

São Paulo, 23 de julho de 2014 - A Natura Cosméticos S.A. (BM&FBOVESPA: NATU3) anuncia hoje os resultados do segundo trimestre de 2014 (2T14). 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

2T14

Introdução

Recentemente avançamos na execução de nossa estratégia: em julho implantamos a Rede Natura no Estado de São Paulo, que foi a primeira etapa para a expansão em todo o Brasil, e em maio iniciamos o piloto da venda de outras categorias fora do mercado de HPPC, o projeto Natura+.

Esses serão vetores importantes de crescimento no médio prazo, conectando nossas consultoras e consumidores através de tecnologia que permite à Natura relacionar-se por meio de diferentes canais; além da expansão da proposta de valor para novas marcas e categorias além da cosmética.

Em paralelo, continuamos focados na evolução do nosso modelo atual no Brasil com ferramentas de segmentação do canal, uma melhor gestão comercial e um plano de inovação robusto, enquanto que em nossas Operações Internacionais continuamos executando nosso plano de crescimento acelerado com aumento de lucratividade.

No 2T14, nossos resultados no Brasil ficaram significativamente abaixo de nossas expectativas e foram impactados por alguns fatores localizados nesse período. A demanda foi afetada por um número de dias úteis 10% menor que no ano passado e a lucratividade pelo descompasso da recomposição de preços e aumento de custos, além de uma piora na inadimplência.

Nossas ações em curso, associadas a um calendário mais equilibrado de dias úteis no Brasil, nos permitirão recuperar o crescimento e equilibrar a rentabilidade da Natura no segundo semestre.

Resumo dos resultados do 2T14

No segundo trimestre de 2014, a receita líquida consolidada da Natura cresceu 5,1% frente ao 2T13 (1,8% no Brasil e 22,9% nas Operações Internacionais), o EBITDA¹ totalizou R\$ 352 milhões e o lucro líquido R\$ 176 milhões.

No Brasil, nossas vendas apresentaram redução do ritmo de crescimento, principalmente no mês de junho, impactadas por um contexto menos favorável. O mercado de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos (HPPC), ainda com níveis atrativos de crescimento, também apresentou tendência de desaceleração, especialmente no segundo bimestre².

Nas Operações Internacionais, que representaram 18,1% (15,5% no 2T13) da receita consolidada, mantivemos patamares elevados de crescimento e expansão de lucratividade. A receita das Operações em Consolidação³ cresceu 22,4% e das Operações em Implantação⁴ 33,5%, ambas em moeda local. Na Argentina, a desvalorização do Peso Argentino afetou o crescimento da receita em Reais e parcialmente a lucratividade. A Aesop, adquirida em março de 2013, conta hoje com 89 lojas em 11 países (60 lojas no 2T13) e mantém um patamar de crescimento acelerado.

Quanto à lucratividade, o aumento do custo dos produtos vendidos pela desvalorização do Real, a manutenção de um nível promocional elevado desde o 2S13 e uma menor diluição dos custos de transformação foram fatores que impactaram a margem bruta do trimestre. Adicionalmente, a menor diluição dos custos fixos em função do baixo crescimento de receita no Brasil e a piora da inadimplência também contribuíram para a retração de 14% do EBITDA consolidado no 2T13. Por outro lado, continuamos focados em ganhos de eficiência, e nesse trimestre as despesas operacionais no Brasil cresceram abaixo da inflação, apresentando evolução positiva. No conjunto das Operações

¹ Considera EBITDA pró-forma.

² Os dados de terceiro bimestre ainda não estão disponíveis.

³ O grupo das Operações em Consolidação contempla Argentina, Chile e Peru.

⁴ O grupo das Operações em Implantação contempla México e Colômbia.

Internacionais⁵, a expansão da lucratividade foi resultado da maior diluição dos custos fixos nas Operações em Implantação e da evolução da margem EBITDA na Aesop.

O lucro líquido consolidado retraiu 26,8% frente ao 2T13, resultado da redução do lucro operacional e do aumento das despesas financeiras, em função do maior nível de endividamento, que permanece em patamares próximos a 1x dívida líquida / EBITDA.

No 2T14, investimos R\$ 100,7 milhões em capex, totalizando R\$ 235,2 milhões no 1S14 (R\$ 186,2 milhões no 1S13), principalmente na conclusão do Ecoparque (Benevides, PA) e da nova fábrica em Cajamar, que em conjunto com os outros investimentos em logística e tecnologia da informação realizados nos últimos anos, constroem os alicerces para a evolução do nosso negócio. Mantemos a projeção de R\$ 500 milhões para 2014 (R\$ 553,9 milhões em 2013).

Valores em R\$ milhões	2T14	2T13	Var. (%)	1S14	1S13	Var. (%)
Receita Bruta Brasil	2.017,4	1.981,9	1,8	3.752,1	3.578,6	4,9
Receita Bruta Internacionais	404,2	331,4	21,9	754,7	567,1	33,1
Receita Bruta Consolidada	2.421,6	2.313,3	4,7	4.506,8	4.145,7	8,7
Receita Líquida Brasil	1.476,8	1.450,7	1,8	2.747,3	2.615,2	5,1
Receita Líquida Internacionais*	325,8	265,1	22,9	611,5	451,9	35,3
Receita Líquida Consolidada	1.802,6	1.715,8	5,1	3.358,8	3.067,1	9,5
% Participação Receita Líquida Internacionais	18,1%	15,5%	2,6 pp	18,2%	14,7%	3,5 pp
EBITDA Brasil pró-forma	329,4	395,6	(16,7)	595,7	665,1	(10,4)
% Margem EBITDA Brasil	22,3%	27,3%	(5,0) pp	21,7%	25,4%	(3,8) pp
EBITDA Internacionais pró-forma	23,0	14,3	60,9	40,2	6,8	491,0
% Margem EBITDA Internacionais	7,1%	5,4%	1,7 pp	6,6%	1,5%	5,1 pp
EBITDA Consolidado	352,3	409,9	(14,0)	636,0	672,0	(5,4)
% Margem EBITDA Consolidada	19,5%	23,9%	(4,3) pp	18,9%	21,9%	(3,0) pp
Lucro Líquido Consolidado	175,8	240,2	(26,8)	293,0	364,8	(19,7)
% Margem Líquida Consolidada	9,8%	14,0%	(4,3) pp	8,7%	11,9%	(3,2) pp
Geração Interna de Caixa	215,6	280,5	(23,2)	391,9	460,2	(14,8)
Geração de Caixa Livre	147,3	110,5	33,3	(47,5)	(36,3)	30,8
Dívida Líquida / EBITDA	n/a	n/a	n/a	1,11	0,75	

*Crescimento em Moeda Local ex Aesop: 25,7% em 2T14 vs. 2T13 e 30,6% em 1S14 vs. 1S13

Para o 2S14, confiamos que nossos lançamentos, maiores investimentos em marketing e a ativação do nosso canal através de ferramentas de segmentação contribuirão para a recuperação do ritmo de crescimento das vendas no Brasil. Adicionalmente, algumas das variáveis conjunturais que impactaram negativamente nosso desempenho no 2T14, como o menor número de dias úteis, não ocorrerão nos próximos meses.

Quanto à lucratividade, o aumento de preços implantado em julho, a manutenção do nível promocional similar a do 2S13 e um foco constante na captura de ganhos de eficiência nas despesas da empresa contribuirão para um melhor equilíbrio no 2S14. Intensificamos também as ações de cobrança e o processo de concessão de crédito para mitigar a possível continuidade de cenário externo desfavorável ao longo do semestre.

⁵ Operações em Consolidação (Argentina, Chile e Peru), Operações em Implantação (México e Colômbia), Operação França, Aesop e estrutura corporativa em Buenos Aires.

Seguimos convictos na evolução de nossa estratégia, ao mesmo tempo em que estamos atentos a um cenário de curto prazo mais desafiador, que aumenta nosso foco em inovação, execução, ganhos de produtividade e evolução do modelo atual.

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

Segundo os dados da SIPATESP/ABHIPEC⁶ disponíveis para o acumulado até abril de 2014, o mercado alvo cresceu 11,8%. Analisando a média móvel dos últimos 12 meses (até abril/14) nota-se uma tendência de desaceleração do crescimento. Nos primeiros quatro meses de 2014, o market share da Natura foi de 20,4%, apresentando uma queda de 0,9 pontos percentuais frente ao mesmo período de 2013.

Nas categorias de cosméticos e fragrâncias tivemos uma expansão de market share de 0,7 pontos percentuais, fruto do resultado positivo do relançamento do perfume Essencial e do lançamento do perfume Kaiak Extremo, enquanto que nas categorias de higiene pessoal apresentamos uma retração de market share de 1,6 pontos percentuais.

Brasil	Mercado Alvo (R\$ Milhões)			Market Share Natura (%)		
	4M14	4M13	Var.	4M14	4M13	Var.
Cosméticos e Fragrâncias	3.724	3.415	9,0%	35,3%	34,6%	0,7 pp
Higiene Pessoal	5.144	4.516	13,9%	9,6%	11,2%	(1,6) pp
Total	8.868	7.932	11,8%	20,4%	21,3%	(0,9) pp

⁶ 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 Visão de Sustentabilidade Natura, lançada em abril de 2014, explicita nosso desejo de irmos além da redução e compensação dos efeitos de nossas atividades, conduzindo a empresa para geração de impacto positivo na sociedade. Para acompanhar a evolução da nova Visão que define onde queremos chegar no longo prazo e as escolhas que fizemos até 2020, definimos metas e compromissos atrelados aos temas prioritários para a sustentabilidade dos nossos negócios.

Para acompanhar a evolução de nossa Visão de Sustentabilidade revisamos os indicadores até então reportados para melhor adequá-los ao que almejamos construir para o futuro. Abaixo apresentamos os resultados socioambientais acumulados do primeiro semestre de 2014.

Indicador	Unidade	Resultado 2013	ISI4	Ambição 2020
Emissão relativa de carbono (escopo 1, 2 e 3)	kg CO2/kg prod faturado	2,8	2,7*	2,0
% material reciclado pós consumo**	% (g mat reciclado/g emb.)	1,4	1,2	10,0
% reciclabilidade de produto***	% (g mat reciclado/g emb.)	56,0	51,1	75,0
Embalagens ecoeficientes****	% (unid. Faturadas emb. Ecoef/unid fat. Totais)	22,5	29,8	40,0
Volume acumulado de negócios na região PAM Amazônica	MM R\$	387,8	471,9	1.000,0
Consumo de água	litros / unidades produzidas	0,4	0,4	0,3
Arrecadação Creer para Ver (Educação)	MM R\$	17,1	9,2	19,5

* Valores referentes ao IT14

** O indicador considera o % de materiais de embalagens que provêm de reciclagem pós-consumo em relação ao total de massa de embalagem faturada.

*** O indicador considera o % de materiais de embalagens que possuem potencial para reciclagem em relação ao total de massa de embalagem faturada.

**** Indicador de embalagens ecoeficientes são aquelas que apresentam redução de no mínimo 50% de peso em relação à embalagem regular/similar; ou que apresentam 50% de sua composição com MRPC e/ou material renovável desde que não apresentem aumento de massa.

Emissão relativa de carbono (escopo 1, 2 e 3): Destaque positivo para relançamento da linha Tododia (embalagens em PE verde) e comercialização de SOU.

% material reciclado pós-consumo: No mix de vendas os produtos que possuem material reciclado pós-consumo (PET e papel reciclado) tiveram um desempenho abaixo do esperado.

% reciclabilidade de produto: No mix de vendas os produtos que possuem maior potencial para serem reciclado tiveram um desempenho abaixo do esperado.

Embalagens ecoeficientes: Desempenho em linha com o estimado.

Volume acumulado de negócios na região PAM Amazônica: Superação em função da instalação do Ecoparque com maior demanda de insumos amazônicos.

Consumo de água: Mix de produção em Cajamar diferente do estimado e postergação da migração total da Unidade Industrial de Benevides para o Ecoparque.

Arrecadação Crer para Ver (Educação): Bom desempenho impulsionado por mecânicas promocionais mais eficientes. O compromisso para 2014 é menor que o resultado de 2013 devido a uma nova estratégia do Programa Crer para Ver dando foco no engajamento por meio de comunicação mais eficiente e revisão da atratividade do portfólio.

Clique aqui e saiba mais sobre Visão de Sustentabilidade Natura e nossas ambições (<http://www.relatoweb.com.br/natura/13/pt-br/visao-de-sustentabilidade>).

3. desempenho econômico-financeiro⁷

Trimestre	Pró-Forma												
	(R\$ milhões)	Consolidado ⁸			Brasil			Consolidação			Implantação		
		2T14	2T13	Var%	2T14	2T13	Var%	2T14	2T13	Var%	2T14	2T13	Var%
Consultoras - final do período ('000) ⁹	1.699,0	1.574,8	7,9	1.300,7	1.248,9	4,1	247,3	205,0	20,6	149,4	118,8	25,8	
Consultoras Média do período ('000)	1.692,0	1.571,1	7,7	1.303,2	1.256,3	3,7	240,8	198,3	21,4	146,4	114,3	28,1	
Unidades de produtos para revenda (milhões)	131,6	128,3	2,5	111,5	111,4	0,1	12,4	11,1	10,9	6,6	5,5	19,8	
Receita Bruta	2.421,6	2.313,3	4,7	2.017,4	1.981,9	1,8	222,7	211,2	5,4	118,5	85,3	39,0	
Receita Líquida	1.802,6	1.715,8	5,1	1.476,8	1.450,7	1,8	166,4	157,6	5,6	102,0	73,3	39,1	
Lucro Bruto	1.235,2	1.212,2	1,9	994,2	1.019,2	(2,4)	121,2	114,6	5,7	71,2	50,4	41,4	
Despesas com Vendas, Marketing e Logística	(660,2)	(617,0)	7,0	(516,9)	(500,1)	3,4	(80,2)	(67,4)	19,0	(54,6)	(42,2)	29,4	
Despesas Adm., P&D, TI e Projetos ¹⁰	(263,0)	(250,0)	5,2	(182,0)	(185,0)	(1,6)	(10,9)	(10,4)	4,4	(9,0)	(8,2)	9,6	
Outras Receitas / (Despesas) Operacionais, líquidas	4,2	17,6	n/d	4,4	17,8	n/d	(0,7)	(0,4)	n/d	0,4	(0,0)	n/d	
Receitas / (Despesas) Financeiras, líquidas	(61,2)	(11,4)	n/d	(59,0)	(8,0)	n/d	(0,7)	(3,3)	n/d	0,3	(0,4)	n/d	
Imposto de Renda e Contribuição Social	(78,4)	(110,7)	(29,2)	(70,7)	(102,7)	(31,1)	(4,6)	(7,3)	n/d	(0,5)	(0,3)	31,1	
Participação dos minoritários	(0,7)	(0,5)	42,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Lucro Líquido	175,8	240,2	(26,8)	169,9	241,0	(29,5)	24,1	25,9	(6,8)	7,8	(0,8)	n/d	
EBITDA*	352,3	409,9	(14,0)	329,4	395,6	(16,7)	31,0	37,6	(17,6)	9,0	0,8	n/d	
Margem Bruta	68,5%	70,6%	(2,1) pp	67,3%	70,3%	(2,9) pp	72,8%	72,8%	0,0 pp	69,8%	68,7%	1,1 pp	
Despesas Vendas, Marketing e Logística/Receita Líquida	36,6%	36,0%	0,7 pp	35,0%	34,5%	0,5 pp	48,2%	42,8%	5,4 pp	53,6%	57,6%	(4,0) pp	
Despesas Adm., P&D, TI e Projetos/Receita Líquida	14,6%	14,6%	0,0 pp	12,3%	12,8%	(0,4) pp	6,5%	6,6%	(0,1) pp	8,9%	11,2%	(2,4) pp	
Margem Líquida	9,8%	14,0%	(4,2) pp	11,5%	16,6%	(5,1) pp	14,5%	16,4%	(1,9) pp	7,7%	(1,1)%	8,8 pp	
Margem EBITDA	19,5%	23,9%	(4,3) pp	22,3%	27,3%	(5,0) pp	18,6%	23,8%	(5,2) pp	8,8%	1,1%	7,7 pp	

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

Acumulado	Pró-Forma												
	(R\$ milhões)	Consolidado ⁸			Brasil			Consolidação			Implantação		
		IS14	IS13	Var%	IS14	IS13	Var%	IS14	IS13	Var%	IS14	IS13	Var%
Consultoras - final do período ('000) ⁹	1.699,0	1.574,8	7,9	1.300,7	1.248,9	4,1	247,3	205,0	20,6	149,4	118,8	25,8	
Consultoras Média do período ('000)	1.665,8	1.565,4	6,4	1.282,1	1.256,3	2,1	235,5	195,1	20,7	146,6	111,8	31,1	
Unidades de produtos para revenda (milhões)	260,0	239,9	8,4	221,7	209,6	5,8	23,9	20,2	18,4	12,5	9,7	29,3	
Receita Bruta	4.506,8	4.145,7	8,7	3.752,1	3.578,6	4,9	417,8	366,3	14,1	222,1	150,5	47,6	
Receita Líquida	3.358,8	3.067,1	9,5	2.747,3	2.615,2	5,1	311,6	273,4	14,0	191,3	129,3	47,9	
Lucro Bruto	2.324,8	2.159,5	7,7	1.871,7	1.835,6	2,0	224,8	195,8	14,8	135,4	88,8	52,4	
Despesas com Vendas, Marketing e Logística	(1.263,0)	(1.120,5)	12,7	(988,1)	(914,7)	8,0	(150,5)	(123,3)	22,1	(105,0)	(70,8)	48,2	
Despesas Adm., P&D, TI e Projetos ¹⁰	(534,1)	(473,8)	12,7	(378,5)	(356,5)	6,2	(21,3)	(20,9)	2,0	(19,5)	(15,5)	26,0	
Outras Receitas / (Despesas) Operacionais, líquidas	15,5	17,5	n/d	9,9	17,4	n/d	(1,1)	(0,2)	n/d	0,4	0,5	n/d	
Receitas / (Despesas) Financeiras, líquidas	(113,1)	(49,2)	n/d	(110,9)	(45,3)	n/d	0,2	(3,7)	n/d	(0,4)	(0,4)	n/d	
Imposto de Renda e Contribuição Social	(135,5)	(168,1)	(19,4)	(122,9)	(158,5)	(22,5)	(9,0)	(8,7)	3,0	(0,8)	(0,4)	89,4	
Participação dos minoritários	(1,6)	(0,7)	146,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Lucro Líquido	293,0	364,8	(19,7)	281,2	378,0	(25,6)	43,0	39,0	10,0	10,1	2,2	n/d	
EBITDA*	636,0	672,0	(5,4)	595,7	665,1	(10,4)	54,5	53,8	1,4	13,4	4,6	188,9	
Margem Bruta	69,2%	70,4%	(1,2) pp	68,1%	70,2%	(2,1) pp	72,1%	71,6%	0,5 pp	70,8%	68,7%	2,1 pp	
Despesas Vendas, Marketing e Logística/Receita Líquida	37,6%	36,5%	1,1 pp	36,0%	35,0%	1,0 pp	48,3%	45,1%	3,2 pp	54,9%	54,8%	0,1 pp	
Despesas Adm., P&D, TI e Projetos/Receita Líquida	15,9%	15,4%	0,5 pp	13,8%	13,6%	0,1 pp	6,8%	7,6%	(0,8) pp	10,2%	12,0%	(1,8) pp	
Margem Líquida	8,7%	11,9%	(3,2) pp	10,2%	14,5%	(4,2) pp	13,8%	14,3%	(0,5) pp	5,3%	1,7%	3,6 pp	
Margem EBITDA	18,9%	21,9%	(3,0) pp	21,7%	25,4%	(3,8) pp	17,5%	19,7%	(2,2) pp	7,0%	3,6%	3,4 pp	

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

⁷ 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. As despesas e Custo de Mercadoria Vendida do 1T13 Brasil e Consolidado foram reapresentados por dois motivos: (1) reclassificação para o Custo de Mercadoria Vendida de despesas de provisão de participação nos lucros de colaboradores que estavam erroneamente alocadas em despesas administrativas, P&D, TI e projetos; e (2) reclassificação para despesas com inovação (de despesas com vendas) para refletir como o negócio é acompanhado pela administração da Companhia.

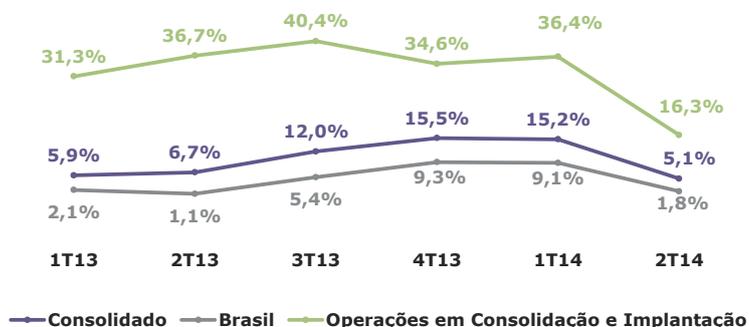
⁸ Consolidado inclui Brasil, Operação em Consolidação, Operações em Implantação e outros Investimentos Internacionais, incluindo impacto de aquisições.

⁹ Posição ao final do Ciclo 8 no Brasil, Argentina, México, França, Chile, Peru e Colômbia.

¹⁰ Despesas Administrativas, P&D, TI e Projetos contempla a Remuneração dos Administradores, cujos detalhes estão disponíveis na nota explicativa número 28.2 das Demonstrações de Resultados Financeiros.

3.1. receita líquida

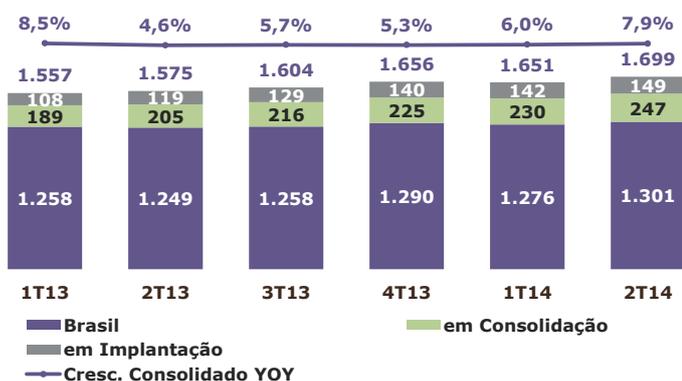
Crescimento Receita Líquida (R\$ - % vs ano anterior)



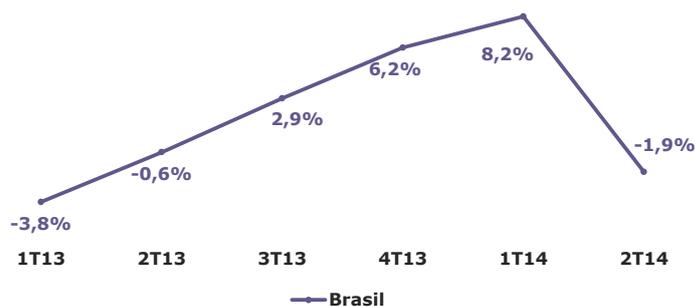
No **Brasil**, observamos uma redução do ritmo do crescimento de nossas vendas, com resultados abaixo de nossas expectativas, dado um contexto externo menos favorável, como um número 10% menor de dias úteis em relação ao ano passado. Esses fatores contribuíram para uma redução da atividade do canal refletida na queda de 1,9% da produtividade¹¹ (R\$ 2.212 no 2T14 versus 2.254 no 2T13), enquanto que o número médio de consultoras mostrou uma ligeira recuperação no ritmo de crescimento (3,7% versus 2T13) em relação à tendência observada nos últimos trimestres.

versus 2T13) em relação à tendência observada nos últimos trimestres.

Consultoras - posição final do período



Produtividade (% vs ano anterior)



No 2T13, as **Operações Internacionais**¹² cresceram 22,9% em Reais, representando 18,1% da receita líquida consolidada (18,2% no 1S14). As Operações em Consolidação cresceram 22,4% em moeda local (27,6% no acumulado), fruto do crescimento de 21,4% do número de consultoras (20,7% no acumulado) e do crescimento de produtividade na Argentina. O crescimento em Reais de 5,6% no trimestre desses países, abaixo do crescimento em moeda local, explica-se principalmente pela desvalorização de 43% do Peso Argentino frente ao Real. Já as Operações em Implantação cresceram 33,5% em moeda local (38,3% no acumulado) fruto da continuidade do crescimento robusto do canal, da efetividade dos investimentos em marketing e dos bons resultados obtidos no modelo multinível no México (Rede de Relações Sustentáveis). A operação sob a marca Aesop, consolidada nos resultados da Natura desde março de 2013, manteve um crescimento acelerado, encerrando o trimestre com 89 lojas conceito em 11 países¹³.

¹¹ Produtividade a preços de varejo = (receita bruta do período/número de consultoras média do período)/(1 - %lucro da consultora)

¹² Operações Internacionais inclui Operações em Consolidação, Operações em Implantação, França e Aesop.

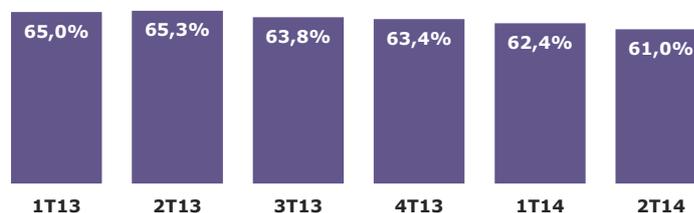
¹³ Austrália, Hong Kong, Japão, Malásia, Cingapura, Taiwan, França, Alemanha, Suíça, Reino Unido e Estados Unidos.

3.2. inovação & produtos

O índice de inovação¹⁴, com base nos últimos 12 meses findos em junho de 2014, foi de 61,0% frente a 65,3% do mesmo período do ano anterior, dentro do patamar esperado.

Os lançamentos recentes, como a linha SOU (2S13), o relançamento da linha Tododia (fevereiro de 2014) e movimentos em perfumaria como o relançamento de Essencial e a marca #Urbano, além de nosso plano de inovação para os próximos meses, contribuirão para a manutenção do índice de inovação entre o patamar esperado de 60 e 70%.

Inovação (%RL)



para a manutenção do índice de inovação entre o patamar esperado de 60 e 70%.

3.3. margem bruta

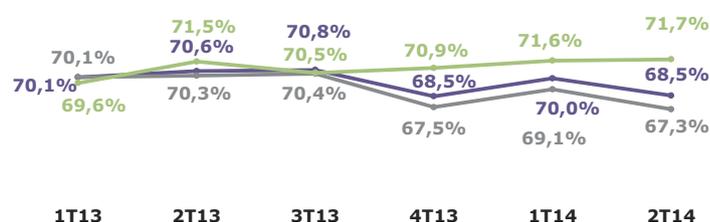
No 2T14, a margem bruta consolidada retraiu 2,1 pontos percentuais, resultado da expansão nas Operações Internacionais e da retração no Brasil. A retração da margem bruta no Brasil foi impactada pelos maiores custos de transformação decorrentes do *ramp-up* das novas fábricas (Benevides e Cajamar), pela continuidade do mesmo patamar de esforço promocional aplicado desde o 2S13 (quando intensificamos nossos investimentos) e por uma situação cambial que ainda não foi plenamente compensada pelo reajuste de preços realizado em março de 2014. Acreditamos em uma estabilidade da margem bruta no segundo semestre frente ao mesmo período do ano anterior, fruto do aumento de preços já realizado em julho, da manutenção do mesmo patamar de esforço promocional do ano anterior e de uma melhora nos custos de transformação com a evolução da produtividade das fábricas novas. Nas operações internacionais a expansão observada é reflexo da situação cambial ainda favorável em alguns países, assim como a incorporação da elevada margem bruta da AESOP.

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

	2T14	2T13	1S14	1S13
MP / ME / PA*	81,8	83,1	80,3	81,5
Mão de Obra	9,4	8,4	9,9	9,9
Depreciação	2,0	2,4	2,7	2,6
Outros	6,7	6,1	7,1	6,0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

*Matéria - Prima, Material de Embalagem e Produto Acabado

Margem Bruta (%RL)



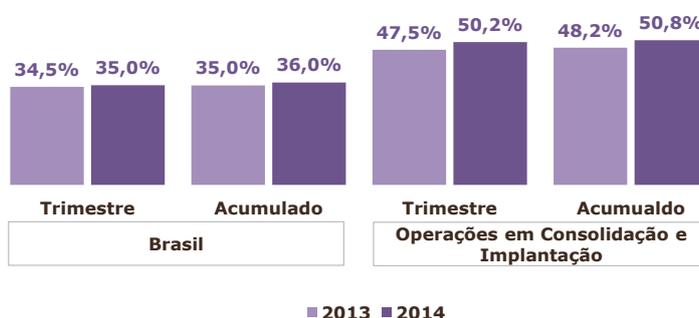
— Consolidado — Brasil — Operações em Consolidação e Implantação

¹⁴ Índice de Inovação: participação nos últimos 12 meses da venda dos produtos lançados nos últimos 24 meses.

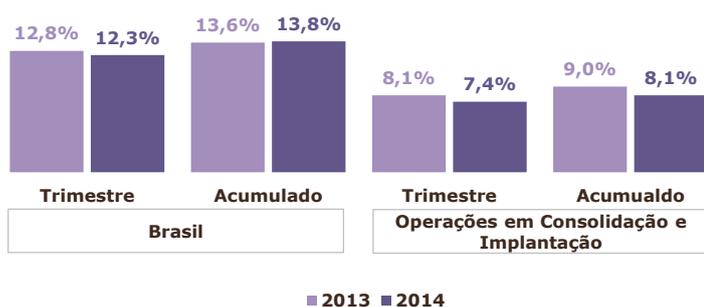
3.4. despesas operacionais

No Brasil, o aumento relativo à receita líquida das **despesas com vendas, marketing e logística** no trimestre foi resultado principalmente da perda de alavancagem das despesas operacionais, dado o crescimento das vendas abaixo de nossas expectativas, e da piora da inadimplência. Em termos nominais, o crescimento de 3,4%¹⁵ no trimestre já reflete uma desaceleração do crescimento dessas despesas, resultado do nosso programa de ganhos de eficiência que ao longo dos últimos trimestres tem mostrado evoluções significativas. Nas operações internacionais, o aumento relativo (%RL) dessas despesas deve-se à intensificação dos investimentos em marketing, à pressão inflacionária nos custos de nossa Operação na Argentina e a alguns problemas logísticos no Chile que já estão sendo solucionados.

Despesas com Vendas, Marketing e Logística (%RL)



Despesas Administrativas, P&D, TI, Projetos (%RL)



As **despesas administrativas, P&D, TI e projetos** no Brasil apresentaram uma retração do percentual relativo à receita líquida e, em termos nominais, uma retração de 1,6%¹⁶ frente ao 2T13. Os ganhos de eficiência e a redução das despesas de depreciação em função da revisão da vida útil dos bens (a ser comentada no próximo tópico) compensaram os investimentos em projetos estratégicos e custos não recorrentes de indenização referentes à otimização de estrutura que ainda afetaram esse trimestre. Planejamos que as

ações em curso já comentadas no trimestre passado que visam à captura de eficiência neste grupo de despesas continuarão a trazer resultados ao longo dos próximos trimestres. Já nas Operações Internacionais, houve diluição de despesas nas Operações em Consolidação e em Implantação.

3.5. outras despesas e receitas operacionais

No 2T14, no resultado consolidado tivemos receita de R\$ 4,2 milhões frente à receita de R\$ 17,6 milhões no 2T13 (receita de R\$ 15,5 milhões no 1S14 versus receita de R\$ 17,5 milhões no 1S13). A receita do 2T14 deve-se a alguns créditos de INSS sobre 1/3 de férias e a receita do 2T13 reflete a venda de um imóvel em Itapeperica da Serra e os créditos extemporâneos de impostos.

¹⁵ Ao excluirmos as despesas de amortização e depreciação, as despesas com vendas, marketing e logística no Brasil cresceram 3,9%.

¹⁶ Ao excluirmos as despesas de amortização e depreciação, as despesas administrativas, P&D, TI e projetos no Brasil cresceram 2,8%.

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 AESOP, registraram prejuízo (EBITDA) de R\$ 17,0 milhões no 2T14 (prejuízo de R\$ 24,1 milhões no 2T13) e no 1S14 o prejuízo foi de R\$ 27,6 milhões (prejuízo de R\$ 51,6 milhões no 1S13). A redução do prejuízo deve-se a evolução do resultado da AESOP¹⁷ e a desvalorização do Peso Argentino frente ao Real.

3.7. EBITDA

No 2T14, o EBITDA consolidado totalizou R\$ 352,3 milhões com margem EBITDA de 19,5% (23,9% no 2T13). No acumulado, o EBITDA consolidado totalizou R\$ 636 milhões com margem EBITDA de 18,9% (21,9% no 1S13). No Brasil, a retração do EBITDA se comparado com 2T13 deve-se à retração da margem bruta, à menor diluição dos custos fixos e à piora da inadimplência.

EBITDA (R\$ milhões)

Dados contemplam operação e custo de transação da AESOP

	2T14	2T13	Var %	1S14	1S13	Var %
Receita Líquida	1.802,6	1.715,8	5,1	3.358,8	3.067,1	9,5
(-) Custos e Despesas	1.486,6	1.353,1	9,9	2.815,6	2.484,3	13,3
EBIT	316,1	362,8	(12,9)	543,2	582,8	(6,8)
(+) Depreciação / amortização	36,3	47,1	(23,0)	92,8	89,2	4,0
EBITDA	352,3	409,9	(14,0)	636,0	672,0	(5,4)

Durante o primeiro semestre de 2014, como planejado, revisamos a vida útil contábil dos itens registrados no imobilizado e intangível da Companhia. A partir desta revisão, modificamos no 2T14 a estimativa da vida útil de alguns bens em linha com as melhores práticas do mercado. A aplicação dessas taxas revisadas gerou uma redução da despesa de depreciação e amortização do trimestre findo em 30 de junho de 2014 no montante de R\$20,1 milhões nos valores consolidados, com efeito exclusivo no lucro contábil, ou seja, sem afetar o lucro distribuível e consequentemente a base para os dividendos. Este ajuste impactou principalmente os ativos relacionados à tecnologia da informação. A evolução do EBITDA não foi afetada.

Para mais informações sobre as novas taxas anuais de depreciação com base na vida útil revisada consulte os quadros apresentados na nota explicativa número 14 das Demonstrações Financeiras Consolidadas.

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

Dados contemplam operação e custo de transação da AESOP

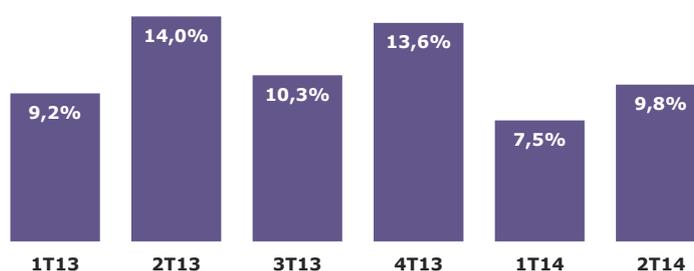
	2T14	2T13	Var %	1S14	1S13	Var %
Brasil	329,4	395,6	(16,7)	595,7	665,1	(10,4)
Argentina, Chile e Peru	31,0	37,6	(17,6)	54,5	53,8	1,4
México, Colômbia	9,0	0,8	n/d	13,4	4,6	n/d
Outros Investimentos	(17,0)	(24,1)	n/d	(27,6)	(51,6)	n/d
EBITDA	352,3	409,9	(14,0)	636,0	672,0	(5,4)

¹⁷ No 1T13 registramos apenas o resultado de março de 2013, já que a conclusão da aquisição ocorreu em 28 de fevereiro de 2013. Adicionalmente, naquele mesmo trimestre também incorremos em custos de aquisição que contribuíram negativamente para o resultado dos "outros investimentos internacionais".

3.8. Lucro líquido

No 2T14, o lucro líquido consolidado retraiu em 26,8% frente ao mesmo período do ano passado. Alguns fatores explicam essa retração: a) queda do lucro operacional conforme já comentado; b) o aumento das despesas financeiras em função do maior nível de endividamento e do aumento da taxa básica de juros no Brasil; e c) atualização do passivo referente ao contrato de compra e venda da parcela de 35% remanescente da Emeis Holdings Pty Ltd.

Margem Líquida (%RL)



A alíquota de imposto de renda de 2014 se manteve em torno de 31,5% no acumulado do ano, em linha com a alíquota observada no 1S13. Vale lembrar que a revisão da vida útil dos ativos (mencionado no item 3.7) mitigou parcialmente a contração de margem líquida do 2T14.

Valores em R\$ milhões	2T14	2T13	Var. R\$	1S14	1S13	Var. R\$
Receitas / (Despesas) Financeiras, líquidas	(61,2)	(11,4)	(49,8)	(113,1)	(49,2)	(63,9)
Ajuste de Marcação ao Mercado	13,7	17,5	(3,8)	13,4	12,8	0,6
Receitas / (Despesas) Financeiras ex. Marcação a Mercado, líquidas	(74,9)	(29,0)	(46,0)	(126,5)	(62,0)	(64,4)

3.9. fluxo de caixa¹⁸

No acumulado dos seis primeiros meses do ano tivemos um consumo de caixa livre de R\$ 47,5 milhões frente a um consumo de R\$ 36,3 milhões no mesmo período do ano anterior. O menor consumo de capital de giro em relação ao ano passado compensou parcialmente a queda do lucro líquido e o maior investimento em capex, como detalhado no quadro abaixo.

R\$ milhões	2T14	2T13	Var. R\$	Var. %	1S14	1S13	Var. R\$	Var. %
Lucro líquido do período	175,8	240,2	(64,4)	(26,8)	293,0	364,8	(71,8)	(19,7)
Depreciações e amortizações	36,3	47,1	(10,9)	(23,0)	92,8	89,2	3,6	4,0
Itens não caixa / Outros*	3,5	(6,8)	10,2	(151,2)	6,2	6,1	0,0	0,3
Geração interna de caixa	215,6	280,5	(65,0)	(23,2)	391,9	460,2	(68,2)	(14,8)
(Aumento) / Redução do Capital de Giro	32,4	(44,6)	77,0	(172,6)	(204,3)	(310,3)	106,1	(34,2)
Geração operacional de caixa	248,0	235,9	12,0	5,1	187,6	149,8	37,8	25,2
Adições do imobilizado e intangível	(100,7)	(125,5)	24,8	(19,7)	(235,2)	(186,2)	(49,0)	26,3
Geração de caixa livre**	147,3	110,5	36,8	33,3	(47,5)	(36,3)	(11,2)	30,8

Favorável / (desfavorável)

(*) Para efeito de melhor divulgação e comparação, alguns saldos de 2013 foram reclassificados

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

¹⁸ No fluxo de caixa pró-forma alguns valores de 2013 foram reclassificados para itens não caixa para uma melhor comparação com 2T14 e 1S14. Além disso, com a reclassificação de alguns saldos do balanço de 2012 (conforme notas explicativas número 4.3 das Demonstrações Financeiras de 4T13) a variação de capital de giro até jun/13 foi recalculada e reapresentada.

Investimos R\$ 204,3 milhões em capital de giro no 1S14 (R\$ 310,3 milhões no 1S13), principalmente nos estoques, cujo aumento de saldo explica-se pelo crescimento das vendas abaixo de nossas expectativas. Parte da redução de R\$ 106,1 milhões do investimento em capital de giro (1S14 versus 1S13) deve-se a uma base favorável em dezembro de 2012¹⁹ que impactou o aumento do capital de giro do 1S13. Impostos a recuperar, Fornecedores e redução da cobertura de Estoques seguem sendo oportunidades para o capital de giro a serem capturadas nos próximos trimestres.

No acumulado de 2014, os R\$ 235,2 milhões investidos em capex (R\$ 186,2 milhões no 1S13) foram destinados à conclusão do Ecoparque (Benevides, PA), ao estagio final da nova fábrica em Cajamar e aos investimentos em tecnologia da informação. Para o ano, mantemos a projeção de R\$ 500 milhões, inferior as R\$ 553,9 milhões do ano anterior e com uma distribuição mais linear ao longo dos trimestres em comparação com os anos anteriores.

3.10. endividamento

A alavancagem atual (1,11 dívida líquida / EBITDA) reflete principalmente os investimentos em CAPEX e a maior necessidade de capital de giro.

Endividamento R\$ Mil	jun/14	Part (%)	jun/13	Part (%)	Var. (%)
Curto Prazo	808,7	25,2	404,7	21,1	99,8
Longo Prazo	2.765,1	86,0	1.892,7	98,5	46,1
Instrumentos financeiros derivativos	(35,4)	(1,1)	(141,0)	(7,3)	(74,9)
Arrendamentos Mercantis - Financeiros	(324,9)	(10,1)	(235,1)	(12,2)	38,2
Total da Dívida	3.213,4	100,0	1.921,3	100,0	67,3
(-) Caixa e Aplicações Financeiras	1.463,2		778,8		87,9
(=) Endividamento Líquido - Caixa Líquido	1.750,2		1.142,5		53,2
Dívida Líquida / Ebitda	1,11		0,75		
Total Dívida / Ebitda	2,04		1,26		

4. dividendos

O Conselho de Administração da Companhia, em reunião realizada em 23 de julho de 2014, aprovou proposta da diretoria para o pagamento, em 14 de agosto de 2014, de dividendos referentes aos resultados auferidos no primeiro semestre de 2014 e juros sobre o capital próprio referentes ao período de 1º de janeiro de 2014 a 30 de junho de 2014, no montante de R\$ 232,3 milhões e R\$ 27,8 milhões (R\$ 23,6 milhões, líquidos de imposto de renda na fonte), respectivamente.

Esses dividendos e juros sobre o capital próprio, somados, referentes ao primeiro semestre de 2014 representarão uma remuneração líquida de R\$ 0,5954 por ação a serem pagos em 14 de agosto de 2014 para os acionistas na posição de 30 de julho de 2014, sendo que, a partir de 31 de julho de 2014 as ações da companhia serão negociadas "ex" dividendos e "ex" JCP. Os juros sobre o capital próprio serão contabilizados em julho de 2014.

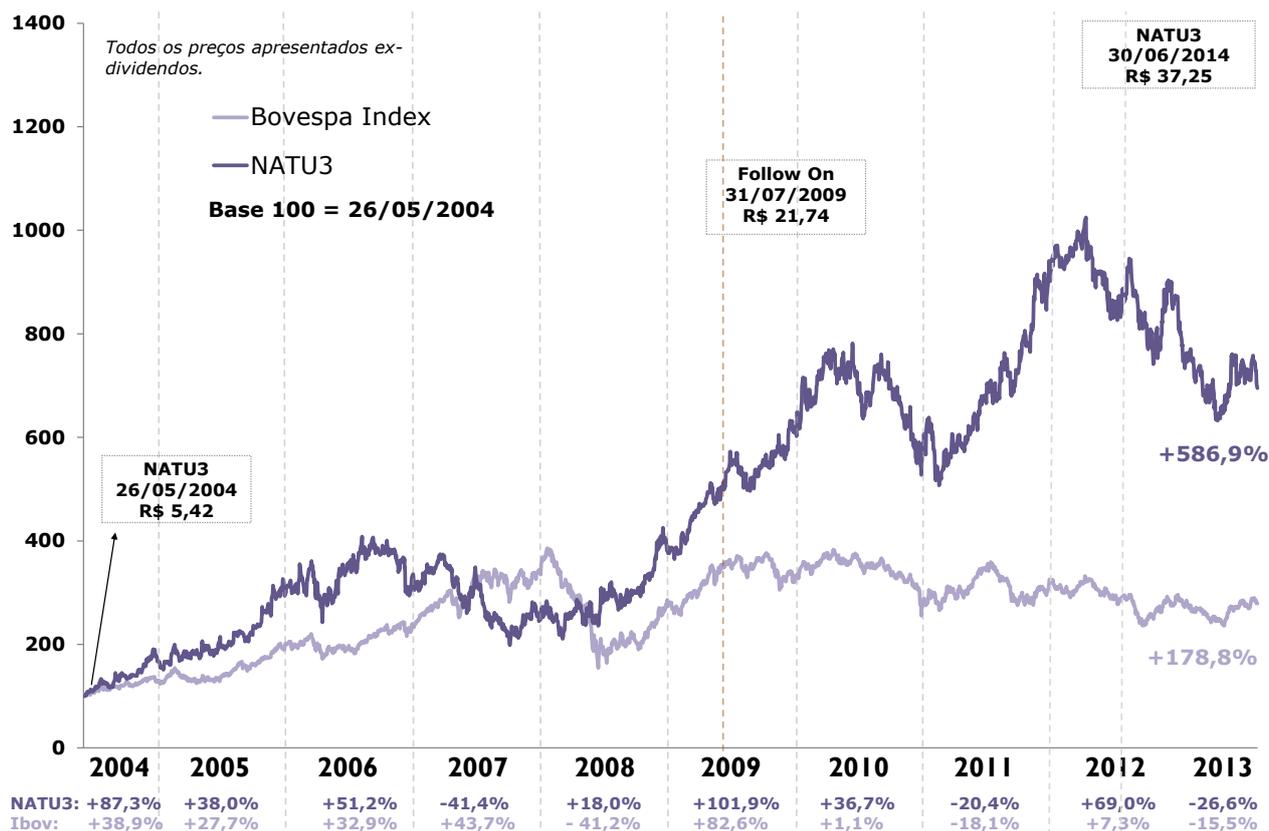
¹⁹ Contas a pagar foi positivamente impactado pelo calendário de 2012 e pela concentração de CAPEX nos últimos meses do ano. Para detalhes adicionais consultar o comentário de desempenho do 4T12.

5. desempenho NATU3

No 1S14, as ações da Natura tiveram uma desvalorização de 6,9% frente a 31 de dezembro de 2013, enquanto o Ibovespa valorizou-se 3,2%. O volume médio diário negociado no 1S14 foi de R\$ 51,6 milhões frente a R\$ 63,8 milhões no mesmo período do ano anterior.

No mesmo período, nossa posição média no Índice de Negociabilidade da BOVESPA foi 39°.

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



teleconferência & webcast

PORTUGUÊS: Sexta-feira, 25 de julho de 2014
10h00 – horário de Brasília

INGLÊS: Sexta-feira, 25 de julho de 2014
12h00 – horário de Brasília

Participantes do Brasil: **+55 11 3193 1001 / +55 11 2820 4001**

Participantes dos EUA: Toll Free + **1 888 700 0802**

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 Carvalho, tatianacarvalho@natura.net

Tatiana Bravin, tatianabravin@natura.net

Francisco Petroni, franciscopetroni@natura.net

Julia Villas Bôas, juliaboas@natura.net



balanços patrimoniais

em junho de 2014 e dezembro de 2013

(em milhões de reais - R\$)

ATIVO	jun/14	dez-13	PASSIVO	jun/14	dez-13
CIRCULANTE			CIRCULANTE		
Caixa e equivalentes de caixa	1.124,5	1.016,3	Empréstimos e financiamentos	808,7	693,1
Títulos e valores mobiliários	338,7	293,0	Fornecedores e outras contas a pagar	662,0	706,6
Contas a receber de clientes	759,1	807,0	Salários, participações nos resultados e encargos sociais	183,4	177,6
Estoques	947,9	799,5	Obrigações tributárias	621,5	659,3
Impostos a recuperar	189,8	181,1	Outras obrigações	67,9	90,2
Instrumentos financeiros derivativos	35,4	153,6	Total do passivo circulante	2.343,4	2.326,8
Outros ativos circulantes	241,5	262,4			
Total do ativo circulante	3.637,0	3.512,9			
NÃO CIRCULANTE			NÃO CIRCULANTE		
Realizável a longo prazo:			Empréstimos e financiamentos	2.765,1	2.200,8
Impostos a recuperar	184,8	175,1	Obrigações tributárias	232,9	215,6
Imposto de renda e contribuição social diferidos	245,4	193,8	Provisão para riscos tributários, cíveis e trabalhistas	78,4	73,8
Depósitos judiciais	439,1	412,4	Outras provisões	270,1	263,0
Outros ativos não circulantes	32,4	37,2	Total do passivo não circulante	3.346,6	2.753,2
Imobilizado	1.575,2	1.439,7			
Intangível	533,2	477,3	PATRIMÔNIO LÍQUIDO		
Total do ativo não circulante	3.010,0	2.735,4	Capital social	427,1	427,1
			Reservas de capital	144,6	150,4
			Reservas de lucros	457,0	162,6
			Ações em tesouraria	(53,9)	(84,0)
			Dividendo adicional proposto	0,0	496,4
			Outros resultados abrangentes	(43,4)	(6,9)
			Total do patrimônio líquido - acionistas controladores	931,5	1.145,6
			Participação dos acionistas não controladores no patrimônio líquido das controladas	25,5	22,6
			Total do patrimônio líquido	957,0	1.168,3
TOTAL DO ATIVO	6.647,0	6.248,3	TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	6.647,0	6.248,3

demonstrações dos resultados

para os exercícios findos em 30 de junho de 2014 e de 2013

(R\$ milhões)	2T14	2T13	IS14	IS13
RECEITA LÍQUIDA	1.802,7	1.715,8	3.358,9	3.067,1
Custo dos produtos vendidos	(567,5)	(503,6)	(1.034,0)	(907,6)
LUCRO BRUTO	1.235,2	1.212,2	2.324,9	2.159,5
(DESPESAS) RECEITAS OPERACIONAIS				
Despesas com Vendas, Marketing e Logística	(660,2)	(617,0)	(1.263,0)	(1.120,5)
Despesas Administrativas, P&D, TI e Projetos	(263,2)	(250,0)	(534,3)	(473,8)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	4,3	17,9	15,6	17,5
LUCRO OPERACIONAL ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO	316,1	363,1	543,2	582,8
Receitas financeiras	113,8	122,4	237,8	175,8
Despesas financeiras	(175,0)	(133,8)	(350,9)	(225,0)
LUCRO ANTES DO IMPOSTO DE RENDA E DA CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	254,9	351,7	430,1	533,6
Imposto de renda e contribuição social	(78,4)	(110,7)	(135,5)	(168,1)
LUCRO ANTES DA PARTICIPAÇÃO DE NÃO CONTROLADORES	176,5	241,0	294,6	365,5
ATRIBUÍVEL A				
Acionistas da Sociedade	175,8	240,2	293,0	364,8
Não controladores	0,7	0,8	1,6	0,7
	176,5	241,0	294,6	365,5

demonstrações dos fluxos de caixa

para os exercícios findos em 30 de junho de 2014 e de 2013

(R\$ milhões)	IS14	IS13
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS		
Lucro líquido do período	293,0	364,8
Ajustes para reconciliar o lucro líquido do exercício com o caixa líquido gerado pelas atividades operacionais:		
Depreciações e amortizações	92,7	89,2
Reversão decorrente dos contratos de operações com derivativos "swap" e "forward"	193,6	(49,6)
Provisões para riscos tributários, cíveis e trabalhistas	7,8	2,5
Atualização monetária de depósitos judiciais	(13,0)	(8,3)
Imposto de renda e contribuição social	135,5	168,1
Resultado na venda e baixa de ativo imobilizado e intangível	29,3	(8,7)
Reversão deságio na alienação de créditos de ICMS	0,0	(3,5)
Juros e variação cambial sobre empréstimos e financiamentos	(109,7)	141,5
Variação cambial sobre outros ativos e passivos	(37,6)	4,2
Despesas com planos de outorga de opções de compra de ações	4,0	5,4
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	16,3	15,1
Provisão (Reversão) para perdas nos estoques	(9,3)	8,8
Lucro líquido do período atribuível a não controladores	1,6	0,7
Provisão com plano de assistência médica e créditos carbono	2,4	0,6
Reconhecimento de crédito tributário extemporâneo	(13,5)	(6,8)
Provisão para aquisição de participação de não controladores	6,4	0,0
	599,7	724,0
(AUMENTO) REDUÇÃO DOS ATIVOS		
Contas a receber de clientes	31,5	(51,3)
Estoques	(139,1)	(144,5)
Impostos a recuperar	(4,9)	(49,4)
Outros ativos	25,6	(38,3)
Subtotal	(86,9)	(283,4)
AUMENTO (REDUÇÃO) DOS PASSIVOS		
Fornecedores nacionais e estrangeiros	(43,5)	(30,3)
Salários, participações nos resultados e encargos sociais, líquidos	5,8	(17,6)
Obrigações tributárias	(33,0)	(47,9)
Outros passivos	(22,3)	2,0
Provisão para riscos tributários, cíveis e trabalhistas	(3,2)	(2,5)
Subtotal	(96,2)	(96,4)
CAIXA GERADO PELAS ATIVIDADES OPERACIONAIS	416,6	344,1

OUTROS FLUXOS DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS

Pagamentos de imposto de renda e contribuição social	(174,6)	(125,1)
Levantamento (pagamento) de depósitos judiciais	(13,7)	(28,0)
Pagamentos de recursos por liquidação de operações com derivativos	(75,4)	(10,5)
Pagamento de juros sobre empréstimos e financiamentos	(51,8)	(50,4)

CAIXA LÍQUIDO GERADO PELAS ATIVIDADES OPERACIONAIS**101,1 130,2****FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO**

Adições de imobilizado e intangível	(235,2)	(186,2)
Imobilizado incorporado pela Compra AESOP	0,0	(129,1)
Recebimento pela venda de ativo imobilizado e intangível	0,0	21,2
Aplicação em títulos e valores mobiliários	(2.231,5)	(2.725,1)
Resgate de títulos e valores mobiliários	2.185,8	3.037,3
Caixa adquirido na combinação de negócios	0,0	19,1

CAIXA LÍQUIDO UTILIZADO NAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO**(280,9) 37,2****FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO**

Amortização de empréstimos e financiamentos - principal	(91,7)	(688,9)
Captações de empréstimos e financiamentos	853,1	433,0
Utilização de ações em tesouraria pelo exercício de opções de compra de ações	21,7	27,4
Pagamento de dividendos e juros sobre capital próprio referentes ao exercício anterior	(496,4)	(491,3)
Participação dos acionistas não controladores no patrimônio líquido das controladas	1,3	0,0

CAIXA LÍQUIDO GERADO (UTILIZADO) NAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO**288,0 (719,8)**

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

AUMENTO (REDUÇÃO) NO CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA**108,1 (552,0)**

Saldo inicial do caixa e equivalentes de caixa	1.016,3	1.144,4
Saldo final do caixa e equivalentes de caixa	1.124,5	592,4

AUMENTO (REDUÇÃO) NO CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA**108,2 (552,0)****Informações adicionais às demonstrações dos fluxos de caixa:**

Limites de contas garantidas sem utilização	117,9	117,9
Itens não caixa		
Capitalização de leasing financeiro	78,2	171,8

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

_Demonstrativo de Resultados pró-forma do 2T13 e 1S13 contempla três reclassificações no Brasil, e consequentemente no Consolidado, para uma melhor comparação com o 1T14. Estes ajustes não impactam os valores de EBITDA e Lucro Líquido anteriormente divulgados. Estas reclassificações entre linhas são: (1) reclassificação para o "Custo de Mercadoria Vendida" das despesas de provisão de participação nos lucros de colaboradores que estavam alocadas em "despesas administrativas, P&D, TI e projetos"; (2) reclassificação de parte das "despesas com vendas, marketing e logística" para "despesas administrativas, P&D, TI e projetos" para melhor refletir a nossa nova organização alinhada ao plano estratégico; e (3) "Despesas Administrativas, P&D, TI e Projetos" consolidando a antiga linha de "Remuneração dos Administradores", cujos detalhes estão disponíveis na nota explicativa número 28.2 das Demonstrações de Resultados Financeiros. Nos próximos trimestres, esses mesmos ajustes serão feitos nos valores de 2013.

_Composição do Custo 2T13 e 6M13: Reapresentação dos valores para refletir o ajuste (1) descrito acima.

_Itens não caixa: reapresentação dos valores do 2T13 e 1S13 para melhor comparação com os critérios de 2014.

_Capital de Giro 2T13 e 1S13: Com a reclassificação de alguns saldos do balanço de 2012 (conforme notas explicativas número 4.3 das Demonstrações Financeiras de 4T13), a variação do capital de giro do 2T13 e 1S13 foi recalculada e reapresentada.

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.

