

São Paulo, 24 de julho de 2013 – A Natura Cosméticos S.A. (BM&FBOVESPA: NATU3) anuncia hoje os resultados do segundo trimestre de 2013 (2T13). As informações financeiras e operacionais a seguir, exceto onde indicado o contrário, são apresentadas em base consolidada, de acordo com as normas internacionais de relatório financeiro IFRS.

# RESULTADOS



# 2T13

## **Operações Internacionais mantêm crescimento robusto de receita e lucratividade, e no Brasil perspectiva de aceleração do crescimento ao longo do segundo semestre**

No segundo trimestre de 2013, a receita líquida consolidada da Natura cresceu 6,7% frente ao mesmo período do ano anterior, o EBITDA<sup>1</sup> cresceu 4,7% e o lucro líquido 11,7%.

No Brasil, o crescimento da receita no trimestre ficou abaixo de nossas expectativas principalmente em junho, em função de uma menor frequência de pedidos de nossas consultoras, além de um menor impacto no conjunto dos lançamentos ao longo do período.

Reafirmamos nossa convicção de que ao longo dos próximos meses teremos uma aceleração em nosso crescimento em função de nosso plano de inovação e de maiores investimentos em marketing.

Na primeira quinzena de julho, lançamos os sabonetes líquidos e os hidratantes corporais da linha SOU que, com uma proposta inovadora e diferenciada de consumo consciente, permitem a nossa entrada em um espaço de mercado em que ainda não atuávamos, com um potencial relevante de receita incremental para a Natura. Além da linha SOU, na segunda metade do ano, teremos outros lançamentos nas categorias de cosméticos e fragrâncias que aumentarão nossa competitividade no mercado.

Adicionalmente, intensificaremos os investimentos em marketing de maneira a aumentar a frequência nos pedidos de nossas consultoras. Essa providência se soma às iniciativas implantadas ao longo dos últimos meses que objetivam aumentar a cesta de compras dos nossos consumidores, como o Programa MAIS Natura, no qual recentemente fizemos alguns ajustes para estimular os pedidos das consultoras com menor volume de vendas. Esta intensificação nos investimentos será financiada por nosso programa de eficiência de custos.

Nas Operações Internacionais, apresentamos um crescimento robusto de receita e expressiva evolução da lucratividade (margem EBITDA de 16,6% no 2T13 versus 5,3% no ano anterior)<sup>2</sup>. O grupo de países em consolidação apresentou crescimento na receita líquida de 38,9% em moeda local no 2T13, com destaque para os excelentes indicadores de canal em nossa Operação na Argentina. As Operações em Implantação apresentaram crescimento de 19,7% em moeda local no 2T13, mostrando a retomada no México, fruto das recentes melhorias feitas no modelo Rede de Relações Sustentáveis.

Seguimos também confiantes com o avanço dos projetos que nos permitirão, por um lado, evoluir e modernizar as relações de nossa rede com a utilização dos meios digitais e, por outro, expandir a oferta de valor por meio de novas marcas e categorias conectadas com o bem estar bem, ampliando a proposta de valor e os espaços de atuação da nossa empresa.

<sup>1</sup> Considera EBITDA pró- forma

<sup>2</sup> Margem EBITDA das operações em consolidação e implantação sem considerar a estrutura corporativa na Argentina, operação da França e a Aesop

Valores em R\$ milhões	2T13	2T12	Var. (%)	1S13	1S12	Var. (%)
Receita Bruta Brasil	1.981,9	1.928,0	2,8	3.578,6	3.468,1	3,2
Receita Bruta Internacionais	302,9	220,7	37,3	528,1	392,7	34,5
<b>Receita Bruta ex. Aesop</b>	<b>2.284,8</b>	<b>2.148,7</b>	<b>6,3</b>	<b>4.106,6</b>	<b>3.860,8</b>	<b>6,4</b>
Receita Líquida Brasil	1.450,7	1.434,3	1,1	2.615,2	2.574,5	1,6
Receita Líquida Internacionais*	236,6	174,0	36,0	412,8	309,6	33,3
<b>Receita Líquida ex. Aesop</b>	<b>1.687,3</b>	<b>1.608,3</b>	<b>4,9</b>	<b>3.028,0</b>	<b>2.884,1</b>	<b>5,0</b>
<b>% Participação Receita Líquida Internacionais</b>	<b>14,0%</b>	<b>10,8%</b>	<b>3,2 pp</b>	<b>13,6%</b>	<b>10,7%</b>	<b>2,9 pp</b>
EBITDA Brasil pró-forma	395,6	401,9	(1,6)	665,1	686,8	(3,1)
% Margem EBITDA Brasil	27,3%	28,0%	(0,8) pp	25,4%	26,7%	(1,2) pp
EBITDA Internacionais pró-forma	12,1	(10,3)	(217,2)	9,0	(23,0)	(139,2)
% Margem EBITDA Internacionais	5,1%	(5,9)%	11,0 pp	2,2%	(7,4)%	9,6 pp
<b>EBITDA ex. Aesop</b>	<b>407,7</b>	<b>391,6</b>	<b>4,1</b>	<b>674,2</b>	<b>663,7</b>	<b>1,6</b>
% Margem EBITDA ex. Aesop	24,2%	24,3%	(0,2) pp	22,3%	23,0%	(0,7) pp

\*Crescimento em Moeda Local: 31,5% em 2T13 vs. 2T12 e 25,1% em 1S13 vs. 1S12

Em fevereiro, concluímos a aquisição da empresa Australiana AESOP. Para fins de melhor comparação, o quadro ao lado não inclui os efeitos da consolidação desta operação e dos custos desta transação.

Valores em R\$ milhões	2T13	2T12	Var. (%)	1S13	1S12	Var. (%)
<b>Receita Líquida Consolidada</b>	<b>1.715,8</b>	<b>1.608,3</b>	<b>6,7</b>	<b>3.067,1</b>	<b>2.884,1</b>	<b>6,3</b>
<b>EBITDA Consolidado</b>	<b>409,9</b>	<b>391,6</b>	<b>4,7</b>	<b>671,9</b>	<b>663,7</b>	<b>1,2</b>
% Margem EBITDA Consolidado	23,9%	24,3%	(0,5) pp	21,9%	23,0%	(1,1) pp
<b>Lucro Líquido Consolidado</b>	<b>240,2</b>	<b>215,1</b>	<b>11,7</b>	<b>364,8</b>	<b>366,6</b>	<b>(0,5)</b>
% Margem Líquida Consolidada	14,0%	13,4%	0,6 pp	11,9%	12,7%	(0,8) pp
<b>Geração Interna de Caixa</b>	<b>310,1</b>	<b>264,1</b>	<b>17,4</b>	<b>508,7</b>	<b>454,1</b>	<b>12,0</b>
<b>Geração de Caixa Livre</b>	<b>122,3</b>	<b>305,3</b>	<b>(60,0)</b>	<b>12,2</b>	<b>432,9</b>	<b>(97,2)</b>
<b>Dívida Líquida / EBITDA</b>	<b>n/a</b>	<b>n/a</b>	<b>n/a</b>	<b>0,75</b>	<b>0,43</b>	

O quadro ao lado apresenta os dados consolidados incluindo os efeitos da consolidação da AESOP e os custos com a aquisição, concluída em fevereiro de 2013.

A margem EBITDA consolidada no trimestre sofreu uma pequena retração de 50 pontos base. A menor diluição das despesas fixas e os maiores investimentos em marketing no Brasil foram parcialmente mitigados por efeitos não recorrentes e pelo resultado positivo das Operações Internacionais.

A geração interna de caixa no primeiro semestre de 2013 foi de R\$ 508,7 milhões, com crescimento de 12% frente ao mesmo período anterior. Esta geração interna de caixa foi aplicada em uma maior necessidade de capital de giro e em investimentos em imobilizado e intangível. Houve aumento do capital de giro em função da elevação pontual dos estoques e um parcelamento diferente das faturas do ciclo de vendas de Namorados, aumentando atipicamente o saldo do contas a receber. Com relação aos investimentos em imobilizado e intangível, em 2013 tivemos um faseamento diferente ao observado em 2012 com uma maior concentração no primeiro semestre (R\$ 186,2 milhões no 1S13 versus R\$ 97,1 milhões no 1S12). Reafirmamos o *guidance* de R\$ 450,0 milhões para 2013 (R\$ 437,4 milhões em 2012). A combinação destes fatores resultou em uma geração livre de caixa de R\$ 12,2 milhões (R\$ 432,9 milhões em 2012).

# 1. mercado de higiene pessoal, perfumaria e cosméticos (HPPC)

Segundo os dados da SIPATESP/ABHIPEC<sup>3</sup> disponíveis para o acumulado até abril de 2013, o mercado alvo cresceu 13,0%, com destaque para as categorias de cabelos, sabonetes, desodorantes e perfumaria. Nesse período, o *market share* da Natura foi de 21,4%, apresentando uma queda de 180 pontos base versus o mesmo período de 2012.

Nas categorias de Higiene Pessoal, nossos concorrentes seguiram investindo fortemente em marketing e em lançamentos. Já nas categorias de Cosméticos e Fragrâncias, que são mais tradicionais da venda direta, tivemos uma retração mais acentuada de *market share*, concentrada no 2º bimestre de 2013.

Brasil	Tamanho de Mercado (R\$ Milhões)			Market Share Natura (%)		
	4M13	4M12	Var.	4M13	4M12	Var.
Cosméticos e Fragrâncias	3.403	3.072	10,8%	34,7%	37,6%	(2,9) pp
Higiene Pessoal	4.493	3.914	14,8%	11,3%	11,9%	(0,6) pp
<b>Total</b>	<b>7.897</b>	<b>6.987</b>	<b>13,0%</b>	<b>21,4%</b>	<b>23,2%</b>	<b>(1,8) pp</b>

Fonte: Sipatesp

\* Valores de 2012 recalculados pela Associação

Estamos confiantes que o mercado brasileiro de higiene pessoal, perfumaria e cosméticos seguirá com um nível de crescimento vigoroso ao longo dos próximos anos, e que nossas iniciativas, já em execução, nos permitirão elevar nossa competitividade no mercado ao longo do segundo semestre de 2013.

<sup>3</sup> Sipatesp/Abihpec: Sindicato da Indústria de Perfumarias de Artigos de Toucador no Estado de São Paulo / Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos.

## 2. destaques socioambientais

Em Julho, a Natura foi premiada pelo IR Magazine Awards Brazil como “Melhor sustentabilidade socioambiental” pelo sexto ano consecutivo. Nesta que é uma das premiações promovidas ao redor do mundo pela IR Magazine/Cross Border e busca reconhecer as melhores práticas de relacionamento com o mercado de capitais, os vencedores são selecionados por meio de pesquisas com os profissionais de investimentos.

Apresentamos abaixo as metas socioambientais para 2013 com os respectivos resultados até o 2T13:

Indicador	Resultado 2012	Compromisso 2013	Resultado 2T13
Gases de efeito estufa (Mudanças Climáticas)	Redução de 28,4% vs. 2006	Reduzir 33% as emissões relativas de GEE, vs 2006	Redução de 28,3% vs 2006*
Consumo de Água	0,40 litro / unidade produzida	Reduzir o consumo de água para 0,39 litro por unidade produzida no Brasil	0,39 litro / unidade produzida
Geração de Resíduos	25,56 gramas / unidade produzida	Reduzir para 24,70 gramas por unidade produzida a quantidade de resíduos gerada no Brasil	20,99 gramas/unidade produzida
Arrecadação Crer para Ver (Educação)	R\$ 12,8 milhões	Arrecadar R\$ 14,0 milhões com a venda dos produtos Crer para Ver no Brasil	R\$ 6,5 milhões
Recursos Destinados às Comunidades Fornecedoras **	R\$ 12,1 milhões	Destinar R\$ 13,6 milhões em riquezas para as comunidades fornecedoras.	R\$ 5,9 milhões
Volume de negócios na região amazônica***	R\$ 121,8 milhões	Aumentar em 56,0% o volume de negócios na região amazônica, chegando a R\$ 190 milhões em 2013	R\$ 78 milhões

\* Resultado do IT13, dados do 2T13 serão disponibilizados no próximo trimestre

\*\* Indicador composto principalmente por repartição de benefícios e valores pagos pela compra de matéria-prima.

\*\*\* Considera a Natura e outros parceiros

Resultado de **mudanças climáticas** ficou em linha com o planejado para o trimestre. Para o segundo semestre de 2013, esperamos que as emissões relativas sejam menores que a do primeiro semestre, resultado da venda de produtos com menor emissão relativa, como por exemplo a linha SOU.

O bom resultado de **geração de resíduos** no trimestre se deve, principalmente, pela menor destruição de produtos. Os demais indicadores apresentam resultados em linha com o planejado.

### 3. Desempenho econômico – financeiro<sup>4</sup>

Trimestre	Pró-Forma											
	(R\$ milhões)			Brasil			Consolidação			Implantação		
	Consolidado <sup>5</sup>			2T13	2T12	Var%	2T13	2T12	Var%	2T13	2T12	Var%
Consultoras - final do período ('000) <sup>6</sup>	1.574,8	1.505,5	4,6	1.248,9	1.226,0	1,9	205,0	174,3	17,6	118,8	102,5	15,9
Consultoras Média do período ('000)	1.571,1	1.487,8	5,6	1.256,3	1.215,1	3,4	198,3	168,8	17,5	114,3	101,1	13,0
Unidades de produtos para revenda (milhões)	128,3	120,9	6,2	111,4	108,2	2,9	11,1	8,0	39,3	5,5	4,3	27,3
<b>Receita Bruta</b>	<b>2.313,3</b>	<b>2.148,7</b>	<b>7,7</b>	<b>1.981,9</b>	<b>1.928,0</b>	<b>2,8</b>	<b>211,2</b>	<b>149,4</b>	<b>41,3</b>	<b>85,3</b>	<b>65,4</b>	<b>30,5</b>
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.715,8</b>	<b>1.608,3</b>	<b>6,7</b>	<b>1.450,7</b>	<b>1.434,3</b>	<b>1,1</b>	<b>157,6</b>	<b>112,7</b>	<b>39,8</b>	<b>73,3</b>	<b>56,2</b>	<b>30,4</b>
<b>Lucro Bruto</b>	<b>1.218,0</b>	<b>1.137,0</b>	<b>7,1</b>	<b>1.025,0</b>	<b>1.016,8</b>	<b>0,8</b>	<b>114,6</b>	<b>79,4</b>	<b>44,3</b>	<b>50,4</b>	<b>37,8</b>	<b>33,1</b>
Despesas com Vendas, Marketing e Logística	(614,6)	(550,6)	11,6	(497,7)	(453,1)	9,9	(67,4)	(54,3)	24,1	(42,2)	(39,5)	7,0
Despesas Adm., P&D, TI e Projetos	(251,6)	(223,4)	12,6	(186,6)	(189,4)	(1,5)	(10,4)	(9,2)	12,9	(8,2)	(6,1)	34,3
Remuneração dos Administradores	(6,7)	(6,4)	6,0	(6,7)	(6,4)	6,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Outras Receitas / (Despesas) Operacionais, líquidas	17,8	0,4	n/d	17,8	1,2	n/d	(0,4)	(0,8)	(48,0)	(0,0)	0,0	n/d
Receitas / (Despesas) Financeiras, líquidas	(11,4)	(39,8)	(71,3)	(8,0)	(40,8)	(80,3)	(3,3)	1,4	n/d	(0,4)	(0,4)	9,7
Imposto de Renda e Contribuição Social	(110,7)	(102,2)	8,3	(102,7)	(101,4)	1,2	(7,3)	(0,4)	n/d	(0,3)	(0,3)	5,1
Participação dos minoritários	(0,7)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	n/d	0,0	0,0	0,0
<b>Lucro Líquido</b>	<b>240,2</b>	<b>215,1</b>	<b>11,7</b>	<b>241,0</b>	<b>226,9</b>	<b>6,2</b>	<b>25,9</b>	<b>16,2</b>	<b>59,8</b>	<b>(0,8)</b>	<b>(8,4)</b>	<b>(90,2)</b>
<b>EBITDA*</b>	<b>409,9</b>	<b>391,6</b>	<b>4,7</b>	<b>395,6</b>	<b>401,9</b>	<b>(1,6)</b>	<b>37,6</b>	<b>16,1</b>	<b>133,4</b>	<b>0,8</b>	<b>(7,1)</b>	<b>(111,5)</b>
Margem Bruta	71,0%	70,7%	0,3 pp	70,7%	70,9%	(0,2) pp	72,8%	70,5%	2,3 pp	68,7%	67,3%	1,4 pp
Despesas Vendas, Marketing e Logística/Receita Líquida	35,8%	34,2%	1,6 pp	34,3%	31,6%	2,7 pp	42,8%	48,2%	(5,4) pp	57,6%	70,2%	(12,6) pp
Despesas Adm., P&D, TI e Projetos/Receita Líquida	14,7%	13,9%	0,8 pp	12,9%	13,2%	(0,3) pp	6,6%	8,2%	(1,6) pp	11,2%	10,9%	0,3 pp
Margem Líquida	14,0%	13,4%	0,6 pp	16,6%	15,8%	0,8 pp	16,4%	14,4%	2,1 pp	(1,1)%	(15,0)%	n/d
Margem EBITDA	23,9%	24,3%	(0,5) pp	27,3%	28,0%	(0,8) pp	23,8%	14,3%	9,6 pp	1,1%	(12,6)%	n/d

(\*) EBITDA = Lucro operacional antes dos efeitos financeiros, impostos, depreciação e amortização.

Acumulado	Pró-Forma											
	(R\$ milhões)			Brasil			Consolidação			Implantação		
	Consolidado <sup>5</sup>			IS13	IS12	Var%	IS13	IS12	Var%	IS13	IS12	Var%
Consultoras - final do período ('000) <sup>6</sup>	1.574,8	1.505,5	4,6	1.248,9	1.226,0	1,9	205,0	174,3	17,6	118,8	102,5	15,9
Consultoras Média do período ('000)	1.565,4	1.457,1	7,4	1.256,3	1.193,0	5,3	195,1	163,9	19,1	111,8	97,4	14,8
Unidades de produtos para revenda (milhões)	239,9	233,4	2,8	209,6	208,9	0,3	20,2	15,6	29,7	9,7	8,3	16,4
<b>Receita Bruta</b>	<b>4.145,7</b>	<b>3.860,8</b>	<b>7,4</b>	<b>3.578,6</b>	<b>3.468,1</b>	<b>3,2</b>	<b>366,3</b>	<b>264,0</b>	<b>38,7</b>	<b>150,5</b>	<b>117,3</b>	<b>28,3</b>
<b>Receita Líquida</b>	<b>3.067,1</b>	<b>2.884,1</b>	<b>6,3</b>	<b>2.615,2</b>	<b>2.574,5</b>	<b>1,6</b>	<b>273,4</b>	<b>198,8</b>	<b>37,6</b>	<b>129,3</b>	<b>100,9</b>	<b>28,1</b>
<b>Lucro Bruto</b>	<b>2.169,3</b>	<b>2.047,5</b>	<b>6,0</b>	<b>1.845,4</b>	<b>1.836,9</b>	<b>0,5</b>	<b>195,8</b>	<b>136,9</b>	<b>43,0</b>	<b>88,8</b>	<b>67,8</b>	<b>31,0</b>
Despesas com Vendas, Marketing e Logística	(1.118,0)	(1.038,9)	7,6	(912,3)	(866,0)	5,3	(123,3)	(97,1)	26,9	(70,8)	(68,5)	3,5
Despesas Adm., P&D, TI e Projetos	(473,8)	(401,0)	18,2	(356,4)	(337,9)	5,5	(20,9)	(16,1)	29,2	(15,5)	(11,6)	33,0
Remuneração dos Administradores	(12,2)	(10,3)	18,4	(12,2)	(10,3)	18,4	0,0	0,0	n/d	0,0	0,0	n/d
Outras Receitas / (Despesas) Operacionais, líquidas	17,5	(1,6)	n/d	17,4	(0,1)	n/d	(0,2)	(1,5)	(85,0)	0,5	(0,0)	n/d
Receitas / (Despesas) Financeiras, líquidas	(49,2)	(55,0)	(10,5)	(45,3)	(57,2)	(20,8)	(3,7)	1,7	n/d	(0,4)	0,5	n/d
Imposto de Renda e Contribuição Social	(168,1)	(174,1)	(3,5)	(158,5)	(173,2)	(8,5)	(8,7)	(0,5)	n/d	(0,4)	(0,4)	9,8
Participação dos minoritários	(0,7)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	n/d	0,0	0,0	0,0
<b>Lucro Líquido</b>	<b>364,8</b>	<b>366,6</b>	<b>(0,5)</b>	<b>378,0</b>	<b>392,1</b>	<b>(3,6)</b>	<b>39,0</b>	<b>23,4</b>	<b>67,1</b>	<b>2,2</b>	<b>(12,2)</b>	<b>n/d</b>
<b>EBITDA*</b>	<b>671,9</b>	<b>663,7</b>	<b>1,2</b>	<b>665,1</b>	<b>686,8</b>	<b>(3,1)</b>	<b>53,8</b>	<b>24,3</b>	<b>121,5</b>	<b>4,6</b>	<b>(11,1)</b>	<b>(141,7)</b>
Margem Bruta	70,7%	71,0%	(0,3) pp	70,6%	71,4%	(0,8) pp	71,6%	68,9%	2,7 pp	68,7%	67,1%	1,5 pp
Despesas com Vendas/Receita Líquida	36,5%	36,0%	0,4 pp	34,9%	33,6%	1,2 pp	45,1%	48,9%	(3,8) pp	54,8%	67,8%	(13,0) pp
Despesas Administrativas e Gerais/Receita Líquida	15,4%	13,9%	1,5 pp	13,6%	13,1%	0,5 pp	7,6%	8,1%	(0,5) pp	12,0%	11,5%	0,4 pp
Margem Líquida	11,9%	12,7%	(0,8) pp	14,5%	15,2%	(0,8) pp	14,3%	11,8%	2,5 pp	1,7%	(12,1)%	n/d
Margem EBITDA	21,9%	23,0%	(1,1) pp	25,4%	26,7%	(1,2) pp	19,7%	12,2%	7,5 pp	3,6%	(11,0)%	n/d

(\*) EBITDA = Lucro operacional antes dos efeitos financeiros, impostos, depreciação e amortização.

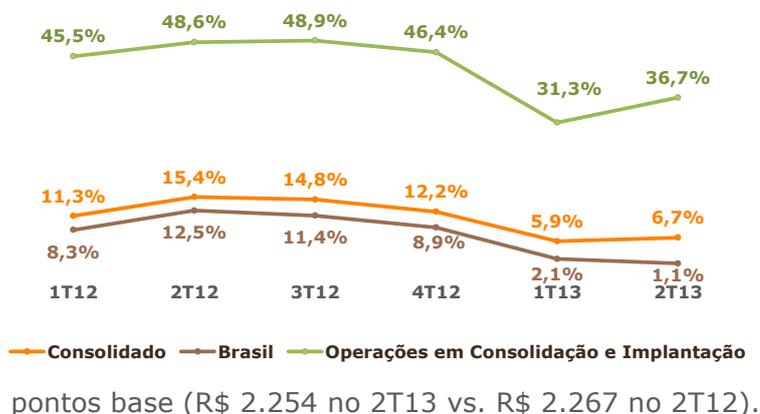
<sup>4</sup> Nos resultados pró-formas, a margem de lucro alcançada nas exportações do Brasil para as Operações Internacionais foi subtraída do CPV das respectivas operações, demonstrando o real impacto dessas subsidiárias no resultado consolidado da empresa. Desta forma, a Demonstração de Resultados pró-forma Brasil apresenta somente o resultado das vendas realizadas no mercado interno.

<sup>5</sup> Consolidado inclui Brasil, Operação em Consolidação, Operações em Implantação e outros Investimentos Internacionais, incluindo impacto de aquisições.

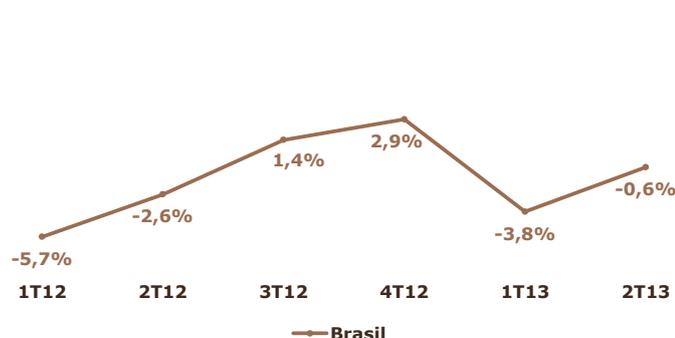
<sup>6</sup> Posição ao final do Ciclo 08 em todas as operações.

### 3.1 receita líquida

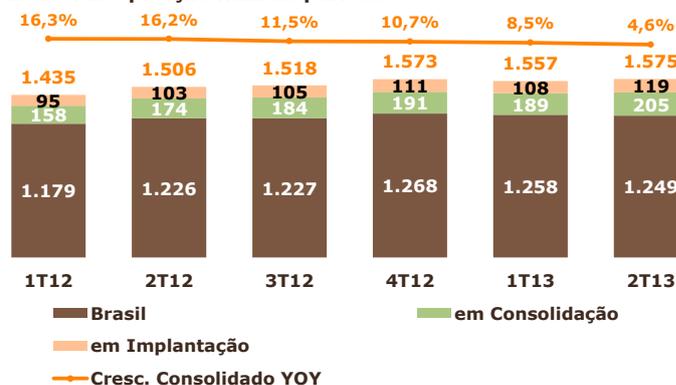
Crescimento Receita Líquida (R\$ - % vs ano anterior)



Produtividade (% vs ano anterior)



Consultoras - posição final do período



No 2T13, como descrito na tabela ao lado e também relatado nos trimestres anteriores, o crescimento da receita líquida inferior ao crescimento da receita bruta foi resultado do aumento da carga tributária – elevação da MVA<sup>9</sup> de São Paulo desde 1 de agosto de 2012. Esperamos que esta condição esteja normalizada a partir do quarto trimestre de 2013.

As **Operações Internacionais**, sem impacto de aquisições (Aesop), representaram 14,0% da receita líquida consolidada no trimestre (13,6% nos 1S13). A continuidade do crescimento acelerado é resultado do expansão da base de consultoras e do aumento da frequência de compra das mesmas. Nas Operações em Consolidação o crescimento foi de 38,9% em moeda local no 2T13 versus o ano anterior (31,9% no 1S13), reflexo do crescimento da base de consultoras na ordem de 17,5% no trimestre (19,1% no acumulado) e aumento de produtividade, com destaque para o bom

Brasil (R\$ milhões)	2T12	1T13	2T13	2T13 vs. 2T12
<b>Receita Bruta</b>	<b>1.928,0</b>	<b>1.596,7</b>	<b>1.981,9</b>	<b>2,8%</b>
Impostos	493,7	432,1	531,2	7,6%
Carga Tributária	25,6%	27,1%	26,8%	1,2 pp
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.434,3</b>	<b>1.164,5</b>	<b>1.450,7</b>	<b>1,1%</b>

<sup>7</sup> Consideramos como disponíveis todas as consultoras que fazem ao menos um pedido num período de 4 ciclos de vendas consecutivos.

<sup>8</sup> Produtividade a preços de varejo = (receita bruta do período/número de consultoras média do período)/(1- %lucro da consultora)

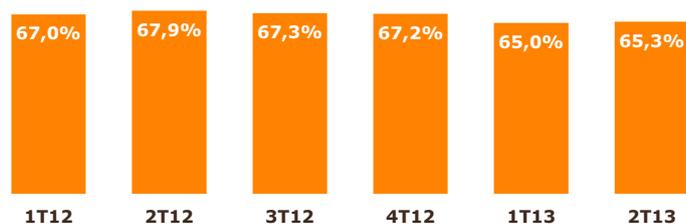
<sup>9</sup> MVA (Margem de Valor Agregado): percentual utilizado para estimar a margem média praticada pelas consultoras, parâmetro para a formação da base de cálculo do ICMS-ST (substituição tributária).

desempenho da Argentina. Relembramos que no 2T12 a operação na Argentina foi impactada pela alta indisponibilidade dos estoques, reflexo das dificuldades de importação naquele período. Nas Operações em Implantação, que apresentaram 19,7% de crescimento em moeda local no trimestre (15,1% no 1S13), os ajustes feitos desde o 1T13 no modelo de Rede de Relações Sustentáveis do México já permitiram um aumento da frequência de compra das consultoras.

## 3.2 inovação & produtos

O índice de inovação<sup>10</sup>, com base em junho de 2013, ficou ligeiramente abaixo dos trimestres anteriores, porém dentro do patamar esperado. Na segunda metade do 2T13 relançamos a linha de maquiagem Aquarela e alguns produtos da linha de cabelos Plant. No 1S13, investimos 2,6% da receita líquida em P&D versus 2,5% no 1S12.

Inovação (%RL)



## 3.3 margem bruta

No trimestre a margem bruta consolidada apresentou avanço de 30 pontos base frente ao 2T12. A expansão de 210 pontos base nas Operações Internacionais, resultado de condições cambiais favoráveis e maior eficiência promocional, compensaram a queda de 20 pontos base na margem bruta no Brasil.

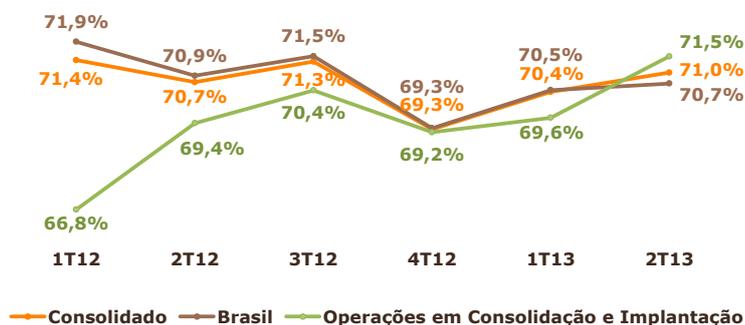
No Brasil, a retração mencionada ainda foi impactada negativamente pelo aumento da carga tributária ocorrido em agosto de 2012, porém quase que totalmente compensado pela relação positiva preço-custo.

O quadro abaixo exhibe o custo aberto em seus principais componentes:

	2T13	2T12	1S13	1S12
MP / ME / PA*	81,9	83,4	81,2	81,6
Mão de Obra	9,6	8,6	10,1	9,9
Depreciação	2,4	2,5	2,6	2,7
Outros	6,1	5,5	6,0	5,8
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

\*Matéria - Prima, Material de Embalagem e Produto Acabado

Margem Bruta (%RL)



<sup>10</sup> Índice de Inovação: participação nos últimos 12 meses da venda dos produtos lançados nos últimos 24 meses.

### 3.4 despesas operacionais

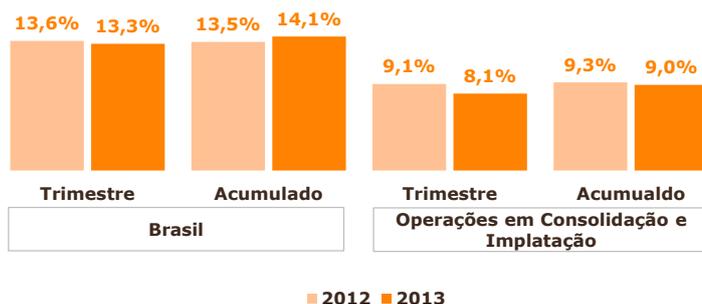
No **Brasil**, o aumento relativo à receita líquida das **despesas com vendas, marketing e logística** foi resultado de uma menor diluição de despesas, do incremento em despesas com armazenagem pela venda abaixo das expectativas, além de maiores investimentos em marketing, como o início das iniciativas de lançamento da linha SOU. Já nas **Operações Internacionais**, a redução relativa das despesas com vendas, marketing e logística é resultado da maior diluição das despesas fixas dessas operações e de um faseamento diferente das despesas de marketing.

Despesas com Vendas, Marketing e Logística (%RL)



No **Brasil**, as **despesas administrativas, P&D, TI e Projetos** ficaram estáveis no 2T13. O

Despesas Administrativas, P&D, TI, Projetos, PLR e Remuneração dos Administradores (%RL)



aumento planejado de investimentos em P&D acima do crescimento das vendas e o aumento da depreciação, reflexo dos investimentos já realizados em TI, foram compensados por ganhos de eficiência em despesas discricionárias, além de créditos de impostos do primeiro semestre. Nas **Operações Internacionais**, a redução relativa das despesas administrativas foi resultado de uma maior alavancagem que compensou os investimentos em sistemas no México, necessários para gerir o modelo

Rede de Relações Sustentáveis.

### 3.5 outras despesas e receitas operacionais

No 2T13, contemplando o Brasil e as Operações Internacionais, tivemos receita de R\$ 17,8 milhões frente à receita de R\$ 0,4 milhão no 2T12 (1S13 receita de R\$ 17,5 milhões versus despesa de R\$ 1,6 milhão no 1S12). No Brasil, este resultado reflete principalmente a venda de um imóvel em Itapeperica da Serra e créditos extemporâneos de impostos.

### 3.6 outros investimentos internacionais

Os outros investimentos internacionais, que dizem respeito à operação na França, à estrutura corporativa internacional baseada em Buenos Aires e à operação AESOP acrescidos dos custos relacionados à aquisição, registraram prejuízo (EBITDA) de R\$ 24,1 milhões no 2T13 (prejuízo de R\$ 19,3 milhões no 2T12) e no 1S13 o prejuízo foi de R\$ 51,6 milhões (prejuízo de R\$ 36,2 milhões no 1S12). O aumento destes investimentos tem como principal motivo a inflação na Argentina que impactou as despesas corporativas.

### 3.7 EBITDA

No 2T13, o EBITDA consolidado totalizou R\$ 409,9 milhões e cresceu 4,7% frente ao mesmo período de 2012 (margem EBITDA de 23,9% no 2T13 versus 24,3% no 2T12). No Brasil houve redução de 1,6% do EBITDA, resultado das vendas abaixo das expectativas e do aumento das despesas com vendas. Esta redução foi parcialmente compensada por efeitos não recorrentes – venda de imóvel em Itapeperica da Serra e créditos tributários. Além disso, o resultado das Operações Internacionais contribuiu positivamente para o EBITDA consolidado.

#### EBITDA (R\$ milhões)<sup>11</sup>

Dados contemplam operação e custo de transação da AESOP

	2T13	2T12	Var %	IS13	IS12	Var %
Receita Líquida	1.715,8	1.608,3	6,7	3.067,1	2.884,1	6,3
(-) Custos e Despesas	1.352,9	1.251,3	8,1	2.484,3	2.288,5	8,6
<b>EBIT</b>	<b>363,0</b>	<b>357,0</b>	<b>1,7</b>	<b>582,8</b>	<b>595,7</b>	<b>(2,2)</b>
Ajustes de Participação dos minoritários	(0,2)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
(+) Depreciação / amortização	47,1	34,6	36,2	89,2	68,1	31,0
<b>EBITDA</b>	<b>409,9</b>	<b>391,6</b>	<b>4,7</b>	<b>671,9</b>	<b>663,7</b>	<b>1,2</b>

#### EBITDA pró-forma por bloco de operações (R\$ milhões)

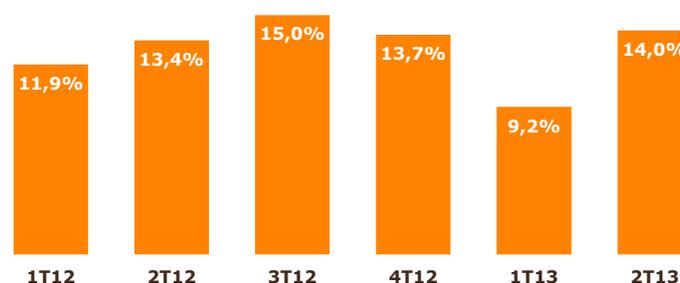
Dados contemplam operação e custo de transação da AESOP

	2T13	2T12	Var %	IS13	IS12	Var %
Brasil	395,6	401,9	(1,6)	665,1	686,8	(3,1)
Argentina, Chile e Peru	37,6	16,1	133,4	53,8	24,3	121,5
México, Colômbia	0,8	(7,1)	n/d	4,6	(11,1)	n/d
Outros Investimentos	(24,1)	(19,3)	24,6	(51,6)	(36,2)	42,6
<b>EBITDA</b>	<b>409,9</b>	<b>391,6</b>	<b>4,7</b>	<b>671,9</b>	<b>663,7</b>	<b>1,2</b>

### 3.8 Lucro líquido

O crescimento do lucro líquido no trimestre foi de 11,7%, com expansão da margem líquida de 0,6pp. A redução de 71,3% do resultado financeiro compensou os efeitos, explicados anteriormente, que impactaram negativamente no EBITDA.

Margem Líquida (%RL)



<sup>11</sup> Ajuste no 2T13 referente a Participação de Minoritários do 1T13 que foi divulgado na linha de "outras receitas e despesas" na época e agora corretamente discriminada na linha de participação de minoritários.

O **Resultado Financeiro** do 2T13 totalizou uma despesa de R\$ 11,4 milhões frente a uma despesa de R\$ 39,8 milhões no mesmo período do ano anterior, já no acumulado 1S13 a despesa foi de R\$ 49,2 milhões (R\$ 55,0 milhões de despesas em 1S12).

Valores em R\$ milhões	2T13	2T12	Var %	1S13	1S12	Var %
<b>Receitas / (Despesas) Financeiras, líquidas</b>	<b>(11,4)</b>	<b>(39,8)</b>	<b>(71,3)</b>	<b>(49,2)</b>	<b>(55,0)</b>	<b>(10,5)</b>

As despesas financeiras do trimestre foram positivamente impactadas principalmente pela marcação a mercado de derivativos<sup>12</sup> frente às variações do cupom cambial, este valor foi uma receita em R\$17,5 milhões no 2T13 sendo que no mesmo período do ano passado foi um prejuízo em R\$17,7MM, vale ressaltar que este é um valor não caixa e será zerado na vida destes empréstimos, dado que as operações são levadas a vencimento. Retirando o impacto da marcação a mercado, a despesa financeira seria 6,9% superior a observada no 2T12, reflexo do aumento da dívida líquida média do período, parcialmente beneficiada pela queda da Selic.

No primeiro semestre, o resultado financeiro também foi impactado pela marcação a mercado dos derivativos (receita de R\$ 12,8 milhões no 1S13 versus despesa de R\$ 12,8 milhões no 1S12), como descrito anteriormente, além do impacto de R\$8,4 milhões da despesa com o hedge contratado para a proteção do compromisso relacionado à compra de 65% da Emeis Holding (AESOP) no valor de AU\$ 69 milhões. Este hedge foi contratado para evitar flutuações de câmbio do preço acordado entre a data do compromisso e liquidação do pagamento, conforme a nossa política de exposição cambial.

### 3.9 fluxo de caixa

A **geração interna de caixa** no 1S13 foi de R\$ 508,7 milhões, com crescimento de 12% frente ao mesmo período anterior, resultado de efeitos não caixa, em especial depreciação e imposto diferido, que impactaram o lucro do período. A geração interna de caixa do 1S13 foi aplicada em uma maior necessidade pontual de capital de giro (R\$ 310,3 milhões) e em investimentos em imobilizado e intangível (R\$186,2 milhões), resultando em uma **geração de caixa livre** de R\$ 12,2 milhões (R\$ 432,9 milhões em 2012).

R\$ milhões	2T13	2T12	Var. R\$	Var. %	1S13	1S12	Var. R\$	Var. %
<b>Lucro líquido do período</b>	<b>240,2</b>	<b>215,1</b>	<b>25,1</b>	<b>11,7</b>	<b>364,8</b>	<b>366,6</b>	<b>(1,7)</b>	<b>(0,5)</b>
Depreciações e amortizações	47,1	34,6	12,5	36,2	89,2	68,1	21,1	31,0
Itens não caixa / Outros*	22,8	14,4	8,3	57,7	54,7	19,5	35,2	180,3
<b>Geração interna de caixa</b>	<b>310,1</b>	<b>264,1</b>	<b>46,0</b>	<b>17,4</b>	<b>508,7</b>	<b>454,1</b>	<b>54,6</b>	<b>12,0</b>
(Aumento) / Redução do Capital de Giro	(62,3)	105,5	(167,9)	(159,1)	(310,3)	75,9	(386,2)	(508,7)
<b>Geração operacional de caixa</b>	<b>247,7</b>	<b>369,6</b>	<b>(121,9)</b>	<b>(33,0)</b>	<b>198,4</b>	<b>530,0</b>	<b>(331,6)</b>	<b>(62,6)</b>
Adições do imobilizado e intangível	(125,5)	(64,0)	(61,4)	95,9	(186,2)	(97,1)	(89,1)	91,7
<b>Geração de caixa livre**</b>	<b>122,3</b>	<b>305,6</b>	<b>(183,3)</b>	<b>(60,0)</b>	<b>12,2</b>	<b>432,9</b>	<b>(420,7)</b>	<b>(97,2)</b>

Favorável / (desfavorável)

(\*) Para efeito de melhor divulgação, alguns saldos de 2012 foram reclassificados

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

<sup>12</sup> Derivativos contratados para a proteção da flutuação cambial das dívidas atreladas a moedas estrangeiras.

Houve aumento do **capital de giro** em função da elevação dos estoques por vendas abaixo das expectativas e um parcelamento diferente das faturas do ciclo de vendas de Namorados, aumentando atipicamente o contas a receber. Adicionalmente, destacamos que quando comparamos a variação entre junho de 2013 e dezembro de 2012, a posição nesta última data estava favorecida em cerca de R\$ 80 milhões por uma maior concentração de gastos com mídia e capex naquele período, conforme comentamos no 1T13. Lembramos também que a variação do capital de giro do 1S12 foi beneficiada pela posição desfavorável no final de 2011, devido a não provisão de PLR, créditos de impostos de PIS/COFINS sobre serviços, além de uma maior cobertura dos estoques.

Alguns fatores que contribuíram para o aumento da posição de capital de giro no 2T13 serão revertidos ao longo dos próximos meses.

Com relação aos investimentos em **imobilizado e intangível**, em 2013 tivemos um faseamento diferente do observado em 2012 com uma maior concentração no primeiro semestre (R\$ 186,2 milhões no 1S13 versus R\$ 97,1 milhões no 1S12), com destaque para os investimentos em nossas fábricas no Pará e em Cajamar, além de moldes para lançamentos e tecnologia da informação. Mantemos o *guidance* de R\$ 450,0 milhões para 2013 (R\$ 437,4 milhões em 2012).

### 3.10 endividamento

O aumento do endividamento total e da dívida líquida reflete a necessidade pontual de investimento em capital de giro, os investimentos em imobilizado e intangíveis e a aquisição de 65% da AESOP.

Neste trimestre, observamos um alongamento da dívida com vencimentos mais concentrados em 2015. Em maio/2013 liquidamos a debenture com principal de aproximadamente R\$ 350 milhões e contratamos novas linhas de crédito para o longo prazo.

Endividamento R\$ Mil	jun/13	Part (%)	jun/12	Part (%)	Var. (%)
Curto Prazo	404,7	21,1	1.088,8	75,4	(62,8)
Longo Prazo	1.892,7	98,5	476,4	33,0	297,3
Instrumentos financeiros derivativos	(141,0)	(7,3)	(65,7)	(4,6)	114,5
Arrendamentos Mercantis - Financeiros	(235,1)	(12,2)	(56,0)	(3,9)	319,9
<b>Total da Dívida</b>	<b>1.921,3</b>	<b>100,0</b>	<b>1.443,5</b>	<b>100,0</b>	<b>33,1</b>
(-) Caixa e Aplicações Financeiras	778,8		803,3		(3,0)
<b>(=) Endividamento Líquido - Caixa Líquido</b>	<b>1.142,5</b>		<b>640,2</b>		<b>78,5</b>
Dívida Líquida / Ebitda	0,75		0,43		
Total Dívida / Ebitda	1,26		0,96		

## 4. dividendos

O Conselho de Administração da companhia, em reunião realizada em 24 de julho de 2013, aprovou proposta da diretoria para o pagamento, em 15 de agosto de 2013, de dividendos referentes aos resultados auferidos no primeiro semestre de 2013 e juros sobre o capital próprio referentes ao período de 1º de janeiro de 2013 a 24 de julho de 2013, no montante de R\$ 337,3 milhões e R\$ 27,5 milhões (R\$ 23,4 milhões, líquidos de imposto de renda na fonte), respectivamente.

Esses dividendos e juros sobre o capital próprio, somados, referentes ao primeiro semestre de 2013 representarão uma remuneração líquida de R\$ 0,8384 por ação a serem pagos em 15 de agosto de 2013 para os acionistas na posição de 31 de julho de 2013, sendo que, a partir de 01 de agosto de 2013, as ações da companhia serão negociadas "ex" dividendos e "ex" JCP. Os juros sobre o capital próprio serão contabilizados em julho de 2013.

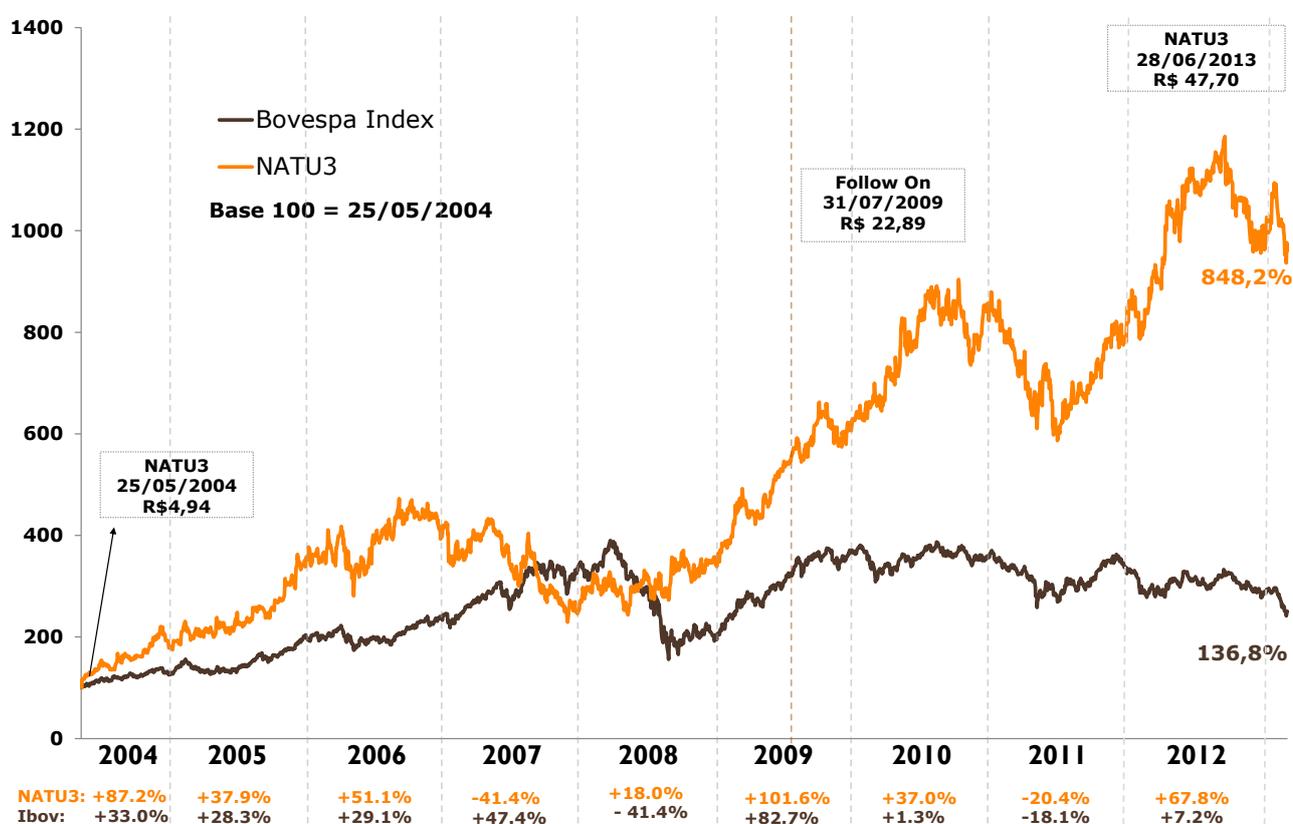
## 5. desempenho

### NATU3

No 1S13, as ações da Natura tiveram uma desvalorização de 17,7% frente a 31 de dezembro de 2012, enquanto o Ibovespa desvalorizou-se 24,1%. No período de 12 meses as ações da Natura se desvalorizaram 5,4% versus desvalorização de 13,5% do Ibovespa. O volume médio diário negociado no 2T13 foi de R\$ 63,8 milhões frente a R\$ 56,6 milhões no mesmo período do ano anterior.

Neste semestre, nossa posição média no Índice de Negociabilidade da BOVESPA foi 27º.

O gráfico abaixo demonstra o desempenho das ações Natura desde o seu lançamento (IPO):



## teleconferência & webcast

**PORTUGUÊS:** Sexta-feira, 26 de julho de 2013  
10h00 – horário de Brasília

**INGLÊS:** Sexta-feira, 26 de julho de 2013  
12h00 – horário de Brasília

Participantes do Brasil: **+55 11 4688 6341**

Participantes dos EUA: Toll Free **+ 1 855 281 6021**

Participantes de outros países: **+1 786 924 6977**

Senha para os participantes: **Natura**

Transmissão ao vivo pela internet:

**[www.natura.net/investidor](http://www.natura.net/investidor)**

## relações com investidores

**Telefone: (11) 4196-1421**

Fabio Cefaly, [fabiocefaly@natura.net](mailto:fabiocefaly@natura.net)

Tatiana Bravin, [tatianabravin@natura.net](mailto:tatianabravin@natura.net)

Taísa Hernandez, [taisahernandez@natura.net](mailto:taisahernandez@natura.net)

Yakatherine Menendez, [yakatherinemenendez@natura.net](mailto:yakatherinemenendez@natura.net)



# balanços patrimoniais

em junho de 2013 e dezembro de 2012

(em milhões de reais - R\$)

ATIVO	jun/13	dez/12	PASSIVO	jun/13	dez/12
<b>CIRCULANTE</b>			<b>CIRCULANTE</b>		
Caixa e equivalentes de caixa	592,4	1.144,4	Empréstimos e financiamentos	404,7	999,5
Títulos e valores mobiliários	186,4	498,7	Fornecedores e outras contas a pagar	620,9	649,9
Contas a receber de clientes	687,6	651,4	Salários, participações nos resultados e encargos sociais	194,2	211,8
Estoques	836,4	700,7	Obrigações tributárias	464,4	501,5
Impostos a recuperar	185,0	144,5	Outras obrigações	62,0	52,0
Instrumentos financeiros derivativos	141,0	80,9	Dividendos e juros sobre o capital próprio a pagar	0,0	0,0
Outros ativos circulantes	200,2	157,8	<b>Total do passivo circulante</b>	<b>1.746,1</b>	<b>2.414,7</b>
<b>Total do ativo circulante</b>	<b>2.828,9</b>	<b>3.378,3</b>			
<b>NÃO CIRCULANTE</b>			<b>NÃO CIRCULANTE</b>		
Realizável a longo prazo:			Empréstimos e financiamentos	1.892,7	1.325,1
Impostos a recuperar	170,4	151,4	Obrigações tributárias	198,9	177,3
Imposto de renda e contribuição social diferidos	203,7	214,2	Provisão para riscos tributários, cíveis e trabalhistas	63,3	63,3
Depósitos judiciais	385,8	349,5	Outras provisões	199,0	89,0
Outros ativos não circulantes	37,2	41,3	<b>Total do passivo não circulante</b>	<b>2.353,8</b>	<b>1.654,6</b>
Imobilizado	1.257,7	1.012,1			
Intangível	368,4	228,5	<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>		
<b>Total do ativo não circulante</b>	<b>2.423,2</b>	<b>1.997,1</b>	Capital social	427,1	427,1
			Reservas de capital	149,9	155,9
			Reservas de lucros	597,9	308,1
			Ações em tesouraria	(34,7)	(66,1)
			Dividendo adicional proposto	0,0	491,3
			Outros resultados abrangentes	(7,1)	(10,2)
			Reserva para aquisição de não controladores	0,0	0,0
			<b>Total do patrimônio líquido - acionistas controladores</b>	<b>1.133,1</b>	<b>1.306,1</b>
			Participação dos acionistas não controladores no patrimônio líquido das controladas	19,1	0,0
			<b>Total do patrimônio líquido</b>	<b>1.152,2</b>	<b>1.306,1</b>
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>5.252,1</b>	<b>5.375,4</b>	<b>TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>5.252,1</b>	<b>5.375,4</b>

# demonstrações dos resultados

para os exercícios findos em 30 de junho de 2013 e de 2012

(R\$ milhões)	2T13	2T12	1S13	1S12
<b>RECEITA LÍQUIDA</b>	<b>1.715,8</b>	<b>1.608,3</b>	<b>3.067,1</b>	<b>2.884,1</b>
Custo dos produtos vendidos	(497,8)	(471,3)	(897,8)	(836,6)
<b>LUCRO BRUTO</b>	<b>1.218,0</b>	<b>1.137,0</b>	<b>2.169,3</b>	<b>2.047,5</b>
<b>(DESPESAS) RECEITAS OPERACIONAIS</b>				
Com vendas	(614,6)	(550,6)	(1.118,0)	(1.038,9)
Administrativas e gerais	(251,6)	(223,5)	(473,8)	(401,0)
Remuneração dos administradores	(6,7)	(6,4)	(12,2)	(10,3)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	18,0	0,4	17,5	(1,6)
<b>LUCRO OPERACIONAL ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO</b>	<b>363,1</b>	<b>357,0</b>	<b>582,8</b>	<b>595,6</b>
Receitas financeiras	122,4	59,2	188,6	94,3
Despesas financeiras	(133,8)	(98,9)	(237,8)	(149,3)
<b>LUCRO ANTES DO IMPOSTO DE RENDA E DA CONTRIBUIÇÃO SOCIAL</b>	<b>351,7</b>	<b>317,2</b>	<b>533,6</b>	<b>540,7</b>
Imposto de renda e contribuição social	(110,7)	(102,1)	(168,1)	(174,1)
Não controladores	(0,8)	0,0	(0,7)	0,0
<b>LUCRO LÍQUIDO</b>	<b>240,2</b>	<b>215,1</b>	<b>364,8</b>	<b>366,6</b>
<b>ATRIBUÍVEL A</b>				
Acionistas da Sociedade	240,2	215,1	364,8	366,6
Não controladores	0,8	0,0	0,7	0,0
	<b>241,0</b>	<b>215,1</b>	<b>365,5</b>	<b>366,6</b>

# demonstrações dos fluxos de caixa

para os exercícios findos em

30 de junho de 2013 e de 2012

(R\$ milhões)	IS13	IS12
<b>FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS</b>		
<b>Lucro líquido do período</b>	<b>364,8</b>	<b>366,6</b>
Ajustes para reconciliar o lucro líquido do exercício com o caixa líquido gerado pelas atividades operacionais:		
Depreciações e amortizações	89,2	68,1
Reversão decorrente dos contratos de operações com derivativos "swap" e "forward"	(49,6)	(37,1)
Provisões para riscos tributários, cíveis e trabalhistas	2,5	9,3
Atualização monetária de depósitos judiciais	(8,3)	(10,3)
Imposto de renda e contribuição social	168,1	174,1
Resultado na venda e baixa de ativo imobilizado e intangível	(8,7)	(1,3)
Resultado de equivalência patrimonial	0,0	0,0
Juros e variação cambial sobre empréstimos e financiamentos	141,5	83,0
Variação cambial sobre outros ativos e passivos	4,2	11,0
Despesas com planos de outorga de opções de compra de ações	5,4	6,3
Reversão deságio na alienação de créditos de ICMS	(3,5)	0,0
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	15,1	7,8
Provisão (Reversão) para perdas nos estoques	8,8	(3,5)
Lucro líquido do período atribuível a não controladores	0,7	0,0
Provisão com plano de assistência médica e créditos carbono	0,6	12,1
Reconhecimento de crédito tributário extemporâneo	(6,8)	(3,5)
	<b>723,9</b>	<b>682,5</b>
<b>(AUMENTO) REDUÇÃO DOS ATIVOS</b>		
Contas a receber de clientes	(51,3)	79,7
Estoques	(144,5)	(38,2)
Impostos a recuperar	(49,4)	15,3
Outros ativos	(38,3)	2,6
<b>Subtotal</b>	<b>(283,4)</b>	<b>59,4</b>
<b>AUMENTO (REDUÇÃO) DOS PASSIVOS</b>		
Fornecedores nacionais e estrangeiros	(30,3)	(31,5)
Salários, participações nos resultados e encargos sociais, líquidos	(17,6)	36,3
Obrigações tributárias	(47,9)	8,5
Outros passivos	2,0	21,9
Provisão para riscos tributários, cíveis e trabalhistas	(2,5)	(3,0)
<b>Subtotal</b>	<b>(96,4)</b>	<b>32,3</b>
<b>CAIXA GERADO PELAS ATIVIDADES OPERACIONAIS</b>	<b>344,1</b>	<b>774,2</b>

**OUTROS FLUXOS DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS**

Pagamentos de imposto de renda e contribuição social	(125,1)	(187,7)
Pagamentos de recursos por liquidação de operações com derivativos	(10,5)	(7,9)
Pagamento de juros sobre empréstimos e financiamentos	(50,4)	(26,4)

**CAIXA LÍQUIDO GERADO PELAS ATIVIDADES OPERACIONAIS** **158,1** **552,2**

**FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO**

Adições de imobilizado e intangível	(186,2)	(97,1)
Imobilizado incorporado pela Compra AESOP	(129,1)	0,0
Recebimento pela venda de ativo imobilizado e intangível	21,2	3,1
Aplicação em títulos e valores mobiliários	(2.725,1)	(832,8)
Regate de títulos e valores mobiliários	3.037,3	131,9
Pagamento de depósitos judiciais	(28,0)	(24,2)
Caixa adquirido na combinação de negócios	19,1	0,0

**CAIXA LÍQUIDO UTILIZADO NAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO** **9,3** **(819,1)**

**FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO**

Amortização de empréstimos e financiamentos - principal	(688,9)	(88,3)
Captações de empréstimos e financiamentos	433,0	410,2
Utilização de ações em tesouraria pelo exercício de opções de compra de ações	27,4	23,3
Pagamento de dividendos e juros sobre capital próprio	(491,3)	(491,0)

**CAIXA LÍQUIDO GERADO (UTILIZADO) NAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO** **(719,8)** **(145,8)**

Efeito de variação cambial sobre o caixa e equivalentes de caixa	0,3	(0,6)
------------------------------------------------------------------	-----	-------

**AUMENTO (REDUÇÃO) NO CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA** **(552,0)** **(413,3)**

Saldo inicial do caixa e equivalentes de caixa	1.144,4	515,6
Saldo final do caixa e equivalentes de caixa	592,4	102,4

**AUMENTO (REDUÇÃO) NO CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA** **(552,0)** **(413,3)**

**Informações adicionais às demonstrações dos fluxos de caixa:**

Numerários com utilização restrita	0,0	6,9
Limites de contas garantidas sem utilização	117,9	235,5

As notas explicativas são parte integrante das demonstrações contábeis consolidadas condensadas.

## Glossário

**\_CDI:** Certificado de depósito interbancário.

**\_CN:** Revendedoras autônomas, que não têm relação de emprego com a Natura, também chamadas **Consultoras Natura**.

**\_CNO:** Revendedoras autônomas, que não têm relação de emprego conosco, e apoiam as Gerentes de Relacionamento em suas atividades, também chamadas de **Consultoras Natura Orientadoras**.

**\_Comunidades Fornecedoras:** Comunidades de agricultores familiares e extrativistas de diversas localidades do Brasil – majoritariamente da Região Amazônica que extraem de forma sustentável insumos da sociobiodiversidade utilizados em nossos produtos. Estabelecemos com essas comunidades cadeias produtivas que se pautam pelo preço justo, repartição de benefícios pelo acesso ao patrimônio genético e aos conhecimentos tradicionais associados e apoio a projetos de desenvolvimento sustentável local. Esse modelo de negócio tem se mostrado efetivo na geração de valor social, econômico e ambiental para a Natura e para as comunidades.

**\_GEE:** Gases de Efeito Estufa.

**\_Índice de Inovação:** Participação nos últimos 12 meses da venda dos produtos lançados nos últimos 24 meses.

**\_Instituto Natura:** é uma organização sem fins lucrativos criada em 2010 para fortalecer e ampliar nossas iniciativas de Investimento Social Privado. Sua criação nos permitiu potencializar os esforços e investimentos em ações que contribuam para a melhoria da qualidade do ensino público.

**\_Mercado Alvo:** Referente aos dados de mercado alvo da SIPATESP/Abihpec. Considera somente os segmentos nos quais a Natura opera. Exclui fraldas, itens de higiene oral, tintura para cabelo, esmaltes, absorventes dentre outros.

**\_Operações em Consolidação:** Agrupamento das operações: Argentina, Chile e Peru.

**\_Operações em Implantação:** Agrupamento das Operações: Colômbia e México.

**\_PLR:** Participação nos Lucros e Resultados.

**\_Programa Natura Crer Para Ver:** Linha especial de produtos não cosméticos, cujo lucro é revertido para o Instituto Natura, no Brasil, e investido pela Natura em ações sociais nos demais países onde operamos. Nossas consultoras e consultores se engajam nas vendas em prol de seu benefício social, sem obter ganhos.

**\_Rede de Relações Sustentáveis:** Modelo Comercial adotado no México que contempla oito etapas de avanço da consultora: Consultora Natura, Consultora Natura Empreendedora, Formadora Natura 1 e 2, Transformadora Natura 1 e 2, Inspiradora Natura e Associada Natura. Para ascender na atividade, é preciso atender a critérios de volume de vendas, atração de novas consultoras e – como diferencial dos demais modelos existentes no país – desenvolvimento pessoal e de relações socioambientais na comunidade.

**\_Repartição de Benefícios:** Com base na Política Natura de Uso Sustentável da Biodiversidade e do Conhecimento Tradicional Associado, é utilizada a premissa de repartir benefícios sempre que percebermos diferentes formas de valor nos acessos que realizamos. Sendo assim, uma das práticas que definem a forma como esses recursos serão divididos é associar pagamentos ao número de matérias-primas produzidas a partir de cada planta e ao sucesso comercial dos produtos para os quais essas matérias-primas servem de insumo.

**\_Sipatesp/Abihpec:** Sindicato da Indústria de Perfumarias de Artigos de Toucador do Estado de São Paulo / Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos.

## reapresentações

**\_Produtividade com nova metodologia de cálculo:** a preços de varejo = (receita bruta/número de consultoras média)/(1- % lucro da consultora).

**\_Composição do Custo:** Reapresentação dos valores do quadro com a abertura entre: Matéria Prima e Embalagem, Mão de Obra, depreciação e outros, referentes ao 2T12 e 1S12.

O EBITDA não é uma medida utilizada nas práticas contábeis adotadas no Brasil, não representando o fluxo de caixa para os períodos apresentados. Também não deve ser considerado como uma alternativa ao lucro líquido na qualidade de indicador do desempenho operacional ou uma alternativa ao fluxo de caixa na qualidade de indicador de liquidez. O EBITDA não tem um significado padronizado e sua definição na Sociedade, eventualmente, pode não ser comparável ao LAJIDA ou EBITDA definido por outras companhias. Ainda que o EBITDA não forneça, de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil, uma medida do fluxo de caixa, a Administração o utiliza para mensurar o desempenho operacional da Sociedade. Adicionalmente, entendemos que determinados investidores e analistas financeiros utilizam o EBITDA como indicador do desempenho operacional de uma companhia e/ou de seu fluxo de caixa.

Este relatório contém informações futuras. Tais informações não são apenas fatos históricos, mas refletem os desejos e as expectativas da direção da Natura. As palavras "antecipa", "deseja", "espera", "prevê", "pretende", "planeja", "prediz", "projeta", "almeja" e similares, pretendem identificar afirmações que, necessariamente, envolvem riscos conhecidos e desconhecidos. Riscos conhecidos incluem incertezas, que não são limitadas ao impacto da competitividade dos preços e produtos, aceitação dos produtos no mercado, transições de produto da Companhia e seus competidores, aprovação regulamentar, moeda, flutuação da moeda, dificuldades de fornecimento e produção e mudanças na venda de produtos, dentre outros riscos. Este relatório também contém algumas informações "pró-forma", elaboradas pela Companhia a título exclusivo de informação e referência, portanto, são grandezas não auditadas. Este relatório está atualizado até a presente data e a Natura não se obriga a atualizá-lo mediante novas informações e/ou acontecimentos futuros.

