

São Paulo, 13 de março de 2023

4T22: Melhoria das vendas em moeda constante e progresso contínuo na conversão de caixa, apesar da pressão na margem EBITDA ajustada

Forte momento continua para a marca Natura e para o segmento CFT na Avon na América Latina, especialmente no Brasil; The Body Shop ainda enfrenta desafios de receita

- **A Receita líquida consolidada no 4T22** totalizou R\$ 10,4 bilhões, +3,0% vs. 4T21 em moeda constante ("CC"), e queda de -10,8% em reais na comparação anual, devido a um impacto cambial (principalmente pela depreciação de GBP, AUD e ARS em relação ao BRL). O crescimento em CC foi impulsionado novamente pelo forte desempenho de Natura &Co Latam (+10,6% em CC) e Aesop (+18,2% em CC), e parcialmente compensado pelos contínuos desafios na The Body Shop (-8,4% em CC) e Avon International (-9,9% em CC, -6,2% excluindo Rússia e Ucrânia)
- **O Lucro bruto consolidado do 4T22** foi de R\$ 6,6 bilhões, com margem bruta de 63,8%, uma queda de 60 pbs em relação ao 4T21. A margem foi impactada principalmente pela The Body Shop e por um desempenho mais suave da Natura &Co Latam e da Aesop, que mais do que compensaram a melhora da margem da Avon International, na comparação ano a ano
- **O EBITDA ajustado do 4T22** foi de R\$ 1.095 milhão, com margem de 10,5% (-280 pbs na comparação ano a ano), uma vez que a melhora da margem de Aesop, combinada a menores despesas da Holding, foram compensadas por desempenhos mais fracos já esperados em Natura &Co Latam, Avon International e The Body Shop
- **Dívida Líquida do 4T22 (excluindo leasing) foi de R\$ 7,4 bilhões (de R\$ 8,8 bilhões no 3T22)**. Apesar do EBITDA mais fraco na comparação ano a ano, a melhora de R\$ 1,4 bilhão no trimestre na dívida líquida foi ainda maior do que a melhora entregue no 4T21 (de R\$ 1,2 bilhão), principalmente devido à melhor dinâmica do capital de giro e de *cash tax*. Isso mostra continuidade na melhora da conversão de caixa
- **Prejuízo líquido de R\$ 890 milhões no 4T22**, impulsionado principalmente pelo menor EBITDA (impactado por R\$ 383 milhões de *impairment* não caixa), maiores despesas financeiras líquidas e perdas de operações descontinuadas

Resultado Consolidado (R\$ Milhões)	4T-22	4T-21	Δ	2022	2021	Δ
Receita Líquida	10.389,8	11.643,2	-10,8%	36.349,6	40.164,7	-9,5%
Varição em Moeda Constante			3,0%			0,4%
Lucro Bruto	6.626,9	7.499,2	-11,6%	23.194,6	26.066,8	-11,0%
Margem Bruta	63,8%	64,4%	-60 pbs	63,8%	64,9%	-110 pbs
EBITDA Ajustado	1.095,4	1.542,8	-29,0%	3.158,7	4.137,3	-23,7%
Margem EBITDA Ajustada	10,5%	13,3%	-280 pbs	8,7%	10,3%	-160 pbs
Lucro (Prejuízo) Líquido Atribuído aos Acionistas Controladores	(890,4)	695,5	-228,0%	(2.859,6)	1.047,9	-372,9%
Margem Líquida	-8,6%	6,0%	-1450 pbs	-7,9%	2,6%	-1050 pbs

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

"Iniciamos 2022 navegando em um macroambiente desafiador, que se agravou com a guerra na Ucrânia e incertezas sobre o desempenho de algumas unidades de negócios, após mudanças no comportamento do consumidor pós-pandemia. Nesse ambiente, decidimos em meados de 2022 reavaliar o modelo de crescimento do grupo para entrar em um novo ciclo de estabilização. Mudanças importantes foram realizadas, como um maior foco na rentabilidade e conversão de caixa (com incentivos ajustado em conformidade), uma revisão da estrutura de custos e do papel da Holding, além de revisões importantes e nossa presença global a fim de posicionar o negócio para o sucesso daqui para frente.

O ano de 2022 apresentou receita estável em moeda constante, enquanto a margem EBITDA ajustada apresentou queda de -160 pbs. No quarto trimestre, o crescimento das vendas melhorou em moeda constante e avançamos ainda mais na conversão de caixa, em linha com nossas prioridades. Continuamos com um momento muito forte na marca Natura, principalmente no Brasil, e da Aesop. Também vimos um desempenho sólido da Avon na categoria de beleza na América Latina, reforçando nossa confiança no potencial da segunda onda de integração dos nossos negócios na região.

Ações estruturais para criar valor de forma sustentável para nossos acionistas estão em andamento em todas as nossas marcas. Em Natura &Co Latam, estamos acelerando a integração da Natura e da Avon para capturar todos os benefícios dessa combinação na região. Na Aesop, estamos avaliando opções estratégicas, visando melhorar a estrutura de capital da Companhia. Na Avon International, continuamos a otimizar a presença geográfica para nos concentrarmos em mercados lucrativos, ao mesmo tempo que reduzimos a estrutura de custos. Na The Body Shop, estamos redimensionando o negócio, focando nas eficiências e nos principais canais de varejo em face das mudanças no mix de canais desafiadoras que ocorreram.

Olhando para o futuro, estamos confiantes de que as ações que estamos realizando posicionarão a Natura &Co para focar não apenas em rentabilidade e caixa, mas também para voltar a crescer. Embora esperemos que 2023 seja mais um ano desafiador, nosso foco na geração de caixa e na melhoria da estrutura de capital da Companhia nos permitirão investir em nossas prioridades, construindo o caminho para desbloquear valor significativo. Esperamos melhoria contínua das receitas, bem como da rentabilidade ajustada e da geração de caixa, enquanto continuamos investindo nas ações transformacionais mencionadas acima.

Ao mesmo tempo, o Grupo continua focado naquilo que o trouxe até aqui, sua agenda ESG: as Fundações da Avon, da The Body Shop e da Aesop usaram suas redes para fazer doações às vítimas dos terremotos na Turquia e na Síria, por meio de instituições como a Cruz Vermelha e Médicos sem Fronteiras. Natura &Co igualou esses esforços para apoiar a ajuda humanitária. Mantemos nosso foco, como sempre, em nosso compromisso com o impacto ambiental e social positivo. Vemos nosso protagonismo em proteger a Amazônia e sua biodiversidade, a inclusão social de aproximadamente 8 milhões de representantes e constituir uma plataforma para o empoderamento feminino como elementos centrais de nosso DNA e verdadeiras fontes de vantagem competitiva."

Principais Resultados Financeiros por Unidade de Negócios

	4T-22 vs. 4T-21					2022 vs. 2021				
	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
Consolidado	10.389,8	-10,8%	3,0%	10,5%	-280 pbs	36.349,6	-9,5%	0,4%	8,7%	-160 pbs
Natura &Co Latam	5.943,2	-3,2%	10,6%	8,9%	-320 pbs	22.027,3	-1,7%	6,3%	10,0%	-120 pbs
Avon International	2.062,6	-23,8%	-9,9%	5,8%	-490 pbs	7.196,0	-22,9%	-9,9%	4,3%	-170 pbs
The Body Shop	1.504,4	-20,6%	-8,4%	21,4%	-80 pbs	4.407,2	-24,3%	-13,5%	10,9%	-670 pbs
Aesop	879,6	-2,1%	18,2%	28,6%	190 pbs	2.718,7	4,6%	21,0%	21,7%	-230 pbs

- Natura &Co Latam:** A receita líquida do 4T22 cresceu +10,6% em CC, mas apresentou queda de -3,2% em reais, impulsionada pelo forte crescimento de dois dígitos em CC na marca Natura, parcialmente compensado por vendas levemente positivas em CC na Avon na América Latina e valorização do real frente às outras moedas latino-americanas
- Marca Natura na América Latina:** A receita líquida aumentou +17,5% no 4T22 em CC e +3,1% em reais, com forte momento no Brasil e crescimento adicional na América Hispânica. **No Brasil**, a receita líquida cresceu +17,9% no 4T22, apoiada por um forte crescimento da produtividade das consultoras, combinada ao excelente desempenho do varejo. Mesmo em meio à turbulência política e econômica, principalmente na Argentina, Chile e Peru, a receita líquida **na América Hispânica** cresceu +16,9% em CC, mas apresentou queda de -18,6% em reais. O crescimento foi impulsionado principalmente pela aceleração na Argentina, Colômbia e México. Excluindo a Argentina, a receita dos mercados hispânicos cresceu um dígito médio em CC, impactada pelo desempenho mais fraco do Peru e do Chile
- Marca Avon na América Latina:** A receita líquida cresceu +2,2% em CC, mas apresentou queda de -11,2% em reais. **No Brasil**, a receita líquida continuou a melhorar sequencialmente e chegou a +7,5%, entrando em cenário positivo, favorecida por uma base comparável mais fraca. A categoria de beleza apresentou crescimento sólido de +12% na receita, enquanto Moda e Casa ("M&C") teve uma redução de -10%, em linha com nosso processo de otimização. **Nos mercados hispânicos**, a receita líquida caiu -1,1% no 4T22 em CC (ou -19,5% em reais), principalmente devido à Argentina, mas também foi impactada por uma queda no México, Peru e Chile. A categoria de beleza cresceu +7,3% em CC, mas foi mais do que compensada pela categoria M&C
- A margem EBITDA ajustada do 4T de Natura &Co Latam** foi de 8,9%, -320 pbs vs. 4T21. O forte desempenho da receita e a rígida disciplina financeira foram mais do que compensados pelo impacto do aumento das despesas gerais e administrativas como percentual da receita líquida, refletindo as pressões inflacionárias (que cresceram a uma taxa maior que a receita da Avon Latam), maiores investimentos em P&D (especialmente para a marca Natura, onde estamos acelerando os investimentos em marketing e inovação), e aumento no trimestre devido ao faseamento que inclui a provisão da remuneração da administração
- Avon International**
 - A receita líquida do 4T22** apresentou queda de -9,9% em CC vs. 4T21 (ou -23,8% em reais). Excluindo a Rússia e a Ucrânia, a receita caiu -6,2%. Problemas pontuais na cadeia de suprimentos também tiveram um impacto desfavorável estimado de 2 p.p. das vendas totais. Embora ainda impactada pelo difícil ambiente macroeconômico, a Avon International conseguiu repassar a inflação e a pressão cambial nos preços, o que também beneficia a produtividade das representantes. Os fundamentos do canal de distribuição continuam a mostrar melhorias (produtividade das representantes, nível de atividade, digitalização e desempenho dos principais produtos)
 - A margem EBITDA ajustada do 4T** foi de 5,8%, uma queda de -490 pbs ano a ano. A expansão de +230 pbs na margem bruta e o foco contínuo em obter economias decorrentes da transformação foram mais do que compensados pela desalavancagem das vendas e outras despesas de faseamento no trimestre. O 4T22 incluiu aumento no custo relacionado aos incentivos, enquanto o 4T21 se beneficiou da liberação dessas provisões, conforme mencionado ano passado
- The Body Shop**
 - A receita líquida do 4T** caiu -8,4% em CC e -20,6% em reais. A receita mostrou uma melhora em comparação com o 3T22 (que foi de -19,5% em CC), mas diante de uma base comparável mais fraca. As vendas combinadas dos principais canais de distribuição dos negócios (lojas, e-commerce e franquia) apresentaram queda de um dígito baixo em CC, apresentando melhora em comparação com o 3T22 (quando as vendas caíram em um dígito alto), indicando o impacto significativo do canal TBS At Home, que voltou aos níveis pré-pandemia
 - A margem EBITDA do 4T** foi de 21,4%, uma queda de -80 pbs na comparação ano a ano. A pressão de 350 pbs na margem bruta foi parcialmente compensada por um rígido controle de custos e ganhos antecipados dos esforços de reestruturação, que levaram a um ganho de eficiência de +270 pbs de SG&A como percentual da receita líquida (apesar do impacto da desalavancagem das vendas)
- Aesop**
 - A receita líquida do 4T** cresceu +18,2% em CC, mas apresentou queda de -2,1% em reais. Todas as regiões registraram crescimento anual de dois dígitos, 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 marca também entrou na China com sucesso, com forte desempenho que superou as expectativas.
 - A margem EBITDA ajustada do 4T** foi de 28,6%, +190 pbs na comparação ano a ano, ainda pressionada por investimentos planejados para entregar um crescimento futuro sustentável, porém, mais do que compensada pela alavancagem das vendas.

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



Resultado por Segmento de Negócio

R\$ milhões	Consolidado ^a			Natura &Co Latam ^b			Avon International			The Body Shop			Aesop		
	4T-22 ^c	4T-21 ^c	Var. %	4T-22 ^c	4T-21 ^c	Var. %	4T-22 ^c	4T-21 ^c	Var. %	4T-22	4T-21	Var. %	4T-22	4T-21	Var. %
Receita Bruta	13.501,4	15.023,0	(10,1)	7.886,9	8.079,1	(2,4)	2.456,4	3.248,4	(24,4)	2.181,7	2.677,8	(18,5)	976,6	1.017,7	(4,0)
Receita Líquida	10.389,8	11.643,2	(10,8)	5.943,2	6.142,3	(3,2)	2.062,6	2.708,1	(23,8)	1.504,4	1.893,9	(20,6)	879,6	898,9	(2,1)
CMV	(3.762,9)	(4.144,1)	(9,2)	(2.410,4)	(2.449,7)	(1,6)	(802,2)	(1.115,5)	(28,1)	(373,8)	(404,1)	(7,5)	(176,6)	(174,7)	1,1
Lucro Bruto	6.626,9	7.499,2	(11,6)	3.532,7	3.692,6	(4,3)	1.260,4	1.592,6	(20,9)	1.130,6	1.489,8	(24,1)	703,0	724,2	(2,9)
Despesas com Vendas, Marketing e Logística	(4.334,7)	(4.956,0)	(12,5)	(2.384,2)	(2.449,5)	(2,7)	(853,5)	(1.147,1)	(25,6)	(770,8)	(1.002,1)	(23,1)	(326,3)	(357,3)	(8,7)
Despesas Adm., P&D, TI e Projetos	(1.771,7)	(1.566,1)	13,1	(874,7)	(736,9)	18,7	(430,3)	(355,3)	21,1	(256,2)	(274,6)	(6,7)	(207,2)	(204,0)	1,6
Despesas Corporativas	(121,0)	(157,4)	(23,1)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Outras Receitas/(Despesas) Operacionais, Líquidas	(435,2)	34,9	(1.348,0)	(43,4)	45,2	(195,9)	(316,9)	5,0	(6.380,0)	(41,5)	(15,6)	165,4	(31,1)	(1,7)	1.736,2
Custos de Transformação/ Integração / Reestruturação do Grupo	(117,0)	(89,7)	30,5	(56,9)	(42,6)	33,6	(59,5)	(42,9)	38,7	-	-	-	-	-	-
Depreciação	690,6	731,9	(5,6)	252,6	233,5	8,2	176,0	195,7	(10,1)	180,8	223,5	(19,1)	81,2	79,2	2,5
EBITDA	537,8	1.496,8	(64,1)	426,2	742,3	(42,6)	(223,8)	248,1	(190,2)	242,9	421,0	(42,3)	219,6	240,4	(8,7)
Depreciação	(690,6)	(731,9)	(5,6)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Receitas/(Despesas) Financeiras, Líquidas	(523,6)	(300,6)	74,2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Lucro antes do IR/CSLL	(676,3)	464,4	(245,6)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Imposto de Renda e Contribuição Social	(14,8)	298,7	(105,0)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Operações descontinuadas ^d	(199,2)	(67,6)	194,6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Lucro Líquido Consolidado	(890,4)	695,4	(228,0)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Participação dos Acionistas Não Controladores	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Lucro líquido atribuído aos acionistas controladores	(890,4)	695,4	(228,0)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Margem Bruta	63,8%	64,4%	-60 pbs	59,4%	60,1%	-70 pbs	61,1%	58,8%	230 pbs	75,2%	78,7%	-350 pbs	79,9%	80,6%	-70 pbs
Desp. com Vendas, Marketing e Logística/Receita Líquida	41,7%	42,6%	-90 pbs	40,1%	39,9%	20 pbs	41,4%	42,4%	-100 pbs	51,2%	52,9%	-170 pbs	37,1%	39,7%	-260 pbs
Desp. Adm., P&D, TI e Projetos/Receita Líquida	17,1%	13,5%	360 pbs	14,7%	12,0%	270 pbs	20,9%	13,1%	780 pbs	17,0%	14,5%	250 pbs	23,6%	22,7%	90 pbs
Margem EBITDA	5,2%	12,9%	-770 pbs	7,2%	12,1%	-490 pbs	(10,9)%	9,2%	-2010 pbs	16,1%	22,2%	-610 pbs	25,0%	26,7%	-170 pbs
Margem Líquida	(8,6)%	6,0%	-1460 pbs	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

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

^b Natura &Co Latam: inclui Natura, Avon, TBS Brasil e Latam hispânica, Aesop Brasil e &Co Pay

^c Inclui efeito da Alocação de Preço de Compra (PPA)

^d Relacionadas à separação de negócios na Avon da América do Norte

Resultado por Segmento de Negócio

R\$ milhões	Consolidado ^a			Natura &Co Latam ^b			Avon International			The Body Shop			Aesop		
	2022 ^c	2021 ^c	Var. %	2022 ^c	2021 ^c	Var. %	2022 ^c	2021 ^c	Var. %	2022	2021	Var. %	2022	2021	Var. %
Receita Bruta	47.108,7	51.642,9	(8,8)	29.295,8	29.692,1	(1,3)	8.590,9	11.188,9	(23,2)	6.180,9	7.842,9	(21,2)	3.041,1	2.919,0	4,2
Receita Líquida	36.349,6	40.164,7	(9,5)	22.027,3	22.413,4	(1,7)	7.196,0	9.329,3	(22,9)	4.407,2	5.821,8	(24,3)	2.718,7	2.600,2	4,6
CMV	(13.155,0)	(14.097,9)	(6,7)	(8.880,2)	(8.833,1)	0,5	(2.890,6)	(3.698,2)	(21,8)	(1.032,5)	(1.236,7)	(16,5)	(351,7)	(329,9)	6,6
Lucro Bruto	23.194,6	26.066,8	(11,0)	13.147,1	13.580,3	(3,2)	4.305,5	5.631,1	(23,5)	3.374,7	4.585,1	(26,4)	2.367,1	2.270,3	4,3
Despesas com Vendas, Marketing e Logística	(16.160,6)	(17.750,7)	(9,0)	(8.950,4)	(9.062,8)	(1,2)	(3.213,3)	(4.162,7)	(22,8)	(2.651,6)	(3.259,1)	(18,6)	(1.345,2)	(1.266,0)	6,3
Despesas Adm., P&D, TI e Projetos	(6.161,7)	(6.399,5)	(3,7)	(3.011,0)	(2.906,1)	3,6	(1.410,6)	(1.734,8)	(18,7)	(965,4)	(1.064,7)	(9,3)	(743,5)	(676,6)	9,9
Despesas Corporativas	(391,3)	(559,4)	(30,0)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Outras Receitas/(Despesas) Operacionais, Líquidas	(297,9)	272,0	(209,5)	70,7	301,2	(76,5)	(225,7)	(2,4)	9.344,7	(86,2)	(33,4)	158,4	(44,9)	1,8	(2.638,0)
Custos de Transformação/ Integração / Reestruturação do Grupo	(640,9)	(511,0)	25,4	(256,2)	(188,9)	35,6	(214,3)	(289,4)	(25,9)	-	-	-	-	-	-
Depreciação	2.591,9	2.791,5	(7,2)	912,4	872,0	4,6	683,8	830,9	(17,7)	692,1	795,1	(13,0)	303,4	293,5	3,4
EBITDA	2.134,1	3.909,7	(45,4)	1.912,6	2.595,7	(26,3)	(74,7)	272,8	(127,4)	363,6	1.023,1	(64,5)	536,7	622,9	(13,8)
Depreciação	(2.591,9)	(2.791,5)	(7,2)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Receitas/(Despesas) Financeiras, Líquidas	(1.900,9)	(1.027,0)	85,1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Lucro antes do IR/CSLL	(2.358,6)	91,2	(2.685,3)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Imposto de Renda e Contribuição Social	(119,6)	1.048,0	(111,4)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Operações descontinuadas ^d	(380,4)	(98,5)	286,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Lucro Líquido Consolidado	(2.858,6)	1.040,7	(374,7)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Participação dos Acionistas Não Controladores	(1,0)	7,3	(113,8)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Lucro líquido atribuído aos acionistas controladores	(2.859,6)	1.047,9	(372,9)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Margem Bruta	63,8%	64,9%	-110 pbs	59,7%	60,6%	-90 pbs	59,8%	60,4%	-60 pbs	76,6%	78,8%	-220 pbs	87,1%	87,3%	-20 pbs
Desp. com Vendas, Marketing e Logística/Receita Líquida	44,5%	44,2%	30 pbs	40,6%	40,4%	20 pbs	44,7%	44,6%	10 pbs	60,2%	56,0%	420 pbs	49,5%	48,7%	80 pbs
Desp. Adm., P&D, TI e Projetos/Receita Líquida	17,0%	15,9%	110 pbs	13,7%	13,0%	70 pbs	19,6%	18,6%	100 pbs	21,9%	18,3%	360 pbs	27,3%	26,0%	130 pbs
Margem EBITDA	5,9%	9,7%	-380 pbs	8,7%	11,6%	-290 pbs	(1,0)%	2,9%	-390 pbs	8,3%	17,6%	-930 pbs	19,7%	24,0%	-430 pbs
Margem Líquida	(7,9)%	2,6%	-1050 pbs	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

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

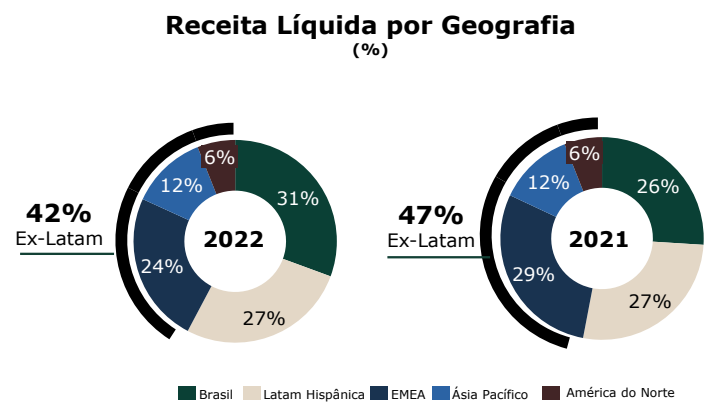
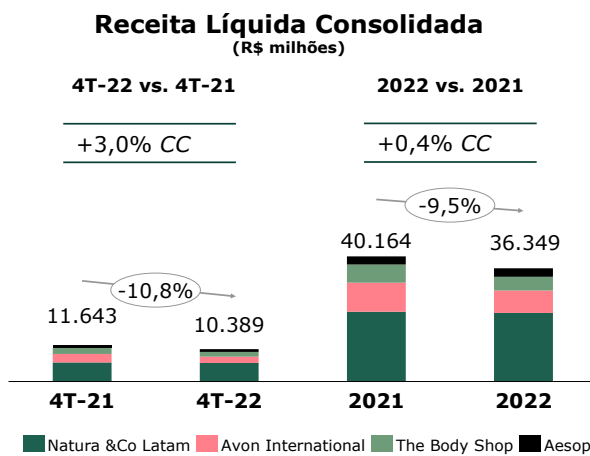
^b Natura &Co Latam: inclui Natura, Avon, TBS Brasil e Latam hispânica, Aesop Brasil e &Co Pay

^c Inclui efeito da Alocação de Preço de Compra (PPA)

^d Relacionadas à separação de negócios na Avon da América do Norte

Receita Líquida Consolidada

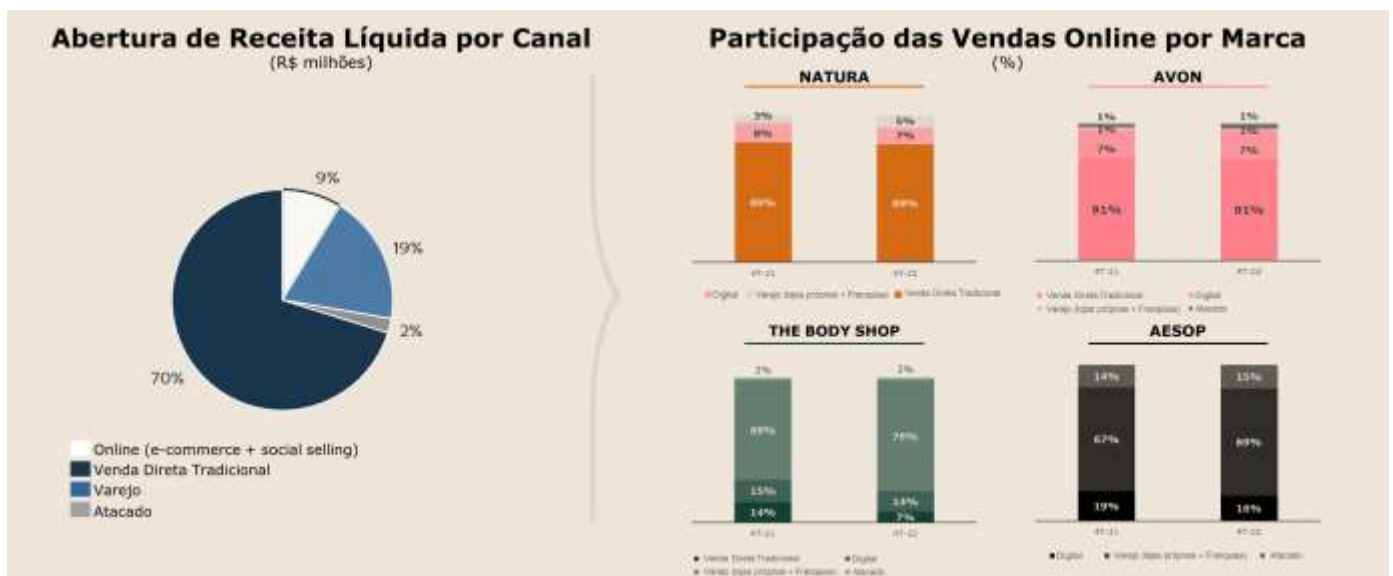
- A receita líquida consolidada do 4T22 cresceu +3,0% em CC, mas apresentou queda de -10,8% em reais, refletindo o forte crescimento da marca Natura e da Aesop, e a melhoria de tendências da marca Avon na América Latina, porém, parcialmente compensada pela queda da The Body Shop e de Avon International.
- A receita do 4T das moedas do mercado G12 em CC totalizou 24,0% no 4T22 vs. 24,2% no 4T21 (as moedas do mercado G12 são: GBP, EUR, USD, AUD, YEN, CAD, SEK e CHF)
- Com operações em aproximadamente 100 países, 42% da receita líquida veio de fora da América Latina.



Vendas Digitais

As vendas habilitadas digitalmente, que incluem vendas online e *social selling*, permaneceram estáveis como percentual da receita, para todas as unidades de negócios, com exceção da Aesop, que apresentou queda de 3 p.p. para 16% (vs. 19% no 4T21), devido ao desempenho muito forte dos canais de varejo e atacado. Ainda assim, a Aesop apresenta o maior nível de digitalização entre todas as unidades de negócios.

Venda por relações utilizando aplicativos digitais: Para a Natura América Latina, a penetração do digital (consultoras que acessaram pelo menos uma vez a revista digital ou o aplicativo durante o trimestre) atingiu impressionantes 82,1% no 4T22 comparado com 80,5% no 4T21. Além disso, na Avon International, a penetração do aplicativo Avon On (representantes ativas que fizeram login pelo menos uma vez nas últimas três campanhas) alcançou 30,6% no 4T22, em comparação a 25,5% no 4T21.



Margem Bruta

- A margem bruta consolidada foi de 63,8% no 4T22, -60 pbs vs. 4T21
- A margem bruta foi impactada principalmente pela contínua pressão sobre a rentabilidade da The Body Shop e por uma margem menor de Natura &Co Latam e da Aesop, que mais do que compensaram a expansão da margem da Avon International, na comparação anual
- Conforme mencionado anteriormente, embora os preços de algumas commodities venham caindo nos últimos meses, Natura &Co compra insumos de valor agregado. Os preços dos insumos estão correlacionados aos preços das commodities, mas essa dinâmica foi mais do que compensada pelo aumento dos preços de energia e pela inflação como um todo (especialmente salarial)

Margem Bruta 4T22

R\$ milhões	Consolidado			Natura &Co Latam			Avon Internacional			The Body Shop			Aesop		
	4T-22	4T-21	Var. %	4T-22	4T-21	Var. %	4T-22	4T-21	Var. %	4T-22	4T-21	Var. %	4T-22	4T-21	Var. %
Receita Líquida	10.389,8	11.643,2	(10,8)	5.943,2	6.142,3	(3,2)	2.062,6	2.708,1	(23,8)	1.504,4	1.893,9	(20,6)	879,6	898,9	(2,1)
CMV	(3.762,9)	(4.144,1)	(9,2)	(2.410,4)	(2.449,7)	(1,6)	(802,2)	(1.115,5)	(28,1)	(373,8)	(404,1)	(7,5)	(176,6)	(174,7)	1,1
Lucro Bruto	6.626,9	7.499,2	(11,6)	3.532,9	3.692,6	(4,3)	1.260,4	1.592,6	(20,9)	1.130,6	1.489,8	(24,1)	703,0	724,2	(2,9)
Margem Bruta	63,8%	64,4%	-60 pbs	59,4%	60,1%	-70 pbs	61,1%	58,8%	230 pbs	75,2%	78,7%	-350 pbs	79,9%	80,6%	-70 pbs

Margem Bruta 2022

R\$ milhões	Consolidado			Natura &Co Latam			Avon Internacional			The Body Shop			Aesop		
	2022	2021	Var. %	2022	2021	Var. %	2022	2021	Var. %	2022	2021	Var. %	2022	2021	Var. %
Receita Líquida	36.349,6	40.164,7	(9,5)	22.027,3	22.413,4	(1,7)	7.196,0	9.329,3	(22,9)	4.407,2	5.821,8	(24,3)	2.718,7	2.600,2	4,6
CMV	(13.155,0)	(14.097,9)	(6,7)	(8.880,2)	(8.833,1)	0,5	(2.890,6)	(3.698,2)	(21,8)	(1.032,5)	(1.236,7)	(16,5)	(351,7)	(329,9)	6,6
Lucro Bruto	23.194,6	26.066,8	(11,0)	13.147,1	13.580,3	(3,2)	4.305,4	5.631,1	(23,5)	3.374,7	4.585,1	(26,4)	2.367,0	2.270,3	4,3
Margem Bruta	63,8%	64,9%	-110 pbs	59,7%	60,6%	-90 pbs	59,8%	60,4%	-60 pbs	76,6%	78,8%	-220 pbs	87,1%	87,3%	-20 pbs

Despesas Operacionais

- As despesas consolidadas de **Vendas, Marketing e Logística** atingiram 41,7% da receita líquida (-90 pbs vs. 4T21)
- Despesas consolidadas **Administrativas, P&D, TI e Projetos** atingiram 17,1% da receita líquida, (+360 pbs vs. 4T21)
- As despesas VG&A** (ambas as linhas acima combinadas) aumentaram em +270 pbs no 4T22 em uma base anual. Esse trimestre foi particularmente impactado pelo aumento dos custos relacionados ao faseamento de despesas (incluindo, mas não limitado a remuneração anual da administração e despesas relacionadas a projetos) e pressões inflacionárias em todas as unidades de negócios. Além disso, a comparação anual foi impactada pelo fato de que o 4T21 se beneficiou de uma liberação de provisões de incentivos
- As despesas Corporativas** atingiram R\$ 121 milhões, uma redução de -23,1% em relação ao 4T21, beneficiando-se das iniciativas implementadas pelo Comitê de Transição (visando uma estrutura mais simples e enxuta), mas impactadas por R\$ 25 milhões em gastos de faseamento mencionados no trimestre anterior. Em 2022, as despesas corporativas já apresentavam queda de 30,0% em relação a 2021
- Outras receitas/despesas operacionais** foram de R\$ -435 milhões (abaixo dos R\$ +35 milhões no 4T21), impactadas principalmente por R\$ 383 milhões de *impairment* não caixa (relacionado majoritariamente a Avon Internacional, com *impairment* adicionais na The Body Shop, em menor proporção), a parte restante vinda dos custos de reestruturação da The Body Shop, e despesas não recorrentes na Aesop
- Os **custos de Transformação/Integração/Reestruturação com Grupo** foram de R\$ 117 milhões, um aumento de +30,5%, impactados principalmente pelos custos de rescisões, decorrentes da aceleração da integração da Natura e da Avon, e da continuidade dos ajustes na estrutura de custos da Avon Internacional

Despesas Operacionais 4T22

Despesas (R\$ milhões)	Consolidado			Natura &Co Latam			Avon Internacional			The Body Shop			Aesop		
	4T-22	4T-21	Var. %	4T-22	4T-21	Var. %	4T-22	4T-21	Var. %	4T-22	4T-21	Var. %	4T-22	4T-21	Var. %
Despesas com Vendas, Marketing e Logística	(4.334,7)	(4.956,0)	(12,5)	(2.384,2)	(2.449,5)	(2,7)	(853,5)	(1.147,1)	(25,6)	(770,8)	(1.002,1)	(23,1)	(326,3)	(357,3)	(8,7)
Despesas administrativas, P&D, TI e projetos	(1.771,7)	(1.566,1)	13,1	(874,7)	(736,9)	18,7	(430,3)	(355,3)	21,1	(256,2)	(274,6)	(6,7)	(207,2)	(204,0)	1,6
Despesas com Vendas, Gerais e Adm.	(6.106,4)	(6.522,1)	(6,4)	(3.258,9)	(3.186,4)	2,3	(1.283,8)	(1.502,4)	(14,5)	(1.027,0)	(1.276,6)	(19,6)	(533,5)	(561,3)	(5,0)
Desp. com Vendas, Marketing e Logística (% da receita líquida)	41,7%	42,6%	-90 pbs	40,1%	39,9%	20 pbs	41,4%	42,4%	-100 pbs	51,2%	52,9%	-170 pbs	37,1%	39,7%	-260 pbs
Desp. adm., P&D, TI e projetos (% da receita líquida)	17,1%	13,5%	360 pbs	14,7%	12,0%	270 pbs	20,9%	13,1%	780 pbs	17,0%	14,5%	250 pbs	23,6%	22,7%	90 pbs

Despesas Operacionais 2022

Despesas (R\$ milhões)	Consolidado			Natura &Co Latam			Avon Internacional			The Body Shop			Aesop		
	2022	2021	Var. %	2022	2021	Var. %	2022	2021	Var. %	2022	2021	Var. %	2022	2021	Var. %
Despesas com Vendas, Marketing e Logística	(16.160,6)	(17.750,7)	(9,0)	(8.950,4)	(9.062,8)	(1,2)	(3.213,3)	(4.162,7)	(22,8)	(2.651,6)	(3.259,1)	(18,6)	(1.345,2)	(1.266,0)	6,3
Despesas administrativas, P&D, TI e projetos	(6.161,7)	(6.399,5)	(3,7)	(3.011,0)	(2.906,1)	3,6	(1.410,6)	(1.734,8)	(18,7)	(965,4)	(1.064,7)	(9,3)	(743,5)	(676,6)	9,9
Despesas com Vendas, Gerais e Adm.	(22.322,3)	(24.150,2)	(7,6)	(11.961,4)	(11.968,9)	(0,1)	(4.623,9)	(5.897,5)	(21,6)	(3.617,0)	(4.323,8)	(16,3)	(2.088,7)	(1.942,6)	7,5
Desp. com Vendas, Marketing e Logística (% da receita líquida)	44,5%	44,2%	30 pbs	40,6%	40,4%	20 pbs	44,7%	44,6%	10 pbs	60,2%	56,0%	420 pbs	49,5%	48,7%	80 pbs
Desp. adm., P&D, TI e projetos (% da receita líquida)	17,0%	15,9%	110 pbs	13,7%	13,0%	70 pbs	19,6%	18,6%	100 pbs	21,9%	18,3%	360 pbs	27,3%	26,0%	130 pbs

EBITDA Consolidado

O EBITDA Ajustado do 4T22 foi de R\$ 1.095 milhão, com margem ajustada de 10,5% (-280 pbs ano a ano). A margem do 4T22 refletiu diferentes fatores e dinâmicas para cada unidade de negócios e para a Holding:

- melhoria das despesas da Holding (-23,1% ano a ano)
- melhoria da margem na Aesop, em meio ao forte crescimento da receita
- ligeira pressão de margem na The Body Shop, resultado principalmente da desalavancagem de vendas e mix de canais, parcialmente compensado pela rígida disciplina financeira
- pressão de margem EBITDA ajustada em Natura &Co Latam, impactada pelo faseamento das despesas e maiores investimentos
- pressão de margem na Avon Internacional, também impactada pelo faseamento das despesas anuais

EBITDA Ajustado 4T22

R\$ milhões	EBITDA Consolidado			Natura & Co Latam			Avon Internacional			The Body Shop			Aesop		
	4T-22	4T-21	Var. %	4T-22	4T-21	Var. %	4T-22	4T-21	Var. %	4T-22	4T-21	Var. %	4T-22	4T-21	Var. %
EBITDA Consolidado	537,8	1.496,8	(64,1)	426,2	742,3	(42,6)	(223,8)	248,1	(190,2)	242,9	421,0	(42,3)	219,6	240,4	(8,7)
Custos de Transformação/Integração (1)	117,0	89,7	30,5	56,9	42,6	33,6	59,5	42,9	38,7	-	-	-	-	-	-
(i) Custos de Transformação	59,5	44,2	34,6	-	-	-	59,5	42,9	38,7	-	-	-	-	-	-
(ii) Custos de integração	57,3	45,5	25,9	56,9	42,6	33,6	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(iii) Custos de reestruturação do Grupo	0,2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Créditos fiscais, recuperações e reversão de provisões	-	(43,5)	(100,0)	-	(43,5)	(100,0)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Impairment de Loja e Goodwill	382,9	-	-	31,1	-	-	282,9	-	-	58,7	-	-	7,1	-	-
Custo de Reestruturação - Unidade de negócio	32,9	-	-	12,4	-	-	-	-	-	20,5	-	-	-	-	-
Outras (receitas)/despesas líquidas não recorrentes	24,7	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	24,7	-	-
EBITDA Ajustado	1.095,4	1.543,0	(29,0)	526,6	741,4	(29,0)	118,7	291,0	(59,2)	322,1	421,0	(23,5)	251,4	240,4	4,6
Margem EBITDA Ajustada	10,5%	13,3%	-280 bps	8,9%	12,1%	-320 bps	5,8%	10,7%	-490 bps	21,4%	22,2%	-80 bps	28,6%	26,7%	190 bps

EBITDA Ajustado 2022

R\$ milhões	EBITDA Consolidado			Natura & Co Latam			Avon Internacional			The Body Shop			Aesop		
	2022	2021	Var. %	2022	2021	Var. %	2022	2021	Var. %	2022	2021	Var. %	2022	2021	Var. %
EBITDA Consolidado	2.134,1	3.909,7	(45,4)	1.912,7	2.995,7	(26,3)	(74,7)	272,8	(127,4)	363,6	1.023,1	(64,5)	536,7	622,9	(13,8)
Custos de Transformação/Integração	640,9	511,0	25,4	256,2	188,9	35,6	214,3	289,4	(26,0)	-	-	-	-	-	-
(i) Custos de Transformação	214,3	296,5	(27,7)	-	-	-	214,3	289,4	(26,0)	-	-	-	-	-	-
(ii) Custos de integração	268,1	214,5	25,0	256,2	188,9	35,6	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(iii) Custos de reestruturação do Grupo	158,5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Créditos fiscais, recuperações e reversão de provisões	-	(283,5)	(100,0)	-	(283,5)	(100,0)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Impairment de Loja e Goodwill	382,9	-	-	31,1	-	-	282,9	-	-	58,1	-	-	7,1	-	-
Custo de Reestruturação - Unidade de negócio	32,9	-	-	12,4	-	-	-	-	-	20,5	-	-	-	-	-
Outras (receitas)/despesas líquidas não recorrentes (1)	(32,0)	-	-	-	-	-	(113,6)	-	-	36,3	-	-	45,3	-	-
EBITDA Ajustado	3.158,7	4.137,3	(23,7)	2.212,3	2.501,1	(11,5)	308,9	562,2	(45,1)	478,5	1.023,1	(53,2)	589,1	622,9	(5,4)
Margem EBITDA Ajustada	8,7%	10,3%	-160 bps	10,0%	11,2%	-120 bps	4,3%	6,0%	-170 bps	10,9%	17,6%	-60 bps	21,7%	24,0%	-230 bps

(1) Outras (receitas)/despesas líquidas não recorrentes: Efeito líquido do ganho da resolução favorável de uma disputa judicial na Avon Internacional, custos associados à suspensão das operações da The Body Shop na Rússia e outras despesas não recorrentes na Aesop (não apenas, mas que incluem os estudos da potencial transação)

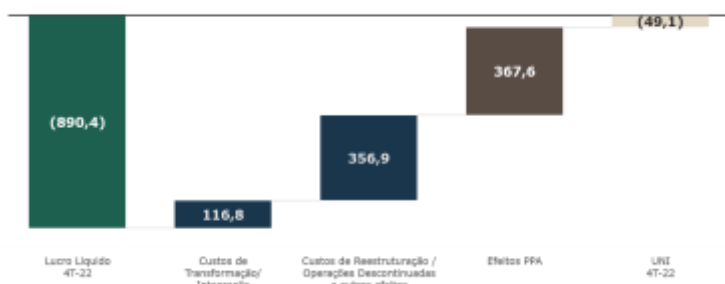
Receitas e Despesas Financeiras

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

R\$ milhões	4T-22	4T-21	Var. %	2022	2021	Var. %
1. Financiamento, Investimentos de Curto Prazo e Ganhos (Perdas) em Derivativos	(296,9)	(188,8)	57,3	(805,7)	(346,0)	132,9
1.1 Despesas Financeiras	(225,5)	(152,3)	48,1	(744,6)	(634,2)	17,4
1.2 Receitas Financeiras	206,9	65,7	214,9	537,3	264,8	102,9
1.3 Variações Cambiais sobre Atividades Financeiras, Líquidas	186,6	(150,1)	(224,3)	394,4	(252,2)	(256,4)
1.4 Ganhos (Perdas) com Derivativos sobre Variações Cambiais de Atividades Financeiras, Líquidas	(170,3)	137,0	(224,3)	(383,2)	258,0	(248,5)
1.5 Ganhos (Perdas) com Derivativos sobre Pagamentos de Juros e outras Atividades Financeiras, Líquidas	(294,6)	(89,1)	230,6	(609,6)	17,6	(3.563,6)
2. Contingências judiciais	(12,2)	25,4	(148,0)	(79,3)	(25,7)	208,6
3. Outras receitas e (despesas) financeiras	(214,5)	(137,2)	56,3	(1.015,9)	(655,3)	55,0
3.1 Despesas com arrendamentos	(57,0)	(59,4)	(4,0)	(200,2)	(210,7)	(5,0)
3.2 Outras	(63,5)	(32,2)	97,2	(326,0)	(380,1)	(14,2)
3.3 Outros Ganhos (Perdas) de Variação Cambial	(43,9)	(26,2)	67,6	(302,1)	(38,0)	695,0
3.4 Ganhos (Perdas) com Hiperinflação	(50,1)	(19,4)	158,2	(187,6)	(26,5)	607,9
Receitas e Despesas Financeiras, Líquidas	(523,6)	(300,6)	74,2	(1.900,9)	(1.027,0)	85,1

- As despesas financeiras líquidas foram de R\$ -524 milhões no 4T22, um aumento de +74,2% vs. 4T21 (aumento de R\$ -223 milhões em uma base anual), devido principalmente aos seguintes fatores:
 - Item 1.1 – Aumento na despesa financeira devido a maior dívida bruta e aumento da taxa de juros
 - Item 1.5 – no 4T22 as despesas foram de R\$ -295 milhões vs. R\$ -89 milhões no 4T21, um saldo de despesas maior em R\$ -206 milhões. O aumento das 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 na *Sustainability-Linked bond* 2028 e o Certificados de Recebíveis Imobiliários (CRI)
 - Item 3.2 – no 4T22 as despesas foram de R\$ -64 milhões em comparação a R\$ -32 milhões no mesmo período de 2021 (variando R\$ -31 milhões na comparação anual). Maiores perdas devido a amortização de custos de transação e tarifas bancárias
 - Item 3.4 – no 4T22 as despesas foram de R\$ -50 milhões, uma piora de R\$ -31 milhões na comparação anual, principalmente devido ao agravamento da hiperinflação na Argentina
- Isso foi parcialmente compensado pelo Item 1.2 – no 4T22 a receita financeira foi de R\$ +207 milhões, melhorando em R\$ +141 milhões em relação ao mesmo período do ano anterior. A melhora está relacionada principalmente ao aumento do saldo de caixa no trimestre, em meio à emissão de Certificados de Recebíveis Imobiliários (CRI) em outubro

Lucro Líquido Underlying (UNI) e Lucro Líquido



O prejuízo líquido reportado no 4T22 foi de R\$ -890 milhões, comparado a um lucro líquido de R\$ +696 milhões no 4T21, impulsionado principalmente pelo menor EBITDA (especialmente impactado por R\$ 383 milhões de *impairment* não caixa), por maiores despesas financeiras líquidas e perdas de operações descontinuadas. O lucro líquido do 4T21 também se beneficiou de ganhos fiscais relacionados a recuperações de crédito.

O Lucro Líquido *Underlying* do 4T22, que é o lucro líquido excluindo custos de transformação, custos de reestruturação, operações descontinuadas e efeitos do PPA, resultou em prejuízo de R\$ -49 milhões. Isso se compara a positivos R\$ +918 milhões no 4T21.

Fluxo de Caixa Livre e Posição de Caixa

R\$ milhões	4T-22	4T-21	Var. %	2022	2021	Var. %
Lucro (Prejuízo) Líquido	(890,0)	695,4	(228,0)	(2.858,6)	1.040,7	(374,7)
Depreciação e Amortização	690,6	739,8	(6,7)	2.591,9	2.791,5	(7,2)
Ajustes Não-Caixa ao Lucro Líquido	1.551,5	1.430,8	8,4	3.518,5	1.234,3	185,1
Lucro Líquido Ajustado	1.352,1	2.866,1	(52,8)	3.251,7	5.066,5	(35,8)
Redução / (Aumento) no Capital de Giro	1.288,0	(212,9)	(705,1)	(175,4)	(3.054,9)	(94,3)
Estoques	770,0	510,0	51,0	485,8	(1.117,7)	(143,5)
Contas a Receber	(343,0)	(448,0)	(23,4)	(686,7)	(645,2)	6,4
Contas a Pagar	490,0	913,2	(46,3)	39,7	467,5	(91,5)
Outros Ativos e Passivos	371,0	(1.188,0)	(131,2)	(14,2)	(1.759,6)	(99,2)
Imposto de Renda e Contribuição Social	(80,8)	(550,6)	(85,3)	(580,2)	(976,5)	(40,6)
Juros da dívida	(235,9)	(126,9)	85,9	(809,0)	(783,9)	3,2
Pagamentos de lease	(246,0)	(287,0)	(14,3)	(1.152,8)	(1.297,2)	(11,1)
Outras atividades operacionais	(509,7)	(190,5)	167,6	(815,9)	(145,7)	460,0
Caixa das Operações	1.567,7	1.498,2	4,6	(281,5)	(1.191,7)	(76,4)
Capex	(334,7)	(595,9)	(43,8)	(1.102,8)	(1.479,2)	(25,4)
Venda de Ativos	10,7	16,5	(34,8)	14,8	114,5	(87,1)
Variação da taxa de câmbio	2,9	25,9	(88,8)	(309,8)	197,0	(257,3)
Fluxo de Caixa Livre	1.246,7	944,7	32,0	(1.679,3)	(2.359,5)	(28,8)
Outras atividades de investimento e financiamento	(303,2)	8,4	(3.698,9)	1.867,8	545,6	242,3
Variação do Saldo de Caixa	943,4	953,2	(1,0)	188,5	(1.813,9)	(110,4)

No ano de 2022, o fluxo de caixa livre foi uma saída de R\$ -1.679 milhão em comparação com uma saída de R\$ -2.360 milhões no ano anterior. Apesar do impacto negativo do lucro líquido do ano (de R\$ +1.041 milhão em 2021 para R\$ -2.859 milhões em 2022), o fluxo de caixa das operações substancialmente melhorou para R\$ -282 milhão de R\$ -1.192 milhão

As melhorias são impulsionadas principalmente por:

- o Capital de giro operacional que melhorou em todas as unidades de negócios como percentual da receita líquida (com exceção da Aesop em meio ao crescimento acelerado), que foi parcialmente compensado pelo mix de unidades de negócios. As unidades de negócios que mais crescem carregam maior Capital de Giro estrutural
- o O principal fator para a melhoria do capital de giro foi a contínua otimização de estoques (especialmente produtos acabados), parcialmente compensada pelo aumento de recebíveis como resultado do crescimento de vendas na América Latina. As contas a pagar ficaram quase estáveis, pois as melhorias foram compensadas pelo menor nível de estoques e menor Capex
- o Outros ativos e passivos foram beneficiados pelo menor adiantamento a fornecedores conforme observado no trimestre anterior
- o Melhoria significativa no imposto de renda e contribuição social

Além da melhora no caixa das operações, continuamos nossos esforços de alocação de capital, o que resultou na redução do Capex em 2022, que representou uma saída de R\$ -1.103 milhão, reduzindo 25% ano a ano, enquanto continuamos investindo em nossas prioridades em manter uma empresa operacional sustentável e saudável.

Como mencionado anteriormente, a administração segue fortemente focada em otimizar a conversão de caixa e continua trabalhando em: (i) melhorar a gestão do capital de giro (que ainda tem oportunidades, apesar dos progressos já entregues até o momento), (ii) disciplina rigorosa na alocação de capital e na otimização do CAPEX, e (iii) melhoria contínua da alíquota de *cash tax*.

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

R\$ milhões	Natura Cosméticos S.A.		Natura &Co Holding S.A.	
	4T-22	4T-21	4T-22	4T-21
Curto-Prazo	134,1	681,5	331,2	945,1
Longo-Prazo	7.488,1	7.614,9	12.987,6	11.380,8
Dívida Bruta ^a	7.622,2	8.296,4	13.318,8	12.325,9
Instrumentos de Proteção Cambial (Swaps) ^b	86,4	(379,1)	120,0	(379,1)
Total Dívida Bruta	7.708,6	7.917,3	13.438,8	11.946,8
(-) Caixa, Equivalentes de Caixa e Aplicações Financeiras ^c	(3.844,5)	(4.669,4)	(5.996,2)	(5.986,0)
(=) Dívida Líquida	3.864,1	3.247,9	7.442,6	5.960,7

Índice de endividamento excluindo IFRS 16

Dívida Líquida/EBITDA	1,59x	1,21x	7,83x	2,19x
Dívida Total/EBITDA	3,16x	2,95x	14,13x	4,40x

Índice de endividamento incluindo IFRS 16

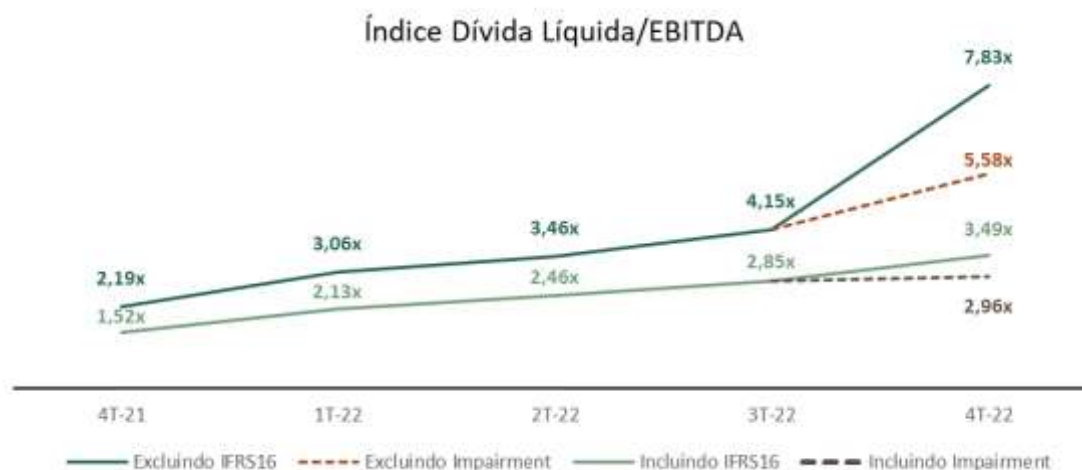
Dívida Líquida/EBITDA	1,25x	0,90x	3,49x	1,52x
Dívida Total/EBITDA	2,50x	2,18x	6,30x	3,06x

^a Dívida bruta exclui impactos do PPA de R\$273,5 milhões no 4T-22 e R\$ 390,9 milhões no 4T-21 e contratos de arrendamento

^b Instrumentos de proteção de câmbio, excluindo efeitos de marcação a mercado

^c Investimentos de curto prazo excluem saldos não-circulantes

O gráfico abaixo demonstra a trajetória do endividamento trimestral desde o 4T21.



Embora a dívida líquida tenha melhorado em uma base trimestral para R\$ 7,4 bilhões (de R\$ 8,8 bilhões), Dívida Líquida/EBITDA foi significativamente impactado pelo baixo EBITDA reportado em 2022. É importante destacar que o EBITDA reportado no ano passado foi particularmente impactado por despesas não estruturais (incluindo R\$ 383 milhões de impairment no 4T), que não deveriam ser recorrentes no longo prazo. Como mencionamos previamente, estamos trabalhando para melhorar nossa estrutura de capital enquanto continuamos a focar nas melhoras de margem e conversão de caixa.

Emissão de novos títulos e gestão de passivos

Como parte dos esforços contínuos do Grupo para melhorar sua estrutura de capital e abordar ativamente os próximos vencimentos, Natura &Co Luxembourg Holdings (Natura Lux) assinou em 14 de novembro um *Club Loan* de USD\$ 250 milhões com vencimento em 2025, garantido por Natura &Co Holding e por Natura Cosméticos S.A. Os recursos foram utilizados principalmente para pagar um empréstimo de US\$ 150 milhões de *Revolving Credit Facility* do grupo com vencimento em 2024 e um empréstimo de GBP 70 milhões da The Body Shop com a agência UK Export Finance.

Além disso, em dezembro de 2022, a Natura Cosméticos reembolsou R\$ 913 milhões referentes à sua 10ª emissão de debêntures. Paralelamente, a Natura Cosméticos recebeu R\$ 1.050 milhão em outubro de 2022, resultado da emissão de Certificados de Recebíveis Imobiliários (CRI). A amortização da 10ª emissão de debêntures elimina todos os *covenants* financeiros do Grupo.

2. Desempenho por segmento

Natura & Co Latam	Variação (%) Receita Líquida				Variação (%) KPI Operacional
	4T-22 vs. 4T-21		2022 vs. 2021		4T-22 vs. 4T-21
	Reportado (R\$)	Moeda Constante	Reportado (R\$)	Moeda Constante	Consultoras / Representantes ^b
Natura Latam ^a	3,1%	17,5%	6,2%	14,5%	1,9%
Natura Brasil	17,9%	17,9%	14,3%	14,4%	1,7%
Natura Hispânica	-18,6%	16,9%	-5,3%	14,6%	2,2%
Avon Latam	-11,2%	2,2%	-11,2%	-3,4%	-10,7%
Avon Brasil	7,5%	7,5%	-5,7%	-5,7%	-0,4%
Avon Hispânica	-19,5%	-1,1%	-13,8%	-2,4%	-19,7%

^a Natura Latam inclui Natura Brasil, Hispânica e Outras

^b Considera a Média de Consultoras / Representantes disponíveis no trimestre

NATURA & Co América Latina

MARCA NATURA NA AMÉRICA LATINA

Marca Natura no Brasil

- As receitas da Natura Brasil cresceram +17,9% ano a ano, beneficiadas pelo aumento de preços, combinados a um melhor mix de categorias. A categoria de presentes registrou desempenho melhor no período em relação ao crescimento total da marca na região, o que é especialmente importante durante as festas de fim de ano
- A produtividade da consultora aumentou fortes +14,9% vs. 4T21, desempenho sequencialmente mais suave, porém, frente a uma base comparável mais forte. Ao mesmo tempo, a base média de consultoras disponíveis permanece amplamente estável, em 1,16 milhão no 4T22, +1,7% em relação ao 4T21 e +0,9% em relação ao 3T22. Em resumo, isso está alinhado a nossa estratégia contínua de focar no aumento da produtividade em uma base de consultores mais estável
- As vendas no varejo (lojas próprias e franqueadas) apresentaram forte desempenho, impulsionadas pela produtividade das lojas na comparação com elas mesmas (same-store sales) e pela aceleração da abertura de lojas. O número de lojas próprias atingiu 90 no trimestre (+18 vs. 4T21), enquanto as lojas franqueadas aumentaram para 649 (+74). As aberturas de lojas (próprias e franqueadas) registrou uma aceleração importante, em linha com nossa estratégia de diversificação de canais, visando melhor atendimento aos nossos consumidores finais e soluções para nossas consultoras
- O canal digital manteve-se estável em relação ao ano anterior, impactado por um menor nível de descontos e uma importante racionalização de preços do canal de distribuição, o que será uma alavanca importante da estratégia *Omnichannel* na região e melhorará significativamente a rentabilidade do canal. Em 2022, no entanto, o digital foi uma importante plataforma de crescimento, com alta de +19,8% ano a ano



Marca Natura na América Hispânica

- Mesmo em meio à turbulência política e econômica, especialmente na Argentina, no Chile e no Peru, a Natura na América Hispânica apresentou crescimento de receita de +16,9% em CC (uma queda de -18,6% em reais). O crescimento foi impulsionado principalmente por Argentina, Colômbia e México, acelerado pelo mix de canais e por ganhos de produtividade
- Excluindo a Argentina, a receita nos mercados hispânicos aumentou um dígito médio em CC, apesar do desempenho mais fraco no Peru e uma queda no Chile, ambos impactados pelo ambiente macro instável
- A base média de consultoras disponíveis atingiu 0,88 milhão no 4T22 (basicamente estável vs. o trimestre anterior e +2,2% vs. 4T21), com aumento de produtividade

MARCA AVON NA AMÉRICA LATINA

Marca Avon no Brasil

- A receita líquida do 4T cresceu +7,5% em relação ao ano anterior em nova melhora sequencial, e entrando em um cenário positivo, mas que se deve a uma base comparável muito mais fraca. A categoria de beleza apresentou crescimento sólido de +12% na receita, enquanto as vendas de Moda e Casa registraram queda de -10%, em linha com nosso processo de otimização de portfólio
- A produtividade das representantes no segmento de beleza aumentou mais uma vez sequencialmente, e continuou a crescer a um ritmo de dois dígitos ano a ano, impulsionada pelo desempenho das principais categorias
- Moda e Casa continuaram a apresentar queda no trimestre em relação ao ano anterior, mas com nível médio de pedidos estável em reais, e um menor impacto nas vendas totais consolidadas, conforme esperado
- O número médio de representantes disponíveis ficou amplamente estável em comparação com os níveis do 3T22 e 4T21, refletindo as ações de correção efetivas implementadas desde o 3T21, demonstrando continuidade na estabilização do canal, entregue no último trimestre

Avon Brand in Hispanic Latam

- A receita caiu -1,1% em CC (-19,5% em reais), beneficiada principalmente pela boa performance na Argentina, mas impactada por uma queda no México (que tem maior exposição na categoria Moda e Casa), no Peru e no Chile (que também sofrem da volatilidade política e econômica, como observado com a marca Natura)
- A categoria de beleza cresceu +7,3% em CC, mas esse crescimento foi mais do que compensado pela categoria Moda e Casa
- O número total de representantes disponíveis conseguiu melhora sequencial, apresentando crescimento de +6,4% vs. 3T22, embora tenha apresentado queda de -14,4% em comparação com o ano anterior

NATURA &Co LATAM

- No total, a receita cresceu +10,6% em CC, mas caiu -3,2% em reais, impulsionada pelo forte crescimento da marca Natura e do segmento de CFT na Avon, mas ainda parcialmente compensada pela categoria de Moda e Casa
- A margem bruta foi de 59,4%, queda de -60 pbs ano a ano (em linha com a pressão do 3T22 na comparação anual), beneficiada pelo aumento de preços, melhor mix de categoria e eficiência nos esforços de marketing, mas ainda impactada pelos preços dos insumos e pela dinâmica cambial

Natura &Co Latam (R\$milhões)	P&L		
	4T-22	4T-21	Var. %
Receita Bruta	7.886,9	8.079,1	(2,4)
Receita Líquida	5.943,2	6.142,3	(3,2)
Moeda Constante			10,6
CMV	(2.410,4)	(2.449,7)	(1,6)
Lucro Bruto	3.532,7	3.692,6	(4,3)
Margem Bruta	59,4%	60,1%	(60,0)
Despesas com Vendas, Marketing e Logística	(2.384,2)	(2.449,5)	(2,7)
Despesas Adm., P&D, TI e Projetos	(874,7)	(736,9)	18,7
Outras Receitas/(Despesas) Operacionais, Líquidas	(43,4)	45,2	(195,9)
Custos de Transformação/Integração	(56,9)	(42,6)	33,6
Depreciação	252,6	233,5	8,2
EBITDA	426,2	742,3	(42,6)
Margem EBITDA	7,2%	12,1%	(490,0)
Custos de Transformação	56,9	42,6	33,6
Créditos tributários, recuperações e reversão de provisões	-	(43,5)	-
Impairment de ativos e outros itens	-	-	-
Reestruturação - Unidade de Negócios	-	-	0,0
EBITDA Ajustado	526,6	741,4	(29,0)
Margem EBITDA Ajustada	8,9%	12,1%	(320,0)

• A margem EBITDA ajustada foi 8,9% (-320 pbs na comparação anual), ainda se beneficiando do forte desempenho da receita e rígida disciplina financeira, porém mais do que compensada pela menor margem bruta combinada com maiores despesas gerais e administrativas como percentual da receita líquida. O crescimento das despesas gerais e administrativas foi impulsionado principalmente por pressões inflacionárias, que cresceram a uma taxa maior que a receita na Avon Latam, por maiores investimentos em P&D (especialmente para a marca Natura, onde estamos acelerando os investimentos em marketing e inovação), e aumento de incentivos no trimestre devido ao faseamento que inclui a provisão da remuneração da administração

• Os custos de integração de Natura e Avon foram de R\$ 57 milhões, dos quais, aproximadamente 60% corresponderam a custos de rescisões, e o restante, a investimentos operacionais para integrar logística, indústria, TI etc

• **Onda 2** – Natura &Co América Latina está acelerando a segunda onda do processo de integração das marcas Natura e Avon, com o

objetivo de unificar a proposta de valor para nossas consultoras e representantes, para que 100% delas sejam habilitadas a operar com as duas marcas simultaneamente. O processo de implementação da Onda 2 inicia antes mesmo da integração efetiva de nossas consultoras e representantes em uma proposta de valor unificada

- Tanto a comunicação como o treinamento de nossa força de vendas estão sendo desenvolvidos para prepará-las para esta nova realidade. Os sistemas de TI já estão sendo adaptados, bem como a reorganização de nossa infraestrutura logística e dos nossos times. Além disso, a mudança nos incentivos da estrutura de vendas, em vigor desde a Onda 1, está se acelerando ainda mais devido à melhor proposta de valor resultante do *cross-selling* de produtos Natura e Avon. Com uma proposta de valor unificada, o processo de otimização do portfólio (principalmente, mas não limitado à categoria de Moda e Casa) será mais significativo, para torná-lo ainda mais atrativo para nossos consumidores finais, especialmente, do ponto de vista da rentabilidade para nossas consultoras e representantes, e para a Companhia
- Assim sendo, é importante destacar que, à medida que aceleramos o processo de implementação da Onda 2, esperamos um desempenho de receita mais fraco em toda a Avon, especialmente em algumas regiões do mercado hispânico, onde a Onda 1 e a Onda 2 ocorrerão simultaneamente. Além disso, esse processo incorrerá em custos de integração, que pretendemos compensar principalmente com o desinvestimento em ativos na América Latina
- **O &Co Pay na Natura** apresentou forte crescimento no Brasil tanto em número de contas, atingindo aproximadamente 500 mil, quanto em Volume Total de Pagamentos ("TPV"), que alcançou R\$ 9,96 bilhões no trimestre (R\$ 25,6 bilhões em 2022). Além de captar e processar 100% dos pagamentos das vendas diretas e do e-commerce da Natura, com o lançamento da plataforma para a operação de Varejo e para a marca Avon no 4T, o &Co Pay ampliou sua presença para todos os canais e para todas as nossas marcas no Brasil. Vale ressaltar também, que as consultoras que utilizam a plataforma geralmente registram maior nível de atividade, produtividade e menor inadimplência. Iniciamos o processo de expansão internacional com um piloto no 4T em nossa operação na Argentina

- A receita líquida foi de R\$ 2.063 milhões, uma queda de -23,8% em relação ao ano passado (ou -9,9% em CC). Excluindo a Rússia e a Ucrânia, a receita caiu -6,2% em comparação com o 4T21. Um desafio na cadeia de suprimentos de máscaras de cílios, acabou impactando negativamente a receita líquida em 2p.p., de acordo com nossas estimativas
- As regiões EMEA e APAC, apresentaram crescimento na comparação anual, enquanto a Europa Ocidental apresentou um desempenho mais suave devido ao ambiente macroeconômico turbulento. No entanto, mesmo em um ambiente macroeconômico difícil, a Avon International conseguiu repassar a inflação e a pressão cambial para os preços, o que também beneficia a produtividade das representantes

Avon International	Varição (%) KPI Operacional
	4T-22 vs. 4T-21
	Representantes
Avon International	-20,1%

Avon International (R\$ milhões)	P&L		
	4T-22	4T-21	Var. %
Receita Bruta	2.456,4	3.248,4	(24,4)
Receita Líquida	2.062,6	2.708,1	(23,8)
Moeda Constante			(9,9)
CMV	(802,2)	(1.115,5)	(28,1)
Lucro Bruto	1.260,4	1.592,6	(20,9)
Margem Bruta	61,1%	58,8%	230,0
Despesas com Vendas, Marketing e Logística	(853,5)	(1.147,1)	(25,6)
Despesas Adm., P&D, TI e Projetos	(430,3)	(355,3)	21,1
Outras Receitas/(Despesas) Operacionais, Líquidas	(316,9)	5,0	(6.380,0)
Custos de Transformação/Integração	(59,5)	(42,9)	38,7
Depreciação	176,0	195,7	(10,1)
EBITDA	(223,8)	248,1	(190,2)
Margem EBITDA	-10,9%	9,2%	(2.010,0)
Custos de Transformação	59,5	42,9	38,7
Impairment de Loja e Goodwill	282,9	-	-
EBITDA Ajustado	118,7	291,0	(59,2)
Margem EBITDA Ajustada	5,8%	10,7%	(490,0)

Conforme esperado, o número de representantes recuou em -20% em decorrência da implementação do novo modelo comercial e do processo de otimização da presença geográfica. O processo de digitalização apresentou bom avanço e o uso de ferramentas digitais atingiu 30.6% (conforme mencionado na seção digital – página 4) e outros KPIs fundamentais também estão melhorando (como unidades por representante e taxa de atividade)

A margem bruta foi de 61,1%, uma alta de +230 pbs na comparação anual, impulsionada por aumentos de preços e um mix de produtos favorável, que mais do que compensou a pressão inflacionária de custos e de variação cambial.

A margem EBITDA ajustada foi de 5,8%, uma queda de -490 pbs na comparação anual. A expansão da margem bruta de 230 pbs e o foco contínuo em gerar economias de transformação foram mais do que compensados pela desalavancagem das vendas e outras despesas de

faseamento no trimestre. O 4T22 incluiu aumento no custo relacionado aos incentivos, enquanto o 4T21 se beneficiou da liberação dessas provisões conforme mencionado ano passado.

- Mesmo com a pressão da rentabilidade, a conversão de caixa apresentou uma evolução significativa (e a unidade de negócios Avon International é um dos principais impulsionadores da evolução consolidada desse número), impulsionada principalmente pela melhora do capital de giro
- Os custos de transformação neste trimestre alcançaram R\$ 59,5 milhões, sendo que aproximadamente 70% desses custos estavam relacionados com rescisões, e a parte restante relacionada ao processo de terceirização de TI
- Do ponto de vista da margem de contribuição, Europa Central e Oriental, África do Sul e Filipinas apresentaram margens muito saudáveis, demonstrando a importância do foco em ajustar o portfólio ao mercado e da transformação do modelo operacional
- A Avon International continua com bom ritmo em sua jornada de transformação. Remodelou drasticamente seus custos para compensar os desafios externos, destinou recursos para seus investimentos estratégicos e mudou completamente seu perfil da margem EBITDA, por meio de um portfólio ajustado aos mercados e um modelo operacional enxuto
 - Portfólio ajustado ao mercado: (1) Focar e entregar transformação em mercados com potencial de crescimento financeiro, incluindo começar a investir na conexão com os consumidores através de investimentos em mídia (Top 4: África do Sul, Filipinas, Romênia, Polônia) (2) Corrigir a rentabilidade na Europa Ocidental com a simplificação e harmonização do portfólio 'One Europe' e a reestruturação organizacional (3) continuar avaliando a presença geográfica, saindo de mercados com baixo potencial de lucro e de transformação
 - Modelo operacional enxuto: finalizar a simplificação do modelo operacional de ponta a ponta com a terceirização de TI, redesenho do P&D, otimização da cadeia de suprimentos e das estruturas organizacionais centrais e dos mercados
- A Turquia é um mercado importante em nosso portfólio e um mercado líder em crescimento nos últimos trimestres. Os recentes terremotos catastróficos afetaram seu desempenho desde fevereiro. Oferecemos todo o nosso apoio, tanto para as comunidades impactadas quanto para a recuperação de seu ímpeto de crescimento no próximo trimestre

THE BODY SHOP

- Embora apresente uma melhoria significativa em comparação com o 3T22 (-19,5% em CC), a receita líquida do 4T22 caiu -8,4% em CC (devido a uma base de comparação fraca) e -20,6% em reais. 2022 foi um ano muito desafiador e, em resposta, a gestão está focada na estabilização da receita nos principais canais de distribuição e implementar iniciativas de redução de custos para oferecer expansão de margem e apoiar na geração de caixa

The Body Shop	KPIs Operacionais				
	4T-22	3T-22	4T-21	Variação vs. 3T-22	Variação vs. 4T-21
The Body Shop (Total)	2.456	2.443	2.545	13	(89)
Próprias	979	977	997	2	(18)
Franquias	1.477	1.466	1.548	11	(71)

The Body Shop (R\$ milhões)	P&L		
	4T-22	4T-21	Var. %
Receita Bruta	2.181,7	2.677,8	(18,5)
Receita Líquida	1.504,4	1.893,9	(20,6)
Moeda Constante			(8,4)
CMV	(373,8)	(404,1)	(7,5)
Lucro Bruto	1.130,6	1.489,8	(24,1)
Margem Bruta	75,2%	78,7%	(350,0)
Despesas com Vendas, Marketing e Logística	(770,8)	(1.002,1)	(23,1)
Despesas Adm., P&D, TI e Projetos	(256,2)	(274,6)	(6,7)
Outras Receitas/(Despesas) Operacionais, Líquidas	(41,5)	(15,6)	165,4
Depreciação	180,8	223,5	(19,1)
EBITDA	242,9	421,0	(42,3)
Margem EBITDA	16,1%	22,2%	(610,0)
Impairment de Loja e Goodwill	58,7	-	-
Reestruturação - Unidade de Negócios	20,5	-	-
EBITDA Ajustado	322,1	421,0	(23,5)
Margem EBITDA ajustada	21,4%	22,2%	(80,0)

trimestre

- A margem bruta foi impactada pelos preços dos insumos, pela dinâmica cambial, e pelos desafios do ambiente macroeconômico, que resultaram em uma margem de 75,2%, registrando uma redução de -350 pbs em relação ao ano anterior
- Apesar da redução da margem bruta e vendas menores, a margem EBITDA ajustada foi de 21,4%, apresentando queda de -80 pbs na comparação ano a ano (em comparação com os 11,7 p.p. no 3T22). A pressão de 350 pbs na margem bruta foi parcialmente compensada por um rígido controle de custos que levou a um ganho de eficiência de +270 pbs de VG&A como percentual da receita líquida (apesar do impacto da desalavancagem das vendas)
- Medidas rígidas de contenção de custos em relação a novas contratações de funcionários e gastos discricionários foram complementadas no trimestre com a primeira fase de reduções de custos estruturais, incluindo o dimensionamento correto da estrutura de The Body Shop At Home (TBSAH), redução da liderança e transformação de TI
- De acordo com as ações de reestruturação descritas acima, a The Body Shop incorreu em encargos não recorrentes de R\$ 79 milhões, metade dos quais estão associados a rescisões e depreciações em projetos de TI. A outra metade é impulsionada por custos não recorrentes e não caixa relacionadas a *impairment*. A reestruturação do negócio continua e, no início de 2023, a administração anunciou várias medidas adicionais que estão sendo tomadas para melhorar a rentabilidade de longo prazo da empresa, à luz dos contínuos desafios macroeconômicos
 - Em janeiro de 2023, TBS anunciou o fechamento dos negócios da TBSAH nos EUA e o centro de distribuição exclusivo no Reino Unido, dada a mudança econômica do canal
 - Em fevereiro, foi anunciada uma reestruturação da gestão global, reduzindo posições de liderança em 25%, assim como uma redução de 12% no restante das despesas da equipe global
- Essas ações fazem parte de um programa de recuperação mais amplo que apoiará a expansão da margem, geração de caixa e estabilização da receita líquida dos principais canais de distribuição a partir de 2023

- As vendas combinadas dos principais canais de distribuição de negócios (lojas, e-commerce e franquias) registraram queda de um dígito baixo em CC no 4T22, apresentando uma melhora em relação ao 3T22 (quando as vendas caíram em um dígito alto). Esse comportamento mostra o impacto significativo do canal The Body Shop At Home, que retornou aos níveis pré-pandemia

- O difícil ambiente macroeconômico (particularmente no Reino Unido e no resto da Europa Ocidental) continuou a impactar as vendas do varejo através dos principais canais de distribuição (*sell-out* das mesmas lojas nas lojas próprias, e-commerce e franquias combinadas apresentaram queda de -4,8%)

- O *sell-in* das franquias cresceu no trimestre, mas as vendas *sell-out* mais fracas impactaram a tendência de normalização nos estoques dos franqueados, observada no último

- A receita da Aesop foi de R\$ 880 milhões, um crescimento de +18,2% em CC (porém, apresentou queda de -2,1% em reais). Todas as regiões apresentaram crescimento anual de dois dígitos, mesmo em meio a um ambiente macroeconômico em deterioração

Aesop	KPIs Operacionais				
	4T-22	3T-22	4T-21	Variação vs. 3T-22	Variação vs. 4T-21
Aesop (Total)	394	385	367	9	27
Exclusivas	287	280	269	7	18
Departamento	107	105	98	2	9

- As lojas exclusivas totalizaram 287 no 4T22 (+18 LTM) e apresentaram sólido crescimento nas vendas de +9,3%
- 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 +7% (incluindo varejo, concessões em lojas por departamento e Aesop.com), diante de uma forte base de comparação

Aesop (R\$ milhões)	P&L		
	4T-22	4T-21	Var. %
Receita Bruta	976,6	1.017,7	(4,0)
Receita Líquida	879,6	898,9	(2,1)
Moeda Constante			18,2
CMV	(176,6)	(174,7)	1,1
Lucro Bruto	703,0	724,2	(2,9)
Margem Bruta	79,9%	80,6%	(70,0)
Despesas com Vendas, Marketing e Logística	(326,3)	(357,3)	(8,7)
Despesas Adm., P&D, TI e Projetos	(207,2)	(204,0)	1,6
Outras Receitas/(Despesas) Operacionais, Líquidas	(31,1)	(1,7)	1.736,2
Depreciação	81,2	79,2	2,5
EBITDA	219,6	240,4	(8,7)
Margem EBITDA	25,0%	26,7%	(170,0)
Impairment de Loja e Goodwill	7,1	-	-
Outras Receitas/(Despesas) não recorrentes, Líquidas	24,7	-	-
EBITDA Ajustado	251,4	240,4	4,6
Margem EBITDA Ajustada	28,6%	26,7%	190,0

Da perspectiva de categorias, o crescimento anual das vendas de fragrâncias foi mais que o dobro do crescimento consolidado da marca, alinhado com a nossa estratégia de diversificação de categorias. O mercado de fragrâncias tem superado o mercado como um todo, principalmente o segmento premium (foco da marca), indicando a importância dessa categoria para o crescimento futuro

A entrada na China ocorreu com sucesso no 4T22, com o lançamento de duas lojas físicas, juntamente com a plataforma Aesop.com e uma operação doméstica no T-Mall, conforme planejado. Embora em estágio inicial, as lojas estão apresentando desempenho acima das expectativas e já correspondem às duas lojas exclusivas com maiores vendas da Aesop em todo o mundo

- A margem bruta foi de 79,9%, comparada a 80,6% no 4T21, impulsionada principalmente pelo mix favorável de produtos (como fragrâncias) e mix de canais, junto ao aumento de preços que também foram impactados pelas pressões inflacionárias de custos
- A margem EBITDA Ajustada ficou em 28,6%, apresentando aumento de +190 pbs na comparação anual, ainda pressionada por investimentos planejados que visam um crescimento futuro sustentável, porém, mais do que compensada pela alavancagem de uma receita maior
- Conforme mencionado no último trimestre, esses investimentos estão relacionados principalmente com aprimoramentos de tecnologia e da cadeia de suprimentos e à preparação da entrada da Aesop na China
- As despesas não recorrentes estão relacionadas principalmente a avaliação das alternativas estratégicas que envolvem o investimento da Natura &Co na Aesop
- Conforme mencionado no [Comunicado ao Mercado](#) publicado em 30 de novembro, a Natura &Co continua avaliando alternativas estratégicas referentes ao investimento em Aesop. Entre as alternativas em estudo, a Natura &Co continua avaliando possibilidade de vender uma participação na Aesop. Manteremos o mercado atualizado

3. Desempenho Socioambiental

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

Este trimestre foi um período movimentado para Natura &Co na esfera socioambiental. Em novembro, sabendo que os resultados da Conferência das Nações Unidas sobre Mudanças Climáticas (COP27) de 2022 teriam implicações nos objetivos estabelecidos no Acordo de Paris, seis representantes de Natura &Co estiveram presentes na conferência em Sharm El Sheikh, no Egito. Natura &Co levou três mensagens-chave para a conferência: devemos abraçar a conexão entre a natureza e o clima; devemos defender a inclusão e assumir nosso papel de aliados; e devemos defender instituições e políticas fortes. Natura &Co é signatária do compromisso 'All in for 1.5°C' anunciado na COP27. Este compromisso de limitar o aumento das temperaturas globais a 1,5°C permanece alinhado com os objetivos do Acordo de Paris e do Pacto Climático de Glasgow.

O ímpeto gerado em Sharm El Sheikh viajou com Natura &Co para Montreal, no Canadá, para a Conferência das Nações Unidas sobre Biodiversidade 2022 (CBD COP15), em dezembro, onde quatro dos nossos representantes estiveram presentes. Trabalhando com a *Business for Nature* e outros parceiros, nos meses anteriores sinalizamos nosso apoio para a adoção de um ambicioso Quadro Global da Biodiversidade Pós-2020, por meio da nossa participação na Reunião da CBD em Genebra em março de 2022, de interações com formuladores de políticas, da nossa participação em coletivas de imprensa e com campanhas de mídia. Durante a COP15 da CBD, nos juntamos a uma coalizão empresarial progressista que desempenha um papel fundamental para garantir o estabelecimento de uma meta forte, com a campanha "Torne-a obrigatória", projetada para esclarecer o papel das instituições financeiras e empresariais em parar e reverter a perda da natureza. Com o histórico Kunming-Montreal Global Biodiversity Framework (GBF) adotado por 196 países, nosso foco está voltado para a implementação.

Atualização nos Pilares do Compromisso com a Vida:

Para enfrentar a crise climática e proteger a Amazônia

- COP27: A Natura trouxe uma perspectiva brasileira para a COP27, destacando a importância da Amazônia no enfrentamento das emergências climáticas e naturais que todos enfrentamos. Para transmitir essa mensagem, a Natura ampliou seu foco na mobilização pela proteção da floresta
- Lançamos dois instrumentos financeiros em parceria com o Funbio e a Vert para fortalecer organizações, negócios e cadeias da sociobiodiversidade amazônica. Esses instrumentos promovem um modelo de desenvolvimento na Amazônia que combina conservação com geração de renda. Um instrumento se concentra nos mercados e o outro na filantropia, e ambos são regidos pela mesma estrutura
- A Natura conseguiu expandir seu trabalho com as comunidades amazônicas, passando de 40 para 41

Para defender os direitos humanos e sermos mais humanos

- The Body Shop - Durante a COP27, como parte da campanha *Be Seen Be Heard*, a The Body Shop Grécia e a parceira Action Aid Hellas juntaram-se a uma série de outras organizações de toda a Europa para apresentar a petição Climate of Change, pedindo a introdução dos conselhos climáticos de jovens na eu, com status de estados membros. Com mais de 105.000 assinaturas e mais de 13.500 delas de visitantes da The Body Shop na Grécia, a petição Climate of Change é um grande passo para uma melhor representação dos jovens nas negociações climáticas
- Avon International - Reconhecendo o impacto desproporcional das mudanças climáticas sobre mulheres e meninas e seu papel crítico na busca de soluções, a Avon expressou apoio à chamada She Changes Climate para representação igualitária e visível das mulheres na COP27
- Igualdade de Gênero - Natura &Co aumentou o equilíbrio de gênero na organização de 50,4% para 52,7% (liderança sênior, incluindo o Conselho de Administração)
- Equidade salarial - O grupo reduziu sua disparidade salarial inexplicada de 1,19% para 0,76%, colocando o grupo a 0,76% do que é considerado igualdade salarial para o mesmo cargo, mesmo local e mesma responsabilidade. Embora normalmente uma lacuna abaixo de 1% seja frequentemente considerada insignificante em termos estatísticos, acreditamos que qualquer lacuna é inaceitável, por isso não somos complacentes e estamos comprometidos em fechar essa lacuna
- Salário digno (Living Wage) - Natura &Co aumentou o percentual de funcionários que recebem a renda mínima necessária para eles e suas famílias acessarem às necessidades básicas, incluindo renda discricionária, de 96% para 99% 1A (1 Adulto)

Para abraçar a Circularidade e a Regeneração

- Natura &Co atingiu 11,5% de conteúdo de plástico reciclado de todo o plástico usado em 2022
- Aesop - O início das operações na China no final de 2022 foi um momento crucial dentro das ambições estratégicas da Aesop. A Aesop abriu sua primeira loja física na China continental na Dongping Road, em Xangai. O prédio de dois andares homenageia o artesanato chinês, abriga um Sensorium (câmara de fragrâncias) e é cercado por um jardim com ervas medicinais chinesas. A Aesop também lançou sua "Loja de Conceito Sustentável" no distrito de SeongSu, em Seul, na Coreia do Sul, que apresenta práticas regenerativas no design dos espaços da Aesop em todo o mundo.

Reconhecimentos para Natura &Co

- Natura &Co entrou novamente no Ranking do Índice de Sustentabilidade Empresarial (ISE) da B3 e é a única empresa de cosméticos incluída na prestigiada listagem.
- Natura &Co foi listada no Top 100 do Corporate Knights 2022, baseado em dados públicos relativos a 24 indicadores-chave de desempenho, incluindo produtos e serviços alinhados a metas sustentáveis, diversidade e salários, emissões e consumo.
- Natura &Co foi a primeira a receber o Selo Terra Carta do Rei Carlos III, que reconhece empresas globais que impulsionam a inovação e demonstram seu compromisso e impulso para a criação de mercados genuinamente sustentáveis.

4. Mercado de capitais e Performance das Ações

As ações da NTCO3 foram negociadas a R\$ 11,61 no final do 4T22 na B3, uma queda de -21,18% no trimestre. O Volume Médio Diário de Negociação (ADTV) do trimestre foi de R\$ 209,6 milhões, -38,1% vs. 4T21. A NTCO foi negociada a US\$ 4,33 no final do 4T22 na NYSE, com queda de -19,67% no trimestre.

Em 31 de dezembro de 2022, o valor de mercado da Companhia era de R\$ 16,1 bilhões, e o capital da Companhia era representado por 1.383.152.570 ações ordinárias.

5. Renda fixa

Abaixo está uma tabela com detalhes de todos os instrumentos de dívida pública em aberto, por emissor, em 31 de dezembro de 2022:

Emissor	Tipo	Emissão	Vencimento	Principal (milhões)	Custo Nominal (por ano)
Natura Cosméticos S.A.	Debênture - 12ª emissão	10/06/2022	15/09/2025	BRL 255.8	DI + 0.80 por ano
		10/06/2022	15/09/2027	BRL 487.2	!PCA + 6.80 por ano
		15/09/2031		BRL 102.3	!PCA + 6.90 por ano
		10/06/2022	15/09/2032	BRL 102.3	!PCA + 6.90 por ano
		15/09/2033		BRL 102.3	!PCA + 6.90 por ano
Natura Cosméticos S.A.	Notas Comerciais	19/09/2022	19/09/2025	BRL 500.0	DI + 1.55 por ano
Natura &Co Luxembourg Holdings (Natura IClub Loan		14/11/2022	14/11/2025	US\$ 250.0	SOFR + 2.47%
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 ⁽¹⁾	4,13%
Natura &Co International S.à r.l. (Natura Lt Bonds		19/04/2022	19/04/2029	US\$ 600.0	6,00%
Avon Products, Inc.	Bonds não garantidos	12/03/2013	15/03/2043	US\$ 216.1	8.450% ⁽²⁾

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

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

BALANÇO CONSOLIDADO

ATIVOS (R\$ milhões)	Dez-22	Dez-21	PASSIVOS E PATRIMÔNIO LÍQUIDO (R\$ milhões)	Dez-22	Dez-21
ATIVOS CIRCULANTES			PASSIVOS CIRCULANTES		
Caixa e equivalentes de caixa	4.195,7	4.007,3	Empréstimos, financiamentos e debêntures	331,2	945,1
Títulos e valores mobiliários	1.800,4	1.978,7	Arrendamento mercantil	878,4	1.005,5
Contas a receber de clientes	3.502,4	3.476,4	Fornecedores e operações de "risco sacado"	6.375,9	6.770,6
Estoques	4.516,9	5.403,5	Dividendos e juros sobre o capital próprio a pagar	0,3	180,8
Impostos a recuperar	911,4	1.029,6	Salários, participações nos resultados e encargos sociais	1.277,0	1.255,3
Imposto de renda e contribuição social	196,1	446,4	Obrigações tributárias	828,1	766,4
Instrumentos financeiros derivativos	235,1	81,2	Imposto de renda e contribuição social	70,3	272,8
Outros ativos circulantes	763,4	912,2	Instrumentos financeiros derivativos	1.614,0	458,5
Ativos não circulantes mantidos para venda	0,1	52,9	Provisão para riscos tributários, cíveis e trabalhistas	463,7	230,1
Total dos Ativos Circulantes	16.121,5	17.388,2	Outros passivos circulantes	1.499,1	1.716,1
ATIVOS NÃO-CIRCULANTES			Total dos Passivos Circulantes	13.337,9	13.601,2
Impostos a recuperar	1.356,9	1.349,6	PASSIVOS NÃO-CIRCULANTES		
Imposto de renda e contribuição social diferidos	3.519,5	3.100,5	Empréstimos, financiamentos e debêntures	13.261,1	11.771,8
Depósitos judiciais	457,6	585,3	Arrendamento mercantil	2.392,3	2.542,3
Instrumentos financeiros derivativos	773,3	894,0	Salários, participações nos resultados e encargos sociais	26,2	53,7
Títulos e valores mobiliários	35,2	36,9	Obrigações tributárias	117,4	114,8
Outros ativos não circulantes	1.252,4	1.763,1	Imposto de renda e contribuição social diferidos	934,4	994,0
Total dos Ativos realizável a Longo Prazo	7.394,9	7.729,4	Imposto de renda e contribuição social	448,5	773,1
Imobilizado	4.966,2	5.377,4	Instrumentos financeiros derivativos	191,3	0,0
Intangível	23.261,0	26.857,6	Provisão para riscos tributários, cíveis e trabalhistas	873,6	1.088,3
Direito de Uso	2.941,9	3.096,0	Outros passivos não circulantes	751,6	942,5
Total dos Ativos Não-Circulantes	38.563,9	43.060,3	Total dos Passivos Não-Circulantes	18.996,3	18.280,5
			PATRIMÔNIO LÍQUIDO		
			Capital social	12.484,4	12.481,7
			Ações em tesouraria	(262,4)	(151,3)
			Reservas de capital	10.540,9	10.478,8
			Reservas de lucros	0,0	871,2
			Prejuízos acumulados	(1.994,6)	0,0
			Ajustes de avaliação patrimonial	1.564,3	4.865,2
			Patrimônio líquido atribuído aos acionistas controladores	22.332,7	28.545,6
			Participação dos acionistas não controladores no patrimônio líquido das controladas	18,5	21,2
TOTAL DOS ATIVOS	54.685,4	60.448,5	TOTAL DOS PASSIVOS E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	54.685,4	60.448,5

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

R\$ milhões	4T-22	4T-21	Var. %	2022	2021	Var. %
RECEITA LÍQUIDA	10.390,2	11.643,2	(10,8)	36.349,6	40.164,7	(9,5)
Custo dos Produtos Vendidos	(3.762,9)	(4.144,1)	(9,2)	(13.155,0)	(14.097,9)	(6,7)
LUCRO BRUTO	6.627,3	7.499,2	(11,6)	23.194,6	26.066,8	(11,0)
DESPESAS OPERACIONAIS						
Despesas com Vendas, Marketing e Logística	(4.194,1)	(4.792,0)	(12,5)	(15.554,6)	(16.912,9)	(8,0)
Despesas Administrativas, P&D, TI e Projetos	(1.893,5)	(1.724,1)	9,8	(6.711,5)	(6.958,9)	(3,6)
Perda por redução ao valor recuperável de contas a receber de clientes	(140,6)	(167,3)	(15,9)	(606,0)	(837,8)	(27,7)
Outras despesas operacionais, líquidas	(551,4)	(50,9)	983,9	(780,3)	(239,0)	226,5
(PREJUÍZO) LUCRO OPERACIONAL ANTES DO RESULTADO FINANCEIR	(152,4)	764,9	(119,9)	(457,8)	1.118,2	(140,9)
Receitas Financeiras	1.189,3	867,6	37,1	5.380,8	4.006,6	34,3
Despesas Financeiras	(1.712,9)	(1.168,2)	46,6	(7.281,7)	(5.033,5)	44,7
PREJUÍZO ANTES DO IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	(676,0)	464,4	(245,6)	(2.358,6)	91,3	(2.684,7)
Imposto de Renda e Contribuição Social	(14,8)	298,7	(105,0)	(119,6)	1.048,0	(111,4)
PREJUÍZO DAS OPERAÇÕES CONTINUADAS	(690,8)	763,0	(190,5)	(2.478,2)	1.139,2	(317,5)
Lucro (Prejuízo) das Operações Descontinuadas	(199,2)	(67,6)	194,6	(380,4)	(98,6)	286,0
PREJUÍZO DO PERÍODO	(890,0)	695,4	(228,0)	(2.858,6)	1.040,7	(374,7)
Atribuível a acionistas controladores da Companhia	(890,0)	695,4	(228,0)	(2.859,6)	1.048,0	(372,9)
Atribuível a não-controladores	0,0	(0,0)	(258,8)	1,0	(7,3)	(113,8)

AMORTIZAÇÃO DA ALOCAÇÃO DO PREÇO DE COMPRA (PPA)

R\$ milhões	4T-22	4T-21	2022	2021
RECEITA LÍQUIDA	-	-	-	-
Custo dos Produtos Vendidos	(1,8)	(1,3)	(7,6)	(24,6)
LUCRO BRUTO	(1,8)	(1,3)	(7,6)	(24,6)
Despesas com Vendas, Marketing e Logística	(64,1)	(70,3)	(258,0)	(290,1)
Despesas Administrativas, P&D, TI e Projetos	(66,7)	(32,6)	(270,2)	(261,9)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	(293,1)	16,2	(113,1)	105,0
Receitas/(Despesas) Financeiras, líquidas	14,6	27,0	69,5	72,0
Imposto de Renda e Contribuição Social	43,6	63,3	(5,6)	439,3
PREJUÍZO LÍQUIDO	(367,5)	2,2	(584,9)	39,7
Depreciação	(136,1)	(155,5)	(553,7)	(647,0)

DEMONSTRAÇÃO CONSOLIDADA DO FLUXO DE CAIXA

R\$ milhões	2022	2021
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS		
(Prejuízo) lucro líquido do período	(2.858,6)	1.040,7
Ajustes para reconciliar o (prejuízo) lucro líquido do período com o caixa líquido utilizado nas atividades operacionais:		
Depreciações e amortizações	2.591,9	2.791,5
Ganho com juros e variação cambial sobre títulos de valores mobiliários	(537,3)	(264,8)
Ganho (perda) decorrente de operações com derivativos "swap" e "forward"	992,8	(441,6)
Provisão para riscos tributários, cíveis e trabalhistas	409,3	(56,2)
Atualização monetária de depósitos judiciais	(35,5)	(15,2)
Atualização monetária da provisão para riscos tributários, cíveis e trabalhistas	79,3	25,7
Imposto de renda e contribuição social	119,6	(1.048,0)
Resultado na venda e baixa de ativo imobilizado, intangível, arrendamento e ativos não circulantes mantidos para venda	55,7	232,0
Juros e variação cambial sobre arrendamentos	200,2	210,7
Juros, variação cambial sobre empréstimos, financiamentos e debêntures, líquido dos custos de captação	368,3	913,6
Atualização e variação cambial sobre outros ativos e passivos	2,8	2,2
Reversão de provisão para perdas com imobilizado, intangível e arrendamentos	348,7	3,0
Provisão de planos de outorga de opções de compra de ações	258,5	275,6
Provisão para perdas de crédito esperadas, líquida de reversões	606,0	837,8
Provisão para perdas na realização dos estoques, líquida de reversões	305,7	407,2
Reversão de provisão para créditos de carbono	(17,9)	(13,6)
Efeito de economia hiperinflacionária	349,9	165,8
Outros ajustes para reconciliar o prejuízo do exercício	12,5	(0,1)
Variações em:		
Contas a receber de clientes e partes relacionadas	(686,7)	(645,2)
Estoques	485,8	(1.117,7)
Impostos a recuperar	106,2	(315,5)
Outros ativos	223,5	(1.223,2)
Fornecedores, operações de "risco sacado" e partes relacionadas	39,7	467,5
Salários, participações nos resultados e encargos sociais, líquidos	(19,8)	(42,3)
Obrigações tributárias	46,7	(13,2)
Outros passivos	(370,9)	(165,4)
OUTROS FLUXOS DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS		
Pagamentos de imposto de renda e contribuição social	(580,2)	(976,5)
Depósitos judiciais realizados líquidos de levantamentos	40,1	(3,9)
Pagamentos relacionados a processos tributários, cíveis e trabalhistas	(261,7)	(132,8)
(Pagamento) recebimento de recursos por liquidação de operações com derivativos	(594,2)	(9,0)
Pagamento de juros sobre arrendamentos	(199,8)	(219,6)
Pagamento de juros sobre empréstimos, financiamentos e debêntures	(809,0)	(783,9)
CAIXA (UTILIZADO NAS) GERADO PELAS ATIVIDADES OPERACIONAIS	671,5	(114,2)
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO		
Adições de imobilizado e intangível	(1.102,8)	(1.479,2)
Recebimento pela venda de ativo imobilizado, intangível e ativos não circulantes mantidos para venda	14,8	114,5
Aplicação em títulos e valores mobiliários	(12.764,0)	(11.739,9)
Resgate de títulos e valores mobiliários	12.927,8	12.325,2
Resgate de juros sobre títulos de valores mobiliários	152,4	127,4
CAIXA LÍQUIDO GERADO PELAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO	(771,8)	(652,0)
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO		
Amortização de passivo de arrendamentos - principal	(953,0)	(1.077,6)
Amortização de empréstimos, financiamentos e debêntures - principal	(6.826,6)	(7.989,6)
Captações de empréstimos, financiamentos e debêntures	8.557,5	6.425,6
Compra de ações em tesouraria, líquido de recebimento do preço de exercício de opções	(120,3)	(174,1)
Pagamento de dividendos e juros sobre capital próprio referentes ao exercício anterior	(180,5)	0,0
(Pagamento) recebimento de recursos por liquidação de operações com derivativos financeiros	118,7	1.570,6
Aumentos de Capital	2,7	0,0
CAIXA LÍQUIDO GERADO PELAS (UTILIZADO NAS) ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO	598,5	(1.245,2)
Efeito de variação cambial sobre o caixa e equivalentes de caixa	(309,8)	197,0
REDUÇÃO NO CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA	188,5	(1.814,4)
Saldo inicial do caixa e equivalentes de caixa	4.007,3	5.821,7
Saldo final do caixa e equivalentes de caixa	4.195,7	4.007,3
REDUÇÃO NO CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA	188,5	(1.814,4)

7. Teleconferência e webcast

Natura &Co (B3:NTCO3 / NYSE: NTCO)
convida você para participar da teleconferência sobre os resultados do 4T-22:

Terça-feira,
14 de março de 2023

Para conectar-se à teleconferência:

A Obrigação dos Resultados do 4T-22 ocorrerá no dia 13 de março de 2023, segunda-feira, após o fechamento do mercado, em: <http://www.natureco.com/4t-22/>
Natura &Co S.A. CNPJ nº 14.080.000

09:00	Nova Iorque	Brasil: +55 11 31818585 / DIALIN: +55 21 4090-5621
10:00	Brasília	EUA: g889: +1 344 294-8942 / DIALIN: +1 412 737-9827
11:00	London	U.K.: +44 20 396 9972

A teleconferência será em inglês com tradução simultânea para o Português.

Código da conferência Natura:
Para assistir o webcast: [Clique aqui](#)

AVON   

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.

CO₂e: Equivalente de dióxido de carbono; para qualquer quantidade e tipo de gás de efeito estufa, CO₂ e significa a quantidade de CO₂ 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