% vs. Q3-16

Consolidated EBITDA stood at R\$450.4 million in Q3-17, growing 40.8% compared to Q3-16. The main changes are described below:



_Natura's EBITDA grew by R\$97.5 million;

_Aesop's EBITDA decreased by R\$8.7 million, reflecting the one-off adjustment in inventories in Q3-16, which increased the company's EBITDA by R\$8.7 million that year. Excluding this effect, EBITDA in Q3-17 remained stable in relation to Q3-16;

_The Body Shop's EBITDA stood at to R\$11.6 million in the month of September only;

_Expenses of R\$29.1 million related to the TBS acquisition;

_Non-recurring effects with accounting adjustments in the amount of R\$59.3 million, namely:

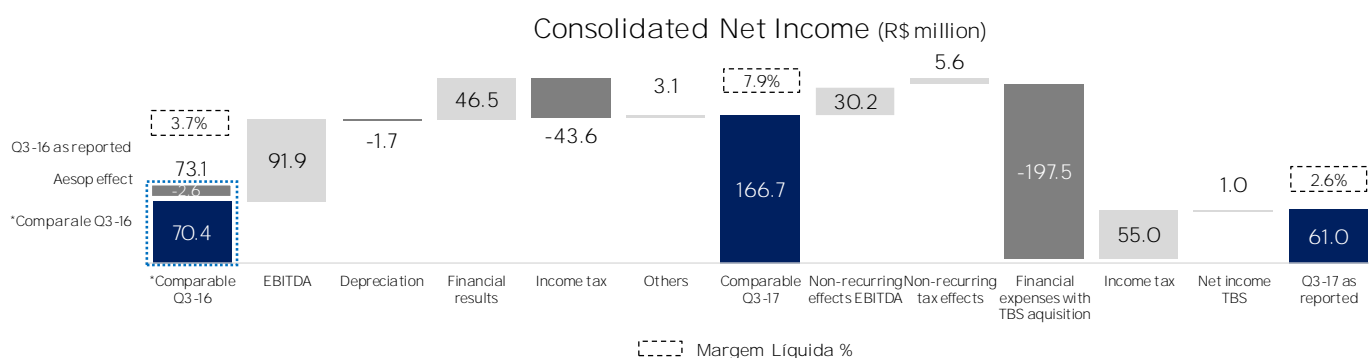
- R\$133.6 million reversal of the provision for IPI tax, originating from the equalization resulting from Decree 8,393/2015, due to the favorable jurisprudence related to the case;

- Accrual of a provision for ICMS-ST contingency in the amount of R\$38.4 million, due to the change in the risk assessment to probable loss;
- Non-recurring administrative expenses in Brazil of R\$35.9 million, including write-offs of non-operating assets and the reassessment of various provisions.

Excluding the non-recurring effects described above and the result from TBS for September, consolidated EBITDA in Q3-17 comparable to Q3-16 was R\$408.6 million, growing 31.3%, with margin expansion of 2.9 p.p.

Consolidated net income grew 136.8% vs. Q3-16, excluding non-recurring effects

Consolidated net income stood at R\$61.0 million in Q3-17, down 16.6% vs. Q3-16. Net income comparable with Q3-16, which excludes non-recurring effects from the TBS acquisition, adjustments to specific provisions and other items, was R\$166.7 million, up 136.8% on Q3-16 (on a comparable basis). The main changes in net income were:



*Comparable Q3-16 excludes Aesop COGS effects on EBITDA and returns the effect in financial income of the Aesop call option from Q3-16, net of income tax

_EBITDA growth due to the strong performance of Natura in Brazil and Latam;

_Net financial expenses decreasing by R\$46.5 million (excluding the effects from the TBS acquisition and before adjustments to provisions in the period), mainly due to higher cash generation, lower net debt and lower interest rates;

_Higher expenses with Income Tax, mainly due to the higher income before tax in the period;

_Non-recurring effects on the financial result arising from the acquisition of The Body Shop and adjustments to tax provisions.

Solid cash generation, including the impacts from the TBS acquisition

R\$ million	Q3-17	Q3-16	Change R\$	Change (%)	09M17	09M16	Change R\$	Change (%)
Net Income*	61.0	73.1	(12.1)	(16.6)	413.4	94.9	318.5	335.6
Depreciation and amortization	83.1	68.4	14.7	21.5	217.0	195.8	21.2	10.8
Non-cash / Other	115.2	20.0	95.2	476.2	90.6	91.6	(1.0)	(1.1)
Internal cash generation	259.2	161.5	97.8	60.5	721.0	382.3	338.7	88.6
Working Capital (Increase)/Decrease	(88.3)	41.7	(130.0)	(311.4)	(212.7)	(139.9)	(72.8)	52.1
Operating cash generation	171.0	203.2	(32.3)	(15.9)	508.3	242.5	265.8	109.6
Capex	(91.9)	(65.0)	(26.9)	41.5	(187.3)	(175.6)	(11.7)	6.7
Free cash flow**	79.1	138.3	(59.2)	(42.8)	321.0	66.9	254.1	380.0

(*) 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).

Cash generation stood at R\$79.1 million in Q3-17 and includes the effects from the acquisition and consolidation of TBS. In 9M17, cash generation came to R\$321.0 million, R\$254.1 million higher than in the same period last year. We maintained our rigorous management of working capital, with a significant reduction in the cash conversion cycle, mainly due to the lower coverage of inventories in Brazil and Latin

America and the efficient control of payables and receivables. The increase in working capital need shown in the above chart is due to the build-up in seasonal inventories ahead of Christmas by TBS.

We ended the quarter with a net-debt ratio of 3.52 times EBITDA (versus 1.47 times in Q3-16), below our projection for 2017 of 3.60 times, reflecting the TBS acquisition.

The following chart shows the complete result by business and on a consolidated basis:

Quarter	R\$ million	Consolidated ¹			Pro-Forma						
		Q3-17 ^(a)	Q3-16	Change (%)	Natura			Aesop			The Body Shop
					Q3-17 ^(b)	Q3-16	Change (%)	Q3-17	Q3-16	Change (%)	Sep/17
Total Consultants - end of period ('000) ²	1,745.2	1,820.9	(4.2)	1,745.2	1,819.9	(4.1)	-	-	n/a	-	-
Total Consultants - average of period ('000)	1,747.7	1,832.6	(4.6)	1,747.7	1,831.5	(4.6)	-	-	n/a	-	-
Units sold – items for resale (in million)	116.2	112.8	3.0	114.3	111.1	2.9	1.9	1.6	19.6	-	-
Gross Revenue	3,203.2	2,656.2	20.6	2,671.6	2,511.3	6.4	176.7	144.9	21.9	354.9	-
Net Revenue	2,365.4	1,902.6	24.3	1,959.8	1,771.3	10.6	160.1	131.3	21.9	245.5	-
COGS	(689.3)	(566.8)	21.6	(613.1)	(562.6)	9.0	(16.6)	(4.2)	294.7	(59.6)	-
Gross Profit	1,676.1	1,335.8	25.5	1,346.7	1,208.7	11.4	143.5	127.1	12.9	185.9	-
Selling, Marketing and Logistics Expenses	(985.1)	(828.5)	18.9	(759.0)	(751.3)	1.0	(84.2)	(77.2)	9.0	(141.9)	-
Administrative, R&D, IT and Projects Expenses	(384.0)	(263.3)	45.8	(280.8)	(225.6)	24.5	(57.9)	(37.8)	53.2	(45.4)	-
Other Operating Income / (Expenses) net	89.4	7.5	n/a	89.1	7.7	n/a	0.4	(0.2)	(296.3)	(0.0)	-
Acquisition related expenses ^(c)	(29.1)	0.0	n/a	0.0	0.0	n/a	0.0	0.0	n/a	0.0	-
Depreciation	83.1	68.4	21.5	56.5	56.2	0.5	13.6	12.2	11.1	13.0	-
EBITDA	450.4	319.8	40.8	452.5	295.7	53.0	15.4	24.1	(36.3)	11.6	-
Depreciation	(83.1)	(68.4)	21.5	-	-	-	-	-	-	-	-
Financial Income / (Expenses), net	(77.9)	(128.3)	(39.3)	-	-	-	-	-	-	-	-
Acquisition related expenses in Financial Income ^(c)	(197.5)	0.0	n/a	-	-	-	-	-	-	-	-
Earnings Before Taxes	91.9	123.1	(25.3)	-	-	-	-	-	-	-	-
Income Tax and Social Contribution	(30.9)	(46.9)	(34.0)	-	-	-	-	-	-	-	-
Noncontrolling shareholders	0.0	(3.1)	n/a	-	-	-	-	-	-	-	-
Net Income ^(d)	61.0	73.1	(16.6)	-	-	-	-	-	-	-	-
Gross Margin	70.9%	70.2%	0.7 pp	68.7%	68.2%	0.5 pp	89.6%	96.8%	(7.2) pp	75.7%	-
Selling, Marketing and Logistics Expenses/Net Revenue	41.6%	43.5%	(1.9) pp	38.7%	42.4%	(3.7) pp	52.6%	58.8%	(6.2) pp	57.8%	-
Administrative, R&D, IT and Projects Expenses/Net Revenue	16.2%	13.8%	2.4 pp	14.3%	12.7%	1.6 pp	36.2%	28.8%	7.4 pp	18.5%	-
EBITDA Margin	19.0%	16.8%	2.2 pp	23.1%	16.7%	6.4 pp	9.6%	18.4%	(8.8) pp	4.7%	-
Net Margin	2.6%	3.8%	(1.3) pp	-	-	-	-	-	-	-	-

Year-to-Date	R\$ million	Consolidated ¹			Pro-Forma						
		09M17 ^(a)	09M16	Change (%)	Natura			Aesop			The Body Shop
					09M17 ^(b)	09M16	Change (%)	09M17	09M16	Change (%)	Sep/17
Total Consultants - end of period ('000) ²	1,745.2	1,820.9	(4.2)	1,745.2	1,819.9	(4.1)	-	-	n/a	-	-
Total Consultants - average of period ('000)	1,788.3	1,843.1	(3.0)	1,788.1	1,842.1	(2.9)	-	-	n/a	-	-
Units sold – items for resale (in million)	325.6	338.7	(3.9)	320.0	334.2	(4.3)	5.5	4.2	31.0	-	-
Gross Revenue	8,400.8	7,791.7	7.8	7,542.3	7,364.1	2.4	503.6	427.6	17.8	354.9	-
Net Revenue	6,119.8	5,618.0	8.9	5,418.1	5,230.6	3.6	456.2	387.4	17.8	245.5	-
COGS	(1,814.6)	(1,726.1)	5.1	(1,707.3)	(1,693.8)	0.8	(47.7)	(32.3)	47.5	(59.6)	-
Gross Profit	4,305.3	3,891.8	10.6	3,710.8	3,536.8	4.9	408.5	355.0	15.1	185.9	-
Selling, Marketing and Logistics Expenses	(2,664.1)	(2,396.7)	11.2	(2,268.1)	(2,181.0)	4.0	(254.2)	(215.7)	17.8	(141.9)	-
Administrative, R&D, IT and Projects Expenses	(962.3)	(820.2)	17.3	(769.8)	(710.8)	8.3	(147.1)	(109.5)	34.4	(45.4)	-
Other Operating Income / (Expenses) net	282.5	10.9	n/a	282.3	10.7	n/a	0.3	0.2	23.8	(0.0)	-
Expenses with Acquisition ^(c)	(64.8)	0.0	n/a	0.0	0.0	n/a	0.0	0.0	n/a	0.0	-
Depreciation	217.0	195.8	10.8	169.6	166.8	1.7	34.4	29.1	18.4	13.0	-
EBITDA	1,113.6	881.5	26.3	1,124.8	822.4	36.8	41.9	59.2	(29.2)	11.6	-
Depreciation	(217.0)	(195.8)	10.8	-	-	-	-	-	-	-	-
Financial Income / (Expenses), net	(149.1)	(525.1)	(71.6)	-	-	-	-	-	-	-	-
Expenses with Acquisition in Financial Income ^(c)	(124.9)	0.0	n/a	-	-	-	-	-	-	-	-
Earnings Before Taxes	622.6	160.6	287.7	-	-	-	-	-	-	-	-
Income Tax and Social Contribution	(209.2)	(61.2)	241.9	-	-	-	-	-	-	-	-
Noncontrolling shareholders	0.0	(4.5)	n/a	-	-	-	-	-	-	-	-
Net Income ^(d)	413.4	94.9	335.6	-	-	-	-	-	-	-	-
Gross Margin	70.3%	69.3%	1.1 pp	68.5%	67.6%	0.9 pp	89.5%	91.6%	(2.1) pp	75.7%	-
Selling, Marketing and Logistics Expenses/Net Revenue	43.5%	42.7%	0.9 pp	41.9%	41.7%	0.2 pp	55.7%	55.7%	0.0 pp	57.8%	-
Administrative, R&D, IT and Projects Expenses/Net Revenue	15.7%	14.6%	1.1 pp	14.2%	13.6%	0.6 pp	32.2%	28.3%	4.0 pp	18.5%	-
EBITDA Margin	18.2%	15.7%	2.5 pp	20.8%	15.7%	5.0 pp	9.2%	15.3%	(6.1) pp	4.7%	-
Net Margin	6.8%	1.7%	5.1 pp	-	-	-	-	-	-	-	-

^(a)The acquisition costs of TBS were included in the consolidated Profit & Loss.

^(b)The acquisition costs of TBS were excluded from the Natura Profit & Loss.

^(c)TBS acquisition related expenses.

^(d)Net / (Loss) income attributable to owners of the Company.

Link to the historical data series since 2011: [Historical data series](#)

¹Consolidated figures include Brazil, Latam, France, United States, Aesop and The Body Shop.

²Position at the end of cycle 13 in Brazil, cycle 12 in Argentina, Chile, Mexico, Peru and Colombia.

Performance by brand and business

Natura - Brazil

We made progress in the transformation of our main business model in Brazil, with the implementation of the new Relationship Sales. The significant increase of 15.4% in productivity in the quarter from the year-ago period, combined with the recovery in the level of activity, shows that our Consultants are already benefitting from this new value proposition. We are moving towards the convergence of our online and offline business models, with the digitalization of Relationship Sales reaching hundreds of thousands of active users on our exclusive mobile app for Consultants.

Our fragrances continued to perform better than expected in the period, maintaining the significant growth observed in the first half of the year. The Body category posted excellent volume and value growth in the quarter, helped by campaigns that had already delivered encouraging initial results in the second quarter and we maintained the great results in the gifts category. Our Innovation Index increased for the fourth straight quarter, to 63.1%, demonstrating how innovation can help power our business.

Our online sales through the [Natura Network](#) maintained the trend of triple-digit growth in the first nine months, generating excellent results. During the period, we observed an increase in the average ticket, a higher number of visits and expansion in the registered consumer base.

Natura's net revenue in Brazil amounted to R\$1,397.6 million in the quarter, up 10.4% vs. Q3-16, driven by the excellent performance of Relationship Sales, the categories strategy and online sales. In the period, there was the reversal of the IPI provision expenses incurred over the course of the year, of R\$66.3 million which corresponded to 5.2% of this growth. In the year to date, net revenue reached R\$3,901.3 million, increasing 3.7% on the same period of 2016.

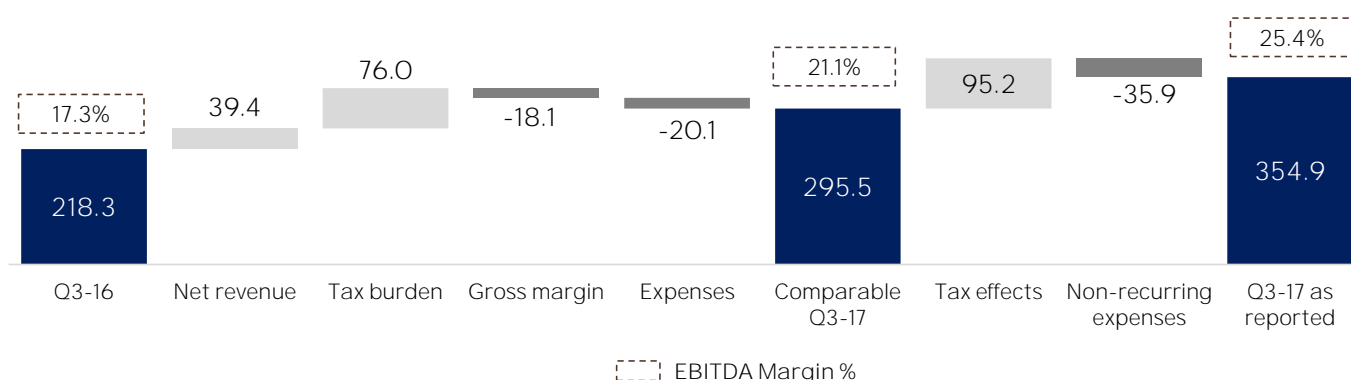
We continued to expand our retail presence and currently have 18 Natura stores in shopping malls, 13 of which are in the state of São Paulo and 5 in the city of Rio de Janeiro, in addition to being present in 3,300 stores of major drugstore chains.

Quarter and year-to-date	Pro-Forma					
	Natura Brasil					
R\$ million	Q3-17 ^(a)	Q3-16	% Change	09M17 ^(a)	09M16	% Change
Total Consultants - end of period ('000)	1,160.9	1,275.9	(9.0)	1,160.9	1,275.9	(9.0)
Total Consultants - average of period ('000)	1,169.7	1,292.0	(9.5)	1,228.6	1,317.6	(6.8)
Units sold – items for resale (in million)	82.3	79.3	3.7	229.3	246.7	(7.0)
Gross Revenue	1,931.4	1,849.5	4.4	5,557.9	5,464.6	1.7
Net Revenue	1,397.6	1,265.5	10.4	3,901.3	3,763.3	3.7
COGS	(429.2)	(395.9)	8.4	(1,203.3)	(1,213.5)	(0.8)
Gross Profit	968.4	869.6	11.4	2,698.0	2,549.9	5.8
Selling, Marketing and Logistics Expenses	(538.1)	(539.8)	(0.3)	(1,626.4)	(1,544.5)	5.3
Administrative, R&D, IT and Projects Expenses	(214.7)	(168.7)	27.3	(580.2)	(519.2)	11.7
Other Operating Income / (Expenses), net	89.0	7.1	n/a	280.8	9.8	n/a
Depreciation	50.3	50.2	0.2	150.2	149.6	0.4
EBITDA	354.9	218.3	62.5	922.3	645.6	42.9
Gross Margin	69.3%	68.7%	0.6 pp	69.2%	67.8%	1.4 pp
Selling, Marketing and Logistics Expenses/Net Revenue	38.5%	42.7%	(4.2) pp	41.7%	41.0%	0.6 pp
Administrative, R&D, IT and Projects Expenses/Net Revenue	15.4%	13.3%	2.0 pp	14.9%	13.8%	1.1 pp
EBITDA Margin	25.4%	17.3%	8.1 pp	23.6%	17.2%	6.5 pp

^(a) TBS acquisition related expenses were excluded from Natura Profit & Loss.

Excluding the non-recurring effects in the period, EBITDA was R\$295.5 million, up 35.4% from Q3-16, with margin of 21.1% (+3.8pp vs. Q3-16), as shown in the following chart:

Brazil EBITDA (R\$ million)



Natura - Latam

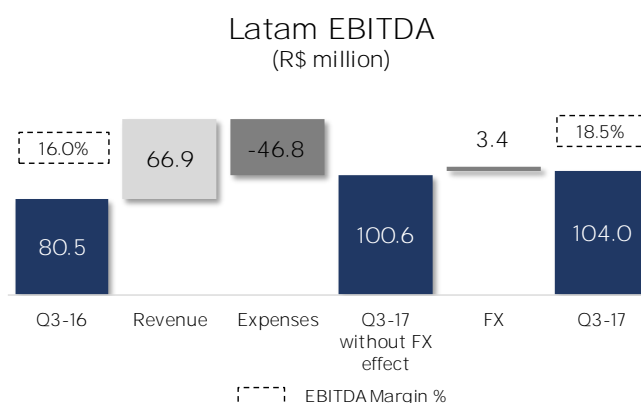
In Q3-17, net revenue grew 18.9% in local currency, with the number of Consultants expanding by 7.4%, supported by productivity gains. In BRL, net revenue grew by 11.5%, partially impacted by the exchange rate in the period. EBITDA grew by 42.5% in local currency (29.2% in BRL) compared to Q3-16, with margin of 18.5% (+2.5 p.p.), driven by operating efficiency gains.

In the first nine months, net revenue in local currency grew 17.8%, while EBITDA advanced 16.8%. In BRL, net revenue and EBITDA grew 3.8% and 16.3%, respectively, mainly due to the exchange variation in the nine-month period.

The highlights were Argentina and Mexico, which performed better than expected, while Peru has been facing challenges due to its political, economic and environmental situation.

Quarter and year-to-date	Pro-Forma					
	R\$ million			Natura Latam		
	Q3-17	Q3-16	% Change	Q9M17	Q9M16	% Change
Total Consultants - end of period ('000)	584.3	543.9	7.4	584.3	543.9	7.4
Total Consultants - average of period ('000)	578.0	539.5	7.1	559.4	524.5	6.7
Units sold – items for resale (in million)	32.0	31.8	0.7	90.6	87.6	3.5
Gross Revenue	738.9	658.6	12.2	1,979.0	1,887.6	4.8
Net Revenue	561.1	503.1	11.5	1,512.2	1,457.3	3.8
COGS	(183.6)	(166.1)	10.5	(501.9)	(478.3)	4.9
Gross Profit	377.5	337.0	12.0	1,010.4	979.0	3.2
Selling, Marketing and Logistics Expenses	(216.4)	(207.7)	4.2	(628.9)	(623.0)	1.0
Administrative, R&D, IT and Projects Expenses	(63.2)	(55.1)	14.6	(181.5)	(184.0)	(1.4)
Other Operating Income / (Expenses), net	0.1	0.7	(80.1)	1.4	0.8	74.7
Depreciation	6.0	5.6	6.8	18.9	16.6	13.9
EBITDA	104.0	80.5	29.2	220.3	189.3	16.3
Gross Margin	67.3%	67.0%	0.3 pp	66.8%	67.2%	(0.4) pp
Selling, Marketing and Logistics Expenses/Net Revenue	38.6%	41.3%	(2.7) pp	41.6%	42.7%	(1.2) pp
Administrative, R&D, IT and Projects Expenses/Net Revenue	11.3%	11.0%	0.3 pp	12.0%	12.6%	(0.6) pp
EBITDA Margin	18.5%	16.0%	2.5 pp	14.6%	13.0%	1.6 pp

The following are the main changes in EBITDA in Latam in Q3-17:



Aesop

Aesop posted strong gross revenue growth of 20.3% in AUD in the quarter, with a significant increase in same-store sales of 12% and the addition of 27 signature stores since Q3-16, for a total of 196 units. Aesop is also present in 97 department stores (83 in Q3-16). In BRL, gross revenue grew 21.9% on Q3-16.

EBITDA in BRL fell by 36.3% compared to Q3-16. Excluding the non-recurring adjustment to inventories in Q3-16 of R\$8.7 million, EBITDA remained stable, with margin decreasing by 2.1 p.p., mainly due to the new long-term incentive plan granted to the company's key executives since Q4-16, with effects to June 2019.

In the first nine months, gross revenue advanced 27.1% on 2016 in AUD, compared to 17.8% in BRL, impacted by the exchange rate. EBITDA decreased 24.1% in local currency, contracting 29.2% in BRL, impacted by the executive retention plan and the inventory adjustment in Q3-16.

The Body Shop

The Body Shop posted net revenue in September of R\$245.5 million and EBITDA of R\$11.6 million. In the quarter, net revenue in GBP increased 1.3% from the year-ago period and EBITDA margin stood at 4.5% (like Q3-16). Note that TBS's business model presents strong seasonality in revenue and EBITDA, with the strongest results in the fourth quarter.

In the first nine months, we observed initial signs of recovery, with net revenue in GBP growing 2.2%, with the highlights being the United Kingdom, Canada, Asian franchises and e-commerce in the United States. The Skincare category has been growing steadily in all markets. Pro forma EBITDA in the period grew to GBP 10.1 million, versus GBP 2.9 million in 9M16, thanks to the more effective control of expenses and the better mix, which supported gross margin expansion.

Since the conclusion of the acquisition, The Body Shop's team has been dedicated to ensuring the successful execution of the most important event of the year, the Christmas campaign. All business models, such as franchises, own stores, retail and e-commerce, are ready and confident for this all-important period of the year, focusing on offering a unique customer experience.

2. social and environmental performance

During the period we commemorated our inclusion, for the fourth straight year, in the Dow Jones Sustainability Index of the New York Exchange (DJSI), in the emerging markets portfolio, as well as our inclusion, for the first time, in the FTSE4GOOD index, which was created by the global index FTSE Russell to measure the performance of companies that demonstrate strong environmental, social and corporate governance practices.

We forged unprecedented partnerships to leverage our positive social and environmental impact, such as the agreement to strengthen the use of products and services from Amazonian social and biodiversity, signed with the Banco do Brasil Foundation, which will benefit some 200 families in the Baixo Tocantins region in Pará state and contribute to the technical training of cooperatives and to the adoption of social technologies adapted to family agriculture. We launched the Commitment to Climate Call for Proposals, in partnership with Itaú, to support projects for offsetting greenhouse gas emissions. Together the two companies aim to acquire an estimated 500,000 tons of CO₂ to offset their emissions.

We had a record number of enrollments in the Consultant Education program, with 4,347 new consultants and family members enrolling (18,996 in the first nine months) in college program and English courses, using funds from the sale of Crer Para Ver products.

During this period, Natura launched, at the United Nations event in New York, the application BexCo, whose goal is to build a global community for exchanging information on direct selling around the world as part of the Breakthrough Innovation Challenge (BIC), an initiative of the UN Global Compact for the planet's sustainable development.

Indicator	Unit	2020 ambition	Q3-17 Results	2016 Results
Relative carbon emissions (scopes 1, 2 & 3)	kg CO ₂ /kg prod billed	2.15	3.29	3.17
% post consumption recycled materials ¹	% (g recycled mat/g packaging)	10.0	4.4	4.3
Eco-efficient packaging ²	% (eco-efficient packaging units billed/ total units)	40	20	20
Amazon inputs consumed in relation to total inputs	% (R\$ Amazon inputs/R\$ total inputs)	30.0	18.0	19.1
Cumulative business volume in the Pan-Amazon region ³	R\$ millions	1,000.0	1,151.3	972.6
Water consumption	Liters / units manufactured	0.32	0.52	0.53
Funding for "Crer Para Ver" program - Global ⁴	R\$ millions	41.0	26.0	38.2

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

²Eco-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.

³Cumulative amounts since 2011.

⁴Refers to the year to date earnings before income tax attributed to the Crer Para Ver product line.

Relative carbon emissions (scopes 1, 2 and 3): Higher relative emissions vs. 2016, as projected, due to the higher production volume of items with higher relative emissions, such as fragrances, especially those with

heavier packaging. We continue to work to reverse this situation by diversifying the fleet (using electric cars and bicycles) and increasing the use of materials with lower environmental impact in our products. Natura was one of the founders of the Green Brazil Logistics Program (PLVB) jointly with six other large companies with the aim of sharing good practices and encouraging low carbon innovation in our logistic process.

Percentage of post-consumer recycled materials: The higher volume of fragrances still partially using recycled glass prevented an improvement in this indicator during the period, which remained stable. This emphasizes the importance of the initiative, already in progress, to use recycled glass in the entire category. The highlight was the performance in the period of Ekos Corpo and Oils with 100% post-consumer recycled PET.

Eco-efficient packaging: We maintained the same level as in the previous year, continuing the initiative to review the refilling strategy and the development of more packaging made from renewable materials and post-consumer recycled materials in the portfolio.

Consumption of Amazonian inputs in relation to Natura's total consumption: Despite the increase in purchases of Amazonian ingredients, as projected, demand for non-Amazonian ingredients was even higher. The highlights in the period were the higher demand for Amazonian palm oil to make soaps and the higher purchase value of nut oil, due to the shortfall in the 2017 crop due to weather factors.

Cumulative business volume in the Pan-Amazon region: The cumulative result since 2011 is R\$1,151.3 million, exceeding the projection for the period. The third-quarter highlights include stronger demand for palm oil to meet the Christmas strategy and the higher nut oil price due to the crop shortfall. Payments of benefit sharing to cooperatives for Copaiba inputs and the purchase of carbon credits postponed from the second quarter also contributed to the good result.

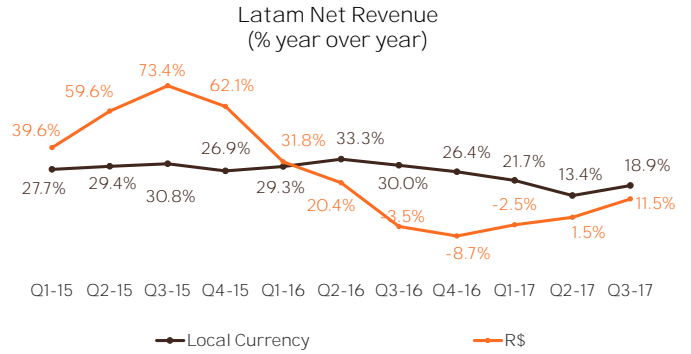
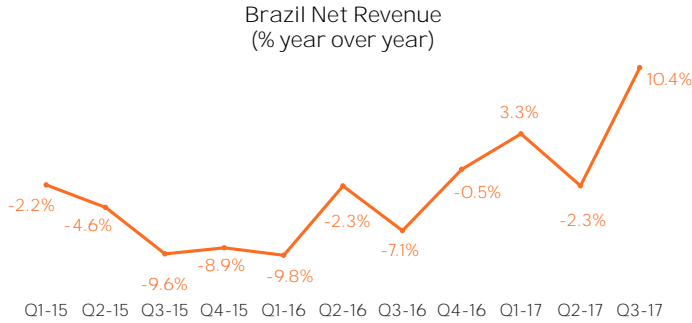
Water consumption: Relative water consumption in the Q3-17 production process was slightly lower than in 2016, mainly due to the higher efficiency of the Cajamar and Ecoparque industrial sites. The higher production, the efficient use of drinking water in production facilities and the reuse of water in utility and building-maintenance processes were the main drivers. In addition, an analysis of our EP&L and water footprint, which includes the company's entire value chain, showed that the use of products by end consumers represents a much bigger impact than the industrial phase. We will focus our efforts on shared management with consumers to reduce this impact.

Funding for Crer para Ver (Education) program: In the quarter, in Brazil, the presence of Crer Para Ver in gifts was concentrated in Father's Day, with an expansion in the collection of houseware items. In Latam, revenue decreased due to the BRL appreciation against local currencies, with Argentina and Chile registering the highest growth. Consolidated revenue presented a downward trend compared to the prior year, due to the weaker performance of launches, despite the higher number of consultants engaged in product purchases. August marked one year since the launch of benefits sponsored by revenue from the Crer para Ver line in education for Natura Beauty Consultants in Brazil, with the number of adherences and benefits offered continuing to grow.

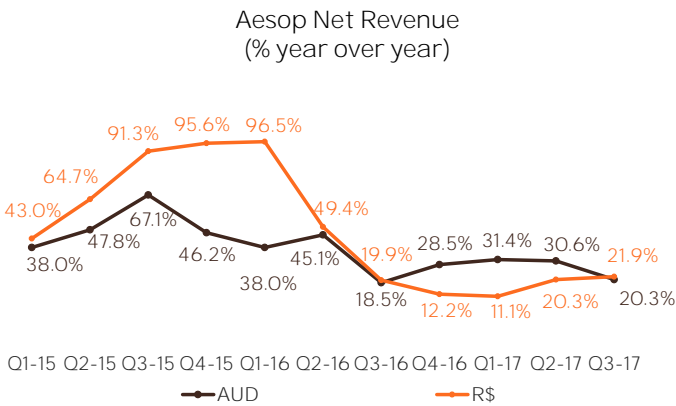
Appendices

1. net revenue

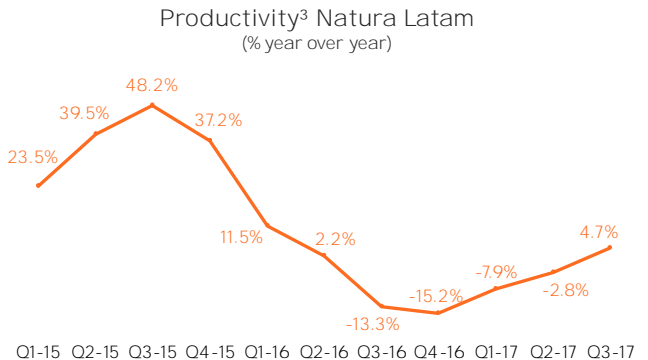
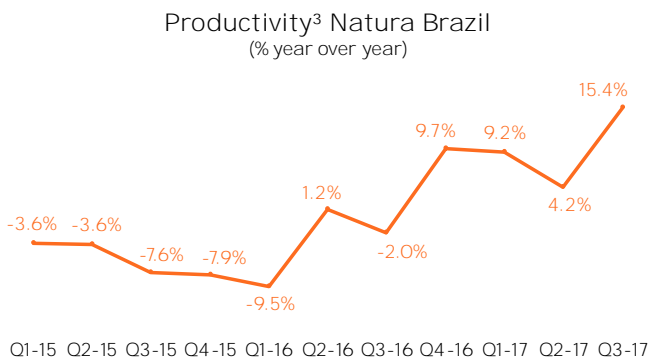
Natura Net Revenue: quarterly historical graph



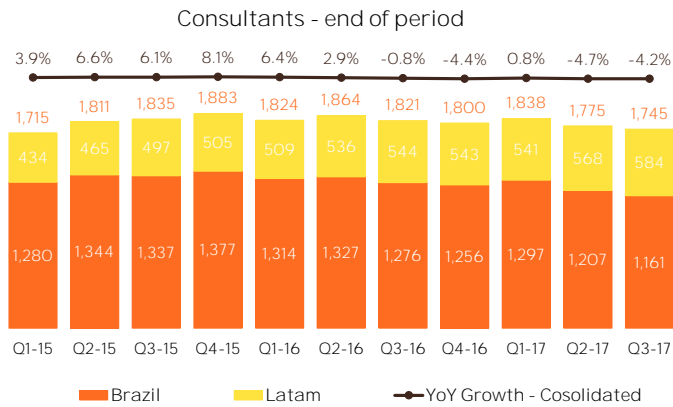
Aesop Net Revenue: quarterly historical graph



2. relationship sales



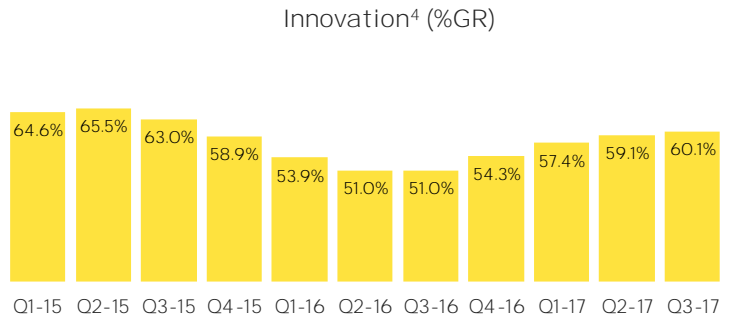
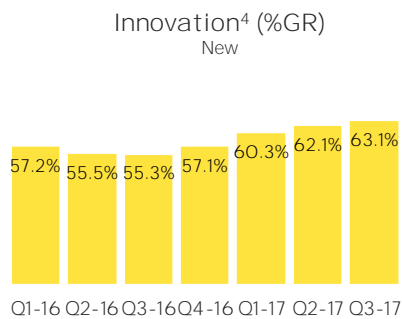
³ Productivity at retail prices = (gross revenue in the period/average number of consultants in the period) / (1 - % consultants' profit).



Natura Brazil reported growth in productivity per consultant for the 4th straight quarter, posting a 15.4% increase after the implementation of the new commercial model. This compensated the 9.0% decline in total consultants vs. Q3-16, which is in line with our plans.

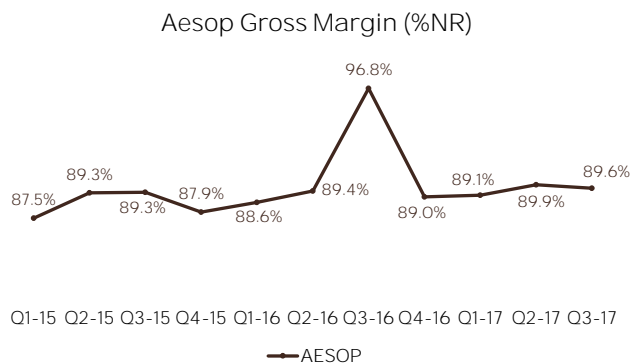
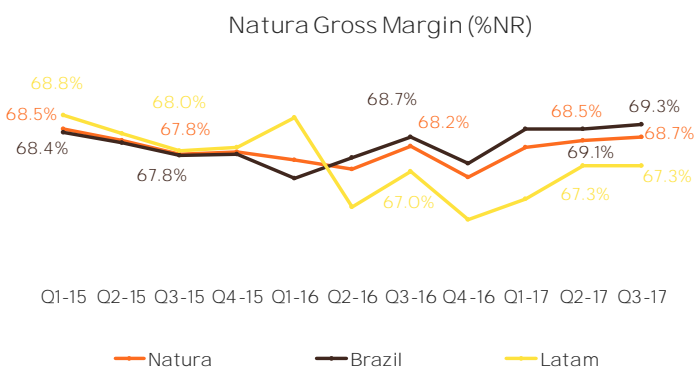
In Latam, productivity per consultant increased 4.7% while the total number of consultants increased 7.4%, totalling 584.3 thousand.

3. products and innovation



The Innovation Index stood at 63.1% in Q3-17, progressing 7.8pp from Q3-16 based on the new measurement methodology we have recently adopted, helped by the performance of strategic brands and categories, besides successful commemorative dates campaigns. According to the old measurement methodology which we still present above for comparative purposes, this was the best performing period of the last 8 quarters, with a strong 9.1pp improvement from Q3-16.

4. gross margin



Natura gross margin in Brazil was 69.3% in the quarter, on the back of a favorable category mix and the reversal of the IPI excise tax provision, while gross margin in Natura Latam was still impacted by the BRL

⁴Innovation Index: share in the last 12 months of the sale of products launched in the last 24 months.

appreciation in the period. Aesop's gross margin was impacted in Q3-16 by the one-off accounting adjustment in inventories and COGS, of R\$8.7 million.

Below we present the main components of our consolidated costs of goods sold:

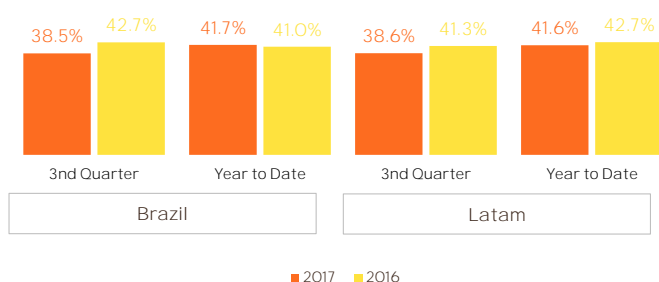
	Q3-17	Q3-16	09M17	09M16
RM / PM / FP*	80.9%	79.1%	79.7%	78.5%
Labor	9.9%	10.7%	10.7%	10.8%
Depreciation	2.5%	3.4%	2.8%	3.4%
Other	6.7%	6.8%	6.8%	7.3%
Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

(*)RawMaterial, Packaging Materiall and Finished Products

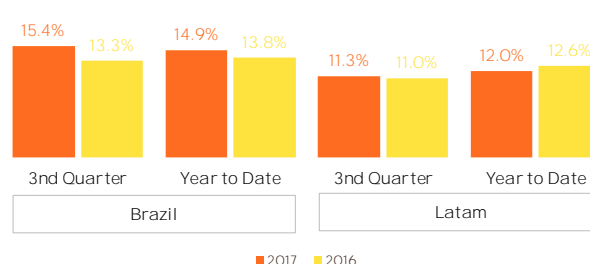
5. operating expenses

Natura's operating expenses

Selling, Marketing and Logistics Expenses (%NR)



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

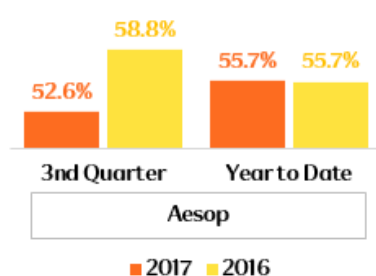


Selling, marketing and logistics expenses in Brazil fell 4.2pp in relation to net revenues from Q3-16. In Latam, such expenses dropped 2.7pp in relation to net revenues, to 38.6% from 41.3% in Q3-16.

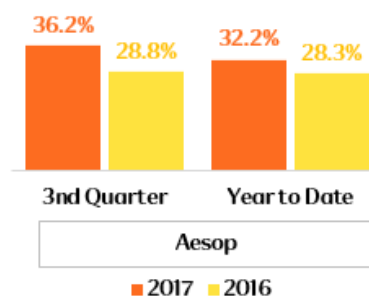
Administrative, R&D, IT and project expenses in Brazil grew 27.3% in Q3-17 vs. Q3-16, representing 15.4% of net revenues (vs. 13.3% in Q3-16) largely by the partial reversal of the employee profit sharing plan provision performed in Q3-16. In Latam such expenses increased 14.6% in Q3-17 vs. Q3-16, reaching 11.3% of net revenues (11.0% in Q3-16), mainly for the same effects in Brazil, with greater impact in the Argentine operation where the region's headquarters is located.

Aesop's operating expenses

Selling, Marketing and Logistics Expenses (%NR)



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



Selling, marketing and logistics expenses increased 9.0% in the quarter vs. Q3-16, declining 6.2pp in relation to net revenues from Q3-16. Administrative, R&D, IT and project expenses increased 53.2% since Q3-16, representing 36.2% of net revenues (vs. 28.8% in Q3-16), predominantly as a result of the new incentive plan introduced in December 2016 to the company's key executives, as well as investments in the expansion of the administrative structure necessary to support high revenue growth rates for the long-term.

6. other operating income and expenses

Net consolidated operating income was R\$89.4 million in Q3-17, a R\$81.9 million increase over Q3-16, mainly impacted by the non-recurring effects recorded by Natura in Brazil. We highlight the reversal of IPI (Decree nº 8393/2015) excise tax of R\$133.6 million, which was partially offset by the constiution of an ICMS-ST provision of R\$38.4 million, as well as the write-off of non-operating assets, amongst other less relevant non-recurring expenses.

7. financial income and expenses

The following chart demonstrates the main changes in our financial results:

(R\$ million)	Q3-17	Q3-16	Change R\$	Change (%)	Q9M17	Q9M16	Change R\$	Change (%)
Financial Result	(275.4)	(128.3)	(147.1)	114.6%	(273.9)	(525.1)	251.2	(47.8%)
1. Borrowings/Financing (B/F) and Short-Term Investments (S)	(76.9)	(64.3)	(12.6)	19.6%	(190.1)	(189.4)	(0.7)	0.4%
Average Balance of STI	1,752.8	1,896.2	(143.5)	(7.6%)	1,620.3	2,005.0	(384.7)	(19.2%)
Financial Income from STI	28.8	64.8	(35.9)	(55.5%)	111.6	197.8	(86.2)	(43.6%)
Average Interest Rate Earned on STI as % of CDI rate	101.3%	102.4%	n/a	(112.5%)	101.9%	102.1%	n/a	(21.0%)
Average Balance of Treasury Debt	(5,449.0)	(3,883.0)	(1,566.0)	40.3%	(4,317.3)	(4,007.8)	(309.5)	7.7%
Financial Expenses on B/F and Derivatives	(105.7)	(129.0)	23.3	(18.1%)	(301.7)	(387.2)	85.6	(22.1%)
Weighted Average Cost of B/F as a % of CDI rate	101.4%	94.5%	n/a	695.2%	97.1%	96.9%	n/a	18.8%
Cumulative CDI rate	2.25%	3.47%	n/a	(121.5%)	8.03%	10.42%	n/a	(239.5%)
2. Operational FX gains/(losses) - Brazil	(3.7)	(0.2)	(3.5)	n/a	(1.9)	(18.5)	16.6	(89.7%)
3. Restatement of Aesop's Put Option	(0.0)	(1.9)	1.9	(100.0%)	(0.0)	(118.2)	118.2	(100.0%)
4. Adjustment of derivatives to acquire The Body Shop	(100.2)	0.0	(100.2)	0.0%	(27.5)	0.0	(27.5)	0.0%
5. International Operations - LATAM	(0.6)	(6.1)	5.5	(90.8%)	3.0	(31.8)	34.8	(109.4%)
6. Other financial expense / income	(94.1)	(55.9)	(38.2)	68.4%	(57.4)	(167.2)	109.8	(65.7%)
Reclassification BNDES - CPC 07	(8.6)	(18.8)	10.2	(54.3%)	(26.9)	(43.9)	17.0	(38.7%)
TBS related financial expenses	(63.2)	0.0	(63.2)	0.0%	(63.2)	0.0	(63.2)	0.0%
Other	(22.3)	(37.1)	14.8	(39.9%)	32.7	(123.3)	156.0	(126.5%)

The positive change of R\$147.1 million compared to Q3-16 was mainly due to effects resulting from the quisition of TBS.

- Borrowings/financing and short-term investments in Brazil: increase of R\$12.6 million in net financial expense, primarily due to the lower average balance and lower remuneration of short-term deposits (given the reduced % of CDI interest rate). The average balance of debt already contemplates the promissory notes issued in late August for the acquisition of TBS;
- Operating currency translation in Brazil: reflects the effects from the BRL/USD exchange rate on export receivables;
- Restatement of Aesop's **put option**: reflects the restatement of liabilities related to the acquisition of Aesop's non-controlling interest in 2016;
- Adjustment of derivatives to acquire The Body Shop: refers to the adjustment of the financial derivatives contracted to hedge the amount paid for TBS acquisition;
- International operations: predominantly reflects the effects of from the BRL vs. Argentine Peso exchange rate on imports payable from Argentina (to Brazil);

- Other financial expense/income: includes financial expenses related to TBS acquisition, such as disbursements for bank financing guarantees, fund remittances and related taxes, charges and others, totalling R\$63.2 million. The rubric "other" of R\$22.3 million expense in Q3-17 includes interest on contingency balances and on tax obligations, mark-to-market impact on debt related financial derivatives, etc. The decrease in such expenses from Q3-16 is primarily due to the lower interest on contingencies, given the IPI excise tax provision reversal in Q3-17;

8. indebtedness

Another highlight in the period was the reported net-debt-to EBITDA ratio which is below the previously announced ratio projected for the year-end. On September 30, 2017 the former stood at 3.52 times EBITDA, while the later is 3.60 times EBITDA.

As seen in the chart below, the overall increase in total debt is a result of the promissory notes issued on August 23, 2017 for the acquisition of The Body Shop, in the amount of 3,700.0 million, with maturity date on February 19, 2017.

R\$ million	sep17	Share (%)	sep16	Share (%)	Change (%)
Short-Term	1,986.0	21.5	1,950.7	51.6	1.8
Long-Term	7,624.9	82.4	2,124.2	56.2	259.0
Derivatives*	15.5	0.2	(70.6)	(1.9)	122.0
Finance Leases / Others**	(376.3)	(4.1)	(221.4)	(5.9)	(70.0)
Total Debt	9,250.1		3,782.9		144.5
(-) Cash, cash equivalents and short-term investment	(3,696.4)		(1,820.0)		103.1
(=) Net Debt	5,553.7		1,962.9		182.9
Net Debt / Ebitda	3.52		1.47		
Total Debt / Ebitda	5.87		2.84		

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

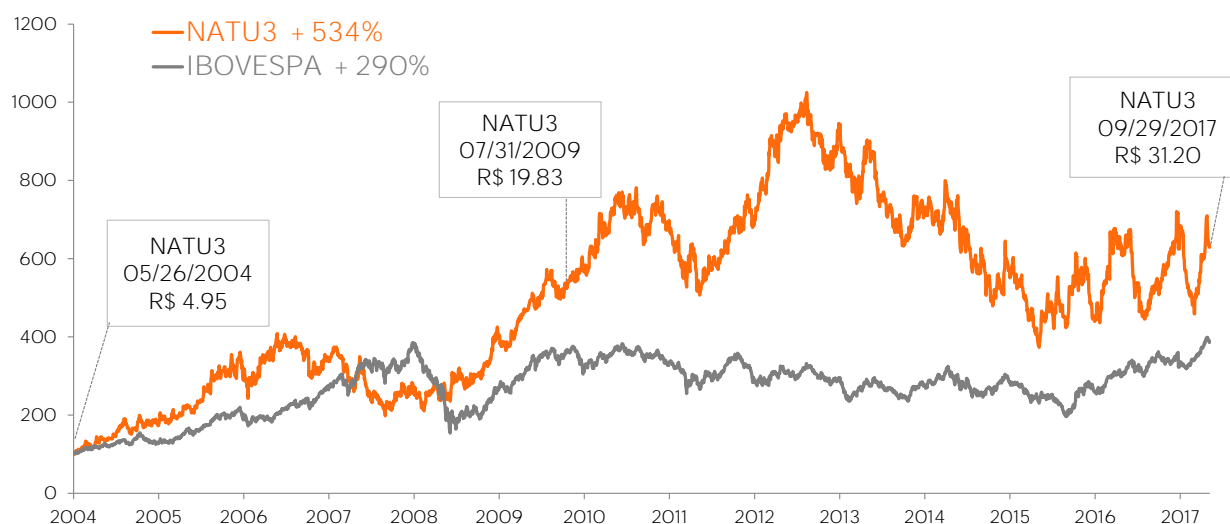
(**)Other: reclassification of expenses with interest on subsidized loans from financial result in accordance with CPC07.

9. NATU3 performance

In Q3-17, the price of Natura stock gained 36.2% from the closing quote at end-2016, while the Bovespa Index increased 23.4%.

Average daily trading volume in the quarter was R\$ 63.4 million, compared to R\$ 36.1 million in the prior-year period.

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



10. conference call and webcast

The Q3-17 Results Conference Call with Webcast will be held on November 16, 2017 (Thursday)

The call will be held in English with simultaneous translation to Portuguese

Times:

12:00 a.m. Brasilia Time

09:00 a.m. NY Time

02:00 p.m. London Time

Access Numbers:

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

Access Numbers:

USA: Toll Free + 1 888 700 0802
 UK: Toll Free + 0808 234 8680
 Other Countries: +1 786 924 6977

Conference call ID: Natura

Live webcast:

www.natura.net/investidor



11. balance sheet

At September 2017 and December 2016:

(In millions of Brazilian Real – R\$)

ASSETS	sep 17	dec 16	LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY	sep 17	dec 16
CURRENT ASSETS			CURRENT LIABILITIES		
Cash and cash equivalents	2,210.4	1,091.5	Borrowings, financing and debentures	1,952.0	1,764.5
Securities	1,491.2	1,207.5	Trade and other payables	1,370.8	814.9
Trade receivables	1,269.7	1,051.9	Payroll, profit sharing and social charges	372.0	208.1
Inventories	1,458.9	835.9	Tax liabilities	509.0	977.1
Recoverable taxes	198.1	274.1	Income tax and social contribution	122.9	98.3
Income tax and social contribution	127.2	55.3	Dividends and interest on shareholders' equity payable	0.0	79.7
Other current assets	264.3	286.7	Derivative financial instruments	15.2	73.5
Total current assets	7,019.7	4,802.9	Provision for tax, civil and labor risks	17.3	0.0
			Other liabilities	355.8	161.7
NON CURRENT ASSETS			Total current liabilities	4,715.0	4,177.9
Recoverable taxes	443.9	280.6	NON CURRENT LIABILITIES		
Deferred income tax and social contribution	409.1	493.0	Borrowings, financing and debentures	7,658.9	2,625.7
Judicial deposits	321.4	303.1	Tax liabilities	188.1	237.5
Other non-current assets	50.3	23.0	Deferred income tax and social contribution	397.8	23.8
Total long term assets	1,224.8	1,099.7	Provision for tax, civil and labor risks	252.4	93.6
			Other non-current liabilities	219.3	266.7
Property, plant and equipment	2,242.5	1,734.7	Total non current liabilities	8,716.5	3,247.3
Intangible assets	4,357.1	784.3	SHAREHOLDERS' EQUITY		
Total noncurrent assets	7,824.4	3,618.7	Capital stock	427.1	427.1
			Treasury shares	(33.4)	(37.1)
			Capital reserves	149.9	142.8
			Profit reserves	666.8	666.8
			Retained earnings	413.4	0.0
			Additional proposed dividends	0.0	29.7
			Negative goodwill on capital transactions	(92.1)	(92.1)
			Equity valuation adjustments	(119.3)	(140.7)
			Total equity attributable to owners of the Company	1,412.6	996.4
TOTAL ASSETS	14,844.1	8,421.6	TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY	14,844.1	8,421.6

12. income statement

for the periods ended September 30, 2017 and 2016:

R\$ million	Q3-17	Q3-16	09M17	09M16
NET REVENUE	2,365.4	1,902.6	6,119.8	5,618.0
Cost of sales	(689.3)	(566.8)	(1,814.6)	(1,726.1)
GROSS PROFIT	1,676.1	1,335.8	4,305.3	3,891.8
OPERATING (EXPENSES) INCOME				
Selling, Marketing and Logistics expenses	(985.1)	(828.5)	(2,664.1)	(2,396.7)
Administrative, R&D, IT and Project Expenses	(384.0)	(263.3)	(962.3)	(820.2)
Other operating (expenses) income, net	60.3	7.5	217.7	10.9
INCOME FROM OPERATIONS BEFORE FINANCIAL RESULT	367.3	251.4	896.6	685.7
Financial income	76.0	106.6	476.1	892.1
Financial expenses	(351.5)	(234.9)	(750.0)	(1,417.2)
INCOME BEFORE INCOME TAX AND SOCIAL CONTRIBUTION	91.9	123.1	622.6	160.6
Income tax and social contribution	(30.9)	(46.9)	(209.2)	(61.2)
NET INCOME FOR THE PERIOD	61.0	76.2	413.4	99.4
Non controlling	0.0	3.1	0.0	4.5
NET INCOME ATTRIBUTABLE TO	61.0	73.1	413.4	94.9
Owners of the Company	61.0	73.1	413.4	94.9
Non controlling	0.0	3.1	0.0	4.5
	61.0	76.2	413.4	99.4

13. statement of cash flows

for the periods ended September 30, 2017 and 2016:

	R\$ million	09M17	09M16
CASH FLOW FROM OPERATING ACTIVITIES			
Net income for the period		413.4	99.4
Adjustments to reconcile net income for the period with net cash generated by operating activities:			
Depreciation and amortization		217.0	195.8
Provision arising from swap and forward derivative contracts		169.2	670.6
Provision for tax, civil and labor risks		110.5	10.2
Inflation adjustment of judicial deposits		(7.0)	(12.4)
Income tax and social contribution		209.3	61.2
Result from sale and write-off of property, plan and equipment and intangible assets		3.1	(3.5)
Interest and exchange variation on borrowings and financing		148.6	(247.6)
Exchange variation on other assets and liabilities		(20.4)	25.5
Provision (reversal of provision) for property, plant and equipment losses		11.2	0.3
Provision (reversal of provision) for stock option plans		11.4	7.2
Provision (reversal of provision) for doubtful accounts, net of reversals		(27.6)	6.6
Provision (reversal of provision) for net inventory losses		7.3	41.4
Provision for health medical care and carbon credit		11.8	8.3
Net income (loss) for the period attributable to non-controlling shareholders		0.0	(4.5)
Provision for acquisition of non-controlling interest		0.0	56.3
		1,258.0	914.9
(INCREASE) DECREASE IN ASSETS			
Trade receivables		2.5	(63.5)
Inventories		(145.9)	(102.0)
Recoverable taxes		(94.1)	13.3
Other assets		(43.7)	(7.4)
Subtotal		(281.2)	(159.5)
(INCREASE) DECREASE IN LIABILITIES			
Domestic and foreign trade payables		241.6	(105.9)
Payroll, profit sharing and social charges, net		78.4	36.5
Tax liabilities		(514.4)	(30.7)
Other liabilities		137.6	(35.3)
Subtotal		(56.7)	(135.3)

CASH PROVIDED BY OPERATING ACTIVITIES	920.0	620.1
OTHER CASH FLOWS FROM OPERATING ACTIVITIES		
Payments of income tax and social contribution	(65.3)	(205.2)
Accruals (payments) of judicial deposits	(3.0)	16.8
Payments related to tax, civil and labor lawsuits	(11.4)	(8.8)
Receipts (payments) of funds due to settlement of derivative transactions	(113.4)	(180.3)
Payment of interest on borrowings, financing and debentures	(237.0)	(288.3)
NET CASH PROVIDED BY (USED IN) OPERATING ACTIVITIES	490.0	(45.7)
CASH FLOW FROM INVESTING ACTIVITIES		
Acquisition of The Body Shop PLC, net of cash acquired	(3,862.8)	0.0
Acquisition of property, plant and equipment and intangible assets	(199.0)	(175.9)
Proceeds from sale of property, plant and equipment and intangible assets	11.7	16.1
Investment in securities	(5,063.2)	(3,813.2)
Redemption of securities	4,779.5	3,970.1
Receipts (payments) to settle derivative operations	(29.4)	(1.4)
NET CASH PROVIDED (USED IN) BY INVESTING ACTIVITIES	(4,363.2)	(4.2)
CASH FLOW FROM FINANCING ACTIVITIES		
Amortization of borrowings, financing and debentures - principal amount	(1,419.5)	(1,392.7)
New borrowings, financing and debentures	6,600.2	574.1
Use of treasury shares to settle exercised stock options	(0.5)	0.0
Payment of dividends and interest on shareholders' equity for the previous year	(109.4)	(123.1)
Receipts (payments) to settle derivative operations	(77.3)	240.6
NET CASH PROVIDED BY (USED IN) FINANCING ACTIVITIES	4,993.4	(701.1)
Effect of exchange variation on cash and cash equivalents	(1.3)	(55.8)
DECREASE IN CASH AND CASH EQUIVALENTS	1,118.9	(806.8)
Opening balance of cash and cash equivalents	1,091.5	1,591.8
Closing balance of cash and cash equivalents	2,210.4	785.0
(DECREASE) INCREASE IN CASH AND CASH EQUIVALENTS	1,118.9	(806.8)
ADDITIONAL INFORMATION TO THE STATEMENTS OF CASH FLOWS		
Non-cash items:		
Capitalization of financial lease	-	-
Hedge accounting, net of tax effects	7.9	24.6
Effect from change in equity interest of the Company in subsidiary abroad	-	-
Dividends and interest on shareholders' equity declared and not distributed	-	-
Financial lease - new administrative building	-	-
* The notes are an integral part of the interim financial statements		

14. glossary

_CDI: the overnight rate for interbank deposits.

_CFT: Cosmetics, Fragrances and Toiletries Market.

_COGS: Costs of Goods Sold

_EP&L: Environmental Profit & Loss.

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

_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.

_PCR: acronym for Post-Consumer Recycled Content.

_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.

_TBS: The Body Shop.

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.

Investor Relations Team

Tel.: +55 (11) 4389-7786

Marcel Goya, marcelgoya@natura.net

Luiz Palhares, luizpalhares@natura.net

Laélia Costa, laeliacosta@natura.net

Maria Luiza Silveira, mariasilveira@natura.net

Camila Soares Cabrera, camilacabrera@natura.net

