

Resultados do 1º trimestre de 2023

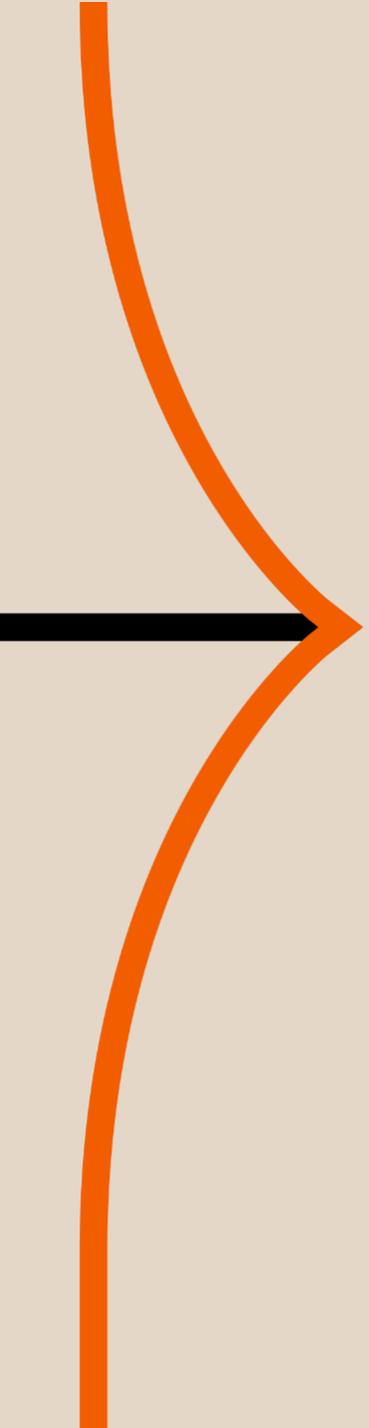
09 de maio de 2023

AVON



Aēsop.

natura & co



Esta apresentação pode conter afirmações sobre eventos futuros.

Tais informações não são declarações de fatos históricos, mas refletem os desejos e as expectativas da administração da Natura &Co.

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.

Esta apresentação também contém algumas informações "pro forma", elaboradas pela Companhia a título exclusivo de informação e referência, portanto, são grandezas não auditadas.

Esta apresentação está atualizada até a presente data e Natura &Co não se obriga a atualizá-la mediante novas informações e/ou acontecimentos futuros.

<https://ri.naturaeco.com/en/>

natura &co



1. Melhora da rentabilidade

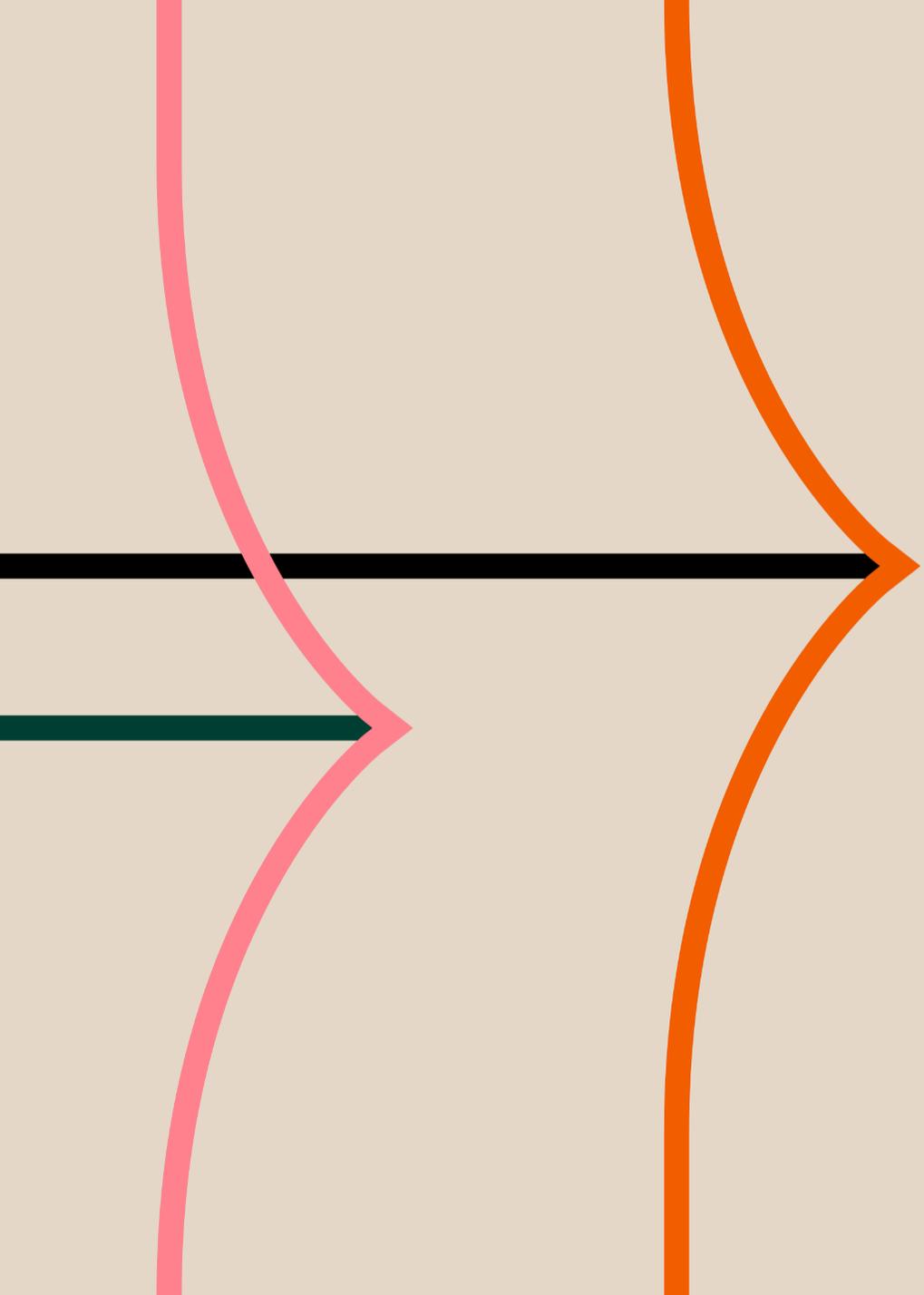
- Melhora de +370 pbs na margem bruta, impulsionada por preços e mix
- Margem EBITDA ajustada de 10,5% (+330 pbs), impulsionada por:
 - Natura &Co Latam e Avon International, combinada a menores despesas da Holding
 - Impactada negativamente pela desalavancagem de vendas na TBS

2. Passos estratégicos decisivos

- Acordo vinculante para venda da Aesop (EV US\$ 2,525 bilhões), endereçando a alavancagem
- Implementação da Onda 2 no Peru
- Nova fase na The Body Shop com a transição de CEO

3. Avanços na agenda ASG

- Progresso contínuo no uso de ingredientes renováveis ou naturais
- Foco contínuo na equidade salarial



Desempenho Financeiro Consolidado

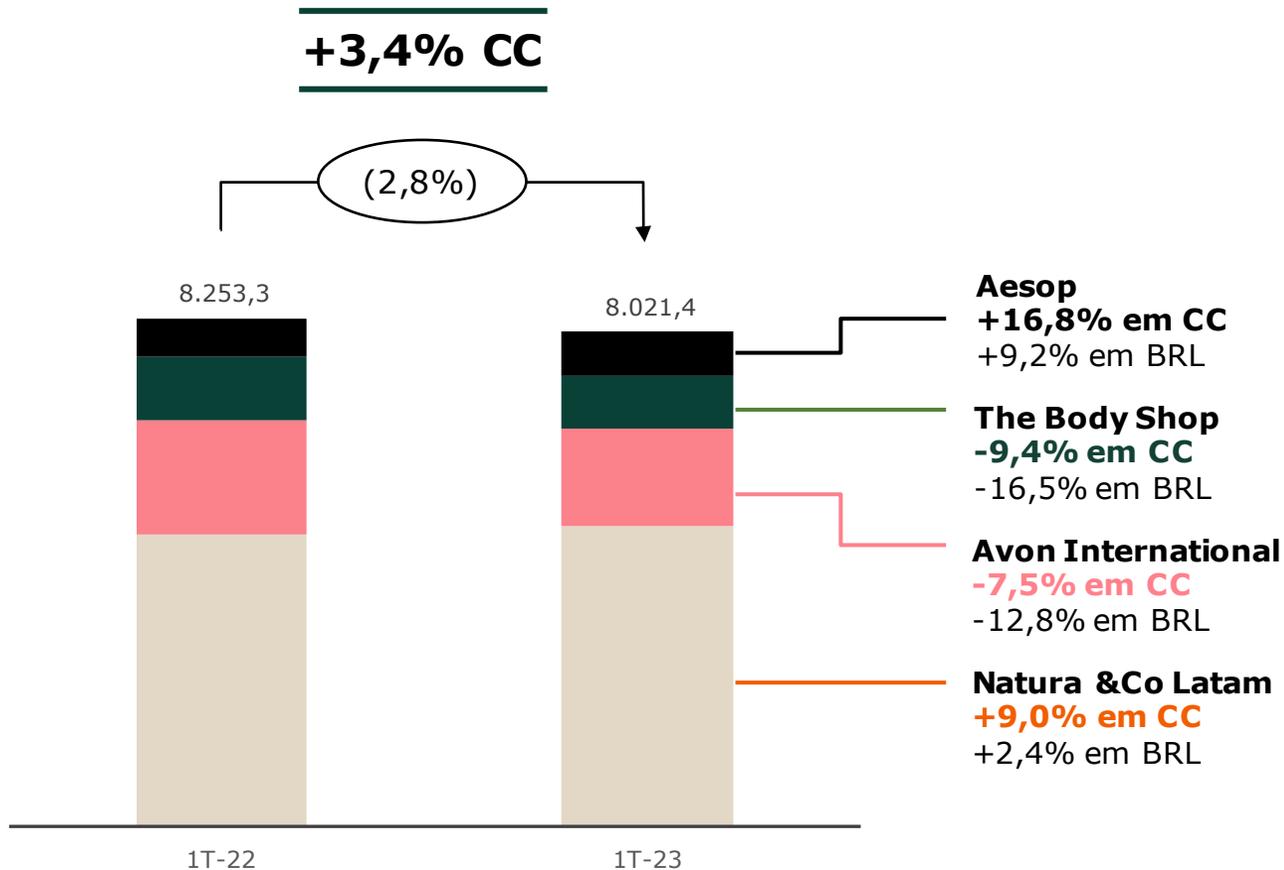
Guilherme Castellan, CFO

AVON  natura  THE BODY SHOP Aēsop.

natura&co

Natura &Co: Crescimento contínuo das vendas em moeda constante

Receita Líquida (R\$ milhões)



Destaques

Forte desempenho em:

- Natura &Co Latam
- Crescimento acima de 20% na marca Natura

- Crescimento no segmento CFT da Avon no Brasil e Avon Int

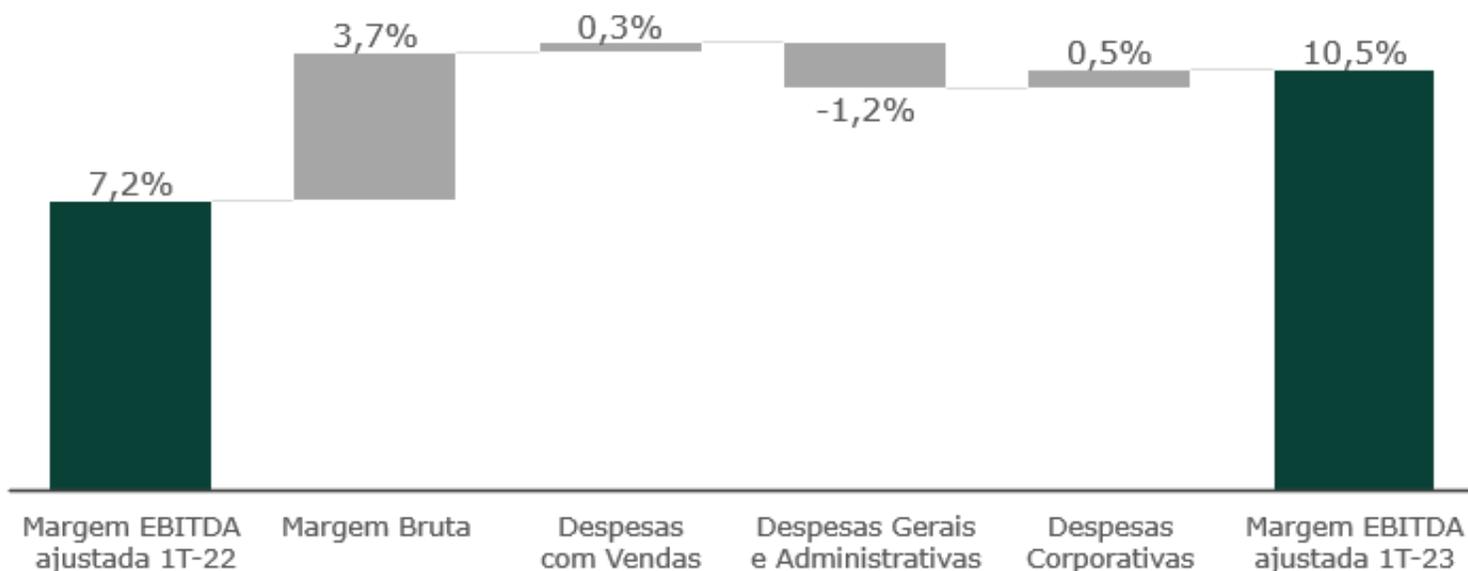
Parcialmente compensada por:

- Desafios contínuos na TBS, e
- Redução significativa em Moda e Casa para a Avon (Latam e Int)

Excluindo a Aesop, a receita líquida do 1T-23 foi de R\$ 7,3 bilhões, crescimento de +2,2% em CC e queda de -3,8% em reais na comparação anual

Expansão na margem EBITDA ajustada

1T-23 Margem EBITDA Ajustada Consolidada



Destaques

- Melhoria em Natura &Co Latam e Avon International
- Menores despesas da Holding

Mais do que compensadas por:

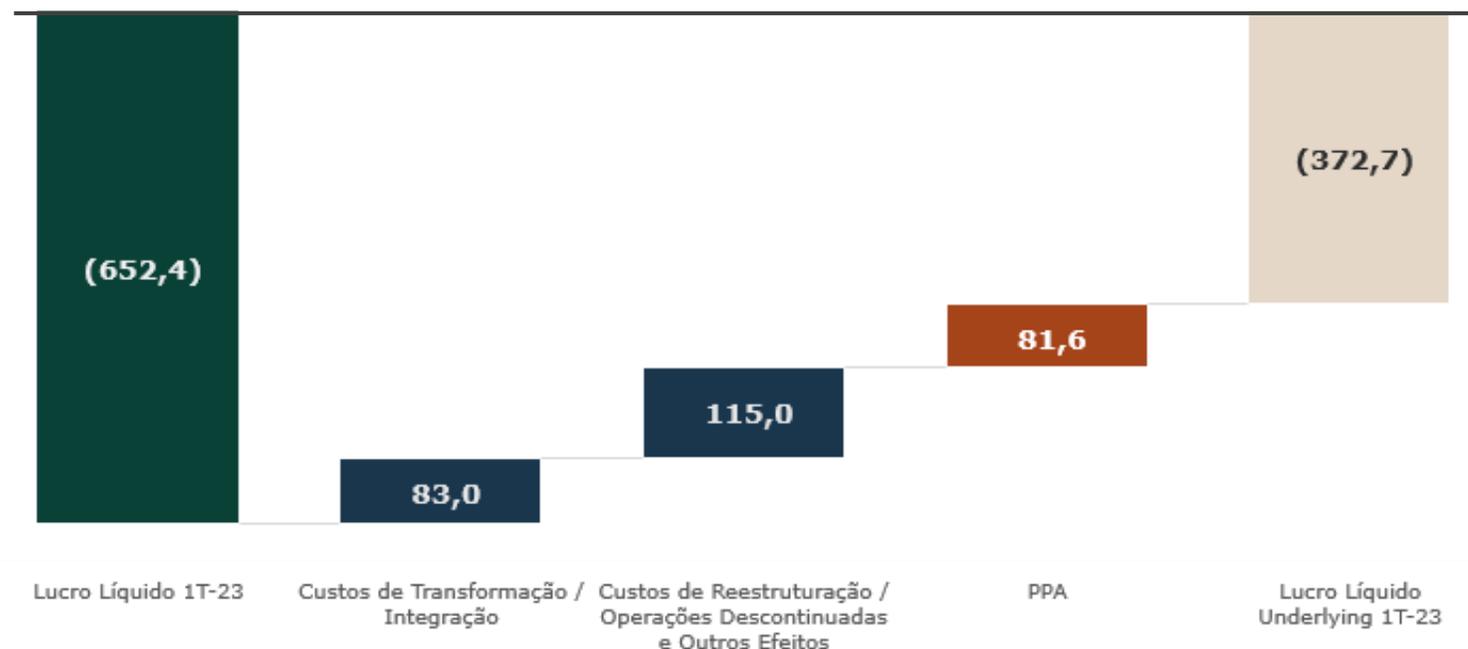
- Ligeira pressão de desalavancagem operacional na TBS em base anual
- Maior pressão na Aesop de investimentos contínuos

O EBITDA ajustado, excluindo a Aesop, foi de R\$ 712 milhões – com margem de 9,7%, crescimento de +370 pbs vs. 1T22

Lucro líquido *underlying* (UNI) e lucro líquido

Reconciliação do Lucro Líquido para Lucro Líquido *Underlying* (UNI)

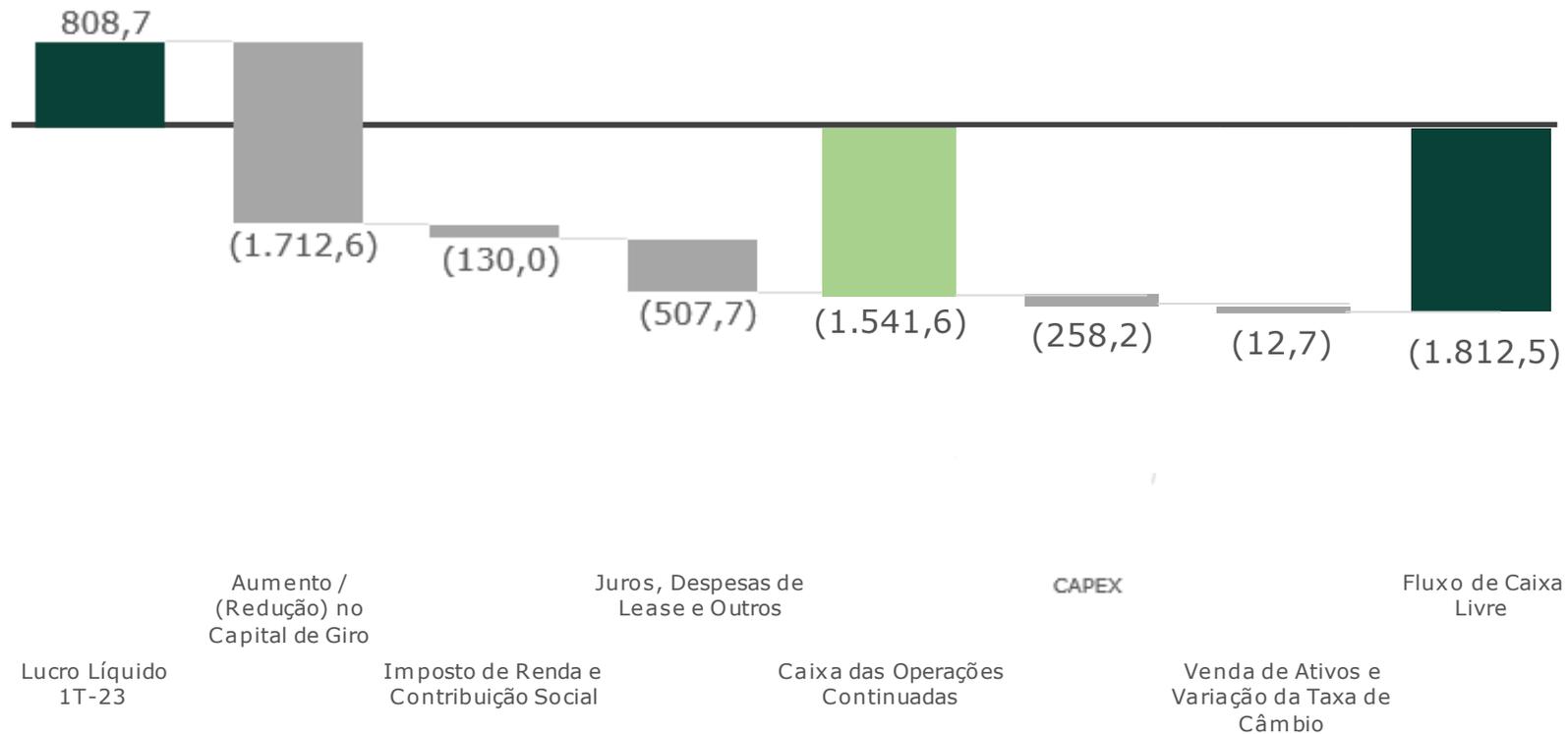
1T-23 (R\$ milhões) Aesop classificada como operação descontinuada



Destaques

- Maior EBITDA
- Mais do que compensado por:
- Maiores despesas financeiras (que serão endereçadas com a venda da Aesop)
 - Maiores perdas de operações descontinuadas

Avanço na conversão de caixa



Destaques

Maior Lucro Líquido Ajustado

Maior consumo do Capital de Giro

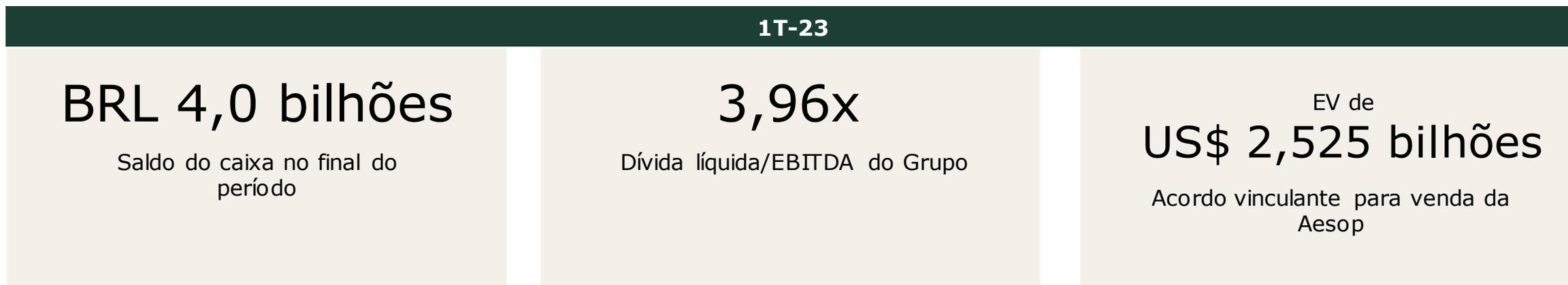
- Aumento no Estoque
- Aumento no Contas a Receber

Parcialmente compensadas por :

- Aumento no Contas a Pagar
- Melhorias em Outros Ativos e Passivos

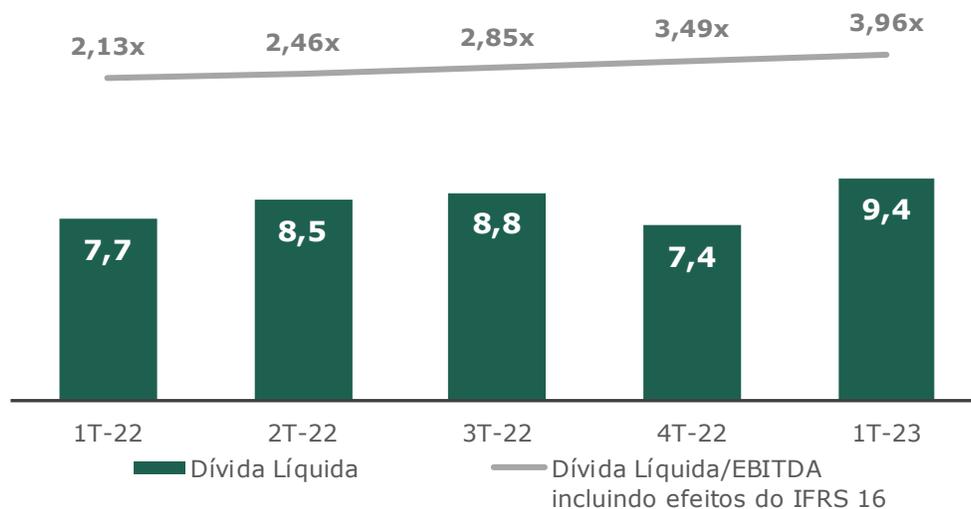
Redução em Capex

Contínua gestão de passivos



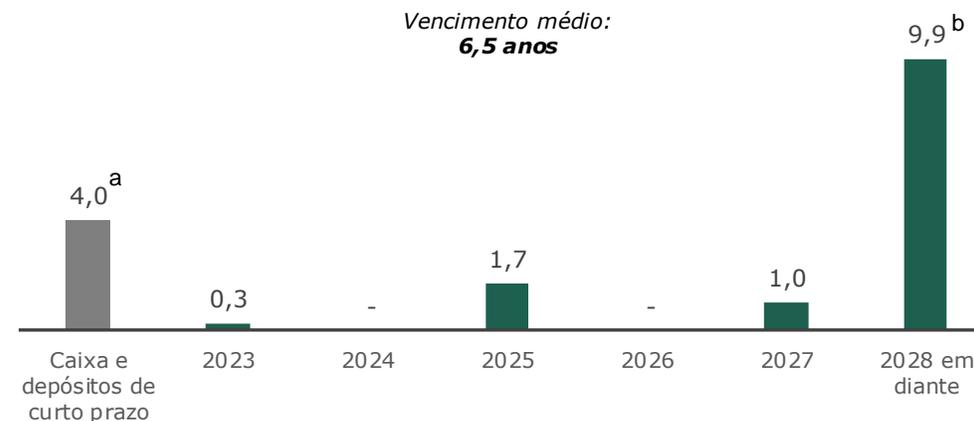
Dívida líquida e índice de dívida líquida/EBITDA

(R\$ bilhões)



Cronograma de amortização

(R\$ bilhões)



a) Dívida bruta exclui impactos PPA e exclui contratos de arrendamento

(b) Exclui *hedging* de moedas estrangeiras

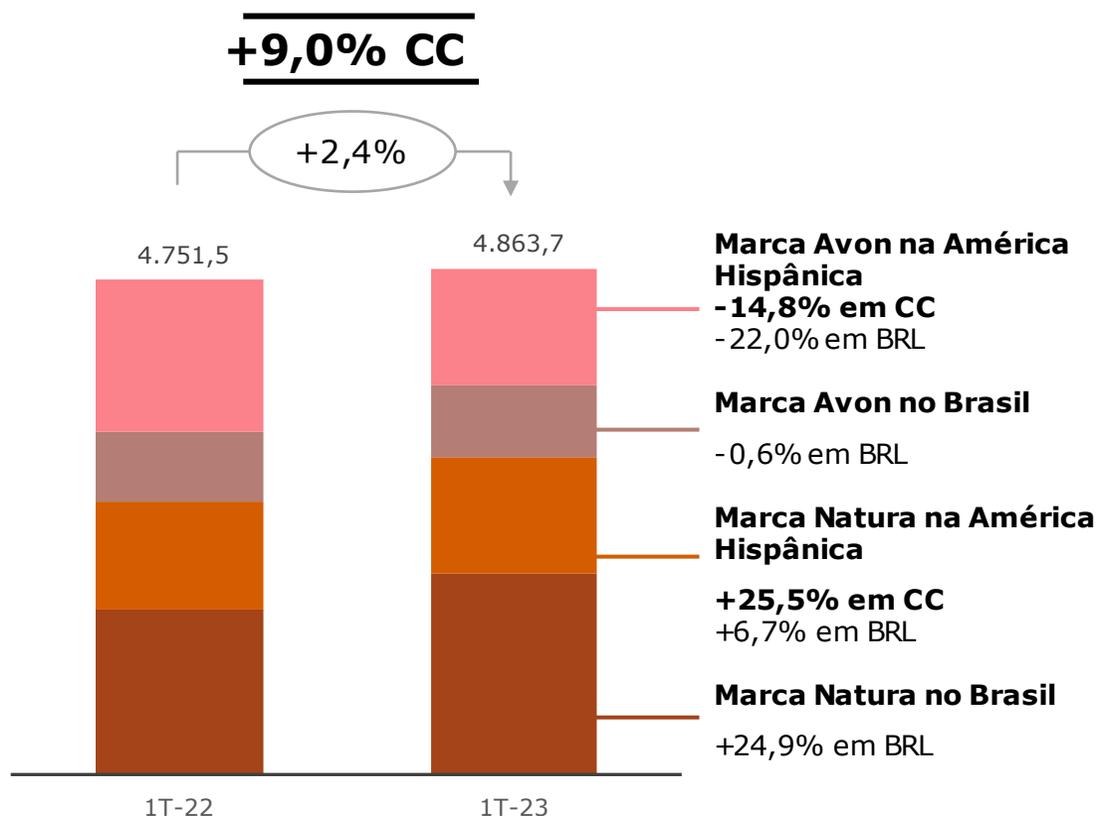


Natura &Co Latam

Desempenho Financeiro

Natura &Co Latam: Crescimento de dois dígitos em CC na marca Natura, compensada por uma queda na Avon América Latina

Receita Líquida (R\$ milhões)



Marca Natura

Produtividade das Consultoras: crescimento de +20,4%

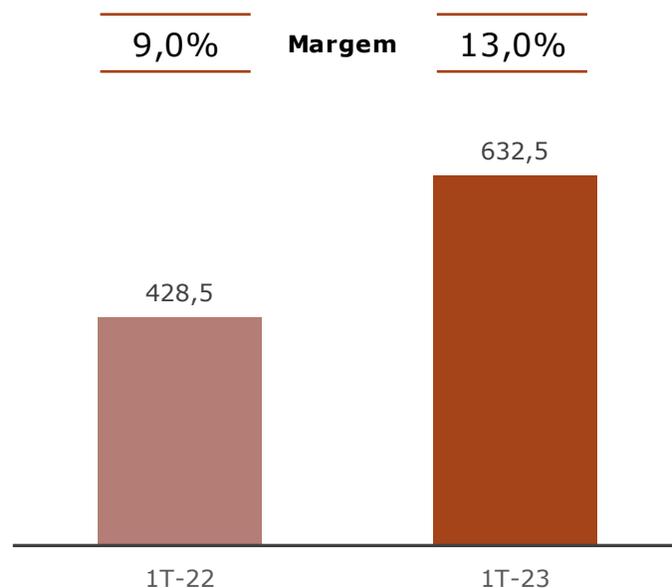
- **Brasil: Volume e forte crescimento da produtividade**
- **Hispânica:** Excluindo a Argentina, a receita cresceu um dígito médio em CC, apesar de uma queda no Chile

Marca Avon

- Categoria de Beleza: +5,6% de crescimento na receita no Brasil e queda de -0,6% na América Hispânica
- **Onda 2 – Peru:** KPI's iniciais positivos no primeiro ciclo

13% de margem EBITDA ajustada, impulsionada principalmente por forte melhoria da margem bruta

EBITDA ajustado¹ e margem EBITDA ajustada
(R\$ milhões)



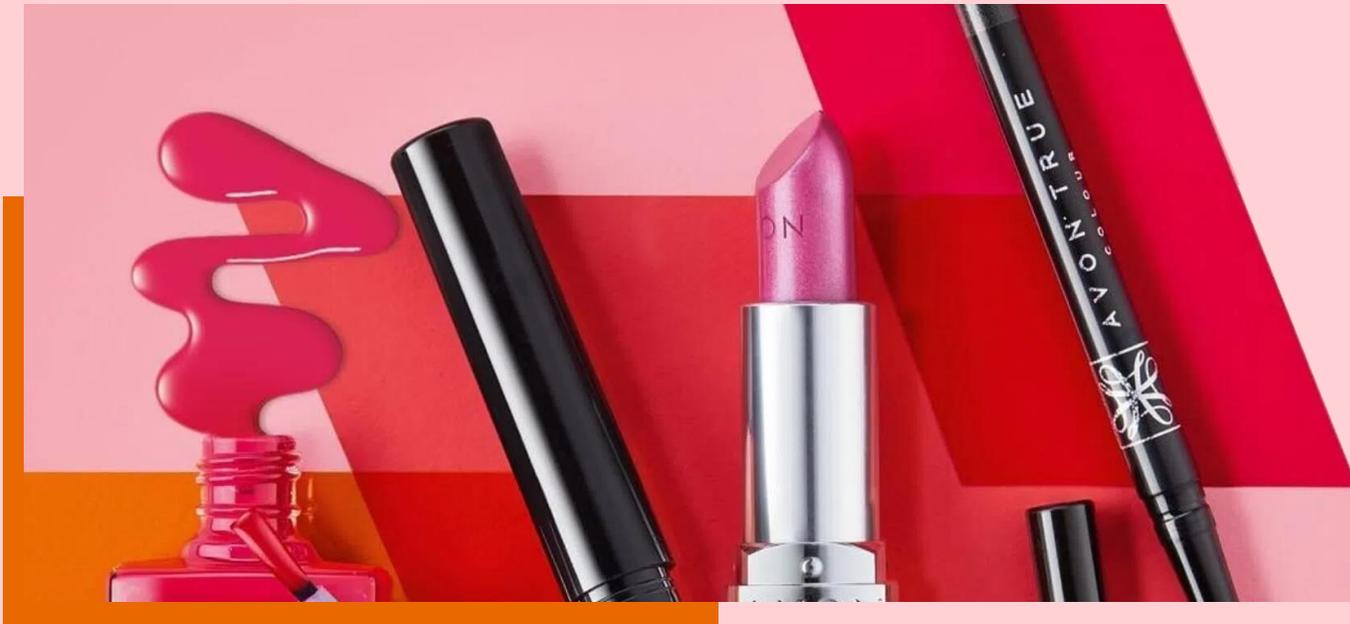
¹ Excluindo efeitos que não são considerados recorrentes nem comparáveis entre os períodos analisados, como: custos de integração e outras (receitas)/despesas não recorrentes

Principais Destaques

- Forte desempenho da receita
- Melhoria na margem bruta
- Eficiências no VG&A na marca Avon no Brasil

Parcialmente compensadas por:

- Investimentos na marca Natura
- Desalavancagem na Avon na América Latina, dada a preparação para a Onda 2 em alguns países



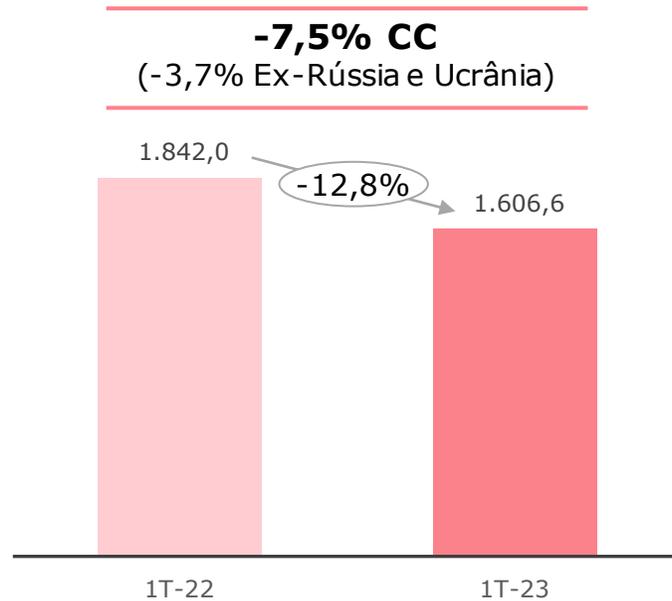
Avon International

Desempenho Financeiro

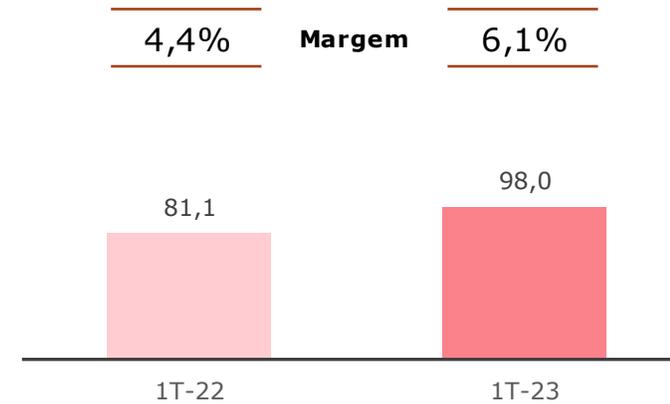
AVON

Avon International: Segmento CFT em território positivo; melhorias em margens

Receita Líquida (R\$ milhões)



EBITDA ajustado¹ e margem EBITDA ajustada (R\$ milhões, %)



¹ Excluindo efeitos que não são considerados recorrentes nem comparáveis entre os períodos analisados, como custos de transformação

Receita:

- Categoria de Beleza entrou em território positivo em CC (ex-Rússia e Ucrânia), impulsionada pelas categorias de fragrâncias e maquiagem
- M&C registrou queda de -21% (em CC), em linha com a nossa estratégia

EBITDA Ajustado:

- Expansão de +480 pbs na margem bruta, foco contínuo na economia de transformação e faseamento de despesas

Parcialmente compensada por:

- Desalavancagem das vendas
- Investimentos na marca nos principais mercados
- Aumento da inflação em despesas fixas



The Body Shop

Desempenho Financeiro

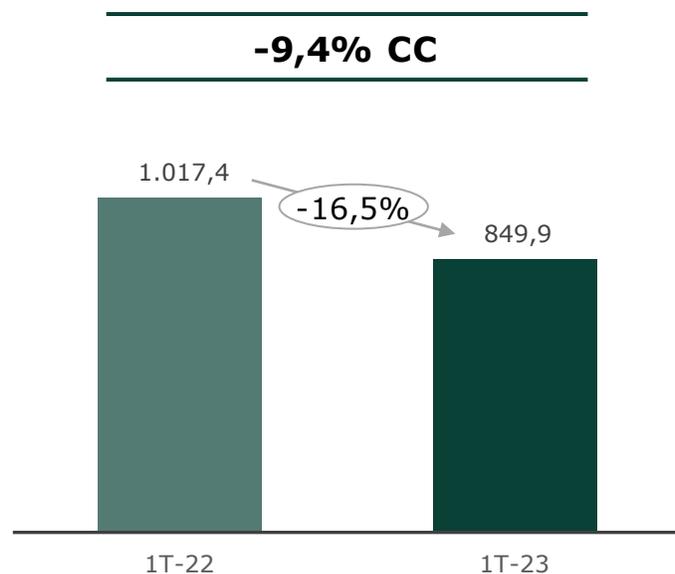


THE BODY SHOP

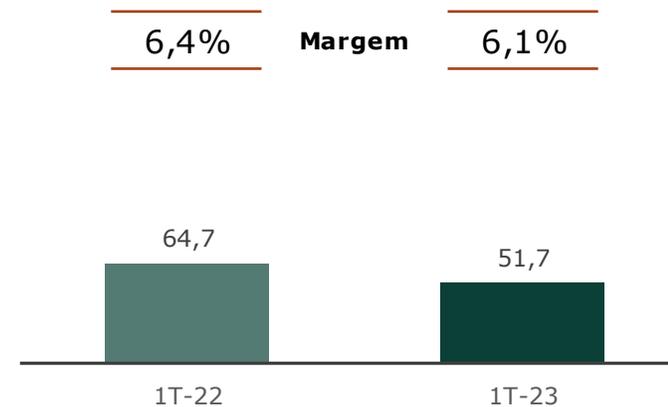


The Body Shop: Resultados desafiadores; contínuo rígido controle de custos

Receita Líquida (R\$ milhões)



EBITDA ajustado¹ e margem EBITDA ajustada (R\$ milhões, %)



¹ Excluindo efeitos que não são considerados recorrentes nem comparáveis entre os períodos analisados, como reestruturação da unidade de negócio

Receita:

- Queda de um dígito baixo em CC nos principais canais de distribuição no 1T-23 (lojas, e-commerce e franquias)
- The Body Shop at Home continuou em queda acentuada

EBITDA Ajustado:

- Apesar da desalavancagem operacional, a margem caiu apenas -30 pbs, devido a:
 - Ligeira expansão da margem bruta
 - Rígido controle de custos

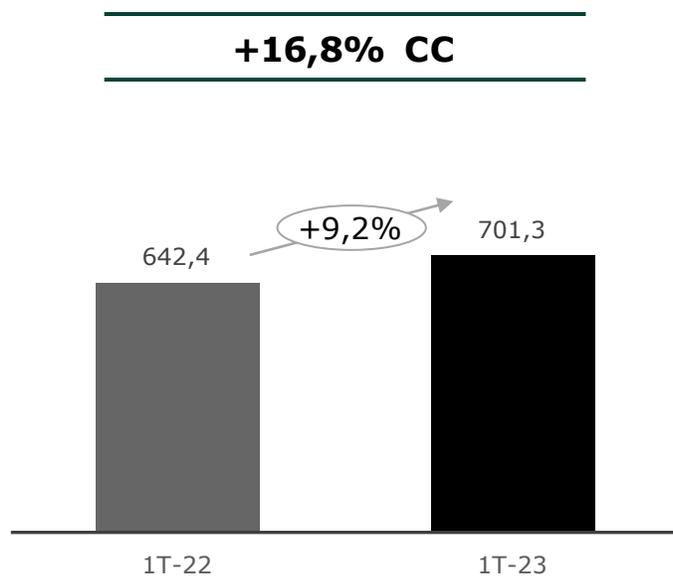


Aesop

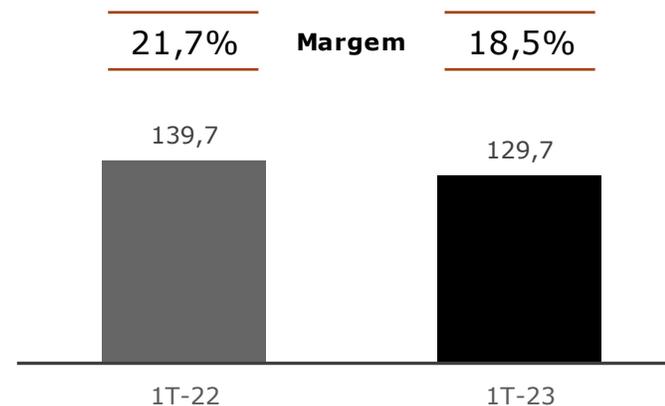
Desempenho Financeiro

Aesop: Crescimento de dois dígitos na receita, em todas as regiões

Receita Líquida (R\$ milhões)



EBITDA ajustado¹ e margem EBITDA ajustada (R\$ milhões, %)



¹ Excluindo efeitos que não são considerados recorrentes nem comparáveis entre os períodos analisados, como: outras despesas não recorrentes

Receita:

- O Varejo e o Atacado registraram crescimento sólido, parcialmente compensado por um desempenho mais fraco do *e-commerce*
- Crescimento das vendas de fragrâncias ano a ano foi mais que o dobro do crescimento consolidado da marca

EBITDA Ajustado:

- Queda de -320 pbs ano a ano, impactado principalmente por:
 - Investimentos planejados, visando crescimento futuro sustentável
 - Ligeira pressão da margem bruta

Considerações Finais

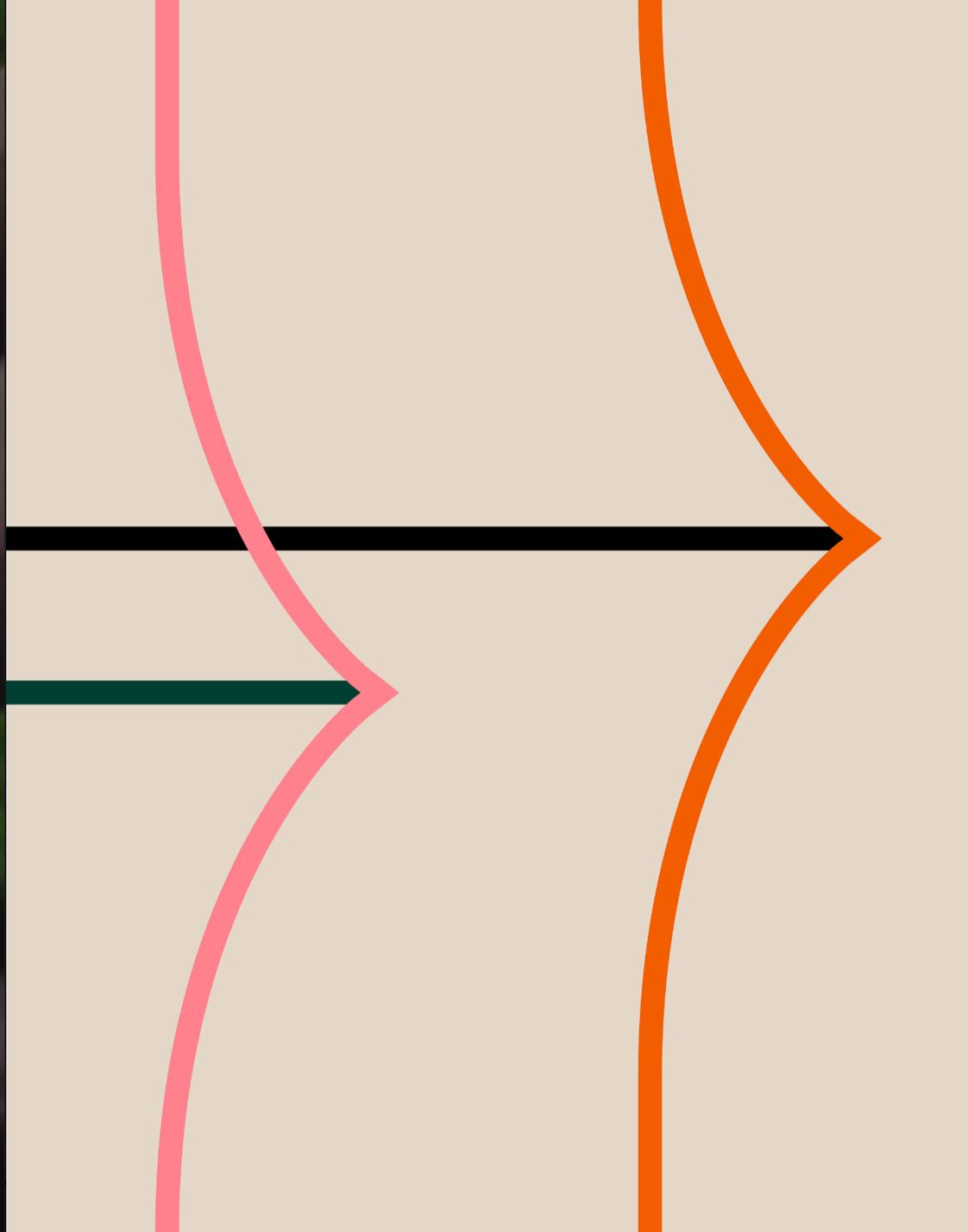
Fábio Barbosa

AVON



Aēsop.

natura & co



Mensagens-chave

1.

- Ações estratégicas em andamento em todas as nossas marcas, visando melhorar o desempenho

2.

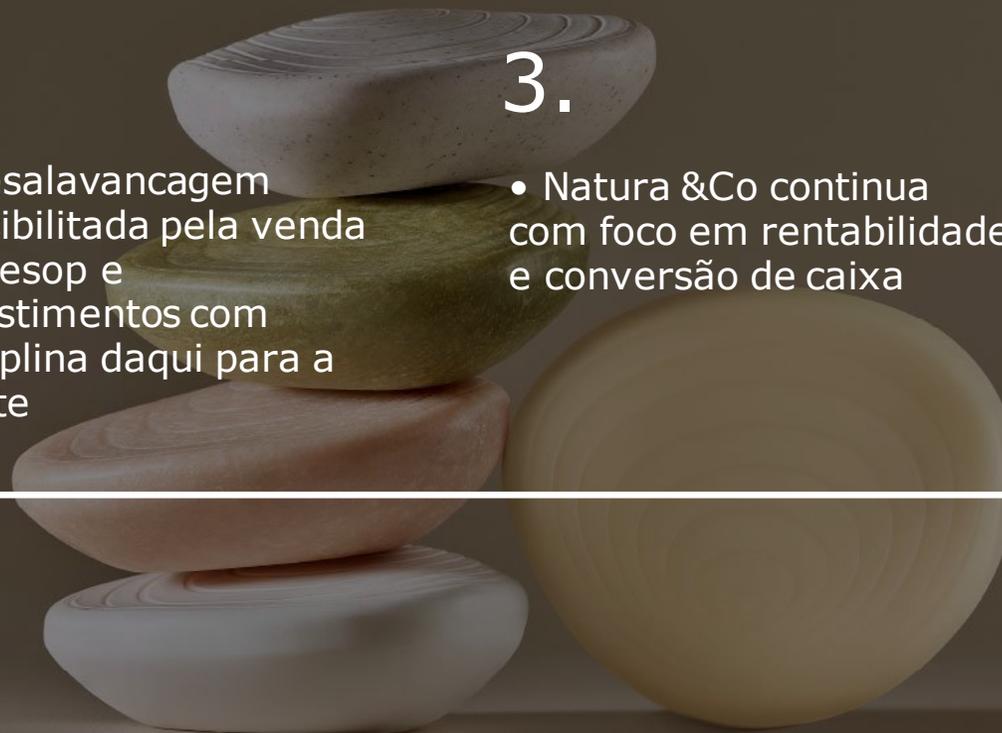
- Desalavancagem possibilitada pela venda da Aesop e investimentos com disciplina daqui para a frente

3.

- Natura &Co continua com foco em rentabilidade e conversão de caixa

4.

- Melhoria contínua do EBITDA ajustado anual e fluxo de caixa, embora possamos experimentar alguma volatilidade entre os trimestres



Criando o melhor grupo de beleza PARA o mundo

Obrigada



AVON



Aēsop.

natura & co



Apêndice

1T - 23

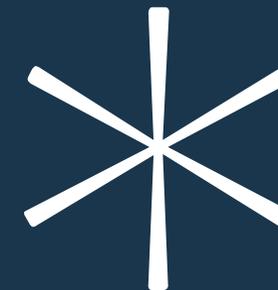
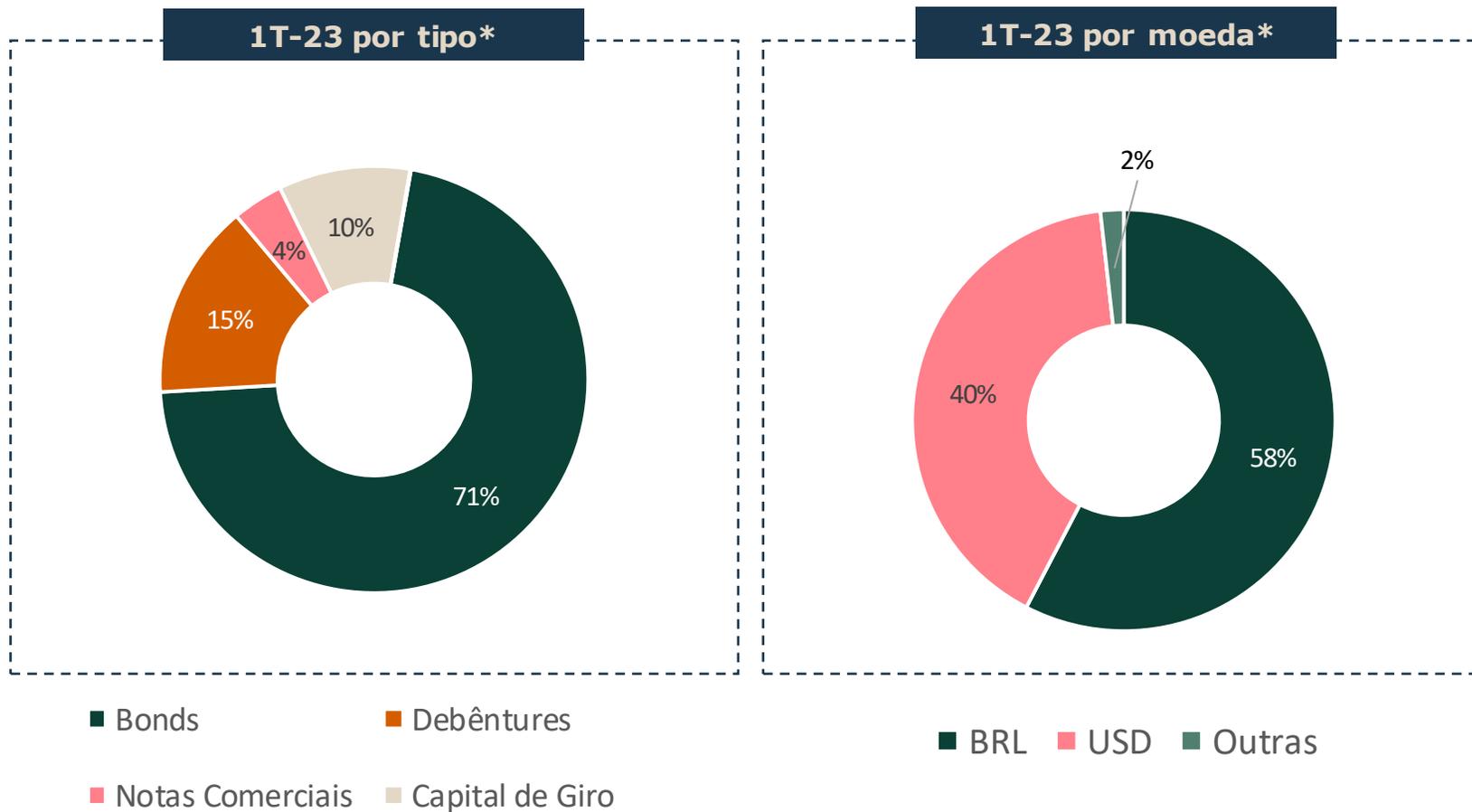
AVON



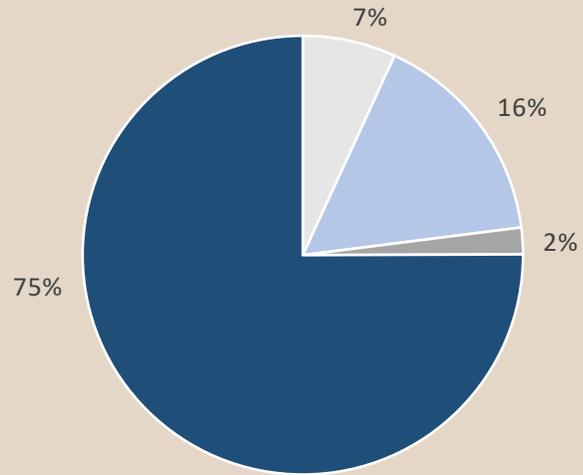
Aēsop.

natura &co

Perfil da Dívida

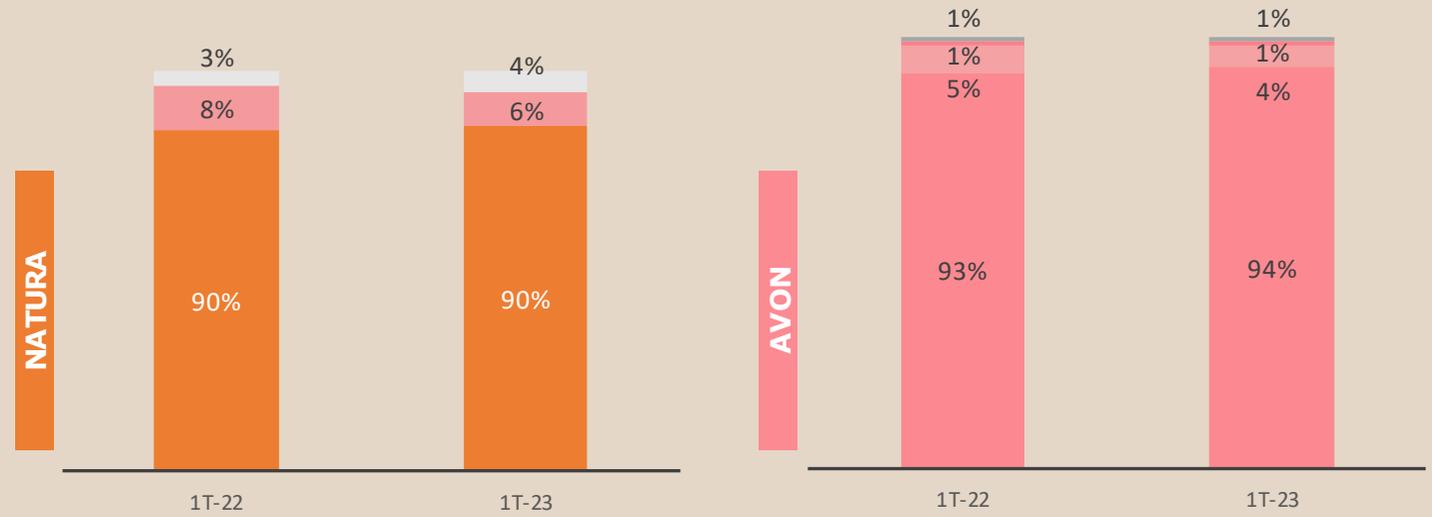


Composição da Receita Líquida por canal (R\$ milhões)

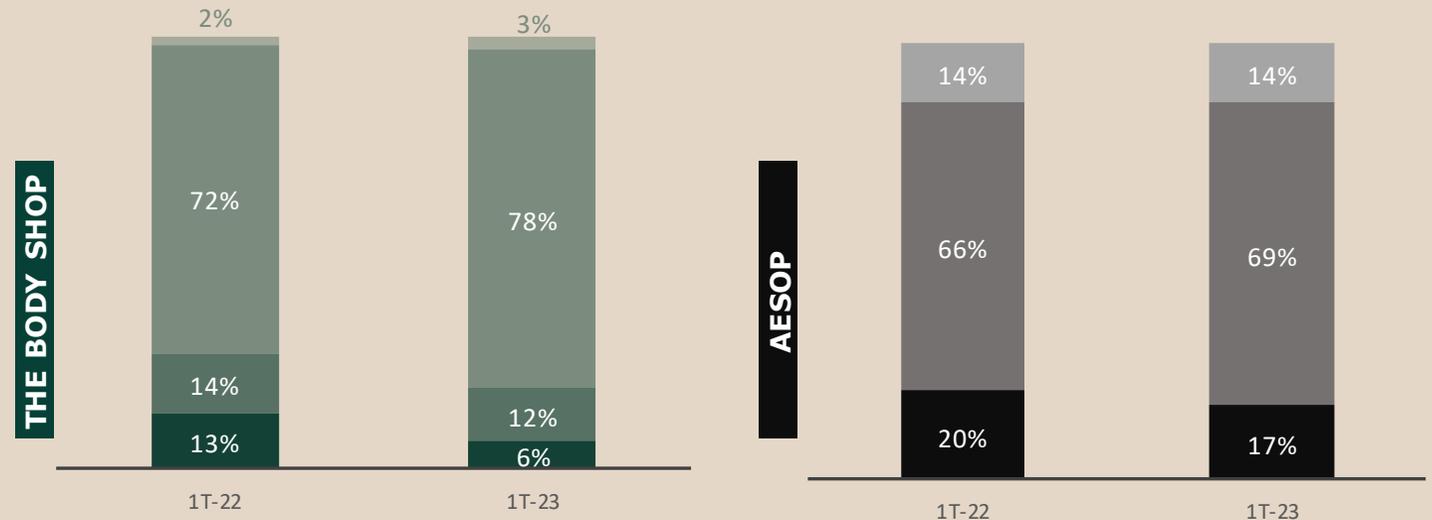


- Digital
- Varejo (lojas próprias + Franquias)
- Atacado
- Venda Direta Tradicional

Participação de Vendas Online por marca (%)



- Venda Direta Tradicional
- Digital
- Varejo (lojas próprias e franquias)



- Venda Direta Tradicional
- Digital
- Varejo (lojas próprias + franquias)
- Atacado