

São Paulo, 23 de outubro de 2013 – A Natura Cosméticos S.A. (BM&FBOVESPA: NATU3) anuncia hoje os resultados do terceiro trimestre de 2013 (3T13). 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



3T13

Ganho de produtividade das consultoras contribui para evolução do crescimento de receita no Brasil

No terceiro trimestre de 2013, a receita líquida consolidada da Natura cresceu 12% frente ao mesmo período do ano anterior, o EBITDA¹ totalizou R\$ 398,3 milhões e o lucro líquido R\$ 183,7 milhões.

No Brasil, o crescimento de 5,4% da receita líquida, superior ao 1,6% observado no primeiro semestre do ano, é resultado da intensificação dos investimentos em marketing, da receita incremental advinda do lançamento de SOU e da estratégia no ciclo de vendas do Dia dos Pais. No trimestre, nossa base de consultoras cresceu 2,5% frente ao ano anterior e a produtividade² 2,9%.

Estamos confiantes que os investimentos adicionais em marketing, os ajustes no modelo comercial já implantados e aperfeiçoados, nosso plano de lançamentos e a estratégia de Natal, nos permitirão acelerar gradualmente o nosso crescimento ao longo dos próximos meses.

Em nossas Operações Internacionais mantivemos um crescimento acelerado de receita com expressiva alavancagem operacional. No acumulado dos primeiros nove meses do ano apresentamos EBITDA de R\$ 22,1 milhões frente ao prejuízo de R\$ 21,8 milhões no mesmo período do ano anterior. O grupo de países em Consolidação apresentou crescimento na receita líquida de 36,8% em moeda local no 3T13 (37,7% em Reais), com destaque para nossa operação na Argentina, enquanto as Operações em Implantação apresentaram crescimento de 31,7% em moeda local no 3T13 (46,9% em Reais), com destaque para nossa operação no México.

Valores em R\$ milhões	3T13	3T12	Var. (%)	9M13	9M12	Var. (%)
Receita Bruta Brasil	2.007,5	1.903,6	5,5	5.586,1	5.371,7	4,0
Receita Bruta Internacionais	350,3	250,6	39,8	878,3	643,3	36,5
Receita Bruta ex. Aesop	2.357,8	2.154,2	9,5	6.464,4	6.014,9	7,5
Receita Líquida Brasil	1.467,3	1.391,8	5,4	4.082,5	3.966,3	2,9
Receita Líquida Internacionais*	271,7	194,8	39,5	684,5	504,4	35,7
Receita Líquida ex. Aesop	1.739,0	1.586,5	9,6	4.767,0	4.470,7	6,6
% Participação Receita Líquida Internacionais	15,6%	12,3%	3,3 pp	14,4%	11,3%	3,1 pp
EBITDA Brasil pró-forma	385,9	383,8	0,5	1.051,1	1.070,6	(1,8)
% Margem EBITDA Brasil	26,3%	27,6%	(1,3) pp	25,7%	27,0%	(1,2) pp
EBITDA Internacionais pró-forma	13,1	1,2	n/d	22,1	(21,8)	n/d
% Margem EBITDA Internacionais	4,8%	0,6%	4,2 pp	3,2%	(4,3)%	7,5 pp
EBITDA ex. Aesop	399,0	385,0	3,6	1.073,1	1.048,7	2,3
% Margem EBITDA ex. Aesop	22,9%	24,3%	(1,4) pp	22,5%	23,5%	(0,9) pp

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.

*Crescimento em Moeda Local: 34,2% em 3T13 vs. 3T12 e 28,4% em 9M13 vs. 9M12

Valores em R\$ milhões	3T13	3T12	Var. (%)	9M13	9M12	Var. (%)
Receita Líquida Consolidada	1.777,6	1.586,5	12,0	4.844,7	4.470,7	8,4
EBITDA Consolidado	398,3	385,0	3,5	1.070,3	1.048,7	2,1
% Margem EBITDA Consolidado	22,4%	24,3%	(1,9) pp	22,1%	23,5%	(1,4) pp
Lucro Líquido Consolidado	183,7	237,3	(22,6)	548,5	603,9	(9,2)
% Margem Líquida Consolidada	10,3%	15,0%	(4,7) pp	11,3%	13,5%	(2,2) pp
Geração Interna de Caixa	235,5	295,9	(20,4)	744,1	750,1	(0,8)
Geração de Caixa Livre	101,3	139,8	(27,5)	113,5	572,5	(80,2)
Dívida Líquida / EBITDA	n/a	n/a	n/a	0,92	0,56	

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.

¹ Considera EBITDA pró-forma

² Produtividade a preços de varejo = (receita bruta do período/número de consultoras média do período)/(1 - %lucro da consultora)

A margem EBITDA (ex. Aesop) no trimestre sofreu uma retração de 140 pontos base, resultado das promoções adicionais que fizemos no Brasil para ativar a base de consultoras, da maior concentração de investimentos em marketing para lançamentos como SOU, além da inflação em logística. Destacamos que nas Operações Internacionais encerramos o trimestre com melhora de 420 pontos base de margem Ebitda (4,8% no 3T13 vs. 0,6% no 3T12) em função da alavancagem operacional.

No trimestre, o lucro líquido consolidado³, excluindo o impacto da marcação a mercado de derivativos atrelados a dívida em moeda estrangeira, cresceu 4,5% frente ao mesmo período do ano anterior. Temos como política proteger toda nossa dívida em moeda estrangeira e levar tanto a dívida quanto seu hedge a termo. Por isso, contratamos operações de "swap" financeiros⁴ que anulam impactos cambiais da dívida e transformam seu custo em uma taxa pós fixada atrelada ao CDI, resultando, nesses casos, em taxas mais competitivas do que as captadas no mercado brasileiro. Seguindo as normas contábeis do IFRS, marcamos a mercado somente os instrumentos derivativos, e não a dívida financeira. Isto traz impactos temporários a cada trimestre sem efeito caixa e que serão anulados no vencimento de cada operação. Este ajuste de marcação a mercado no trimestre foi de R\$ 47,1 milhões negativo vs R\$ 16,5 milhões positivo no mesmo período do ano anterior, o que levou a uma retração no lucro líquido. Vale destacar que a marcação a mercado não é base de cálculo para o lucro distribuível via dividendos, segundo a instrução normativa 1.397, e nem para o imposto de renda.

A geração interna de caixa nos 9M13 foi de R\$ 744,1 milhões (R\$ 750,1 milhões nos 9M12), com R\$ 262,4 milhões aplicados em capital de giro e R\$ 368,2 milhões em Capex.

Continuamos avançando nos 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.

Em outubro, avançamos em duas frentes importantes para evolução do modelo comercial. Após um ano de piloto do Rede Natura na cidade de Campinas (SP), a partir de outubro ampliamos o piloto para a cidade de São José dos Campos (SP) e esperamos iniciar sua expansão no Brasil ao longo de 2014. Também iniciamos um projeto piloto que amplia as opções de meios de pagamentos às nossas consultoras, como a utilização de cartão de crédito para o pagamento de suas faturas, com uma expectativa de ampliação dessa oferta para toda a rede de consultoras no curto-prazo.

Em função da antecipação de investimentos em alguns projetos como, por exemplo, a evolução da arquitetura de tecnologia da informação e o plano de expandir o Rede Natura em 2014, além da inclusão de novas iniciativas como a adoção de novos meios de pagamentos, revisamos nosso *guidance* de Capex deste ano de R\$ 450 milhões para R\$ 550 milhões.

³ Lucro líquido consolidado incluindo resultado da Aesop.

⁴ As operações de "swap" financeiros consistem na troca de variação cambial por uma correção relacionada a um percentual da variação do Certificado de Depósito Interbancário - CDI pós-fixado.

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

Segundo os dados da SIPATESP/ABHIPEC⁵ para o acumulado até junho de 2013, o mercado alvo cresceu 9,7%. Nesse período, o *market share* da Natura foi de 20,8%, apresentando uma queda de 180 pontos base versus o mesmo período de 2012, fruto dos resultados abaixo de nossas expectativas registrados no primeiro semestre do ano, como relatado na divulgação de resultados do 2T13.

Brasil	Tamanho de Mercado (R\$ Milhões)			Market Share Natura (%)		
	6M13	6M12	Var.	6M13	6M12	Var.
Cosméticos e Fragrâncias	5.319	4.992	6,5%	33,7%	36,6%	(2,9) pp
Higiene Pessoal	6.907	6.157	12,2%	10,9%	11,4%	(0,5) pp
Total	12.226	11.149	9,7%	20,8%	22,6%	(1,8) pp

Fonte: Sipatesp

* Valores de 2012 recalculados pela Associação

Seguimos confiantes que em 2013 e nos próximos anos o mercado brasileiro de higiene pessoal, perfumaria e cosméticos seguirá com um nível de crescimento vigoroso, e que nossos investimentos, especialmente em marketing e inovação de produtos e comercial, nos permitirão elevar nossa competitividade no mercado a partir do segundo semestre deste ano.

⁵ 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

A Natura, desde 2007, quando assumiu o compromisso de ser uma empresa Carbono Neutro, vem implantando diversas ações para reduzir suas emissões de gases de efeito estufa, que são 100% compensadas. Com esse propósito, a Natura, por meio de uma parceria com o Povo Paiter Suruí celebrada em setembro de 2013, se tornou a primeira empresa a comprar créditos de carbono indígena, emitidos pelo VCS (Verified Carbon Standard).

Os recursos investidos nesta parceria serão utilizados para implantar o Plano de Gestão de 50 anos do Povo Paiter Suruí, baseado na preservação da natureza, investidos na melhoria da qualidade de vida e na proteção e manejo de suas florestas. O Carbono Florestal Suruí é o primeiro projeto de REDD+ (Redução de Emissões por Desmatamento e Degradação) no mundo, dentro de uma terra indígena, a vender créditos de carbono.

Outro destaque do período é a Aliança Tapajós, que é uma parceria de cooperação multi-institucional entre Natura, Alcoa, Fundo Juruti Sustentável (Funjus), o Fundo Brasileiro para a Biodiversidade (Funbio) e o Projeto Saúde e Alegria. O protocolo tem como objetivo o fortalecimento de cadeias produtivas florestais não-madeireiras nos municípios de Juruti e Santarém, onde já existem iniciativas junto a projetos de assentamentos agroextrativistas e unidades de conservação de uso sustentável. A parceria fortalece o Programa Amazônia, lançado em 2011, ao promover o desenvolvimento de cadeias sustentáveis no território Xingu-Tapajós.

Apresentamos abaixo as metas socioambientais para 2013 com os respectivos resultados do 9M13:

Indicador	Resultado 2012	Compromisso 2013	Resultado 9M13
Gases de efeito estufa (Mudanças Climáticas)	Redução de 28,4% vs. 2006	Reduzir 33% as emissões relativas de GEE vs 2006	Redução de 30,4% vs 2006*
Consumo de Água	0,40 litro / unidade produzida	Reduzir o consumo de água para 0,39 litro por unidade produzida no Brasil	0,40 litro / unidade produzida
Geração de Resíduos	25,6 gramas / unidade produzida	Reduzir para 24,7 gramas por unidade produzida a quantidade de resíduos gerada no Brasil	21,7 gramas/unid 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\$ 10,5 milhões
Recursos Destinados às Comunidades Fornecedoras **	R\$ 12,1 milhões	Destinar R\$ 13,6 milhões em riquezas para as comunidades fornecedoras.	R\$ 9,8 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\$ 137,3 milhões

* Resultado do 6M13, dados do 9M13 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

A redução de 30,4% das emissões relativas de GEE do acumulado 6M13 versus a base de emissões de 2006 (28,4% acumulado em 2012 vs 2006) foi impulsionada por inovações nas embalagens, como o relançamento da linha Plant desenvolvida com PE verde e o pré lançamento da linha SOU cuja embalagem emite 60% menos de GEE comparado com as embalagens convencionais.

A geração de resíduos apresentou bons resultados principalmente pela menor geração e descarte de perdas. Já os recursos destinados às comunidades fornecedoras foram impactados negativamente pela redução na demanda de compra de insumos em decorrência das vendas abaixo do esperado no primeiro semestre deste ano. Demais indicadores em linha com o plano.

3. Desempenho econômico – financeiro⁶

Trimestre (R\$ milhões)	Pró-Forma											
	Consolidado ⁷			Brasil			Consolidação			Implantação		
	3T13	3T12	Var%	3T13	3T12	Var%	3T13	3T12	Var%	3T13	3T12	Var%
Consultoras - final do período ('000) ⁸	1.604,1	1.518,0	5,7	1.257,7	1.226,6	2,5	215,9	184,1	17,3	128,7	104,8	22,8
Consultoras Média do período ('000)	1.596,7	1.513,1	5,5	1.256,4	1.226,0	2,5	212,6	180,2	18,0	125,9	104,2	20,8
Unidades de produtos para revenda (milhões)	146,4	128,9	13,6	126,2	114,8	10,0	13,7	9,8	40,1	6,3	4,2	50,2
Receita Bruta	2.396,4	2.154,2	11,2	2.007,5	1.903,6	5,5	248,7	179,9	38,3	96,8	65,9	46,9
Receita Líquida	1.777,6	1.586,5	12,0	1.467,3	1.391,8	5,4	184,2	133,8	37,7	83,2	56,6	46,9
Lucro Bruto	1.263,2	1.131,5	11,6	1.038,9	994,9	4,4	131,7	95,3	38,2	56,8	38,8	46,2
Despesas com Vendas, Marketing e Logística	(627,0)	(535,3)	17,1	(491,3)	(435,6)	12,8	(81,0)	(61,0)	32,7	(46,6)	(35,3)	31,9
Despesas Adm., P&D, TI e Projetos	(282,9)	(232,0)	22,0	(202,3)	(194,9)	3,8	(12,2)	(9,9)	23,3	(9,1)	(7,2)	26,6
Remuneração dos Administradores	(5,0)	(5,2)	(5,2)	(5,0)	(5,2)	(5,2)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Outras Receitas / (Despesas) Operacionais, líquidas	(3,1)	(9,5)	(67,1)	(2,9)	(8,5)	(66,4)	0,7	(0,9)	n/d	(0,1)	0,1	n/d
Receitas / (Despesas) Financeiras, líquidas	(85,0)	0,4	n/d	(83,7)	(0,9)	n/d	(1,6)	1,2	n/d	(0,3)	0,1	n/d
Imposto de Renda e Contribuição Social	(77,2)	(112,7)	(31,5)	(70,4)	(108,8)	(35,4)	(5,7)	(3,5)	n/d	(0,8)	(0,4)	100,6
Participação dos minoritários	0,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	n/d	0,0	0,0	0,0
Lucro Líquido	183,7	237,3	(22,6)	183,4	240,9	(23,9)	31,9	21,2	50,1	(0,1)	(3,8)	(97,8)
EBITDA*	398,3	385,0	3,5	385,9	383,8	0,5	40,5	24,7	64,1	2,1	(2,8)	(175,7)
Margem Bruta	71,1%	71,3%	(0,3) pp	70,8%	71,5%	(0,7) pp	71,5%	71,2%	0,3 pp	68,2%	68,6%	(0,4) pp
Despesas Vendas, Marketing e Logística/Receita Líquida	35,3%	33,7%	1,5 pp	33,5%	31,3%	2,2 pp	44,0%	45,6%	(1,6) pp	56,0%	62,4%	(6,4) pp
Despesas Adm., P&D, TI e Projetos/Receita Líquida	15,9%	14,6%	1,3 pp	13,8%	14,0%	(0,2) pp	6,6%	7,4%	(0,8) pp	11,0%	12,7%	(1,8) pp
Margem Líquida	10,3%	15,0%	(4,6) pp	12,5%	17,3%	(4,8) pp	17,3%	15,9%	1,4 pp	(0,1)%	(6,7)%	n/d
Margem EBITDA	22,4%	24,3%	(1,9) pp	26,3%	27,6%	(1,3) pp	22,0%	18,4%	3,5 pp	2,5%	(4,9)%	n/d

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

Acumulado (R\$ milhões)	Pró-Forma											
	Consolidado ⁷			Brasil			Consolidação			Implantação		
	9M13	9M12	Var%	9M13	9M12	Var%	9M13	9M12	Var%	9M13	9M12	Var%
Consultoras - final do período ('000) ⁸	1.604,1	1.518,0	5,7	1.257,7	1.226,6	2,5	215,9	184,1	17,3	128,7	104,8	22,8
Consultoras Média do período ('000)	1.575,8	1.474,7	6,9	1.256,3	1.202,5	4,5	200,9	169,7	18,4	116,5	99,7	16,9
Unidades de produtos para revenda (milhões)	386,3	362,3	6,6	335,8	323,6	3,8	33,9	25,3	33,7	16,0	12,5	27,7
Receita Bruta	6.542,1	6.014,9	8,8	5.586,1	5.371,7	4,0	615,0	443,9	38,5	247,3	183,2	35,0
Receita Líquida	4.844,7	4.470,7	8,4	4.082,5	3.966,3	2,9	457,6	332,6	37,6	212,5	157,6	34,9
Lucro Bruto	3.432,5	3.179,0	8,0	2.884,3	2.831,9	1,9	327,6	232,2	41,0	145,6	106,6	36,5
Despesas com Vendas, Marketing e Logística	(1.745,0)	(1.574,1)	10,9	(1.403,6)	(1.301,6)	7,8	(204,3)	(158,2)	29,2	(117,4)	(103,8)	13,1
Despesas Adm., P&D, TI e Projetos	(756,7)	(632,9)	19,6	(558,8)	(532,9)	4,9	(33,1)	(26,1)	27,0	(24,6)	(18,8)	30,6
Remuneração dos Administradores	(17,2)	(15,6)	10,4	(17,2)	(15,6)	10,4	0,0	0,0	n/d	0,0	0,0	n/d
Outras Receitas / (Despesas) Operacionais, líquidas	14,4	(11,1)	n/d	14,6	(8,6)	n/d	0,5	(2,4)	n/d	0,4	0,1	n/d
Receitas / (Despesas) Financeiras, líquidas	(134,2)	(54,6)	n/d	(129,0)	(58,1)	121,9	(5,3)	2,9	n/d	(0,7)	0,7	n/d
Imposto de Renda e Contribuição Social	(245,3)	(286,8)	(14,5)	(228,9)	(282,0)	(18,8)	(14,4)	(4,0)	n/d	(1,2)	(0,8)	57,4
Participação dos minoritários	(0,0)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	n/d	0,0	0,0	0,0
Lucro Líquido	548,5	603,9	(9,2)	561,4	633,0	(11,3)	70,9	44,6	59,0	2,1	(16,0)	n/d
EBITDA*	1.070,3	1.048,7	2,1	1.051,1	1.070,6	(1,8)	94,3	49,0	92,6	6,7	(13,9)	(148,5)
Margem Bruta	70,9%	71,1%	(0,3) pp	70,6%	71,4%	(0,7) pp	71,6%	69,8%	1,8 pp	68,5%	67,7%	0,8 pp
Despesas com Vendas/Receita Líquida	36,0%	35,2%	0,8 pp	34,4%	32,8%	1,6 pp	44,6%	47,6%	(2,9) pp	55,3%	65,9%	(10,6) pp
Despesas Administrativas e Gerais/Receita Líquida	15,6%	14,2%	1,5 pp	13,7%	13,4%	0,3 pp	7,2%	7,8%	(0,6) pp	11,6%	11,9%	(0,4) pp
Margem Líquida	11,3%	13,5%	(2,2) pp	13,8%	16,0%	(2,2) pp	15,5%	13,4%	2,1 pp	1,0%	(10,2)%	n/d
Margem EBITDA	22,1%	23,5%	(1,4) pp	25,7%	27,0%	(1,2) pp	20,6%	14,7%	5,9 pp	3,2%	(8,8)%	n/d

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

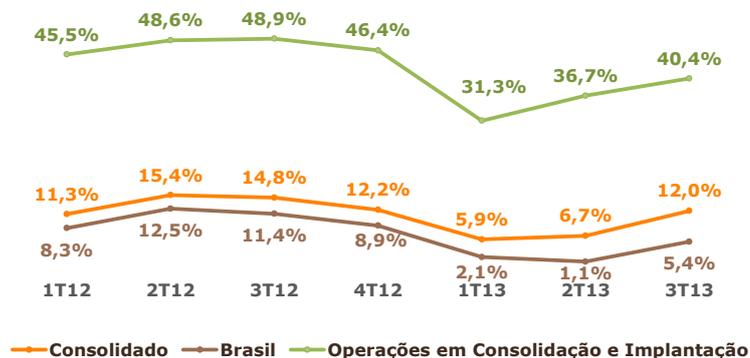
⁶ Nos resultados pró-formas, a margem de lucro alcançada nas exportações do Brasil para as Operações Internacionais foi subtraída do CPV das respectivas operações, demonstrando o real impacto dessas subsidiárias no resultado consolidado da empresa. Desta forma, a Demonstração de Resultados pró-forma Brasil apresenta somente o resultado das vendas realizadas no mercado interno.

⁷ Consolidado inclui Brasil, Operação em Consolidação, Operações em Implantação e outros Investimentos Internacionais, incluindo impacto de aquisições.

⁸ Posição ao final do Ciclo 13 no Brasil e Ciclo 12 nas operações internacionais, sendo ciclo 14 somente na França.

3.1 receita líquida

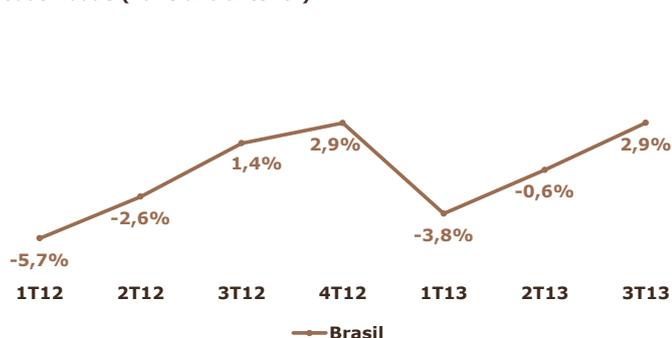
Crescimento Receita Líquida (R\$ - % vs ano anterior)



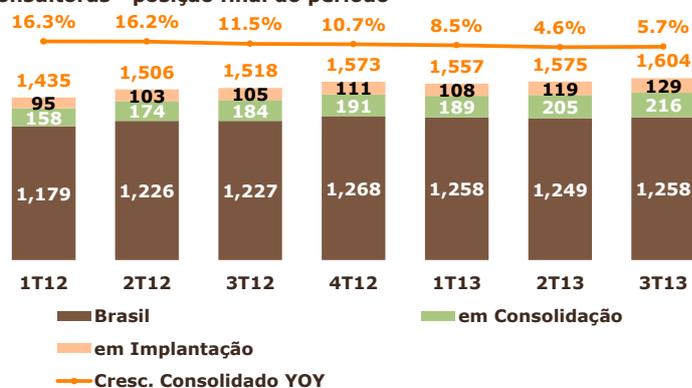
No **Brasil**, o crescimento de 5,4% da receita líquida foi resultado de 2,5% de crescimento da base de consultoras disponíveis⁹ e 2,9% de crescimento de produtividade (R\$2.283 no 3T13 vs. R\$2.218 no 3T12), ambos frente ao mesmo período de 2012.

Observamos que nosso esforço promocional destinado a estimular a atividade do canal foi implementado gradualmente e esperamos um aumento da sua efetividade nos próximos meses.

Produtividade (% vs ano anterior)



Consultoras - posição final do período



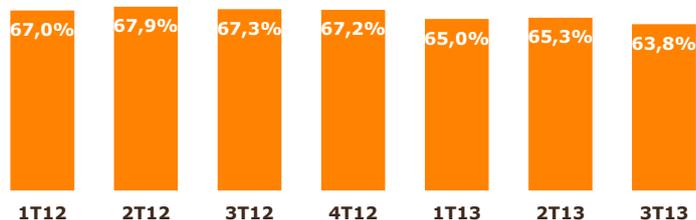
As **Operações Internacionais**, sem impacto de aquisições (Aesop), cresceram no trimestre 34,2% em moeda local, representando 15,6% da receita líquida consolidada (14,4% nos 9M13). A consistência do crescimento acelerado é resultado da expansão da base de consultoras, do aumento da frequência de compra e do ganho de produtividade em alguns países. No trimestre, as Operações em Consolidação cresceram 36,8% em moeda local versus o ano anterior (33,8% nos 9M13), reflexo do crescimento de 18,0% da base de consultoras no trimestre e aumento de produtividade, com destaque para a Argentina. As Operações em Implantação cresceram 31,7% em moeda local no trimestre (20,8% nos 9M13), com crescimento de 20,8% da base de consultoras e ganhos de produtividade no México e na Colômbia.

⁹ Consideramos como disponíveis todas as consultoras que fazem ao menos um pedido num período de 4 ciclos de vendas consecutivos.

3.2 inovação & produtos

O índice de inovação¹⁰, com base em setembro de 2013, foi de 63,8% frente a 67,3% do mesmo período do ano anterior. Embora dentro do patamar aceitável, a partir do segundo semestre de 2013 tivemos lançamentos importantes, com destaque para SOU, que podem contribuir para a retomada do índice de inovação. Nos 9M13, investimos 2,6% da receita líquida em P&D versus 2,6% no 9M12.

Inovação (%RL)



3.3 margem bruta

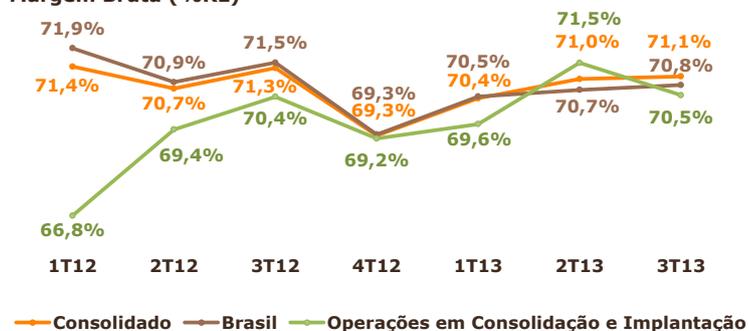
No trimestre, a margem bruta consolidada apresentou retração de 30 pontos base frente ao 3T12. No Brasil, como planejado, intensificamos os investimentos em promoções para incentivar os pedidos das consultoras, provocando uma retração de 70 pontos base na margem do trimestre. Nas Operações Internacionais observamos estabilidade de margem bruta.

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

	3T13	3T12	9M13	9M12
MP / ME / PA*	79,5	82,9	80,6	82,0
Mão de Obra	5,9	8,1	8,6	8,5
Depreciação	4,6	2,6	3,4	2,7
Outros	9,9	6,4	7,5	6,8
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

*Matéria - Prima, Material de Embalagem e Produto Acabado

Margem Bruta (%RL)

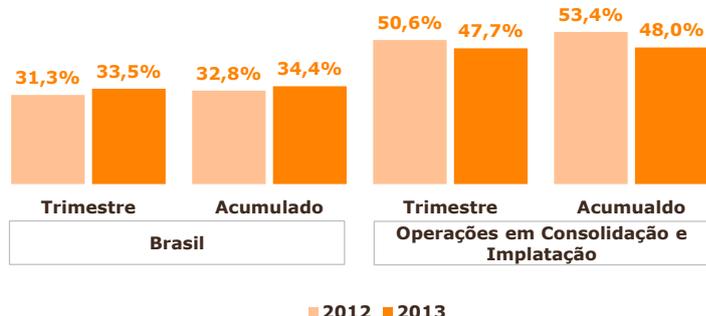


¹⁰ Índice de Inovação: participação nos últimos 12 meses da venda dos produtos lançados nos últimos 24 meses.

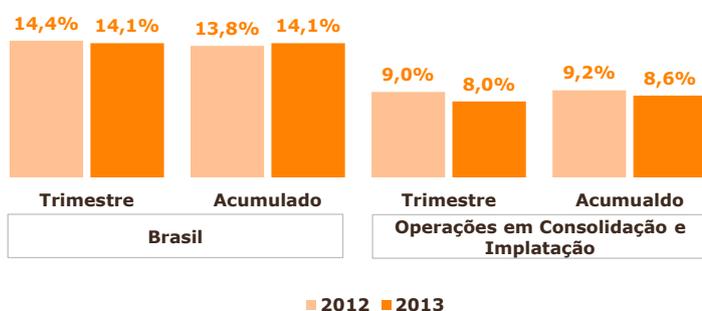
3.4 despesas operacionais

No **Brasil**, o aumento relativo à receita líquida das **despesas com vendas, marketing e logística** foi resultado do aumento das despesas de propaganda e amostragem para lançamentos como o SOU e da maior inflação em logística. Já nas **Operações Internacionais**, a redução relativa das despesas com vendas, marketing e logística é resultado da maior diluição das despesas fixas dessas operações.

Despesas com Vendas, Marketing e Logística (%RL)



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



No **Brasil**, as **despesas administrativas, P&D, TI e Projetos**, relativamente à receita líquida, ficaram praticamente estáveis no 3T13. O aumento planejado de investimentos em Tecnologia da Informação e em projetos estratégicos foi compensado por economias em despesas discricionárias e ganhos de eficiência em alguns processos. Nas **Operações Internacionais**, a redução relativa das despesas administrativas foi resultado de uma maior alavancagem operacional.

3.5 outras despesas e receitas operacionais

No 3T13, contemplando o Brasil e as Operações Internacionais, tivemos despesas de R\$ 3,1 milhões frente às despesas de R\$ 9,5 milhões no 3T12. No acumulado (receita de R\$ 14,4 milhões versus despesa de R\$ 11,1 milhões no 9M13), o fator mais relevante foi a venda de um imóvel em Itapeperica da Serra.

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, registraram prejuízo (EBITDA) de R\$ 30,2 milhões no 3T13 (prejuízo de R\$ 20,7 milhões no 3T12) e nos 9M13 o prejuízo foi de R\$ 81,8 milhões (prejuízo de R\$ 56,9 milhões nos 9M12). O aumento destes investimentos tem como principal motivo a inflação na Argentina.

3.7 EBITDA

No 3T13, o EBITDA consolidado totalizou R\$ 398,3 milhões e cresceu 3,5% frente ao mesmo período de 2012 (margem EBITDA de 22,4% no 3T13 versus 24,3% no 3T12). No Brasil houve crescimento de 0,5% do EBITDA se comparado com o mesmo período do ano anterior, inferior ao crescimento da receita devido aos maiores investimentos em promoções e marketing. Nas operações internacionais observamos expansão da margem ebitda em função da maior diluição dos custos fixos.

EBITDA (R\$ milhões)

Dados contemplam operação e custo de transação da AESOP

	3T13	3T12	Var %	9M13	9M12	Var %
Receita Líquida	1.777,6	1.586,5	12,0	4.844,7	4.470,7	8,4
(-) Custos e Despesas	1.432,4	1.236,9	15,8	3.916,7	3.525,4	11,1
EBIT	345,3	349,6	(1,2)	928,0	945,3	(1,8)
(+) Depreciação / amortização	53,1	35,4	49,9	142,3	103,5	37,5
EBITDA	398,3	385,0	3,5	1.070,3	1.048,7	2,1

O aumento de despesas com depreciação e amortização (49,9% no trimestre e 37,5% no acumulado) é resultado dos investimentos em infraestrutura (logística e manufatura) e tecnologia da informação.

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

Dados contemplam operação e custo de transação da AESOP

	3T13	3T12	Var %	9M13	9M12	Var %
Brasil	385,9	383,8	0,5	1.051,1	1.070,6	(1,8)
Argentina, Chile e Peru	40,5	24,7	64,1	94,3	49,0	92,6
México, Colômbia	2,1	(2,8)	n/d	6,7	(13,9)	n/d
Outros Investimentos	(30,2)	(20,7)	n/d	(81,8)	(56,9)	n/d
EBITDA	398,3	385,0	3,5	1.070,3	1.048,7	2,1

Destaque para o EBITDA positivo das Operações Internacionais (Argentina, Chile, Peru, México, Colômbia e Outros Investimentos) no acumulado de nove meses frente a prejuízo no mesmo período do ano anterior.

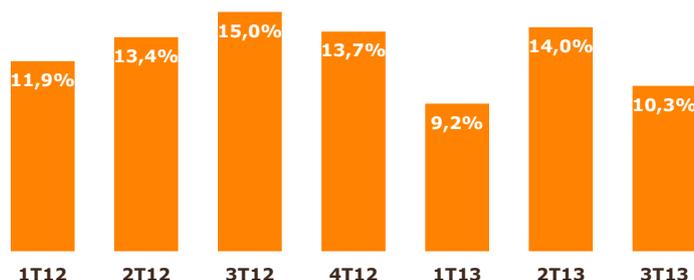
3.8 Lucro líquido

No trimestre, o lucro líquido consolidado, excluindo o impacto da marcação a mercado de derivativos atrelados a dívida em moeda estrangeira, cresceu 4,5% frente ao mesmo período do ano anterior.

Temos como política proteger toda nossa dívida em moeda estrangeira e levar tanto a dívida quanto seu hedge a termo. Por isso, contratamos operações de "swap" financeiros que anulam impactos cambiais

da dívida e transformam seu custo em uma taxa pós fixada atrelada ao CDI, resultando, nesses casos, em taxas mais competitivas do que as captadas no mercado brasileiro. Seguindo as normas contábeis do IFRS, marcamos a mercado somente os instrumentos derivativos, e não a dívida financeira. Isto traz impactos temporários a cada trimestre sem efeito caixa e que serão anulados no vencimento de cada operação. Este ajuste de marcação a mercado no trimestre foi de R\$ 47,1 milhões negativo vs R\$ 16,5 milhões positivo no mesmo período do ano anterior, o que levou a uma retração no lucro líquido. Vale destacar que a marcação a mercado não é base de cálculo para o lucro distribuível via dividendos, segundo a instrução normativa 1.397, e nem para o imposto de renda.

Margem Líquida (%RL)



No acumulado, o aumento das despesas financeiras, excluindo marcação a mercado dos derivativos, e da depreciação foi parcialmente compensado por uma taxa efetiva de imposto de renda mais favorável em 2013.

Valores em R\$ milhões	3T13	3T12	Var. R\$	9M13	9M12	Var. R\$
Receitas / (Despesas) Financeiras, líquidas	(85,0)	0,4	(85,4)	(134,2)	(54,6)	(79,6)
Ajuste de Marcação a Mercado	(47,1)	16,5	(63,6)	(34,3)	3,7	(38,0)
Res. Financeiro ex. Marcação a Mercado	(37,9)	(16,1)	(21,8)	(99,9)	(58,2)	(41,6)

As despesas financeiras do trimestre, excluindo a marcação a mercado conforme demonstrado na tabela acima, refletem o aumento da dívida líquida média do período. No acumulado do ano, o resultado financeiro é fruto tanto do aumento da dívida líquida média do período como o 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** nos 9M13 foi de R\$ 744,1 milhões frente a R\$ 750,1 milhões do mesmo período do ano anterior. Frente a 2012, a geração de caixa livre apresentou retração, resultado da maior necessidade de capital de giro e aumento dos investimentos em imobilizado e intangível, resultando em uma **geração de caixa livre** de R\$ 113,5 milhões (R\$ 572,5 milhões em 2012).

R\$ milhões	3T13	3T12	Var. R\$	Var. %	9M13	9M12	Var. R\$	Var. %
Lucro líquido do período	183,7	237,3	(53,6)	(22,6)	548,5	603,9	(55,4)	(9,2)
Depreciações e amortizações	53,1	35,4	17,7	49,9	142,3	103,5	38,8	37,5
Itens não caixa / Outros*	(1,3)	23,2	(24,5)	n/d	53,3	42,7	10,6	24,9
Geração interna de caixa	235,5	295,9	(60,5)	(20,4)	744,1	750,1	(6,0)	(0,8)
(Aumento) / Redução do Capital de Giro	47,9	(50,8)	98,7	n/d	(262,4)	25,1	(287,5)	n/d
Geração operacional de caixa	283,4	245,2	38,2	15,6	481,7	775,0	(293,3)	(37,8)
Adições do imobilizado e intangível	(182,0)	(105,4)	(76,6)	72,7	(368,2)	(202,5)	(165,7)	81,8
Geração de caixa livre**	101,3	139,8	(38,4)	(27,5)	113,5	572,5	(459,0)	(80,2)

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).

No trimestre, o **capital de giro** já mostrou uma melhora em decorrência de aumento de fornecedores e uma posição mais adequada de estoques e recebíveis. No acumulado, houve aumento do capital de giro em função da elevação dos estoques e de um volume de recuperação de impostos abaixo de nossas expectativas. Adicionalmente, destacamos que quando comparamos a variação entre setembro 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 nos trimestres anteriores. Lembramos também que a variação do capital de giro do 9M12 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.

Com relação aos investimentos em **imobilizado e intangível**, em 2013 tivemos um cronograma de execução diferente do observado em 2012 com uma maior concentração nos primeiros nove meses do ano (R\$ 368,2 milhões nos 9M13 versus R\$ 202,5 milhões no 9M12), com destaque para os investimentos em nossas fábricas no Pará e em Cajamar, além de moldes para lançamentos e tecnologia da informação.

Em função da antecipação de investimentos em alguns projetos como, por exemplo, a evolução da arquitetura de tecnologia da informação e o plano de expandir o Rede Natura em 2014, além da inclusão de novas iniciativas como a adoção de novos meios de pagamentos, revisamos nosso *guidance* de Capex deste ano de R\$ 450 milhões para R\$ 550 milhões.

3.10 endividamento

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

Endividamento R\$ Mil	set/13	Part (%)	set/12	Part (%)	Var. (%)
Curto Prazo	877,1	38,9	1.135,6	54,4	(22,8)
Longo Prazo	1.731,9	76,7	1.071,6	51,4	61,6
Instrumentos financeiros derivativos	(118,1)	(5,2)	(65,6)	(3,1)	80,1
Arrendamentos Mercantis - Financeiros	(233,5)	(10,3)	(55,3)	(2,7)	322,0
Total da Dívida	2.257,3	100,0	2.086,4	100,0	8,2
(-) Caixa e Aplicações Financeiras	842,1		1.221,3		(31,0)
(=) Endividamento Líquido - Caixa Líquido	1.415,2		865,1		63,6
Dívida Líquida / Ebitda	0,92		0,56		
Total Dívida / Ebitda	1,47		1,35		

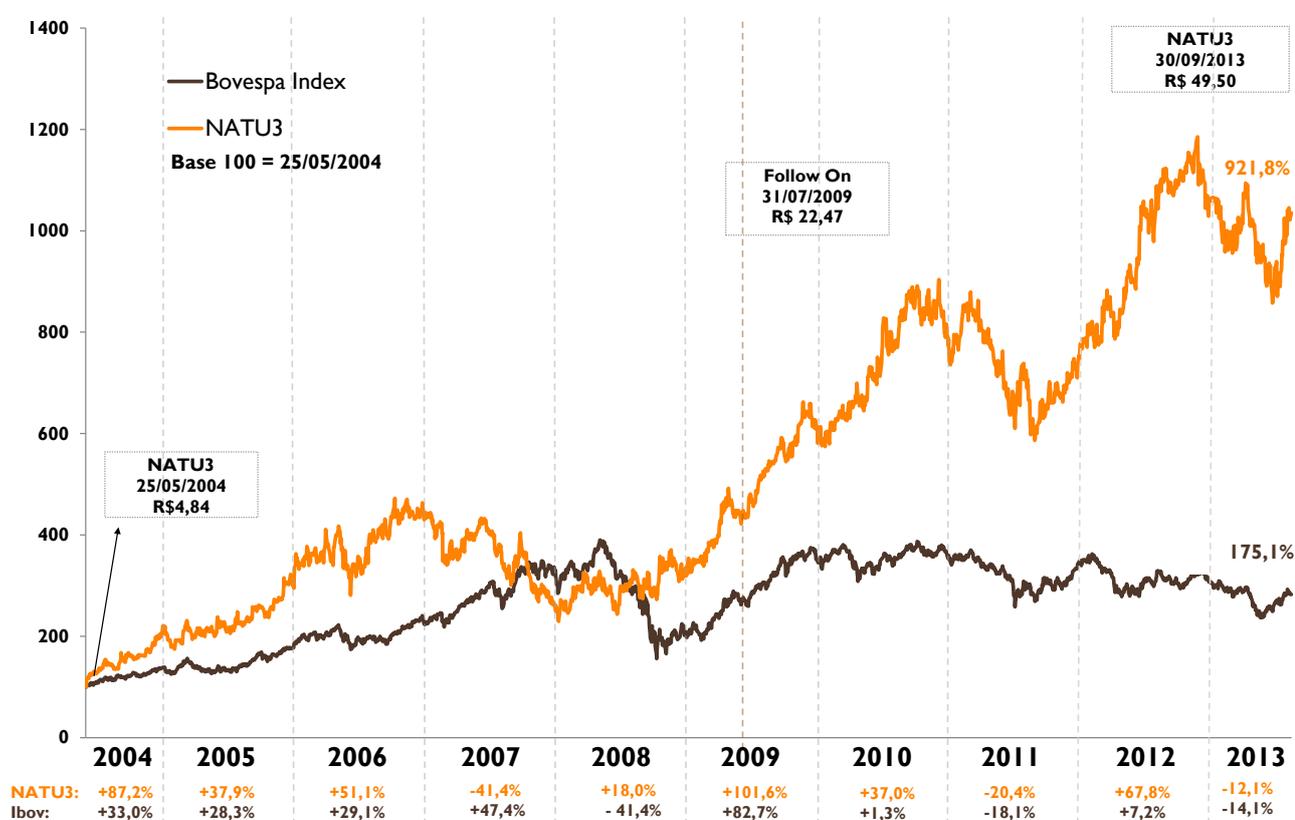
4. desempenho

NATU3

No 9M13, as ações da Natura tiveram uma desvalorização de 12,1% frente a 31 de dezembro de 2012, enquanto o Ibovespa desvalorizou-se 14,1%. No período de 12 meses as ações da Natura se desvalorizaram 6,7% versus desvalorização de 12,3% do Ibovespa. O volume médio diário negociado no 3T13 foi de R\$ 58,2 milhões frente a R\$ 67,7 milhões no mesmo período do ano anterior.

Neste ano, nossa posição média no Índice de Negociabilidade da BOVESPA foi 28°.

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



teleconferência & webcast

PORTUGUÊS:

Sexta-feira, 25 de outubro de 2013

10h00 – horário de Brasília

INGLÊS:

Sexta-feira, 25 de outubro 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

relações com investidores

Telefone: (11) 4196-1421

Fabio Cefaly, fabiocefaly@natura.net

Tatiana Bravin, tatianabravin@natura.net

Taísa Hernandez, taisahernandez@natura.net

Yakatherine Menendez, yakatherinemenendez@natura.net



balanços patrimoniais

em setembro de 2013 e dezembro de 2012

(em milhões de reais - R\$)

ATIVO	set/13	dez/12	PASSIVO	set/13	dez/12
CIRCULANTE			CIRCULANTE		
Caixa e equivalentes de caixa	639,0	1.144,4	Empréstimos e financiamentos	877,1	999,5
Títulos e valores mobiliários	203,1	498,7	Fornecedores e outras contas a pagar	687,6	649,9
Contas a receber de clientes	705,3	651,4	Salários, participações nos resultados e encargos sociais	217,5	211,8
Estoques	875,2	700,7	Obrigações tributárias	497,4	501,5
Impostos a recuperar	204,8	144,5	Outras obrigações	79,0	52,0
Instrumentos financeiros derivativos	118,1	80,9	Total do passivo circulante	2.358,5	2.414,7
Outros ativos circulantes	179,8	157,8			
Total do ativo circulante	2.925,3	3.378,3			
NÃO CIRCULANTE			NÃO CIRCULANTE		
Realizável a longo prazo:			Empréstimos e financiamentos	1.731,9	1.325,1
Impostos a recuperar	174,3	151,4	Obrigações tributárias	204,8	177,3
Imposto de renda e contribuição social diferidos	207,2	214,2	Provisão para riscos tributários, cíveis e trabalhistas	72,5	63,3
Depósitos judiciais	398,5	349,5	Outras provisões	203,1	89,0
Outros ativos não circulantes	37,0	41,3	Total do passivo não circulante	2.212,3	1.654,6
Intangível	398,8	228,5	PATRIMÔNIO LÍQUIDO		
Total do ativo não circulante	2.561,0	1.997,1	Capital social	427,1	427,1
			Reservas de capital	150,2	155,9
			Reservas de lucros	417,5	308,1
			Ações em tesouraria	(87,5)	(66,1)
			Dividendo adicional proposto	0,0	491,3
			Outros resultados abrangentes	(9,6)	(10,2)
			Total do patrimônio líquido - acionistas controladores	897,7	1.306,1
			Participação dos acionistas não controladores no patrimônio líquido das controladas	17,7	0,0
			Total do patrimônio líquido	915,4	1.306,1
TOTAL DO ATIVO	5.486,3	5.375,4	TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	5.486,3	5.375,4

demonstrações dos resultados

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

(R\$ milhões)	3T13	3T12	9M13	9M12
RECEITA LÍQUIDA	1.777,7	1.586,5	4.844,7	4.470,7
Custo dos produtos vendidos	(514,4)	(455,0)	(1.412,2)	(1.291,7)
LUCRO BRUTO	1.263,3	1.131,5	3.432,5	3.179,0
(DESPESAS) RECEITAS OPERACIONAIS				
Com vendas	(627,0)	(535,3)	(1.745,0)	(1.574,1)
Administrativas e gerais	(282,9)	(231,9)	(756,7)	(633,0)
Remuneração dos administradores	(5,0)	(5,2)	(17,2)	(15,6)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	(3,1)	(9,5)	14,4	(11,1)
LUCRO OPERACIONAL ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO	345,3	349,6	928,0	945,2
Receitas financeiras	55,9	24,9	244,5	119,2
Despesas financeiras	(140,9)	(24,4)	(378,7)	(173,8)
LUCRO ANTES DO IMPOSTO DE RENDA E DA CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	260,3	350,0	793,8	890,7
Imposto de renda e contribuição social	(77,2)	(112,7)	(245,3)	(286,8)
Não controladores	0,6	0,0	(0,0)	0,0
LUCRO LÍQUIDO	183,7	237,3	548,5	603,9
ATRIBUÍVEL A				
Acionistas da Sociedade	183,7	237,3	548,5	603,9
Não controladores	(0,6)	0,0	0,0	0,0
	183,1	237,3	548,5	603,9

demonstrações dos fluxos de caixa

para os exercícios findos em

30 de setembro de 2013 e de 2012

(R\$ milhões)	9M13	9M12
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS		
Lucro líquido do período	548,5	603,9
Ajustes para reconciliar o lucro líquido do exercício com o caixa líquido gerado pelas atividades operacionais:		
Depreciações e amortizações	142,2	103,5
Reversão decorrente dos contratos de operações com derivativos "swap" e "forward"	(39,3)	(37,0)
Provisões para riscos tributários, cíveis e trabalhistas	13,9	5,6
Atualização monetária de depósitos judiciais	(13,0)	(16,4)
Imposto de renda e contribuição social	245,3	286,8
Resultado na venda e baixa de ativo imobilizado e intangível	5,4	8,1
Juros e variação cambial sobre empréstimos e financiamentos	237,4	71,0
Variação cambial sobre outros ativos e passivos	0,9	13,7
Despesas com planos de outorga de opções de compra de ações	9,1	9,2
Reversão deságio na alienação de créditos de ICMS	(3,5)	0,0
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	8,9	1,0
Provisão (Reversão) para perdas nos estoques	35,9	(17,3)
Provisão com plano de assistência médica e créditos carbono	(0,6)	27,4
Reconhecimento de crédito tributário extemporâneo	(6,8)	(9,7)
	1.184,4	1.049,9
(AUMENTO) REDUÇÃO DOS ATIVOS		
Contas a receber de clientes	(62,7)	(35,3)
Estoques	(210,4)	(80,3)
Impostos a recuperar	(72,9)	(2,6)
Outros ativos	(17,7)	(11,6)
Subtotal	(363,8)	(129,7)
AUMENTO (REDUÇÃO) DOS PASSIVOS		
Fornecedores nacionais e estrangeiros	36,5	79,2
Salários, participações nos resultados e encargos sociais, líquidos	5,7	80,4
Obrigações tributárias	(32,2)	26,0
Outros passivos	20,7	6,1
Provisão para riscos tributários, cíveis e trabalhistas	(4,6)	(5,1)
Subtotal	26,1	186,6
CAIXA GERADO PELAS ATIVIDADES OPERACIONAIS	846,7	1.106,8

OUTROS FLUXOS DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS

Pagamentos de imposto de renda e contribuição social	(182,5)	(241,6)
Pagamentos de recursos por liquidação de operações com derivativos	2,1	(15,6)
Pagamento de juros sobre empréstimos e financiamentos	(121,8)	(5,5)

CAIXA LÍQUIDO GERADO PELAS ATIVIDADES OPERACIONAIS**544,5 844,1****FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO**

Adições de imobilizado e intangível	(368,4)	(202,5)
Recebimento pela venda de ativo imobilizado e intangível	21,2	3,1
Aplicação em títulos e valores mobiliários	(3.363,9)	(3.053,3)
Resgate de títulos e valores mobiliários	3.659,4	1.946,2
Levramento (pagamento) de depósitos judiciais	(36,0)	(66,1)
Caixa adquirido na combinação de negócios	(114,3)	0,0

CAIXA LÍQUIDO UTILIZADO NAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO**(202,0) (1.372,6)****FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO**

Amortização de empréstimos e financiamentos - principal	(692,9)	(158,4)
Captações de empréstimos e financiamentos	727,6	1.113,5
Utilização de ações em tesouraria pelo exercício de opções de compra de ações	32,9	28,4
Compra de ações em tesouraria	(60,2)	0,0
Pagamento de dividendos e juros sobre capital próprio referentes ao exercício anterior	(856,2)	(491,0)
Antecipação de dividendos e juros sobre capital próprio referentes ao exercício corrente	0,0	(363,5)

CAIXA LÍQUIDO GERADO (UTILIZADO) NAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO**(848,8) 129,0**

Efeito de variação cambial sobre o caixa e equivalentes de caixa	0,8	(1,9)
--	-----	-------

AUMENTO (REDUÇÃO) NO CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA**(505,4) (401,4)**

Saldo inicial do caixa e equivalentes de caixa	1.144,4	515,6
Saldo final do caixa e equivalentes de caixa	639,0	114,2

AUMENTO (REDUÇÃO) NO CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA**(505,4) (401,4)****Informações adicionais às demonstrações dos fluxos de caixa:**

Numerários com utilização restrita	0,0	7,1
Limites de contas garantidas sem utilização	117,9	343,6
Itens não caixa		
Reserva para aquisição de não controladores	83,2	0,0
Capitalização de leasing financeiro	171,8	0,0

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:** $a \text{ preços de varejo} = (\text{receita bruta/número de consultoras media}) / (1 - \% \text{ lucro da consultora})$.

_ **Composição do Custo:** Reapresentação dos valores de 3T12 e 9M12 do quadro entre as linhas de Mão de Obra e Outros.

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.



São Paulo, October 23, 2013 – Natura Cosméticos S.A. (BM&FBOVESPA: NATU3) announces today its results for the third quarter of 2013 (3Q13). Except where stated otherwise, the financial and operating information in this release is presented on a consolidated basis, in accordance with International Financial Reporting Standards (IFRS).

RESULTS



3Q13

Consultant productivity gains drive gradual improvement in revenue growth in Brazil

In the third quarter of 2013, Natura registered consolidated net revenue growth of 12% on the year-ago period, while EBITDA¹ and net income amounted to R\$398.3 million and R\$183.7 million, respectively.

In Brazil, the net revenue growth of 5.4%, which surpassed the growth of 1.6% registered in the first half of the year, was driven by higher marketing investments, incremental revenue from the SOU launch and the sales-cycle strategy implemented for Father's Day. In the quarter, our consultant base expanded 2.5% on a year earlier, while consultant productivity² increased 2.9%.

We are confident that the additional investments in marketing, the adjustments to the commercial model already implemented and optimized, our innovation pipeline and the strategy for Christmas will contribute to accelerate gradually our growth over the coming months.

In our International Operations, we maintained accelerated revenue growth accompanied by strong operational leverage. In the first nine months of the year, we recorded EBITDA of R\$22.1 million, compared to the EBITDA loss of R\$21.8 million in the prior-year period. The group of countries in Consolidation registered net revenue growth of 36.8% in local currency in 3Q13 (37.7% in Brazilian real), led by our operations in Argentina, while the Operations in Implementation posted growth of 31.7% in local currency in 3Q13 (46.9% in Brazilian real), led by our operations in Mexico.

(R\$ million)	3Q13	3Q12	Change (%)	9M13	9M12	Change (%)
Brazil Gross Revenue	2,007.5	1,903.6	5.5	5,586.1	5,371.7	4.0
International Gross Revenue	350.3	250.6	39.8	878.3	643.3	36.5
Consolidated Gross Revenue ex. Acquisition	2,357.8	2,154.2	9.5	6,464.4	6,014.9	7.5
Brazil Net Revenue	1,467.3	1,391.8	5.4	4,082.5	3,966.3	2.9
International Net Revenue*	271.7	194.8	39.5	684.5	504.4	35.7
Consolidated Net Revenue ex. Acquisition	1,739.0	1,586.5	9.6	4,767.0	4,470.7	6.6
% Share International Net Revenue	15.6%	12.3%	3.3 pp	14.4%	11.3%	3.1 pp
Brazil pro-forma EBITDA	385.9	383.8	0.5	1,051.1	1,070.6	(1.8)
% Brazil pro-forma EBITDA Margin	26.3%	27.6%	(1.3) pp	25.7%	27.0%	(1.2) pp
International pro-forma EBITDA	13.1	1.2	n/a	22.1	(21.8)	n/a
% International pro-forma EBITDA Margin	4.8%	0.6%	4.2 pp	3.2%	(4.3)%	7.5 pp
EBITDA ex. Acquisition	399.0	385.0	3.6	1,073.1	1,048.7	2.3
% Consolidated EBITDA Margin ex. Acquisition	22.9%	24.3%	(1.4) pp	22.5%	23.5%	(0.9) pp

*Growth in local currency of 34.2% in 3Q13 vs 3Q12 and 28.4% in 9M13 vs 9M12

(R\$ million)	3Q13	3Q12	Change (%)	9M13	9M12	Change (%)
Consolidated Net Revenue	1,777.6	1,586.5	12.0	4,844.7	4,470.7	8.4
Consolidated EBITDA	398.3	385.0	3.5	1,070.3	1,048.7	2.1
% Consolidated EBITDA Margin	22.4%	24.3%	(1.9) pp	22.1%	23.5%	(1.4) pp
Consolidated Net Income	183.7	237.3	(22.6)	548.5	603.9	(9.2)
% Consolidated Net Margin	10.3%	15.0%	(4.7) pp	11.3%	13.5%	(2.2) pp
Internal cash generation	235.5	295.9	(20.4)	744.1	750.1	(0.8)
Free Cash Generation	101.3	139.8	(27.5)	113.5	572.5	(80.2)
Net Debt / EBITDA	n/a	n/a	n/a	0.92	0.56	

The table on the right presents consolidated data including the effects from the consolidation of Aesop, concluded in February 2013, and the associated transaction costs

In February, we concluded the acquisition of the Australian company Aesop. To improve comparisons, the table does not include the effects from the consolidation of this acquisition or the associated costs.

¹ Refers to pro-forma EBITDA

² Productivity at retail prices = (gross revenue/average number of consultants in the period) / (1%-consultant profit)

EBITDA margin (ex-Aesop) in the quarter decreased 140 bps, which reflected the additional promotions carried out in Brazil to activate the consultant base, the higher concentration of marketing investments in the period for launches such as SOU, and the inflation in logistics costs. The International Operations closed the quarter with EBITDA margin expansion of 420 bps (4.8% in 3Q13 vs. 0.6% in 3Q12) driven by operational leverage.

In the quarter, consolidated net income³ excluding the impacts from the mark-to-market adjustments of derivatives pegged to foreign-denominated debt increased by 4.5% from the year-ago period. Our policy is to hedge all of our foreign-denominated debt and to hold both our debt and the associated hedge instrument to maturity. As a result, we contracted swap operations⁴ that offset the currency translation impacts on our debt and transform its cost into a fixed rate pegged to the overnight rate (CDI), which results in more competitive rates than those available in the Brazilian market. Under IFRS accounting, we mark to market only the derivative instruments, and not the financial debt. This causes temporary noncash impacts every quarter that are offset upon the maturity of each transaction. These mark-to-market adjustments in the quarter amounted to negative R\$47.1 million, compared to positive R\$16.5 million in year-ago period, which led to a reduction in net income. Note that the market-to-market adjustments do not affect the dividends to be distributed, in accordance with Normative Instruction 1,397, or income tax.

Internal cash flow in 9M13 was R\$744.1 million (R\$750.1 million in 9M12), with R\$262.4 million used in working capital and R\$368.2 million in capex.

We continue to make progress on projects that will enable us, on the one hand, to evolve and modernize the relationships in our network through the use of digital technologies and, on the other hand, to expand the value offering through new brands and categories connected with the concept of Well Being Well, in turn expanding our company's value proposition and market segments.

In October, we made progress on two important fronts to evolve our commercial model. After one year of the Natura Network pilot program in Campinas, State of São Paulo, in October, we began to expand the pilot program to São José dos Campos, State of São Paulo and expect to begin the program's expansion throughout Brazil in 2014. We also launched a pilot project that expands the options of payment means available to our consultants, such as using credit cards to pay for invoices, and we expect to expand this offering to the entire consultant network in the near term.

Due to the anticipation of investments in certain projects, such as the evolution of the information technology architecture and the plan to expand the Natura Network in 2014, as well as the inclusion of new initiatives, such as the adoption of new payment means, we have revised our capex guidance for the year from R\$450 million to R\$550 million.

³ Consolidated net income including the results of Aesop.

⁴ Financial swap operations consist in the exchange of foreign exchange variation for a related rate pegged to the variation of the post-fixed overnight rate (CDI).

1. cosmetics, fragrance and toiletries industry

According to data from SIPATESP/ABHIPEC⁵ for the six-month period ended June 2013, the target market grew by 9.7%. Natura's market share in the period stood at 20.8%, decreasing 180 basis points from the same period of 2012, impacted by the lower-than-expected results in the first half of the year, as reported in the 2Q13 earnings release.

Brazil	Market Size (R\$ Million)			Market Share Natura (%)		
	6M13	6M12	Change	6M13	6M12	Change
Cosmetics and Fragrances	5,319	4,992	6.5%	33.7%	36.6%	(2.9) pp
Toiletries	6,907	6,157	12.2%	10.9%	11.4%	(0.5) pp
Total	12,226	11,149	9.7%	20.8%	22.6%	(1.8) pp

Source: Sipatesp

We remain confident that in 2013 and the coming years, Brazil's cosmetics, fragrances and toiletry industry will continue to grow at robust rates and that our investments, especially in marketing and product and sales innovation, will support improvements in our market competitiveness as of the second half of this year.

2. social and environmental highlights

Since 2007, when it undertook a commitment to become a carbon neutral company, Natura has implemented various initiatives to reduce its greenhouse gas emissions, which today are 100% offset. Guided by this goal, Natura, through a partnership with the Paiter Suruí people signed in September 2013, became the first company to purchase indigenous carbon credits, which are issued by the Verified Carbon Standard (VCS).

The funds invested in this partnership will be used to implement the 50-Year Management Plan of the Paiter Suruí people, which is based on preserving nature, investing in quality of life and protecting and managing their forests. The Suruí Forest Carbon is the world's first project of the program Reducing Emissions from Deforestation and Forest Degradation (REDD+) conducted on indigenous lands to sell carbon credits.

Another highlight in the period was the Tapajós Alliance, which is a multi-institutional cooperation partnership among Natura, Alcoa, the Sustainable Juruti Fund (Funjus), the Brazilian Fund for Biodiversity (Funbio) and the Health and Happiness Project (*Projeto Saúde e Alegria*). The protocol aims to strengthen the non-timber forest production chains in the cities of Juruti and Santarém, where initiatives already exist in conjunction with the projects of agro-extrativism settlements and sustainable-use conservation units. The partnership helps strengthen the Amazon Program launched

⁵ Sipatesp/Abihpec: São Paulo State Perfumery and Toiletry Association / Brazilian Cosmetic, Fragrance and Toiletry Industry Association.

in 2011 by promoting the development of sustainable chains on the lands of the Xingu-Tapajós indigenous peoples.

The social and environmental targets for 2013 and the actual results in 9M13 are presented below:

Indicator	2012 Results	2013 Commitment	9M13 Results
Greenhouse gas (GHG) emissions	Reduction of 28.4% over 2006	Reduce relative greenhouse gas (GHG) emissions by 33% over 2006	Reduction of 30.4% over 2006*
Water consumption	0.40 liter/ unit produced	Reduce to 0.39 liter/ unit produced in Brazil	0.40 liter / unit produced
Solid Waste	25.6 grams / unit produced	Maintain quantity of solid waste generated per unit produced in Brazil at 24.70 grams	21.7 grams/unit produced
Collections Crer para Ver	R\$ 12.8 million	Achieve R\$14.0 million sales from Crer para Ver product line in Brazil	R\$ 10.5 million
Funding to Supplier Communities **	R\$ 12.1 million	Distribute R\$13.6 million in wealth to supplier communities	R\$ 9.8 million
Business volume in the Amazon region***	R\$ 121.8 million	56.0% increase in business volume in the Amazon region to R\$190 million in 2013	R\$ 137.3 million

* Refers to 6M13.

** Indicator refers to compensation and purchase of raw materials.

*** Considers Natura and other partners.

The 30.4% reduction in relative GHG emissions in 6M13 compared to the emissions base in 2006 (28.4% in 2012 vs. 2006) was driven by innovations in packaging, such as the re-launch of Plant line, which was developed using green PE, and the pre-launch of SOU line, whose packaging generates 60% lower GHG emissions compared to traditional packaging.

Solid waste generation also registered good results, mainly due to the lower generation and disposal of losses. Meanwhile, the resources allocated to supplier communities were negatively impacted by the weaker demand for input purchases due to the lower-than-expected sales in the first half of the year. The other indicators were in line with our plan.

3. economic-financial performance⁶

Quarter (R\$ million)	Pro-Forma											
	Consolidated ⁷			Brazil			Consolidation			Implementation		
	3Q13	3Q12	Change%	3Q13	3Q12	Change%	3Q13	3Q12	Change%	3Q13	3Q12	Change%
Total Consultants - end of period ('000) ⁸	1,604.1	1,518.0	5.7	1,257.7	1,226.6	2.5	215.9	184.1	17.3	128.7	104.8	22.8
Total Consultants - average of period ('000)	1,596.7	1,513.1	5.5	1,256.4	1,226.0	2.5	212.6	180.2	18.0	125.9	104.2	20.8
Units sold – items for resale	146.4	128.9	13.6	126.2	114.8	10.0	13.7	9.8	40.1	6.3	4.2	50.2
Gross Revenue	2,396.4	2,154.2	11.2	2,007.5	1,903.6	5.5	248.7	179.9	38.3	96.8	65.9	46.9
Net Revenue	1,777.6	1,586.5	12.0	1,467.3	1,391.8	5.4	184.2	133.8	37.7	83.2	56.6	46.9
Gross Profit	1,263.2	1,131.5	11.6	1,038.9	994.9	4.4	131.7	95.3	38.2	56.8	38.8	46.2
Selling, Marketing and Logistics Expenses	(627.0)	(535.3)	17.1	(491.3)	(435.6)	12.8	(81.0)	(61.0)	32.7	(46.6)	(35.3)	31.9
Administrative, R&D, IT and Projects Expenses	(282.9)	(232.0)	22.0	(202.3)	(194.9)	3.8	(12.2)	(9.9)	23.3	(9.1)	(7.2)	26.6
Management compensation	(5.0)	(5.2)	(5.2)	(5.0)	(5.2)	(5.2)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Other Operating Income / (Expenses), net	(3.1)	(9.5)	(67.1)	(2.9)	(8.5)	(66.4)	0.7	(0.9)	n/a	(0.1)	0.1	n/a
Financial Income / (Expenses), net	(85.0)	0.4	n/a	(83.7)	(0.9)	n/a	(1.6)	1.2	n/a	(0.3)	0.1	n/a
Income Tax and Social Contribution	(77.2)	(112.7)	(31.5)	(70.4)	(108.8)	(35.4)	(5.7)	(3.5)	n/a	(0.8)	(0.4)	100.6
Noncontrolling	0.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	n/a	0.0	0.0	0.0
Net Income	183.7	237.3	(22.6)	183.4	240.9	(23.9)	31.9	21.2	50.1	(0.1)	(3.8)	(97.8)
EBITDA*	398.3	385.0	3.5	385.9	383.8	0.5	40.5	24.7	64.1	2.1	(2.8)	(175.7)
Gross Margin	71.1%	71.3%	(0.3) pp	70.8%	71.5%	(0.7) pp	71.5%	71.2%	0.3 pp	68.2%	68.6%	(0.4) pp
Sales Expenses/Net Revenue	35.3%	33.7%	1.5 pp	33.5%	31.3%	2.2 pp	44.0%	45.6%	(1.6) pp	56.0%	62.4%	(6.4) pp
General and Admin. Expenses/Net Revenue	15.9%	14.6%	1.3 pp	13.8%	14.0%	(0.2) pp	6.6%	7.4%	(0.8) pp	11.0%	12.7%	(1.8) pp
Net Margin	10.3%	15.0%	(4.6) pp	12.5%	17.3%	(4.8) pp	17.3%	15.9%	1.4 pp	(0.1)%	(6.7)%	n/a
EBITDA Margin	22.4%	24.3%	(1.9) pp	26.3%	27.6%	(1.3) pp	22.0%	18.4%	3.5 pp	2.5%	(4.9)%	n/a

(*) EBITDA = Income from operations before financial effects + depreciation & amortization.

Year to date (R\$ million)	Pro-Forma											
	Consolidated ⁷			Brazil			Consolidation			Implementation		
	9M13	9M12	Change%	9M13	9M12	Change%	9M13	9M12	Change%	9M13	9M12	Change%
Total Consultants - end of period ('000) ⁸	1,604.1	1,518.0	5.7	1,257.7	1,226.6	2.5	215.9	184.1	17.3	128.7	104.8	22.8
Total Consultants - average of period ('000)	1,575.8	1,474.7	6.9	1,256.3	1,202.5	4.5	200.9	169.7	18.4	116.5	99.7	16.9
Units sold – items for resale	386.3	362.3	6.6	335.8	323.6	3.8	33.9	25.3	33.7	16.0	12.5	27.7
Gross Revenue	6,542.1	6,014.9	8.8	5,586.1	5,371.7	4.0	615.0	443.9	38.5	247.3	183.2	35.0
Net Revenue	4,844.7	4,470.7	8.4	4,082.5	3,966.3	2.9	457.6	332.6	37.6	212.5	157.6	34.9
Gross Profit	3,432.5	3,179.0	8.0	2,884.3	2,831.9	1.9	327.6	232.2	41.0	145.6	106.6	36.5
Selling, Marketing and Logistics Expenses	(1,745.0)	(1,574.1)	10.9	(1,403.6)	(1,301.6)	7.8	(204.3)	(158.2)	29.2	(117.4)	(103.8)	13.1
Administrative, R&D, IT and Projects Expenses	(756.7)	(632.9)	19.6	(558.8)	(532.9)	4.9	(33.1)	(26.1)	27.0	(24.6)	(18.8)	30.6
Management compensation	(17.2)	(15.6)	10.4	(17.2)	(15.6)	10.4	0.0	0.0	n/a	0.0	0.0	n/a
Other Operating Income / (Expenses), net	14.4	(11.1)	n/a	14.6	(8.6)	n/a	0.5	(2.4)	n/a	0.4	0.1	n/a
Financial Income / (Expenses), net	(134.2)	(54.6)	n/a	(129.0)	(58.1)	121.9	(5.3)	2.9	n/a	(0.7)	0.7	n/a
Income Tax and Social Contribution	(245.3)	(286.8)	(14.5)	(228.9)	(282.0)	(18.8)	(14.4)	(4.0)	n/a	(1.2)	(0.8)	57.4
Noncontrolling	(0.0)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	n/a	0.0	0.0	0.0
Net Income	548.5	603.9	(9.2)	561.4	633.0	(11.3)	70.9	44.6	59.0	2.1	(16.0)	n/a
EBITDA*	1,070.3	1,048.7	2.1	1,051.1	1,070.6	(1.8)	94.3	49.0	92.6	6.7	(13.9)	(148.5)
Gross Margin	70.9%	71.1%	(0.3) pp	70.6%	71.4%	(0.7) pp	71.6%	69.8%	1.8 pp	68.5%	67.7%	0.8 pp
Sales Expenses/Net Revenue	36.0%	35.2%	0.8 pp	34.4%	32.8%	1.6 pp	44.6%	47.6%	(2.9) pp	55.3%	65.9%	(10.6) pp
General and Admin. Expenses/Net Revenue	15.6%	14.2%	1.5 pp	13.7%	13.4%	0.3 pp	7.2%	7.8%	(0.6) pp	11.6%	11.9%	(0.4) pp
Net Margin	11.3%	13.5%	(2.2) pp	13.8%	16.0%	(2.2) pp	15.5%	13.4%	2.1 pp	1.0%	(10.2)%	n/a
EBITDA Margin	22.1%	23.5%	(1.4) pp	25.7%	27.0%	(1.2) pp	20.6%	14.7%	5.9 pp	3.2%	(8.8)%	n/a

(*) EBITDA = Income from operations before financial effects + depreciation & amortization.

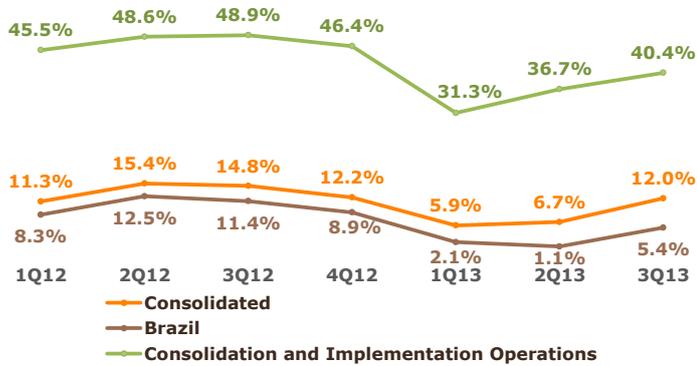
⁶ In the pro-forma results, the profit margin obtained on exports from Brazil to the international operations was subtracted from the COGS of the respective operations in order to show the actual impact of these subsidiaries on the company's consolidated results. Accordingly, the pro-forma income statement for the Brazilian operations considers only the sales made in the domestic market.

⁷ Consolidated figures include the Brazil Operations, the Operations in Consolidation, the Operations in Implementation and other International Investments and consider the impact from acquisitions.

⁸ Position at the end of Cycle 13 in Brazil and Cycle 12 in the International Operations (except for France, which is for Cycle 14).

3.1 net revenue

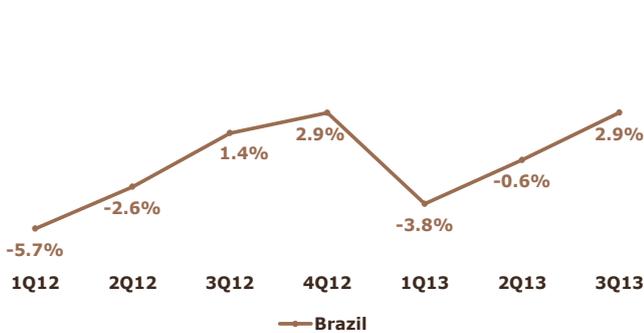
Net Revenue Growth (R\$ - % Year over Year)



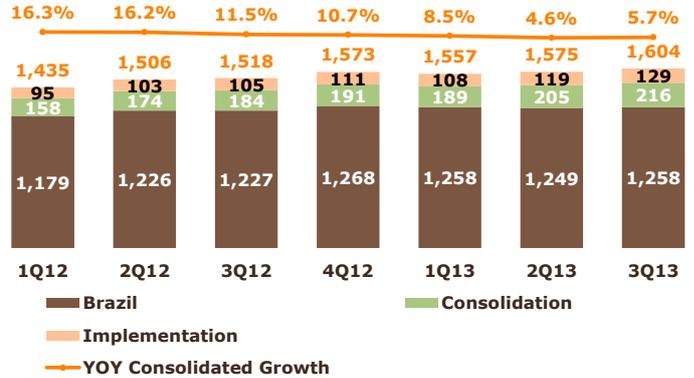
In **Brazil**, net revenue grew 5.4%, driven by the increases of 2.5% in the available consultants⁹ base and of 2.9% in consultant productivity (R\$2,283 in 3Q13 vs. R\$2,218 in 3Q12) from the same period of 2012.

Our promotional efforts to stimulate activity in the channel were gradually implemented during the quarter and we expect to see its effect evolving in the coming months.

Productivity (% Year over Year)



Consultants - end of period



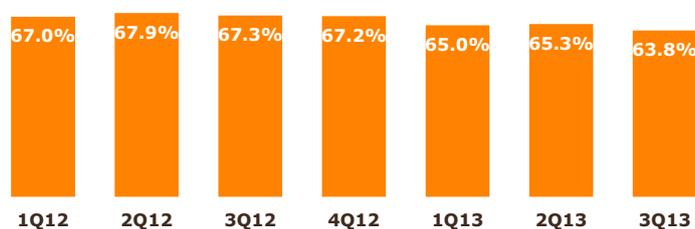
The International Operations, excluding the impacts from acquisitions (Aesop), grew by 34.2% in local currency in the quarter to account for 15.6% of consolidated net revenue (14.4% in 9M13). The consistent and robust growth reflects the expansion of the consultant base, the increase in buying frequency and the productivity gains in certain countries. In the quarter, the Operations in Consolidation grew 36.8% in local currency on the prior-year period (33.8% in 9M13), reflecting the 18.0% growth in the consultant base and the productivity gains, with Argentina the highlight. The Operations in Implementation grew 31.7% in local currency in the quarter (20.8% in 9M13), driven by the 20.8% growth in the consultant base and the productivity gains in Mexico and Colombia.

⁹ We consider as available all consultants who have placed at least one order within a period of four consecutive sales cycles.

3.2 innovation & products

The innovation index¹⁰ stood at 63.8% in September 2013, compared to 67.3% a year earlier. Although within the acceptable level, we have important launches scheduled as of the second half of 2013 (particularly the SOU launch) that might contribute to a recovery in the innovation index. In 9M13, R&D investments corresponded to 2.6% of net revenue, compared to 2.6% in 9M12.

Innovation (%NV)



3.3 gross margin

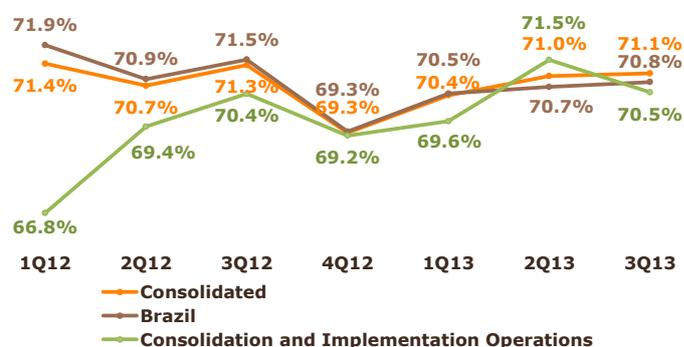
In the quarter, consolidated gross margin contracted by 30 bps from 3Q12. In Brazil, as planned, we increased investments in promotions to encourage orders by consultants, which led to gross margin contraction in the quarter of 70 bps. In International Operations, gross margin was stable.

The following table presents the main components of COGS:

	3Q13	3Q12	9M13	9M12
RM / PM / FP*	79.5	82.9	80.6	82.0
Labor	5.9	8.1	8.6	8.5
Depreciation	4.6	2.6	3.4	2.7
Other	9.9	6.4	7.5	6.8
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

*Raw materials, packaging materials and finished products.

Gross Margin (%NR)



¹⁰ Innovation Index: share in the last 12 months of sales of products launched in the last 24 months.

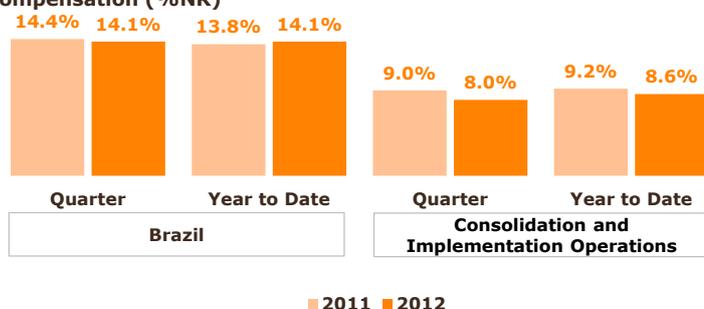
3.4 operating expenses

In **Brazil**, the increase in **selling, marketing and logistics expenses** as a ratio of net revenue was driven by higher expenses with advertising and samples for the SOU launches and the higher inflation in logistics expenses. In the **International Operations**, the reduction in selling, marketing and logistics expenses as a ratio of net revenue was due to the higher dilution of fixed expenses in these operations.



In **Brazil**, **administrative, R&D, IT and project expenses** were virtually stable in 3Q13. The planned increases in information technology investments and in strategic projects were offset by savings in discretionary expenses and efficiency gains in certain processes. In the **International Operations**, the reduction in administrative expenses as a ratio of net revenue was due to the higher operational leverage.

Administrative, R&D, IT and Projects Expenses, Employee profit sharing and Management compensation (%NR)



3.5 other operating expenses and revenues

Considering the Brazil and International Operations, this line registered an expense of R\$3.1 million in 3Q13, compared to an expense of R\$9.5 million in 3Q12. In the nine-month period (revenue of R\$14.4 million vs. the expense of R\$11.1 million in 9M13), the most relevant factor was the divestment of a real estate property in Itaipocerica da Serra.

3.6 other international investments

Other international investments, which are related to the operation in France, the international corporate structure based in Buenos Aires and the AESOP operation, recorded EBITDA losses of R\$30.2 million in 3Q13 (loss of R\$20.7 million in 3Q12) and R\$81.8 million in 9M13 (loss of R\$56.9 million in 9M12). The increases in these investments were mainly driven by the inflation observed in Argentina.

3.7 EBITDA

In 3Q13, consolidated EBITDA amounted to R\$398.3 million, growing 3.5% from the same period of 2012 (EBITDA margin of 22.4% in 3Q13, vs. 24.3% in 3Q12). In Brazil, EBITDA grew by 0.5% from the year-ago period and lagged revenue growth in the quarter due to the higher investments in promotions and marketing. In the International Operations, EBITDA margin expanded due to the higher dilution of fixed costs.

EBITDA (R\$ million)

Figures include the operating result and transaction costs associated with Aesop

	3Q13	3Q12	Change %	9M13	9M12	Change %
Net Revenue	1,777.6	1,586.5	12.0	4,844.7	4,470.7	8.4
(-) Cost of Sales and Expenses	1,432.4	1,236.9	15.8	3,916.7	3,525.4	11.1
EBIT	345.3	349.6	(1.2)	928.0	945.3	(1.8)
(+) Depreciation/Amortization	53.1	35.4	49.9	142.3	103.5	37.5
EBITDA	398.3	385.0	3.5	1,070.3	1,048.7	2.1

The higher expenses with depreciation and amortization (49.9% in the quarter and 37.5% in 9M13) reflect the investments in infrastructure (logistics and manufacturing) and in information technology.

Pro-forma EBITDA by operational bloc (R\$ million)

Figures include the operating result and transaction costs associated with Aesop

	3Q13	3Q12	Change %	9M13	9M12	Change %
Brazil	385.9	383.8	0.5	1,051.1	1,070.6	(1.8)
Argentina, Chile and Peru	40.5	24.7	64.1	94.3	49.0	92.6
Mexico and Colombia	2.1	(2.8)	n/a	6.7	(13.9)	n/a
Other Investments	(30.2)	(20.7)	n/a	(81.8)	(56.9)	n/a
EBITDA	398.3	385.0	3.5	1,070.3	1,048.7	2.1

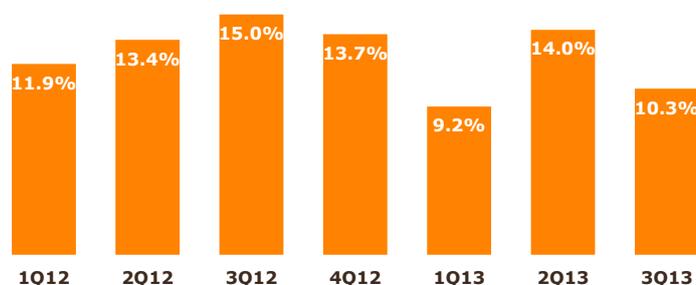
The highlight was the positive EBITDA in the International Operations (Argentina, Chile, Peru, Mexico, Colombia and Other Investments) in the nine-month period, compared to a loss in the year-ago period.

3.8 net income

In the quarter, consolidated net income excluding the impacts from the mark-to-market adjustments of derivatives pegged to foreign-denominated debt increased by 4.5% from the year-ago period.

Our policy is to hedge all of our foreign-denominated debt and to hold both our debt and the associated hedge instrument to maturity. As a result, we contracted swap operations that offset the currency translation impacts on our debt and transform its cost into a fixed rate pegged to the overnight rate (CDI), which results in more competitive rates than those available in the Brazilian market. Under

Net Margin (%NR)



IFRS accounting, we mark to market only the derivative instruments, and not the financial debt. This causes temporary noncash impacts every quarter that are offset upon the maturity of each transaction. These mark-to-market adjustments in the quarter amounted to negative R\$47.1 million, compared to positive R\$16.5 million in year-ago period, which led to a reduction in net income. Note that the market-to-market adjustments do not affect the dividends to be distributed, in accordance with Normative Instruction 1,397, or income tax.

In the first nine months of the year, the increases in financial expenses, excluding the mark-to-market adjustments of derivatives, and in depreciation were partially offset by the lower effective tax rate in 2013.

(R\$ million)	3Q13	3Q12	Change	9M13	9M12	Change R\$
Financial Income/ (Expenses), net	(85.0)	0.4	(85.4)	(134.2)	(54.6)	(79.6)
Mark-to-Market adjustment	(47.1)	16.5	(63.6)	(34.3)	3.7	(38.0)
Financial Expenses ex. Mark-to-Market	(37.9)	(16.1)	(21.8)	(99.9)	(58.2)	(41.6)

The financial expense in the quarter, excluding the market-to-market adjustments as shown in the table above, reflects the increase in average net debt in the period. In the first nine months of the year, the financial result was also impacted by a higher net debt in the period and by the R\$8.4 million in hedge expenses with the positions contracted to hedge the commitment related to the acquisition of 65% interest in Emeis Holding (AESOP) for AU\$69 million. The hedge positions were contracted to offset the impact of foreign exchange fluctuation on the agreed price between the commitment and the settlement date, in accordance with our foreign currency exposure policy.

3.9 cash flow

Internal free cash flow in the first nine months of 2013 was R\$744.1 million, compared to R\$750.1 million in the prior year period. Compared to 2012, free cash flow decreased, reflecting the higher working capital needs and higher investments in property, plant and equipment and intangible assets, resulting in **free cash flow** of R\$113.5 million (R\$572.5 million in 2012).

R\$ million	3Q13	3Q12	Change R\$	Change %	9M13	9M12	Change R\$	Change %
Net Income	183.7	237.3	(53.6)	(22.6)	548.5	603.9	(55.4)	(9.2)
Depreciation and amortization	53.1	35.4	17.7	49.9	142.3	103.5	38.8	37.5
Non-cash / Other*	(1.3)	23.2	(24.5)	n/a	53.3	42.7	10.6	24.9
Internal cash generation	235.5	295.9	(60.5)	(20.4)	744.1	750.1	(6.0)	(0.8)
Working Capital (Increase)/Decrease	47.9	(50.8)	98.7	n/a	(262.4)	25.1	(287.5)	n/a
Operating cash generation	283.4	245.2	38.2	15.6	481.7	775.0	(293.3)	(37.8)
CAPEX	(182.0)	(105.4)	(76.6)	72.7	(368.2)	(202.5)	(165.7)	81.8
Free cash flow**	101.3	139.8	(38.4)	(27.5)	113.5	572.5	(459.0)	(80.2)

Favorable/ (unfavorable)

(*) Some 2012 figures were adjusted for proper disclosure

(**) (Internal cash generation) +/- (changes in working capital and long-term assets and liabilities) – (acquisitions of property, plant, and equipment).

In the quarter, **working capital** decreased driven by a higher accounts payable balance and by a better position of inventories and receivables. In the first nine months of the year, working capital increased due to the higher inventory levels and lower-than-expected recoverable taxes. Moreover, a comparison of the variation between December 2012 and June 2013 shows that the position on the former date was positively impacted by some R\$80 million in expenses with media and capital expenditure in that period, as commented in previous quarters releases. Note also that the variation in working capital in 9M12 benefitted from the unfavorable position at the close of 2011 due to the lack of provisioning for the profit-sharing plan for 2011, the use of PIS/COFINS tax credits and the higher inventory coverage.

With regard to investments in **property, plant and equipment and intangible assets**, the execution timetable in 2013 was different than in 2012, with a higher concentration in the first nine months of the year (R\$368.2 million in 9M13 compared to R\$202.5 million in 9M12), led by the investments in our plants in Pará and Cajamar, in molds for new product launches and in information technology.

Due to the anticipation of investments in certain projects, such as the evolution of the information technology architecture and the plan to expand the Natura Network in 2014, as well as the inclusion of new initiatives, such as the adoption of new payment means, we have revised our capex guidance for the year from R\$450 million to R\$550 million.

3.10 indebtedness

The higher total debt and net debt reflect the increased need to invest in working capital, the investments in property, plant and equipment and intangible assets, and the acquisition of a 65% stake in AESOP.

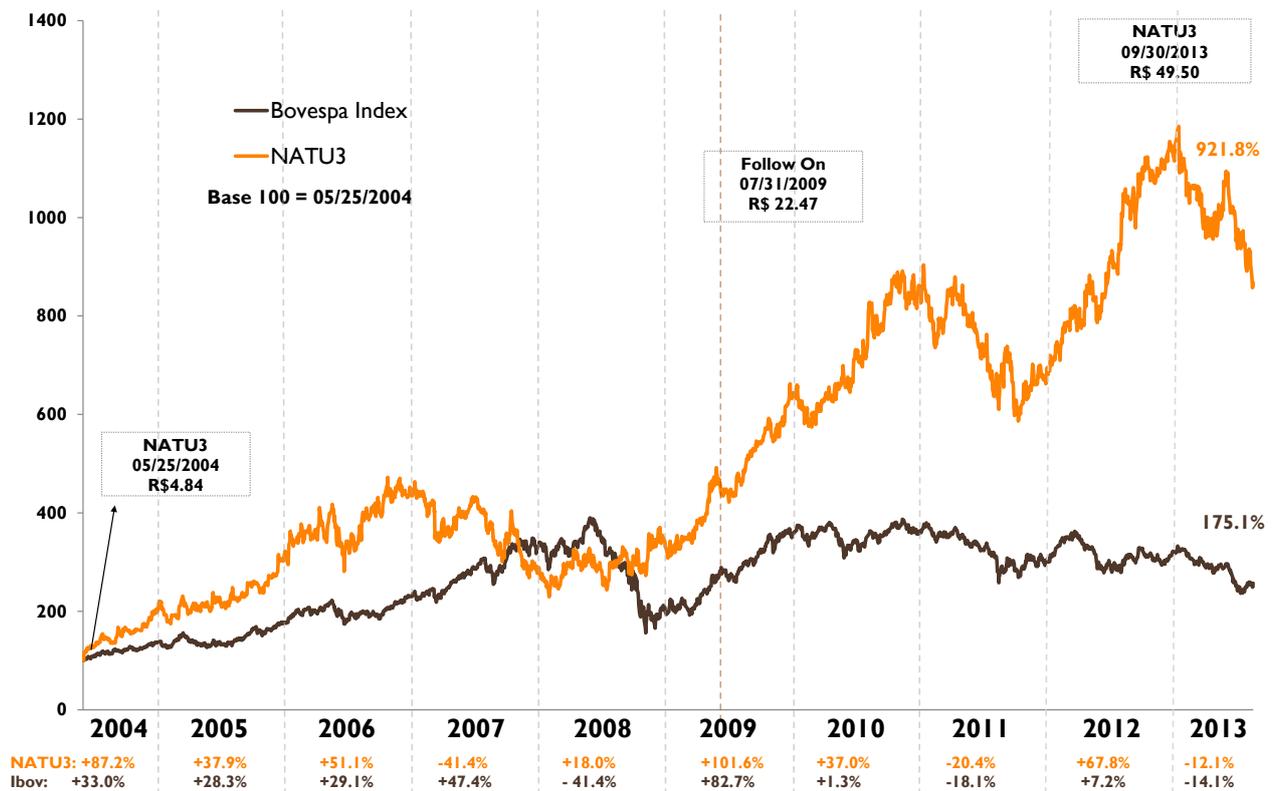
Debt (R\$ million)	Sep/13	Share (%)	Sep/12	Share (%)	Change (%)
Short-Term	877.1	38.9	1,135.6	54.4	(22.8)
Long-Term	1,731.9	76.7	1,071.6	51.4	61.6
Derivatives	(118.1)	(5.2)	(65.6)	(3.1)	80.1
Finance Leases	(233.5)	(10.3)	(55.3)	(2.7)	322.0
Total Debt	2,257.3	100.0	2,086.4	100.0	8.2
(-) Cash, cash equivalents and short-term investment	842.1		1,221.3		(31.0)
(=) Net Debt - Net Cash	1,415.2		865.1		63.6
Net Debt / Ebitda	0.92		0.56		
Total Debt / Ebitda	1.47		1.35		

4. stock performance

In 9M13, the price of Natura stock declined by 12.1% from December 31, 2012, while the Bovespa Index fell by 14.1%. In the last 12 months, Natura stock declined 6.7%, compared to the 12.3% drop in the Bovespa Index. Average daily trading volume in 3Q13 was R\$58.2 million, compared to R\$67.7 million in the prior-year period.

In the first nine months of the year, our average ranking in the Bovespa Liquidity Index was 28th.

The following chart shows the performance of Natura stock since its IPO:



conference call & webcast

PORTUGUESE: Friday, October 25, 2013
10:00 a.m. (Brasília time)

ENGLISH: Friday, October 25, 2013
12:00 p.m. (Brasília time)

From Brazil: **+55 11 4688 6341**

From the USA: toll free **+1 855 281 6021**

From other countries: **+1 786 924 6977**

Code: **Natura**

Live webcast:

www.natura.net/investidor

investor relations

Tel: +55 (11) 4196-1421

Fabio Cefaly, fabiocefaly@natura.net

Tatiana Bravin, tatianabravin@natura.net

Taísa Hernandez, taisahernandez@natura.net

Yakatherine Menendez, yakatherinemenendez@natura.net



balance sheets

as of September 2013 and December 2012

(in millions of Brazilian real - R\$)

ASSETS	Sep/13	Dec/12	LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY	Sep/13	Dec/12
CURRENT ASSETS			CURRENT LIABILITIES		
Cash and cash equivalents	639.0	1,144.4	Borrowings and financing	877.1	999.5
Short-term investments	203.1	498.7	Trade and other payables	687.6	649.9
Trade receivables	705.3	651.4	Payroll, profit sharing and related taxes	217.5	211.8
Inventories	875.2	700.7	Taxes payable	497.4	501.5
Recoverable taxes	204.8	144.5	Other payables	79.0	52.0
Derivatives	118.1	80.9	Total current liabilities	2,358.5	2,414.7
Other receivables	179.8	157.8			
Total current assets	2,925.3	3,378.3			
NONCURRENT ASSETS			NONCURRENT LIABILITIES		
Long-term assets:			Borrowings and financing	1,731.9	1,325.1
Recoverable taxes	174.3	151.4	Taxes payable	204.8	177.3
Deferred income tax and social contribution	207.2	214.2	Provision for tax, civil and labor risks	72.5	63.3
Escrow deposits	398.5	349.5	Others provisions	203.1	89.0
Other noncurrent assets	37.0	41.3	Total noncurrent liabilities	2,212.3	1,654.6
Property, plant and equipment	1,345.2	1,012.1			
Intangible assets	398.8	228.5	SHAREHOLDERS' EQUITY		
Total noncurrent assets	2,561.0	1,997.1	Capital	427.1	427.1
			Capital reserves	150.2	155.9
			Earnings reserves	417.5	308.1
			Treasury shares	(87.5)	(66.1)
			Proposed additional dividend	0.0	491.3
			Other comprehensive losses	(9.6)	(10.2)
			Total equity attributable to owners of the Company	897.7	1,306.1
			Non- controlling interests	17.7	0.0
			Total equity	915.4	1,306.1
TOTAL ASSETS	5,486.3	5,375.4	TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY	5,486.3	5,375.4

statements of income

for the periods ended September 30, 2013 and 2012

(R\$ million)	3Q13	3Q12	9M13	9M12
NET REVENUE	1,777.7	1,586.5	4,844.7	4,470.7
Cost of sales	(514.4)	(455.0)	(1,412.2)	(1,291.7)
GROSS PROFIT	1,263.3	1,131.5	3,432.5	3,179.0
OPERATING (EXPENSES) INCOME				
Selling expenses	(627.0)	(535.3)	(1,745.0)	(1,574.1)
Administrative and general expenses	(282.9)	(231.9)	(756.7)	(633.0)
Management compensation	(5.0)	(5.2)	(17.2)	(15.6)
Other operating (expenses) income, net	(3.1)	(9.5)	14.4	(11.1)
INCOME FROM OPERATIONS BEFORE FINANCIAL INCOME (EXPENSES)	345.3	349.6	928.0	945.2
Financial income	55.9	24.9	244.5	119.2
Financial expenses	(140.9)	(24.4)	(378.7)	(173.8)
INCOME BEFORE INCOME TAX AND SOCIAL CONTRIBUTION	260.3	350.0	793.8	890.7
Income tax and social contribution	(77.2)	(112.7)	(245.3)	(286.8)
Noncontrolling	0.6	0.0	(0.0)	0.0
NET INCOME	183.7	237.3	548.5	603.9
ATTRIBUTABLE TO				
Owners of the Company	183.7	237.3	548.5	603.9
Noncontrolling	(0.6)	0.0	0.0	0.0
	183.1	237.3	548.5	603.9

statements of cash flow

for the periods ended

September 30, 2013 and 2012

(R\$ million)	3Q13	3Q12
CASH FLOW FROM OPERATING ACTIVITIES		
Net income	548.5	603.9
Adjustments to reconcile net income to net cash provided by operating activities:		
Depreciation and amortization	142.2	103.5
Provision for losses on swap and forward transactions	(39.3)	(37.0)
Provision (reversal) for tax, civil and labor contingencies	13.9	5.6
Interest and inflation adjustment of escrow deposits	(13.0)	(16.4)
Income tax and social contribution	245.3	286.8
(Gain) loss on sale on property, plant and equipment and intangible assets	5.4	8.1
Interest and exchange rate changes on borrowings and financing and other liabilities	237.4	71.0
Exchange rate changes on other assets and other liabilities	0.9	13.7
Stock options plans expenses	9.1	9.2
Provision for discount on assignment of ICMS credits	(3.5)	0.0
Allowance for doubtful accounts	8.9	1.0
Allowance for inventory losses	35.9	(17.3)
Net income attributable to Noncontrolling	0.0	0.0
Provision for healthcare plan and carbon credits	(0.6)	27.4
Recognition of untimely used tax credits	(6.8)	(9.7)
	1,184.4	1,049.9
(INCREASE) DECREASE IN ASSETS		
Trade receivables	(62.7)	(35.3)
Inventories	(210.4)	(80.3)
Recoverable taxes	(72.9)	(2.6)
Other receivables	(17.7)	(11.6)
Subtotal	(363.8)	(129.7)
INCREASE (DECREASE) IN LIABILITIES		
Domestic and foreign suppliers	36.5	79.2
Payroll, profit sharing and related taxes, net	5.7	80.4
Taxes payable	(32.2)	26.0
Other payables	20.7	6.1
Payments of provision for tax, civil and labor contingencies	(4.6)	(5.1)
Subtotal	26.1	186.6
CASH GENERATED BY OPERATING ACTIVITIES	846.7	1,106.8

OTHER CASH FLOWS FROM OPERATING ACTIVITIES		
Payments of income tax and social contribution	(182.5)	(241.6)
Payments of derivatives	2.1	(15.6)
Payment of interest on borrowings and financing	(121.8)	(5.5)
NET CASH GENERATED BY OPERATING ACTIVITIES	544.5	844.1
CASH FLOW FROM INVESTING ACTIVITIES		
Acquisition of property, plant and equipment and intangible assets	(368.4)	(202.5)
Proceeds from sale of property, plant and equipment and intangible assets	21.2	3.1
Short-term investments	(3,363.9)	(3,053.3)
Redemption of short-term investments	3,659.4	1,946.2
Withdrawal (payment) of escrow deposits	(36.0)	(66.1)
Capital increase in subsidiaries	0.0	0.0
Noncontrolling interest	(114.3)	0.0
NET CASH USED IN INVESTING ACTIVITIES	(202.0)	(1,372.6)
CASH FLOW FROM INVESTING ACTIVITIES		
Repayments of borrowings and financing - principal	(692.9)	(158.4)
Proceeds from borrowings and financing	727.6	1,113.5
Sale of treasury shares due to exercise of stock options	32.9	28.4
Payment of dividends and interest on capital of the prior year	(856.2)	(491.0)
Anticipation of dividends and interest on working capital of the year/period	0.0	(363.5)
Repurchase of treasury shares	(60.2)	0.0
NET CASH GENERATED (USED) IN FINANCING ACTIVITIES	(848.8)	129.0
Gains (losses) arising on translating foreign currency cash and cash equivalents	0.8	(1.9)
INCREASE (DECREASE) IN CASH AND CASH EQUIVALENTS	(505.4)	(401.4)
Cash and cash equivalents at the beginning of the year/period	1,144.4	515.6
Cash and cash equivalents at the end of the year/period	639.0	114.2
DECREASE IN CASH AND CASH EQUIVALENTS	(505.4)	(401.4)
Additional Statements of Cash Flows Information:		
Restricted cash	0.0	7.1
Bank overdrafts - unused	117.9	343.6
Non-cash items		
Reserve for acquisition of non - controlling	83.2	0.0
Capitalization of financial leasing	171.8	0.0

Glossary

_CDI: the overnight rate for interbank deposits.

_Natura Consultant (CN): self-employed resellers who do not have a formal labor relationship with Natura.

_Natura Super Consultant (CNO): self-employed resellers who do not have a formal labor relationship with Natura and support the Relationship Managers in their activities, also called **Super Consultants**.

_Supplier Communities: the communities of people involved in small-scale farming and extraction activities in a variety of locations in Brazil, especially in the Amazon Region, from which the inputs used in our products are extracted from the social and biodiversity. We form production chains with these communities that are based on fair prices, the sharing of benefits gained from access to the genetic heritage and associated traditional knowledge and support for local sustainable development projects. This business model has proven effective in generating social, economic and environmental value for Natura and for the communities.

_GHG: Greenhouse gases.

_Innovation Index: Share in the last 12 months of the sale of products launched in the last 24 months.

_Natura Institute: is a non-profit organization created in 2010 to strengthen and expand our Private Social Investment initiatives. The institute has enabled us to leverage our efforts and investments in actions that contribute to the quality of public education.

_Target Market: refers to the market share data published by SIPATESP/Abihpec. Considers only the segments in which Natura operates. Excludes diapers, oral hygiene products, hair dyes, nail polish, feminine hygiene products as well as other products.

_Operations in Implementation: Grouping of operations: Argentina, Chile and Peru

_Operations in Implementation: Grouping of operations: Colombia and Mexico

_Profit Sharing: the share of profit allocated to employees under the profit-sharing program.

_Natura Crer Para Ver Program: special line of non-cosmetic products whose profits are transferred to the Natura Institute, in Brazil, and invested by Natura in social initiatives in the other countries where we operate. Our consultants promote these sales to benefit society and do not obtain any gains.

_Sustainable Relations Network: sales model adopted in Mexico that features eight stages in a consultant's development: Natura Consultant, Entrepreneurial Natura Consultant, Natura Developer 1 and 2, Natura Transformer 1 and 2, Natura Inspirer and Natura Associate. To rise up through the various stages, consultants must fulfill certain based on sales volume, attracting new consultants and (unlike the models adopted in other countries) personal development and social and environmental relationships in the community.

_Benefit Sharing: in accordance with Natura's Policy for the Sustainable Use of Biodiversity and Associated Traditional Knowledge, benefits are shared whenever we perceive various forms of value in the access gained. Therefore, one of the practices that defines the way in which these resources are divided is to associate payments with the number of raw materials produced from each plant as well as the commercial success of the products in which these raw materials are used.

_Sipatesp/Abihpec: São Paulo State Perfumery and Toiletry Association / Brazilian Cosmetics, Fragrance and Toiletry Industry Association.

restated figures

_Productivity (new calculation method): at retail prices = (gross revenue/average number of consultants in the period)/(1 - % of consultant profit).

_Cost Breakdown: Restatement of amounts providing the breakdown between Labor and Other, for 3Q12 and 9M12.

EBITDA is not a measure under BR GAAP and does not represent cash flow for the periods presented. EBITDA should not be considered an alternative to net income as an indicator of operating performance or an alternative to cash flow as an indicator of liquidity. EBITDA does not have a standardized meaning and the definition of EBITDA used by Natura may not be comparable with that used by other companies. Although EBITDA does not provide under BR GAAP a measure of cash flow, Management has adopted its use to measure the Company's operating performance. Natura also believes that certain investors and financial analysts use EBITDA as an indicator of performance of its operations and/or its cash flow.

This report contains forward-looking statements. These forward-looking statements are not historical fact, but rather reflect the wishes and expectations of Natura's management. Words such as "anticipate", "wish", "expect", "foresee", "intend", "plan", "predict", "project", "desire" and similar terms identify statements that necessarily involve known and unknown risks. Known risks include uncertainties that are not limited to the impact of price and product competitiveness, the acceptance of products by the market, the transitions of the Company's products and those of its competitors, regulatory approval, currency fluctuations, supply and production difficulties and changes in product sales, among other risks. This report also contains certain pro forma data, which are prepared by the Company exclusively for informational and reference purposes and as such are unaudited. This report is updated up to the present date and Natura does not undertake to update it in the event of new information and/or future events.

