

1T-24

## Integração de Natura e Avon na América Latina segue impulsionando a evolução de rentabilidade

Forte desempenho da Natura no Brasil, combinado com margem sólida resultante dos países que a Onda 2 foi implementada, mais do que compensou a contração de margem da Avon International em meio a desalavancagem das vendas

BRL milhões	1T-24					
	Consolidado		Natura & Co Latam		Avon International	
		Var. %		Var. %		Var. %
<b>Receita Líquida</b>	<b>6.105,3</b>	<b>(5,7)</b>	<b>4.704,6</b>	<b>(3,3)</b>	<b>1.396,7</b>	<b>(13,1)</b>
Em moeda constante		1,1%		3,1%		-4,7%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>3.978,2</b>	<b>(4,3)</b>	<b>3.100,6</b>	<b>(0,7)</b>	<b>876,9</b>	<b>(15,3)</b>
Margem Bruta	65,2%	90 bps	65,9%	170 bps	62,8%	-160 bps
<b>EBITDA reportado</b>	<b>547,4</b>	<b>(9,1)</b>	<b>730,6</b>	<b>14,6</b>	<b>(111,2)</b>	<b>(374,8)</b>
Margem EBITDA reportada	9,0%	-30 bps	15,5%	240 bps	-8,0%	-1050 bps
<b>EBITDA ajustado</b>	<b>682,8</b>	<b>4,1</b>	<b>666,5</b>	<b>5,4</b>	<b>74,6</b>	<b>(23,9)</b>
Margem EBITDA ajustada	11,2%	110 bps	14,2%	120 bps	5,3%	-80 bps
<b>Lucro Líquido (prejuízo)</b>	<b>(934,9)</b>	<b>43,3</b>	-	-	-	-

**01 Receita Líquida Consolidada de R\$ 6,1 bilhões**, aumento de 1,1% em relação ao 1T-23 (A/A) em moeda constante (CC) (-3,9% ex-Argentina e receitas da The Body Shop – “TBS”) e queda de -5,7% em reais (R\$). Os itens que impactaram a receita foram:

- **Natura & Co Latam:** receitas do 1T-24 cresceram 3,1% A/A em CC (-2,7% ex-Argentina), lideradas pelo sólido desempenho da Natura Brasil (+11,3% A/A) e parcialmente compensadas pela queda de 11,3% da Avon Brasil<sup>1</sup> no período. O aumento de impostos indiretos R\$ 50 milhões impactou o crescimento da receita consolidada do Brasil em 2 p.p. no trimestre. A Avon Brasil também apresentou tendência de melhora de receita ao longo do trimestre. Os mercados hispânicos ex-Argentina registraram desempenho estável na Natura e uma queda acentuada na Avon (-24,5% A/A) em meio à implementação da Onda 2
- **Avon International:** receitas do 1T-24 caíram -4,7% A/A em CC. Excluindo as receitas da TBS<sup>2</sup>, a queda foi de -7,2% A/A em CC, com a categoria Beleza caindo -4,2% enquanto a categoria Casa & Estilo apresentou declínio ainda mais acentuado. A produtividade apresentou melhora A/A, sendo mais do que compensada pela redução da atividade de um número menor de representantes disponíveis e pela continuidade de uma execução promocional mais fraca, conforme observado no 4T-23

**02 EBITDA Ajustado de R\$ 683 milhões** no 1T-24 com margem de 11,2%, aumento de 110 pontos base (bps) A/A, representando outro trimestre de sólida expansão da rentabilidade, impulsionada principalmente por:

- **Natura & Co Latam:** expansão de margem EBITDA ajustado de 120 bps A/A, refletindo o aumento de 170 bps da margem bruta A/A e os ganhos de eficiências em DVG&A da Onda 2, parcialmente compensados por investimentos relacionados à marketing, especialmente para a marca Natura e para aprimoramento do nível de serviço
- **Avon International:** contração de margem EBITDA ajustado de 80 bps A/A, explicada principalmente pela desalavancagem das vendas, que mais do que compensou a melhora na relação entre despesas com vendas como percentual da receita líquida A/A, em meio à simplificação da estrutura (administração dos negócios a partir de duas regiões principais, ao invés de quatro anteriormente)

**03 Prejuízo líquido de R\$ 935 milhões 1T-24** comparado a um prejuízo líquido de R\$ 652 milhões no mesmo período do ano anterior. O maior EBITDA ajustado e as menores despesas financeiras foram mais do que compensados pelo *write-off* de R\$ 485 milhões referente aos recebíveis de *earn-out* da TBS e pelo *impairment/write-off* de R\$ 139 milhões da Avon International (também relacionado aos recebíveis da TBS), bem como por despesas fiscais mais altas ligadas ao mix de países rentáveis e não rentáveis

**04 Dívida Líquida do 1T-24 (excluindo leasing) de R\$ 275 milhões (em comparação com caixa líquido de R\$ 1,7 bilhão no 4T-23)**, devido principalmente a uma melhora na comparação anual, mas ainda com consumo de caixa sazonal de R\$ 1,0 bilhão, combinado com o pagamento de impostos relacionados à operações descontinuadas

<sup>1</sup> Desempenho Categoria CFT Avon, exceto Casa & Estilo

<sup>2</sup> Avon International continua produzindo produtos para a TBS após sua venda. Para mais detalhes, consulte a seção Avon International

"Os resultados obtidos no primeiro trimestre do ano são animadores, mostrando expansão de 110 bps na margem consolidada A/A, impulsionada pelos sólidos resultados da Natura & Co Latam, beneficiado pela integração das marcas Natura e da Avon na região ("Onda 2"), aliado a um melhor mix de países e marcas. Esse resultado foi mais do que compensado pela contração da margem da Avon International em meio a desalavancagem das vendas. Do ponto de vista de conversão de caixa, o consumo de caixa sazonal também melhorou na comparação anual, somando R\$ -1,0 bilhão em comparação com o pro-forma (excluindo pagamento não recorrente de impostos das operações descontinuadas) de R\$ -1,4 bilhão no mesmo período do ano passado ou R\$ -1,8 bilhão reportado no 1T-23.

A implementação da Onda 2 é um passo fundamental no nosso processo de transformação e, embora estejamos enfrentando desafios esperados e inesperados em sua implementação, seguimos enxergando melhorias sustentáveis nas principais métricas operacionais, como produtividade, vendas cruzadas e um melhor mix de portfólio, resultando em melhoria da margem bruta em todos os países onde a Onda 2 já foi implementada. No Brasil, a Avon ainda enfrenta dificuldades que impactaram a receita do trimestre, mas já se percebe uma tendência de melhora quando olhamos o mês a mês, e nossa expectativa é que a receita da Avon se estabilize ao longo do segundo semestre do ano. Também pudemos observar uma expansão significativa das margens no Peru e na Colômbia, à medida que os resultados da Onda 2 começam a efetivamente impactar o resultado, ao mesmo tempo em que os investimentos em canais e outros itens não recorrentes começam a desaparecer. Como era de se esperar, essa nossa iniciativa de integração das marcas está gerando economias tanto nas despesas gerais e administrativas e como nas despesas com vendas, embora esses ganhos estejam sendo mitigados por maiores investimentos em marketing e outras iniciativas voltadas para a melhoria dos níveis de serviço. Esse sólido início de ano nos deixa confiantes de que as iniciativas que estamos implementando estão começando a produzir os resultados esperados e estamos extremamente confiantes com o potencial da integração das duas marcas na América Latina.

A Avon International teve mais um trimestre desafiador, com queda na receita, impactada por um declínio acentuado em Casa e Estilo e um impacto mais suave na categoria de beleza. A diretoria está trabalhando para simplificar o mercado, concentrando-se em países-chave e aprimorando o portfólio com uma melhor execução promocional. Acreditamos que essas medidas são cruciais para estabilizar as receitas e nos colocar no caminho certo para melhora da rentabilidade.

Também seguimos evoluindo nos estudos de uma possível separação da Avon, e manteremos o mercado informado assim que concluirmos tais estudos.

Por fim, e mais importante, nossos corações e mentes estão com nossas consultoras, colegas de equipe/funcionários, fornecedores e todos os stakeholders do Rio Grande do Sul, à luz dos recentes desastres naturais que a região sofreu nas últimas semanas. Desde os primeiros relatos de emergência, estabelecemos um Comitê de Calamidade (assim como fizemos durante a pandemia), para mapear não apenas os acidentes da tragédia em nossa rede, mas também para nos conectarmos o mais rápido possível com as instituições de apoio emergencial para os afetados em todo o Estado.

As iniciativas já tomadas incluem: (i) disponibilização de nosso centro social para atendimento social e psicológico, além de atendimento gratuito de telemedicina para atender às necessidades mais urgentes da nossa rede de consultoras; (ii) adiamento das datas de pagamento para consultoras e franqueados impactados; e (iii) apoio financeiro e de outras doações. Nesse momento desafiador, transmitimos uma mensagem de solidariedade e esperança: juntos podemos superar esse desastre natural.

## 01 Análise dos resultados

### O Grupo é composto pelos seguintes segmentos:

- **Natura & Co Latam**, que inclui todas as marcas na América Latina: Natura, Avon e a distribuição da The Body Shop; e
- **Avon International**, que inclui todos os mercados globais, exceto América Latina

Além disso, os resultados e análises para os períodos aqui comparados incluem os efeitos da avaliação do valor justo de mercado decorrente da combinação de negócios com a Avon, conforme o *Purchase Price Allocation - PPA*.

R\$ milhões	Resultado por Segmento de Negócio											
	Consolidado <sup>a</sup>			Holding <sup>b</sup>			Natura & Co Latam <sup>c</sup>			Avon International		
	1T-24 <sup>d</sup>	1T-23 <sup>d</sup>	Var. %	1T-24 <sup>d</sup>	1T-23 <sup>d</sup>	Var. %	1T-24 <sup>d</sup>	1T-23 <sup>d</sup>	Var. %	1T-24 <sup>d</sup>	1T-23 <sup>d</sup>	Var. %
Receita bruta	8.039,0	8.367,6	(3,9)	4,0	1,3	217,4	6.371,9	6.445,3	(1,1)	1.663,0	1.921,0	(13,4)
<b>Receita líquida</b>	<b>6.105,3</b>	<b>6.471,5</b>	<b>(5,7)</b>	<b>4,0</b>	<b>1,2</b>	<b>227,4</b>	<b>4.704,6</b>	<b>4.863,7</b>	<b>(3,3)</b>	<b>1.396,7</b>	<b>1.606,6</b>	<b>(13,1)</b>
CMV	(2.127,1)	(2.313,2)	(8,0)	(3,3)	(0,2)	2.045,2	(1.604,0)	(1.741,8)	(7,9)	(519,8)	(571,2)	(9,0)
<b>Lucro bruto</b>	<b>3.978,2</b>	<b>4.158,3</b>	<b>(4,3)</b>	<b>0,7</b>	<b>1,1</b>	<b>(31,7)</b>	<b>3.100,6</b>	<b>3.121,9</b>	<b>(0,7)</b>	<b>876,9</b>	<b>1.035,4</b>	<b>(15,3)</b>
Despesas com vendas, marketing e logística	(2.640,5)	(2.759,3)	(4,3)	-	(0,5)	-	(2.009,9)	(2.004,0)	0,3	(630,6)	(754,8)	(16,5)
Despesas Adm., P&D, TI e projetos	(987,8)	(1.091,9)	(9,5)	(3,9)	(4,6)	(15,4)	(647,5)	(715,1)	(9,5)	(336,4)	(372,2)	(9,6)
Despesas corporativas	(55,3)	(70,1)	(21,2)	(55,3)	(70,1)	(21,2)	-	-	-	-	-	-
Outras receitas / (despesas) operacionais, líquidas	(50,4)	34,1	(247,7)	(13,5)	(0,5)	2.537,7	103,1	34,0	203,3	(139,9)	0,6	-
Custos de transformação / integração / reestruturação do grupo	(89,0)	(84,9)	4,9	(0,2)	(1,3)	(84,6)	(42,1)	(26,1)	61,4	(46,7)	(57,5)	(18,8)
Depreciação	392,1	416,0	(5,8)	-	-	-	226,5	226,9	(0,2)	165,6	189,1	(12,4)
<b>EBITDA</b>	<b>547,4</b>	<b>602,2</b>	<b>(9,1)</b>	<b>(72,0)</b>	<b>(75,8)</b>	<b>(5,0)</b>	<b>730,6</b>	<b>637,6</b>	<b>14,6</b>	<b>(111,2)</b>	<b>40,5</b>	<b>(374,8)</b>
Depreciação	(392,1)	(416,0)	(5,8)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Receitas / (despesas) financeiras, líquidas	(361,2)	(460,1)	(21,5)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Lucro antes do IR / CSLL</b>	<b>(206,0)</b>	<b>(273,9)</b>	<b>(24,8)</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Imposto de renda e contribuição social	(237,1)	(122,2)	94,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Operações descontinuadas <sup>e</sup>	(492,1)	(256,0)	92,3	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Lucro líquido (prejuízo) consolidado</b>	<b>(935,2)</b>	<b>(652,1)</b>	<b>43,4</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Participação dos acionistas não controladores	0,3	(0,3)	(213,3)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Lucro líquido (prejuízo) atribuído aos acionistas controladores</b>	<b>(934,9)</b>	<b>(652,4)</b>	<b>43,3</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Margem bruta	65,2%	64,3%	90 bps	-	-	-	65,9%	64,2%	170 bps	62,8%	64,4%	-160 bps
Desp. com vendas marketing e logística como % receita líquida	(43,3)%	(42,6)%	-70 bps	-	-	-	(42,7)%	(41,2)%	-150 bps	(45,2)%	(47,0)%	180 bps
Desp. Adm., P&D, TI e projetos como % receita líquida	(16,2)%	(16,9)%	70 bps	-	-	-	(13,8)%	(14,7)%	90 bps	(24,1)%	(23,2)%	-90 bps
Margem EBITDA	9,0%	9,3%	-30 bps	-	-	-	15,5%	13,1%	240 bps	(8,0)%	2,5%	-1050 bps
Margem líquida	(15,3)%	(10,1)%	-520 bps	-	-	-	-	-	-	-	-	-

<sup>a</sup> Resultado consolidado inclui Natura & Co Latam, Avon International e Natura & Co International (Luxembourg)

<sup>b</sup> Holding inclui Natura & Co International (Luxembourg) e TBS Shanghai

<sup>c</sup> Natura & Co Latam: inclui Natura, Avon, TBS Brasil e Latam Hispânica e & Co Pay, bem como subsidiárias da Natura nos EUA, França e Holanda

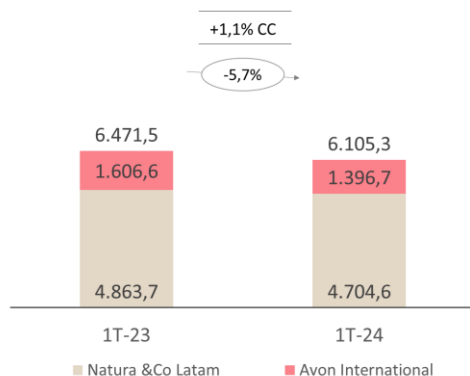
<sup>d</sup> Inclui efeito da Alocação de Preço de Compra (PPA)

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

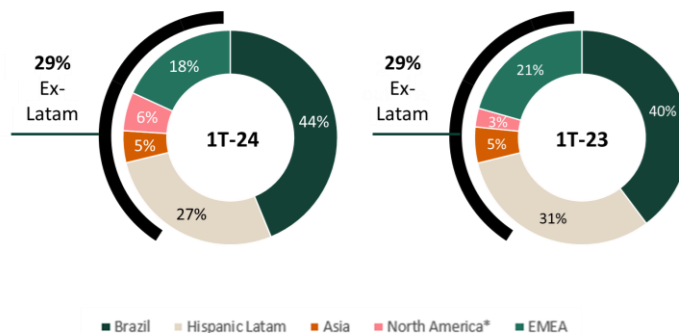
## Receita líquida consolidada

- A receita líquida consolidada do 1T-24 foi de R\$ 6.105 milhões, aumento de 1,1% A/A em CC (-3,9% ex-Argentina e TBS) e uma queda de 5,7% em reais, refletindo o sólido desempenho da marca Natura, parcialmente compensado pela redução esperada na Avon Latam (tanto em Beleza quanto em Casa & Estilo) e pela queda de um dígito alto na Avon International

**Receita Líquida Consolidada**  
(R\$ milhões)



**Receita Líquida por Geografia**  
(%)

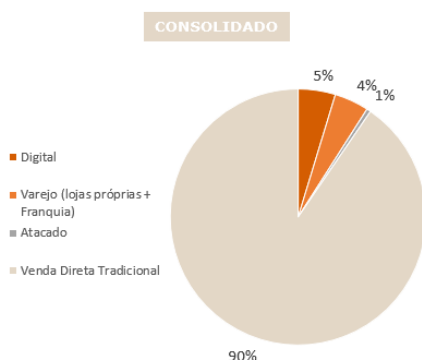


## Canal de distribuição

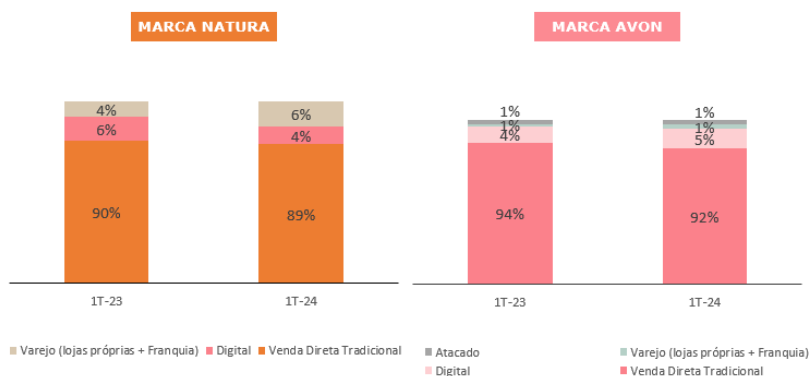
As vendas digitais, que incluem vendas on-line e vendas em mídias sociais, apresentaram pequena desaceleração no trimestre. A Natura registrou redução de 2 pontos percentuais (p.p.), para 4% das vendas totais, compensada pelo sólido desempenho do canal de varejo em meio a investimentos na estratégia omnicanal e construção de seus fundamentos estratégicos. Por outro lado, a penetração na Avon foi ligeiramente maior em 5%.

**Uso de ferramentas digitais:** A penetração de ferramentas digitais na base de consultoras atingiu 79,7% no 1T-24 na Natura & Co Latam. Em função da mudança na metodologia com a consolidação de um único aplicativo de beleza, não há uma base comparável A/A. Além disso, na Avon International, a penetração do aplicativo Avon On (representantes ativas que se conectaram pelo menos uma vez nas últimas três campanhas) atingiu 36,5% no 1T-24, +4,2 p.p. em relação ao ano anterior.

**Composição da Receita Líquida por canal (%)**



**Participação de Vendas Online por marca (%)**



## Margem bruta

- A margem bruta consolidada foi de 65,2% no 1T-24, aumento de 90 bps A/A, impulsionada principalmente pela forte expansão da margem bruta de +170 bps na Natura &Co Latam, que por sua vez se beneficiou de um melhor mix tanto de produtos como de países
- A margem bruta da Avon International contraiu 160 bps A/A, impactada principalmente pela TBS. Excluindo-se o efeito de consolidação da TBS, a margem melhorou A/A, uma vez que os aumentos de preços e o mix favorável de produtos mais do que compensaram os efeitos cambiais e as pressões de custos

## Margem Bruta 1T-24

R\$ milhões	Consolidado			Holding			Natura &Co Latam			Avon International		
	1T-24	1T-23	Var. %	1T-24	1T-23	Var. %	1T-24	1T-23	Var. %	1T-24	1T-23	Var. %
Receita líquida	6.105,3	6.471,5	(5,7)	4,0	1,2	227,4	4.704,6	4.863,7	(3,3)	1.396,7	1.606,6	(13,1)
CMV	(2.127,1)	(2.313,2)	(8,0)	(3,3)	(0,2)	2.045,2	(1.604,0)	(1.741,8)	(7,9)	(519,8)	(571,2)	(9,0)
<b>Lucro bruto</b>	<b>3.978,2</b>	<b>4.158,3</b>	<b>(4,3)</b>	<b>0,7</b>	<b>1,1</b>	<b>(31,7)</b>	<b>3.100,6</b>	<b>3.121,9</b>	<b>(0,7)</b>	<b>876,9</b>	<b>1.035,4</b>	<b>(15,3)</b>
<b>Margem bruta</b>	<b>65,2%</b>	<b>64,3%</b>	<b>90 bps</b>	-	-	-	<b>65,9%</b>	<b>64,2%</b>	<b>170 bps</b>	<b>62,8%</b>	<b>64,4%</b>	<b>-160 bps</b>

## Despesas operacionais

- As despesas consolidadas com **Vendas, Marketing e Logística** totalizaram 43,3% da receita líquida no 1T-24 (+70 bps em relação ao 1T-23), enquanto as despesas **Administrativas, com P&D, TI e Projetos** apresentaram redução de 70 bps A/A, para 16,2% da receita líquida. Com isso, as **Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas (VG&A)** (ambas as linhas combinadas) como percentual da receita líquida permaneceram estáveis no 1T-24 A/A, devido principalmente às eficiências da Onda 2 e economias transformacionais na Avon International que foram mais que compensadas pelos investimentos da Natura &Co Latam e pelo efeito de desalavancagem de vendas na Avon International
- As despesas corporativas** totalizaram R\$ 55 milhões no 1T-24, redução de 21,2% A/A, à medida que o grupo mantém seus esforços visando simplificar a estrutura da holding
- Outras receitas/despesas operacionais** foram uma despesa de R\$ 50 milhões no 1T-24, em comparação com uma receita de R\$ 34 milhões no 1T-23. A Natura &Co Latam registrou receita de R\$ 103 milhões relacionada a créditos fiscais no trimestre, compensada por uma despesa de R\$ 140 milhões na Avon International, relacionada principalmente ao *write-off* de contas a receber de R\$ 92 milhões da TBS
- Os custos de Transformação/Integração/Reestruturação do Grupo** somaram R\$ 89 milhões no 1T-24, basicamente estáveis A/A, refletindo investimentos ligeiramente maiores na América Latina, compensados por menores investimentos transformacionais da Avon International

## Despesas Operacionais 1T-24

R\$ milhões	Consolidado			Holding			Natura &Co Latam			Avon International		
	1T-24	1T-23	Var. %	1T-24	1T-23	Var. %	1T-24	1T-23	Var. %	1T-24	1T-23	Var. %
Despesas com vendas, marketing e logística	(2.640,5)	(2.759,3)	(4,3)	0,0	(0,5)	-	(2.009,9)	(2.004,0)	0,3	(630,6)	(754,8)	(16,5)
Despesas administrativas, P&D, TI e projetos	(987,8)	(1.091,9)	(9,5)	(3,9)	(4,6)	(15,4)	(647,5)	(715,1)	(9,5)	(336,4)	(372,2)	(9,6)
Despesas corporativas	(55,3)	(70,1)	(21,2)	(55,3)	(70,1)	(21,2)	-	-	-	-	-	-
Outras receitas / (despesas) operacionais, líquidas	(50,4)	34,1	(247,7)	(13,5)	(0,5)	2.537,7	103,1	34,0	203,3	(139,9)	0,6	(23.421,4)
Custos de transformação / integração / reestruturação do grupo	(89,0)	(84,9)	4,9	(0,2)	(1,3)	(84,6)	(42,1)	(26,1)	61,4	(46,7)	(57,5)	(18,8)
<b>Despesas operacionais</b>	<b>(3.823,0)</b>	<b>(3.972,1)</b>	<b>(3,8)</b>	<b>(72,9)</b>	<b>(77,0)</b>	<b>(5,3)</b>	<b>(2.596,4)</b>	<b>(2.711,2)</b>	<b>(4,2)</b>	<b>(1.153,7)</b>	<b>(1.183,9)</b>	<b>(2,6)</b>
Despesas com vendas, marketing e logística (% RL)	(43,3)%	(42,6)%	-70 bps	-	-	-	(42,7)%	(41,2)%	-150 bps	(45,2)%	(47,0)%	180 bps
Despesas administrativas, P&D, TI e projetos (% RL)	(16,2)%	(16,9)%	70 bps	-	-	-	(13,8)%	(14,7)%	90 bps	(24,1)%	(23,2)%	-90 bps
Despesas corporativas (% RL)	(0,9)%	(1,1)%	20 bps	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Outras receitas / (despesas) operacionais, líquidas (% RL)	(0,8)%	0,5%	-130 bps	-	-	2,2%	0,7%	0,7%	150 bps	(10,0)%	0,0%	-1000 bps
Custos de transformação / integração / reestruturação do grupo (% RL)	(1,5)%	(1,3)%	-20 bps	-	-	-	(0,9)%	(0,5)%	-40 bps	(3,3)%	(3,6)%	30 bps
<b>Despesas operacionais (% RL)</b>	<b>(62,6)%</b>	<b>(61,4)%</b>	<b>-120 bps</b>	-	-	-	<b>(55,2)%</b>	<b>(55,7)%</b>	<b>50 bps</b>	<b>(82,6)%</b>	<b>(73,7)%</b>	<b>-890 bps</b>

## EBITDA Consolidado

O EBITDA ajustado do 1T-24 foi de R\$ 683 milhões, uma ligeira melhora em relação aos R\$ 656 milhões do 1T-23, com margem EBITDA ajustado de 11,2% (+110 bps A/A), explicada por:

- Sólida expansão de +120 bps da margem A/A na Latam, explicada principalmente pela Onda 2 e pelo melhor mix de países
- Redução adicional de despesas corporativas, que representaram 0,9% das receitas líquidas durante o trimestre, uma melhora de 20 bps em relação ao ano anterior
- Contração da margem de -80 bps A/A da Avon International em meio à desalavancagem das vendas

### EBITDA Ajustado 1T-24

R\$ milhões	Consolidado			Holding			Natura & Co Latam			Avon International		
	1T-24	1T-23	Var. %	1T-24	1T-23	Var. %	1T-24	1T-23	Var. %	1T-24	1T-23	Var. %
<b>EBITDA consolidado</b>	<b>547,4</b>	<b>602,2</b>	<b>(9,1)</b>	<b>(72,0)</b>	<b>(75,8)</b>	<b>(5,0)</b>	<b>730,6</b>	<b>637,6</b>	<b>14,6</b>	<b>(111,2)</b>	<b>40,5</b>	<b>(374,8)</b>
Custos de transformação / integração / reestruturação do grupo	89,0	85,0	4,7	0,2	1,4	(85,7)	42,1	26,1	61,4	46,7	57,5	(18,8)
Impairment de Loja e Goodwill	46,7	-	-	-	-	-	-	-	-	46,7	-	-
Outras (receitas) / despesas líquidas não recorrentes <sup>1</sup>	(0,3)	(31,1)	(98,9)	13,5	-	-	(106,3)	(31,1)	-	92,4	-	-
<b>EBITDA ajustado</b>	<b>682,8</b>	<b>656,0</b>	<b>4,1</b>	<b>(58,3)</b>	<b>(74,5)</b>	<b>(21,8)</b>	<b>666,5</b>	<b>632,5</b>	<b>5,4</b>	<b>74,6</b>	<b>98,0</b>	<b>(23,9)</b>
Margem EBITDA ajustada %	11,2%	10,1%	110 bps	-	-	-	14,2%	13,0%	120 bps	5,3%	6,1%	-80 bps

Outras (receitas)/despesas líquidas não recorrentes: relacionadas a créditos fiscais da Natura & Co Latam, *write-off* de recebíveis da TBS na Avon International e despesas relacionadas a projetos estratégicos da Holding

### Receitas e Despesas Financeiras

R\$ milhões	1T-24	1T-23	Var. %
<b>1. Financiamento, investimentos de curto prazo e ganhos (perdas) em derivativos</b>	<b>64,1</b>	<b>(280,4)</b>	<b>(122,9)</b>
1.1 Despesas financeiras	(110,9)	(241,6)	(54,1)
1.2 Receitas financeiras	156,1	190,4	(18,0)
1.3 Variações cambiais sobre atividades financeiras, líquidas	28,4	116,6	(75,6)
1.4 Ganhos (perdas) com derivativos sobre variações cambiais de atividade financeiras, líquidas	(8,8)	(127,4)	(93,1)
1.5 Ganhos (perdas) com derivativos sobre pagamentos de juros e outras atividades financeiras, líquidas	(0,7)	(218,4)	(99,7)
<b>2. Contingências judiciais</b>	<b>(14,9)</b>	<b>(15,9)</b>	<b>(6,3)</b>
<b>3. Outras receitas e (despesas) financeiras</b>	<b>(410,3)</b>	<b>(163,9)</b>	<b>150,3</b>
3.1 Despesas com arrendamentos	(43,3)	(32,8)	32,0
3.2 Outras	(71,3)	(77,3)	(7,8)
3.3 Outros ganhos (perdas) de variação cambial	(197,9)	(12,6)	26,5
3.4 Ganhos (perdas) com hiperinflação	(97,8)	(41,2)	73,1
<b>Receitas e despesas financeiras, líquidas</b>	<b>(361,1)</b>	<b>(460,2)</b>	<b>(21,5)</b>

A tabela acima detalha as principais variações nas receitas e despesas financeiras.

As despesas financeiras líquidas totalizaram R\$ -361 milhões no 1T-24, comparadas a R\$ -460 milhões no 1T-23, seguindo o plano de gerenciamento de passivos implementado no 3T-23 e beneficiando-se dos recursos da venda da Aesop e do subsequente pagamento da dívida, o que resultou em financiamentos e investimentos de curto prazo gerando uma receita ao invés de uma despesa no 1T-23. Por outro lado, as outras receitas e despesas financeiras foram impactadas principalmente pela desvalorização do peso argentino e pela contabilidade da hiperinflação.

Os principais fatores nesse trimestre foram:

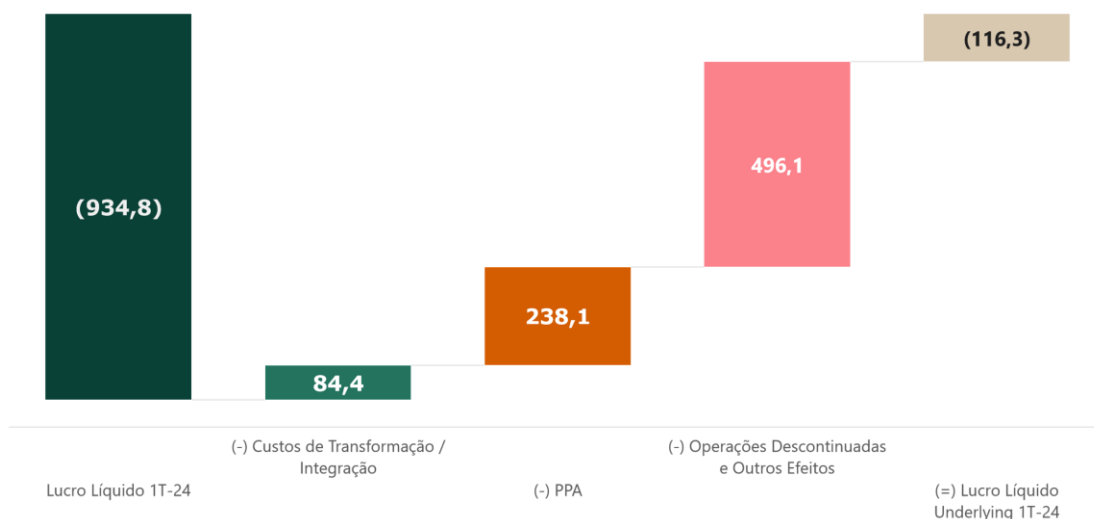
- **Item 1. Ganhos (perdas) com financiamentos, investimentos de curto prazo e derivativos** de R\$ 64 milhões, em comparação com R\$ -280 milhões no 1T-23, refletindo a posição mais sólida do balanço patrimonial com dívida líquida de R\$ 275 milhões ao final do trimestre, em meio ao consumo sazonal normal de caixa

- **Item 3.2. Outros** que neste trimestre totalizou R\$ -71 milhões (vs. R\$ -77 milhões no mesmo período do ano anterior), devido principalmente aos R\$ -11 milhões em taxas bancárias de projetos estratégicos e R\$ -21 milhões (R\$ -17 milhões A/A) relacionados a transações *offshore* refletindo os recursos da Aesop que foram recebidos em USD
- **Item 3.3. Outros ganhos (perdas) com variação cambial** de R\$ -198 milhões, impactados por R\$ -137 milhões em perdas relacionadas à transferência de caixa da Argentina
- **Item 3.4. Ganhos (perdas) com hiperinflação** de R\$ -98 milhões relacionados principalmente ao cenário macro da Argentina

## Lucro líquido Underlying (UNI) e lucro líquido

- O prejuízo líquido reportado no 1T-24 foi de R\$ -935 milhões em comparação com o prejuízo líquido de R\$ -652 milhões no 1T-23, impactado por operações descontinuadas, impostos mais altos do mix de países e perdas cambiais e impactos contábeis da hiperinflação
- Lucro Líquido Underlying do 1T-24, que é o lucro líquido excluindo os custos de transformação, custos de reestruturação, operações descontinuadas e efeitos do PPA, foi de R\$ -116 milhões (vs. prejuízo de R\$ -373 milhões no 1T-23 ou R\$ -260 milhões excluindo TBS e Aesop), uma vez que o maior EBITDA ajustado e as despesas financeiras líquidas ligeiramente mais baixas mais do que compensaram o aumento nas despesas com impostos
- Excluindo os R\$ -137 milhões de perdas não recorrentes relacionadas à transferência de caixa da Argentina, o lucro líquido Underlying seria positivo em R\$ 21 milhões no 1T-24

### Reconciliação do lucro líquido com o lucro líquido Underlying (UNI)



## Fluxo de caixa livre e posição de caixa

R\$ milhões	1T-24	1T-23	Var. %
<b>Lucro (prejuízo) líquido</b>	<b>(935,2)</b>	<b>(652,4)</b>	<b>43,4</b>
Depreciação e amortização	392,1	416,0	(5,8)
Ajustes não-caixa ao lucro líquido	1.069,3	863,9	23,8
Resultado das Operações Descontinuadas	492,1	256,0	92,3
<b>Lucro líquido ajustado</b>	<b>1.018,3</b>	<b>883,5</b>	<b>15,3</b>
Redução / (aumento) no capital de giro	(1.455,9)	(1.520,3)	(4,2)
Estoques	(677,6)	(502,3)	34,9
Contas a receber	(385,1)	(235,4)	63,6
Contas a pagar	(7,9)	(485,1)	(98,4)
Outros ativos e passivos	(385,4)	(297,5)	29,5
Imposto de renda e contribuição social	(141,1)	(124,6)	13,2
Juros da dívida e liquidação de derivativos	(202,6)	(290,6)	(30,3)
Pagamentos de lease	(157,2)	(91,2)	72,3
Outras atividades operacionais	(21,3)	(4,2)	413,3
<b>Caixa das operações continuadas</b>	<b>(959,9)</b>	<b>(1.147,5)</b>	<b>(16,3)</b>
Capex	(119,9)	(218,5)	(45,1)
Venda de ativos	0,0	1,4	-
Varição da taxa de câmbio no saldo de caixa	69,5	(14,1)	(593,6)
<b>Fluxo de caixa livre - operações continuadas</b>	<b>(1.010,3)</b>	<b>(1.378,7)</b>	<b>(26,7)</b>
Outras atividades de investimento e financiamento	2.328,6	181,6	1.182,3
Atividades operacionais - operações descontinuadas	(878,8)	(523,5)	67,9
Atividades de financiamento - operações descontinuadas	0,0	(167,6)	-
Capex - operações descontinuadas	0,0	(83,1)	-
<b>Varição do saldo de caixa</b>	<b>439,5</b>	<b>(1.971,2)</b>	<b>(122,3)</b>

O fluxo de caixa livre das operações continuadas foi de R\$ -1.010 milhões no 1T-24, uma melhora de R\$ +368 milhões em base proforma ou R\$ +803 milhões em comparação com a saída de caixa reportada no 1T-23 de R\$ -1.813 milhões. A melhora se deve a uma combinação de maior lucro líquido ajustado, dinâmica de capital de giro ligeiramente melhor e menor capex, explicado pelo faseamento de investimentos.

O capital de giro melhorou A/A em meio ao consumo sazonal de caixa e foi impulsionado por:

- Melhoria no contas a pagar devido a um volume maior de compras no 1T-24 em comparação com o mesmo período do ano passado, explicada pela formação de estoques e pela maior saída faseada de caixa no 4T-23, que beneficiou esse trimestre

Isso mais do que compensou:

- Contas a receber, que utilizou R\$ 385 milhões no 1T-24 em comparação com R\$ 235 milhões no 1T-23, devido principalmente a maiores vendas na Natura Brasil ligadas a prazos de recebimento mais longos. Além disso, houve um aumento no consumo de caixa de R\$ -176 milhões voltado à formação de estoques para o 2T-24 com o objetivo de suportar o crescimento das vendas, o que impactou ainda mais essa linha
- O efeito da reclassificação da The Body Shop para terceiros, combinado com o fato da empresa ter entrado em reestruturação, impactou o capital de giro total em R\$ -86 milhões



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

R\$ milhões	Natura Cosméticos S.A.		Natura &Co Holding S.A.	
	1T-24	1T-23	1T-24	1T-23
Curto-Prazo	80,0	131,9	128,1	289,2
Longo-Prazo	2.354,6	7.365,7	6.059,1	12.721,8
<b>Dívida Bruta<sup>a</sup></b>	<b>2.434,6</b>	<b>7.497,7</b>	<b>6.187,1</b>	<b>13.011,0</b>
Instrumentos de Proteção Cambial (Swaps) <sup>b</sup>	(56,8)	419,7	(55,8)	445,2
<b>Total Dívida Bruta</b>	<b>2.377,9</b>	<b>7.917,5</b>	<b>6.131,3</b>	<b>13.456,2</b>
(-) Caixa, Equivalentes de Caixa e Aplicações Financeiras <sup>c</sup>	(4.657,2)	(2.705,6)	(5.856,0)	(4.048,1)
<b>(=) Dívida Líquida</b>	<b>(2.279,3)</b>	<b>5.211,9</b>	<b>275,3</b>	<b>9.408,2</b>

### Índice de endividamento excluindo IFRS 16

Dívida Líquida/EBITDA	-0,24x	2,23x	0,19x	7,54x
Dívida Total/EBITDA	0,26x	3,39x	4,18x	10,79x

### Índice de endividamento incluindo IFRS 16

Dívida Líquida/EBITDA	-0,23x	1,65x	0,13x	3,96x
Dívida Total/EBITDA	0,25x	2,51x	3,00x	5,66x

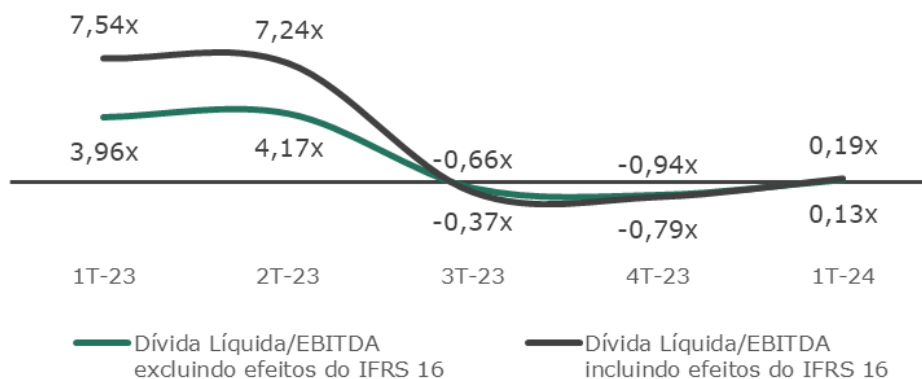
<sup>a</sup> Dívida bruta exclui impactos do PPA de R\$22 milhões no 1T-24 e R\$ 244 milhões no 1T-23 e contratos de arrendamento

<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 mostra a trajetória do endividamento em base trimestral desde o 1T-23.

### Índice Dívida Líquida/EBITDA



## 02 Natura &Co LATAM

- A tendência de crescimento da receita brasileira apresentou aceleração no 1T-24, mesmo com uma base de comparação mais difícil para a marca Natura e com o menor aumento de preços na comparação com o ano anterior. Esse desempenho foi alavancado pela nova campanha de vendas de perfumes da Natura lançada durante o trimestre, que também levou a um mix de produtos mais rico. Os mercados hispânicos continuam a apresentar um desempenho mais fraco como resultado dos ajustes da Onda 2, embora com alguma aceleração em Natura em regiões-chave como México e Peru. Vale destacar a melhora da rentabilidade: esse foi o quinto trimestre consecutivo de expansão anual, mesmo com maiores investimentos e maior carga tributária indireta no Brasil

### Status da Onda 2

- Atualização Brasil** – o número de consultoras disponíveis apresentou queda na comparação anual, como esperado e mencionado no último trimestre, mas na comparação trimestral a base permaneceu estável, apesar da forte sazonalidade do quarto trimestre. A atividade continua sólida, impulsionada pela venda cruzada, mesmo com a manutenção da divisão em dois pedidos mínimos entre Avon e Natura. Esses KPIs se traduziram em tendências de aceleração da receita, com a Natura crescendo +11,3% e a Avon caindo -11,3%, mesmo considerando o maior impacto fiscal indireto da ordem de ~R\$ 50 milhões, que levou a um impacto de 2 p.p.<sup>3</sup> na expansão da receita líquida na região. A Avon também apresentou tendências de melhora na receita ao longo do trimestre
- Durante o 1T-24, os KPIs de serviço de entrega retornaram aos níveis anteriores à Onda 2, mesmo durante o mês de março, quando os volumes aumentam em preparação para o Dia das Mães. A harmonização dos prazos de entrega entre Natura e Avon também foi iniciada. Como resultado, as duas marcas têm agora prazos médios de entrega semelhantes na maioria das regiões brasileiras. Nesse sentido, vale destacar a alta correlação entre o melhor nível de serviço, a satisfação das consultoras e das consumidoras e os níveis de produtividade
- Uma maior estabilidade nas lideranças de vendas foi registrada, e não houve nenhuma mudança significativa ao longo do trimestre. O índice de não atendimento segue melhorando na comparação trimestral, mas permanece desafiadora. No entanto, os níveis de estoque dos SKUs de categorias-chave foram protegidos e, como resultado, permitiram um desempenho saudável da Natura
- Atualização da América Latina Hispânica** – Da mesma forma que no Brasil, embora em diferentes níveis de maturidade, os canais de distribuição do Peru e da Colômbia ainda estão sendo afetados na comparação anual, mas já mostram tendências de recuperação em uma perspectiva trimestral. A produtividade continua a mostrar um impressionante crescimento A/A, compensando parcialmente a atividade decrescente, mas em recuperação
- Apesar de todos os desafios esperados e inesperados enfrentados durante o lançamento da Onda 2 no ano passado, os dados da Euromonitor ainda mostraram um sólido desempenho de participação de mercado da Natura &Co Latam, liderado pela marca Natura. Um forte pipeline de inovação deve continuar a impulsionar a performance da marca

### Desempenho do Canal na América Latina

Natura &Co Latam	Variação (%) Receita Líquida			Variação (%) KPI Operacional
	CFT Natura	CFT Avon	Casa & Estilo	1T-24 vs. 1T-23
	Δ% CC	Δ% CC	Δ% CC	Δ%
Brasil	11,3%	-11,3%	-42,1%	-21,8%
Hispânica	22,3%	-11,8%	-26,1%	-19,1%
<b>Total</b>	<b>14,4%</b>	<b>-11,6%</b>	<b>-31,3%</b>	<b>-20,4%</b>

<sup>a</sup>Considera a média de Consultoras de Beleza disponíveis no trimestre

<sup>3</sup> Incluindo R\$50 milhões na receita líquida do Brasil, o crescimento A/A teria sido 5,9% ao invés de 3,9%

- O número de consultoras disponíveis no Brasil caiu 21,8% A/A, para 1,6 milhão no 1T-24, devido principalmente à saída de consultoras menos produtivas, consistente com as tendências dos últimos trimestres. Conforme mencionado na última divulgação de resultados, o *waiver* de disponibilidade de consultoras implementado após o lançamento da Onda 2 impulsionou a queda mais acentuada neste trimestre em comparação com o 4T-23
- Na América Latina Hispânica a redução no número de consultoras foi de 19,1% A/A e de 5,8% em relação ao trimestre anterior (4T-23), ainda impactada pela preparação e implementação da Onda 2, mas apontando para uma tendência de recuperação mencionada na seção "Onda 2". A redução continua a ser liderada pela saída de consultoras menos produtivas, conforme mencionado nos últimos trimestres
- Como resultado, a região da América Latina registrou redução consolidada de 20,4% no número de consultoras de beleza A/A, refletindo a estratégia contínua da empresa de priorizar a evolução da produtividade em detrimento da expansão no número de consultoras

## Marca Natura na América Latina

- A **Natura Brasil** registrou aumento de 11,3% na receita do 1T-24, atestando sólida dinâmica de vendas, mesmo com a base de comparação mais difícil (no 1T-23 a marca havia crescido +24,9% na região) e com os menores aumentos de preços em relação ao ano anterior. O desempenho inclui a bem-sucedida campanha de vendas de fragrâncias "Perfumada", que também aprimorou o mix de vendas
- As vendas no varejo apresentaram mais uma vez crescimento robusto no Brasil nesse trimestre, impulsionadas por sólidas vendas das mesmas lojas (*same-store sales*) e um ritmo ainda acelerado de abertura de novas lojas. A marca expandiu sua rede para 115 lojas próprias (+19 em comparação com o 1T-23) e 781 lojas franqueadas (+113 em comparação com o 1T-23), ressaltando o potencial de crescimento futuro desse canal
- As vendas digitais do 1T-24, incluindo vendas por meio de mídias sociais, cresceram 8,8% A/A, à medida que a marca estabelece as bases de sua estratégia omnicanal, implementando mudanças fundamentais em seu mecanismo de comércio eletrônico e regras comerciais
- A **Natura América Latina Hispânica** registrou aumento de 22,3% na receita do 1T-24 A/A em CC. Excluindo a Argentina, as receitas nos mercados hispânicos permaneceram praticamente estáveis A/A em CC. As receitas do México, Chile e Peru apresentaram alguma evolução em comparação com o crescimento do 4T-23, mesmo com os ajustes do modelo comercial no México e o lançamento da Onda 2 nos outros países

## Marca Avon na América Latina (somente Categoria Beleza)

- A receita **da Avon Brasil** apresentou queda de 11,3% no 1T-24 A/A na categoria Beleza. A redução do canal continua a impactar o desempenho da receita, parcialmente compensada pela melhoria da produtividade. Algumas reduções planejadas de SKUs também impulsionaram a queda da receita na comparação anual, mas levaram à expansão da margem em meio a um mix mais rico. Além disso, um ligeiro aumento nos investimentos em marketing e algumas inovações de produtos (por exemplo, a linha Power Stay) se traduziram em alguma progressão no valor da marca Avon na região
- A receita da **Avon América Latina Hispânica** caiu 11,8% na comparação anual, e 24,1% quando excluída a Argentina, particularmente impactada pelas regiões onde a Onda 2 já foi implementada. Apesar de apresentar uma melhora nos KPIs operacionais e levar a uma importante expansão da rentabilidade A/A, a receita ainda apresentou um desempenho fraco em função da redução planejada tanto de consultoras como de SKUs

## Casa & Estilo na América Latina

- O desempenho de Casa & Estilo espelhou as tendências dos últimos trimestres, registrando redução de 31,3% A/A na receita em CC. Esse declínio se deve às quedas de 26,1% e 42,1% no mercado hispânico e no Brasil, respectivamente, ambos diretamente relacionados à estratégia de otimização planejada de portfólio e à redução de incentivos comerciais

## Natura & Co Latam

Natura & Co Latam (R\$ milhões)	DRE		
	1T-24	1T-23	Var. %
Receita bruta	6.371,9	6.445,3	(1,1)
<b>Receita líquida</b>	<b>4.704,6</b>	<b>4.863,7</b>	<b>(3,3)</b>
<b>Moeda constante</b>			<b>3,1%</b>
CMV	(1.604,0)	(1.741,8)	(7,9)
<b>Lucro bruto</b>	<b>3.100,6</b>	<b>3.121,9</b>	<b>(0,7)</b>
<b>Margem bruta</b>	<b>65,9%</b>	<b>64,2%</b>	<b>170 bps</b>
Despesas com vendas, marketing e logística	(2.009,9)	(2.004,0)	0,3
Despesas adm., P&D, T&I e projetos	(647,5)	(715,1)	(9,5)
Outras receitas/ (despesas) operacionais, líquidas	103,1	34,0	203,3
Custos de transformação/ integração	(42,1)	(26,1)	61,4
Depreciação	226,5	226,9	(0,2)
<b>EBITDA</b>	<b>730,6</b>	<b>637,6</b>	<b>14,6</b>
<b>Margem EBITDA</b>	<b>15,5%</b>	<b>13,1%</b>	<b>240 bps</b>
Custos de integração	42,1	26,1	61,4
Outras (receitas) / despesas líquidas não recorrentes	(106,3)	(31,1)	241,9
<b>EBITDA ajustado</b>	<b>666,5</b>	<b>632,5</b>	<b>5,4</b>
<b>Margem EBITDA ajustada</b>	<b>14,2%</b>	<b>13,0%</b>	<b>120 bps</b>

- A receita do 1T-24 cresceu 3,1% A/A em CC e caiu 3,3% em reais, em função do crescimento saudável da marca Natura no Brasil, parcialmente compensado pela categoria Casa & Estilo e pelos ajustes da Avon em toda a região
- A margem bruta no 1T-24 atingiu 65,9%, +170 bps A/A, impulsionada por um mix mais rico de produtos e países e pela maior participação da marca Natura nas vendas totais, apesar do aumento da carga tributária indireta de ~R\$ 50 milhões no Brasil
- A margem EBITDA ajustado no 1T-24 chegou a 14,2%, aumento de +120 bps A/A, explicada pela expansão da margem bruta, parcialmente compensada pela aceleração dos investimentos planejados que levaram ao aumento das despesas com vendas em relação ao ano anterior. Os investimentos estão relacionados a marketing, especialmente para a marca Natura, e à melhoria dos níveis de serviço. O aumento também reflete uma realocação de despesas de R\$ 44 milhões da linha de Despesas Gerais e Administrativas para a linha de Despesas Comerciais
- Os custos de integração de Natura & Avon foram de R\$ 42 milhões no trimestre, dos quais ~30% foram custos de rescisão, ~13% de TI e ~11% de investimentos em logística, sendo o restante investimentos para integrar as instalações de produção e algumas despesas jurídicas
- O cenário macroeconômico da Argentina continua incerto e volátil. A margem EBITDA ajustado ex-Argentina foi de 13,2%, aumento de +130 bps A/A. A tabela abaixo apresenta os efeitos contábeis relacionados ao impacto da hiperinflação (IAS 29) no 1T-24:

	1T-24 (ex-hiperinflação)	Hiperinflação	FX EoP	1T-24 (reportado)
Receita Líquida	4.650	64	-9	4.705
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>738</b>	<b>-69</b>	<b>-3</b>	<b>667</b>
<b>% Margem EBITDA aj.</b>	<b>15,9%</b>			<b>14,2%</b>

	1T-23 (ex-hiperinflação)	Hiperinflação	FX EoP	1T-23 (reportado)
Receita Líquida	4.883	33	-53	4.864
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>698</b>	<b>-53</b>	<b>-13</b>	<b>633</b>
<b>% Margem EBITDA aj.</b>	<b>14,3%</b>			<b>13,0%</b>

- **O Emana Pay** na Natura e na Avon melhorou significativamente as finanças das consultoras no 1T-24, trazendo uma fonte rentável de receita adicional aos cosméticos. A plataforma assegurou quase 838.000 contas desde o seu lançamento e registrou crescimento de 57% no volume total de pagamentos (TPV), que chegou a R\$ 12,4 bilhões no 1T-24. Esse crescimento foi acompanhado por um aumento na margem de contribuição e no lucro líquido
- Outros KPIs operacionais continuam a mostrar que as consultoras de alta utilização apresentam aumento de 10% na produtividade combinado com redução de 30% na inadimplência. Na rede de franquias, o &Co Pay foi integrado em 600 lojas (70% do total de Lojas Natura)
- No último trimestre, a carteira de crédito *on-us* atingiu R\$ 105 milhões, aprimorando os prazos de pagamento, reduzindo os índices de inadimplência e otimizando a alocação de capital

## 03 Avon International

- A receita da Avon International no 1T-24 caiu -4,7% A/A em CC. Excluindo as receitas da TBS relacionadas à produção de produtos, a receita diminuiu -7,2% A/A em CC, com a categoria Beleza caindo 4,2% e um declínio mais acentuado em Casa & Estilo. A margem EBITDA ajustada, impactada pela desalavancagem das vendas, apresentou redução de 80 bps A/A para 5,3%, mesmo com a redução de despesas registrada em meio a economias transformacionais

Avon International	
Variação KPI operacional (%)	
1T-24 vs. 1T-23	
Representantes	-12,0%

Avon International (R\$ milhões)	DRE		
	1T-24	1T-23	Var. %
Receita bruta	1.663,0	1.921,0	(13,4)
<b>Receita líquida</b>	<b>1.396,7</b>	<b>1.606,6</b>	<b>(13,1)</b>
<b>Moeda constante</b>			<b>-4,7%</b>
CMV	(519,8)	(571,2)	(9,0)
<b>Lucro bruto</b>	<b>876,9</b>	<b>1.035,4</b>	<b>(15,3)</b>
<b>Margem bruta</b>	<b>62,8%</b>	<b>64,4%</b>	<b>-160 bps</b>
Despesas com vendas, marketing e logística	(630,6)	(754,8)	(16,5)
Despesas adm., P&D, TI e projetos	(336,4)	(372,2)	(9,6)
Outras receitas / (despesas) operacionais, líquidas	(139,9)	0,6	-
Custos de transformação / integração	(46,7)	(57,5)	(18,8)
Depreciação	165,6	189,1	(12,4)
<b>EBITDA</b>	<b>(111,2)</b>	<b>40,6</b>	<b>(374,1)</b>
<b>Margem EBITDA</b>	<b>-8,0%</b>	<b>2,5%</b>	<b>-1050 bps</b>
Custos de transformação	46,7	57,5	(18,8)
Impairment e Goodwill	46,7	-	-
Outras (receitas) / despesas líquidas não recorrentes	92,4	-	-
<b>EBITDA ajustado</b>	<b>74,6</b>	<b>98,0</b>	<b>(23,9)</b>
<b>Margem EBITDA ajustada</b>	<b>5,3%</b>	<b>6,1%</b>	<b>-80 bps</b>

- A Avon International continuou a fabricar produtos para a The Body Shop após a venda do negócio. Como resultado, a partir do 1T-24, as receitas e os custos das vendas desses produtos passaram a ser reconhecidos na Demonstração de Resultados da Avon (vs. considerado um intercompany anteriormente). No geral, do ponto de vista do lucro bruto, o efeito é basicamente neutro, mas as receitas e o CPV são maiores (em torno de ~R\$ 40 milhões neste trimestre), pressionando a margem bruta e a margem EBITDA ajustada na comparação anual (embora em menor grau para o EBITDA ajustado). Para maiores detalhes, favor consultar a tabela de reconciliação desses efeitos na seção de Anexos
- A receita líquida no 1T-24 foi de R\$ 1.397 milhão (-4,7% A/A em CC ou -7,2% excluindo as receitas da TBS), impactada pelo menor número de representantes (-12,0% em relação ao ano anterior) e pela continuidade da fraca execução promocional mencionada no 4T-23, que será ajustada de forma mais significativa a partir do 3T-24. A queda na base de representantes disponíveis é explicada por menores adições, mais do que compensando a redução do *churn*, enquanto a produtividade aumentou na comparação anual
- Do ponto de vista de categorias, o desempenho de Beleza também foi afetado pela fraca execução promocional e caiu -4,2% (ex-TBS), com exceção de Fragrâncias, enquanto Casa & Estilo caiu -22% em meio à redução planejada do portfólio
- A exploração de oportunidades de outros canais de distribuição, incluindo varejistas, tem sido uma prioridade estratégica para a Avon International, não apenas para aprimorar o reconhecimento e o valor da marca, mas também para impulsionar o aumento das adições. Essa iniciativa ainda está em estágios iniciais, mas a Avon já está sendo vendida no Reino Unido na rede Superdrug, na Itália na rede de lojas Naima e na Turquia em lojas franqueadas das representantes. Essa iniciativa inicial já mostrou aumento

nas vendas, em regiões onde a empresa está explorando mais ativamente outras opções de distribuição

- Nessa linha, a unidade de negócios continua a evoluir na sua estratégia digital. O uso de ferramentas digitais atingiu 36,5% do total de representantes (consulte a **seção Canais de distribuição** - página 4). Além disso, a penetração das vendas digitais aumentou 1,7 ponto percentual A/A, atingindo 7,1% da receita total
- A margem bruta foi de 62,8%, redução de 160 bps A/A. Excluindo os efeitos da consolidação da TBS, a margem melhorou A/A devido aos aumentos de preços e ao mix favorável de produtos, mais do que compensando as pressões de custo e os efeitos adversos do câmbio
- A margem EBITDA ajustada no 1T-24 foi de 5,3%, queda de -80 bps A/A, ou 5,5% ex TBS (-60 bps A/A) impactada principalmente pela desalavancagem das vendas. Apesar do desempenho da receita, as economias transformacionais levaram a uma redução das despesas com vendas como percentual da receita líquida, devido principalmente à simplificação da estrutura corporativa mencionada no 4T-23 (de quatro para duas regiões principais)
- Os custos de transformação foram de R\$ 42 milhões no 1T-24 e se relacionaram principalmente à transformação digital e P&D. Neste trimestre, os ajustes também incluem R\$ 47 milhões de *impairment* de um ativo e R\$ 92 milhões de baixa de recebíveis da TBS, em meio ao anúncio de entrada em reestruturação
- Do ponto de vista de conversão de caixa, esse primeiro trimestre foi impactado por menor conversão de EBITDA caixa e pela dinâmica do capital de giro, relacionada principalmente ao impacto de R\$ 86 milhões da The Body Shop (conforme mencionado na seção Fluxo de Caixa)

## 04 Desempenho social e ambiental

(todas as ações se referem ao Grupo Natura &Co, exceto quando indicado em contrário)

A Natura &Co divulgou seu [Relatório Anual Integrado](#) de 2023 em 16 de abril de 2024, trazendo uma atualização completa do desempenho ambiental e social da Natura &Co América Latina e da Avon International. O relatório também traz insights sobre os esforços da Natura &Co em integrar a sustentabilidade em suas operações comerciais e, ao mesmo tempo, defender ativamente mudança sistêmicas.

Alguns destaques do Relatório Anual Integrado da Natura &Co incluem o relato da Taskforce on Climate-related Financial Disclosure (TCFD). A Natura &Co Holding, a Natura &Co América Latina e a Avon International adotaram uma abordagem consistente para identificar e avaliar riscos e oportunidades relacionados ao clima e realizar análises de cenários climáticos. Em 2024, foi iniciada a integração de riscos e oportunidades relacionados ao clima nos processos de planejamento estratégico, que serão sustentados por cálculos de impacto financeiro e maior conscientização dos negócios para gerenciar riscos e oportunidades climáticas.

Após os resultados do Compromisso com a Vida, Visão de Sustentabilidade da Natura &Co sobre equidade salarial e salário digno compartilhados no 4T-23, também houve progresso nas metas de circularidade de embalagens: o total de materiais de embalagens que são reutilizáveis, recicláveis ou compostáveis aumentou de 82,3% para 86,2%. Embora a meta de fórmula biodegradável, que aumentou de 95,9% para 96,1%, tenha sido atingida, continuamos a avançar na melhoria de nossos resultados.

### Atualização das Unidades de Negócios

#### **Natura &Co América Latina**

A Natura &Co América Latina manteve seu impacto transformador, seguindo com avanços substanciais tanto nos esforços ambientais quanto no engajamento da comunidade. A Companhia registrou aumento significativo na renda de suas consultoras de beleza e avançou na redução de emissões e na eficiência logística. No trimestre foi lançado o programa "Desafio Natura de Inovação", que busca soluções de ponta para a compensação de carbono em colaboração com as comunidades amazônicas. Esse desafio visa abordar questões fundamentais, como a regularização da posse da terra e formatos inovadores de pagamento por serviços ambientais. A Natura completou sua primeira DRE Integrada considerando o momento da integração do negócio da Avon América Latina, mantendo fortes impactos socioambientais com uma intensidade de impacto de 1:2,7 (2,7 dólares gerados em impacto socioambiental por dólar de lucro líquido) e visando um retorno de quatro vezes até 2030.

Além disso, a Natura reforçou seu compromisso com o retorno socioambiental no evento South by Southwest (SXSW), onde levou as questões amazônicas para o palco internacional, envolvendo um público de 97 países. O evento ressaltou o papel da Natura na liderança das discussões sobre regeneração e bioinovação, com contribuições significativas de ativistas importantes e da Diretora de Sustentabilidade da empresa, Angela Pinhati. Isso se alinha à meta contínua da Natura de quadruplicar seu retorno socioambiental sobre a receita até 2030, mantendo uma sólida trajetória rumo ao desenvolvimento sustentável e à responsabilidade corporativa.

#### **Avon International**

Durante o Mês Internacional da Mulher, a Avon seguiu avançando em seu compromisso com o empoderamento das mulheres com iniciativas notáveis, incluindo o lançamento do relatório anual Global Progress for Women, que destacou retrocessos na igualdade e segurança de gênero. O relatório recebeu atenção significativa nos principais meios de comunicação e, em resposta, a Avon fortaleceu suas parcerias com ONGs para combater a violência baseada em gênero (GBV), destacada por lançamentos de produtos como o Batom Hydramatic Shine, com lucros que apoiam ONGs anti-GBV.

A Avon também fez avanços em sustentabilidade e práticas éticas, comprometendo-se a tornar todas as embalagens reutilizáveis, recicláveis ou compostáveis até 2030 e lançando inovações de produtos, como embalagens de sombras sem plástico feitas de papel certificado pelo FSC. Uma parceria com a Cotton made in Africa (CmiA) marcou o compromisso da Avon com o uso de algodão de origem ética, apoiando tanto a sustentabilidade ambiental quanto o empoderamento das mulheres na força de trabalho da África.



## 07 Mercados de Capitais e Desempenho das Ações

A ação da Natura &Co (NTCO3) encerrou o 1T-24 negociada na bolsa de valores brasileira (B3) cotada a R\$ 17,88, +5,9% no trimestre. O volume médio diário de negociação (ADTV) no trimestre foi de R\$ 183,5 milhões, montante 25,3% inferior em relação ao 1T23.

Em 31 de março de 2024, o valor de mercado da Companhia era de R\$ 24,8 bilhões, com o capital composto por 1.386.848.066 ações ordinárias.

Dando sequência ao anúncio de janeiro de 2024, a Companhia anunciou em 10 de abril o encerramento do programa de ADS. Tanto o contrato de depósito como o programa de ADS serão efetivamente encerrados no dia 7 de agosto de 2024.

## 08 Renda Fixa

A tabela a seguir apresenta os detalhes de todos os instrumentos de dívida pública em circulação por emissor em 31 de março de 2024:

Emissor	Tipo	Emissão	Vencimento	Principal (milhões)	Custo Nominal (por ano)
Natura Cosméticos S.A.	Debenture - 12th issue	06/10/2022	9/15/2027	R\$ 255,9 milhões	DI + 0,8 por ano
		06/10/2022	9/15/2029	R\$ 487,2 milhões	IPCA + 6,80%
		06/10/2022	09/15/2032	R\$ 306,9 milhões	IPCA + 6,90%
Natura Cosméticos S.A.	Notas Comerciais	19/09/2022	19/09/2025	R\$ 500,0 milhões	DI + 1,55 por ano
Natura Cosméticos S.A.	Debenture - 11ª emissão	21/07/2022	21/07/2027	R\$ 826,0 milhões	DI + 1,65 por ano
Natura &Co Luxemburg Holding (Natura Lux)	Bond - 2ª emissão (sustainability linked bond)	03/05/2021	03/05/2028	US\$ 450,0 milhões	4,125% por ano
Natura &Co Luxemburg Holding (Natura Lux)	Bonds	19/04/2022	19/04/2029	US\$ 270,0 milhões	6,00%
Issuer: Avon Products, Inc.	Bonds não garantidos	15/03/2013	15/03/2043	US\$ 21,8 milhões	8,45% <sup>(1)</sup>

(1) Cupom com base em classificações de crédito atuais, regido por cláusula de ajuste de taxa de juros.

## Ratings

A tabela a seguir apresenta os ratings de crédito atualizados:

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

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

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

## 09 Anexos

### Abertura da receita da Natura &Co Latam

Natura &Co Latam	Net Revenue change (%)	
	Q1-24 vs. Q1-23	
	Reported (R\$)	Constant Currency
Natura Latam <sup>a</sup>	7,3%	14,4%
Natura Brazil	11,3%	11,3%
Natura Hispanic	0,4%	22,3%
Avon Beauty + Home & Style	-21,2%	-17,1%
Avon Brazil	-17,8%	-17,8%
Avon Hispanic	-23,2%	-16,6%

<sup>a</sup> Natura Latam includes Natura Brazil, Hispanic and others

### Avon International Ex-impactos da TBS

Avon International Ex TBS	1T-24			1T-23
	Consolidado	TBS	Avon Ex TBS	
<b>Receita líquida</b>	<b>1.396,7</b>	<b>40,0</b>	<b>1.356,7</b>	<b>1.606,6</b>
CMV	(519,8)	(40,0)	(479,8)	(571,2)
<b>Lucro bruto</b>	<b>876,9</b>	<b>-</b>	<b>876,9</b>	<b>1.035,4</b>
<b>Margem bruta</b>	<b>62,8%</b>		<b>64,6%</b>	<b>64,4%</b>
Despesas com vendas, marketing e logística	(630,6)		(630,6)	(754,8)
<b>% RL</b>	<b>-45,2%</b>		<b>-46,5%</b>	<b>-47,0%</b>
Despesas adm., P&D, TI e projetos	(336,4)		(336,4)	(372,2)
<b>% RL</b>	<b>-24,1%</b>		<b>-24,8%</b>	<b>-23,2%</b>
Outras receitas / (despesas) operacionais, líquidas	(0,8)		(0,8)	0,6
<b>% RL</b>	<b>-0,1%</b>		<b>-0,1%</b>	<b>-</b>
Depreciação	165,6		165,6	189,1
<b>% RL</b>	<b>11,9%</b>		<b>12,2%</b>	<b>11,8%</b>
<b>EBITDA ajustado</b>	<b>74,6</b>		<b>74,6</b>	<b>98,1</b>
<b>Margem EBITDA ajustada</b>	<b>5,3%</b>		<b>5,5%</b>	<b>6,1%</b>

## Reconciliação do Fluxo de Caixa Livre

A correspondência entre o fluxo de caixa livre e as demonstrações de fluxo de caixa é apresentada abaixo:

R\$ milhões	Reconciliação Fluxo de Caixa Livre
<b>FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS</b>	
<b>(Prejuízo) lucro líquido do período</b>	<b>(a) Lucro (Prejuízo) Líquido</b>
Ajustes para reconciliar o (prejuízo) lucro líquido do período com o caixa líquido utilizado nas atividades operacionais:	
Depreciações e amortizações	<b>(b) Depreciação/Amortização</b>
Ganho com juros e variação cambial sobre títulos de valores mobiliários	<b>(c)</b>
Perda decorrente de operações com derivativos "swap" e "forward"	<b>(c)</b>
Aumento de provisão para riscos tributários, cíveis e trabalhistas	<b>(c)</b>
Atualização monetária de depósitos judiciais	<b>(c)</b>
Atualização monetária da provisão para riscos tributários, cíveis e trabalhistas	<b>(c)</b>
Imposto de renda e contribuição social	<b>(c)</b>
Resultado na venda e baixa de ativo imobilizado e intangível	<b>(c)</b>
Juros e variação cambial sobre arrendamentos	<b>(c)</b>
Juros, variação cambial sobre empréstimos, financiamentos e debêntures, líquido dos custos de captação	<b>(c) Ajustes Não-Caixa ao Lucro Líquido</b>
Atualizações e variação cambial sobre outros ativos e passivos	<b>(c)</b>
Provisão para perdas com imobilizado, intangível e arrendamentos	<b>(c)</b>
Impairment do Goodwill	<b>(c)</b>
Aumento (provisão) de reversão de planos de outorga de opções de compra de ações	<b>(c)</b>
Perdas de crédito esperadas, líquida de reversões	<b>(c)</b>
Perdas na realização dos estoques, líquida de reversões	<b>(c)</b>
Reversão de provisão para créditos de carbono	<b>(c)</b>
Efeito de economia hiperinflacionária	<b>(c)</b>
<b>Variações em:</b>	
Contas a receber de clientes e partes relacionadas	<b>(d2) Contas a Receber</b>
Estoques	<b>(d1) Estoques</b>
Impostos a recuperar	<b>(d4) Outros Ativos e Passivos</b>
Outros ativos	<b>(d4) Outros Ativos e Passivos</b>
Fornecedores, operações de "risco sacado" e partes relacionadas	<b>(d3) Contas a Receber</b>
Salários, participações nos resultados e encargos sociais, líquidos	<b>(d4) Outros Ativos e Passivos</b>
Obrigações tributárias	<b>(d4) Outros Ativos e Passivos</b>
Outros passivos	<b>(d4) Outros Ativos e Passivos</b>
<b>OUTROS FLUXOS DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS</b>	
Pagamentos de imposto de renda e contribuição social	<b>(e) Imposto de Renda e Contribuição Social</b>
Depósitos judiciais realizados líquidos de levantamentos	<b>(h) Outras atividades operacionais</b>
Pagamentos relacionados a processos tributários, cíveis e trabalhistas	<b>(h) Outras atividades operacionais</b>
(Pagamento) recebimento de recursos por liquidação de operações com derivativos	<b>(f) Juros sobre dívida e derivativos</b>
Pagamento de juros sobre arrendamentos	<b>(g) Pagamentos de lease</b>
Pagamento de juros sobre empréstimos, financiamentos e debêntures	<b>(f) Juros sobre dívida e derivativos</b>
Operações Descontinuadas	<b>(m) Atividades Oper. - Operações descontinuadas</b>
<b>CAIXA (UTILIZADO NAS) GERADO PELAS ATIVIDADES OPERACIONAIS</b>	
Adições de imobilizado e intangível	<b>(j) Capex</b>
Recebimento pela venda de ativo imobilizado, intangível e ativos não circulantes mantidos para venda	<b>(j) Capex</b>
Aplicação em títulos e valores mobiliários	<b>(i) Venda de Ativos</b>
Resgate de títulos e valores mobiliários	<b>(i) Outras atividades de investimento e financiamento</b>
Resgate de juros sobre títulos de valores mobiliários	<b>(i) Outras atividades de investimento e financiamento</b>
Investimentos em controladas - operações descontinuadas	<b>(o) &amp; (l) Capex - Operações descontinuadas &amp; Outras atividades de investimento e financiamento</b>
<b>CAIXA LÍQUIDO GERADO PELAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO</b>	
<b>FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO</b>	
Amortização de passivo de arrendamentos - principal	<b>(g) Pagamentos de lease</b>
Amortização de empréstimos, financiamentos e debêntures - principal	<b>(i) Outras atividades de investimento e financiamento</b>
Captações de empréstimos, financiamentos e debêntures	<b>(i) Outras atividades de investimento e financiamento</b>
Compra de ações em tesouraria, líquido de recebimento do preço de exercício de opções	<b>(i) Outras atividades de investimento e financiamento</b>
Pagamento de dividendos e juros sobre capital próprio referentes ao exercício anterior	<b>(i) Outras atividades de investimento e financiamento</b>
(Pagamento) recebimento de recursos por liquidação de operações com derivativos financeiros	<b>(i) Outras atividades de investimento e financiamento</b>
Aumentos de Capital	<b>(i) Outras atividades de investimento e financiamento</b>
Atividades de Financiamento - operações descontinuadas	<b>(n) Pagamentos de lease - Operações Descontinuadas</b>
<b>CAIXA LÍQUIDO GERADO PELAS (UTILIZADO NAS) ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO</b>	
Efeito de variação cambial sobre o caixa e equivalentes de caixa	<b>(k) Variação de taxa de câmbio</b>
<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>	

Fluxo de Caixa Livre	Reconciliação Fluxo de Caixa
Lucro (Prejuízo) Líquido	<b>(a)</b>
Depreciação e Amortização	<b>(b)</b>
Ajustes Não-Caixa ao Lucro Líquido	<b>(c)</b>
Atividades Oper. - Operações descontinuadas	<b>(m)</b>
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	
Redução / (Aumento) no Capital de Giro	<b>(d)</b>
Estoques	<b>(d1)</b>
Contas a Receber	<b>(d2)</b>
Contas a Pagar	<b>(d3)</b>
Outros Ativos e Passivos	<b>(d4)</b>
Imposto de Renda e Contribuição Social	<b>(e)</b>
Juros da dívida e liquidação de derivativos	<b>(f)</b>
Pagamentos de lease	<b>(g)</b>
Outras atividades operacionais	<b>(h)</b>
<b>Caixa das Operações</b>	
Capex	<b>(j)</b>
Venda de Ativos	<b>(i)</b>
Variação da taxa de câmbio	<b>(k)</b>
<b>Fluxo de Caixa Livre</b>	
Outras atividades de investimento e financiamento	<b>(l)</b>
Pagamentos de lease - Operações Descontinuadas	<b>(n)</b>
Capex - Operações Descontinuadas	<b>(o)</b>
<b>Varição do Saldo de Caixa</b>	

## Balanco Patrimonial Consolidado

ATIVOS (R\$ milhões)	Mar-24	Dez-23	PASSIVOS E PATRIMÔNIO LÍQUIDO (R\$ milhões)	Mar-24	Dez-23
<b>ATIVOS CIRCULANTES</b>			<b>PASSIVOS CIRCULANTES</b>		
Caixa e equivalentes de caixa	4.190,6	3.750,9	Empréstimos, financiamentos e debêntures	128,1	163,8
Títulos e valores mobiliários	1.665,4	4.024,1	Arrendamento mercantil	307,4	298,6
Contas a receber de clientes	3.698,9	3.524,4	Fornecedores e operações de "risco sacado"	5.350,7	5.302,5
Contas a receber - Alienação de controladas	-	22,9	Dividendos e juros sobre o capital próprio a pagar	1.018,3	294,2
Estoques	3.709,5	3.087,4	Salários, participações nos resultados e encargos sociais	1.138,6	1.019,7
Impostos a recuperar	705,8	608,5	Obrigações tributárias	593,3	634,8
Imposto de renda e contribuição social	246,5	175,6	Imposto de renda e contribuição social	225,3	908,4
Instrumentos financeiros derivativos	94,7	189,0	Instrumentos financeiros derivativos	132,8	329,7
Outros ativos circulantes	778,2	604,4	Provisão para riscos tributários, cíveis e trabalhistas	593,0	491,3
Ativos mantidos para venda	92,9	-	Outros passivos circulantes	808,7	970,5
<b>Total dos Ativos Circulantes</b>	<b>15.182,6</b>	<b>15.987,2</b>	<b>Total dos Passivos Circulantes</b>	<b>10.296,1</b>	<b>10.413,5</b>
<b>ATIVOS NÃO-CIRCULANTES</b>			<b>PASSIVOS NÃO-CIRCULANTES</b>		
Contas a receber - Alienação de controladas	332,5	806,6	Empréstimos, financiamentos e debêntures	6.059,1	5.947,9
Impostos a recuperar	1.031,8	1.112,4	Arrendamento mercantil	756,9	851,8
Imposto de renda e contribuição social diferido	2.421,4	2.200,7	Salários, participações nos resultados e encargos sociais	17,5	16,1
Depósitos judiciais	382,2	408,0	Obrigações tributárias	161,0	127,2
Instrumentos financeiros derivativos	84,7	89,5	Imposto de renda e contribuição social diferidos	361,1	328,1
Títulos e valores mobiliários	37,8	36,7	Instrumentos financeiros derivativos	0,0	0,0
Outros ativos não circulantes	1.021,5	1.027,7	Provisão para riscos tributários, cíveis e trabalhistas	1.303,4	1.255,5
<b>Total dos Ativos realizável a Longo Prazo</b>	<b>5.311,8</b>	<b>5.681,5</b>	Outros passivos não circulantes	603,9	686,5
Imobilizado	3.405,2	3.457,6	<b>Total dos Passivos Não-Circulantes</b>	<b>9.262,9</b>	<b>9.213,1</b>
Intangível	16.730,6	16.569,9	<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>		
Direito de Uso	1.016,3	1.050,8	Capital social	12.484,5	12.484,5
<b>Total dos Ativos Não-Circulantes</b>	<b>26.463,8</b>	<b>26.759,8</b>	Ações em tesouraria	(83,8)	(164,2)
			Reservas de capital	10.420,3	10.558,5
			Reservas de lucro	51,7	780,3
			Prejuízos acumulados	(934,8)	-
			Ajustes de avaliação patrimonial	132,8	(555,8)
			<b>Patrimônio líquido atribuído aos acionistas controladores</b>	<b>22.070,7</b>	<b>23.103,2</b>
			Participação dos acionistas não controladores no patrimônio líquido das controladas	16,7	17,2
<b>TOTAL DOS ATIVOS</b>	<b>41.646,4</b>	<b>42.747,0</b>	<b>TOTAL DOS PASSIVOS E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>41.646,4</b>	<b>42.747,0</b>

## Demonstração de Resultados Consolidada - incluindo Amortização do Purchase Price Allocation (PPA)

R\$ milhões	1T-24	1T-23	Var. %
<b>RECEITA LÍQUIDA</b>	<b>6.105,3</b>	<b>6.471,5</b>	<b>(5,7)</b>
Custo dos Produtos Vendidos	(2.127,1)	(2.313,2)	(8,0)
<b>LUCRO BRUTO</b>	<b>3.978,2</b>	<b>4.158,3</b>	<b>(4,3)</b>
<b>DESPESAS OPERACIONAIS</b>			
Despesas com Vendas, Marketing e Logística	(2.497,1)	(2.543,8)	(1,8)
Despesas Administrativas, P&D, TI e Projetos	(1.043,0)	(1.162,2)	(10,3)
Perda por redução ao valor recuperável de contas a receber de clientes	(235,9)	(215,5)	9,5
Outras despesas operacionais, líquidas	(46,9)	(50,7)	(7,4)
<b>(PREJUÍZO) LUCRO OPERACIONAL ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO</b>	<b>155,2</b>	<b>186,2</b>	<b>(16,6)</b>
Resultado Financeiro	(361,2)	(460,2)	(21,5)
<b>PREJUÍZO ANTES DO IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL</b>	<b>(206,0)</b>	<b>(274,0)</b>	<b>(24,8)</b>
Imposto de Renda e Contribuição Social	(237,1)	(122,2)	94,0
<b>PREJUÍZO DAS OPERAÇÕES CONTINUADAS</b>	<b>(443,1)</b>	<b>(396,2)</b>	<b>11,8</b>
Lucro (Prejuízo) das Operações Descontinuadas	(492,1)	(256,0)	92,2
<b>PREJUÍZO DO PERÍODO</b>	<b>(935,1)</b>	<b>(652,2)</b>	<b>43,4</b>
Atribuível a acionistas controladores da Companhia	(934,8)	(652,4)	43,3
Atribuível a não-controladores	(0,3)	0,3	(213,1)

## Amortização do Purchase Price Allocation (PPA)

R\$ milhões	Consolidado		Natura & Co Latam		Avon International	
	1T-24	1T-23	1T-24	1T-23	1T-24	1T-23
<b>RECEITA LÍQUIDA</b>	-	-	-	-	-	-
Custo dos Produtos Vendidos	(2,4)	(1,5)	(1,7)	(0,6)	(0,7)	(0,8)
<b>LUCRO BRUTO</b>	<b>(2,4)</b>	<b>(1,5)</b>	<b>(1,7)</b>	<b>(0,6)</b>	<b>(0,7)</b>	<b>(0,8)</b>
Despesas com Vendas, Marketing e Logística	(67,1)	(64,4)	(37,4)	(32,4)	(29,7)	(32,0)
Despesas Administrativas, P&D, TI e Projetos	(71,9)	(75,5)	(1,3)	(1,4)	(70,6)	(74,1)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	(39,1)	28,6	7,5	5,7	(46,7)	22,9
Receitas/(Despesas) Financeiras, líquidas	(6,6)	15,8	-	-	-	-
Imposto de Renda e Contribuição Social	(51,0)	16,4	-	-	-	-
<b>PREJUÍZO LÍQUIDO</b>	<b>(238,1)</b>	<b>(80,5)</b>	<b>(32,8)</b>	<b>(28,6)</b>	<b>(147,7)</b>	<b>(84,1)</b>
Depreciação	(141,4)	(141,3)	(40,4)	(34,4)	(101,0)	(107,0)

## Demonstração do Fluxo de Caixa Consolidado

	R\$ milhões	Mar - 24	Mar - 23
<b>FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS</b>			
<b>(Prejuízo) lucro líquido do período</b>		<b>(935,1)</b>	<b>(652,2)</b>
Ajustes para reconciliar o (prejuízo) lucro líquido do período com o caixa líquido utilizado nas atividades operacionais:			
Depreciações e amortizações		392,2	416,0
Ganho com juros e variação cambial sobre títulos de valores mobiliários		(24,5)	(190,7)
Perda decorrente de operações com derivativos "swap" e "forward"		9,5	365,9
Aumento de provisão para riscos tributários, cíveis e trabalhistas		49,7	(20,5)
Atualização monetária de depósitos judiciais		(6,6)	(8,1)
Atualização monetária da provisão para riscos tributários, cíveis e trabalhistas		15,2	15,9
Imposto de renda e contribuição social		237,1	122,2
Resultado na venda e baixa de ativo imobilizado e intangível		43,4	32,2
Juros e variação cambial sobre arrendamentos		43,3	33,8
Juros, variação cambial sobre empréstimos, financiamentos e debêntures, líquido dos custos de captação		114,2	109,3
Atualização e variação cambial sobre outros ativos e passivos		0,0	0,7
Provisão para perdas com imobilizado, intangível e arrendamentos		46,7	0,0
Impairment do Goodwill		0,0	(31,1)
Aumento (provisão) de reversão de planos de outorga de opções de compra de ações		(22,0)	(15,2)
Perdas de crédito esperadas, líquida de reversões		235,9	215,8
Perdas na realização dos estoques, líquida de reversões		91,6	145,7
Reversão de provisão para créditos de carbono		12,2	(7,2)
Efeito de economia hiperinflacionária		223,5	95,4
<b>Variações em:</b>			
Contas a receber de clientes e partes relacionadas		(385,1)	(235,4)
Estoques		(677,6)	(502,3)
Impostos a recuperar		(9,3)	(98,9)
Outros ativos		(219,1)	(59,0)
Fornecedores, operações de "risco sacado" e partes relacionadas		(7,9)	(485,1)
Salários, participações nos resultados e encargos sociais, líquidos		74,3	(86,5)
Obrigações tributárias		(20,5)	32,0
Outros passivos		(210,8)	(58,4)
<b>OUTROS FLUXOS DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS</b>		<b>6.743,3</b>	<b>1.538,4</b>
Pagamentos de imposto de renda e contribuição social		(141,1)	(124,6)
Depósitos judiciais realizados líquidos de levantamentos		13,4	7,0
Pagamentos relacionados a processos tributários, cíveis e trabalhistas		(34,7)	(11,2)
(Pagamento) recebimento de recursos por liquidação de operações com derivativos		(38,3)	(90,2)
Pagamento de juros sobre arrendamentos		(42,7)	(31,6)
Pagamento de juros sobre empréstimos, financiamentos e debêntures		(164,3)	(200,4)
Operações Descontinuadas		(386,7)	(267,8)
<b>CAIXA (UTILIZADO NAS) GERADO PELAS ATIVIDADES OPERACIONAIS</b>		<b>(1.724,0)</b>	<b>(1.584,6)</b>
Adições de imobilizado e intangível		(119,9)	(218,5)
Recebimento pela venda de ativo imobilizado, intangível e ativos não circulantes mantidos para venda		0,0	1,4
Aplicação em títulos e valores mobiliários		(6.926,8)	(2.087,4)
Resgate de títulos e valores mobiliários		9.194,0	2.306,5
Resgate de juros sobre títulos de valores mobiliários		114,9	50,1
Investimentos em controladas - operações descontinuadas		0,0	(83,1)
<b>CAIXA LÍQUIDO GERADO PELAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO</b>		<b>2.262,2</b>	<b>(30,9)</b>
<b>FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO</b>			
Amortização de passivo de arrendamentos - principal		(114,5)	(86,4)
Amortização de empréstimos, financiamentos e debêntures - principal		(25,9)	(86,3)
Captações de empréstimos, financiamentos e debêntures		28,9	5,9
Compra de ações em tesouraria, líquido de recebimento do preço de exercício de opções		0,0	0,0
Pagamento de dividendos e juros sobre capital próprio referentes ao exercício anterior		0,0	(0,0)
(Pagamento) recebimento de recursos por liquidação de operações com derivativos financeiros		(56,5)	(7,3)
Aumentos de Capital		0,0	0,1
Atividades de Financiamento - operações descontinuadas		0,0	(167,6)
<b>CAIXA LÍQUIDO GERADO PELAS (UTILIZADO NAS) ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO</b>		<b>(168,0)</b>	<b>(341,6)</b>
Efeito de variação cambial sobre o caixa e equivalentes de caixa		69,5	(14,1)
<b>REDUÇÃO NO CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA</b>		<b>439,7</b>	<b>(1.971,2)</b>
Saldo inicial do caixa e equivalentes de caixa		3.750,9	4.195,7
Saldo final do caixa e equivalentes de caixa		4.190,6	2.224,5
<b>REDUÇÃO NO CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA</b>		<b>439,7</b>	<b>(1.971,2)</b>

## 08 Teleconferência e webcast

### Natura &Co (B3: NTC03)

convida você para participar da teleconferência sobre os resultados do 1T-24:

Terça-feira, 14 de maio de 2024

---

08:00 a.m. | Nova Iorque

09:00 a.m. | Brasília

13:00 p.m. | Londres

A transmissão será em Inglês com tradução simultânea para o Português



natura &co



[Clique aqui para conectar-se à transmissão](#)

A Divulgação dos Resultados do 1T-24 ocorrerá no dia 13 de maio de 2024, segunda-feira, após o fechamento do mercado, em:

<http://ri.naturaeco.com/pt-br/>

**ADR:** um American Depositary Receipt é um certificado negociável emitido por um banco depositário dos EUA que representa um número específico de ações de uma empresa não americana.

**ADS:** A emissão individual de ações em uma bolsa de valores dos EUA por uma empresa não americana é chamada de American Depositary Shares (ADS)

**América Latina Hispânica:** Frequentemente usado para se referir aos países da América Latina, excluindo o Brasil

**APAC:** Ásia e Pacífico

**ARS:** o símbolo no mercado de câmbio para o peso argentino

**B3:** Bolsa de Valores do Brasil

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

**CC: Moeda constante ("CC") ou taxas de câmbio constantes:** quando as taxas de câmbio usadas para converter os números financeiros em uma moeda de relatório são as mesmas para os anos em comparação, excluindo os efeitos da flutuação da moeda estrangeira

**CDI:** A taxa overnight para depósitos interbancários

**CEE:** Europa Central e Oriental

**CFT:** Mercado de Cosméticos, Fragrâncias e Higiene Pessoal. CFT = Fragrâncias, cuidados com o corpo e hidratação, maquiagem (sem unhas), cuidados faciais, cuidados com os cabelos (sem colorações), sabonetes, desodorantes, cuidados masculinos (sem lâminas de barbear) e proteção solar

**CO2e:** Dióxido de carbono equivalente; para qualquer quantidade e tipo de gás de efeito estufa, CO2e significa a quantidade de CO2 que teria o impacto equivalente sobre o aquecimento global.

**Conversão de moeda estrangeira:** conversão de valores de uma moeda estrangeira para a moeda da entidade que reporta

**CPV:** Custos dos produtos vendidos

**EBITDA:** Lucro antes de juros, impostos, depreciação e amortização

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

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

**EP&L:** lucros e perdas ambientais

**FX:** taxa de câmbio

**FY:** ano fiscal

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

**IAS 29:** "Financial Reporting in Hyperinflationary Economies" (Relatórios Financeiros em Economias Hiperinflacionárias) exige que as demonstrações financeiras de qualquer entidade cuja moeda funcional seja a moeda de uma economia hiperinflacionária sejam reapresentadas de acordo com as mudanças no poder de compra geral dessa moeda, para que as informações financeiras fornecidas sejam mais significativas

**IBOV:** O Índice Ibovespa é o principal indicador de desempenho das ações negociadas na B3 e lista as principais empresas do mercado de capitais brasileiro

**IFRS:** Padrões Internacionais de Relatórios Financeiros

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

**P&L:** Demonstração de Resultado (Lucros e perdas)

**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 parcela do lucro alocada aos funcionários de acordo com o programa de participação nos lucros

**Poder da marca:** Metodologia utilizada pela Natura & Co para medir como suas marcas são percebidas pelos consumidores, com base em métricas de significância, diferenciação e relevância.

**R\$, real ou reais:** moeda brasileira

**Representantes da Avon:** Revendedoras autônomas que não têm um vínculo trabalhista formal com a Avon

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

**TBS:** The Body Shop

**Task Force on Climate-Related Financial Disclosures ("TCFD"):** as recomendações de divulgação relacionadas ao clima permitem que as partes interessadas compreendam os ativos relacionados ao carbono e suas exposições a riscos relacionados ao clima

**Task Force on Nature-Related Financial Disclosures ("TNFD"):** a estrutura da TNFD busca fornecer às organizações e instituições financeiras uma estrutura de gerenciamento de riscos e divulgação para identificar, avaliar, gerenciar e relatar dependências, impactos, riscos e oportunidades relacionados à natureza ("questões relacionadas à natureza"), incentivando as organizações a integrar a natureza na tomada de decisões estratégicas e de alocação de capital

**TPV:** Volume Total de Pagamentos

**Trimestre a trimestre ("QOQ"):** é uma técnica de medição que calcula a mudança entre um trimestre fiscal e o trimestre fiscal anterior

**UNI:** Lucro líquido Underlying é o lucro líquido excluindo os custos de transformação, de reestruturação, operações descontinuadas e efeitos do PPA

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

**YoY: Year-over-year** é uma sigla usada para comparar dados de um período de tempo específico com o período correspondente do ano anterior. É uma forma de analisar e avaliar o crescimento ou a redução de uma determinada variável em um período de doze meses

**YTD: Acumulado do ano** refere-se ao período de tempo que começa no primeiro dia do ano-calendário ou ano fiscal atual até a data atual. As informações YTD são úteis para analisar tendências de negócios ao longo do tempo ou comparar dados de desempenho com concorrentes ou pares no mesmo setor

## 10 Disclaimer

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 &Co 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, à aceitação dos produtos pelo mercado, às 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 proforma, que são preparados pela Companhia exclusivamente para fins informativos e de referência e, como tal, não foram auditados. Este relatório está atualizado até a presente data e a Natura &Co não se compromete a atualizá-lo em caso de novas informações e/ou eventos futuros.

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