



Aesop

natura & co

São Paulo, 9 de agosto de 2018.

Resultados do 2T18: Forte crescimento de receita da Natura &Co *Novos avanços na transformação da The Body Shop*

- Crescimento de dois dígitos na receita líquida consolidada do 2T e do 1S: R\$3.100,0 milhões no 2T18, alta de 53,0% em bases reportadas¹. Na análise pró-forma² em BRL, o crescimento consolidado foi de 13,6%³ vs. o 2T17. No 1S18 a receita líquida reportada cresceu 54,2%, enquanto o crescimento pró-forma² foi de 12,4%³ em BRL sobre o 1S17.
 - Natura: a receita líquida cresceu 10,3%⁴ no 2T18 sobre o 2T17, e 8,6%⁴ no 1S18 sobre o 1S17, impulsionada tanto pelo Brasil como pela Latam:
 - Natura – Brasil: crescimento de 6,7% no 2T18 vs. 2T17 e de 4,0% no 1S18 vs. 1S17, demonstrando a resiliência do negócio mesmo diante da greve dos caminhoneiros em maio, e refletindo o impacto positivo do deslocamento da campanha de Dia das Mães no 2T.
 - Natura – Latam: +20,6%⁴ no 2T18 e +21,8%⁴ no 1S18.
 - The Body Shop: -1,1%⁴ no 2T18 devido ao calendário comercial e antecipação das compras por franqueados que beneficiaram os resultados do 1T18, conforme nossas projeções. O 1S18 apresentou crescimento saudável de 3,6%⁴ impulsionado por fortes vendas em franquias e e-commerce.
 - Aesop: forte crescimento de dois dígitos de 36,6%⁴ no 2T18 e 33,4%⁴ no 1S18, suportado por todos os canais e geografias.
- Crescimento de dois dígitos no EBITDA consolidado. O EBITDA reportado¹ no 2T18 foi de R\$334,4 milhões, +12,0% sobre o 2T17. Excluindo os custos de transformação e despesas de aquisição da The Body Shop, o EBITDA ajustado foi de R\$371,9 milhões no 2T18, 8,5% superior ao 2T17 em bases pró-forma (vide pág. 5). No 1S18 o EBITDA reportado foi de R\$653,3 milhões, -1,5% vs. o 1S17, ao passo que o ajustado⁵ pró-forma foi de R\$690,9 milhões, forte alta de 27,0% sobre o 1S17.
 - Natura: EBITDA de R\$343,5 milhões, alta de 4,3%⁴ vs. 2T17, e de R\$594,1 milhões no 1S18, 13,5% abaixo do 1S17. Em bases comparáveis (sem a reversão do PIS/COFINS não-recorrente de R\$154,8 milhões em 2017), o EBITDA do 1S18 cresceu 11,9%⁴ sobre o 1S17.
 - The Body Shop: O EBITDA reportado no 2T18 foi impactado por custos de transformação de R\$37,5 milhões (£7,6 milhões). Desconsiderando estes custos não-recorrentes, o EBITDA ajustado foi de R\$24,7 milhões no 2T, comparado com R\$8,0 milhões no 2T17, e de R\$82,0 milhões no semestre, contra -R\$0,5 milhão no 1S17.
 - Aesop: EBITDA de R\$25,3 milhões no 2T18, +32,5%⁴ vs. o 2T17, e R\$52,3 milhões no 1S18, +66,6%⁴ vs. o 1S17.
- Lucro Líquido de R\$31,8 milhões no 2T18, vs. R\$163,5 milhões no 2T17, impactado pelos custos de serviço da dívida e custos de transformação da The Body Shop. O lucro operacional ajustado⁶ (veja página 6), que exclui esses efeitos, cresceu 9,4% em bases pró-forma no 2T18, totalizando R\$230,5 milhões e 54,1% no semestre, atingindo R\$434,5 milhões.
- Geração de caixa de R\$121,5 milhões e endividamento líquido 3,3 vezes o EBITDA, em linha com nossas expectativas.
- Conquistas em sustentabilidade: Natura foi pioneira em receber o novo certificado internacional emitido pela UEBT (Union for Ethical BioTrade) pelos seus sistemas de fornecimento ético de ingredientes para os produtos da marca Ekos. A The Body Shop obteve 7 milhões de assinaturas em apoio a sua campanha global "Para Sempre Contra Testes em Animais", aproximando-se da meta de 8 milhões.

¹ Não inclui a The Body Shop em 2017.

² Incluindo os números da The Body Shop nos resultados consolidados, como se fizessem parte dos períodos comparados sob análise

³ Crescimento em moeda constante foi de 8,6% tanto no 2T18 como no 1S18.

⁴ Em moeda constante.

⁵ Ajustado para excluir os efeitos considerados não-recorrentes, não usuais ou não comparáveis entre os períodos comparados sob análise

⁶ Corresponde ao *Underlying Operating Income* (UOI)

Comentário da Administração:

A Natura &Co provou mais uma vez a força do grupo multicanal, multimarcas e presença global que está construindo por meio de mais um trimestre de crescimento de dois dígitos, tanto em receita como em EBITDA.

Todas nossas marcas contribuíram para este forte desempenho. A Natura apresentou crescimento de dois dígitos no trimestre, apesar da greve dos caminhoneiros, impulsionado tanto pelo Brasil como pelas operações na América Latina. No Brasil, a Natura continuou ganhando participação de mercado nas categorias-chave, com melhora na produtividade das consultoras e avançando positivamente com o novo modelo de Vendas por Relações e digitalização de seus canais.

Iniciamos neste trimestre a implementação do programa de transformação da The Body Shop, com iniciativas como redesenho organizacional, otimização da rede de lojas e medidas para melhorar a eficiência operacional, entre outras. Registramos £7,6 milhões (R\$37,5 milhões) em custos de transformação no 2T18 e planejamos consumir cerca de £30 milhões (não recorrentes) entre 2018 e 2019, visando obter ganhos recorrentes para o negócio ao longo dos próximos 5 anos, com margem cumulativa incremental entre £105 milhões e £125 milhões. Isso está de acordo com nossa projeção previamente divulgada.

O segundo trimestre da The Body Shop foi impactado pelos efeitos do calendário comercial e faseamento dos pedidos de franqueados, já divulgado no primeiro trimestre. O semestre teve crescimento significativo em receita, EBITDA ajustado e margem EBITDA ajustada, excluindo os custos transformação contabilizados no 2T, conforme planejado, demonstrando que o plano de transformação está progredindo bem.

A Aesop apresentou mais um trimestre notável, com crescimento de dois dígitos em receita e EBITDA em todos os canais e geografias. Este desempenho consistente foi impulsionado pelo forte crescimento das vendas comparáveis das suas lojas exclusivas e pela inauguração de 25 novas lojas nos últimos 12 meses.

Roberto Marques, Presidente Executivo do Conselho de Administração da Natura &Co declarou: “Estamos muito satisfeitos com estes resultados. A Natura revitalizou seu modelo de negócios por meio de uma abordagem renovada da venda por relacionamento, digitalização e crescente presença multicanal; O processo de transformação da The Body Shop já apresenta resultados iniciais positivos e, a Aesop continua sua trajetória de crescimento extraordinário. A Natura &Co está bem posicionada para continuar crescendo, atingir suas ambições de médio e longo prazo e criar valor *triple bottom line* por meio do contínuo avanço de práticas sustentáveis de negócio.”

1. Análise de Resultados

Segundo trimestre e primeiro semestre de 2018:

Abaixo demonstramos os resultados consolidados por marca e por unidade de negócios:

R\$ milhões	Resultado Consolidado									
	Consolidado ⁶			Natura			Aesop			The Body Shop
	2T18 ^a	2T17	Var. %	2T18 ^b	2T17	Var. %	2T18	2T17	Var. %	2T18
Receita Bruta	4.301,1	2.801,6	53,5	2.850,5	2.634,1	8,2	260,0	167,5	55,2	1.190,7
Receita Líquida	3.100,0	2.025,8	53,0	2.057,8	1.874,1	9,8	235,5	151,7	55,2	806,7
CMV	(894,9)	(605,3)	47,8	(682,6)	(589,9)	15,7	(23,4)	(15,4)	52,1	(188,9)
Lucro Bruto	2.205,2	1.420,5	55,2	1.375,2	1.284,2	7,1	212,1	136,3	55,6	617,8
Despesas com Vendas, Marketing e Logística	(1.449,6)	(879,5)	64,8	(834,0)	(792,1)	5,3	(119,5)	(87,3)	36,8	(496,2)
Despesas Adm., P&D, TI e Projetos	(503,5)	(279,3)	80,3	(283,4)	(234,6)	20,8	(72,5)	(44,7)	62,4	(147,6)
Despesas Corporativas ^d	(21,6)	(6,7)	222,4	0,0	0,0	n/a	0,0	0,0	n/a	0,0
Outras Receitas/ (Despesas) Operacionais, Líquidas	(3,2)	13,0	n/a	10,5	13,1	(20,3)	(12,9)	(0,1)	n/a	(0,9)
Despesas com Aquisição ^c	0,0	(36,1)	n/a	0,0	0,0	n/a	0,0	0,0	n/a	0,0
Custos de Transformação	(37,5)	0,0	n/a	0,0	0,0	n/a	0,0	0,0	n/a	(37,5)
Depreciação	144,7	66,6	117,1	75,2	56,5	33,2	18,0	10,1	77,4	51,4
EBITDA	334,4	298,6	12,0	343,5	327,0	5,0	25,3	14,4	76,0	12,8
EBITDA ajustado (sem custos de transformação)	371,9	298,6	24,5	343,5	327,0	5,0	25,3	14,4	76,0	24,7
Depreciação	(144,7)	(66,6)	117,1							
Receitas/ (Despesas) Financeiras, Líquidas	(145,0)	14,1	n/a							
Lucro antes do IR/CSLL	44,8	246,1	(81,8)							
Imposto de Renda e Contribuição Social	(13,0)	(82,6)	(84,3)							
Lucro Líquido Consolidado	31,8	163,5	(80,5)							
Margem Bruta	71,1%	70,1%	1,0 pp	66,8%	68,5%	(1,7) pp	90,1%	89,9%	0,2 pp	76,6%
Despesas Vendas, Marketing e Logística/Receita Líquida	46,8%	43,4%	3,3 pp	40,5%	42,3%	(1,7) pp	50,7%	57,6%	(6,8) pp	61,5%
Despesas Adm, P&D, TI e Projetos/Receita Líquida	16,2%	13,8%	2,5 pp	13,8%	12,5%	1,3 pp	30,8%	29,4%	1,4 pp	18,3%
Margem EBITDA	10,8%	14,7%	(4,0) pp	16,7%	17,5%	(0,8) pp	10,7%	9,5%	1,3 pp	(1,6)%
Margem EBITDA ajustada (sem custos de transformação)	12,0%	14,7%	(2,7) pp	16,7%	17,5%	(0,8) pp	10,7%	9,5%	1,3 pp	3,1%
Margem Líquida	1,0%	8,1%	(7,0) 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 - reclassificadas de Despesas Administrativas também em 2017 para melhor apresentação e comparabilidade.

R\$ milhões	Resultado Consolidado									
	Consolidado ⁶			Natura			Aesop			The Body Shop
	1S18 ^a	1S17	Var. %	1S18 ^b	1S17	Var. %	1S18	1S17	Var. %	1S18
Receita Bruta	8.009,6	5.197,5	54,1	5.178,1	4.870,7	6,3	481,9	326,9	47,4	2.349,6
Receita Líquida	5.787,7	3.754,4	54,2	3.737,1	3.458,3	8,1	436,6	296,2	47,4	1.613,9
CMV	(1.630,8)	(1.125,2)	44,9	(1.202,2)	(1.094,2)	9,9	(46,1)	(31,1)	48,4	(382,5)
Lucro Bruto	4.156,8	2.629,2	58,1	2.534,9	2.364,1	7,2	390,5	265,1	47,3	1.231,4
Despesas com Vendas, Marketing e Logística	(2.732,6)	(1.679,1)	62,7	(1.550,7)	(1.509,1)	2,8	(221,8)	(170,0)	30,5	(960,1)
Despesas Adm., P&D, TI e Projetos	(952,3)	(564,0)	68,9	(533,5)	(474,7)	12,4	(130,2)	(89,3)	45,9	(288,7)
Despesas Corporativas ^d	(37,4)	(13,9)	168,9	0,0	0,0	n/a	0,0	0,0	n/a	0,0
Outras Receitas/ (Despesas) Operacionais, Líquidas	(16,4)	193,1	n/a	0,8	193,2	(99,6)	(16,9)	(0,1)	n/a	(0,3)
Despesas com Aquisição ^c	(0,1)	(36,1)	(99,7)	0,0	0,0	n/a	0,0	0,0	n/a	0,0
Custos de Transformação	(37,7)	0,0	n/a	0,0	0,0	n/a	0,0	0,0	n/a	(37,7)
Depreciação	272,9	134,0	103,7	142,6	113,1	26,1	30,6	20,8	46,8	99,7
EBITDA	653,3	663,2	(1,5)	594,1	686,6	(13,5)	52,3	26,6	96,8	44,3
EBITDA ajustado (sem custos de transformação)	691,0	663,2	4,2	594,1	686,6	(13,5)	52,3	26,6	96,8	82,0
Depreciação	(272,9)	(134,0)	103,7							
Receitas/ (Despesas) Financeiras, Líquidas	(301,2)	1,5	n/a							
Lucro antes do IR/CSLL	79,1	530,7	(85,1)							
Imposto de Renda e Contribuição Social	(23,0)	(178,3)	(87,1)							
Lucro Líquido Consolidado	56,2	352,5	(84,1)							
Margem Bruta	71,8%	70,0%	1,8 pp	67,8%	68,4%	(0,5) pp	89,4%	89,5%	(0,1) pp	76,3%
Despesas Vendas, Marketing e Logística/Receita Líquida	47,2%	44,7%	2,5 pp	41,5%	43,6%	(2,1) pp	50,8%	57,4%	(6,6) pp	59,5%
Despesas Adm, P&D, TI e Projetos/Receita Líquida	16,5%	15,0%	1,4 pp	14,3%	13,7%	0,5 pp	29,8%	30,1%	(0,3) pp	17,9%
Margem EBITDA	11,3%	17,7%	(6,4) pp	15,9%	19,9%	(4,0) pp	12,0%	9,0%	3,0 pp	2,7%
Margem EBITDA ajustada (sem custos de transformação)	11,9%	17,7%	(5,7) pp	15,9%	19,9%	(4,0) pp	12,0%	9,0%	3,0 pp	5,1%
Margem Líquida	1,0%	9,4%	(8,4) 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 - reclassificadas de Despesas Administrativas também em 2017 para melhor apresentação e comparabilidade.

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

⁶ Resultados consolidados incluem Natura, The Body Shop, Aesop, assim como as subsidiárias Natura nos EUA, França e Holanda.

Crescimento de dois dígitos na Receita Líquida tanto no 2T18 como no 1S18

A Receita Líquida consolidada pró-forma em BRL cresceu 13,6% no 2T18 e 12,4% no 1S18 contra os mesmos períodos do ano passado (em moeda constante o crescimento foi +8,6% no 2T18 e +8,6% no 1S18).

No Brasil a receita líquida da Natura cresceu 6,7% no 2T18, beneficiada pelo deslocamento da campanha do dia das mães e negativamente impactada pela greve dos caminhoneiros.

Na América Latina as vendas da Natura aumentaram 20,6%⁷ no 2T18, com base em um desempenho robusto na Argentina e no México, elevação do número de consultoras, melhor nível de atividade e ganhos de produtividade. No 1S18 a região cresceu 21,8%⁷ sobre o 1S17.

A The Body Shop apresentou receita líquida 1,1%⁷ menor no trimestre, já previstos, devido ao faseamento comercial que beneficiou o resultado do 1T18. A receita no semestre, que elimina parcialmente esse impacto, cresceu 3,6%⁷ sobre o 1S17, impulsionada pelo forte crescimento das franquias e e-commerce, bem como vendas estáveis das lojas próprias, mesmo diante do menor número total de lojas. EMEA⁸ e APAC⁸ reportaram fortes vendas ao longo do semestre.

A Aesop apresentou crescimento de 36,0%⁷, com aumento de 21,6% das vendas mesmas lojas do canal de lojas exclusivas (últimos 12 meses) e crescimento de dois dígitos nas vendas online em todas as regiões. A receita do 1S18 cresceu 33,4%⁷ sobre o 1S17.

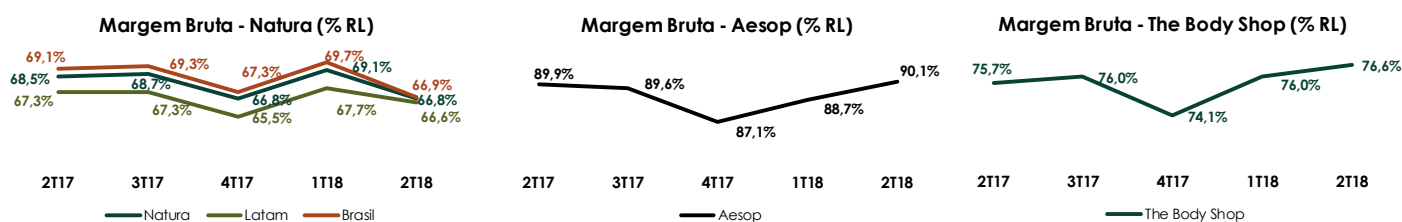
Margem Bruta

A margem bruta consolidada reportada melhorou 100 pontos base no 2T18, atingindo 71,1% e 180 pontos base no 1S18, alcançando 71,8%. A margem bruta pró-forma reduziu 80 pontos base no 2T18, enquanto no 1S18 aumentou 10 pontos base.

No Brasil a margem bruta da Natura foi de 66,9% no 2T18, 210 pontos base abaixo do 2T17, pressionada por maiores custos de produção em função da greve dos caminhoneiros, efeitos cambiais e maiores investimentos em promoções.

Na América Latina a margem bruta da Natura foi de 66,6% no 2T18 vs. 67,3% no 2T17, impactada pelos efeitos cambiais nas importações.

A margem bruta da Aesop e da The Body Shop não foram materialmente impactadas por nenhum efeito específico neste período.

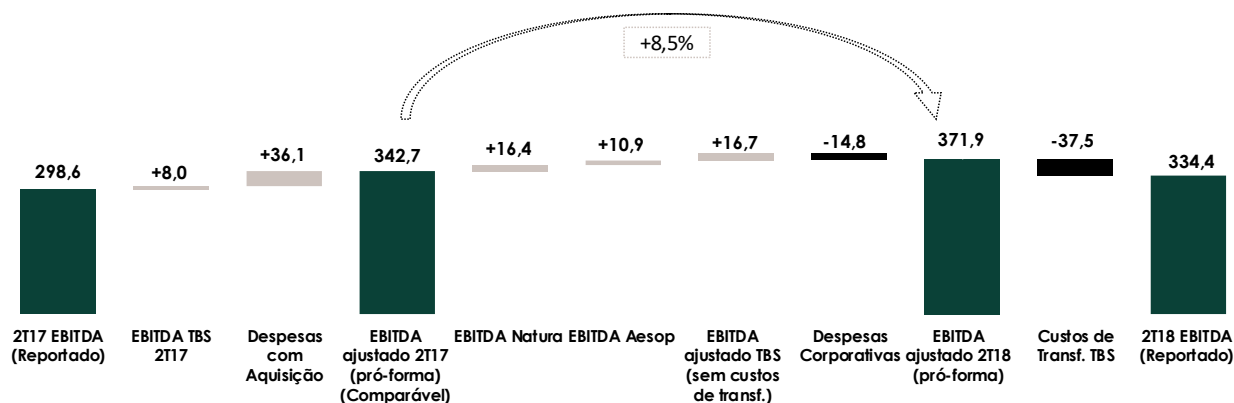


⁷ Em moeda constante.

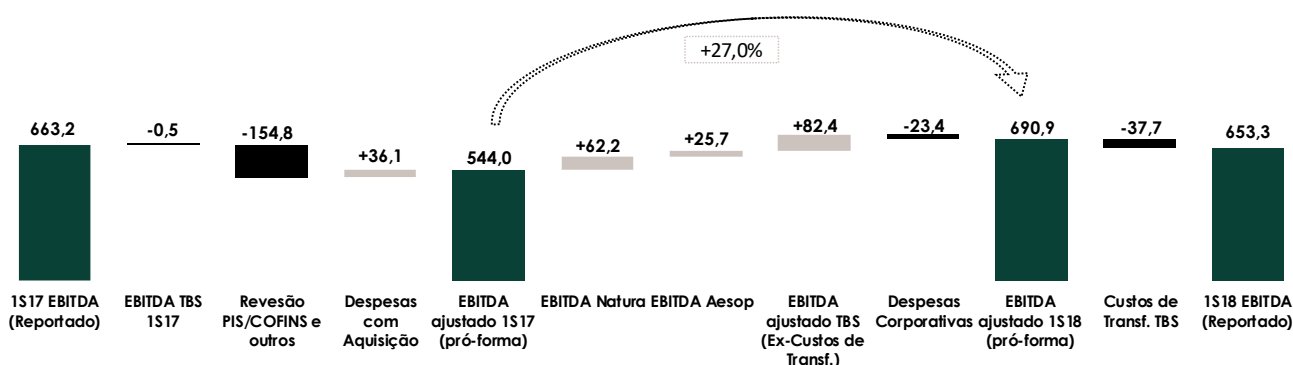
⁸ EMEA: Europa, Oriente Médio e África; APAC: Ásia e Pacífico

Crescimento de EBITDA impulsionado pelos três negócios

EBITDA Consolidado 2T18 (R\$ milhões)



EBITDA Consolidado 1S18 (R\$ milhões)



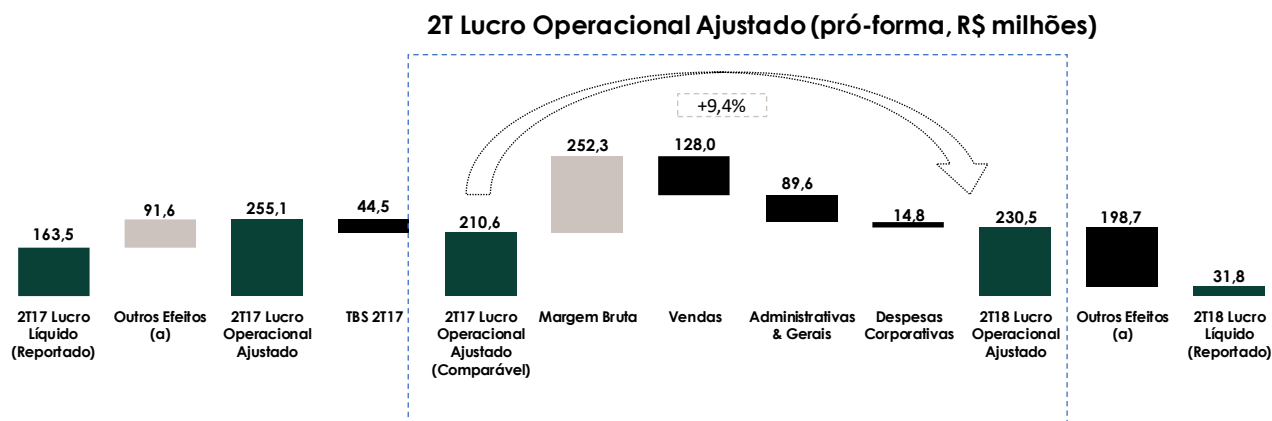
Resultado Financeiro

O quadro abaixo mostra as principais variações no resultado financeiro consolidado. A despesa financeira líquida de R\$145,0 milhões no 2T18, comparada a uma receita financeira líquida de R\$14,1 milhões no 2T17, resultou do maior nível de endividamento e maiores custos médios da dívida, em função da aquisição da The Body Shop.

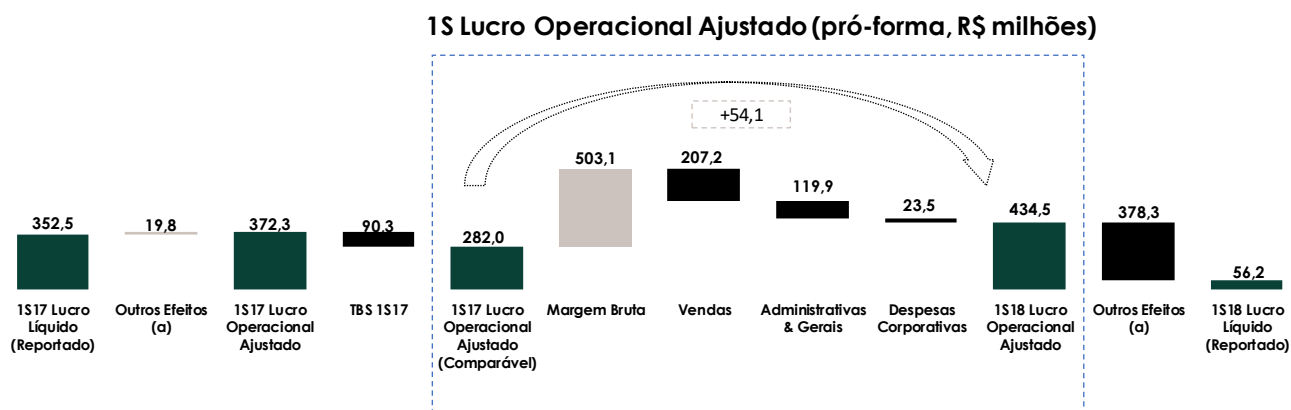
R\$ milhões	2T18	2T17	Var. R\$	1S18	1S17	Var. R\$
Receitas e Despesas Financeiras, Líquidas	(145,0)	14,1	(159,1)	(301,2)	1,5	(302,7)
1. Empréstimos e Aplicações	(134,6)	(51,1)	(83,5)	(259,7)	(113,2)	(146,5)
2. Variação Cambial Operacional	20,1	5,6	14,5	21,6	1,8	19,8
3. Operações Internacionais	(11,6)	0,5	(12,1)	(6,3)	3,5	(9,8)
4. Outras Despesas e Receitas Financeiras	(19,0)	59,1	(78,0)	(56,8)	109,4	(166,2)
Ajustes dos Derivativos para Compra da TBS	0,0	72,7	(72,7)	0,0	72,7	(72,7)
Custos Financeiros Relativos à Aquisição da TBS	(6,8)	0,0	(6,8)	(24,4)	0,0	(24,4)
Contingências e Depósitos Judiciais	(8,5)	(19,0)	10,5	(15,9)	50,6	(66,4)
Reclassificação BNDES - CPC07	0,0	(6,5)	6,5	0,0	(18,3)	18,3
Outros	(3,6)	11,9	(15,5)	(16,6)	4,5	(21,1)

Lucro líquido consolidado reportado de R\$31,8 milhões no 2T18 vs. R\$163,5 milhões no 2T17, notavelmente impactado pelos R\$37,5 milhões em custos com transformação da The Body Shop e despesas financeiras de R\$57,8 milhões (líquido de imposto) relacionadas à sua aquisição. O lucro operacional ajustado que exclui esses

efeitos, cresceu 9,4% em bases pró-forma no 2T18, totalizando R\$230,5 milhões, e 54,1% no 1S18, totalizando R\$434,5 milhões, como demonstrado abaixo:



^(a)Outros efeitos referem-se as linhas do resultado consolidado não consideradas no lucro operacional ajustado: outras receitas/despesas, despesas relacionadas com aquisição, custos de transformação, receitas/despesas financeiras e IR/CSLL



^(a)Outros efeitos referem-se as linhas do resultado consolidado não consideradas no lucro operacional ajustado: outras receitas/despesas, despesas relacionadas com aquisição, custos de transformação, receitas/despesas financeiras e IR/CSLL

O lucro operacional ajustado é calculado da seguinte forma:

R\$ milhões	2T18	2T17	Var. %	1S18	1S17	Var. %
Margem Bruta	2.205,2	1.420,5	55,2	4.156,8	2.629,2	58,1
Despesas com Vendas, Marketing e Logística	(1.449,6)	(879,5)	64,8	(2.732,6)	(1.679,1)	62,7
Despesas Adm., P&D, TI e Projetos	(503,5)	(279,3)	80,3	(952,3)	(564,0)	68,9
Despesas Corporativas ^a	(21,6)	(6,7)	222,4	(37,4)	(13,9)	168,9
Lucro Operacional Ajustado	230,5	255,1	(9,7)	434,5	372,3	16,7

^a Despesas relacionadas a administração e integração do Grupo - reclassificadas também em 2017 para melhor apresentação

Geração de Caixa de R\$121,5 milhões no 2T18

R\$ milhões	2T18	2T17	Var. R\$	1S18	1S17	Var. R\$
Lucro Líquido	31,8	163,5	(131,7)	56,2	352,5	(296,3)
Depreciações e Amortizações	144,7	66,6	78,0	272,9	134,0	139,0
<i>Itens Não Caixa/Outros^a</i>	64,6	(59,9)	124,4	(2,2)	(24,6)	22,4
Geração Interna de Caixa	241,0	170,3	70,8	326,9	461,8	(134,9)
<i>(Aumento)/ Redução do Capital de G</i>	<i>(28,4)</i>	<i>116,7</i>	<i>(145,1)</i>	<i>(406,0)</i>	<i>(124,4)</i>	<i>(281,6)</i>
Geração de Caixa antes do Capex	212,7	287,0	(74,3)	(79,1)	337,4	(416,5)
CAPEX	(91,2)	(61,5)	(29,7)	(150,4)	(95,4)	(55,1)
Geração de Caixa Livre^b	121,5	225,5	(104,0)	(229,6)	242,0	(471,5)

^a Inclui os efeitos de imposto diferido, amortização de ativos imobilizados e intangíveis, variação de câmbio no capital de giro, ativos imobilizados, etc.

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

Geração de caixa de R\$121,5 milhões no 2T18, contra R\$225,5 milhões no 2T17, principalmente em função de um menor lucro líquido obtido no período, impactos dos efeitos negativos da aquisição e maior necessidade de capital de giro, em linha com nossas projeções e sazonalidades do nosso negócio.

A maior necessidade de capital de giro se deu em função do aumento sazonal dos estoques na The Body Shop e maiores recebíveis pelo crescimento de vendas da Natura.

Índice de endividamento

O índice dívida líquida/EBITDA da Natura & Co em 30 de junho de 2018 ficou em 3,3 vezes, em linha com nossas projeções, comparado com 1,2 vezes no ano anterior, devido a dívida relacionada à aquisição da The Body Shop.

R\$ milhões	2T18	2T17	1S18	1S17
Total da Dívida^a	7.653,2	3.362,0	7.653,2	3.362,0
(-) Caixa e Aplicações Financeiras	1.943,1	1.624,0	1.943,1	1.624,0
(=) Endividamento Líquido	5.710,1	1.738,0	5.710,1	1.738,0
Dívida Líquida/EBITDA	3,30	1,20	3,30	1,20

^a Excluindo arrendamentos mercantis financeiros e instrumentos derivativos

2. Desempenho por negócio

Natura – Brasil: forte crescimento de receita e maior produtividade, apesar dos efeitos de calendário

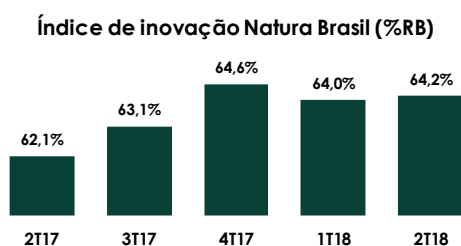
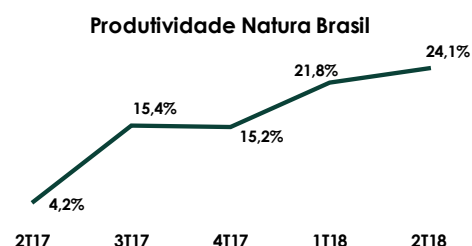
No 2T18, apesar das interferências ocasionadas pela greve dos caminhoneiros e Copa do Mundo, a Natura – Brasil reportou forte crescimento de receita, suportado pelo deslocamento da campanha do dia das mães para o 2T. A receita líquida reportada cresceu 6,7% em comparação ao 2T17.

No semestre verificamos aumento de 4,0% na receita líquida sobre o 1S17.

As campanhas de dia das mães e dia dos namorados neste trimestre superaram o desempenho registrado em 2017, com aumento das vendas nas categorias-chave e em presentes.

O modelo de Vendas por Relações está apresentando sinais consistentes de evolução, com a produtividade por consultora atingindo 24,1% no 2T18 vs. 2T17. Registramos também maior atividade das consultoras, melhora no seu índice de lealdade, maior *share-of-wallet* e um ligeiro aumento no número de consultoras quando comparado com o 1T18.

Avançamos com a rápida digitalização dos nossos negócios: mais de 50% das consultoras já estão usando a nossa plataforma móvel, e este índice chega a quase 100% de nossas líderes de negócios e gerentes de vendas.



No trimestre ganhamos dois prêmios importantes da Associação Brasileira de Marketing Direto (ABEMD), pelo uso inteligente da comunicação em canais digitais e pelo modelo de venda direta de beleza mais moderno do Brasil. Fomos classificados como a segunda companhia mais inovadora do setor de consumo do Brasil e a quarta mais inovadora em geral, segundo o Valor Econômico. Além disso, a Natura ficou em terceiro lugar entre as "Top 50 Open Corps" publicado pelo Ranking 100 Open Startups, que mede o engajamento das companhias brasileiras no ecossistema de inovação do país.

Nossas vendas online cresceram dois dígitos novamente neste trimestre, com aumento no número de visitas, do ticket médio e com forte taxa de conversão. Atualmente o canal representa cerca de 3% do total de vendas no ano no Brasil, já apresentando margem EBITDA de dois dígitos.

Nosso canal de varejo, que inclui lojas próprias e também as franquias das consultoras empresárias, continua crescendo significativamente. Estamos nos preparando para uma nova onda de lançamentos de lojas próprias a partir de agosto, que se somarão às atuais 19 unidades em operação no Brasil.

R\$ milhões	Resultado					
	Natura - Brasil					
	2T18 ^a	2T17 ^a	Var. %	1S18	1S17 ^b	Var. %
Consultoras Total - Final do Período ('000)	1.056,4	1.206,8	(12,5) pp	1.056,4	1.206,8	(12,5) pp
Consultoras Total - Média do Período ('000)	1.047,1	1.234,6	(15,2) pp	1.044,2	1.255,5	(16,8) pp
Unidades de produtos para revenda (R\$ milhões)	84,1	73,4	14,7 pp	157,0	147,1	6,7 pp
Receita Bruta	2.045,3	1.943,7	5,2	3.709,0	3.626,5	2,3
Receita Líquida	1.434,7	1.344,8	6,7	2.603,1	2.503,7	4,0
CMV	(474,4)	(415,9)	14,0	(828,8)	(774,2)	7,1
Lucro Bruto	960,3	928,8	3,4	1.774,2	1.729,5	2,6
Despesas com Vendas, Marketing e Logística	(569,9)	(566,5)	0,6	(1.064,6)	(1.088,4)	(2,2)
Despesas Adm., P&D, TI e Projetos	(212,8)	(170,0)	25,2	(397,2)	(351,1)	13,1
Outras Receitas/ (Despesas) Operacionais, Líquidas	9,2	12,5	(25,9)	1,4	191,9	(99,3)
Depreciação	67,8	50,8	33,3	128,3	99,9	28,5
EBITDA	254,7	255,7	(0,4)	442,1	581,8	(24,0)
Margem Bruta	66,9%	69,1%	(2,1) pp	68,2%	69,1%	(0,9) pp
Despesas Vendas, Marketing e Logística/ Receita Líquida	39,7%	42,1%	(2,4) pp	40,9%	43,5%	(2,6) pp
Despesas Adm., P&D, TI e Projetos/ Receita Líquida	14,8%	12,6%	2,2 pp	15,3%	14,0%	1,2 pp
Margem EBITDA	17,8%	19,0%	(1,3) pp	17,0%	23,2%	(6,3) pp

^a Despesas com aquisição da TBS e despesas corporativas são excluídas do Resultado da Natura Brasil

^b EBITDA do 1T18 da Natura inclui o efeito positivo da reversão de imposto de PIS/COFINS de R\$154,8 milhões

^c Despesas corporativas foram reclassificadas para o resultado consolidado do Grupo

O EBITDA no Brasil foi de R\$254,7 milhões no 2T18 vs. R\$255,7 milhões no 2T17, impactado principalmente pela menor margem bruta (explicada acima) e maiores despesas gerais e administrativas no período. Excluindo o aumento de R\$17,0 milhões em depreciação e amortização, o incremento das despesas gerais e administrativas é explicado pelo maior investimento em projetos de tecnologia, em linha com o avanço da nossa digitalização, assim como investimentos em pesquisa e desenvolvimento, que fazem parte da estratégia de fortalecimento do portfólio de produtos.

As despesas com vendas, marketing e logística diminuíram 240 pontos base em relação à receita líquida desde o 2T17, devido à maior produtividade do nosso modelo de Vendas por Relações e maior eficiência operacional, que compensam os maiores investimentos em marketing, conforme planejado.

O EBITDA do 1S18 ficou em R\$442,0 milhões. Excluindo os efeitos da reversão do PIS/COFINS de R\$154,8 milhões, o EBITDA comparável cresceu 3,5% no 1S18.

Natura – Latam: ritmo forte com alto crescimento de receita e EBITDA

Em moeda constante a receita líquida cresceu 20,6% no 2T18, enquanto o EBITDA cresceu 19,5%, resultando em +70 pontos base na margem EBITDA. Todas as regiões apresentaram crescimento de receita e EBITDA no período, com destaque para Argentina, Chile e México.

No semestre, em moeda constante, a receita cresceu 21,8% e o EBITDA 42,4% (+250 pontos base na margem EBITDA), apoiado pela maior rentabilidade observada em todos os países.

O número de consultoras cresceu 10,5% desde o 2T17, totalizando 628.100, com maior produtividade. Estamos implementando o modelo de Vendas por Relações no Chile onde já observamos resultados mais fortes, bem como implementando com celeridade nossa estratégia de vendas online no Chile e na Argentina.

R\$ milhões	Resultado					
	Natura - Latam					
	2T18	2T17	Var. %	1S18	1S17	Var. %
Consultoras Total - Final do Período ('000)	628,1	568,2	10,5	628,1	568,2	10,5
Consultoras Total - Média do Período ('000)	619,1	559,3	10,7	605,9	550,1	10,1
Unidades de produtos para revenda (R\$ milhões)	35,6	32,3	10,2	65,3	58,6	11,4
Receita Bruta	802,8	688,3	16,6	1.464,6	1.240,1	18,1
Receita Líquida	621,1	527,6	17,7	1.130,1	951,1	18,8
CMV	(207,7)	(172,6)	20,3	(372,3)	(318,2)	17,0
Lucro Bruto	413,4	355,0	16,5	757,8	632,9	19,7
Despesas com Vendas, Marketing e Logística	(257,1)	(221,0)	16,4	(473,4)	(412,5)	14,8
Despesas Adm., P&D, TI e Projetos	(68,3)	(61,8)	10,5	(132,0)	(118,4)	11,5
Outras Receitas/ (Despesas) Operacionais, Líquidas	1,2	0,7	83,2	(0,6)	1,3	n/a
Depreciação	7,3	5,5	33,6	14,1	12,9	9,7
EBITDA	96,5	78,4	23,1	165,9	116,2	42,7
Margem Bruta	66,6%	67,3%	(0,7) pp	67,1%	66,5%	0,5 pp
Despesas Vendas, Marketing e Logística/ Receita Líquida	41,4%	41,9%	(0,5) pp	41,9%	43,4%	(1,5) pp
Despesas Adm. P&D, TI e Projetos/ Receita Líquida	11,0%	11,7%	(0,7) pp	11,7%	12,4%	(0,8) pp
Margem EBITDA	15,5%	14,9%	0,7 pp	14,7%	12,2%	2,5 pp

The Body Shop: fundamentos mais fortes e avanços no plano de transformação

A The Body Shop registrou receita líquida de R\$806,7 milhões no segundo trimestre, -1.1% comparado com o 2T17 em moeda constante. Como já divulgado anteriormente, esse trimestre foi impactado pelo período da Páscoa e pelo faseamento das vendas para franqueados, que beneficiaram o resultado do 1T18. O EBITDA ajustado do trimestre (excluindo os custos com transformação) foi de R\$24,7 milhões, um aumento de R\$16,7 milhões vs. o 2T17, representando incremento de 200 pontos base na margem EBITDA, que atingiu 3,1%.

O semestre apresentou receita de R\$1.613,9 milhões, alta de 3.6%⁷ sobre o 1S17, e o EBITDA ajustado (excluindo os custos com transformação) foi de R\$82,0 milhões, contra -R\$0.5 milhões no 1S17, representando forte melhora de margem para 5,1%. Apesar das 52 lojas a menos e do menor nível de descontos, as vendas das lojas próprias permaneceram estáveis no primeiro semestre, com melhora no EBITDA. O e-commerce teve importante contribuição para o bom desempenho em vendas e EBITDA, mesmo com um menor nível de descontos.

As regiões da APAC⁸ e EMEA⁸ foram destaques em vendas. Na APAC o canal de lojas próprias e o de franquias tiveram bom desempenho, enquanto na EMEA, o e-commerce e as franquias foram os responsáveis pelo crescimento.

O programa de transformação da The Body Shop teve início neste trimestre. Os custos totais com transformação a serem incorridos em 2018 e 2019 estão estimados em torno de £30 milhões. Todos os custos com transformação são relacionados a iniciativas que contribuirão para o atingimento das metas de vendas e EBITDA ao longo do período entre 2019 e 2022 como, por exemplo, o redesenho da organização e otimização da rede de lojas. Tais custos já estavam incluídos em nossas metas, como pode ser verificado no quadro ao lado a direita:



⁷ Em moeda constante.

⁸ APAC: Ásia e Pacífico, EMEA: Europa, Oriente Médio e África.

A The Body Shop encerrou o trimestre com 1.050 lojas próprias (52 a menos) e 1.928 lojas franqueadas (6 a menos), totalizando 58 lojas a menos nos últimos doze meses, como parte do processo de otimização da sua rede de varejo. A maioria dos fechamentos ocorreu no Reino Unido e nos Estados Unidos.

Ao longo do trimestre, a The Body Shop obteve diversos reconhecimentos, entre eles o de "Iniciativa do Ano por um Varejista Responsável" (Responsible Retailer Initiative of the Year) no Congresso Mundial de Varejo, pelo seu programa de sustentabilidade global "Enriquecer, Não Explorar" (Enrich Not Exploit).

Aesop: mais um trimestre de forte crescimento de receita e de lucro

A Aesop reportou mais um trimestre de forte crescimento em todos os canais e regiões. Os destaques incluem crescimento de vendas mesmas lojas de 21,6% (lojas exclusivas) e crescimento acelerado nas vendas online, que resultaram em aumento de receita em moeda constante de 36,0%⁷ vs. o 2T17, atingindo R\$235,5 milhões. Nos últimos doze meses foram abertas 25 novas lojas próprias, totalizando 213 lojas exclusivas. O EBITDA do trimestre aumentou 32,5%⁷ vs. o 2T17, com ganho de 130 pontos base na margem EBITDA, que foi de 10,7%.

No 1S18 as vendas da Aesop cresceram 33,4%⁷, ao passo que o EBITDA saltou para 66,6%⁷, resultando em uma margem EBITDA de 12,0% (+300 pontos base no 1S18).

⁷ Em moeda constante.

3. Desempenho sócio-ambiental

A Natura registrou importantes conquistas no período:

Somos a primeira marca brasileira, e uma de duas no mundo, a conquistar certificação internacional da UEBT (União para o BioComércio Ético) para a cadeia de fornecimento de ingredientes naturais nos produtos da linha Ekos. O novo selo comprova os três pilares que norteiam os negócios da empresa: comércio justo, conservação da biodiversidade e relacionamento de confiança com a comunidade.

O Global Compact da ONU anunciou que Guilherme Leal, co-fundador da Natura e co-presidente do Conselho de Administração de Natura &Co, foi nomeado membro do seu conselho global. Ele foi nomeado pelo Secretário-Geral da ONU, António Guterres. Lançado em 2000, o Pacto Global é a maior iniciativa corporativa de sustentabilidade do mundo, com mais de 9,5 mil empresas e 3 mil signatários não corporativos, de mais de 160 países, com mais de 70 Redes Locais de atuação.

Superamos o uso de refil em relação à meta nas principais categorias, e nossa linha Tododia teve um desempenho forte, contribuindo de forma positiva ambientalmente, pois contém itens com embalagem de origem renovável (plástico verde) ou com material reciclado pós-consumo, menor geração de resíduos e menor emissão relativa de carbono.

Nossa arrecadação dos produtos da linha Crer para Ver alcançou R\$20,4 milhões no semestre, 17,9% maior que o 1S17. Os lucros são revertidos para projetos de educação que promovem o desenvolvimento humano.

Escopo	Indicador	Unidade	Ambição 2020	Resultados		
				1S18	1S17	Destaques
Natura: Brasil + Latam	Emissão Relativa de Carbono (Escopo 1, 2 e 3)	kg CO2/kg prod. faturado	2,15	3,37	3,20	Aumento em função do maior consumo de combustível no Brasil, maiores exportações e maior impressão de catálogos na Latam
Natura: Brasil	Embalagens Ecoeficientes^(a)	% (unid. faturadas emb. Ecoef/unid fat. Totais)	40	22	20	Maior utilização de embalagens de origem renovável nas marcas Tododia e Plant, bem como nas embalagens refis em outras categorias
Natura: Brasil + Latam	Consumo de Insumos Amazônicos em Relação ao Consumo Total Natura	% (R\$ insumos amazônicos/R\$ insumos totais)	30,0	16,9	18,8	Menor produção de sabonetes em função da greve dos caminhoneiros
Natura: Brasil + Latam	Volume Acumulado de Negócios na Região PAM Amazônica^(b)	R\$ milhões	1,00	1,34	1,08	Aumento nas compras e investimentos em óleo de palma na nossa unidade de Benevides - Pará
Natura: Brasil + Latam	Arrecadação da Linha Crer para Ver - Global^(c)	R\$ milhões	41,0	20,4	17,3	Bom desempenho de vendas em todos os países devido a melhor estratégia em "presentes" na Latam e campanha bem-sucedida de dia dos namorados
Natura: Brasil + Latam	Índice de Mulheres na Liderança (Nível Diretoria e Acima)	%	50,0	36,5	31,3	crescimento de 16,6%
Natura: Brasil	PCD (Pessoas com Deficiência)	%	8,0	6,2	5,9	Campanhas de recrutamento bem-sucedidas

^(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 no ano destinado ao Fundo da linha Crer para Ver.

4. Anexos

Performance NATU3

O gráfico abaixo demonstra o desempenho das ações da Natura desde o IPO:



Balanco Patrimonial

ATIVO	2T18	4T17	PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	2T18	4T17
CIRCULANTES			CIRCULANTES		
Caixa e equivalentes de caixa	643,6	1.693,1	Empréstimos, financiamentos e debentures	1.028,3	4.076,7
Títulos e valores mobiliários	1.299,5	1.977,3	Fornecedores e outras contas a pagar	1.384,9	1.553,8
Contas a receber de clientes	1.353,3	1.507,9	Salários, participações nos resultados e encargos sociais	336,3	366,0
Estoques	1.522,8	1.243,9	Obrigações tributárias	218,8	269,9
Impostos a recuperar	203,7	210,6	Imposto de renda e contribuição social	100,5	147,9
Imposto de renda e contribuição social	232,2	197,5	Dividendos e juros sobre o capital próprio a pagar	0,0	201,7
Instrumentos financeiros derivativos	369,4	14,8	Provisão para riscos tributários, cíveis e trabalhistas	19,9	17,4
Outros ativos circulantes	228,0	211,2	Outras passivos circulantes	324,1	278,7
Total dos ativos circulantes	5.852,6	7.056,3	Total dos passivos circulantes	3.412,9	6.912,0
NÃO CIRCULANTES			NÃO CIRCULANTES		
Impostos a recuperar	436,2	439,1	Empréstimos, financiamentos e debentures	7.512,9	5.255,2
Imposto de renda e contribuição social diferido	408,8	344,2	Obrigações tributárias	143,5	195,1
Depósitos judiciais	323,0	319,4	Imposto de renda e contribuição social diferidos	450,0	422,4
Outros ativos não circulantes	53,4	46,1	Provisão para riscos tributários, cíveis e trabalhistas	306,1	264,7
Total dos ativos realizável a longo prazo	1.221,4	1.148,9	Outros passivos não circulantes	245,6	273,3
			Total dos passivos não circulantes	8.658,1	6.410,7
Imobilizado	2.260,4	2.276,7	PATRIMÔNIO LÍQUIDO		
Intangível	4.989,7	4.475,6	Capital social	427,1	427,1
Total dos ativos não circulantes	8.471,5	7.901,2	Ações em tesouraria	(24,2)	(32,5)
			Reservas de capital	147,8	155,7
			Reservas de lucros	1.140,6	1.123,2
			Lucros Acumulados	56,2	0,0
			Deságio em transações de capital	(92,1)	(92,1)
			Ajustes de avaliação patrimonial	597,6	53,3
			Total do patrimônio líquido	2.253,1	1.634,7
TOTAL DO ATIVO	14.324,1	14.957,5	TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	14.324,1	14.957,5

Demonstração de Resultados

R\$ million	2T18	2T17	Var. %	1S18	1S17	Var. %
VENDAS BRUTAS						
Mercado interno	2.049,2	1.942,1	5,5	3.718,1	3.623,6	2,6
Mercado externo	2.241,3	859,0	160,9	4.271,5	1.573,1	171,5
Outras vendas	10,6	0,5	1.869,5	20,0	0,9	2.202,2
RECEITA OPERACIONAL BRUTA	4.301,1	2.801,6	53,5	8.009,6	5.197,6	54,1
Impostos sobre vendas, devoluções e abatimentos	(1.201,1)	(775,8)	54,8	(2.221,9)	(1.443,1)	54,0
RECEITA LÍQUIDA	3.100,0	2.025,8	53,0	5.787,7	3.754,4	54,2
Custo dos produtos vendidos	(894,9)	(605,3)	47,8	(1.630,8)	(1.125,2)	44,9
LUCRO BRUTO	2.205,2	1.420,5	55,2	4.156,8	2.629,2	58,1
(DESPESAS) RECEITAS OPERACIONAIS						
Despesas com Vendas, Marketing e Logística	(1.449,6)	(879,5)	64,8	(2.732,6)	(1.679,1)	62,7
Despesas Administrativas, P&D, TI e Projetos	(521,0)	(286,4)	81,9	(988,3)	(578,3)	70,9
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	(44,8)	(22,6)	97,7	(55,5)	157,4	(135,3)
LUCRO OPERACIONAL ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO	189,8	232,0	(18,2)	380,4	529,2	(28,1)
Receitas financeiras	574,4	126,8	353,1	837,5	400,0	109,3
Despesas financeiras	(719,4)	(112,6)	538,6	(1.138,7)	(398,5)	185,7
LUCRO ANTES DO IMPOSTO DE RENDA E DA CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	44,8	246,1	(81,8)	79,1	530,7	(85,1)
Imposto de renda e contribuição social	(13,0)	(82,6)	(84,3)	(23,0)	(178,3)	(87,1)
LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO	31,8	163,5	(80,6)	56,2	352,5	(84,1)

Demonstração do Fluxo de Caixa

R\$ million	1S18	1S17
CAIXA GERADO PELAS ATIVIDADES OPERACIONAIS	320,2	661,5
OUTROS FLUXOS DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS		
Recuperações (pagamentos) de imposto de renda e contribuição social	(145,7)	(48,7)
Levantamentos (pagamentos) de depósitos judiciais	3,4	(3,0)
Pagamentos relacionados a processos tributários, cíveis e trabalhistas	(8,7)	(6,5)
Pagamentos de recursos por liquidação de operações com derivativos	(4,5)	(180,8)
Pagamento de juros sobre arrendamento mercantil financeiro	(13,5)	0,0
Pagamento de juros sobre empréstimos, financiamentos e debêntures	(317,2)	(148,8)
CAIXA LÍQUIDO GERADO (UTILIZADO) PELAS ATIVIDADES OPERACIONAIS	(166,0)	273,8
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO		
Adições de imobilizado e intangível	(150,4)	(104,1)
Recebimento pela venda de ativo imobilizado e intangível	4,0	5,4
Aplicação em títulos e valores mobiliários	(5.088,3)	(2.325,0)
Resgate de títulos e valores mobiliários	5.733,3	2.402,2
Resgate de juros sobre aplicações e títulos de valores mobiliários	108,6	238,8
CAIXA LÍQUIDO GERADO (UTILIZADO) PELAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO	607,3	217,3
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO		
Amortização de arrendamento mercantil financeiro - principal	(33,9)	0,0
Amortização de empréstimos, financiamentos e debêntures - principal	(5.282,9)	(881,7)
Captações de empréstimos, financiamentos e debêntures	3.954,2	57,2
Utilização de ações em tesouraria pelo exercício de opções de compra de ações	(0,8)	0,0
Pagamento de dividendos e juros sobre capital próprio referentes ao exercício anterior	(201,7)	(109,4)
Recebimentos (pagamento) de recursos por liquidação de operações com derivativos	30,5	(3,0)
CAIXA LÍQUIDO GERADO (UTILIZADO) NAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO	(1.534,5)	(936,9)
Efeito de variação cambial sobre o caixa e equivalentes de caixa	43,7	4,2
AUMENTO (REDUÇÃO) NO CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA	(1.049,6)	(441,7)
Saldo inicial de caixa e equivalentes de caixa	1.693,1	1.091,5
Saldo final do caixa e equivalentes de caixa	643,6	649,8
AUMENTO (REDUÇÃO) NO CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA	(1.049,6)	(441,7)

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

natura & co

Divulgação dos Resultados 2T18

09 de Agosto de 2018 - Após o encerramento da B3.

TELECONFERÊNCIA

Data: 10.08.2018

Horário: 11h00 - horário de Brasília
10h00 - horário de NY
15h00 - horário de Londres

Telefone: Participantes Brasil: +55 11 3193-1001 ou +55 11 2820-4001
Participantes EUA: +1 646 828-8246 ou Toll Free: 1 800-492-3904
Participantes Reino Unido: +44 20 74425660 ou Toll Free: 0808-111-0152

Favor ligar 15min antes do início da teleconferência.

Senha: Natura

Webcast ao vivo: www.natura.net/investor

A conferência será realizada em Inglês, com tradução simultânea para o português.

5. 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.

EBITDA ajustado: exclui os efeitos não considerados usuais, recorrentes ou não-comparáveis entre os períodos sob análise

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.

Disclaimer

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.

Time de Relações com Investidores

Tel.: +55 (11) 4389-7786

Viviane Behar, vivianebehar@natura.net

Luiz Palhares, luizpalhares@natura.net

Ana Carolina Bastos, anabastos@natura.net

Camila Soares Cabrera, camilacabrera@natura.net

natura & co