



Aēsop

Natura & CO

São Paulo, 10 de maio de 2018

Resultados do 1T18:

Mais um trimestre de crescimento sólido em receita e rentabilidade em todo o grupo; Bom início de ano para a The Body Shop

- Crescimento de dois dígitos na receita líquida consolidada
R\$ 2.687,6 milhões, +55,5% sobre o 1T17, incluindo três meses de receita da The Body Shop ("TBS") em 2018. Na análise pró-forma¹, o crescimento consolidado foi de 11,0%² em BRL.
 - Natura: a receita da Natura cresceu 6,7%³ sobre o 1T17. No Brasil, o crescimento foi de 0,8%, Em bases comparáveis⁴, a receita líquida cresceu 3,0% vs. o 1T17, ajustada pelos efeitos de calendário. A Latam manteve o forte ritmo de expansão, crescendo 23,1%. Ainda no Brasil, recuperamos a liderança no mercado CFT em 2017, de acordo com a Euromonitor.
 - Aesop: forte crescimento de receita, de 30,8%³, com vendas mesmas lojas (últimos 12 meses) 18,0% superiores no canal de lojas exclusivas.
 - The Body Shop: receita de R\$ 807,3 milhões no 1T18, um crescimento pró-forma de 8,5%³, com forte desempenho na EMEA e na APAC. O calendário comercial favorável foi responsável por metade desse crescimento, que também foi impulsionado por boas vendas nas franquias e nas lojas próprias, e pelo crescimento de dois dígitos no e-commerce.
- Forte aumento de dois dígitos no EBITDA comparável, com crescimento em todos os negócios
O EBITDA consolidado reportado foi de R\$ 318,9 milhões, contra R\$ 364,6 milhões no 1T17. Em bases comparáveis e pró-forma, excluindo a reversão da provisão de PIS/COFINS, o aumento foi de 58,4% em BRL.
 - Natura: EBITDA de R\$ 250,6 milhões, +23,8%³ sobre o 1T17, com uma significativa melhora na margem EBITDA em bases comparáveis.
 - Aesop: EBITDA de R\$ 27,0 milhões, +118,4%³ sobre o 1T17, com expansão de 5,0 pp na margem.
 - The Body Shop: No 1T18, o EBITDA foi de R\$ 57,1 milhões, comparado a um EBITDA negativo de R\$ 11,1 milhões no 1T17. É o melhor primeiro trimestre da TBS desde 2010.
- Lucro líquido consolidado (reportado) de R\$ 24,4 milhões no trimestre, vs. R\$189,0 milhões no 1T17. Em bases comparáveis e pró-forma, o lucro líquido do 1T18 foi de R\$ 88,2 milhões, contra prejuízo de R\$ 1,3 milhão no 1T17, em linha com nossas expectativas para o período. Veja maiores detalhes na página 5.
- Endividamento abaixo do projetado; consumo de caixa devido a sazonalidade e efeitos da TBS
Devido a efeitos sazonais, o endividamento líquido fechou o trimestre em 3,3 vezes o EBITDA, abaixo de nossas projeções. No período, foi observado consumo de caixa de R\$ 351,0 milhões, devido à sazonalidade na TBS, despesas financeiras relacionadas à sua aquisição e maior necessidade de capital de giro para levar adiante o plano operacional da Natura.
- Avanços significativos em sustentabilidade
 - As emissões de carbono da Natura ficaram abaixo do previsto no trimestre, devido a um mix mais favorável de categorias e a maior eficiência no ciclo do pedido.
 - A TBS já reuniu aproximadamente 5,8 milhões de assinaturas na campanha global Forever Against Animal Testing, chegando perto da meta de 8 milhões para 2018.

¹ Inclui os números da The Body Shop, como se estes integrassem os resultados consolidados nos períodos reportados.

² O crescimento em moeda constante é de 9,0%.

³ As variações de desempenho (%) para cada negócio individualmente (Natura, Aesop e TBS) estão sempre comentadas neste relatório no conceito de moeda constante, exceto quando estiverem demonstradas em outra moeda.

⁴ Base comparável: exclui efeitos não usuais ou que não são comparáveis nos períodos em análise. Mais detalhes serão providenciados mais adiante nesse relatório quando os principais indicadores são apresentados.

Comentário da Administração

Natura &Co apresentou o terceiro trimestre consecutivo de crescimento sólido em vendas e rentabilidade, demonstrando a força do grupo multimarca e multicanal que criamos. Estamos particularmente satisfeitos por ver que as três marcas e negócios contribuíram fortemente para o desempenho desse trimestre.

A notícia recentemente divulgada de que a Natura recuperou a liderança no mercado CFT do Brasil, em 2017, segundo o Euromonitor, confirma que a companhia recuperou a rota de crescimento, graças a uma renovada estratégia de marca, à revitalização e digitalização da Venda por Relações e à abordagem multicanal. O avanço de 6,7%³ na receita líquida da Natura e o crescimento de dois dígitos no EBITDA foi respaldado por bom desempenho no Brasil e forte performance na América Latina. No Brasil, nosso novo modelo de Venda por Relações melhorou os níveis de atividade e impulsionou um aumento de produtividade de nossas consultoras de 21,8% sobre o 1T17 (quando o índice já havia registrado crescimento de 9,2%). A digitalização de nosso negócio avança de maneira firme, com mais de 550.000 consultoras usando nosso app exclusivo, enquanto nossas vendas on-line quase dobraram, alcançando 3,6% da receita líquida no Brasil. A Natura foi premiada pelo E-bit como o melhor site de e-commerce em todas as categorias no Brasil. Na América Latina (sem Brasil), a Natura acaba de conquistar a marca de 600.000 consultoras e registrou sólido crescimento no trimestre, com excelentes resultados na Argentina, no México e no Chile, com elevação da produtividade das consultoras.

A transformação da The Body Shop já está ocorrendo, apoiada por plano abrangente, e a empresa começou a ganhar ritmo, com alta em vendas, EBITDA e margem EBITDA na comparação com o ano anterior em moeda constante. A receita cresceu 8,5%, com aumento nas vendas para franqueados, lojas próprias e no e-commerce. Os resultados na EMEA e na APAC são os destaques do trimestre, bem como as vendas no varejo na América do Norte. A companhia encerrou o trimestre com 43 lojas a menos, em meio a um processo de otimização de sua rede.

O rápido crescimento da Aesop continua, com forte alta de 30,8%³ na receita líquida na comparação com o primeiro trimestre de 2017, com avanço de 18,0% nas vendas mesmas lojas. A Aesop teve um acréscimo de 28 novas lojas exclusivas e outras 12 lojas de departamento nos últimos 12 meses, contribuindo para um aumento significativo em rentabilidade.

Natura &Co estreou com sucesso no mercado internacional de capitais, com uma emissão de US\$ 750 milhões, a vencer em 2023, com taxa de juros de 5,375%. O grupo mantém seu compromisso de desalavancagem no ano, com índice de dívida líquida/EBITDA de 3,3 vezes no fim do trimestre, melhor do que as expectativas. Isso ocorreu em um período de consumo de caixa, decorrente de impactos da The Body Shop (fluxo de caixa sazonal da própria The Body Shop e custos relacionados à sua aquisição), juntamente com maior exigência de capital de giro na Natura, de acordo com o nosso plano de trabalho para o ano.

Além dos números, continuamos a realizar avanços em sustentabilidade, seguindo nosso compromisso com as práticas de negócios éticos e sustentáveis. As metas de emissões de carbono da Natura ficaram acima do esperado no trimestre. A The Body Shop, com quase seis milhões de assinaturas coletadas até o momento, está perto de alcançar a meta de oito milhões de assinaturas na petição da campanha global pelo fim dos testes em animais na indústria cosmética, realizada em parceria com a Cruelty Free International.

Após realizar um encontro com os cem principais líderes do grupo em janeiro, realizamos o primeiro Natura &Co Day em São Paulo, no dia 20 de abril. O grupo apresentou o plano estratégico ([link para a apresentação do Natura &Co Day](#)) para todas as marcas e estabeleceu metas ambiciosas, em busca de um forte crescimento de um dígito na receita líquida e de um crescimento de baixo duplo dígito em EBITDA (CAGR), o que poderia quase duplicar o EBITDA até 2022. O forte desempenho no primeiro trimestre nos coloca no caminho para atingir essas metas.

³ Variação em moeda constante

1. Resultados consolidados

Primeiro trimestre de 2018:

- Receita líquida consolidada: R\$ 2.687,6 milhões, vs. R\$ 1.728,6 milhões no 1T17
- EBITDA consolidado: R\$ 318,9 milhões, vs. R\$ 364,6 milhões no 1T17
- Lucro líquido consolidado: R\$ 24,4 milhões, vs. R\$ 189,0 milhões no 1T17
- Geração de caixa livre: -R\$ 351,0 milhões, comparado a R\$ 16,5 milhões no 1T17

Na tabela abaixo estão nossos resultados consolidados, por marca e unidade de negócios. No 1T18, eles incluem Natura, Aesop e The Body Shop (apenas Natura e Aesop no 1T17). Isolamos todos os custos relacionados à aquisição da TBS, assim como as despesas corporativas, que são relativas à criação do grupo e estavam sendo contabilizadas na DRE de Natura Brasil.

R\$ milhões	Resultado Consolidado		
	1T18	1T17	Var. (%)
Receita Bruta Natura	2.327,6	2.236,5	4,1
Receita Bruta Aesop	222,0	159,4	39,2
Receita Bruta The Body Shop	1.158,9	-	n/a
Receita Bruta Consolidada	3.708,4	2.395,9	54,8
Receita Líquida Natura	1.679,2	1.584,2	6,0
Receita Líquida Aesop	201,1	144,4	39,2
Receita Líquida The Body Shop	807,3	-	n/a
Receita Líquida Consolidada	2.687,6	1.728,6	55,5
EBITDA Natura ^(a)	250,6	359,6	(30,3)
% Margem EBITDA Natura	14,9%	22,7%	(7,8) pp
EBITDA Aesop	27,0	12,2	121,4
% Margem EBITDA Aesop	13,4%	8,4%	5,0 pp
EBITDA The Body Shop	57,1	-	n/a
% Margem EBITDA The Body Shop	7,1%	-	n/a
Despesas com Aquisição ^(b)	(0,1)	-	n/a
Despesas Corporativas ^(c)	(15,8)	(7,2)	119,6
EBITDA Consolidado	318,9	364,6	(12,5)
% Margem EBITDA Consolidada	11,9%	21,1%	(9,2) pp
Lucro Líquido Consolidado	24,4	189,0	(87,1)
% Margem Líquida Consolidada	0,9%	10,9%	(10,1) pp
Geração Interna de Caixa	84,7	291,6	(70,9)
Geração de Caixa Livre	(351,0)	16,5	(2.229,3)
Dívida Líquida / EBITDA	3,3	1,3	154,5

(a)Para efeitos de apresentação, exclui do resultado da Natura as despesas de aquisição da TBS e as despesas corporativas.

(b)Despesas relacionadas à aquisição da TBS.

(c)Despesas relacionadas à gestão e integração do grupo.

Crescimento de dois dígitos na receita líquida consolidada

A receita líquida consolidada cresceu 55,5% em BRL. Pró-forma, o crescimento foi de 11,0% em BRL.

A Natura cresceu 6,7%³ no trimestre.

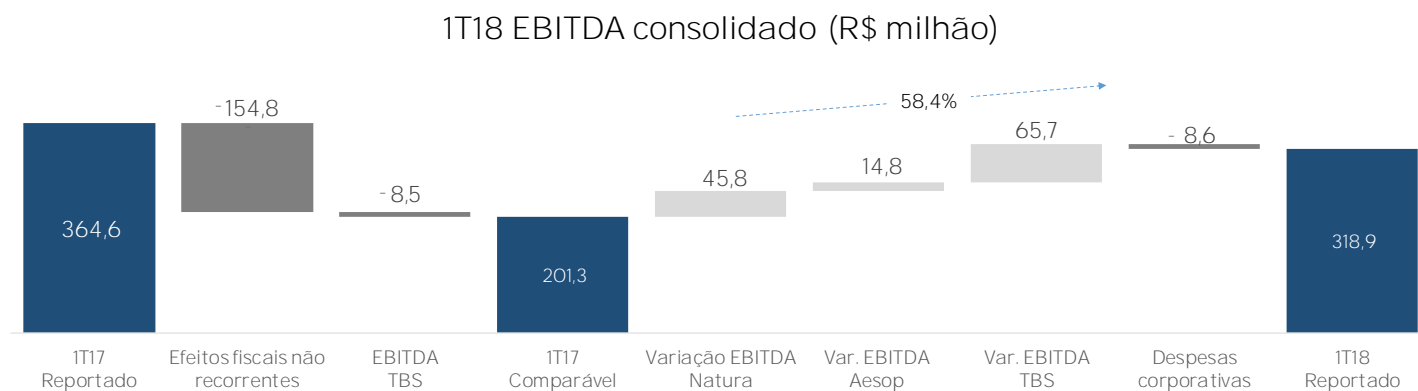
No Brasil, a receita líquida da Natura cresceu 0,8%. As vendas foram impactadas por nosso calendário comercial, que mudou a campanha de Dia das Mães de 2018 para o segundo trimestre. Ajustado pela sazonalidade, o crescimento das vendas no Brasil teria sido de 3,0%.

Na América Latina, as vendas da Natura aceleraram, com crescimento de 23,1%³ na receita líquida, sustentado pelo desempenho positivo em todos os países, graças à expansão do canal, à maior produtividade e à introdução do novo modelo comercial no Chile.

A Aesop apresentou forte crescimento de receita, de 30,8%³, impulsionado por robustas vendas mesmas lojas e expansão do número de lojas.

The Body Shop registrou receita líquida de R\$ 807,3 milhões no trimestre, com aumento de 8,5%³ (pró-forma), apoiado em forte crescimento nas vendas de franquias, lojas próprias e online, especialmente em geografias como a EMEA e a APAC.

O EBITDA consolidado comparável cresceu 58,4% (pró-forma)



_As despesas não recorrentes referem-se à reversão da provisão de PIS/COFINS no 1T17.

_O EBITDA da Natura foi R\$ 45,8 milhões maior do que no 1T17, excluindo a reversão da provisão de PIS/COFINS. O EBITDA comparável da Natura Brasil foi 9,4% maior no 1T18, enquanto o EBITDA da Latam cresceu 83,3% em BRL.

_O EBITDA da Aesop foi de R\$ 27,0 milhões, R\$ 14,8 milhões maior em relação ao 1T17 (+121,4%), principalmente devido às fortes vendas mesmas lojas do canal de lojas exclusivas.

_As despesas corporativas refletem valores anteriormente contabilizados na DRE da Natura, que foram reclassificados para a DRE consolidada, por estarem ligadas à estrutura do grupo.

_O EBITDA da The Body Shop foi de R\$ 57,1 milhões no 1T18, R\$ 65,7 milhões maior do que no 1T17. A melhora se deu por descontos menores e redução dos custos de ocupação nas lojas próprias, além de crescimento nas vendas de franqueados e lojas próprias.

_Outras receitas e despesas operacionais: redução de empréstimos com bancos de desenvolvimento (CPC-07) e menor volume de venda da carteira de recebíveis.

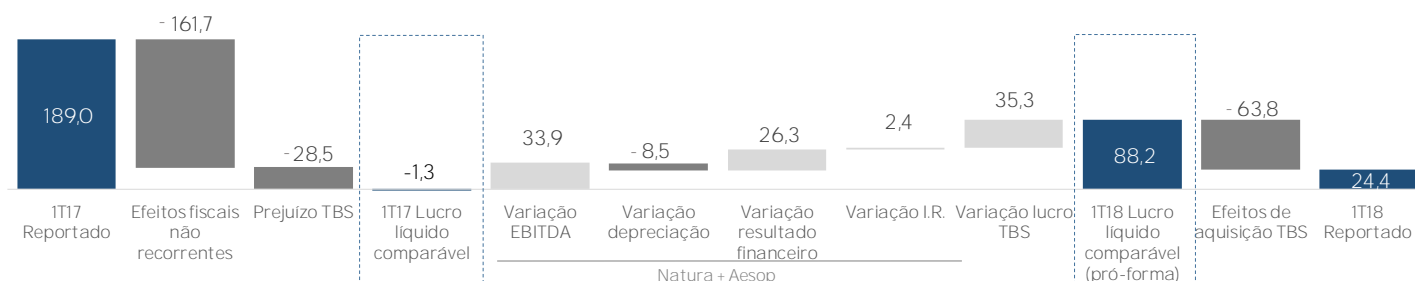
Crescimento substancial no lucro líquido comparável e pró-forma

³ Variação em moeda constante

Em bases comparáveis e pró-forma, o lucro líquido do 1T18 foi de R\$ 88,2 milhões, contra um prejuízo de R\$ 1,3 milhão no 1T17. O lucro líquido consolidado reportado foi de R\$ 24,4 milhões no 1T18.

O lucro comparável exclui a reversão de PIS/COFINS no 1T17 e todos custos associados à aquisição da TBS, e inclui o lucro/prejuízo da TBS, conforme mostrado abaixo:

1T18 Lucro líquido consolidado (R\$ milhões)



As principais mudanças que impactaram o lucro líquido foram:

_Efeitos fiscais não recorrentes: inclui o impacto da reversão de PIS/COFINS sobre o EBITDA e sobre as despesas financeiras (provisão de juros) no 1T17.

_Prejuízo TBS: prejuízo reportado pela TBS no 1T17 (pró-forma), de R\$ 28,5 milhões.

_Variação do EBITDA: aumento em relação ao 1T17, na Natura e na Aesop, excluindo efeitos não recorrentes de impostos.

_Variação do resultado financeiro: impacto positivo principalmente devido à taxa CDI menor sobre a dívida existente, excluindo a dívida para a aquisição da TBS.

_Lucro líquido da TBS: refere-se à variação no lucro líquido da TBS.

_Efeitos de aquisição da TBS: inclui custos financeiros relacionados à aquisição da TBS, variação cambial, efeitos da alocação do preço de compra (PPA) e outros custos decorrentes da aquisição.

Geração de caixa livre

R\$ milhões	1T18	1T17	Var. R\$	Var. %
Lucro Líquido	24,4	189,0	(164,6)	(87,1)
Depreciações e Amortizações	128,3	67,3	60,9	90,5
Itens Não Caixa / Outros	(66,8)	35,3	(102,1)	(289,4)
Geração Interna de Caixa	85,9	291,6	(205,7)	(70,6)
(Aumento) / Redução do Capital de Giro	(377,6)	(241,2)	(136,5)	56,6
Geração Operacional de Caixa	(291,8)	50,4	(342,2)	(678,9)
Capex	(59,3)	(33,9)	(25,4)	74,8
Geração de Caixa Livre*	(351,0)	16,5	(367,5)	(2.227,1)

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

O consumo de caixa foi de R\$ 351,0 milhões no trimestre, contra uma geração de caixa de R\$ 16,5 milhões no 1T17. A variação é explicada pelos seguintes fatores:

- Consumo de caixa da TBS: R\$ 124,5 milhões
- Custos de financiamento da aquisição da TBS: R\$ 78,0 milhões
- Capital de giro da Natura: R\$ 165,0 milhões, para apoiar o plano operacional da empresa

Abaixo demonstramos o resultado completo, por negócio e consolidado:

Trimestre	R\$ milhões	Consolidado ⁵			Resultado Consolidado						
		1T18 ^(a)	1T17	Var%	Natura			Aesop			The Body Shop
					1T18 ^(b)	1T17	Var%	1T18	1T17	Var%	1T18
Consultoras - final do período ('000) ⁶	1,718.8	1,800.1	(4.5)	1,643.4	1,839.0	(10.6)	-	-	n/a	-	-
Consultoras Média do período ('000)	1,734.5	1,812.5	(4.3)	1,633.2	1,823.6	(10.4)	-	-	n/a	-	-
Unidades de produtos para revenda (milhões)	134.1	128.5	4.4	102.6	100.2	2.4	2.1	1.8	21.0	-	-
Receita Bruta	3,708.4	2,395.9	54.8	2,327.6	2,236.5	4.1	222.0	159.4	39.2	1,158.9	
Receita Líquida	2,687.6	1,728.6	55.5	1,679.2	1,584.2	6.0	201.1	144.4	39.2	807.3	
CMV	(735.9)	(519.9)	41.5	(519.6)	(504.2)	3.0	(22.7)	(15.7)	44.7	(193.6)	
Lucro Bruto	1,951.7	1,208.7	61.5	1,159.7	1,079.9	7.4	178.4	128.7	38.6	613.6	
Despesas com Vendas, Marketing e Logística	(1,283.0)	(799.6)	60.5	(716.7)	(716.9)	(0.0)	(102.3)	(82.7)	23.8	(464.0)	
Despesas Adm, P&D, TI e Projetos	(448.8)	(284.7)	57.7	(250.1)	(240.1)	4.2	(57.7)	(44.6)	29.3	(141.1)	
Outras Receitas / (Despesas) Operacionais, líquidas	(13.4)	180.1	(107.4)	(9.7)	180.0	(105.4)	(4.0)	0.0	(14,0)19.7)	0.3	
Despesas com Aquisição ^(c)	(0.1)	-	n/a	-	-	n/a	-	-	n/a	-	
Despesas Corporativas ^(d)	(15.8)	(7.2)	119.6	-	-	n/a	-	-	n/a	-	
Depreciação	128.3	67.3	90.5	67.4	56.6	19.1	12.6	10.7	17.8	48.2	
EBITDA	318.9	364.6	(12.5)	250.6	359.6 (e)	(30.3)	27.0	12.2	121.4	57.1	
Depreciação	(128.3)	(67.3)	90.5	-	-	-	-	-	-	-	
Receitas / (Despesas) Financeiras, líquidas	(63.6)	(12.6)	403.5	-	-	-	-	-	-	-	
Despesas com Aquisição no Resultado Financeiro ^(c)	(92.6)	-	n/a	-	-	-	-	-	-	-	
Lucro antes do IR/CSLL	34.3	284.6	(87.9)	-	-	-	-	-	-	-	
Imposto de Renda e Contribuição Social	(10.0)	(95.6)	(89.6)	-	-	-	-	-	-	-	
Lucro Líquido Consolidado	24.4	189.0	(87.1)	-	-	-	-	-	-	-	
Margem Bruta	72.6%	69.9%	2.7 pp	69.1%	68.2%	0.9 pp	88.7%	89.1%	(0.4) pp	76.0%	
Despesas Vendas, Marketing e Logística/Receita Líquida	47.7%	46.3%	1.5 pp	42.7%	45.3%	(2.6) pp	50.9%	57.2%	(6.3) pp	57.5%	
Despesas Adm, P&D, TI e Projetos/Receita Líquida	16.7%	16.5%	0.2 pp	14.9%	15.2%	(0.3) pp	28.7%	30.9%	(2.2) pp	17.5%	
Margem EBITDA	11.9%	21.1%	(9.2) pp	14.9%	22.7% (e)	(7.8) pp	13.4%	8.4%	5.0 pp	7.1%	
Margem Líquida	0.9%	10.9%	(10.0) pp	-	-	-	-	-	-	-	

(a) Resultado consolidado inclui as despesas de aquisição da TBS e despesas corporativas.

(b) Resultado Natura exclui as despesas de aquisição da TBS e despesas corporativas.

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

(d) Despesas com a gestão e integração do Grupo.

(e) O EBITDA do 1T17 da Natura inclui os efeitos positivos da reversão de PIS/COFINS de R\$ 154,8 milhões

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

⁵ Resultados consolidados incluem Brasil, Latam, França, EUA, Aesop, Holanda e The Body Shop.

⁶ Posição ao final do ciclo 4 no Brasil, Argentina, Peru e México; ciclo 3 no Chile e na Colômbia.

Performance por marca e negócio

Natura – Brasil

A Natura apresentou um bom desempenho no trimestre, em meio a um cenário cada vez mais competitivo e um mercado de consumo modesto. As vendas foram impactadas pelo nosso calendário comercial, com a transferência para o segundo trimestre da campanha do Dia das Mães.

A produtividade por consultora foi novamente um destaque, com crescimento de 21,8%, em relação ao 1T17, que já havia registrado um crescimento de 9,2%. Enquanto o total de consultoras diminuiu, a sua migração para os estágios superiores do nosso novo modelo continuou.

Nossa transformação digital avançou e mais de 550.000 consultoras, pouco mais de 50% do canal, já utilizam nosso app exclusivo, por meio do qual podem acessar uma ampla gama de serviços e ofertas especiais. Essas consultoras têm uma taxa de interação muito mais alta com a Natura e são mais produtivas.

As vendas online quase dobraram, atingindo 3,6% da receita líquida no Brasil, com aumento da rentabilidade. O crescimento foi impulsionado por maior tráfego e por altas taxas de conversão.

Em relação às nossas atividades de varejo, as Empresárias de Beleza Natura, consultoras que operam sob um contrato de franquia, alcançaram 64 lojas e mais de 100 novos contratos estão a caminho. Nossa rede própria de lojas continua com 19 unidades e em breve estará em novas localidades, além dos estados de São Paulo e Rio de Janeiro.

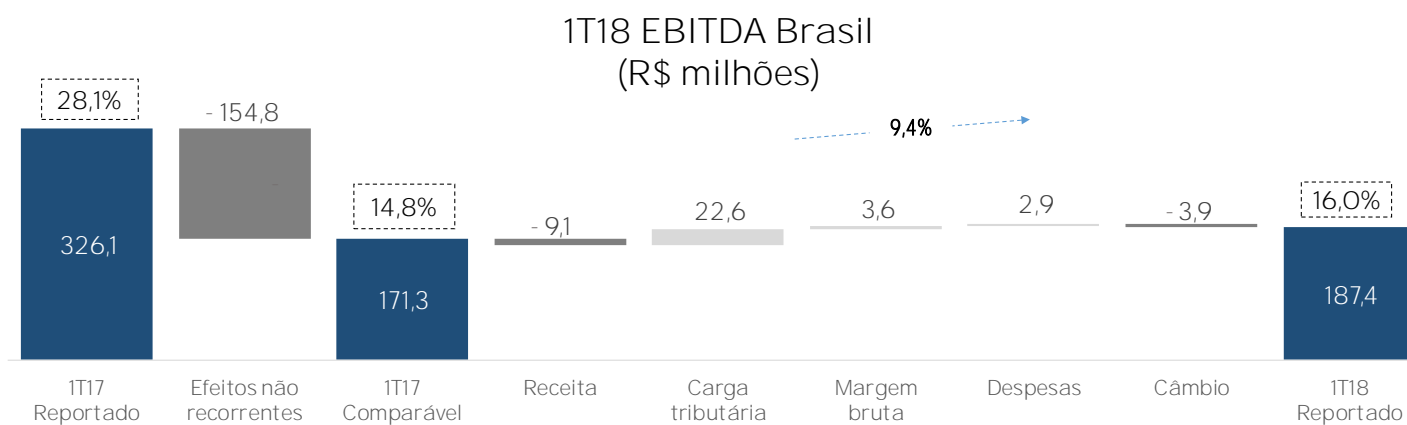
Depois de recuperar a liderança no mercado CFT do Brasil em 2017, nossas principais categorias continuaram a ter bom desempenho no 1T18, especialmente em presentes.

Trimestre	Resultado		
	R\$ milhões	Natura Brasil	
	1T18 ^(a)	1T17 ^(a)	Var%
Consultoras - final do período ('000)	1,046.5	1,297.3	(19.3)
Consultoras Média do período ('000)	1,040.6	1,281.5	(18.8)
Unidades de produtos para revenda (milhões)	72.8	73.7	(1.2)
Receita Bruta	1,663.7	1,682.8	(1.1)
Receita Líquida	1,168.4	1,159.0	0.8
CMV	(354.5)	(358.3)	(1.1)
Lucro Bruto	813.9	800.7	1.6
Despesas com Vendas, Marketing e Logística	(494.8)	(521.9)	(5.2)
Despesas Adm., P&D, TI e Projetos	(184.4)	(181.1)	1.8
Outras Receitas / (Despesas) Operacionais, líquidas	(7.9)	179.4	(104.4)
Depreciação	60.5	49.0	23.5
EBITDA	187.4	326.1 ^(b)	(42.5)
Margem Bruta	69.7%	69.1%	0.6 pp
Despesas Vendas, Marketing e Logística/Receita Líquida	42.3%	45.0%	(2.7) pp
Despesas Adm., P&D, TI e Projetos/Receita Líquida	15.8%	15.6%	0.2 pp
Margem EBITDA	16.0%	28.1% ^(b)	(12.1) pp

(a) Despesas com aquisição da TBS e despesas corporativas são excluídas do resultado da Natura.

(b) O EBITDA do 1T17 da Natura inclui os efeitos positivos da reversão do PIS/COFINS de R\$ 154,8 milhões

O EBITDA da Natura Brasil foi de R\$ 187,4 milhões, atingindo uma margem de 16,0%. No 1T17, o EBITDA comparável excluindo a reversão de PIS/COFINS (R\$ 154,8 milhões) foi de R\$ 171,3 milhões. Portanto, o crescimento do EBITDA comparável no 1T18 foi de 9,4%, como segue:



A Natura continua a buscar ganhos de eficiência. Em comparação com o 1T17, as despesas com Vendas, Marketing e Logística caíram 5,2% no trimestre, com redução de 2,7 pp em relação à receita líquida, influenciadas pela produtividade mais alta do novo modelo de Venda por Relações. Essas economias compensaram os investimentos mais altos em marketing feitos no período, em linha com nossos planos.

As despesas administrativas e de P&D, TI e Projetos aumentaram ligeiramente no trimestre (+1,8%), devido a maior depreciação e amortização (revisão da vida útil dos ativos intangíveis), despesas com consultorias estratégicas e outros efeitos. Excluindo esses pontos, tais despesas teriam caído em relação ao 1T17.

Natura – Latam

Em moeda constante, a receita líquida no trimestre cresceu 23,1%, enquanto o EBITDA cresceu 88,7%, resultando em uma melhora acentuada da margem EBITDA, que foi de 13,6% no 1T18, 4,7 pp superior à do 1T17.

A região viu todas as suas operações crescerem, com destaque para Argentina, México e Chile. O crescimento foi impulsionado pela expansão do canal, maior produtividade e introdução do modelo de Venda por Relações no Chile.

Conforme divulgado recentemente, o market share da Natura na região melhorou mais uma vez, passando de 4,7% para 5,1% em 2017 (Fonte: Euromonitor). A nossa marca continua ganhando força, conta com elevado reconhecimento, está entre as três preferidas em todos os países em que atuamos, ocupando a liderança na Colômbia, no Chile e no Peru (Fonte: Equity Millward Brown, 2017).

Logo após o final do trimestre, atingimos a marca de 600.000 consultoras, um importante marco de nossa expansão na região.

Trimestre	Resultado		
	R\$ milhões	Natura Latam	
	1T18	1T17	Var%
Consultoras - final do período ('000)	596,8	540,6	10,4
Consultoras Média do período ('000)	592,6	541,0	9,5
Unidades de produtos para revenda (milhões)	29,7	26,3	13,0
Receita Bruta	661,8	551,8	19,9
Receita Líquida	509,0	423,6	20,2
CMV	(164,6)	(145,6)	13,0
Lucro Bruto	344,4	277,9	23,9
Despesas com Vendas, Marketing e Logística	(216,3)	(191,6)	12,9
Despesas Adm., P&D, TI e Projetos	(63,7)	(56,6)	12,6
Outras Receitas / (Despesas) Operacionais, líquidas	(1,8)	0,6	(383,2)
Depreciação	6,8	7,4	(8,0)
EBITDA	69,4	37,8	83,3
Margem Bruta	67,7%	65,6%	2,0 pp
Despesas Vendas, Marketing e Logística/Receita Líquida	42,5%	45,2%	(2,7) pp
Despesas Adm., P&D, TI e Projetos/Receita Líquida	12,5%	13,4%	(0,8) pp
Margem EBITDA	13,6%	8,9%	4,7 pp

Aesop

Em moeda constante, a receita líquida da Aesop cresceu 30,8% em comparação com o 1T17, devido ao crescimento robusto das vendas mesmas lojas de 18%, além de 28 novas lojas exclusivas e 12 lojas de departamento, um total de 305 lojas (208 lojas exclusivas e 97 lojas de departamento). O EBITDA aumentou 118,4%³ sobre o 1T17, atingindo uma margem de 13,4%, já incluindo o efeito do plano de retenção dos executivos-chave em ambos os períodos.

The Body Shop

No primeiro trimestre, os sinais de recuperação continuaram. A The Body Shop apresentou receita líquida de R\$ 807,3 milhões e EBITDA de R\$ 57,1 milhões. Isso representa um crescimento de 8,5% nas vendas e um aumento de R\$ 65,7 milhões no EBITDA em relação a 1T17 (pró-forma em moeda constante). O bom desempenho ocorreu em função do crescimento da EMEA e da APAC, forte aumento das vendas online e *phasing* das vendas no canal de franquia. A melhora no EBITDA deve-se a descontos menores e queda nos custos de ocupação das lojas próprias, além de melhores vendas de franqueados. A TBS encerrou o trimestre com 1.068 lojas próprias (redução de 31 desde dezembro de 2017) e 1.938 lojas franqueadas (redução de 12 desde dezembro de 2017).

³ Variação em moeda constante

2. Desempenho socioambiental

No primeiro trimestre de 2018, além do edital do Prêmio Acolher, que premia projetos socioambientais das Consultoras de Beleza Natura, lançamos o Acolher Comunidades dos Entornos. Ele é uma evolução do programa de desenvolvimento local da Natura, focado no investimento direto e no apoio técnico a projetos de impacto social nos territórios de Cajamar, Benevides e no distrito da Jaguará (na cidade de São Paulo), locais em que temos operações.

Também celebramos o recebimento, pelo NASP (nossa nova sede administrativa, em São Paulo), da certificação LEED® (Leadership in Energy and Environmental Design) GOLD, selo de reconhecimento internacional em construções sustentáveis desenvolvido por uma ONG norte-americana.

A expansão do portfólio da submarca Ekos para a Latam impactou em um aumento do consumo de ingredientes da Amazônia e ampliou o uso de embalagens com frascos que usam 100% material reciclado pós-consumo ou 100% plástico verde.

Indicador	Unidade	Ambição 2020	Resultado		
			1T18	2017	Destques
Emissão relativa de carbono (escopo 1, 2 e 3)	kg CO2/kg prod faturado	2.15	3.37	3.20	Impacto das emissões de carbono no 1º TRI maiores em função da ausência de datas comemorativas
Embalagens ecoeficientes ^(a)	% (unid. Faturadas emb. Ecoef/unid fat. Totais)	40	22	21	Resultado em linha com o ano anterior
Consumo de insumos Amazônicos em relação ao consumo total Natura	% (R\$ insumos amazônicos/ R\$ insumos totais)	30.0	19.1	18.1	Aumento em função da estratégia de mães e ampliação do portfólio
Volume acumulado de negócios na região PAM Amazônica ^(b)	R\$ milhões	1,000.0	1,294.8	1,222.0	Resultado fruto da compra de insumos oriundos da Amazônia como óleo de plama e a operação do conjunto industrial
Arrecadação da linha Crer para Ver - Global ^(c)	R\$ milhões	41.0	15.5	35.6	Aumento de consultoras engajadas no Brasil
Índice de mulheres na liderança (nível diretoria e acima)	%	50.0	32.7	32.7	Resultado mantém-se desde a última leitura 2017
PCD (pessoas com deficiência)	%	8	6.3	6.1	Evolução consistente no indicador. Ações afirmativas de recrutamento e seleção constantes.

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

(b) Valores acumulados desde 2011.

(c) 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):

O impacto das emissões de carbono no primeiro trimestre de cada ano é usualmente maior devido à ausência de datas comemorativas que alavanquem as vendas e elevem a produtividade dos processos logísticos.

Quando comparado com o 1T17 (3,34 kgCO₂ por kg produto), o resultado segue praticamente em linha, com leve superação de +0,7%. Em relação ao consolidado de 2017, o aumento de 5,2% deve-se principalmente ao maior faturamento de itens com maior emissão relativa, como os produtos de Perfumaria, e o crescimento das exportações e de circulação de revistas na Latam.

Buscaremos reverter esse resultado por meio da otimização do nosso processo logístico e do aumento do uso de vidro reciclado pós-consumo em todos os produtos da perfumaria.

Toda essa emissão de carbono que não pudemos evitar foi compensada por meio do apoio a projetos que impactam positivamente o clima e a sociedade, como iniciativas de reflorestamento e tratamento de resíduos.

Embalagens ecoeficientes:

Resultado no mesmo patamar do ano anterior. É necessário seguir com a iniciativa de revisão da estratégia de refilagem, já em andamento, e a ampliação do 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:

Construção de estoque para a estratégia de Dia das Mães, ampliação do portfólio da submarca Ekos para a Latam e superação nas vendas de Mamãe e Bebê, aumentando o consumo de óleo de maracujá

Volume acumulado de negócios na região Pan-Amazônica:

Todos os países da Latam tiveram bom desempenho devido à boa produtividade dos lançamentos, promoções cross-category e kit do Dia dos Namorados.

Arrecadação da linha Crer para Ver (Educação):

No Brasil, a arrecadação obtida a partir das vendas de Crer para Ver fechou em R\$ 11,8 milhões no trimestre, número superior ao resultado do ano anterior (+2,5%). Houve ainda aumento 28,2% no número de consultoras engajadas na venda dessa linha especial de produtos não cosméticos. Esses recursos são direcionados ao Instituto Natura, que trabalha para alcançar alto impacto positivo na educação básica do país e das Consultoras de Beleza Natura.

Índice de mulheres na liderança (nível diretoria e acima)

Resultado mantém-se desde a última leitura, em 2017.

PCD (pessoas com deficiência)

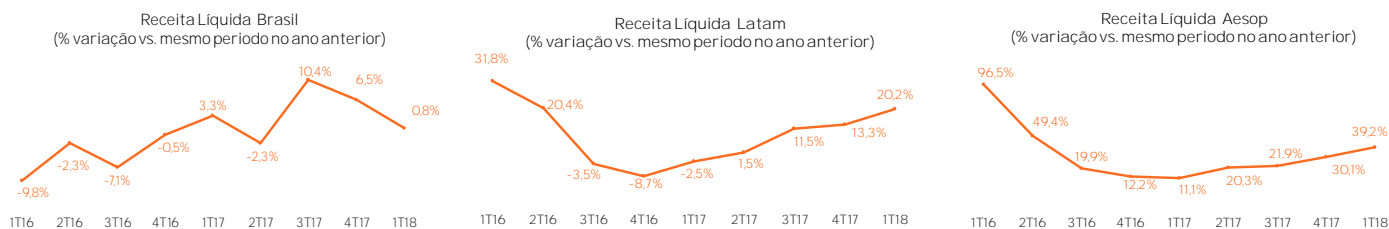
Evolução consistente no indicador. Ações afirmativas de recrutamento e seleção constantes.

³ Variação em moeda constante

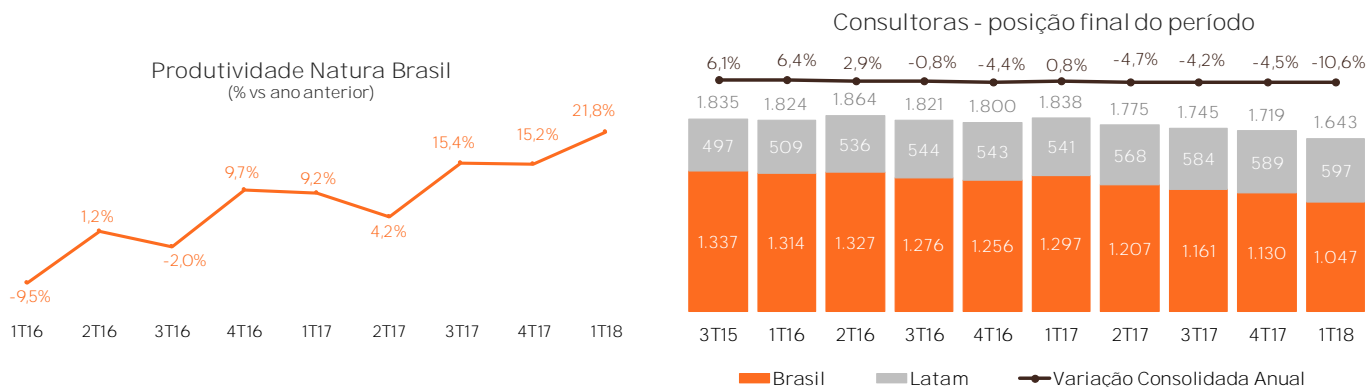
Appendices

1. Receita Líquida

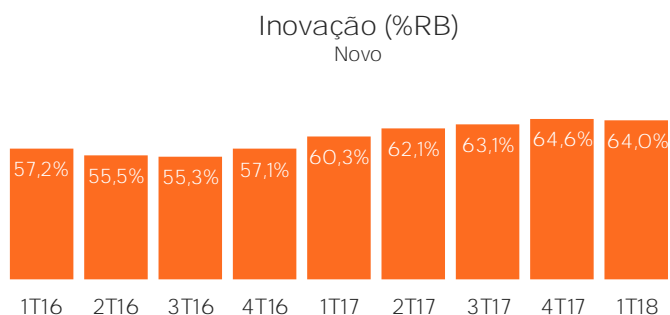
Trimestre em BRL



2. Venda por Relações

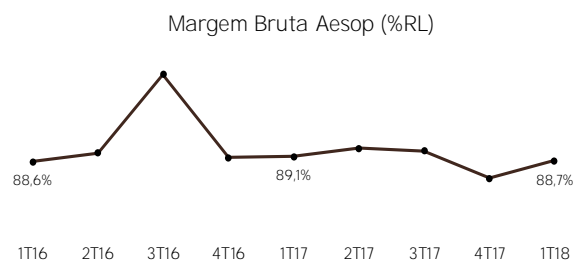
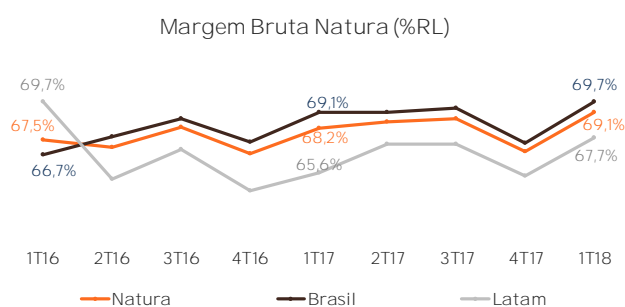


3. Índice de inovação (Natura Brazil)



³ Variação em moeda constante

4. Margem bruta



A margem bruta da Natura no Brasil foi de 69.7% no trimestre, 0.6pp maior que o 1T17, beneficiada pelo mix de categoria e reversão do PIS e COFINS no ano passado. Por outro lado tivemos maiores promoções no período. A margem bruta na Latam foi 2.1pp maior que o 1T17, enquanto a margem da Aesop foi de 88,7%, ou 0,4pp menor que o 1T17.

No quadro da direita apresentamos os principais componentes dos custos de produtos vendidos da Natura (ex-TBS e Aesop).

	1T18	1T17
MP / ME / PA*	81,6%	78,3%
Mão de Obra	9,2%	11,7%
Depreciação	2,3%	3,3%
Outros	7,0%	6,8%
Total	100,0%	100,0%

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

5. Resultado financeiro

O quadro abaixo demonstra as principais variações no resultado financeiro consolidado

R\$ milhões	1T18	1T17	Var. R\$	Var. (%)
Resultado financeiro	(156,2)	(12,6)	(143,6)	1.137%
1. Empréstimos e Aplicações Brasil	(125,1)	(62,1)	(63,0)	101%
Saldo Médio das Aplicações Financeiras	2.646,7	1.739,4	907,3	52%
Receita das Aplicações Financeiras	42,7	53,2	(10,5)	(20%)
Remuneração em % do CDI	99,6%	102,2%	n/a	(2,6pp)
Saldo Médio das Dívidas Tesouraria	(8.494,1)	(3.763,1)	(4.731,0)	126%
Despesas dos Empréstimos e Financiamentos	(167,8)	(115,3)	(52,5)	46%
Custo Médio Ponderado em % do CDI	119,8%	94,0%	n/a	25,8pp
CDI acumulado no período	1,6%	3,0%	n/a	(1,4pp)
2. Variação Cambial Operacional Brasil	1,4	(3,9)	5,3	(137%)
3. Operações Internacionais	5,3	3,0	2,3	(76%)
4. Outros	(37,8)	50,3	(88,2)	(175%)
Custos financeiros relativos à aquisição da TBS	(17,6)	0,0	(17,6)	100%
Contingencias e Depósitos Judiciais	(7,3)	69,5	(76,9)	(111%)
Outros	(12,9)	(19,2)	6,2	(33%)

A variação líquida de -R\$143,6 milhões desde o 1T17 deu-se principalmente pelo maior saldo de empréstimos e financiamentos e menor rendimento das aplicações financeiras, em contrapartida à menor taxa do CDI e às reversões de provisão para contingência no 1T17.

³ Variação em moeda constante

- Empréstimos e financiamentos: aumento do saldo de dívidas, resultado da emissão de bonds e debêntures relacionados à aquisição da The Body Shop, em substituição ao empréstimo-ponte.
- Variação cambial operacional no Brasil: reflete a correlação entre as taxas de câmbio BRL/USD sobre os recebíveis de exportação da Natura no Brasil.
- Operações internacionais: reflete principalmente a correlação entre as taxas de câmbio entre o BRL e o ARS, sobre as importações à pagar pela Argentina ao Brasil.
- Outros : a variação de -R\$88,2 milhões desde o 1T17 é explicada pelo seguinte:
 - o Reversão da provisão de PIS e COFINS no 1T17, com efeito positivo no resultado daquele período;
 - o Despesas financeiras da The Body Shop no 1T18, incluindo as despesas resultantes de sua aquisição.

6. Endividamento

Outro destaque do período foi o nível de endividamento melhor do que nossas expectativas:

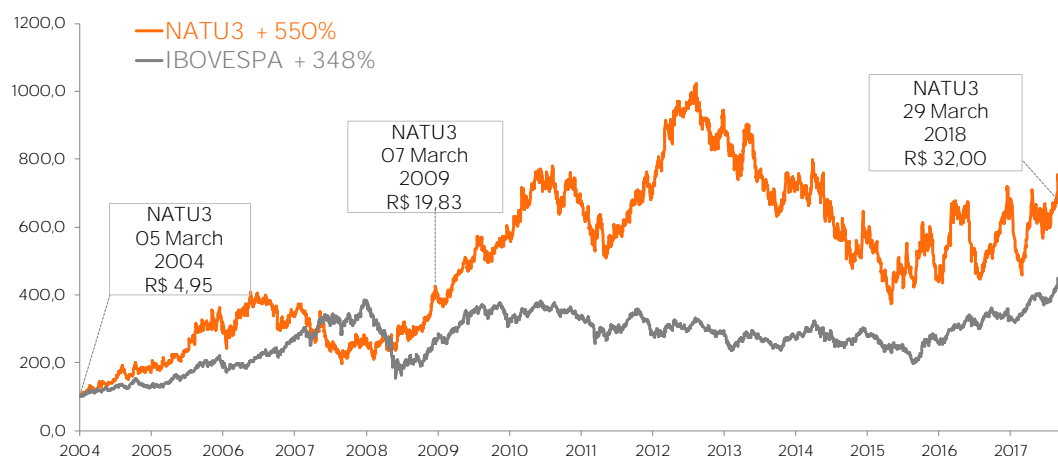
R\$ milhões	1T18	Part (%)	1T17	Part (%)	Var. (%)
Curto Prazo	1.582,4	19,1	1.989,7	53,3	(20,5)
Longo Prazo	7.243,7	87,3	1.913,9	51,2	278,5
Instrumentos financeiros derivativos*	(98,7)	(1,2)	117,2	3,1	184,2
Arrendamentos Mercantis - Financeiros / Outros**	(432,5)	(5,2)	(284,4)	(7,6)	(52,0)
Total da Dívida	8.295,0		3.736,4		122,0
(-) Caixa e Aplicações Financeiras	(2.655,1)		(1.788,4)		48,5
(=) Endividamento Líquido	5.639,9		1.947,9		189,5
Dívida Líquida / Ebitda	3,32		1,31		
Total Dívida / Ebitda	4,89		2,51		

* 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.

7. Performance NATU3

O quadro a seguir mostra o desempenho da ação da Natura desde o IPO:



³ Variação em moeda constante

8. Teleconferencia e webcast

A teleconferência de resultados e o webcast do 1T18 serão realizados no dia 11 de Maio de 2018, sexta

A teleconferência será conduzida em inglês com tradução simultânea para o português

Horários:

11:00 hs Brasília

10:00 hs Nova Iorque

15:00 hs Londres

Números de acesso:

Brasil: +55 11 3193 1001

EUA: ligação grátis + 1 800 492 3904

+55 11 2820 4001

Reino Unido: ligação grátis

+ 0808 234 8680

Outros países: +1 646 828 8246

Código de identificação da conferência: Natura

Transmissão ao vivo por webcast: www.natura.net/investidor



9. Balanço patrimonial

Em Março 2018 e Dezembro 2017:

(Em milhões de R\$)

ATIVO	Mar 18	Dez 17	PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	Mar 18	Dez 17
CIRCULANTES			CIRCULANTES		
Caixa e equivalentes de caixa	798,6	1.693,1	Empréstimos, financiamentos e debentures	1.582,4	4.076,7
Títulos e valores mobiliários	1.856,5	1.977,3	Fornecedores e outras contas a pagar	1.346,8	1.553,8
Contas a receber de clientes	1.371,9	1.507,9	Salários, participações nos resultados e encargos sociais	309,0	366,0
Estoques	1.455,1	1.243,9	Obrigações tributárias	250,5	269,9
Impostos a recuperar	240,1	210,6	Imposto de renda e contribuição social	159,5	147,9
Imposto de renda e contribuição social	216,8	197,5	Dividendos e juros sobre o capital próprio a pagar	134,6	201,7
Instrumentos financeiros derivativos	35,3	14,8	Provisão para riscos tributários, civis e trabalhistas	16,7	17,4
Outros ativos circulantes	215,1	211,2	Outros passivos circulantes	283,9	278,7
Total dos ativos circulantes	6.189,4	7.056,3	Total dos passivos circulantes	4.083,3	6.912,0
NÃO CIRCULANTES			NÃO CIRCULANTES		
Impostos a recuperar	436,0	439,1	Empréstimos, financiamentos e debentures	7.243,7	5.255,2
Imposto de renda e contribuição social diferidos	396,0	344,2	Obrigações tributárias	198,2	195,1
Depósitos judiciais	324,7	319,4	Imposto de renda e contribuição social diferidos	433,8	422,4
Outros ativos não circulantes	46,4	46,1	Provisão para riscos tributários, civis e trabalhistas	271,1	264,7
Total dos ativos realizável a longo prazo	1.203,1	1.148,9	Outros passivos não circulantes	227,4	273,3
			Total dos passivos não circulantes	8.374,2	6.410,7
Imobilizado	2.257,6	2.276,7	PATRIMÔNIO LÍQUIDO		
Intangível	4.539,0	4.475,6	Capital social	427,1	427,1
Total dos ativos não circulantes	7.999,7	7.901,2	Ações em tesouraria	(24,3)	(32,5)
			Reservas de capital	135,8	155,7
			Reservas de lucros	1.140,6	1.123,2
			Lucros Acumulados	24,4	0,0
			Deságio em transações de capital	(92,1)	(92,1)
			Ajustes de avaliação patrimonial	120,1	53,3
			Total do patrimônio líquido	1.731,6	1.634,7
TOTAL DO ATIVO	14.189,1	14.957,5	TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	14.189,1	14.957,5

³ Variação em moeda constante

10. Demonstrações do resultado

Para os trimestres findos em 31 de março de 2018 and 2017:

	R\$ milhões	Mar 18	Mar 17
RECEITA LÍQUIDA		2.687,6	1.728,6
Custo dos produtos vendidos		(735,9)	(519,9)
LUCRO BRUTO		1.951,7	1.208,7
(DESPESAS) RECEITAS OPERACIONAIS			
Despesas com Vendas, Marketing e Logística		(1.611,0)	(799,6)
Despesas Administrativas, P&D, TI e Projetos		(592,8)	(291,9)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas		442,7	180,1
LUCRO OPERACIONAL ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO		190,6	297,2
Receitas financeiras		263,1	273,3
Despesas financeiras		(419,3)	(285,9)
LUCRO ANTES DO IMPOSTO DE RENDA E DA CONTRIBUIÇÃO SOCIAL		34,3	284,6
Imposto de renda e contribuição social		(10,0)	(95,6)
LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO		24,4	189,0

³ Variação em moeda constante

11. Demonstrações dos fluxos de caixa

Para os trimestres findos em 31 de março de 2018 and 2017:

R\$ milhões	Mar 18	Mar 17
CAIXA GERADO PELAS ATIVIDADES OPERACIONAIS	(99,5)	201,6
OUTROS FLUXOS DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS		
Recuperações (pagamentos) de imposto de renda e contribuição social	(1,9)	(37,7)
Levantamentos (pagamentos) de depósitos judiciais	(1,7)	(0,6)
Pagamentos relacionados a processos tributários, cíveis e trabalhistas	(3,5)	(2,8)
Pagamentos de recursos por liquidação de operações com derivativos	(5,3)	(110,2)
Pagamento de juros sobre arrendamento mercantil financeiro	(11,4)	0,0
Pagamento de juros sobre empréstimos, financiamentos e debêntures	(300,6)	(127,3)
CAIXA LÍQUIDO GERADO (UTILIZADO) PELAS ATIVIDADES OPERACIONAIS	(423,9)	(77,0)
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO		
Adições de imobilizado e intangível	(59,3)	(33,9)
Recebimento pela venda de ativo imobilizado e intangível	2,4	7,7
Aplicação em títulos e valores mobiliários	(3.543,6)	(1.117,0)
Resgate de títulos e valores mobiliários	3.651,2	1.159,8
Resgate de juros sobre aplicações e títulos de valores mobiliários	62,7	46,7
CAIXA LÍQUIDO GERADO (UTILIZADO) PELAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO	113,4	63,4
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO		
Amortização de Arrendamento mercantil financeiro - principal	(32,9)	0,0
Amortização de empréstimos, financiamentos e debêntures - principal	(4.375,3)	(445,7)
Captações de empréstimos, financiamentos e debêntures	3.883,8	34,6
Utilização de ações em tesouraria pelo exercício de opções de compra de ações	(0,9)	0,0
Pagamento de dividendos e juros sobre capital próprio referentes ao exercício anterior	(67,1)	(47,4)
Recebimentos (pagamento) de recursos por liquidação de operações com derivativos	8,6	(2,2)
CAIXA LÍQUIDO GERADO (UTILIZADO) NAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO	(583,9)	(460,7)
Efeito de variação cambial sobre o caixa e equivalentes de caixa	(0,1)	0,2
AUMENTO (REDUÇÃO) NO CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA	(894,5)	(474,1)
Saldo inicial do caixa e equivalentes de caixa	1.693,1	1.091,5
Saldo final do caixa e equivalentes de caixa	798,6	617,4
AUMENTO (REDUÇÃO) NO CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA	(894,5)	(474,1)

Informações adicionais às demonstrações dos fluxos de caixa:

Alguns montantes comparativos foram reclassificados para melhor apresentação

* As notas explicativas são parte integrante das demonstrações financeiras.

12. 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.

³ Variação em moeda constante

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

Rodrigo Ishiwa, rodrigoishiwa@natura.net

Camila Soares Cabrera, camilacabrera@natura.net

Natura &co