

São Paulo, 09 de novembro de 2022

## 3T22: Crescimento das vendas segue avançando em moeda constante; margem EBITDA ajustada permanece estável na comparação anual, apesar da pressão de custos

*América Latina apresenta crescimento de dois dígitos em CC, impulsionada pela marca Natura e pelo segmento CFT na Avon; The Body Shop ainda impactada pela diminuição do canal At-Home e pela recuperação mais demorada das franquias*

- **A receita líquida consolidada no 3T22** totalizou R\$ 9,0 bilhões, -5,7% vs. 3T21 em reais e +2,2% em moeda constante ("CC"). As receitas cresceram em CC devido ao forte desempenho de Natura &Co Latam (+10,2% em CC) e Aesop (+21,5% em CC), parcialmente compensadas pelos contínuos desafios na The Body Shop (-19,5% em CC) e por um desempenho brando da Avon International (melhorando sequencialmente em -8,1% em CC, e -3,1% excluindo Rússia e Ucrânia).
- **O Lucro bruto consolidado do 3T22** foi de R\$ 5,8 bilhões, com margem bruta de 64,1%, uma queda de 120 pbs em relação ao 3T21, pressionado por todas as unidades de negócios, exceto a Aesop. Embora os preços de algumas commodities tenham sido corrigidos diante dos picos de preços observados no 1º semestre, o impacto contínuo da inflação salarial, os preços de energia e o câmbio continuaram a impactar o ciclo de custos. Isso foi parcialmente compensado por ações de gerenciamento dos preços e categorias nos diferentes negócios.
- **O EBITDA ajustado do 3T22** foi de R\$ 773 milhões, com margem de 8,6% (estável na comparação ano a ano), uma vez que a melhora da margem de Natura &Co Latam, combinada com menores despesas da Holding, foi compensada pela desalavancagem das vendas na The Body Shop e pelos investimentos para crescimento da Aesop.
- **Dívida Líquida (excluindo leasing) foi de R\$ 8,8 bilhões (de R\$8,5 bilhões no 2T22)**. Seguindo a sazonalidade do 3º trimestre, principalmente considerando a dinâmica de capital de giro (aumento do estoque para temporada de festas), as ações implementadas para melhorar a conversão de caixa estão começando a surtir efeito, com uma melhora significativa na conversão de caixa em relação ao 3T21. Outras iniciativas estão em andamento para continuar a viabilizar mais melhorias na dinâmica do fluxo de caixa.
- **Prejuízo líquido de R\$ 560 milhões no 3T22**, impulsionado principalmente pelo menor EBITDA e maiores despesas financeiras, parcialmente compensado pela recuperação de créditos tributários associados a operações estrangeiras referentes a 2021. O lucro líquido do 3T21 também se beneficiou de ganhos fiscais relacionados a recuperações de créditos no Brasil.

Resultado Consolidado (R\$ Milhões)	3T-22	3T-21	Δ	9M-22	9M-21	Δ
Receita Líquida	9.003,7	9.549,2	-5,7%	25.959,4	28.521,5	-9,0%
<b>Varição em Moeda Constante</b>			<b>2,2%</b>			<b>-0,6%</b>
Lucro Bruto	5.774,1	6.236,2	-7,4%	16.567,3	18.567,6	-10,8%
Margem Bruta	64,1%	65,3%	-120 pbs	63,8%	65,1%	-130 pbs
EBITDA Ajustado	772,5	819,1	-5,7%	2.062,9	2.593,5	-20,5%
Margem EBITDA Ajustada	8,6%	8,6%	0 pbs	7,9%	9,1%	-120 pbs
Lucro (Prejuízo) Líquido Atribuído aos Acionistas Controladores	(559,8)	272,9	-305,1%	(1.969,6)	352,6	-658,7%
Margem Líquida	-6,2%	2,9%	-900 pbs	-7,6%	1,2%	-880 pbs

### Fabio Barbosa, CEO do grupo Natura &Co, afirma:

"Natura &Co apresentou resultados em linha com as expectativas que compartilhamos com o mercado no trimestre anterior, com a receita apresentando tendência de melhora, enquanto as margens continuaram pressionadas pelo ambiente macroeconômico desafiador, marcado pela alta inflação, menores gastos discricionários, e impactos cambiais.

No 3T, a Natura &Co Latam apresentou um desempenho sólido, com destaque para a marca Natura e o segmento CFT da Avon na região, enquanto a Avon International continuou apresentando uma melhora sequencial nos resultados e nos principais indicadores do canal. A Aesop entregou mais um trimestre forte e consistente, com crescimento de receita acima de 20% em CC, por outro lado, The Body Shop continuou a apresentar resultados desafiadores em meio ao declínio do canal no segmento At-home e à recuperação mais lenta dos franqueados.

A reorganização do Grupo que anunciamos no último trimestre teve um bom progresso. O Comitê de Transição que criamos para definir uma estrutura corporativa mais simplificada concluiu seu trabalho. Estamos implementando as medidas para reduzir significativamente os custos operacionais da Holding e para dar a cada marca mais autonomia e responsabilidade pelos resultados.

Outras etapas estruturais também estão em andamento, visando impulsionar nosso desempenho. Estamos acelerando a integração dos negócios de Avon e Natura na América Latina, informalmente conhecida como Onda 2, começando em 2023 no Peru e na Colômbia, seguidos pelo Brasil. Na Avon International, continuamos a otimizar nossa presença geográfica, com mudanças significativas em mercados como Índia e Arábia Saudita. Também anunciamos o fechamento da unidade de P&D de Suffern da Avon nos EUA e a terceirização da infraestrutura de TI da Avon, o que deve resultar em economias recorrentes consideráveis a partir de 2023. A The Body Shop está tomando medidas para redimensionar sua organização, conforme anunciado no Fato relevante divulgado em 17 de outubro, continuamos analisando alternativas estratégicas para a Aesop.

Levando em consideração os movimentos estratégicos mencionados acima e, as potenciais alternativas para a Aesop, em estudo, assim como nossas expectativas de um ambiente macro continuamente incerto em alguns mercados, estamos retirando nossas projeções de médio prazo<sup>1</sup>. Continuaremos trabalhando nas ações que traçamos para entregar retorno sustentável aos acionistas e alcançar nossa ambição de fazer de Natura &Co a melhor empresa de beleza para o mundo.

<sup>1</sup> A descontinuidade das projeções foi anunciada em [Fato Relevante](#) publicado em 09 de novembro

## Principais Resultados Financeiros por Unidade de Negócios

	3T-22 vs. 3T-21					9M-22 vs. 9M-21				
	Receita Líquida (R\$ milhões)	Δ % Moeda Reportada	Δ % CC	Margem EBITDA Ajustada	Δ EBITDA Ajustado	Receita Líquida (R\$ milhões)	Δ % Moeda Reportada	Δ % CC	Margem EBITDA Ajustada	Δ EBITDA Ajustado
<b>Consolidado</b>	<b>9.003,7</b>	<b>-5,7%</b>	<b>2,2%</b>	<b>8,6%</b>	<b>0 pbs</b>	<b>25.959,4</b>	<b>-9,0%</b>	<b>-0,6%</b>	<b>7,9%</b>	<b>-120 pbs</b>
Natura &Co Latam	5.777,5	4,1%	10,2%	11,3%	170 pbs	16.084,1	-1,1%	4,7%	10,5%	-30 pbs
Avon International	1.647,6	-19,8%	-8,1%	3,6%	-30 pbs	5.133,3	-22,5%	-9,9%	3,7%	-40 pbs
The Body Shop	976,0	-29,8%	-19,5%	6,3%	-1170 pbs	2.902,9	-26,1%	-16,0%	5,4%	-990 pbs
Aesop	602,6	8,9%	21,5%	16,8%	-280 pbs	1.839,1	8,1%	22,5%	17,7%	-480 pbs

• **Natura &Co Latam:** A Receita líquida do 3T22 cresceu +4,1% em reais e +10,2% em CC, impulsionada pelo crescimento de dois dígitos em CC na marca Natura, parcialmente compensado por vendas estáveis em CC da Avon na América Latina e valorização do real em relação a outras moedas latino-americanas.

- **Marca Natura na América Latina:** A receita líquida aumentou +11,0% no 3T22 em reais e +18,5% em CC, com forte impulso no Brasil e crescimento adicional na América Hispânica. **No Brasil**, a receita líquida cresceu +19,3% no 3T22, apoiada por uma maior aceleração na produtividade das consultoras (+21,4%), impulsionada pela precificação e um melhor mix de categoria alinhado à demanda do mercado. **Na América Hispânica**, a receita líquida cresceu +0,3% em reais e +17,3% em CC. O crescimento foi impulsionado principalmente por Argentina e Colômbia. No entanto, excluindo a Argentina, a receita dos mercados hispânicos apresentou queda de um dígito baixo em CC, impactada pelo desempenho mais fraco do México e de queda registrada no Chile.

- **Marca Avon na América Latina:** A receita líquida apresentou queda de -4,1% no 3T22 em reais, mas cresceu +0,7% em CC. **No Brasil**, a receita líquida continuou a melhorar sequencialmente, mas ainda diminuiu -1,4%. Isso se deve principalmente a uma redução de -26% nas vendas de Moda e Casa ("M&C"), enquanto as vendas da categoria de beleza cresceram +11% no trimestre, com ganho de produtividade de dois dígitos (apenas para beleza). **Nos mercados hispânicos**, a receita líquida deteriorou -5,4% no 3T22 em reais, mas cresceu +2,3% em CC, impulsionada principalmente por Equador e Argentina, mas impactada pela queda no México e no Chile. A categoria de beleza cresceu +9,0% em CC, mas foi compensada por uma queda da categoria M&C.

- **A margem EBITDA ajustada do 3T de Natura &Co Latam** foi de 11,3%, +170 pbs vs. 3T21, apoiada pelo forte desempenho da receita líquida, rígida disciplina financeira, parcialmente compensada pelo impacto do aumento das despesas com vendas como percentual da receita líquida, refletindo os investimentos em marca na Natura, combinada com a deterioração da margem bruta. Esta deterioração deve-se principalmente à dinâmica dos preços de insumos de valor agregado, que são pressionados pelos crescentes preços de energia, inflação salarial e câmbio.

### • Avon International

- **A receita líquida do 3T** apresentou queda de -19,8% em reais e -8,1% em CC, impactada principalmente pela guerra na Ucrânia; excluindo a Rússia e a Ucrânia, as vendas caíram, mas limitadas a -3,1% em CC. Além disso, as regiões EMEA e APAC estão mostrando crescimento, enquanto a Europa Ocidental apresenta um desempenho mais suave. Embora ligeiramente negativa, a melhora sequencial em relação aos trimestres anteriores, em meio a uma rápida deterioração macroeconômica na Europa, demonstra que o novo modelo comercial está no caminho correto, com melhoria contínua na produtividade de representantes, digitalização e desempenho dos principais produtos.

- **A margem EBITDA ajustada do 3T** foi de 3,6%, uma queda de -30 pbs ano a ano, impactada pela dinâmica da margem bruta, mas parcialmente compensada pela aceleração da economia de transformação. Excluindo Rússia e Ucrânia, a margem EBITDA ajustada teria apresentado uma melhora significativa.

### • The Body Shop

- **A receita líquida do 3T** caiu -29,8% em reais e -19,5% em CC. O tráfego nas lojas continua mostrando sinais de recuperação (+7,7% nas vendas de lojas, na comparação anual), porém mais devagar do que o previsto, dado que a confiança do consumidor foi impactada pela inflação e pelo alto custo de vida. Apesar desta melhora, ainda não ocorre em um ritmo suficiente para compensar as mudanças do canal TBS At-Home e os altos níveis de estoque mantidos pelos nossos parceiros franqueados durante o ano. Dito isto, com as vendas *sell-out* positivas permitiram que os níveis de estoque dos parceiros se aproximassem dos níveis pré-pandemia.

- **A margem EBITDA do 3T** foi de 6,3%, uma queda de 11,7 p.p. na comparação ano a ano, como consequência da desalavancagem das vendas e pressão sobre a margem bruta, também impactada pelo preço dos insumos e pela dinâmica cambial. A margem EBITDA do 3T21 foi beneficiada pelo apoio do governo que terminou em 2021.

### • Aesop

- **A receita líquida do 3T** cresceu +8,9% em reais e +21,5% em CC. Todas as regiões apresentaram crescimento anual de dois dígitos, exceto a Europa, que apresentou crescimento de um dígito, mesmo em meio a um ambiente macro em deterioração. O varejo e o atacado apresentaram crescimento sólido, parcialmente compensado por um desempenho mais fraco do e-commerce, refletindo a normalização do comportamento do consumidor pós-Covid.

- **A margem EBITDA ajustada do 3T** foi de 16,8%, -280 pbs ano a ano, pressionada, conforme o esperado, pelos investimentos planejados para entregar um crescimento futuro sustentável. Esses investimentos estão relacionados principalmente a aprimoramentos em tecnologia e cadeia de suprimentos e na preparação da marca para entrada no mercado da China.

# 1. Análise de Resultado

A segmentação do Grupo é composta de:

- Natura &Co Latam, que inclui todas as marcas na região: Natura, Avon, The Body Shop e Aesop
- Avon International, que inclui todos os mercados, excluindo América Latina
- The Body Shop, exceto América Latina e,
- Aesop, exceto América Latina

Adicionalmente, os resultados e análises para os períodos de comparação incluem os efeitos da avaliação do valor justo de mercado, em decorrência da combinação de negócios com a Avon, conforme o *Purchase Price Allocation* – PPA



R\$ milhões	Resultado por Segmento de Negócio														
	Consolidado <sup>a</sup>			Natura &Co Latam <sup>b</sup>			Avon International			The Body Shop			Aesop		
	3T-22 <sup>c</sup>	3T-21 <sup>c</sup>	Var. %	3T-22 <sup>c</sup>	3T-21 <sup>c</sup>	Var. %	3T-22 <sup>c</sup>	3T-21 <sup>c</sup>	Var. %	3T-22	3T-21	Var. %	3T-22	3T-21	Var. %
Receita Bruta	11.693,3	12.329,2	(5,2)	7.700,0	7.409,2	3,9	1.965,1	2.460,0	(20,1)	1.351,8	1.841,5	(26,6)	676,4	618,4	9,4
Receita Líquida	9.003,7	9.549,2	(5,7)	5.777,5	5.551,5	4,1	1.647,6	2.053,7	(19,8)	976,0	1.390,6	(29,8)	602,6	553,4	8,9
CMV	(3.229,7)	(3.313,1)	(2,5)	(2.280,7)	(2.158,9)	5,6	(665,6)	(794,3)	(16,2)	(231,0)	(309,5)	(25,4)	(52,3)	(50,4)	3,7
Lucro Bruto	5.774,1	6.236,2	(7,4)	3.496,7	3.392,6	3,1	982,0	1.259,5	(22,0)	745,0	1.081,1	(31,1)	550,2	503,0	9,4
Despesas com Vendas, Marketing e Logística	(4.119,9)	(4.288,3)	(3,9)	(2.406,7)	(2.293,7)	4,9	(748,9)	(945,9)	(20,8)	(608,6)	(737,2)	(17,4)	(355,5)	(311,6)	14,1
Despesas Adm., P&D, TI e Projetos	(1.474,7)	(1.655,4)	(10,9)	(710,8)	(784,9)	(9,4)	(314,6)	(420,1)	(25,1)	(245,7)	(287,3)	(14,5)	(173,8)	(152,3)	14,1
Despesas Corporativas	(72,5)	(142,3)	(49,1)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Outras Receitas/(Despesas) Operacionais, Líquidas	22,6	244,6	(90,8)	58,1	247,7	(76,5)	(19,6)	(7,4)	164,5	1,8	2,7	(33,7)	(17,7)	0,1	(17.837,6)
Custos de Transformação/ Integração / Reestruturação do Grupo	(162,4)	(105,1)	54,5	(64,1)	(51,7)	24,1	(88,9)	(44,1)	101,6	-	-	-	-	-	-
Depreciação	622,3	664,4	(6,3)	214,3	209,3	2,4	160,9	194,7	(17,4)	169,3	191,3	(11,5)	77,8	69,0	12,7
EBITDA	589,5	953,9	(38,2)	587,5	719,4	(18,3)	(29,2)	36,7	(179,6)	61,8	250,6	(75,3)	81,0	108,2	(25,2)
Depreciação	(622,3)	(664,4)	(6,3)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Receitas/(Despesas) Financeiras, Líquidas	(563,9)	(293,0)	92,4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Lucro antes do IR/CSLL	(596,8)	(3,5)	17.048,4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Imposto de Renda e Contribuição Social	112,8	312,0	(63,8)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Operações descontinuadas <sup>d</sup>	(75,5)	(38,9)	94,1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Lucro Líquido Consolidado	(559,5)	269,6	(307,5)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Participação dos Acionistas Não Controladores	(0,3)	3,3	(109,2)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Lucro líquido atribuído aos acionistas controladores	(559,8)	272,9	(305,1)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Margem Bruta	64,1%	65,3%	-120 pbs	60,5%	61,1%	-60 pbs	59,6%	61,3%	-170 pbs	76,3%	77,7%	-140 pbs	91,3%	90,9%	40 pbs
Desp. com Vendas, Marketing e Logística/Receita Líquida	45,8%	44,9%	90 pbs	41,7%	41,3%	40 pbs	45,5%	46,1%	-60 pbs	62,4%	53,0%	940 pbs	59,0%	56,3%	270 pbs
Desp. Adm., P&D, TI e Projetos/Receita Líquida	16,4%	17,3%	-90 pbs	12,3%	14,1%	-180 pbs	19,1%	20,5%	-140 pbs	25,2%	20,7%	450 pbs	28,8%	27,5%	130 pbs
Margem EBITDA	6,5%	10,0%	-350 pbs	10,2%	13,0%	-280 pbs	(1,8)%	1,8%	-360 pbs	6,3%	18,0%	-1170 pbs	13,4%	19,6%	-620 pbs
Margem Líquida	(6,2)%	2,8%	-900 pbs	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

<sup>a</sup> Resultado consolidado inclui Natura &Co Latam, Avon International, The Body Shop e Aesop, bem como subsidiárias da Natura nos EUA, França e Holanda

<sup>b</sup> Natura &Co Latam: inclui Natura, Avon, TBS Brasil e Latam Hispânica e Aesop Brasil

<sup>c</sup> Inclui efeito da Alocação de Preço de Compra (PPA)

<sup>d</sup> Relacionadas à separação de negócios na Avon da América do Norte

R\$ milhões	Resultado por Segmento de Negócio														
	Consolidado <sup>a</sup>			Natura &Co Latam <sup>b</sup>			Avon International			The Body Shop			Aesop		
	9M-22 <sup>c</sup>	9M-21 <sup>c</sup>	Var. %	9M-22 <sup>c</sup>	9M-21 <sup>c</sup>	Var. %	9M-22 <sup>c</sup>	9M-21 <sup>c</sup>	Var. %	9M-22	9M-21	Var. %	9M-22	9M-21	Var. %
Receita Bruta	33.607,0	36.619,9	(8,2)	21.271,1	21.612,9	(1,6)	6.272,2	7.940,5	(21,0)	3.999,2	5.165,1	(22,6)	2.064,5	1.901,4	8,6
Receita Líquida	25.959,4	28.521,5	(9,0)	16.084,1	16.271,1	(1,1)	5.133,3	6.621,2	(22,5)	2.902,9	3.927,9	(26,1)	1.839,1	1.701,3	8,1
CMV	(9.392,1)	(9.953,8)	(5,6)	(6.469,9)	(6.383,4)	1,4	(2.088,4)	(2.582,7)	(19,1)	(658,7)	(832,6)	(20,9)	(175,2)	(155,2)	12,9
Lucro Bruto	16.567,3	18.567,6	(10,8)	9.614,2	9.887,7	(2,8)	3.045,0	4.038,5	(24,6)	2.244,1	3.095,3	(27,5)	1.664,0	1.546,1	7,6
Despesas com Vendas, Marketing e Logística	(11.825,8)	(12.791,4)	(7,5)	(6.566,2)	(6.610,0)	(0,7)	(2.359,8)	(3.015,6)	(21,7)	(1.880,9)	(2.257,0)	(16,7)	(1.018,9)	(908,7)	12,1
Despesas Adm., P&D, TI e Projetos	(4.390,0)	(4.832,9)	(9,2)	(2.136,2)	(2.169,0)	(1,5)	(980,3)	(1.379,5)	(28,9)	(709,2)	(790,3)	(10,3)	(536,3)	(472,6)	13,5
Despesas Corporativas	(270,3)	(401,9)	(32,7)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Outras Receitas/(Despesas) Operacionais, Líquidas	137,3	232,4	(40,9)	114,1	251,7	(54,7)	91,1	(8,2)	(1.211,0)	(44,7)	(17,7)	152,3	(26,1)	3,5	(853,7)
Custos de Transformação/ Integração / Reestruturação do Grupo	(523,9)	(420,5)	24,6	(199,3)	(145,5)	37,0	(154,7)	(246,5)	(37,2)	-	-	-	-	-	-
Depreciação	1.901,3	2.059,6	(7,7)	659,8	638,5	3,3	507,8	635,2	(20,1)	511,3	571,6	(10,6)	222,2	214,3	3,7
EBITDA	1.595,9	2.413,0	(33,9)	1.486,5	1.853,6	(19,8)	149,1	24,0	522,1	120,7	601,9	(79,9)	304,9	382,5	(20,3)
Depreciação	(1.901,3)	(2.059,6)	(7,7)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Receitas/(Despesas) Financeiras, Líquidas	(1.377,3)	(726,4)	89,6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Lucro antes do IR/CSLL	(1.682,6)	(373,1)	351,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Imposto de Renda e Contribuição Social	(104,8)	749,3	(114,0)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Operações descontinuadas <sup>d</sup>	(181,2)	(30,9)	485,8	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Lucro Líquido Consolidado	(1.968,6)	345,3	(670,1)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Participação dos Acionistas Não Controladores	(1,0)	7,3	(113,8)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Lucro líquido atribuído aos acionistas controladores	(1.969,6)	352,6	(658,7)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Margem Bruta	63,8%	65,1%	-130 pbs	59,8%	60,8%	-100 pbs	59,3%	61,0%	-170 pbs	77,3%	78,8%	-150 pbs	90,5%	90,9%	-40 pbs
Desp. com Vendas, Marketing e Logística/Receita Líquida	45,6%	44,8%	80 pbs	40,8%	40,6%	20 pbs	46,0%	45,5%	50 pbs	64,8%	57,5%	730 pbs	55,4%	53,4%	200 pbs
Desp. Adm., P&D, TI e Projetos/Receita Líquida	16,9%	16,9%	0 pbs	13,3%	13,3%	0 pbs	19,1%	20,8%	-170 pbs	24,4%	20,1%	430 pbs	29,2%	27,8%	140 pbs
Margem EBITDA	6,1%	8,5%	-240 pbs	9,2%	11,4%	-220 pbs	2,9%	0,4%	250 pbs	4,2%	15,3%	-1110 pbs	16,6%	22,5%	-590 pbs
Margem Líquida	(7,6)%	1,2%	-880 pbs	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

<sup>a</sup> Resultado consolidado inclui Natura &Co Latam, Avon International, The Body Shop e Aesop, bem como subsidiárias da Natura nos EUA, França e Holanda

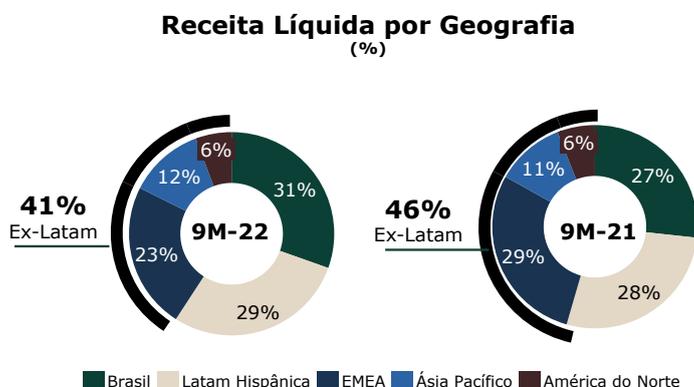
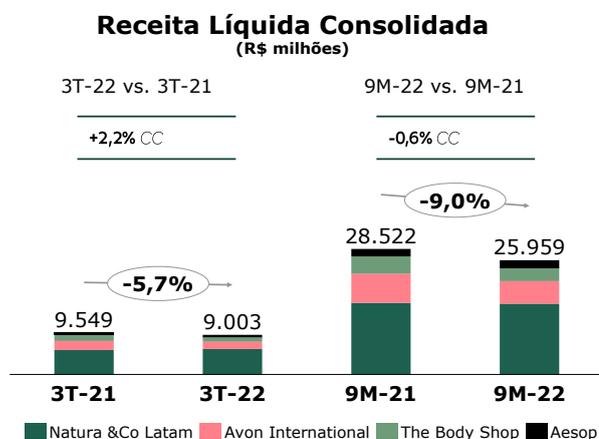
<sup>b</sup> Natura &Co Latam: inclui Natura, Avon, TBS Brasil e Latam Hispânica e Aesop Brasil

<sup>c</sup> Inclui efeito da Alocação de Preço de Compra (PPA)

<sup>d</sup> Relacionadas à separação de negócios na Avon da América do Norte

## Receita Líquida Consolidada

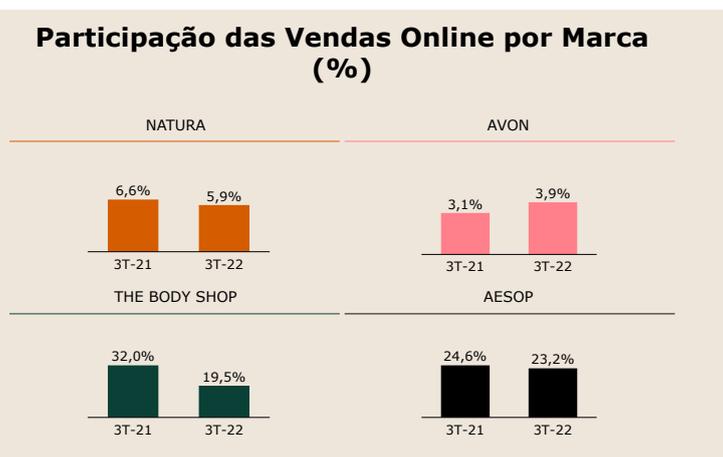
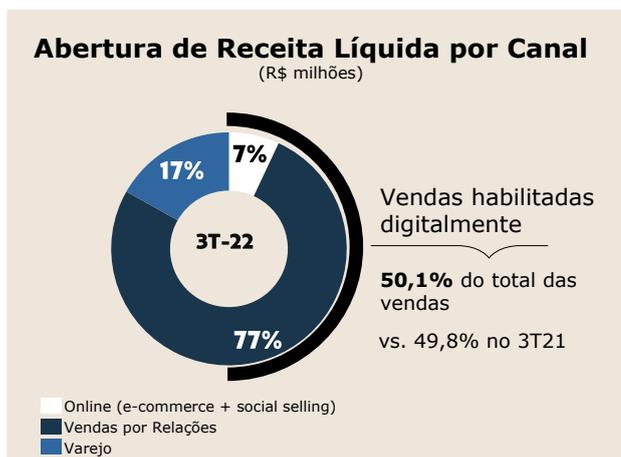
- A receita líquida consolidada do 3T22 apresentou queda de -5,7% em reais (+2,2% em CC), refletindo o forte crescimento da marca Natura e da Aesop, e melhorando as tendências da marca Avon, porém, mais do que compensada pela queda da The Body Shop.
- A receita do 3T das moedas do mercado G12 em CC totalizou 21,3% no 3T22 vs. 21,7% no 3T21 (as moedas do mercado do G12 são: GBP, EUR, USD, AUD, YEN, CAD, SEK e CHF)
- Com operações em mais de 100 países, 41% da receita líquida veio de fora da América Latina no acumulado do ano



## Vendas Digitais

**As vendas habilitadas digitalmente**, que incluem vendas online (e-commerce + *social selling*) e vendas por relações por meio dos nossos principais aplicativos digitais, alcançaram 50,1% da receita total, em comparação a 49,8% no 3T21, com crescimento contínuo melhorando a exposição digital na Natura e na Avon.

**Vendas por relações utilizando aplicativos digitais:** Na Avon International, a penetração do aplicativo Avon On (representantes ativas que fizeram login pelo menos uma vez nas últimas três campanhas) atingiu 19,7% no 3T22, em comparação a quase 13,7% no 3T21. Na Natura América Latina, o número médio de consultoras compartilhando conteúdo aumentou para 28,6% neste trimestre, comparado a 23,9% no 3T21, enquanto os pedidos por meio de mais de 1,5 milhão de lojas online de consultoras aumentaram 15% na região.



## Margem Bruta

- A margem bruta consolidada foi de 64,1% no 3T22, -120 pbs vs. 3T21 (para ambas as métricas, excluindo e incluindo o efeito PPA).
- A margem bruta foi impactada principalmente pela contínua pressão sobre a rentabilidade em Natura &Co Latam, Avon International e The Body Shop, que mais do que compensou a ligeira melhora na Aesop.
- Apesar de alguns preços de commodities apresentarem recentemente uma tendência deflacionária, a Natura &Co compra insumos de valor agregado. Os preços dos insumos estão correlacionados aos preços das commodities, mas essa dinâmica tem sido mais do que compensada pelo aumento dos preços de energia e da inflação como um todo (especialmente salarial).
- Além disso, embora o BRL tenha apresentado uma tendência mais estável, o câmbio também continua impactando o CMV devido à exposição a outras moedas (especialmente GBP e outras moedas da América Latina).
- Por fim, o ciclo de custo e do giro de estoques vão continuar impactando o CMV, dado o intervalo de tempo entre novas compras e vendas dos produtos.

### 3T-22: excluindo efeitos PPA na Natura &Co Latam e Avon Internacional

R\$ milhões	Consolidado			Natura &Co Latam			Avon Internacional			The Body Shop			Aesop		
	3T-22	3T-21	Var. %	3T-22	3T-21	Var. %	3T-22	3T-21	Var. %	3T-22	3T-21	Var. %	3T-22	3T-21	Var. %
Receita Líquida	9.003,7	9.549,2	(5,7)	5.777,5	5.551,5	4,1	1.647,6	2.053,7	(19,8)	976,0	1.390,6	(29,8)	602,6	553,4	8,9
CMV	(3.229,7)	(3.313,1)	(2,5)	(2.280,7)	(2.158,9)	5,6	(665,6)	(794,3)	(16,2)	(231,0)	(309,5)	(25,4)	(52,3)	(50,4)	3,7
Lucro Bruto	5.774,0	6.236,2	(7,4)	3.496,8	3.392,6	3,1	982,0	1.259,5	(22,0)	745,0	1.081,1	(31,1)	550,3	503,0	9,4
Margem Bruta	64,1%	65,3%	-120 pbs	60,5%	61,1%	-60 pbs	59,6%	61,3%	-170 pbs	76,3%	77,7%	-140 pbs	91,3%	90,9%	40 pbs
Efeito do PPA no CMV	(2,1)	(0,4)	425,0	(0,6)	(0,4)	50,0	(1,4)	0,0	-	-	-	-	-	-	-
Lucro Bruto ex-PPA	5.776,1	6.236,6	(7,4)	3.497,4	3.393,0	3,1	983,4	1.259,5	(21,9)	745,0	1.081,1	(31,1)	550,3	503,0	9,4
Margem Bruta ex-PPA	64,1%	65,3%	-120 pbs	60,5%	61,1%	-60 pbs	59,7%	61,3%	-160 pbs	76,3%	77,7%	-140 pbs	91,3%	90,9%	40 pbs

### 9M-22: excluindo efeitos PPA na Natura &Co Latam e Avon Internacional

R\$ milhões	Consolidado			Natura &Co Latam			Avon Internacional			The Body Shop			Aesop		
	9M-22	9M-21	Var. %	9M-22	9M-21	Var. %	9M-22	9M-21	Var. %	9M-22	9M-21	Var. %	9M-22	9M-21	Var. %
Receita Líquida	25.959,4	28.521,5	(9,0)	16.084,1	16.271,1	(1,1)	5.133,3	6.621,2	(22,5)	2.902,9	3.927,9	(26,1)	1.839,1	1.701,3	8,1
CMV	(9.392,1)	(9.953,8)	(5,6)	(6.469,9)	(6.383,4)	1,4	(2.088,4)	(2.582,7)	(19,1)	(658,7)	(832,6)	(20,9)	(175,2)	(155,2)	12,9
Lucro Bruto	16.567,3	18.567,6	(10,8)	9.614,2	9.887,7	(2,8)	3.044,9	4.038,5	(24,6)	2.244,2	3.095,3	(27,5)	1.663,9	1.546,1	7,6
Margem Bruta	63,8%	65,1%	-130 pbs	59,8%	60,8%	-100 pbs	59,3%	61,0%	-170 pbs	77,3%	78,8%	-150 pbs	90,5%	90,9%	-40 pbs
Efeito do PPA no CMV	(5,7)	(23,2)	(75,4)	(1,7)	(9,4)	(81,9)	(4,0)	(13,9)	(71,2)	-	-	-	-	-	-
Lucro Bruto ex-PPA	16.573,0	18.590,8	(10,9)	9.615,9	9.897,1	(2,8)	3.048,9	4.052,4	(24,8)	2.244,2	3.095,3	(27,5)	1.663,9	1.546,1	7,6
Margem Bruta ex-PPA	63,8%	65,2%	-140 pbs	59,8%	60,8%	-100 pbs	59,4%	61,2%	-180 pbs	77,3%	78,8%	-150 pbs	90,5%	90,9%	-40 pbs

### Despesas Operacionais

- Excluindo os efeitos do PPA, as despesas consolidadas de **Vendas, Marketing e Logística** atingiram 45,0% da receita líquida (+80 pbs vs. 3T21)
- Excluindo os efeitos do PPA, as despesas consolidadas **Administrativas, P&D, TI e Projetos** atingiram 15,6% da receita líquida (-100 pbs vs. 3T21)
- Excluindo os efeitos do PPA, **as despesas SG&A** (ambas as linhas acima combinadas) diminuirão -20 pbs no 3T22 em uma base anual, beneficiando-se da disciplina financeira em todos os negócios, focadas na melhoria de eficiência e na simplificação do modelo de negócios, mas parcialmente compensadas pelo impacto da desalavancagem das vendas na The Body Shop e pelos investimentos planejados na Aesop, para crescimento futuro sustentável
- As despesas corporativas** atingiram R\$73 milhões, uma redução impressionante de 49,1% relação ao 3T21, beneficiando-se das iniciativas implementadas pelo Comitê de Transição (visando uma estrutura mais simples e enxuta) e R\$ 25 milhões em contenção de custos e pelo efeito do faseamento das despesas
- Outras receitas/despesas operacionais** foram de R\$ 23 milhões (redução dos R\$ 245 milhões no 3T21), principalmente impactadas por outras receitas menores em Natura &Co Latam, que se beneficiaram no mesmo período de 2021 de créditos tributários.
- Os custos de Transformação/Integração/Reestruturação do Grupo** foram de R\$163 milhões, um aumento de +54,5%, principalmente impactados pela terceirização da infraestrutura de TI da Avon.

### 3T-22: excluindo efeitos PPA na Natura &Co Latam e Avon Internacional

Despesas (R\$ milhões)	Consolidado			Natura &Co Latam			Avon Internacional			The Body Shop			Aesop		
	3T-22	3T-21	Var. %	3T-22	3T-21	Var. %	3T-22	3T-21	Ch. %	3T-22	3T-21	Var. %	3T-22	3T-21	Var. %
Despesas com Vendas, Marketing e Logística	(4.119,9)	(4.288,3)	(3,9)	(2.406,7)	(2.293,7)	4,9	(748,9)	(945,9)	(20,8)	(608,6)	(737,2)	(17,4)	(355,5)	(311,6)	14,1
Despesas administrativas, P&D, TI e projetos	(1.474,7)	(1.655,4)	(10,9)	(710,8)	(784,9)	(9,4)	(314,6)	(420,1)	(25,1)	(245,7)	(287,3)	(14,5)	(173,8)	(152,3)	14,1
Despesas com Vendas, Gerais e Adm.	(5.594,6)	(5.943,8)	(5,9)	(3.117,5)	(3.078,6)	1,3	(1.063,5)	(1.366,0)	(22,1)	(854,3)	(1.024,5)	(16,6)	(529,3)	(463,9)	14,1
Desp. com Vendas, Marketing e Logística (% da receita líquida)	45,8%	44,9%	90 pbs	41,7%	41,3%	40 pbs	45,5%	46,1%	-60 pbs	62,4%	53,0%	940 pbs	59,0%	56,3%	270 pbs
Desp. adm., P&D, TI e projetos (% da receita líquida)	16,4%	17,3%	-90 pbs	12,3%	14,1%	-180 pbs	19,1%	20,5%	-140 pbs	25,2%	20,7%	450 pbs	28,8%	27,5%	130 pbs
Despesas com Vendas, Gerais e Adm. ex-PPA	(5.462,8)	(5.807,5)	(5,9)	(3.086,3)	(3.057,6)	0,9	(963,1)	(1.250,8)	(23,0)	(854,3)	(1.024,5)	(16,6)	(529,3)	(463,9)	14,1
Desp. com Vendas, Marketing e Logística ex-PPA (% da receita líquida)	45,0%	44,2%	80 pbs	41,1%	40,7%	40 pbs	43,5%	44,3%	-80 pbs	62,4%	53,0%	940 pbs	59,0%	56,3%	270 pbs
Desp. adm., P&D, TI e projetos ex-PPA (% da receita líquida)	15,6%	16,6%	-100 pbs	12,3%	14,3%	-200 pbs	15,0%	16,6%	-160 pbs	25,2%	20,7%	450 pbs	28,8%	27,5%	130 pbs

### 9M-22: excluindo efeitos PPA na Natura &Co Latam e Avon Internacional

Despesas (R\$ milhões)	Consolidado			Natura &Co Latam			Avon Internacional			The Body Shop			Aesop		
	9M-22	9M-21	Var. %	9M-22	9M-21	Var. %	9M-22	9M-21	Ch. %	9M-22	9M-21	Var. %	9M-22	9M-21	Var. %
Despesas com Vendas, Marketing e Logística	(11.825,8)	(12.791,4)	(7,5)	(6.566,2)	(6.610,0)	(0,7)	(2.359,8)	(3.015,6)	(21,7)	(1.880,9)	(2.257,0)	(16,7)	(1.018,9)	(908,7)	12,1
Despesas administrativas, P&D, TI e projetos	(4.390,0)	(4.832,9)	(9,2)	(2.136,2)	(2.169,0)	(1,5)	(980,3)	(1.379,5)	(28,9)	(709,2)	(790,3)	(10,3)	(536,3)	(472,6)	13,5
Despesas com Vendas, Gerais e Adm.	(16.215,8)	(17.624,3)	(8,0)	(8.702,4)	(8.779,0)	(0,9)	(3.340,1)	(4.395,1)	(24,0)	(2.590,1)	(3.047,3)	(15,0)	(1.555,2)	(1.381,3)	12,6
Desp. com Vendas, Marketing e Logística (% da receita líquida)	45,6%	44,8%	80 pbs	40,8%	40,6%	20 pbs	46,0%	45,5%	50 pbs	64,8%	57,5%	730 pbs	55,4%	53,4%	200 pbs
Desp. adm., P&D, TI e projetos (% da receita líquida)	16,9%	16,9%	0 pbs	13,3%	13,3%	0 pbs	19,1%	20,8%	-170 pbs	24,4%	20,1%	430 pbs	29,2%	27,8%	140 pbs
Despesas com Vendas, Gerais e Adm. ex-PPA	(16.021,9)	(17.175,2)	(6,7)	(8.607,4)	(8.693,8)	(1,0)	(3.241,1)	(4.031,2)	(19,6)	(2.590,1)	(3.047,3)	(15,0)	(1.555,2)	(1.381,3)	12,6
Desp. com Vendas, Marketing e Logística ex-PPA (% da receita líquida)	44,8%	44,1%	70 pbs	40,2%	40,0%	20 pbs	44,0%	43,7%	30 pbs	64,8%	57,5%	730 pbs	55,4%	53,4%	200 pbs
Desp. adm., P&D, TI e projetos ex-PPA (% da receita líquida)	16,9%	16,1%	80 pbs	13,3%	13,4%	-10 pbs	19,1%	17,2%	190 pbs	24,4%	20,1%	430 pbs	29,2%	27,8%	140 pbs

### EBITDA Consolidado

O EBITDA Ajustado do 3T22 foi de R\$ 772 milhões, com margem ajustada de 8,6% (estável na comparação anual). A margem do 3T22 refletiu diferentes fatores para cada unidade de negócios e para a Holding:

- melhoria da margem em Natura &Co Latam, impulsionada pelo forte desempenho da receita e rigoroso controle de custos
- importante melhoria das despesas da holding (-49,1% ano a ano)
- desalavancagem de vendas na The Body Shop
- investimentos planejados na Aesop para um crescimento futuro sustentável
- ligeira pressão de margem da Avon Internacional (principalmente impactada pela Rússia e Ucrânia)

### 3T-22: EBITDA Ajustado

R\$ milhões	EBITDA Consolidado			Natura & Co Latam			Avon International			The Body Shop			Aesop		
	3T-22	3T-21	Var. %	3T-22	3T-21	Var. %	3T-22	3T-21	Var. %	3T-22	3T-21	Var. %	3T-22	3T-21	Var. %
EBITDA Consolidado	589,5	953,9	(38,2)	587,5	719,4	(18,3)	(29,2)	36,7	(179,6)	61,8	250,6	(75,3)	81,0	108,2	(25,2)
Custos de Transformação/Integração (1)	162,4	105,1	54,5	64,1	51,7	24,1	88,9	44,1	101,6	-	-	-	-	-	-
(i) Custos de Transformação	88,9	47,6	86,7	-	-	-	88,9	44,1	101,6	-	-	-	-	-	-
(ii) Custos de integração	66,9	57,5	16,3	64,1	51,7	24,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(iii) Custos de reestruturação do Grupo	6,7	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Créditos fiscais, recuperações e reversão de provisões (3)	-	(240,0)	(100,0)	-	(240,0)	(100,0)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Outras (receitas)/despesas líquidas não recorrentes (1)	20,5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	20,5	-	-
EBITDA Ajustado	772,5	819,1	(5,7)	651,6	531,1	22,7	59,7	80,8	(26,1)	61,8	250,6	(75,3)	101,5	108,2	(6,2)
Margem EBITDA Ajustada	8,6%	8,6%	0 bps	11,3%	9,6%	170 bps	3,6%	3,9%	-30 bps	6,3%	18,0%	-1170 bps	16,8%	19,6%	-280 bps

### 9M-22: EBITDA Ajustado

R\$ milhões	EBITDA Consolidado			Natura & Co Latam			Avon International			The Body Shop			Aesop		
	9M-22	9M-21	Var. %	9M-22	9M-21	Var. %	9M-22	9M-21	Var. %	9M-22	9M-21	Var. %	9M-22	9M-21	Var. %
EBITDA Consolidado	1.595,9	2.413,0	(33,8)	1.486,5	1.853,6	(19,8)	149,1	24,0	522,1	120,7	601,9	(79,9)	304,9	382,5	(20,3)
Custos de Transformação/Integração (1)	523,9	420,5	24,6	199,3	145,5	37,0	154,7	246,5	(37,2)	-	-	-	-	-	-
(i) Custos de Transformação	154,7	252,4	(38,7)	-	-	-	154,7	246,5	(37,2)	-	-	-	-	-	-
(ii) Custos de integração	211,4	168,1	25,8	199,3	145,5	37,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(iii) Custos de reestruturação do Grupo	157,7	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Créditos fiscais, recuperações e reversão de provisões (3)	-	(240,0)	(100,0)	-	(240,0)	(100,0)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Outras (receitas)/despesas líquidas não recorrentes (1)	(56,9)	-	-	-	-	-	(113,7)	-	-	36,3	-	-	20,5	-	-
EBITDA Ajustado	2.062,9	2.593,5	(20,5)	1.685,8	1.759,1	(4,2)	190,2	270,5	(29,7)	157,0	601,9	(73,9)	325,4	382,5	(14,9)
Margem EBITDA Ajustada	7,9%	9,1%	-120 bps	10,5%	10,8%	-30 bps	3,7%	4,1%	-40 bps	5,4%	15,3%	-990 bps	17,7%	22,5%	-480 bps

(1) Outras (receitas)/despesas líquidas não recorrentes: Efeito líquido do ganho da resolução favorável de uma disputa legal na Avon International e custos associados à suspensão das operações da The Body Shop na Rússia e despesas relacionadas ao estudo de uma transação potencial para Aesop.

### Receitas e Despesas Financeiras

A tabela a seguir detalha as principais variações em nossas receitas e despesas financeiras

R\$ milhões	3T-22	3T-21	Var. %
<b>1. Financiamento, Investimentos de Curto Prazo e Ganhos (Perdas) em Derivativos</b>	<b>(164,4)</b>	<b>(115,1)</b>	<b>42,8</b>
1.1 Despesas Financeiras	(192,2)	(170,2)	12,9
1.2 Receitas Financeiras	139,2	101,8	36,7
1.3 Variações Cambiais sobre Atividades Financeiras, Líquidas	(167,4)	(456,0)	(63,3)
1.4 Ganhos (Perdas) com Derivativos sobre Variações Cambiais de Atividades Financeiras, Líquidas	151,9	460,1	(67,0)
1.5 Ganhos (Perdas) com Derivativos sobre Pagamentos de Juros e outras Atividades Financeiras, Líquidas	(95,9)	(50,8)	88,8
<b>2. Contingências judiciais</b>	<b>(43,6)</b>	<b>(25,2)</b>	<b>73,0</b>
<b>3. Outras receitas e (despesas) financeiras</b>	<b>(355,9)</b>	<b>(152,7)</b>	<b>133,1</b>
3.1 Despesas com arrendamentos	(48,1)	(45,3)	6,2
3.2 Outras	(32,3)	(61,4)	(47,4)
3.3 Outros Ganhos (Perdas) com Hiperinflação e Variação Cambial sobre Atividades Operacionais	(275,5)	(46,0)	498,9
<b>Receitas e Despesas Financeiras, Líquidas</b>	<b>(563,9)</b>	<b>(293,0)</b>	<b>92,5</b>

- As despesas financeiras líquidas foram de R\$-564 milhões no 3T22, um aumento de +92,5% vs. 3T21 (aumento de R\$-271 milhões em uma base anual), devido principalmente aos seguintes fatores:
  - Item 1.5 – no 3T22 as despesas foram de R\$-96 milhões vs. R\$ 51 milhões no 3T21, uma piora de R\$ 45 milhões. O aumento nas despesas está relacionado a uma taxa CDI mais alta, que levou a perdas nos derivativos atrelados à taxa de juros das dívidas com hedge, principalmente no *Sustainability-Linked bond* de 2028.
  - Item 3.3 – no 3T22 as despesas foram de R\$-276 milhões em comparação com R\$ -46 milhões no mesmo período de 2022 (variando R\$-230 milhões anos a ano). Maiores perdas com variação cambial, principalmente devido à desvalorização de GBP e ARG no 3T22 e ao aumento da inflação na Argentina e na Turquia.

### Lucro Líquido Underlying (UNI) e Lucro Líquido

#### Reconciliação Lucro Líquido para Lucro Líquido Underlying (UNI)



O prejuízo líquido reportado no 3T22 foi de R\$ -560 milhões, comparado a um lucro líquido de R\$ +273 milhões no 3T21, impulsionado principalmente pelo menor EBITDA e por maiores despesas financeiras líquidas, parcialmente compensado pela recuperação de créditos tributários associados a operações estrangeiras referentes a 2021. O lucro líquido do 3T21 também se beneficiou de ganhos fiscais ainda mais altos, relacionados à recuperação de créditos no Brasil.

O Lucro Líquido *Underlying* do 3T22, que é o lucro líquido excluindo custos de transformação, operações descontinuadas e efeitos do PPA, foi um prejuízo de R\$ -198 milhões. Isso se compara a R\$ 325 milhões positivos no 3T21.

## Fluxo de Caixa Livre e Posição de Caixa

R\$ milhões	3T-22	3T-21	Var. %	9M-22	9M-21	Var. %
<b>Lucro (Prejuízo) Líquido</b>	<b>(559,5)</b>	<b>269,6</b>	<b>(307,5)</b>	<b>(1.968,6)</b>	<b>345,3</b>	<b>(670,1)</b>
Depreciação e Amortização	622,3	656,4	(5,2)	1.901,3	2.051,7	(7,3)
Ajustes Não-Caixa ao Lucro Líquido	333,0	(440,3)	(175,6)	1.967,0	(196,6)	(1.100,7)
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>395,9</b>	<b>485,7</b>	<b>(18,5)</b>	<b>1.900,0</b>	<b>2.200,4</b>	<b>(13,7)</b>
Redução / (Aumento) no Capital de Giro	352,1	(268,0)	(231,4)	(1.463,4)	(2.841,7)	(48,5)
Estoques	(92,8)	(604,2)	(84,6)	(284,0)	(1.627,6)	(82,6)
Contas a Receber	(242,4)	(382,3)	(36,6)	(344,0)	(563,2)	(38,9)
Contas a Pagar	190,8	(185,7)	(202,8)	(450,4)	(445,7)	1,1
Outros Ativos e Passivos	496,5	904,2	(45,1)	(385,0)	(205,2)	87,6
Imposto de Renda e Contribuição Social	(157,4)	(77,0)	104,4	(499,4)	(425,9)	17,3
Juros da dívida	(210,4)	(230,2)	(8,6)	(573,0)	(657,0)	(12,8)
Pagamentos de lease	(302,4)	(324,9)	(6,9)	(906,9)	(1.010,2)	(10,2)
Outras atividades operacionais	49,4	(156,4)	(131,6)	(306,2)	44,8	(783,8)
<b>Caixa das Operações</b>	<b>127,1</b>	<b>(570,7)</b>	<b>(122,3)</b>	<b>(1.848,8)</b>	<b>(2.689,7)</b>	<b>(31,3)</b>
Capex	(245,1)	(243,6)	0,6	(768,2)	(883,4)	(13,0)
Venda de Ativos	0,4	84,7	(99,6)	4,1	98,0	(95,8)
Variação da taxa de câmbio	(11,4)	187,1	(106,1)	(312,7)	171,0	(282,8)
<b>Fluxo de Caixa Livre</b>	<b>(129,0)</b>	<b>(542,5)</b>	<b>(76,2)</b>	<b>(2.925,6)</b>	<b>(3.304,0)</b>	<b>(11,5)</b>
Outras atividades de investimento e financiamento	338,0	(907,9)	(137,2)	2.171,0	536,7	304,5
<b>Variação do Saldo de Caixa</b>	<b>208,0</b>	<b>(1.450,4)</b>	<b>(114,3)</b>	<b>(755,0)</b>	<b>(2.767,3)</b>	<b>(72,7)</b>

No 3T-22, o fluxo de caixa livre foi uma saída de R\$ 129 milhões, mas o *free cash flow to firm* foi praticamente estável neste trimestre. No 3T-22, o fluxo de caixa livre melhorou em R\$ 414 milhões em relação ao 3T-21, principalmente devido aos esforços de gestão de capital de giro em toda a Companhia e outras atividades operacionais relacionadas principalmente à liberação de depósitos judiciais. O fluxo de caixa das operações foi positivo em R\$ 127 milhões no trimestre.

A melhora no capital de giro, que foi de R\$ +352 milhões, é explicada principalmente por:

o Estoques, que apesar da sazonalidade do 3T (aumento de estoque para temporada de festas), foram de apenas R\$ -93 milhões (vs. R\$ -604 milhões no mesmo período de 2021), demonstrando os esforços da administração para melhorar a eficiência do estoque

o Contas a pagar, que somou R\$ +191 milhões (ante R\$ -186 milhões no 3T-21) devido ao foco da empresa na melhoria dos dias de contas a pagar e implementação de ações estratégicas

o Outros ativos e passivos, que contribuíram com R\$ +497 milhões, principalmente devido ao menor adiantamento aos fornecedores

A administração está fortemente focada na otimização da conversão de caixa e continuará trabalhando: (i) na melhoria da gestão do capital de giro, (ii) na alocação de capital e na otimização do CAPEX e (iii) na melhoria contínua da alíquota de imposto de caixa.

## Índices de endividamento na Natura &Co Holding e na Natura Cosméticos

R\$ milhões	Natura Cosméticos S.A.		Natura &Co Holding S.A.	
	3T-22	3T-21	3T-22	3T-21
Curto-Prazo	320,5	924,6	429,3	1.155,7
Longo-Prazo	7.814,0	7.463,6	12.971,5	11.133,1
Dívida Bruta <sup>a</sup>	8.134,5	8.388,2	13.400,8	12.288,8
Instrumentos de Proteção Cambial (Swaps) <sup>b</sup>	59,2	(229,9)	52,2	(229,9)
Total Dívida Bruta	8.193,8	8.158,3	13.453,0	12.058,9
(-) Caixa, Equivalentes de Caixa e Aplicações Financeiras <sup>c</sup>	(3.022,6)	(3.737,6)	(4.629,5)	(5.358,9)
(=) Dívida Líquida	5.171,2	4.420,7	8.823,5	6.699,9

### Índice de endividamento excluindo IFRS 16

Dívida Líquida/EBITDA	1,88x	1,84x	4,15x	2,74x
Dívida Total/EBITDA	2,97x	3,40x	6,33x	4,94x

### Índice de endividamento incluindo IFRS 16

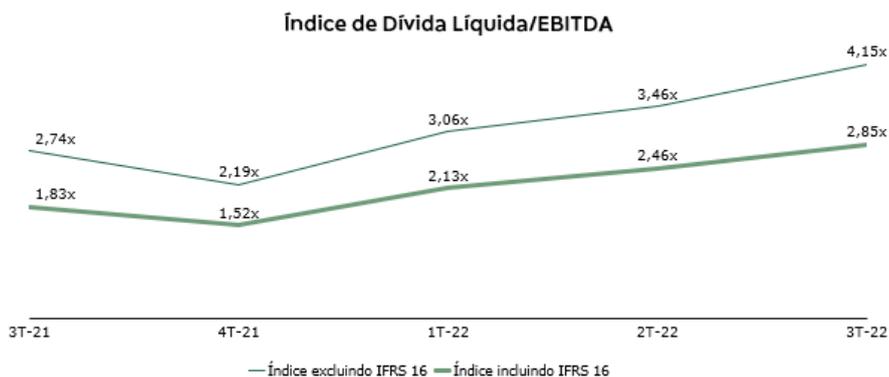
Dívida Líquida/EBITDA	1,49x	1,32x	2,85x	1,83x
Dívida Total/EBITDA	2,36x	2,43x	4,35x	3,29x

<sup>a</sup> Dívida bruta exclui impactos do PPA e contratos de arrendamento

<sup>b</sup> Instrumentos de proteção de câmbio, excluindo efeitos de marcação a mercado

<sup>c</sup> Investimentos de curto prazo excluem saldos não-circulantes

O gráfico abaixo demonstra a trajetória do endividamento em bases trimestrais, desde o 3T21:



### Emissão de novos títulos e gestão de passivos

Em linha com o plano de gestão de passivos do Grupo para melhorar sua estrutura de capital, a Natura Cosméticos emitiu em 19 de setembro R\$ 500 milhões em notas comerciais com vencimento em 2025, garantidas pela Natura &Co Holding. Os recursos foram utilizados principalmente para amortizar o vencimento da 9ª emissão de debêntures da Natura Cosméticos, que venceu em 21 de setembro.

Em outubro de 2022, a Natura Cosméticos concluiu a emissão de R\$ 1.050,00 milhões em Certificados de Recebíveis Imobiliários (CRI) com vencimento entre 2027 e 2032, estendendo ainda mais nosso prazo médio de dívida para 6,8 anos. Nosso prazo médio de dívida melhorou de 5 anos no 1T para 6,8 anos no 3T.

## 2. Desempenho por segmento

### Natura &Co América Latina

Natura &Co Latam	Variação (%) Receita Líquida				Variação (%) KPI Operacional
	3T-22 vs. 3T-21		9M-22 vs. 9M-21		3T-22 vs. 3T-21
	Reportado (R\$)	Moeda Constante	Reportado (R\$)	Moeda Constante	Consultoras / Representantes <sup>b</sup>
Natura Latam <sup>a</sup>	11,0%	18,5%	7,5%	13,2%	-0,2%
Natura Brasil	19,3%	19,3%	12,7%	12,7%	-3,4%
Natura Hispânica	0,3%	17,3%	0,1%	13,7%	4,3%
Avon Latam	-4,1%	0,7%	-11,1%	-5,1%	-6,3%
Avon Brasil	-1,4%	-1,4%	-9,7%	-9,7%	-2,4%
Avon Hispânica	-5,4%	2,3%	-11,8%	-2,9%	-9,6%

<sup>a</sup> Natura Latam inclui Natura Brasil, Hispânica e Outras

<sup>b</sup> Considera a Média de Consultoras / Representantes disponíveis no trimestre

### MARCA NATURA NA AMÉRICA LATINA

#### Marca Natura no Brasil

- A produtividade das consultoras aumentou fortes +21,4% vs. 3T21, retornando ao nível do 3T20, melhorando sequencialmente. Ao mesmo tempo, a base média de consultoras disponíveis permanece amplamente estável, em 1,14 milhão no 3º trimestre, -3,4% em relação ao 3T21 e +2,0% em relação ao 2T22.
- As vendas no varejo (lojas próprias e franqueadas) apresentaram forte desempenho, com o número de lojas próprias atingindo 77 no trimestre (+5 vs. 3T21), enquanto as lojas franqueadas aumentaram para 610 (+34).
- O canal digital também apresentou desempenho sólido, com crescimento de receita online de 42% no 3T22, devido ao forte crescimento dos acessos e de alta no ticket médio, impulsionado por campanhas de marketing, mix de fragrâncias e iniciativas de frete.
- Isto levou a um crescimento de +19,3% no faturamento da Natura Brasil, que também foi impulsionado pelas iniciativas de precificação e melhor mix de categoria alinhado à demanda do mercado, como nas categorias de desodorante e fragrâncias.



a) Receita bruta dividida pelo número médio de consultoras

#### Marca Natura na América Hispânica

- A Natura na América Hispânica apresentou +0,3% de crescimento de receita em reais (+17,3% em CC). O crescimento foi impulsionado principalmente por Argentina e Colômbia, impulsionados por canal e produtividade.
- No entanto, excluindo a Argentina, a receita dos mercados hispânicos caiu para um dígito baixo em CC, impactada pelo desempenho mais fraco do México e por uma queda no Chile.
- A base média de consultoras disponíveis atingiu 0,89 milhão no 3T22 (estável vs. o trimestre anterior e +4,3% vs. 3T21), com aumento de produtividade.

### MARCA AVON NA AMÉRICA LATINA

#### Marca Avon no Brasil

- A receita líquida do 3T apresentou queda de -1,4% ano a ano, outra melhora sequencial, impulsionada por +11% de crescimento de receita na categoria beleza, que mais do que compensou a queda de -26% nas vendas de Moda e Casa.
- A produtividade das representantes no segmento de beleza aumentou mais uma vez, e continuou a crescer dois dígitos ano a ano.
- Moda e Casa continuou a apresentar queda no trimestre em relação ao ano anterior, mas com nível médio de pedidos estável em reais, atingindo os níveis de 2019 (pré-pandemia). Os resultados continuaram sendo impactados pela otimização do portfólio.
- O número médio de representantes disponíveis ficou praticamente estável em comparação com os níveis do 2T22 e 3T21, refletindo as ações de correção efetivas implementadas desde aquele trimestre, e registrando o primeiro trimestre com estabilização do canal.

#### Marca Avon na América Hispânica

- A receita caiu -5,4% em reais, mas aumentou +2,3% em CC, beneficiada principalmente pela boa performance do Equador e Argentina, mas impactada por uma queda no México (que tem maior exposição na categoria Moda e Casa) e no Chile.
- A categoria de beleza cresceu +9,0% em CC, mas foi compensada principalmente pela categoria M&C, que caiu em relação ao ano passado.
- O número total de representantes disponíveis melhorou sequencialmente e aumentou +6,0% em relação ao 2T22, mas ainda caiu -9,6% em comparação com o ano anterior.

## NATURA &Co Latam

- No total, a receita líquida cresceu +4,1% em reais e +10,2% em CC, impulsionada pelo forte crescimento da marca Natura e do segmento de CFT na Avon, mas ainda parcialmente compensado pela categoria de Moda e Casa.
- A margem bruta foi de 60,5%, queda de 60 pbs ano a ano, ainda pressionada pelos preços dos insumos e dinâmica de câmbio (conforme mencionado na seção de margem bruta), mais do que compensado pelo aumento dos preços, melhoras no mix de categoria e outros esforços de marketing.

Natura &Co Latam (R\$milhões)	P&L		
	3T-22	3T-21	Var. %
Receita Bruta	7.700,0	7.409,2	3,9
<b>Receita Líquida</b>	<b>5.777,5</b>	<b>5.551,5</b>	<b>4,1</b>
<b>Moeda Constante</b>			<b>10,2</b>
CMV	(2.280,7)	(2.158,9)	5,6
<b>Lucro Bruto</b>	<b>3.496,7</b>	<b>3.392,6</b>	<b>3,1</b>
<b>Margem Bruta</b>	<b>60,5%</b>	<b>61,1%</b>	<b>(60,0)</b>
Despesas com Vendas, Marketing e Logística	(2.406,7)	(2.293,7)	4,9
Despesas Adm., P&D, TI e Projetos	(710,8)	(784,9)	(9,4)
Outras Receitas/(Despesas) Operacionais, Líquidas	58,1	247,7	(76,5)
Custos de Transformação/Integração	(64,1)	(51,7)	24,1
Depreciação	214,3	209,3	2,4
<b>EBITDA</b>	<b>587,5</b>	<b>719,4</b>	<b>(18,3)</b>
<b>Margem EBITDA</b>	<b>10,2%</b>	<b>13,0%</b>	<b>(280,0)</b>
Custos de Transformação	64,1	51,7	24,1
Créditos tributários, recuperações e reversão de provisões	-	(240,0)	-
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>651,6</b>	<b>531,1</b>	<b>22,7</b>
<b>Margem EBITDA Ajustada</b>	<b>11,3%</b>	<b>9,6%</b>	<b>170,0</b>

- A margem EBITDA ajustada foi de 11,3% (+170 pbs na comparação anual), apoiada pelo forte desempenho da receita líquida, rígida disciplina financeira, parcialmente compensada pela menor margem bruta combinada com maiores despesas de vendas como percentual da receita líquida, em meio à investimentos na marca Natura.

- Onda 2** - A integração das marcas Natura e Avon está sendo acelerada com o objetivo de unificar a proposta de valor para Consultoras e Representantes, para que 100% delas estejam habilitadas a operar com as duas marcas simultaneamente. Nesta fase, a plataforma comercial e de distribuição da marca Natura será utilizada para comercializar a Avon, oferecendo melhor nível de serviço, gerando eficiência e rentabilidade. Cada marca manterá e potencializará seus atributos, ampliando sua distinção e complementaridade.

Assim, a importância da Onda 1 que serviu para ajustar as regras do modelo comercial. O comportamento das consultoras e representantes multimarca permitiu à gestão compreender melhor o resultado desta integração para implementação da Onda 2. Durante esse processo, uma equipe totalmente dedicada foi criada para implantar essa estratégia em toda a região (começando com Peru e Colômbia, seguidos pelo Brasil).

- Os ajustes no portfólio de **Moda & Casa** também continuarão durante a Onda 2 e estão sendo feitos com base em critérios de rentabilidade e retorno sobre o capital investido. A carteira ajustada visa atrair novos representantes e clientes para a base atual.
- &Co Pay da Natura** apresentou forte crescimento tanto em número de contas, atingindo aproximadamente 500 mil, quanto em Volume Total de Pagamentos ("TPV"), que atingiu R\$ 8,1 bilhões no trimestre (R\$ 15,6 bilhões em 9 meses). Todos os pagamentos provenientes da venda direta e do e-commerce da Natura Brasil já são capturados e processados pela plataforma &Co Pay, e um piloto está em andamento no Brasil como parte dos preparativos para lançá-lo para as operações de varejo e para as representantes da Avon neste semestre. As consultoras Natura que utilizam a plataforma geralmente registram maior nível de atividade e menor inadimplência. No início do mês de novembro, o &Co Pay obteve aprovação oficial do banco central para atuar como instituição financeira, ou seja, uma sociedade de crédito direto. Alavancas importantes de caixa, captação, crédito e inclusão para nossas consultoras e representantes já podem ser exploradas por essa nova fase do negócio financeiro.

## AVON INTERNATIONAL

- Melhoria sequencial na receita líquida (excluindo Rússia e Ucrânia), -3,1% em CC no 3T22 (vs. -5,6% no 2T22 e -9,0% no 1T22). No geral, a receita líquida caiu -8,1% em CC e -19,8% em reais, impactada negativamente pela valorização do real frente às outras moedas.
- Além disso, as regiões EMEA e APAC mostram crescimento positivo, enquanto a Europa Ocidental apresenta um desempenho mais fraco.

Variação (%) KPI Operacional
3T-22 vs. 3T-21
Representantes
-14,3%

Avon International (R\$ milhões)	P&L		
	3T-22	3T-21	Var. %
Receita Bruta	1.965,1	2.460,0	(20,1)
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.647,6</b>	<b>2.053,7</b>	<b>(19,8)</b>
<b>Moeda Constante</b>			<b>(8,1)</b>
CMV	(665,6)	(794,3)	(16,2)
<b>Lucro Bruto</b>	<b>982,0</b>	<b>1.259,5</b>	<b>(22,0)</b>
<b>Margem Bruta</b>	<b>59,6%</b>	<b>61,3%</b>	<b>(170,0)</b>
Despesas com Vendas, Marketing e Logística	(748,9)	(945,9)	(20,8)
Despesas Adm., P&D, TI e Projetos	(314,6)	(420,1)	(25,1)
Outras Receitas/(Despesas) Operacionais, Líquidas	(19,6)	(7,4)	164,5
Custos de Transformação/Integração	(88,9)	(44,1)	101,6
Depreciação	160,9	194,7	(17,4)
<b>EBITDA</b>	<b>(29,2)</b>	<b>36,7</b>	<b>(179,6)</b>
<b>Margem EBITDA</b>	<b>-1,8%</b>	<b>1,8%</b>	<b>(360,0)</b>
Custos de Transformação	88,9	44,1	101,6
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>59,7</b>	<b>80,8</b>	<b>(26,1)</b>
<b>Margem EBITDA Ajustada</b>	<b>3,6%</b>	<b>3,9%</b>	<b>(30,0)</b>

Embora a variação anual da receita tenha sido ligeiramente negativa, a melhora sequencial em meio a uma rápida deterioração macroeconômica na Europa mostra que o novo modelo comercial (que completou um ano e está em 20 mercados, representando 89% da receita) está caminhando na direção certa, com melhora contínua na produtividade dos representantes, digitalização e desempenho dos principais produtos.

O número médio de representantes caiu -14% na comparação anual, conforme esperado, devido à implementação do novo modelo comercial, mas também apresentando melhoras sequencial.

A margem bruta foi de 59,6%, com uma queda de 170 pbs na comparação anual, pressionada por custos da inflação e pela dinâmica cambial (conforme mencionado na seção de margem bruta consolidada), mais do que compensando os aumentos de preços e um mix de produto favorável.

- A margem EBITDA ajustada foi de 3,6%, apresentando uma queda de 30 pbs na comparação anual, impactada pela dinâmica da margem bruta, mas beneficiando-se de um SG&A mais eficiente como percentual da receita líquida. As eficiências foram impulsionadas pelas economias do plano de transformação em um ambiente mais difícil do que no 3T21.
- Excluindo os impactos da Rússia e da guerra na Ucrânia, a margem EBITDA ajustada teria apresentado uma melhora significativa na comparação ano a ano.
- A Avon International está no caminho certo com sua estratégia Open Up & Grow, e tomando ações decisivas focadas na implementação de aceleradores críticos e na migração do modelo operacional e comercial
- A **transformação do modelo operacional** da Avon International é baseada em:
  - Foco em mercados com valor financeiro incremental, incluindo começar a investir na atração de cliente, reconstruindo os investimentos de mídia nos principais mercados e corrigindo ou saindo dos mercados que diluem o lucro. A Avon International saiu da Albânia e iniciou parcerias estratégicas com especialistas em beleza na Índia, Arábia Saudita e Quirguistão
  - Simplificação do modelo operacional de ponta a ponta incluindo, otimização de planta, TI, P&D, cadeia de suprimentos e estruturas organizacionais
- Foco na rentabilidade, melhor alocação de capital e agilidade operacional, semana passada, a Avon anunciou o fechamento da unidade de P&D de Suffern nos EUA e a realocação das suas operações de P&D no Brasil e na Polônia. Espera-se que a mudança entregue economias relevantes e acelere o programa global de inovação. Neste contexto, é esperado incorrer em custos de reestruturação não recorrentes relacionados ao fechamento de até ~USD 39,0 milhões, Capex adicional referente à realocação, totalizando ~USD 10,0 milhões a serem incorridos entre 2022-2025. A expectativa é de que esses valores sejam compensados pelo desinvestimento da unidade e pela significativa economia recorrente de custos nos próximos anos. A Avon também está realizando uma análise de *impairment* para este ativo e, como resultado, espera registrar um potencial de *impairment* na faixa de USD 35,0 – 40,0 milhões.
- Ao final do 3T, a Avon terceirizou sua infraestrutura de TI e serviços de software para os principais parceiros globais de tecnologia, o que deve resultar, também, em economias consideráveis de forma recorrente no futuro, e acelerar a sua estratégia de digitalização em andamento.

## THE BODY SHOP

- A receita líquida caiu -29,8% em reais e -19,5% em CC. O tráfego nas lojas continua a mostrar sinais de recuperação (+7,7% nas vendas de lojas, na comparação anual), porém, em um ritmo mais fraco que o esperado, dado que a inflação e o alto custo de vida impactou a confiança do consumidor. No entanto, esta melhora não é suficiente para compensar as mudanças no TBS At Home e os altos níveis de estoque de produtos mantidos pelos nossos parceiros franqueados durante o ano.

The Body Shop	KPIs Operacionais				
	3T-22	2T-22	3T-21	Varição vs. 2T-22	Varição vs. 3T-21
The Body Shop (Total)	2.443	2.455	2.556	(12)	(113)
Próprias	977	989	1.009	(12)	(32)
Franquias	1.466	1.466	1.547	0	(81)

The Body Shop (R\$ milhões)	P&L		
	3T-22	3T-21	Var. %
Receita Bruta	1.351,8	1.841,5	(26,6)
<b>Receita Líquida</b>	<b>976,0</b>	<b>1.390,6</b>	<b>(29,8)</b>
<b>Moeda Constante</b>			<b>(19,5)</b>
CMV	(231,0)	(309,5)	(25,4)
<b>Lucro Bruto</b>	<b>745,0</b>	<b>1.081,1</b>	<b>(31,1)</b>
<b>Margem Bruta</b>	<b>76,3%</b>	<b>77,7%</b>	<b>(140,0)</b>
Despesas com Vendas, Marketing e Logística	(608,6)	(737,2)	(17,4)
Despesas Adm., P&D, TI e Projetos	(245,7)	(287,3)	(14,5)
Outras Receitas/(Despesas) Operacionais, Líquidas	1,8	2,7	(33,7)
Depreciação	169,3	191,3	(11,5)
<b>EBITDA</b>	<b>61,8</b>	<b>250,6</b>	<b>(75,3)</b>
<b>Margem EBITDA</b>	<b>6,3%</b>	<b>18,0%</b>	<b>(1.170,0)</b>

- Embora os números de receita ainda sejam negativos, as vendas do varejo através dos principais canais de distribuição (o sell out das mesmas lojas de lojas próprias, e-commerce e franquias combinados cresceram +0,6% em uma base anual em comparação com -6,9% no 2T22), estão mostrando melhorias na comparação trimestral. As vendas positivas do varejo por meio de parceiros de franquia permitiram que os níveis de estoque caíssem e os níveis de estoque disponível dos parceiros agora se aproximam dos níveis pré-pandemia.

- Assim como para as outras unidades de negócio, a margem bruta foi impactada pelos preços dos insumos e pela dinâmica cambial, atingindo uma margem de 76,3%, refletindo uma pressão de -140 pbs na comparação anual.
- A margem EBITDA foi de 6,3%, queda de 11,7 p.p. na comparação anual, como consequência da queda de 1,4 p.p. de pressão na margem bruta, combinada com um aumento de 10,3 p.p. das despesas operacionais como percentual da receita líquida. Também vale lembrar que a margem EBITDA do 3T21 se beneficiou do auxílio governamental que foi descontinuado no fim de 2021.
- A pressão no SG&A foi explicada principalmente pela desalavancagem das vendas, mais do que compensando as economias recorrentes entregues através de um rígido controle financeiro, minimizando os gastos discricionários e ajustando o tamanho da estrutura corporativa.
- A Administração está atenta ao negócio e continua atuando em todas as frentes que estão sob nosso controle, como:
  - Fraqueados principais:** estimular a demanda, aproveitando as oportunidades para gerenciar os níveis de estoque e focando a estratégia para aproveitar o pico das vendas do quarto trimestre. Uma nova estrutura global foi instalada para dar suporte a estas franquias.
  - Produto:** relançamento da linha Vitamina C reformulada e com nova embalagem (+33% na comparação anual) e da nova linha Edelweiss (+15% na comparação anual).
  - Lojas:** continuidade na otimização do tráfego nas lojas e implementação do novo formato de loja *workshop*, que está mostrando 15 p.p. de aumento nas vendas em relação ao modelo tradicional. Além disso, 103 lojas franqueadas também foram reformadas.
  - Ajustar a dimensão da estrutura de despesas gerais do canal para lucratividade sustentável
- A melhora no principal canal de negócios e as iniciativas de recuperação mostram que as iniciativas estão ajudando o negócio subjacente a se recuperar (embora mais lentamente do que o inicialmente previsto).

## AESOP

- A receita foi de R\$603 milhões, um crescimento de +8,9% ano a ano (ou +21,5% em CC). Todas as regiões apresentaram crescimento anual de dois dígitos, exceto a Europa, que apresentou crescimento de um dígito, mesmo em meio a um ambiente macroeconômico em deterioração.

Aesop	KPIs Operacionais				
	3T-22	2T-22	3T-21	Varição vs. 2T-22	Varição vs. 3T-21
Aesop (Total)	385	376	352	9	33
Exclusivas	280	275	256	5	24
Departamento	105	101	96	4	9

- As lojas Exclusivas totalizaram 280 no 3T22 (+24 LTM) e apresentaram sólido crescimento nas vendas mesmas lojas de +20%.
- Da perspectiva dos canais de distribuição, o varejo e o atacado apresentaram crescimento sólido, parcialmente compensado por um desempenho mais fraco do e-commerce, que refletiu uma normalização do comportamento do consumidor pós-pandemia. Dessa forma, as vendas nas mesmas lojas apresentaram crescimento sólido de +14% (incluindo varejo, concessões de lojas de departamento e Aesop.com)

Aesop (R\$ milhões)	P&L		
	3T-22	3T-21	Var. %
Receita Bruta	676,4	618,4	9,4
<b>Receita Líquida</b>	<b>602,6</b>	<b>553,4</b>	<b>8,9</b>
<b>Moeda Constante</b>			<b>21,5</b>
CMV	(52,3)	(50,4)	3,7
<b>Lucro Bruto</b>	<b>550,2</b>	<b>503,0</b>	<b>9,4</b>
<b>Margem Bruta</b>	<b>91,3%</b>	<b>90,9%</b>	<b>40,0</b>
Despesas com Vendas, Marketing e Logística	(355,5)	(311,6)	14,1
Despesas Adm., P&D, TI e Projetos	(173,8)	(152,3)	14,1
Outras Receitas/(Despesas) Operacionais, Líquidas	(17,7)	0,1	(17.837,6)
Depreciação	77,8	69,0	12,7
<b>EBITDA</b>	<b>81,0</b>	<b>108,2</b>	<b>(25,2)</b>
<b>Margem EBITDA</b>	<b>13,4%</b>	<b>19,6%</b>	<b>(620,0)</b>
Outras Receitas/(Despesas) não recorrentes, Líquidas	20,5	-	-
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>101,5</b>	<b>108,2</b>	<b>(6,2)</b>
<b>Margem EBITDA Ajustada</b>	<b>16,8%</b>	<b>19,6%</b>	<b>(280,0)</b>

que compensando a ligeira melhora da margem bruta.

- Esses investimentos estão relacionados principalmente a aprimoramentos de tecnologia e cadeia de suprimentos, e à preparação de entrada da Aesop na China.
- A Aesop** teve o prazer de lançar Eidesis, uma nova jornada aromática inspirada no mito de Narciso. Reflexos e refrações de sândalo resinoso são justapostos contra um caloroso toque de cedro e cominho, com notas convidativas de Petit Grain e pimenta preta picante.
- Conforme mencionado no [Fato Relevante](#) publicado em 17 de outubro, o Conselho de Administração da Natura &Co autorizou a administração a realizar estudos com alternativas estratégicas para Aesop. Manteremos o mercado atualizado em relação a tal estudo comparativo.

- Planos de entrada na China** estão em andamento para lançamento até o final de 2022, incluindo abertura de lojas físicas, lançamento da plataforma Aesop.com e operação no Tmall (site local).

- A margem bruta foi de 91,3%, uma melhora de 40 pbs em relação ao ano anterior, impulsionada principalmente pelo mix favorável de produtos (como fragrâncias) e de canais, junto ao aumento de preços, mais que compensando as pressões inflacionárias de custos.

- A margem EBITDA Ajustada ficou em 16,8%, -280 pbs na comparação anual, pressionada por investimentos planejados, que visam um crescimento futuro sustentável para a marca. Isso resultou em um aumento de 320 pbs na comparação anual no SG&A como percentual da receita líquida, mais do

### 3. Desempenho Socioambiental

(todas as ações se referem ao grupo Natura &Co, salvo indicação em contrário)

Neste trimestre, com a transição de Natura &Co para uma estrutura corporativa mais simples, iniciamos um novo processo para atualizar nossa estrutura de Sustentabilidade, garantindo que ela permita que a Holding e as Unidades de Negócios enfrentem os desafios ESG com mais responsabilidade e autonomia. Como parte desse trabalho, a função de Sustentabilidade mudará e nossas metas do Compromisso com a Vida evoluirão, permitindo que as Unidades de Negócios alcancem suas previsões e enfrentem da melhor forma possível os desafios do nosso planeta e das pessoas. Forneceremos mais clareza e informações sobre todos os aspectos da Visão de Sustentabilidade de Natura &Co no próximo ano.

Natura &Co participou da New York Climate Week (Semana do Clima em Nova York), compartilhando sua perspectiva sobre como lidar com as questões socioambientais mais urgentes de nosso tempo. Realizado anualmente, o evento acontece em paralelo à Assembleia Geral da ONU, e reúne líderes internacionais de empresas, governos e sociedade civil para acelerar a ação climática e avaliar o progresso das metas globais antes da COP27. A empresa participou de várias reuniões com foco na crise climática, em direitos humanos e em circularidade e regeneração, e envolveu-se com parceiros a fim de encontrar os melhores caminhos para alcançar seus objetivos, como construir um Acordo sobre a Natureza pela Convenção da Diversidade Biológica (CBD COP15), reduzir emissões nos escopos 1, 2 e 3, e se engajar em maiores sistemas de mudança para enfrentar os desafios socioambientais que hoje se apresentam.

Em outubro de 2022, a Natura recebeu a distinção 'Highly Commended' (Altamente Recomendada) no evento Finance for the Future Awards (Prêmio de Finanças para o Futuro), na categoria "Embedding an integrated approach" (Incorporando uma abordagem integrada), em que o time de finanças foi reconhecido como primordial na entrega do IP&L (Integrated Profit and Loss), ferramenta que incorpora a sustentabilidade à estratégia geral do negócio, e aos processos de tomada de decisão.

#### **Atualização nos Pilares do Compromisso com a Vida:**

##### **Para enfrentar a crise climática e proteger a Amazônia**

- **Amazônia:** No 3º trimestre de 2022, a Natura ampliou a compra de insumos comunitários em 16% na comparação ao ano passado, e em 166% na compra de créditos de carbono. PlenaMata (DETER/INPE) detectou aumento de 0,5 m ha no desmatamento da Amazônia, 39% a mais que o registrado durante o mesmo período do ano passado. Através do portal PlenaMata, a Natura estabeleceu parcerias e apoiou mobilizações e ações de comunicação pelo desmatamento zero na Amazônia brasileira em festivais (Rock in Rio e Coala), em canais de comunicação, por meio de um painel instalado em Brasília e durante uma sessão no Senado Federal. Além disso, o portal foi reconhecido pelo Prêmio Eco Amcham-Brasil.
- **Taskforce on Nature-related Financial Disclosures (TNFD) - Grupo de Trabalho sobre Divulgações Financeiras Relacionadas à Natureza:** Membros do Grupo de Trabalho dos cinco continentes reuniram-se em Londres para uma reunião plenária presencial. Natura &Co esteve presente, representada pelo vice-presidente de sustentabilidade Marcelo Behar, enquanto os copresidentes da TNFD, Elizabeth Mrema e David Craig, orientaram os membros da força-tarefa por meio de discussões sobre o desenho de soluções para alguns dos principais problemas restantes, em preparação para as próximas interações do framework beta da TNFD, e do framework final que será lançado em setembro de 2023. Embora os 34 membros da força-tarefa se apresentem individualmente, eles representam empresas, instituições financeiras e intermediários de mercado com US\$ 19,4 trilhões em ativos e presença em mais de 180 países.
- A Avon concluiu neste trimestre seu projeto de redução de energia na África do Sul através da migração de compressores a diesel para compressores elétricos, resultando em uma redução de 225kwh/ano e, pelo 4º ano consecutivo, as operações da Aesop na Austrália e na Nova Zelândia receberam a certificação Carbon-neutral Climate Active.

##### **Para defender os direitos humanos e sermos mais humanos**

- **Declaração de Direitos Humanos:** Foi com muito orgulho que em setembro de 2022 lançamos nossa Declaração de Direitos Humanos. Desenvolvida de acordo com os Princípios Orientadores da ONU sobre Empresas e Direitos Humanos, o documento será um guia de como trabalhamos para proteger os direitos humanos fundamentais de todos aqueles ligados à nossa rede. Leia nossa Declaração de Direitos Humanos completa: [Declaração de Direitos Humanos do Grupo Natura &Co - Natura &Co \(naturaeco.com\)](https://naturaeco.com).
- **Investimento em causas-chave:**
- Em agosto, a campanha da The Body Shop - Save Cruelty Free Cosmetics - arrecadou mais de 1,4 milhão de assinaturas, e a questão dos testes em animais na indústria cosmética será novamente apresentada à União Europeia para debate.
- Para marcar seu 135º aniversário, a Avon anunciou que faria US\$ 1,35 milhão em doações em 2022 para ajudar a criar um futuro melhor para as mulheres. Mais de 30 doações estão sendo feitas, com foco em ONGs que prestam serviços vitais de apoio a sobreviventes de violência de gênero. As doações incluem US\$ 160.000 para o UNFPA na Ucrânia, para apoiar as mulheres afetadas pela violência de gênero durante a atual guerra. A Avon e a Fundação Avon também doaram US\$ 200.000 à Cruz Vermelha, em apoio aos afetados pela guerra na Ucrânia, e continuam ajudando mulheres e suas famílias por meio de doações de produtos e outros tipos de suporte.
- A Fundação Aesop aprovou doações de AUD 1.6 milhão para uma série de parceiros que trabalham para o avanço da educação, emprego, meio ambiente e resposta a emergências.
- Em parceria com mais de 240 organizações, a Natura está apoiando a campanha "Amazônia de Pé", convidando sua rede de parceiros, consumidores, colaboradores e consultoras de beleza a assinar um Projeto de Iniciativa Popular que estabelece uma política robusta de proteção e desenvolvimento sustentável para a Amazônia.

##### **Para abraçar a Circularidade e a Regeneração**

- No 3º trimestre, o grupo Natura &Co atingiu 11% do conteúdo de plástico reciclado em todo o plástico utilizado (acumulado de janeiro a setembro de 2022).

## 4. Mercado de capitais e Performance das Ações

As ações NTCO3 foram negociadas a R\$ 14,73 ao final do 3T22 na bolsa B3, com alta de +9,8% no trimestre. O Volume Médio Diário de Negociação (ADTV) do trimestre foi de R\$ 212,2 milhões, -35,5% vs. 3T21. A NTCO foi negociada a US\$ 5,39 no final do 3T22 na NYSE, com alta de + 3,5% no trimestre.

Em 30 de setembro de 2022, o valor de mercado da Companhia era de R\$ 20,4 bilhões, e o capital social da Companhia era composto por 1.383.088.200 ações ordinárias.

## 5. Renda fixa

Abaixo está uma tabela com detalhes de todos os instrumentos de dívida pública em aberto, por emissor, em 30 de setembro de 2022:

Emissor	Tipo	Emissão	Vencimento	Principal (milhões)	Custo Nominal (por ano)
Natura Cosméticos S.A.	Debênture - 10ª emissão	28/08/2019	26/08/2024	BRL 254.2	DI + 1.00 por ano
				BRL 76.75	DI + 1.15 por ano
		29/08/2019	26/08/2024	BRL 391.0	DI + 1.15 por ano
				BRL 191.6	DI + 1.15 por ano
Natura Cosméticos S.A.	Notas Comerciais	19/09/2022	19/09/2025	BRL 500.0	DI + 1.55 por ano
Natura Cosméticos S.A.	Debênture - 11ª emissão	25/07/2022	21/07/2027	BRL 826.0	DI + 1.65 por ano
Natura Cosméticos S.A.	Bond - 2ª emissão (Sustainability Linked Bond)	03/05/2021	03/05/2028	US\$ 1,000.0 <sup>(1)</sup>	4,125%
Natura &Co International S.à r.l. (Natu. Bonds)		19/04/2022	19/04/2029	US\$ 600.0	6,000%
Avon Products, Inc.	Bonds não garantidos	12/03/2013	15/03/2043	US\$ 216.1	8.450% <sup>(2)</sup>

<sup>(1)</sup> Principal e juros totalmente protegidos (swap para BRL). Para mais informações, consulte as notas explicativas das demonstrações financeiras da Empresa.

<sup>(2)</sup> Cupom com base em classificações de crédito atuais, regido por cláusula de ajuste de taxa de juros.

## Ratings

Abaixo está uma tabela com nossas classificações de crédito atuais:

Natura &Co Holding S.A.			
Agência	Escala Global	Escala Nacional	Perspectiva
Standard & Poor's	BB	AAA	Estável
Fitch Ratings	BB	AA+	Positiva
Moody's	Ba3	-	Estável

Natura Cosméticos S.A.			
Agência	Escala Global	Escala Nacional	Perspectiva
Standard & Poor's	BB	AAA	Estável
Fitch Ratings	BB	AA+	Positiva
Moody's	Ba2	-	Estável

Avon International			
Agência	Escala Global	Escala Nacional	Perspectiva
Standard & Poor's	BB-	-	Estável
Fitch Ratings	BB	-	Positiva
Moody's	Ba3	-	Estável

Ratings atualizados em 30 de setembro de 2022.

# 6. Apêndices

## RECONCILIAÇÃO DO FLUXO DE CAIXA LIVRE

A correspondência entre o Fluxo de Caixa Livre e as Demonstrações do Fluxo de Caixa é apresentada abaixo:

Demonstração de Fluxo de Caixa	Reconciliação Fluxo de Caixa Livre	Fluxo de Caixa Livre	Reconciliação Fluxo de Caixa
<b>FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS</b>			
(Prejuízo) lucro líquido do período	(a) Lucro (Prejuízo) Líquido	Lucro (Prejuízo) Líquido	(a)
Ajustes para reconciliar o (prejuízo) lucro líquido do período com o caixa líquido utilizado nas atividades operacionais:			
Depreciações e amortizações	(b) Depreciation/amortization	Depreciação e Amortização	(b)
Ganho com juros e variação cambial sobre títulos de valores mobiliários	(c)		
Ganho (perda) decorrente de operações com derivativos "swap" e "forward"	(c)		
Provisão para riscos tributários, cíveis e trabalhistas	(c)		
Atualização monetária de depósitos judiciais	(c)		
Atualização monetária da provisão para riscos tributários, cíveis e trabalhistas	(c)		
Imposto de renda e contribuição social	(c)		
Resultado na venda e baixa de ativo imobilizado, intangível, arrendamento e ativos não circulantes mantidos para venda	(c)		
Juros e variação cambial sobre arrendamentos	(c)		
Juros, variação cambial sobre empréstimos, financiamentos e debêntures, líquido dos custos de captação	(c) Ajustes Não-Caixa ao Lucro Líquido		
Atualização e variação cambial sobre outros ativos e passivos	(c)		
Reversão de provisão para perdas com imobilizado, intangível e arrendamentos	(c)		
Provisão de planos de outorga de opções de compra de ações	(c)		
Provisão para perdas de crédito esperadas, líquida de reversões	(c)		
Provisão para perdas na realização dos estoques, líquida de reversões	(c)		
Reversão de provisão para créditos de carbono	(c)		
Efeito de economia hiperinflacionária	(c)		
Outros ajustes para reconciliar o prejuízo do exercício	(c)		
<b>Variações em:</b>			
Contas a receber de clientes e partes relacionadas	(d2)		
Estoques	(d1)		
Impostos a recuperar	(d4)		
Outros ativos	(d4)		
Fornecedores, operações de "risco sacado" e partes relacionadas	(d3)		
Salários, participações nos resultados e encargos sociais, líquidos	(d4)		
Obrigações tributárias	(d4)		
Outros passivos	(d4)		
<b>OUTROS FLUXOS DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS</b>			
Pagamentos de imposto de renda e contribuição social	(e) Imposto de Renda e Contribuição Social		
Depósitos judiciais realizados líquidos de levantamentos	(h)		
Pagamentos relacionados a processos tributários, cíveis e trabalhistas	(h) Outras atividades operacionais		
(Pagamento) recebimento de recursos por liquidação de operações com derivativos	(h)		
Pagamento de juros sobre arrendamentos	(g) Lease Payments		
Pagamento de juros sobre empréstimos, financiamentos e debêntures	(f) Juros da dívida		
<b>CAIXA (UTILIZADO NAS) GERADO PELAS ATIVIDADES OPERACIONAIS</b>			
<b>FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO</b>			
Caixa advindo de aquisição de controlada	(j) ras atividades de investimento e financiam		
Adições de imobilizado e intangível	(i) Capex		
Recebimento pela venda de ativo imobilizado, intangível e ativos não circulantes mantidos para venda	(i) Venda de Ativos		
Aplicação em títulos e valores mobiliários	(i)		
Resgate de títulos e valores mobiliários	(i) ras atividades de investimento e financiam		
Resgate de juros sobre títulos de valores mobiliários	(i)		
<b>CAIXA LÍQUIDO GERADO PELAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO</b>			
<b>FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO</b>			
Amortização de passivo de arrendamentos - principal	(g) Pagamentos de lease		
Amortização de empréstimos, financiamentos e debêntures - principal	(i)		
Captações de empréstimos, financiamentos e debêntures	(i)		
Compra de ações em tesouraria, líquido de recebimento do preço de exercício de op	(i) ras atividades de investimento e financiam		
(Pagamento) recebimento de recursos por liquidação de operações com derivativos	(i)		
Aumentos de Capital	(i)		
<b>CAIXA LÍQUIDO GERADO PELAS (UTILIZADO NAS) ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO</b>			
Efeito de variação cambial sobre o caixa e equivalentes de caixa	(k) Variação da taxa de câmbio		
<b>REDUÇÃO NO CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA</b>			
Saldo inicial do caixa e equivalentes de caixa			
Saldo final do caixa e equivalentes de caixa			
<b>REDUÇÃO NO CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA</b>			

## BALANÇO CONSOLIDADO

ATIVOS (R\$ milhões)	Sep-22	Dez-21	PASSIVOS E PATRIMÔNIO LÍQUIDO (R\$ milhões)	Sep-22	Dez-21
<b>ATIVOS CIRCULANTES</b>			<b>PASSIVOS CIRCULANTES</b>		
Caixa e equivalentes de caixa	3.252,3	4.007,3	Empréstimos, financiamentos e debêntures	429,3	945,1
Títulos e valores mobiliários	1.377,2	1.978,7	Arrendamento mercantil	854,7	1.005,5
Contas a receber de clientes	3.368,2	3.476,4	Fornecedores e operações de "risco sacado"	5.984,9	6.770,6
Estoques	5.410,5	5.403,5	Dividendos e juros sobre o capital próprio a pagar	180,8	180,8
Impostos a recuperar	974,1	973,3	Salários, participações nos resultados e encargos sociais	985,4	1.255,3
Imposto de renda e contribuição social	228,6	564,5	Obrigações tributárias	676,2	766,4
Instrumentos financeiros derivativos	185,3	81,2	Imposto de renda e contribuição social	238,6	365,5
Outros ativos circulantes	837,6	912,2	Instrumentos financeiros derivativos	1.164,1	458,5
Ativos não circulantes mantidos para venda	51,5	52,9	Provisão para riscos tributários, cíveis e trabalhistas	321,2	230,1
<b>Total dos Ativos Circulantes</b>	<b>15.685,3</b>	<b>17.449,9</b>	Outros passivos circulantes	1.468,5	1.716,1
<b>ATIVOS NÃO-CIRCULANTES</b>			<b>Total dos Passivos Circulantes</b>	<b>12.303,6</b>	<b>13.693,9</b>
Impostos a recuperar	1.366,3	1.349,6	<b>PASSIVOS NÃO-CIRCULANTES</b>		
Imposto de renda e contribuição social	238,5	84,7	Empréstimos, financiamentos e debêntures	13.278,7	11.771,8
Imposto de renda e contribuição social diferido	3.704,9	2.954,1	Arrendamento mercantil	2.440,0	2.542,3
Depósitos judiciais	475,5	585,3	Salários, participações nos resultados e encargos sociais	21,8	53,7
Instrumentos financeiros derivativos	130,0	894,0	Obrigações tributárias	116,5	114,8
Títulos e valores mobiliários	36,5	36,9	Imposto de renda e contribuição social diferidos	895,2	994,0
Outros ativos não circulantes	1.463,0	1.763,1	Instrumentos financeiros derivativos	-	-
<b>Total dos Ativos realizável a Longo Prazo</b>	<b>7.414,6</b>	<b>7.667,7</b>	Provisão para riscos tributários, cíveis e trabalhistas	1.522,4	1.768,7
Imobilizado	4.903,0	5.377,4	Outros passivos não circulantes	920,3	942,5
Intangível	23.509,8	26.857,6	<b>Total dos Passivos Não-Circulantes</b>	<b>19.194,9</b>	<b>18.187,9</b>
Direito de Uso	2.988,1	3.096,0	<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>		
<b>Total dos Ativos Não-Circulantes</b>	<b>38.815,6</b>	<b>42.998,6</b>	Capital social	12.487,6	12.481,7
<b>TOTAL DOS ATIVOS</b>	<b>54.500,8</b>	<b>60.448,5</b>	Ações em tesouraria	(262,4)	(151,3)
			Reservas de capital	10.476,8	10.478,8
			Reservas de lucros	866,8	871,2
			Prejuízos acumulados	(1.969,6)	0,0
			Ajustes de avaliação patrimonial	1.385,8	4.865,2
			<b>Patrimônio líquido atribuído aos acionistas controladores</b>	<b>22.985,0</b>	<b>28.545,6</b>
			Participação dos acionistas não controladores no patrimônio líquido das controladas	17,4	21,2
			<b>TOTAL DOS PASSIVOS E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>54.500,8</b>	<b>60.448,5</b>

## DEMONSTRAÇÃO DOS RESULTADOS CONSOLIDADOS – INCLUINDO ALOCAÇÃO DO PREÇO DE COMPRA (PPA)

R\$ milhões	3T-22	3T-21	Var. %	9M-22	9M-21	Var. %
<b>RECEITA LÍQUIDA</b>	<b>9.003,7</b>	<b>9.549,2</b>	<b>(5,7)</b>	<b>25.959,4</b>	<b>28.521,5</b>	<b>(9,0)</b>
Custo dos Produtos Vendidos	(3.229,7)	(3.313,1)	(2,5)	(9.392,1)	(9.953,8)	(5,6)
<b>LUCRO BRUTO</b>	<b>5.774,1</b>	<b>6.236,2</b>	<b>(7,4)</b>	<b>16.567,4</b>	<b>18.567,6</b>	<b>(10,8)</b>
<b>DESPESAS OPERACIONAIS</b>						
Despesas com Vendas, Marketing e Logística	(3.968,7)	(4.068,0)	(2,4)	(11.360,4)	(12.120,9)	(6,3)
Despesas Administrativas, P&D, TI e Projetos	(1.555,3)	(1.790,8)	(13,2)	(4.818,0)	(5.234,8)	(8,0)
Perda por redução ao valor recuperável de contas a receber de clientes	(151,1)	(220,3)	(31,4)	(465,4)	(670,5)	(30,6)
Outras despesas operacionais, líquidas	(131,7)	132,5	(199,4)	(228,9)	(188,1)	21,6
<b>(PREJUÍZO) LUCRO OPERACIONAL ANTES DO RESULTADO FINANC</b>	<b>(32,8)</b>	<b>289,5</b>	<b>(111,3)</b>	<b>(305,3)</b>	<b>353,3</b>	<b>(186,4)</b>
Receitas Financeiras	876,7	874,6	0,2	4.191,5	3.139,0	33,5
Despesas Financeiras	(1.440,7)	(1.167,6)	23,4	(5.568,8)	(3.865,4)	44,1
<b>PREJUÍZO ANTES DO IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL</b>	<b>(596,8)</b>	<b>(3,5)</b>	<b>17.033,8</b>	<b>(1.682,6)</b>	<b>(373,1)</b>	<b>351,0</b>
Imposto de Renda e Contribuição Social	112,8	312,0	(63,8)	(104,8)	749,3	(114,0)
<b>PREJUÍZO DAS OPERAÇÕES CONTINUADAS</b>	<b>(483,9)</b>	<b>308,5</b>	<b>(256,9)</b>	<b>(1.787,4)</b>	<b>376,2</b>	<b>(575,1)</b>
Lucro (Prejuízo) das Operações Descontinuadas	(75,5)	(38,9)	94,2	(181,2)	(30,9)	485,8
<b>PREJUÍZO DO PERÍODO</b>	<b>(559,5)</b>	<b>269,6</b>	<b>(307,5)</b>	<b>(1.968,6)</b>	<b>345,3</b>	<b>(670,1)</b>
Atribuível a acionistas controladores da Companhia	(559,8)	272,9	(305,1)	(1.969,6)	352,5	(658,7)
Atribuível a não-controladores	0,3	(3,3)	(109,3)	1,0	(7,3)	(113,5)

## AMORTIZAÇÃO DA ALOCAÇÃO DO PREÇO DE COMPRA (PPA)

R\$ milhões	3T-22	3T-21	9M-22	9M-21
<b>RECEITA LÍQUIDA</b>	-	-	-	-
Custo dos Produtos Vendidos	(2,1)	(0,4)	(5,8)	(23,2)
<b>LUCRO BRUTO</b>	<b>(2,1)</b>	<b>(0,4)</b>	<b>(5,8)</b>	<b>(23,2)</b>
Despesas com Vendas, Marketing e Logística	(64,3)	(68,9)	(193,9)	(219,8)
Despesas Administrativas, P&D, TI e Projetos	(67,3)	(67,4)	(203,5)	(229,2)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	126,5	77,8	180,1	88,8
Receitas/(Despesas) Financeiras, líquidas	22,3	23,8	54,9	45,0
Imposto de Renda e Contribuição Social	(10,3)	213,2	(49,2)	376,0
<b>PREJUÍZO LÍQUIDO</b>	<b>4,7</b>	<b>178,2</b>	<b>(217,4)</b>	<b>37,5</b>
Depreciação	(135,7)	(148,2)	(417,6)	(491,5)

# DEMONSTRAÇÃO CONSOLIDADA DO FLUXO DE CAIXA

	R\$ milhões	9M-22	9M-21
<b>FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS</b>			
<b>(Prejuízo) lucro líquido do período</b>		<b>(1.968,6)</b>	<b>345,3</b>
Ajustes para reconciliar o (prejuízo) lucro líquido do período com o caixa líquido utilizado nas atividades operacionais:			
Depreciações e amortizações		1.901,3	2.051,7
Ganho com juros e variação cambial sobre títulos de valores mobiliários		(330,4)	(149,8)
Ganho (perda) decorrente de operações com derivativos "swap" e "forward"		527,9	(400,8)
Provisão para riscos tributários, cíveis e trabalhistas		144,9	(64,0)
Atualização monetária de depósitos judiciais		(26,8)	(8,8)
Atualização monetária da provisão para riscos tributários, cíveis e trabalhistas		67,1	39,2
Imposto de renda e contribuição social		104,8	(1.716,7)
Resultado na venda e baixa de ativo imobilizado, intangível, arrendamento e ativos não circulantes mantidos para venda		(80,9)	211,5
Juros e variação cambial sobre arrendamentos		143,2	151,3
Juros, variação cambial sobre empréstimos, financiamentos e debêntures, líquido dos custos de captação		324,2	612,6
Atualização e variação cambial sobre outros ativos e passivos		2,0	23,8
Reversão de provisão para perdas com imobilizado, intangível e arrendamentos		-	4,1
Provisão de planos de outorga de opções de compra de ações		194,3	205,0
Provisão para perdas de crédito esperadas, líquida de reversões		465,4	670,5
Provisão para perdas na realização dos estoques, líquida de reversões		303,8	275,4
Reversão de provisão para créditos de carbono		(8,3)	(6,4)
Efeito de economia hiperinflacionária		123,2	(43,4)
Outros ajustes para reconciliar o prejuízo do exercício		12,5	(0,1)
<b>Variações em:</b>			
Contas a receber de clientes e partes relacionadas		(344,1)	(563,2)
Estoques		(284,1)	(1.627,6)
Impostos a recuperar		(20,0)	(240,8)
Outros ativos		(131,8)	171,5
Fornecedores, operações de "risco sacado" e partes relacionadas		(450,4)	(445,7)
Salários, participações nos resultados e encargos sociais, líquidos		(296,9)	1,9
Obrigações tributárias		(87,7)	(183,7)
Outros passivos		151,6	45,9
<b>OUTROS FLUXOS DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS</b>			
Pagamentos de imposto de renda e contribuição social		(499,4)	(425,9)
Depósitos judiciais realizados líquidos de levantamentos		134,2	4,0
Pagamentos relacionados a processos tributários, cíveis e trabalhistas		(210,1)	(50,9)
(Pagamento) recebimento de recursos por liquidação de operações com derivativos		(230,3)	91,6
Pagamento de juros sobre arrendamentos		(86,0)	(159,8)
Pagamento de juros sobre empréstimos, financiamentos e debêntures		(573,0)	(657,0)
<b>CAIXA (UTILIZADO NAS) GERADO PELAS ATIVIDADES OPERACIONAIS</b>		<b>(1.028,4)</b>	<b>(1.839,3)</b>
<b>FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO</b>			
Adições de imobilizado e intangível		(768,2)	(883,4)
Recebimento pela venda de ativo imobilizado, intangível e ativos não circulantes mantidos para venda		4,1	98,0
Aplicação em títulos e valores mobiliários		(8.005,9)	(8.679,7)
Resgate de títulos e valores mobiliários		8.613,7	8.867,1
Resgate de juros sobre títulos de valores mobiliários		85,6	100,8
<b>CAIXA LÍQUIDO GERADO PELAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO</b>		<b>(70,7)</b>	<b>(497,2)</b>
<b>FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO</b>			
Amortização de passivo de arrendamentos - principal		(820,9)	(850,4)
Amortização de empréstimos, financiamentos e debêntures - principal		(4.591,3)	(7.609,2)
Captações de empréstimos, financiamentos e debêntures		6.051,1	6.323,6
Compra de ações em tesouraria, líquido de recebimento do preço de exercício de opções		(120,3)	(32,1)
(Pagamento) recebimento de recursos por liquidação de operações com derivativos financeiros		132,1	1.566,2
Aumentos de Capital		5,9	0,0
<b>CAIXA LÍQUIDO GERADO PELAS (UTILIZADO NAS) ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO</b>		<b>656,7</b>	<b>(601,9)</b>
Efeito de variação cambial sobre o caixa e equivalentes de caixa		(312,7)	171,0
<b>REDUÇÃO NO CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA</b>		<b>(755,0)</b>	<b>(2.767,3)</b>
Saldo inicial do caixa e equivalentes de caixa		4.007,3	5.821,7
Saldo final do caixa e equivalentes de caixa		3.252,3	3.054,4
<b>REDUÇÃO NO CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA</b>		<b>(755,0)</b>	<b>(2.767,3)</b>

## 7. Teleconferência e webcast

**Natura &Co** (B3: NTCO3 / NYSE: NTCO)

convida você para participar da teleconferência sobre os resultados do 3T-22:

**Quinta-feira,  
10 de novembro de 2022**

08:00 Nova Iorque

10:00 Brasília

13:00 Londres

—  
A teleconferência será em Inglês com tradução simultânea para o Português

**Para conectar-se à teleconferência:**

Brasil: +55 11 31818565 / Dial in: +55 11 4090-1621

EUA: grátis: +1 844 204-8942 / Dial in: +1 412 717-9627

U.K.: +44 20 3795 9972

—  
Código da conferência: Natura  
Para acessar o webcast: [clique aqui](#)

A Divulgação dos Resultados do 3T-22 ocorrerá no dia 09 de novembro de 2022, quarta-feira, após o fechamento do mercado, em: <http://ri.naturaeco.com/pt-br/>

Em linha com as melhores práticas de governança corporativa, a Companhia informa que estará em período de silêncio de 11 de outubro de 2022 até a divulgação dos resultados.

Natura &Co Equipe de RI | [ri@natura.net](mailto:ri@natura.net)

AVON



AésoP.

natura &co



## 8. Glossário

**ABIHPEC:** Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos

**ADR:** American Depositary Receipt. É um programa de emissão de ações negociadas por uma empresa não baseada nos Estados Unidos na bolsa americana.

**ADS:** American Depositary Shares. É a emissão individual de uma ação por uma empresa não baseada nos Estados Unidos, negociada na bolsa americana.

**EBITDA Ajustado:** Exclui efeitos que não são considerados usuais, recorrentes ou não comparáveis entre os períodos em análise.

**APAC:** Ásia e Pacífico

**Representantes Avon:** Revendedoras autônomas que não possuem vínculo formal de trabalho com a Avon.

**B3:** Bolsa de Valores de São Paulo

**Compartilhamento de benefícios:** De acordo com a Política Natura de Uso Sustentável da Biodiversidade e Conhecimentos Tradicionais Associados, os benefícios são compartilhados sempre que percebemos diversas formas de valor no acesso conquistado. Portanto, uma das práticas que define a forma como esses recursos são divididos é associar os pagamentos à quantidade de matérias-primas produzidas em cada fábrica, bem como ao sucesso comercial dos produtos nos quais essas matérias-primas são utilizadas.

**PBS:** Pontos base; um ponto base é equivalente a um ponto percentual \* 100

**Brand Power:** Uma metodologia utilizada por Natura &Co para medir como suas marcas são percebidas pelos consumidores, com base em métricas de significância, diferenciação e relevância.

**BRL:** Reais

**CDI:** Certificado de depósito interbancário

**CFT:** Mercado de Cosméticos, Fragrâncias e Produtos Desocupados (CFT = Fragrâncias, Cuidado com o Corpo e Umidade do Óleo, Maquiagem (sem Unhas), Cuidados faciais, Cuidados com o Cabelo (sem Corantes), Sabonetes, Desodorantes, Limpeza Masculina (sem Lâminas) e Proteção solar.

**CEE:** Europa Central e Oriental

**CPV:** Custo dos Produtos Vendidos

**Constant currency ("MOEDA CONSTANTE) ou taxas de câmbio constantes:** quando as taxas de câmbio usadas para converter dados financeiros em uma moeda de relatório são as mesmas para os anos em comparação, excluindo os efeitos de flutuação de moeda estrangeira.

**CO<sub>2</sub>e:** Equivalente de dióxido de carbono; para qualquer quantidade e tipo de gás de efeito estufa, CO<sub>2</sub> e significa a quantidade de CO<sub>2</sub> que teria o impacto do aquecimento global equivalente.

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

**EMEA:** Europa, Oriente Médio e África.

**EP&L:** Lucro e prejuízo ambiental (ou "contabilidade ambiental")

**Foreign currency translation:** conversion of figures from a foreign currency into the currency of the reporting entity

**G&A:** Despesas gerais e administrativas.

**GEE:** gases de efeito estufa

**ICON:** índice Consumo da bolsa de valores B3, que visa monitorar variação das ações negociadas e que representam o consumo cíclico e não cíclico.

**Índice de Inovação:** Participação nos últimos 12 meses na venda de produtos lançados nos últimos 24 meses

**IBOV:** Índice Ibovespa é o principal indicador de desempenho das ações negociadas no B3 e lista as principais empresas do mercado de capitais brasileiro

**IFRS:** International Financial Reporting Standards

**Kantar:** Empresa de dados, insights e consultoria com presença global

**Latam Hispânica/América Hispânica:** frequentemente usado para se referir aos países da América Latina, exceto o Brasil

**LFL:** Like-for-Like, aplicável para medir o crescimento comparável

**Consultora Natura:** Revendedoras autônomas que não possuem vínculo formal de trabalho com a Natura

**Programa Natura Crer Para Ver (CPV):** Linha especial de produtos não cosméticos cujos lucros são repassados ao Instituto Natura, no Brasil, e investidos pela Natura em ações sociais nos demais países onde atuamos. Nossos consultores promovem essas vendas em benefício da sociedade e não obtêm ganhos.

**Instituto Natura:** é uma organização sem fins lucrativos criada em 2010 para fortalecer e expandir nossas iniciativas de Investimento Social Privado. O instituto tem nos permitido alavancar nossos esforços e investimentos em ações que contribuam para a qualidade do ensino público

**NYSE:** Bolsa de Valores de Nova York

**P&L:** Lucro e perda

**PP:** ponto percentual

**PPA:** Alocação do Preço de Compra - efeitos da avaliação do valor justo de mercado como resultado de uma combinação de negócios

**Participação nos lucros:** a participação nos lucros alocada aos funcionários no âmbito do programa de participação nos lucros

**SEC:** A Securities and Exchange Commission (SEC) dos EUA é uma agência reguladora independente do governo federal responsável por proteger os investidores, manter o funcionamento justo e ordenado dos mercados de títulos e facilitar a formação de capital

**SG&A:** Despesas com vendas, gerais e administrativas

**SM&L:** Despesas de vendas, marketing e logística

**SLB:** Sustainability-Linked Bond

**Comunidades Fornecedoras:** As comunidades de pessoas envolvidas em atividades agropecuárias e extrativistas de pequena escala em diversas localidades do Brasil, especialmente na Região Amazônica, que extraem da sociobiodiversidade os insumos utilizados em nossos produtos. Formamos cadeias produtivas com essas comunidades a partir de preços justos, repartição dos benefícios do acesso ao patrimônio genético e conhecimento tradicional associado e apoio a projetos locais de desenvolvimento sustentável. Esse modelo de negócio tem se mostrado eficaz na geração de valor social, econômico e ambiental para a Natura e para as comunidades.

**Sinergias:** Sinergia é o conceito de que o valor e o desempenho de duas empresas combinadas serão maiores do que a soma das partes individuais separadas.

**SPT:** Metas de Performance de Sustentabilidade

**SSS:** Vendas na mesma loja

**TBS:** The Body Shop.

**TMEA:** Turquia, Oriente Médio e África

**UNI:** Underlying Net Income

**WE:** Europa Oriental

## 9. Aviso Legal

O EBITDA não é uma medida em BR GAAP e não representa o fluxo de caixa para os períodos apresentados. O EBITDA não deve ser considerado uma alternativa ao lucro líquido como um indicador de desempenho operacional ou uma alternativa ao fluxo de caixa como um indicador de liquidez. O EBITDA não tem significado padronizado e a definição de EBITDA utilizada pela Natura pode não ser comparável com a utilizada por outras empresas. Embora o EBITDA não forneça, de acordo com o BR GAAP, uma medida de fluxo de caixa, a Administração adotou seu uso para medir o desempenho operacional da Empresa. A Natura também acredita que determinados investidores e analistas financeiros utilizam o EBITDA como um indicador de desempenho de suas operações e / ou de sua geração de caixa.

Este relatório contém declarações prospectivas. Estas declarações prospectivas não são fatos históricos, mas refletem os desejos e expectativas da administração da Natura. Palavras como "antecipar", "desejar", "esperar", "prever", "pretender", "planejar", "prever", "projetar", "desejar" e termos semelhantes identificam afirmações que necessariamente envolvem riscos conhecidos e desconhecidos. Os riscos conhecidos incluem incertezas que não se limitam ao impacto do preço e da competitividade do produto, a aceitação dos produtos pelo mercado, as transições dos produtos da Empresa e de seus concorrentes, aprovação regulatória, flutuações cambiais, dificuldades de fornecimento e produção e mudanças em vendas de produtos, entre outros riscos. Este relatório também contém alguns dados pró-forma, que são preparados pela Empresa exclusivamente para fins informativos e de referência e, como tal, não foram auditados. Este relatório está atualizado até a presente data e a Natura não se compromete a atualizá-lo em caso de novas informações e / ou eventos futuros.

**Equipe de Relações com Investidores**  
**ri@natura.net**