

São Paulo, 22 de outubro de 2014 - A Natura Cosméticos S.A. (BM&FBOVESPA: NATU3) anuncia hoje os resultados do terceiro trimestre de 2014 (3T14). 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

3T14

Introdução

O mercado brasileiro de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos continua competitivo e com patamares elevados de crescimento. Nossas recentes iniciativas de ativação e segmentação do canal, juntamente com lançamentos importantes em perfumaria (#Urbano) e desodorantes (ecocompacto), permitiram uma leve recuperação de nosso crescimento de receita, mas ainda abaixo dos níveis desejados. Para os próximos meses, seguimos confiantes que essas iniciativas, alavancadas pelos investimentos em marketing, serão relevantes para a recuperação de nossas taxas de crescimento.

No trimestre, tivemos também avanços importantes na execução de nossa estratégia de médio prazo. Em julho, expandimos a Rede Natura para todo o Estado de São Paulo e no início de outubro para os Estados de Minas Gerais e Rio de Janeiro, e estamos agora nos preparando para a expansão nacional desse modelo.

Nesse contexto, apesar de a receita no Brasil ter crescido 2,7%, o EBITDA cresceu 5,4% frente ao 3T13, fruto dos ganhos de eficiência em nossa logística, do equilíbrio da margem bruta e outras iniciativas de produtividade.

Já nas Operações Internacionais, mantivemos o ritmo acelerado de crescimento. Na Latam, a receita cresceu 29,3% em moeda local e ultrapassamos a marca de 400 mil consultoras, enquanto que na Aesop, mantivemos o crescimento acelerado através da abertura de lojas. No conjunto das Operações Internacionais o EBITDA aumentou 64,9% frente ao 3T13.

Resumo dos resultados do 3T14

No terceiro trimestre de 2014, a receita líquida consolidada da Natura cresceu 5,0% frente ao 3T13 (2,7% no Brasil e 29,3% em moeda local nas Operações Internacionais¹), o EBITDA² totalizou R\$ 427 milhões (+7,2% vs. 3T13) e o lucro líquido totalizou R\$ 215 milhões. No conjunto de nossas operações, encerramos o trimestre com 1,73 milhão de consultoras (+7,8% vs. 3T13).

Nas Operações Internacionais, que representaram 19,3% (17,5% no 3T13) da receita consolidada, mantivemos ritmo acelerado de crescimento e expansão da lucratividade. A receita das Operações em Consolidação³ cresceu 32,9% e das Operações em Implantação⁴ 28,1%, ambas em moeda local. A Aesop, adquirida em março de 2013, conta hoje com 94 lojas em 12 países (73 lojas no 3T13) e mantém um patamar de crescimento acelerado.

O EBITDA consolidado do trimestre cresceu 7,2% em relação ao mesmo período do ano anterior, com leve expansão de margem, 22,9% no 3T14 frente a 22,4% no 3T13. No Brasil, os bons resultados do nosso programa de eficiência, os investimentos dos últimos anos em logística que passam a trazer produtividade, os ajustes na organização realizados no 1S14 e o equilíbrio da margem bruta compensaram a continuidade de patamares mais altos de inadimplência, permitindo a expansão da lucratividade frente ao mesmo período do ano anterior. Adicionalmente, na Latam, desconsiderando as despesas corporativas em Buenos Aires, tivemos uma leve retração de margem EBITDA, fruto do impacto negativo do câmbio

¹ Crescimento de 16,2% em Reais. Menor nível de crescimento deve-se à desvalorização do Peso Argentino e Peso Chileno frente ao Real

² Considera EBITDA pró-forma.

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

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

na margem bruta e faseamento das despesas de marketing. Por outro lado, os resultados favoráveis da Aesop e maior eficiência de custos da estrutura corporativa em Buenos Aires permitiram um aumento de 1,7pp da lucratividade total das Operações Internacionais.

O lucro líquido consolidado do trimestre cresceu 16,8% frente ao 3T13. Ao eliminarmos os efeitos não caixa de marcação a mercado (R\$ 9 milhões negativo no 3T14 vs. R\$ 47 milhões negativo no 3T13) o lucro líquido teria apresentado retração de 3% frente ao 3T13.

Valores em R\$ milhões	3T14	3T13	Var. (%)	9M14	9M13	Var. (%)
Receita Bruta Brasil	2.059,6	2.007,5	2,6	5.811,8	5.586,1	4,0
Receita Bruta Internacionais	452,9	388,9	16,5	1.207,6	956,0	26,3
Receita Bruta Consolidada	2.512,5	2.396,4	4,8	7.019,3	6.542,1	7,3
Receita Líquida Brasil	1.506,9	1.467,3	2,7	4.254,2	4.082,5	4,2
Receita Líquida Internacionais*	360,5	310,3	16,2	972,0	762,2	27,5
Receita Líquida Consolidada	1.867,3	1.777,7	5,0	5.226,2	4.844,7	7,9
% Participação Receita Líquida Internacionais	19,3%	17,5%	1,9 pp	18,6%	15,7%	2,9 pp
EBITDA Brasil pró-forma	406,6	385,9	5,4	1.002,3	1.051,1	(4,6)
% Margem EBITDA Brasil	27,0%	26,3%	0,7 pp	23,6%	25,7%	(2,2) pp
EBITDA Internacionais pró-forma	20,5	12,4	64,9	60,8	19,2	215,7
% Margem EBITDA Internacionais	5,7%	4,0%	1,7 pp	6,3%	2,5%	3,7 pp
EBITDA Consolidado	427,1	398,3	7,2	1.063,1	1.070,3	(0,7)
% Margem EBITDA Consolidada	22,9%	22,4%	0,5 pp	20,3%	22,1%	(1,8) pp
Lucro Líquido Consolidado	214,6	183,7	16,8	507,6	548,5	(7,5)
% Margem Líquida Consolidada	11,5%	10,3%	1,2 pp	9,7%	11,3%	(1,6) pp
Geração Interna de Caixa	259,6	226,4	14,7	651,5	686,5	(5,1)
Geração de Caixa Livre	14,2	120,5	(88,2)	(33,3)	84,1	(139,6)
Dívida Líquida / EBITDA	n/a	n/a	n/a	1,24	0,95	

*Crescimento em Moeda Local ex Aesop: 29,3% em 3T14 vs. 3T13 e 30,1% em 9M14 vs. 9M13

Nesse ano, a antecipação da formação dos estoques para a estratégia de Natal aumentou nosso investimento em capital de giro no 3T14, reduzindo assim a geração de caixa livre frente ao mesmo período do ano anterior (R\$ 14,2 milhões no 3T14 vs. R\$ 120,5 milhões no 3T13).

Nos 9M14 investimos R\$ 338,5 milhões em Capex (R\$ 368,2 milhões nos 9M13) com destaque para a ampliação da capacidade fabril em Cajamar e inauguração do Ecoparque (Benevides, PA), além do início da implantação do SAP nas Operações Internacionais.

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

Segundo os dados da SIPATESP/ABHIPEC⁵ disponíveis para o acumulado até junho de 2014, o mercado alvo da Natura cresceu 12,9%, com um bom equilíbrio entre crescimento de volume e preço. Nos primeiros seis meses de 2014, o market share da Natura foi de 19,4%, apresentando uma queda de 1,3 ponto percentual frente ao mesmo período de 2013, principalmente nas categorias de Higiene Pessoal.

O crescimento do mercado foi alavancado pelas categorias de higiene pessoal, com destaque para as categorias de cabelos, sabonetes, desodorantes e corpo.

Nas categorias de Cosméticos e Fragrâncias tivemos bons resultados em perfumaria ao passo que nas categorias de maquiagem e rosto o crescimento está aquém de nossas expectativas.

Brasil	Mercado Alvo (R\$ Milhões)			Market Share Natura (%)		
	6M14	6M13	Var.	6M14	6M13	Var.
Cosméticos e Fragrâncias	5.876	5.382	9,2%	32,7%	33,3%	(0,6) pp
Higiene Pessoal	8.024	6.927	15,8%	9,7%	10,9%	(1,2) pp
Total	13.900	12.309	12,9%	19,4%	20,7%	(1,3) pp

Fonte: Sipatesp/ABIHPEC

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

Passamos a compor o Índice Dow Jones de Sustentabilidade 2014 (DJSI), referência para investidores que também pautam suas decisões em questões socioambientais.

Anualmente, as empresas com maior valor de mercado são convidadas a ingressar no índice e, agrupadas em setores e regiões, respondem um extenso questionário que posteriormente é analisado pelo time de analistas do DJSI. Apenas as 10% com melhor avaliação, pelas suas práticas e governança nos parâmetros econômico, social e ambiental, passam a compor o índice.

Além de ser um importante reconhecimento, reforça nosso posicionamento com investidores que buscam apoiar o desenvolvimento de negócios mais sustentáveis e se torna uma fonte relevante de informações para evoluirmos nossas práticas.

Nos últimos meses, tivemos dois lançamentos de produtos que reforçam nosso compromisso com a sustentabilidade. Apresentamos os refis de perfumaria na linha Ekos, que são produzidos com PET 100% reciclado e reduzem em 72% a emissão de carbono, fazendo da Natura a primeira grande marca brasileira a desenvolver e lançar refis em embalagem PET 100% reciclado pós-consumo na categoria perfumaria.

O ecocompacto, lançado em setembro, revoluciona o conceito de desodorante aerossol. O produto traz, em sua fórmula e válvula, tecnologia inovadora que permitiu reduzir o tamanho de sua embalagem pela metade (quando comparado com embalagens comuns), sem perder eficiência. O resultado foi uma diminuição significativa da quantidade de alumínio e gás propelente necessários, o que minimizou em 48% a emissão de CO2 absoluta em relação às emissões de desodorantes aerossóis de embalagem comum (90 e 105 g).

Abaixo apresentamos os resultados socioambientais acumulados do 3T14:

Indicador	Unidade	Resultado 2013	9M14	A ambição 2020
Emissão relativa de carbono (escopo 1, 2 e 3)	kg CO2/kg prod faturado	2,8	2,8*	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	58,3	75,0
Embalagens ecoeficientes****	% (unid. Faturadas emb. Ecoef/unid fat. Totais)	22,5	30,3	40,0
Volume acumulado de negócios na região PAM Amazônica	MM R\$	387,8	510,3	1.000,0
Consumo de água	litros / unidades produzidas	0,40	0,44	0,32
Arrecadação Crer para Ver (Educação)	MM R\$	17,1	13,3	19,5

* Valores referentes ao 6M14

** 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 á 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): Os produtos que possuem menor emissão de CO2 tiveram uma performance abaixo do esperado tanto no mercado brasileiro quanto na Latam. Além disso, o maior volume de exportações por modal aéreo provocou aumento nas emissões frente ao planejado.

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

% reciclabilidade de produto: No mix de vendas os produtos que possuem maior potencial para serem reciclados tiveram uma performance acima do esperado, melhorando a performance do indicador em relação ao 2o trimestre.

Embalagens ecoeficientes: O mix de vendas dos produtos que possuem embalagem ecoeficiente (em destaque aquelas com no mínimo 50% de PE Verde) tiveram uma performance acima do esperado.

Volume acumulado de negócios na região PAM Amazônica: Superação em função de investimentos no Ecoparque e antecipação da compra de insumos amazônicos.

Consumo de água: Consumo de água nos sites acima do planejado, devido ao atraso na desativação da fábrica em Benevides e problemas na utilização de água de reuso no site de Cajamar.

Arrecadação Crer para Ver (Educação): Boa performance impulsionada por mecânicas promocionais e lançamentos mais eficientes.

3. desempenho econômico-financeiro⁶

Trimestre (R\$ milhões)	Pró-Forma											
	Consolidado ⁷			Brasil			Consolidação			Implantação		
	3T14	3T13	Var%	3T14	3T13	Var%	3T14	3T13	Var%	3T14	3T13	Var%
Consultoras - final do período ('000) ⁸	1.728,8	1.604,1	7,8	1.314,2	1.257,7	4,5	259,9	215,9	20,4	153,1	128,7	18,9
Consultoras Média do período ('000)	1.712,3	1.596,7	7,2	1.303,4	1.256,4	3,7	254,8	212,6	19,8	152,6	125,9	21,2
Unidades de produtos para revenda (milhões)	130,6	146,4	(10,8)	107,6	126,2	(14,8)	15,0	13,7	9,5	7,2	6,3	14,0
Receita Bruta	2.512,5	2.396,4	4,8	2.059,6	2.007,5	2,6	262,7	248,7	5,6	122,2	96,8	26,3
Receita Líquida	1.867,3	1.777,7	5,0	1.506,9	1.467,3	2,7	193,3	184,2	4,9	105,1	83,2	26,3
Lucro Bruto	1.323,0	1.257,5	5,2	1.066,2	1.033,1	3,2	132,7	131,7	0,7	71,5	56,8	25,9
Despesas com Vendas, Marketing e Logística	(664,8)	(620,0)	7,2	(508,9)	(484,1)	5,1	(85,0)	(81,0)	4,9	(60,9)	(46,6)	30,8
Despesas Adm., P&D, TI e Projetos ⁹	(284,3)	(289,1)	(1,7)	(196,6)	(208,7)	(5,8)	(12,9)	(12,2)	5,9	(9,7)	(9,1)	6,9
Outras Receitas / (Despesas) Operacionais, líquidas	1,5	(3,1)	n/d	1,4	(2,9)	n/d	(0,1)	0,7	n/d	0,4	(0,1)	n/d
Receitas / (Despesas) Financeiras, líquidas	(63,7)	(85,0)	n/d	(61,9)	(83,7)	n/d	2,9	(1,6)	n/d	(3,1)	(0,3)	n/d
Imposto de Renda e Contribuição Social	(98,2)	(77,2)	27,2	(81,5)	(70,4)	15,9	(10,6)	(5,7)	n/d	(2,3)	(0,8)	191,2
Participação dos minoritários	1,1	0,6	67,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Lucro Líquido	214,6	183,7	16,8	218,7	183,4	19,3	27,0	31,9	(15,4)	(4,2)	(0,1)	n/d
EBITDA*	427,1	398,3	7,2	406,6	385,9	5,4	36,6	40,5	(9,6)	2,2	2,1	5,5
Margem Bruta	70,9%	70,7%	0,1 pp	70,8%	70,4%	0,4 pp	68,6%	71,5%	(2,9) pp	68,0%	68,2%	(0,2) pp
Despesas Vendas, Marketing e Logística/Receita Líquida	35,6%	34,9%	0,7 pp	33,8%	33,0%	0,8 pp	44,0%	44,0%	(0,0) pp	58,0%	56,0%	2,0 pp
Despesas Adm., P&D, TI e Projetos/Receita Líquida	15,2%	16,3%	(1,0) pp	13,0%	14,2%	(1,2) pp	6,7%	6,6%	0,1 pp	9,3%	11,0%	(1,7) pp
Margem Líquida	11,5%	10,3%	1,2 pp	14,5%	12,5%	2,0 pp	13,9%	17,3%	(3,4) pp	(4,0)%	(0,1)%	(3,9) pp
Margem EBITDA	22,9%	22,4%	0,5 pp	27,0%	26,3%	0,7 pp	18,9%	22,0%	(3,1) pp	2,1%	2,5%	(0,4) pp

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

Acumulado (R\$ milhões)	Pró-Forma											
	Consolidado ⁷			Brasil			Consolidação			Implantação		
	9M14	9M13	Var%	9M14	9M13	Var%	9M14	9M13	Var%	9M14	9M13	Var%
Consultoras - final do período ('000) ⁸	1.728,8	1.604,1	7,8	1.314,2	1.257,7	4,5	259,9	215,9	20,4	153,1	128,7	18,9
Consultoras Média do período ('000)	1.682,4	1.575,8	6,8	1.290,3	1.256,3	2,7	241,9	200,9	20,4	148,6	116,5	27,5
Unidades de produtos para revenda (milhões)	390,6	386,3	1,1	329,3	335,8	(1,9)	38,9	33,9	14,8	19,7	16,0	23,3
Receita Bruta	7.019,3	6.542,1	7,3	5.811,8	5.586,1	4,0	680,5	615,0	10,6	344,3	247,3	39,2
Receita Líquida	5.226,2	4.844,7	7,9	4.254,2	4.082,5	4,2	504,9	457,6	10,3	296,3	212,5	39,5
Lucro Bruto	3.647,9	3.417,0	6,8	2.937,9	2.868,7	2,4	357,4	327,6	9,1	206,8	145,6	42,1
Despesas com Vendas, Marketing e Logística	(1.927,8)	(1.740,5)	10,8	(1.497,0)	(1.398,9)	7,0	(235,5)	(204,3)	15,3	(165,9)	(117,4)	41,3
Despesas Adm., P&D, TI e Projetos ⁹	(818,5)	(762,9)	7,3	(575,0)	(565,1)	1,8	(34,2)	(33,1)	3,5	(29,2)	(24,6)	18,9
Outras Receitas / (Despesas) Operacionais, líquidas	17,1	14,4	18,6	11,3	14,6	(22,4)	(1,2)	0,5	n/d	0,8	0,4	n/d
Receitas / (Despesas) Financeiras, líquidas	(176,7)	(134,2)	n/d	(172,8)	(129,0)	n/d	3,1	(5,3)	n/d	(3,5)	(0,7)	n/d
Imposto de Renda e Contribuição Social	(233,7)	(245,3)	(4,7)	(204,4)	(228,9)	(10,7)	(19,6)	(14,4)	35,9	(3,1)	(1,2)	157,4
Participação dos minoritários	(0,6)	(0,0)	1.687,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Lucro Líquido	507,6	548,5	(7,5)	499,9	561,4	(11,0)	69,9	70,9	(1,4)	5,9	2,1	n/d
EBITDA*	1.063,1	1.070,3	(0,7)	1.002,3	1.051,1	(4,6)	91,1	94,3	(3,3)	15,6	6,7	131,5
Margem Bruta	69,8%	70,5%	(0,7) pp	69,1%	70,3%	(1,2) pp	70,8%	71,6%	(0,8) pp	69,8%	68,5%	1,3 pp
Despesas Vendas, Marketing e Logística/Receita Líquida	36,9%	35,9%	1,0 pp	35,2%	34,3%	0,9 pp	46,6%	44,6%	2,0 pp	56,0%	55,3%	0,7 pp
Despesas Adm., P&D, TI e Projetos/Receita Líquida	15,7%	15,8%	(0,1) pp	13,5%	13,8%	(0,3) pp	6,8%	7,2%	(0,4) pp	9,9%	11,6%	(1,7) pp
Margem Líquida	9,7%	11,3%	(1,6) pp	11,8%	13,8%	(2,0) pp	13,9%	15,5%	(1,6) pp	2,0%	1,0%	1,0 pp
Margem EBITDA	20,3%	22,1%	(1,8) pp	23,6%	25,7%	(2,2) pp	18,0%	20,6%	(2,6) pp	5,3%	3,2%	2,1 pp

(*) 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.

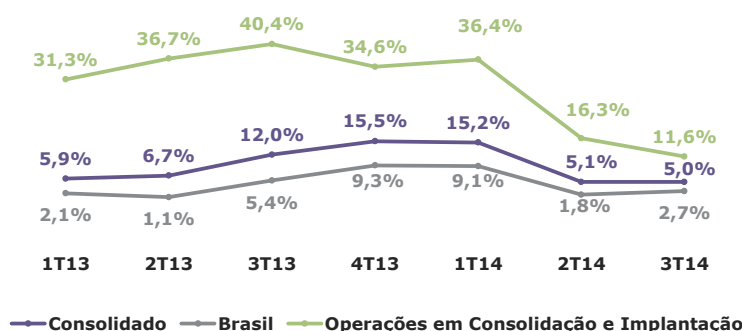
⁷ Consolidado inclui Brasil, Operações em Consolidação, Operações em Implantação e outros Investimentos Internacionais, incluindo impacto de aquisições.

⁸ Posição ao final do Ciclo 13 no Brasil e França e Ciclo 12 nas Operações em Consolidação e em Implantação.

⁹ 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.

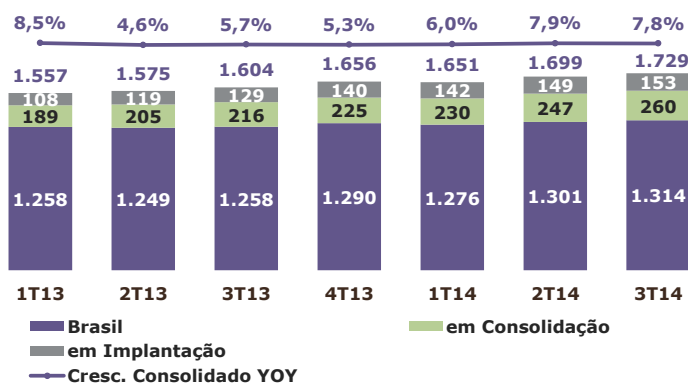
3.1. receita líquida

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

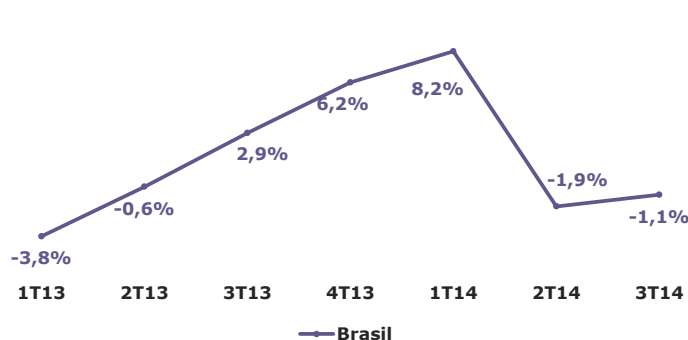


No **Brasil**, nossa receita líquida cresceu 2,7% frente ao 3T13, a base de consultoras cresceu 3,7% e a produtividade¹⁰ retraiu aproximadamente 1,1% (R\$ 2.257 no 3T14 versus 2.283 no 3T13). Embora as iniciativas de ativação e segmentação do canal e os lançamentos em perfumaria e desodorantes tenham contribuído para uma leve recuperação do ritmo das vendas, encerramos o trimestre com ritmo de crescimento abaixo do desejado.

Consultoras - posição final do período



Produtividade (% vs ano anterior)



No 3T14, as **Operações Internacionais**¹¹ cresceram 16,2% em Reais, representando 19,3% da receita líquida consolidada (17,5% no 3T13). Na Latam, as Operações em Consolidação cresceram 30,4% em moeda local (28,7% no acumulado), fruto do crescimento de 19,8% do número de consultoras (20,4% no acumulado), enquanto que o crescimento em Reais foi negativamente impactado pela desvalorização do Peso Argentino e do Peso Chileno. As Operações em Implantação cresceram 28,1% em moeda local (34,5% no acumulado), com destaque nesse trimestre para o vigoroso crescimento de nossa operação na Colômbia.

A operação sob a marca Aesop, consolidada nos resultados da Natura desde março de 2013, manteve um crescimento acelerado, encerrando o trimestre com 94 lojas conceito em 12 países¹².

¹⁰ Produtividade a preços de varejo = (receita bruta do período/número de consultoras média do período)/(1 - %lucro da consultora)

¹¹ Operações Internacionais inclui Operações em Consolidação, Operações em Implantação, França e Aesop.

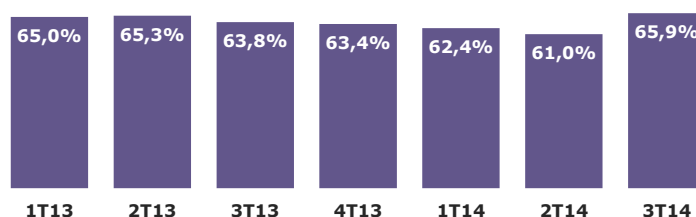
¹² Austrália, Hong Kong, Japão, Coreia do Sul, Malásia, Cingapura, Taiwan, França, Alemanha, Suíça, Reino Unido e Estados Unidos.

3.2. inovação & produtos

O índice de inovação¹³, com base nos últimos 12 meses findos em setembro de 2014, foi de 65,9% frente a 63,8% do mesmo período do ano anterior, dentro do patamar esperado (entre 60% e 70%).

A evolução positiva do índice é fruto dos recentes lançamentos em perfumaria (Essencial, Kaiak Extremo, Kriska, #Urbano) e da maturidade da linha SOU, lançada no 2S13.

Inovação (%RL)



3.3. margem bruta

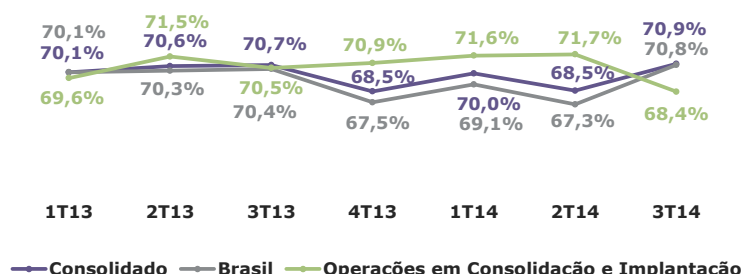
No 3T14, mantivemos o mesmo nível de margem bruta consolidada em comparação com o mesmo período do ano anterior. No Brasil, o aumento de preços aplicado a partir de julho/2014, a melhora do custo de conversão das fábricas e a estabilidade do esforço promocional permitiram o aumento da margem bruta frente ao mesmo período do ano anterior e também em relação ao 2T14. Já nas Operações Internacionais, a apreciação do Real frente a cesta de moedas da Latam impactou negativamente a margem bruta dessas operações.

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

	3T14	3T13	9M14	9M13
MP / ME / PA*	79,9	76,6	80,2	79,7
Mão de Obra	9,6	9,0	9,8	9,6
Depreciação	3,0	4,6	2,8	3,3
Outros	7,5	9,8	7,2	7,4
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

*Matéria - Prima, Material de Embalagem e Produto Acabado

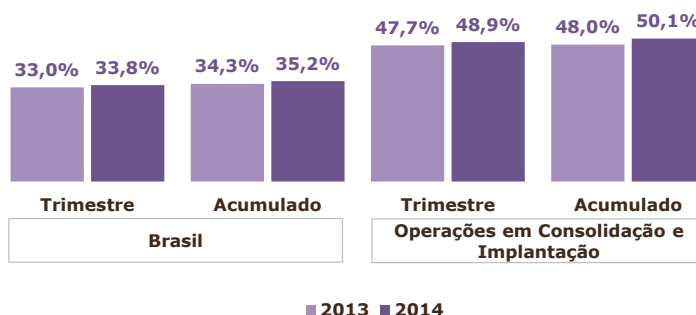
Margem Bruta (%RL)



3.4. despesas operacionais

No Brasil, o leve aumento relativo (%RL) das **despesas com vendas, marketing e logística** no trimestre foi resultado da combinação de uma melhor utilização da capacidade logística, especialmente no novo centro de distribuição em São Paulo, com a continuidade de patamares altos de inadimplência. Seguimos reforçando nossos processos e critérios de concessão de

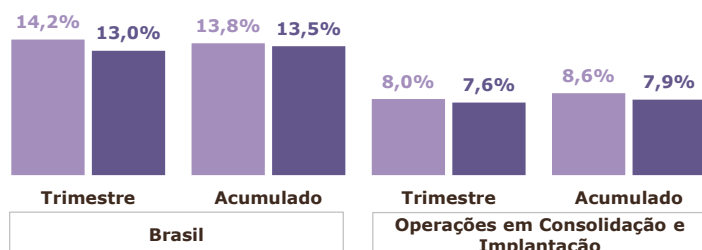
Despesas com Vendas, Marketing e Logística (%RL)



¹³ Índice de Inovação: participação nos últimos 12 meses da venda dos produtos lançados nos últimos 24 meses.

crédito e cobrança. Em termos nominais, o crescimento de 5,1%, reafirma a tendência de desaceleração do crescimento dessas despesas, resultado do nosso programa de eficiência que ao longo dos últimos trimestres tem mostrado evoluções significativas. Nas Operações Internacionais, o aumento relativo (%RL) dessas despesas deve-se a uma concentração dos investimentos em marketing no trimestre e à pressão inflacionária nos custos de nossa Operação na Argentina.

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



■ 2013 ■ 2014

As **despesas administrativas, P&D, TI e projetos** no Brasil apresentaram uma retração relativa (%RL) e também em termos nominais frente ao 3T13, fruto da continuidade dos ganhos de eficiência e ajustes realizados na organização no 1S14. Nas Operações Internacionais, a redução relativa (%RL) deve-se a maior diluição dos custos fixos.

3.5. outras despesas e receitas operacionais

No 3T14, no resultado consolidado tivemos receita de R\$ 1,5 milhões frente à despesa de R\$ 3,1 milhões no 3T13 (receita de R\$ 17,0 milhões no 9M14 versus receita de R\$ 14,4 milhões no 9M13).

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\$ 18,3 milhões no 3T14 (prejuízo de R\$ 30,2 milhões no 3T13) e no 9M14 o prejuízo foi de R\$ 46,0 milhões (prejuízo de R\$ 81,8 milhões no 9M13). A redução do prejuízo deve-se à evolução favorável dos resultados da Aesop¹⁴ e à desvalorização do Peso Argentino frente ao Real, que gera um impacto favorável nas despesas corporativas em Buenos Aires quando traduzidas para Reais.

3.7. EBITDA

No 3T14, o EBITDA consolidado totalizou R\$ 427,1 milhões com margem de 22,9% (22,4% no 3T13). No acumulado, o EBITDA consolidado totalizou R\$ 1.063,1 milhão com margem de 20,3% (22,1% nos 9M13). No Brasil, o crescimento do EBITDA – nominal e margem (%RL) – deve-se à continuidade dos ganhos advindos de nosso programa de eficiência, à menor relevância dos fatores que comprometeram a margem bruta no 1S14 (câmbio, esforço promocional e utilização da capacidade instalada em manufatura) e da maior utilização de nossa capacidade logística. No conjunto das Operações Internacionais, o EBITDA cresceu 64,9% frente ao 3T13, e a margem aumentou em 1,7pp (5,7% no 3T14 vs. 4,0% no 3T13). A maior eficiência das despesas corporativas em Buenos Aires e os resultados favoráveis da Aesop compensaram o impacto negativo do câmbio na margem bruta e um faseamento de marketing diferente do ano anterior.

¹⁴ 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".

EBITDA (R\$ milhões)*Dados contemplam operação e custo de transação da AESOP*

	3T14	3T13	Var %	9M14	9M13	Var %
Receita Líquida	1.867,3	1.777,7	5,0	5.226,2	4.844,7	7,9
(-) Custos e Despesas	1.491,9	1.432,4	4,2	4.307,5	3.916,7	10,0
EBIT	375,4	345,3	8,7	918,6	928,0	(1,0)
(+) Depreciação / amortização	51,6	53,1	(2,7)	144,4	142,3	1,5
EBITDA	427,1	398,3	7,2	1.063,1	1.070,3	(0,7)

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 tem efeito exclusivo no lucro contábil, ou seja, sem afetar o lucro distribuível e consequentemente os dividendos. Este ajuste impactou principalmente os ativos relacionados à tecnologia da informação.

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 do 2T14.

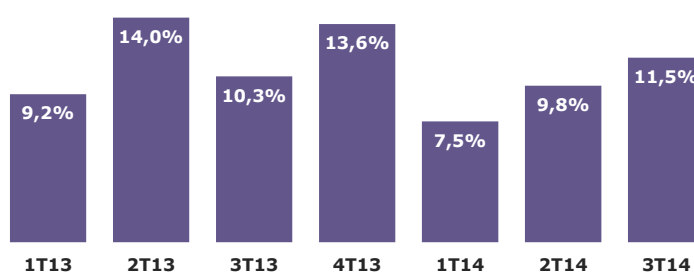
EBITDA pró-forma por bloco de operações (R\$ milhões)*Dados contemplam operação e custo de transação da AESOP*

	3T14	3T13	Var %	9M14	9M13	Var %
Brasil	406,6	385,9	5,4	1.002,3	1.051,1	(4,6)
Argentina, Chile e Peru	36,6	40,5	(9,6)	91,1	94,3	(3,3)
México, Colômbia	2,2	2,1	5,5	15,6	6,7	131,5
Outros Investimentos	(18,3)	(30,2)	n/d	(46,0)	(81,8)	n/d
EBITDA	427,1	398,3	7,2	1.063,1	1.070,3	(0,7)

3.8. Lucro líquido

No 3T14, o lucro líquido consolidado cresceu 16,8% frente ao 3T13, com margem líquida de 11,5% (10,3% no 3T13). Além da expansão de 7,2% do EBITDA frente ao mesmo período do ano anterior, outra parte da expansão do lucro líquido é explicada pelo ajuste não caixa da marcação a mercado de derivativos atrelados à dívida em moeda estrangeira.

Ao eliminarmos os efeitos de marcação a mercado (R\$ 9 milhões negativo no 3T14 vs. R\$ 47 milhões negativo no 3T13) o lucro líquido teria apresentado retração de aproximadamente 3% frente ao 3T13.

Margem Líquida (%RL)

Valores em R\$ milhões	3T14	3T13	Var. R\$	9M14	9M13	Var. R\$
Receitas / (Despesas) Financeiras, líquidas	(63,7)	(85,0)	21,3	(176,7)	(134,2)	(42,5)
Ajuste de Marcação ao Mercado	(8,9)	(47,1)	38,3	4,5	(34,3)	38,9
Receitas / (Despesas) Financeiras ex. Marcação a Mercado, líquidas	(54,8)	(37,8)	(16,9)	(181,3)	(99,9)	(81,4)

3.9. fluxo de caixa¹⁵

Nos 9M14 tivemos um consumo de caixa livre de R\$ 33,3 milhões frente a uma geração de R\$ 84,1 milhões no mesmo período do ano anterior, resultado do maior investimento em capital de giro, que superou em R\$ 112,1 milhões o valor investido nos 9M13.

O maior investimento em capital de giro deve-se sobretudo à antecipação da produção para a estratégia de Natal em comparação com o ano anterior, e ao esperado aumento dos recebíveis, decorrente da opção de pagamento parcelado (boleto e cartão) disponível desde novembro de 2013. Exceto pela retração do lucro, os fatores anteriores também explicam a geração de caixa no 3T14 que foi R\$ 106,2 milhões inferior ao mesmo período do ano anterior.

Esperamos que a cobertura de estoques retorne a patamares inferiores ao longo da estratégia de Natal. A dinâmica do nosso negócio leva a uma geração relevante de caixa no quarto trimestre uma vez que liberamos capital de giro após a estratégia de Natal.

R\$ milhões	3T14	3T13	Var. R\$	Var. %	9M14	9M13	Var. R\$	Var. %
Lucro líquido do período	214,6	183,7	30,9	16,8	507,6	548,5	(40,9)	(7,5)
Depreciações e amortizações	51,6	53,1	(1,4)	(2,7)	144,4	142,3	2,2	1,5
Itens não caixa / Outros*	(6,7)	(10,4)	3,7	(35,4)	(0,6)	(4,3)	3,7	(86,7)
Geração interna de caixa	259,6	226,4	33,2	14,7	651,5	686,5	(35,0)	(5,1)
(Aumento) / Redução do Capital de Giro	(142,0)	76,1	(218,2)	(286,6)	(346,3)	(234,2)	(112,1)	47,9
Geração operacional de caixa	117,5	302,5	(185,0)	(61,2)	305,2	452,3	(147,1)	(32,5)
Adições do imobilizado e intangível	(103,3)	(182,0)	78,7	(43,3)	(338,5)	(368,2)	29,7	(8,1)
Geração de caixa livre**	14,2	120,5	(106,2)	(88,2)	(33,3)	84,1	(117,4)	(139,6)

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).

Nos 9M14, os R\$ 338,5 milhões investidos em capex (R\$ 368,2 milhões no 9M13) foram destinados à conclusão do Ecoparque (Benevides, PA), ao estágio final da nova fábrica em Cajamar, aos investimentos em tecnologia da informação e ao início da implantação do SAP nas operações Internacionais. Mantemos a projeção de R\$ 500 milhões para 2014 (R\$ 553,9 milhões em 2013).

¹⁵ 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 rerepresentada.

3.10. endividamento

A alavancagem atual (1,24 dívida líquida / EBITDA) reflete principalmente os investimentos em CAPEX e a maior necessidade de capital de giro.

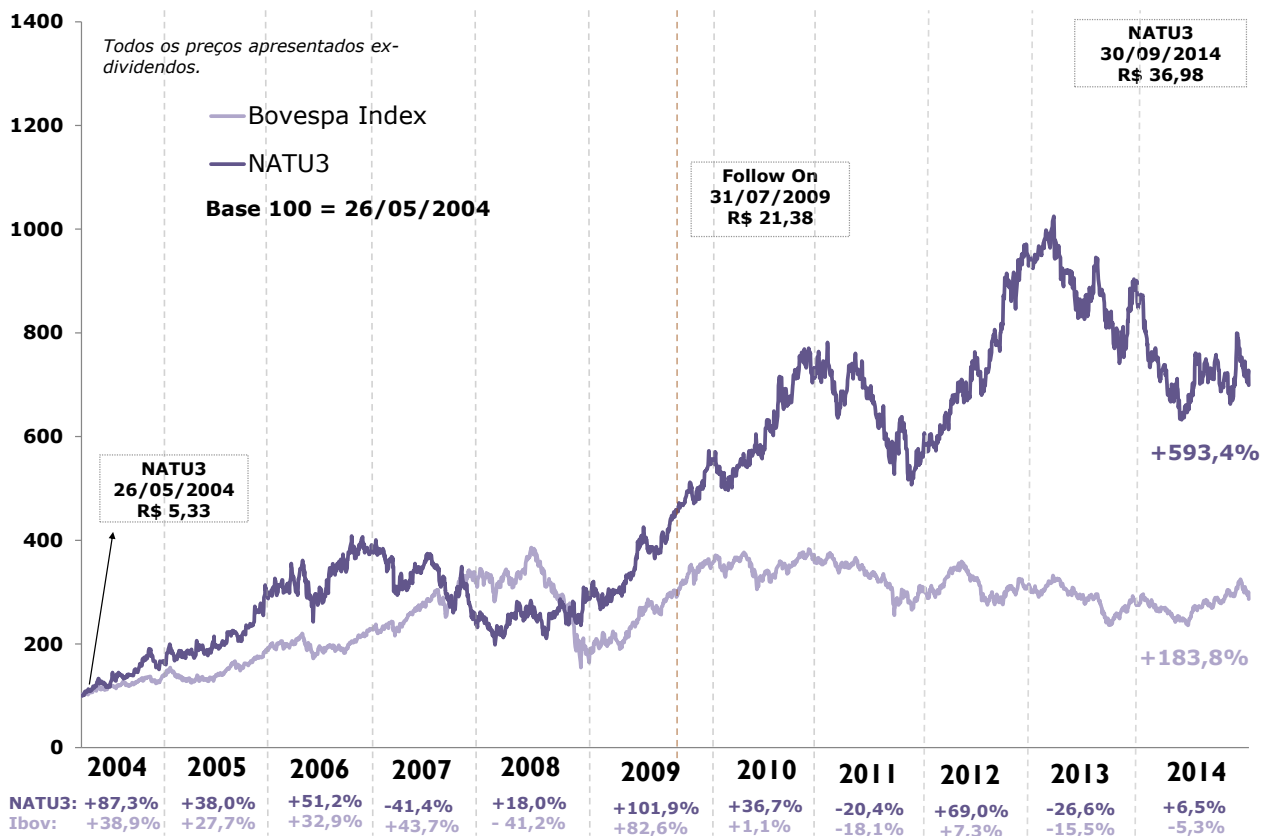
Endividamento R\$ Mil	set/14	Part (%)	set/13	Part (%)	Var. (%)
Curto Prazo	918,6	29,4	877,1	38,2	4,7
Longo Prazo	2.651,7	84,8	1.731,9	75,5	53,1
Instrumentos financeiros derivativos	(189,7)	(6,1)	(120,1)	(5,2)	58,0
Arrendamentos Mercantis - Financeiros / Outros	(253,3)	(8,1)	(195,5)	(8,5)	29,6
Total da Dívida	3.127,3	100,0	2.293,4	100,0	36,4
(-) Caixa e Aplicações Financeiras	1.137,0		842,1		35,0
(=) Endividamento Líquido - Caixa Líquido	1.990,2		1.451,2		37,1
Dívida Líquida / Ebitda	1,24		0,95		
Total Dívida / Ebitda	1,95		1,50		

4. desempenho NATU3

No 9M14, as ações da Natura tiveram uma desvalorização de 6,5% frente a 31 de dezembro de 2013, enquanto o Ibovespa desvalorizou-se 5,3%. O volume médio diário negociado no 9M14 foi de R\$ 50,0 milhões frente a R\$ 66,6 milhões no mesmo período do ano anterior.

No mesmo período, nossa posição média no Índice de Negociabilidade da BOVESPA foi 37°.

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



teleconferência & webcast

PORTUGUÊS: Sexta-feira, 24 de outubro de 2014

10h00 – horário de Brasília

INGLÊS: Sexta-feira, 24 de outubro 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) 4571-7786

Fabio Cefaly, fabiocefaly@natura.net

Tatiana Carvalho, tatianacarvalho@natura.net

Francisco Petroni, franciscopetroni@natura.net

Julia Villas Bôas, juliaboas@natura.net.



balanços patrimoniais

em setembro de 2014 e dezembro de 2013

(em milhões de reais - R\$)

ATIVO	set-14	dez-13	PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	set-14	dez-13
CIRCULANTE			CIRCULANTE		
Caixa e equivalentes de caixa	889,7	1.016,3	Empréstimos e financiamentos	918,6	693,1
Títulos e valores mobiliários	247,4	293,0	Fornecedores e outras contas a pagar	733,2	706,6
Contas a receber de clientes	803,0	807,0	Salários, participações nos resultados e encargos sociais	233,3	177,6
Estoques	1.074,0	799,5	Obrigações tributárias	636,1	659,3
Impostos a recuperar	247,3	181,1	Outras obrigações	71,3	90,2
Instrumentos financeiros derivativos	189,7	153,6	Total do passivo circulante	2.592,4	2.326,8
Outros ativos circulantes	256,6	262,4			
Total do ativo circulante	3.707,6	3.512,9			
NÃO CIRCULANTE			NÃO CIRCULANTE		
Realizável a longo prazo:			Empréstimos e financiamentos	2.651,7	2.200,8
Impostos a recuperar	187,0	175,1	Obrigações tributárias	243,1	215,6
Imposto de renda e contribuição social diferidos	194,4	193,8	Provisão para riscos tributários, cíveis e trabalhistas	75,7	73,8
Depósitos judiciais	457,2	412,4	Provisão para aquisição de participação de não controladores	145,1	141,6
Outros ativos não circulantes	62,4	37,2	Outras provisões	127,8	121,4
Imobilizado	1.601,7	1.439,7	Total do passivo não circulante	3.243,5	2.753,2
Intangível	562,4	477,3			
Total do ativo não circulante	3.065,0	2.735,4	PATRIMÔNIO LÍQUIDO		
			Capital social	427,1	427,1
			Reservas de capital	141,7	150,4
			Reservas de lucros	412,2	162,6
			Ações em tesouraria	(38,3)	(84,0)
			Dividendo adicional proposto	0,0	496,4
			Outros resultados abrangentes	(31,5)	(6,9)
			Total do patrimônio líquido - acionistas controladores	911,2	1.145,6
			Participação dos acionistas não controladores no patrimônio líquido das controladas	25,5	22,6
			Total do patrimônio líquido	936,7	1.168,3
TOTAL DO ATIVO	6.772,6	6.248,3	TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	6.772,6	6.248,3

demonstrações dos resultados

para os períodos de três e nove meses findos em 30 de setembro de 2014 e de 2013

Consolidado (R\$ milhões)	3T14	3T13	9M14	9M13
RECEITA LÍQUIDA	1.867,3	1.777,7	5.226,2	4.844,7
Custo dos produtos vendidos	(544,3)	(520,2)	(1.578,3)	(1.427,8)
LUCRO BRUTO	1.323,0	1.257,5	3.647,9	3.417,0
(DESPESAS) RECEITAS OPERACIONAIS				
Despesas com Vendas, Marketing e Logística	(664,8)	(620,0)	(1.927,8)	(1.740,5)
Despesas Administrativas, P&D, TI e Projetos	(284,3)	(289,1)	(818,5)	(762,9)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	1,5	(3,1)	17,1	14,4
LUCRO OPERACIONAL ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO	375,4	345,3	918,6	928,0
Receitas financeiras	(4,7)	68,7	233,2	244,5
Despesas financeiras	(59,0)	(153,7)	(409,9)	(378,7)
LUCRO ANTES DO IMPOSTO DE RENDA E DA CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	311,8	260,3	741,9	793,8
Imposto de renda e contribuição social	(98,2)	(77,2)	(233,7)	(245,3)
LUCRO LÍQUIDO ANTES DA PARTICIPAÇÃO DE NÃO CONTROLADORES	213,6	183,1	508,2	548,5
ATRIBUÍVEL A				
Acionistas da Sociedade	214,6	183,7	507,6	548,5
Não controladores	(1,1)	(0,6)	0,6	0,0
	213,6	183,1	508,2	548,5

demonstrações dos fluxos de caixa

para os períodos findos em
30 de setembro de 2014 e de 2013

Consolidado (R\$ milhões)	9M14	9M13
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS		
Lucro líquido do período	507,6	548,5
Ajustes para reconciliar o lucro líquido do exercício com o caixa líquido gerado pelas atividades operacionais:		
Depreciações e amortizações	144,4	142,2
Provisão (Reversão) decorrente dos contratos de operações com derivativos "swap" e "forward"	53,8	(39,3)
Provisões (Reversão) para riscos tributários, cíveis e trabalhistas	7,7	13,9
Atualização monetária de depósitos judiciais	(24,1)	(13,0)
Imposto de renda e contribuição social	233,7	245,3
Resultado na venda e baixa de ativo imobilizado e intangível	20,0	5,4
Reversão deságio na alienação de créditos de ICMS	0,0	(3,5)
Juros e variação cambial sobre empréstimos e financiamentos	69,5	237,4
Variação cambial sobre outros ativos e passivos	(23,7)	0,9
Despesas com planos de outorga de opções de compra de ações	5,6	9,1
Hedge de fluxo de caixa	(2,1)	0,0
Provisão (Reversão) para créditos de liquidação duvidosa	13,4	8,9
Provisão (Reversão) para perdas nos estoques	(17,4)	35,9
Lucro líquido do período atribuível a não controladores	0,6	0,0
Provisão com plano de assistência médica e créditos carbono	5,6	(0,6)
Reconhecimento de crédito tributário extemporâneo	(13,5)	(6,8)
Provisão para aquisição de participação de não controladores	3,5	0,0
Participação dos acionistas não controladores no patrimônio líquido das controladas	2,3	0,0
	987,1	1.184,4
(AUMENTO) REDUÇÃO DOS ATIVOS		
Contas a receber de clientes	(9,4)	(62,7)
Estoques	(257,1)	(210,4)
Impostos a recuperar	(64,6)	(72,9)
Outros ativos	(19,5)	(17,7)
Subtotal	(350,6)	(363,8)
AUMENTO (REDUÇÃO) DOS PASSIVOS		
Fornecedores nacionais e estrangeiros	27,7	36,5
Salários, participações nos resultados e encargos sociais, líquidos	55,6	5,7
Obrigações tributárias	15,9	(32,2)
Outros passivos	(19,4)	20,7
Provisão para riscos tributários, cíveis e trabalhistas	(5,8)	(4,6)
Subtotal	74,1	26,1
CAIXA GERADO PELAS ATIVIDADES OPERACIONAIS	710,6	846,7

OUTROS FLUXOS DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS		
Pagamentos de imposto de renda e contribuição social	(246,1)	(182,5)
Levantamento (pagamento) de depósitos judiciais	(20,7)	(36,0)
Pagamentos de recursos por liquidação de operações com derivativos	(89,8)	2,1
Pagamento de juros sobre empréstimos e financiamentos	(109,0)	(121,8)
CAIXA LÍQUIDO GERADO PELAS ATIVIDADES OPERACIONAIS	245,0	508,6
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO		
Adições de imobilizado e intangível	(338,5)	(368,4)
Recebimento pela venda de ativo imobilizado e intangível	0,0	21,2
Aplicação em títulos e valores mobiliários	3.472,4	(3.363,9)
Resgate de títulos e valores mobiliários	(3.426,7)	3.659,4
Caixa adquirido na combinação de negócios	0,0	(114,3)
CAIXA LÍQUIDO UTILIZADO NAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO	(292,8)	(166,0)
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO		
Amortização de empréstimos e financiamentos - principal	(565,4)	(692,9)
Captações de empréstimos e financiamentos	1.209,6	727,6
Utilização de ações em tesouraria pelo exercício de opções de compra de ações	33,5	32,9
Pagamento de dividendos e juros sobre capital próprio referentes ao exercício anterior	(756,5)	(491,3)
Antecipação de dividendos e juros sobre capital próprio referentes ao exercício corrente	0,0	(364,8)
Compra de ações em tesouraria	0,0	(60,2)
CAIXA LÍQUIDO GERADO (UTILIZADO) NAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO	(78,8)	(848,8)
Efeito de variação cambial sobre o caixa e equivalentes de caixa	0,0	0,8
AUMENTO (REDUÇÃO) NO CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA	(126,6)	(505,4)
Saldo inicial do caixa e equivalentes de caixa	1.016,3	1.144,4
Saldo final do caixa e equivalentes de caixa	889,7	639,0
AUMENTO (REDUÇÃO) NO CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA	(126,6)	(505,4)
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	73,0	171,8
Reserva para aquisição de não controladores	0,0	83,2

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 3T13 e 9M13 contempla três reclassificações no Brasil, e consequentemente no Consolidado, para uma melhor comparação com o 2T14. 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 3T13 e 9M13: Reapresentação dos valores para refletir o ajuste (1) descrito acima.

_Itens não caixa: reapresentação dos valores do 3T13 e 9M13 para melhor comparação com os critérios de 2014.


_Capital de Giro 3T13 e 9M13: 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 3T13 e 9M13 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.



São Paulo, October 22, 2014 – Natura Cosméticos S.A. (BM&FBOVESPA: NATU3) announces today its results for the third quarter of 2014 (3Q14). 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).



3Q14 Results

Introduction

Brazil's cosmetics, fragrance and toiletry industry remains competitive and continues to register strong growth rates. Our recent initiatives to activate and segment the channel, combined with important launches in fragrances (#Urbano) and deodorants (ecocompact), supported a slight recovery in our revenue growth, though still below the desired levels. For the coming months, we remain confident that these initiatives, leveraged by our marketing investments, will play a key role in recovering our growth rates.

In the quarter, we also achieved significant advances in the execution of our medium-term strategy. In July, we expanded the Natura Network to the entire state of São Paulo and, in early October, to the states of Minas Gerais and Rio de Janeiro, and we are now preparing to expand this model nationwide.

In this scenario, despite the 2.7% revenue growth in Brazil, EBITDA advanced 5.4% compared to 3Q13, which is explained by the capture of efficiency gains in our logistics operations, by the maintenance of similar levels of gross margin compared to 3Q13 and by other initiatives to improve our productivity.

In the International Operations, we maintained our accelerated pace of growth. In LatAm, revenue grew 29,3% in local currency and we surpassed the mark of 400,000 consultants, while at Aesop we continued the accelerated pace of growth driven by new store openings. The International Operations as a whole posted EBITDA growth of 64.9% compared to 3Q13.

Summary of 3Q14 results

In the third quarter of 2014, Natura's consolidated net revenue grew 5.0% compared to 3Q13 (2.7% in Brazil and 29,3% in the International Operations¹ in local currency), while EBITDA² amounted to R\$427 million (+7.2%) and net income came to R\$215 million. Our combined operations ended the period with 1.73 million consultants (+7.8% vs. 3Q13).

In the International Operations, which accounted for 19.3% (17.5% in 3Q13) of our consolidated net revenue, we maintained strong growth rates and growing profitability. Revenue grew 32.9% in the Operations in Consolidation³ and 28.1% in the Operations in Implementation⁴, both measured in local currency. Aesop, which was acquired in March 2013, now has 94 stores in 12 countries (73 stores in 3Q13) and is maintaining its accelerated growth pace.

Consolidated EBITDA grew 7.2% in the quarter compared to the year-ago period, with EBITDA margin expanding slightly to 22.9%, from 22.4% in 3Q13. In Brazil, the good results of our efficiency program, the investments in logistics over recent years that have yielded productivity gains, the adjustments to the organization carried out in the first half of the year and the more-balanced gross margin all helped offset the continued high levels of delinquency and supported growth with profitability in comparison to the year-ago period. In LatAm, excluding the corporate expenses in Buenos Aires, EBITDA margin contracted

¹ Growth of e 16.2% in Brazilian real. Lower growth rate due to the depreciation in the Argentinean peso and Chilean peso against the Brazilian real.

² Based on pro-forma EBITDA.

³ The Operations in Consolidation are formed by Argentina, Chile and Peru.

⁴ The Operations in Implementation are formed by Mexico and Colombia.

slightly, reflecting the negative impact from currency translation on our gross margin and the higher concentration of marketing expenses in the quarter. On the other hand, the favorable results posted by Aesop and the cost efficiencies in the corporate structure in Buenos Aires supported a 1.7 p.p. gain in the overall profitability of our International Operations.

Consolidated net income in the quarter grew 16.8% compared to 3Q13. Excluding the noncash impacts from mark-to-market adjustments (loss of R\$9 million in 3Q14 vs. loss of R\$47 million in 3Q13), net income contracted by 3% from 3Q13.

(R\$ million)	3Q14	3Q13	Change (%)	9M14	9M13	Change (%)
Brazil Gross Revenue	2,059.6	2,007.5	2.6	5,811.8	5,586.1	4.0
International Gross Revenue	452.9	388.9	16.5	1,207.6	956.0	26.3
Consolidated Gross Revenue	2,512.5	2,396.4	4.8	7,019.3	6,542.1	7.3
Brazil Net Revenue	1,506.9	1,467.3	2.7	4,254.2	4,082.5	4.2
International Net Revenue*	360.5	310.3	16.2	972.0	762.2	27.5
Consolidated Net Revenue	1,867.3	1,777.7	5.0	5,226.2	4,844.7	7.9
% Share International Net Revenue	19.3%	17.5%	1.9 pp	18.6%	15.7%	2.9 pp
Brazil pro-forma EBITDA	406.6	385.9	5.4	1,002.3	1,051.1	(4.6)
% Brazil pro-forma EBITDA Margin	27.0%	26.3%	0.7 pp	23.6%	25.7%	(2.2) pp
International pro-forma EBITDA	20.5	12.4	64.9	60.8	19.2	215.7
% International pro-forma EBITDA Margin	5.7%	4.0%	1.7 pp	6.3%	2.5%	3.7 pp
EBITDA Consolidado	427.1	398.3	7.2	1,063.1	1,070.3	(0.7)
% Margem EBITDA Consolidada	22.9%	22.4%	0.5 pp	20.3%	22.1%	(1.8) pp
Consolidated Net Income	214.6	183.7	16.8	507.6	548.5	(7.5)
% Consolidated Net Margin	11.5%	10.3%	1.2 pp	9.7%	11.3%	(1.6) pp
Internal cash generation	259.6	226.4	14.7	651.5	686.5	(5.1)
Free cash flow	14.2	120.5	(88.2)	(33.3)	84.1	(139.6)
Net Debt / EBITDA	n/a	n/a	n/a	1.24	0.95	

*Local currency growth ex. Acquisition: 29.3% in 3Q14 vs. 3Q13 and 30.1% in 9M14 vs. 9M13

This year, the anticipation of the build in inventories for our Christmas strategy increased our working capital investments in 3Q14, which reduced our free cash flow compared to the prior-year period (R\$14.2 million in 3Q14 vs. R\$120.5 million in 3Q13).

In the first nine months of 2014, capital expenditure amounted to R\$338.5 million (R\$368.2 million in 9M13), led by the capacity-expansion project at the Cajamar Unit and by the opening of Ecoparque in Benevides, Pará, as well as by the start of SAP implementation in the International Operations.

1. cosmetics, fragrance and toiletries industry

According to data from SIPATESP/ABHIPEC⁵ for the year through June, Natura's target market grew by 12.9% and maintained a healthy balance between volume and price. In the first six months of 2014, Natura's market share stood at 19.4%, decreasing 1.3 percentage points from the same period of 2013, with losses concentrated in the Toiletry categories.

Market growth was leveraged by the toiletry categories, led by the hair, soap, deodorant and body care categories.

In the Cosmetics and Fragrance categories, we posted good results in fragrances, while in the make-up and face care categories, growth fell short of our expectations.

Brazil	Market Size (R\$ Million)			Natura Market Share (%)		
	6M14	6M13	Change	6M14	6M13	Change
Cosmetics and Fragrances	5,876	5,382	9.2%	32.7%	33.3%	(0.6) pp
Toiletries	8,024	6,927	15.8%	9.7%	10.9%	(1.2) pp
Total	13,900	12,309	12.9%	19.4%	20.7%	(1.3) pp

Source: Sipatesp/ABIHPEC

⁵ Sipatesp/Abihpec: São Paulo State Perfumery and Toiletries Association / Brazilian Cosmetics, Fragrances and Toiletries Industry Association.

2. social and environmental highlights

We became a component of the Dow Jones Sustainability Index 2014 (DJSI), a benchmark for investors who base their investment decisions on social and environmental aspects as well.

Every year, the world's largest companies are invited to join the index and, grouped by industry and region, complete a questionnaire that is later analyzed by the team of analysts at DJSI. Only companies evaluated in the top 10% based on their economic, social and environmental practices and governance are included in the index.

This not only is an important recognition, but also reaffirms our positioning among investors who seek to support the development of more sustainable businesses and comes to serve as a relevant source of information for improving our practices.

Over the past few months, we launched two new products that reinforce our commitment to sustainability. We introduced fragrance refills in the Ekos line, which are made using 100% recycled PET and reduce carbon emissions by 72%, making Natura the first major Brazilian brand to develop and launch 100% recycled post-consumer PET refills in the fragrance category.

Meanwhile ecocompact, which was launched in September, promises to revolutionize the concept of aerosol deodorant. With a new formula and valve, the product brings an innovative technology that allows for reducing packaging size by half (compared to regular packaging) without sacrificing efficiency. The result was a significant reduction in the amount of aluminum and propellant gas required, which reduces absolute CO2 emissions by 48% compared to regular aerosol deodorant packaging (90g to 105g).

The following table presents the cumulative social and environmental results of 3Q14:

Indicator	Unit	2013 Result	9M14	2020 Ambition
Relative carbon emissions (scopes 1, 2 and 3)	(kg CO2/kg product billed)	2.8	2.8*	2.0
% post-consumer recycled materials**	% (g recycled mat/g good)	1.4	1.2	10.0
% of product recyclable***	% (g recycled mat/g good)	56.0	58.3	75.0
Eco-efficient packaging****	% (billed units eco packaging / total billed units)	22.5	30.3	40.0
Cumulative business volume in the Pan-Amazon region	R\$ million	387.8	510.3	1,000.0
Water consumption	liters / units produced	0.40	0.44	0.32
Funding for Believing is Seeing (Education) program	R\$ million	17.1	13.3	19.5

* Figures for 6M14.

** The indicator considers the % of packaging material sourced from post-consumer recycling in relation to the total mass of packaging billed.

*** The indicator considers the % of packaging material that is potentially recyclable in relation to the total mass of packaging billed.

**** Eco-efficient packaging is that whose weight is at least 50% less than normal/similar packaging; or whose composition contains 50% potentially marketable recyclable materials and/or renewable materials, provided these do not increase their mass.

Relative carbon emissions (scopes 1, 2 and 3): Products with lower CO2 emissions registered below-expectation performances in both Brazil and LatAm. Furthermore, the higher volume of exports shipped by air caused an increase in the amount of emissions compared to our planning.

% post-consumer recycled materials: In the sales mix, products with post-consumer recycled material (recycled PET and paper) registered below-expectation performances.

% of product recyclability: In the sales mix, products with a higher potential for recycling registered above-expectation performances, with this indicator's performance improving in relation to the second quarter.

Eco-efficient packaging: In the sales mix, products with eco-efficient packaging (particularly those with at least 50% Green PE) posted above-expectation performances.

Cumulative business volume in the Pan-Amazon region: Surpassed due to the investments in Ecoparque and the anticipation of Amazonian input purchases.

Water consumption: Water consumption at our sites was above planned levels due to the delay in the deactivation of the plant in Benevides and problems with recycled water use at the Cajamar site.

Funding for Crer para Ver (Education) program: Good performance driven by the higher efficiency of promotional mechanics and launches.

3. economic performance⁶

Quarter (R\$ million)	Pro-Forma											
	Consolidated ⁷			Brazil			Consolidation			Implementation		
	3Q14	3Q13	Change%	3Q14	3Q13	Change%	3Q14	3Q13	Change%	3Q14	3Q13	Change%
Total Consultants - end of period ('000) ⁸	1,728.8	1,604.1	7.8	1,314.2	1,257.7	4.5	259.9	215.9	20.4	153.1	128.7	18.9
Total Consultants - average of period ('000)	1,712.3	1,596.7	7.2	1,303.4	1,256.4	3.7	254.8	212.6	19.8	152.6	125.9	21.2
Units sold – items for resale	130.6	146.4	(10.8)	107.6	126.2	(14.8)	15.0	13.7	9.5	7.2	6.3	14.0
Gross Revenue	2,512.5	2,396.4	4.8	2,059.6	2,007.5	2.6	262.7	248.7	5.6	122.2	96.8	26.3
Net Revenue	1,867.3	1,777.7	5.0	1,506.9	1,467.3	2.7	193.3	184.2	4.9	105.1	83.2	26.3
Gross Profit	1,323.0	1,257.5	5.2	1,066.2	1,033.1	3.2	132.7	131.7	0.7	71.5	56.8	25.9
Selling, Marketing and Logistics Expenses	(664.8)	(620.0)	7.2	(508.9)	(484.1)	5.1	(85.0)	(81.0)	4.9	(60.9)	(46.6)	30.8
Administrative, R&D, IT and Projects Expenses ⁹	(284.3)	(289.1)	(1.7)	(196.6)	(208.7)	(5.8)	(12.9)	(12.2)	5.9	(9.7)	(9.1)	6.9
Other Operating Income / (Expenses), net	1.5	(3.1)	n/a	1.4	(2.9)	n/a	(0.1)	0.7	n/a	0.4	(0.1)	n/a
Financial Income / (Expenses), net	(63.7)	(85.0)	n/a	(61.9)	(83.7)	n/a	2.9	(1.6)	n/a	(3.1)	(0.3)	n/a
Income Tax and Social Contribution	(98.2)	(77.2)	27.2	(81.5)	(70.4)	15.9	(10.6)	(5.7)	n/a	(2.3)	(0.8)	191.2
Noncontrolling	1.1	0.6	67.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Net Income	214.6	183.7	16.8	218.7	183.4	19.3	27.0	31.9	(15.4)	(4.2)	(0.1)	n/d
EBITDA*	427.1	398.3	7.2	406.6	385.9	5.4	36.6	40.5	(9.6)	2.2	2.1	5.5
Gross Margin	70.9%	70.7%	0.1 pp	70.8%	70.4%	0.4 pp	68.6%	71.5%	(2.9) pp	68.0%	68.2%	(0.2) pp
Selling, Marketing and Logistics Expenses/Net Revenue	35.6%	34.9%	0.7 pp	33.8%	33.0%	0.8 pp	44.0%	44.0%	(0.0) pp	58.0%	56.0%	2.0 pp
Administrative, R&D, IT and Projects Expenses/Net Revenue	15.2%	16.3%	(1.0) pp	13.0%	14.2%	(1.2) pp	6.7%	6.6%	0.1 pp	9.3%	11.0%	(1.7) pp
Net Margin	11.5%	10.3%	1.2 pp	14.5%	12.5%	2.0 pp	13.9%	17.3%	(3.4) pp	(4.0)%	(0.1)%	(3.9) pp
EBITDA Margin	22.9%	22.4%	0.5 pp	27.0%	26.3%	0.7 pp	18.9%	22.0%	(3.1) pp	2.1%	2.5%	(0.4) pp

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

Year to date (R\$ million)	Pro-Forma											
	Consolidated ⁷			Brazil			Consolidation			Implementation		
	9M14	9M13	Change%	9M14	9M13	Change%	9M14	9M13	Change%	9M14	9M13	Change%
Total Consultants - end of period ('000) ⁸	1,728.8	1,604.1	7.8	1,314.2	1,257.7	4.5	259.9	215.9	20.4	153.1	128.7	18.9
Total Consultants - average of period ('000)	1,682.4	1,575.8	6.8	1,290.3	1,256.3	2.7	241.9	200.9	20.4	148.6	116.5	27.5
Units sold – items for resale	390.6	386.3	1.1	329.3	335.8	(1.9)	38.9	33.9	14.8	19.7	16.0	23.3
Gross Revenue	7,019.3	6,542.1	7.3	5,811.8	5,586.1	4.0	680.5	615.0	10.6	344.3	247.3	39.2
Net Revenue	5,226.2	4,844.7	7.9	4,254.2	4,082.5	4.2	504.9	457.6	10.3	296.3	212.5	39.5
Gross Profit	3,647.9	3,417.0	6.8	2,937.9	2,868.7	2.4	357.4	327.6	9.1	206.8	145.6	42.1
Selling, Marketing and Logistics Expenses	(1,927.8)	(1,740.5)	10.8	(1,497.0)	(1,398.9)	7.0	(235.5)	(204.3)	15.3	(165.9)	(117.4)	41.3
Administrative, R&D, IT and Projects Expenses ⁹	(818.5)	(762.9)	7.3	(575.0)	(565.1)	1.8	(34.2)	(33.1)	3.5	(29.2)	(24.6)	18.9
Other Operating Income / (Expenses), net	17.1	14.4	18.6	11.3	14.6	(22.4)	(1.2)	0.5	n/a	0.8	0.4	n/a
Financial Income / (Expenses), net	(176.7)	(134.2)	n/a	(172.8)	(129.0)	n/a	3.1	(5.3)	n/a	(3.5)	(0.7)	n/a
Income Tax and Social Contribution	(233.7)	(245.3)	(4.7)	(204.4)	(228.9)	(10.7)	(19.6)	(14.4)	35.9	(3.1)	(1.2)	157.4
Noncontrolling	(0.6)	(0.0)	1,687.9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Net Income	507.6	548.5	(7.5)	499.9	561.4	(11.0)	69.9	70.9	(1.4)	5.9	2.1	n/a
EBITDA*	1,063.1	1,070.3	(0.7)	1,002.3	1,051.1	(4.6)	91.1	94.3	(3.3)	15.6	6.7	131.5
Gross Margin	69.8%	70.5%	(0.7) pp	69.1%	70.3%	(1.2) pp	70.8%	71.6%	(0.8) pp	69.8%	68.5%	1.3 pp
Selling, Marketing and Logistics Expenses/Net Revenue	36.9%	35.9%	1.0 pp	35.2%	34.3%	0.9 pp	46.6%	44.6%	2.0 pp	56.0%	55.3%	0.7 pp
Administrative, R&D, IT and Projects Expenses/Net Revenue	15.7%	15.8%	(0.1) pp	13.5%	13.8%	(0.3) pp	6.8%	7.2%	(0.4) pp	9.9%	11.6%	(1.7) pp
Net Margin	9.7%	11.3%	(1.6) pp	11.8%	13.8%	(2.0) pp	13.9%	15.5%	(1.6) pp	2.0%	1.0%	n/a
EBITDA Margin	20.3%	22.1%	(1.8) pp	23.6%	25.7%	(2.2) pp	18.0%	20.6%	(2.6) pp	5.3%	3.2%	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.

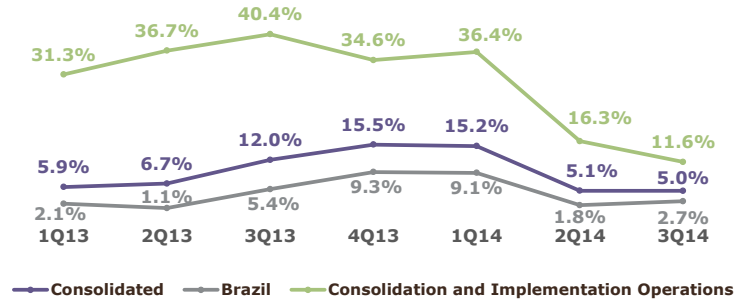
⁷ Consolidated figures include the Brazil Operations, the Operations in Consolidation, the Operations in Implementation and other International Investments and consider the impact from acquisitions.

⁸ Position at the end of Cycle 13 in Brazil and France and of Cycle 12 in the Operations in Consolidation and Implementation.

⁹ Administrative R&D, IT and Project expenses include Management Compensation, the details of which are available in Note 28.2 to the Financial Statements.

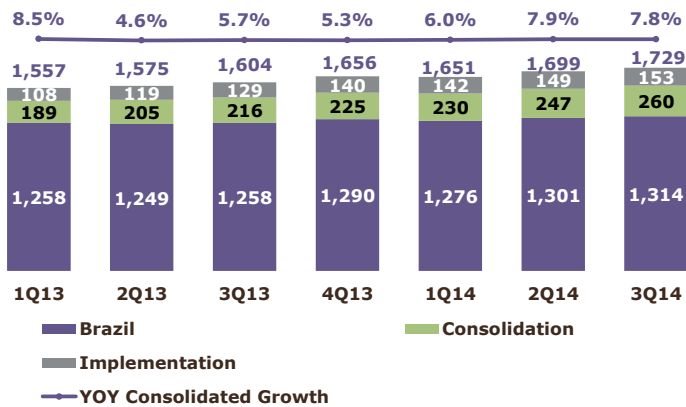
3.1. net revenue

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

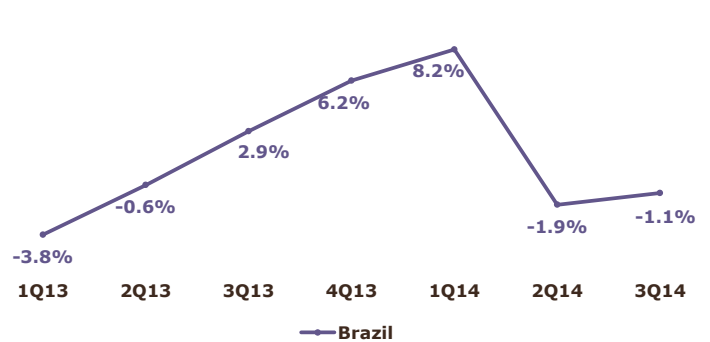


In **Brazil**, our net revenue advanced 2.7% compared to 3Q13, our consultant base expanded 3.7% and productivity¹⁰ fell approximately 1.1% (R\$2,257 in 3Q14 vs. R\$2,283 in 3Q13). Although the initiatives to activate and segment the channel and the fragrance and deodorant launches in the period contributed to a slight recovery in our sales pace, we ended the quarter with growth below desired levels.

Consultants - end of period



Productivity (% Year over Year)



In 3Q14, the **International Operations**¹¹ posted growth of 16.2% in Brazilian real to account for 19.3% of our consolidated net revenue (17.5% in 3Q13). In LatAm, the Operations in Consolidation grew by 30.4% in local currency (28.7% in 9M14), driven by growth of 19.8% in the consultant base (20.4% in 9M14), while growth in Brazilian real was adversely affected by the depreciation in the Argentine peso and Chilean peso. The Operations in Implementation grew 28.1% in local currency (34.5% in 9M14), with the highlight this quarter the robust growth in our operation in Colombia.

The operation under the brand Aesop, whose results began to be consolidated by Natura in March 2013, maintained an accelerated growth pace to end the quarter with 94 concept stores in 12 countries¹².

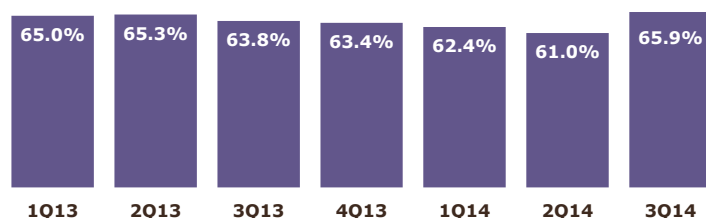
¹⁰ Productivity at retail prices = (gross revenue in the period/average number of consultants in the period)/(1 - % consultants' profit).

¹¹ The International Operations include the Operations in Consolidation, the Operations in Implementation, the France Operation and AESOP.

¹² Australia, Hong Kong, Japan, South Korea, Malaysia, Singapore, Taiwan, France, Germany, Switzerland, United Kingdom and United States.

3.2. innovation & products

Innovation (%NV)



In the 12 months to September, the innovation index¹³ stood at 65.9%, compared to 63.8% in the prior-year period, and was within the target range (between 60% and 70%).

This improvement in the index is explained by the recent fragrance launches (Essencial, Kaiak Extremo, Kriska, #Urbano) and by the maturation of the SOU line that was

launched in the latter half of last year.

3.3. gross margin

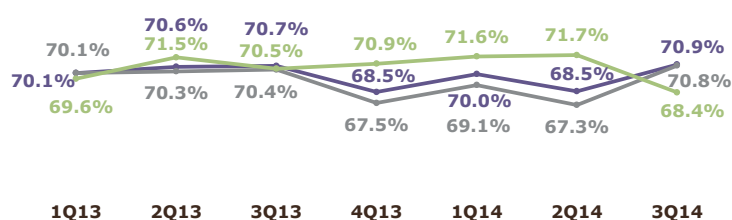
In 3Q14, consolidated gross margin remained stable compared to the year-ago period. In Brazil, the price increases implemented in July, the improvement in manufacturing costs and the stability in promotional efforts supported gross margin expansion both sequentially and compared to the year-ago period. Meanwhile, in the International Operations, gross margin was adversely affected by the appreciation in the Brazilian real against a basket of LatAm currencies.

The following table presents the main components of COGS:

	3Q14	3Q13	9M14	9M13
RM / PM / FP*	79.9	76.6	80.2	79.7
Labor	9.6	9.0	9.8	9.6
Depreciation	3.0	4.6	2.8	3.3
Other	7.5	9.8	7.2	7.4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

*Raw materials, packaging materials and finished products.

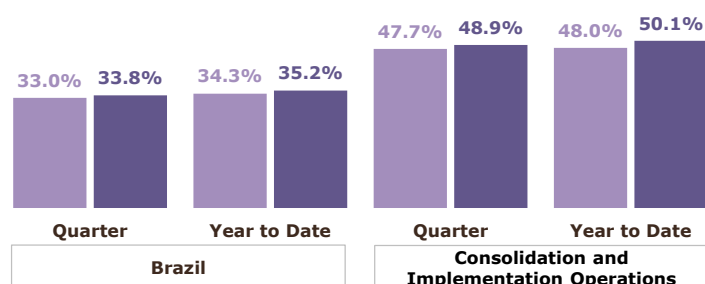
Gross Margin (%NR)



— Consolidated — Brazil — Consolidation and Implementation Operations

3.4. operating expenses

Selling, Marketing and Logistics Expenses (%NR)



■ 2013 ■ 2014

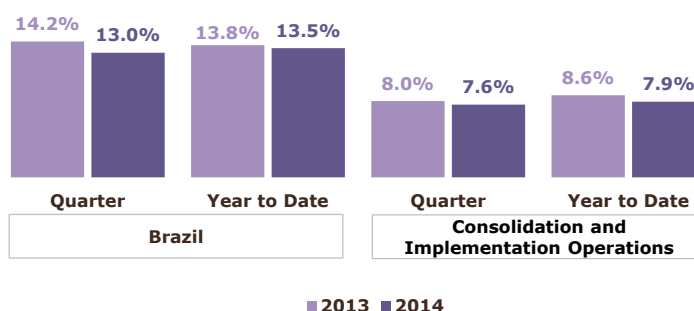
In Brazil, the slight relative increase (% of net revenue) in **selling, marketing and logistics expenses** was due to the combination of the improvement in capacity utilization in our logistics operations, especially at the new distribution center in São Paulo, with the continued high levels of delinquency. We continue to strengthen our

¹³ Innovation Index: share in the last 12 months of the sale of products launched in the last 24 months.

credit approval and collections processes and criteria. The nominal increase of 5.1% reaffirms the deceleration trend in these expenses, reflecting our program to capture efficiency gains that has achieved significant advances over the past few quarters. In the International Operations, the relative increase (% of net revenue) in these expenses was due to the high concentration of marketing investments in the quarter and the inflationary pressures on costs at our Operation in Argentina.

Administrative, R&D, IT and project expenses in Brazil decreased in both relative (% of net revenue) and nominal terms compared to 3Q13, as a result of the continued capture of efficiency gains and the adjustments made to the organization in the first half of the year. In the International Operations, the relative (% of net revenue) reduction was due to the higher dilution of fixed costs.

Administrative, R&D, IT and Projects Expenses (%NR)



3.5. other operating income and expenses

In 3Q14, consolidated other operating income amounted to R\$1.5 million, compared to the operating expense of R\$3.1 million in 3Q13 (income of R\$17.0 million in 9M14 vs. income of R\$14.4 million in 9M13).

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 operating losses (EBITDA) of R\$18.3 million in 3Q14 (loss of R\$30.2 million in 3Q13) and R\$45.9 million in 9M14 (loss of R\$81.8 million in 9M13). The lower operating loss is explained by the improvement in results at Aesop¹⁴ and the depreciation in the Argentine peso against the Brazilian real, which had a positive impact on corporate expenses in Buenos Aires when translated into local currency.

3.7. EBITDA

In 3Q14, consolidated EBITDA amounted to R\$427.1 million, with EBITDA margin of 22.9% (22.4% in 3Q13). In the first nine months of the year, consolidated EBITDA amounted to R\$1,063.1 million, with EBITDA margin of 20.3% (22.1% in 9M13). In Brazil, the advances in both EBITDA and EBITDA margin (% of net revenue) were driven by the continued capture of efficiency gains, the lower relevance of factors that compromised gross margin in 6M14 (currency translation, promotional efforts and production capacity utilization) and the higher capacity utilization in our logistics operations. In the International Operations, EBITDA grew 64.9% compared to 3Q13 while EBITDA margin expanded 1.7 p.p. (5.7% in 3Q14 vs. 4.0% in 3Q13). The increased efficiency in our corporate expenses in Buenos Aires and the positive performance at Aesop offset the negative currency-translation impact on gross margin and the shift across quarters in the distribution of marketing

¹⁴ In 1Q13, we recorded only the result for March 2013, since the acquisition was concluded on February 28, 2013. In addition, in the same quarter, we also incurred acquisition costs that had an adverse impact on the result of "Other international investments."

expenses in relation to last year.

EBITDA (R\$ million)

Figures include the operating result and transaction costs associated with AESOP.

	3Q14	3Q13	Change %	9M14	9M13	Change %
Net Revenue	1,867.3	1,777.7	5.0	5,226.2	4,844.7	7.9
(-) Cost of Sales and Expenses	1,491.9	1,432.4	4.2	4,307.6	3,916.7	10.0
EBIT	375.4	345.3	8.7	918.6	928.0	(1.0)
(+) Depreciation/Amortization	51.6	53.1	(2.7)	144.4	142.3	1.5
EBITDA	427.1	398.3	7.2	1,063.1	1,070.3	(0.7)

In the first six months of 2014, as planned, we reviewed the useful lives of the items recorded in property, plant and equipment and intangible assets. Based on this review, in 2Q14, we revised the estimated useful lifespan of certain assets to align them with best market practices. The application of these revised rates affects exclusively accounting profit, in other words, it has no impact on distributable profit and consequently on dividends. This adjustment mainly impacted assets related to information technology.

For more information on the new annual depreciation rates based on the revised useful lifespans, see the charts in Note 14 to the Consolidated Financial Statements for 2Q14.

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

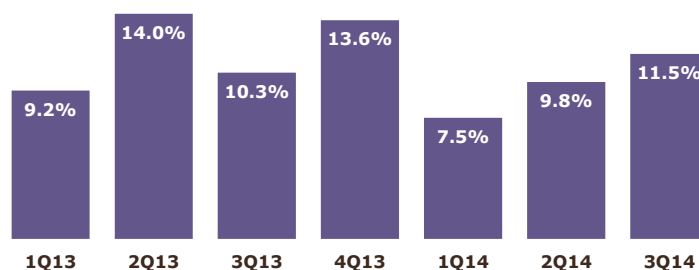
Figures include the operating result and transaction costs associated with AESOP.

	3Q14	3Q13	Change %	9M14	9M13	Change %
Brazil	406.6	385.9	5.4	1,002.3	1,051.1	(4.6)
Argentina, Chile and Peru	36.6	40.5	(9.6)	91.1	94.3	(3.3)
Mexico and Colombia	2.2	2.1	n/a	15.6	6.7	n/a
Other Investments	(18.3)	(30.2)	n/a	(46.0)	(81.8)	n/a
EBITDA	427.1	398.3	7.2	1,063.1	1,070.3	(0.7)

3.8. net income

In 3Q14, consolidated net income grew 16.8% from 3Q13, with net margin of 11.5% (10.3% in 3Q13). In addition to the 7.2% increase in EBITDA from the year-ago period, net income growth is also explained by the noncash gain from the mark-to-market adjustments of derivatives pegged to foreign-denominated debt. Excluding the effects from mark-to-market adjustments (loss of R\$9 million in 3Q14 vs. loss of R\$47 million in 3Q13), net income decreased by approximately 3% from 3Q13.

Net Margin (%NR)



(R\$ million)	3Q14	3Q13	Change R\$	9M14	9M13	Change R\$
Financial Income/ (Expenses), net	(63.7)	(85.0)	21.3	(176.7)	(134.2)	(42.5)
Mark-to-Market adjustment	(8.9)	(47.1)	38.3	4.5	(34.3)	38.9
Financial Income/ (Expenses) ex. Mark-to-Market, net	(54.8)	(37.8)	(16.9)	(181.3)	(99.9)	(81.4)

3.9. cash flow¹⁵

In 9M14, free cash burn amounted to R\$33.3 million, compared to free cash generation of R\$84.1 million in the year-ago period, reflecting the R\$112.1 million increase in working capital investments compared to 9M13.

The higher investment in working capital is mainly due to the anticipation of production for the Christmas strategy in relation to last year and the expected increase in receivables resulting from the option of payment in installments (bank payment slip and credit cards) that began to be offered in November 2013. Except for the lower profit, the above factors also explain the cash generation in 3Q14, which was R\$106.2 million lower than in the year-ago period.

We expect inventory coverage to return to lower levels over the course of the Christmas strategy. The dynamics of our business supports strong cash generation in the fourth quarter, given the release of working capital after the Christmas strategy.

R\$ million	3Q14	3Q13	Change R\$	Change %	9M14	9M13	Change R\$	Change %
Net Income	214.6	183.7	30.9	16.8	507.6	548.5	(40.9)	(7.5)
Depreciation and amortization	51.6	53.1	(1.4)	(2.7)	144.4	142.3	2.2	1.5
Non-cash / Other*	(6.7)	(10.4)	3.7	(35.4)	(0.6)	(4.3)	3.7	(86.7)
Internal cash generation	259.6	226.4	33.2	14.7	651.5	686.5	(35.0)	(5.1)
Working Capital (Increase)/Decrease	(142.0)	76.1	(218.2)	(286.6)	(346.3)	(234.2)	(112.1)	47.9
Operating cash generation	117.5	302.5	(185.0)	(61.2)	305.2	452.3	(147.1)	(32.5)
CAPEX	(103.3)	(182.0)	78.7	(43.3)	(338.5)	(368.2)	29.7	(8.1)
Free cash flow**	14.2	120.5	(106.2)	(88.2)	(33.3)	84.1	(117.4)	(139.6)

Favorable/ (unfavorable)

(*) Some 2013 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 9M14, the investment in capital expenditure of R\$338.5 million (R\$368.2 million in 9M13) was allocated to concluding construction on the Ecopark complex located in Benevides, Pará, to the final stage of construction of the new plant in Cajamar, to information technology projects and to the start of SAP implementation in the International Operations. We maintain our capital expenditure guidance of R\$500 million for 2014 (R\$553.9 million in 2013).

¹⁵ In the pro-forma cash flow statement, certain amounts in 2013 were reclassified to noncash items in order to improve comparability with 2Q14 and 6M14. Furthermore, with the reclassification of certain lines on the balance sheet for 2012 (see Note 4.3 to the 4Q13 Financial Statements), the variation in working capital through June 2013 was recalculated and restated.

3.10. indebtedness

Our current leverage level (net debt/EBITDA ratio of 1.24x) mainly reflects the investments in capital expenditure and the higher working capital needs in the period.

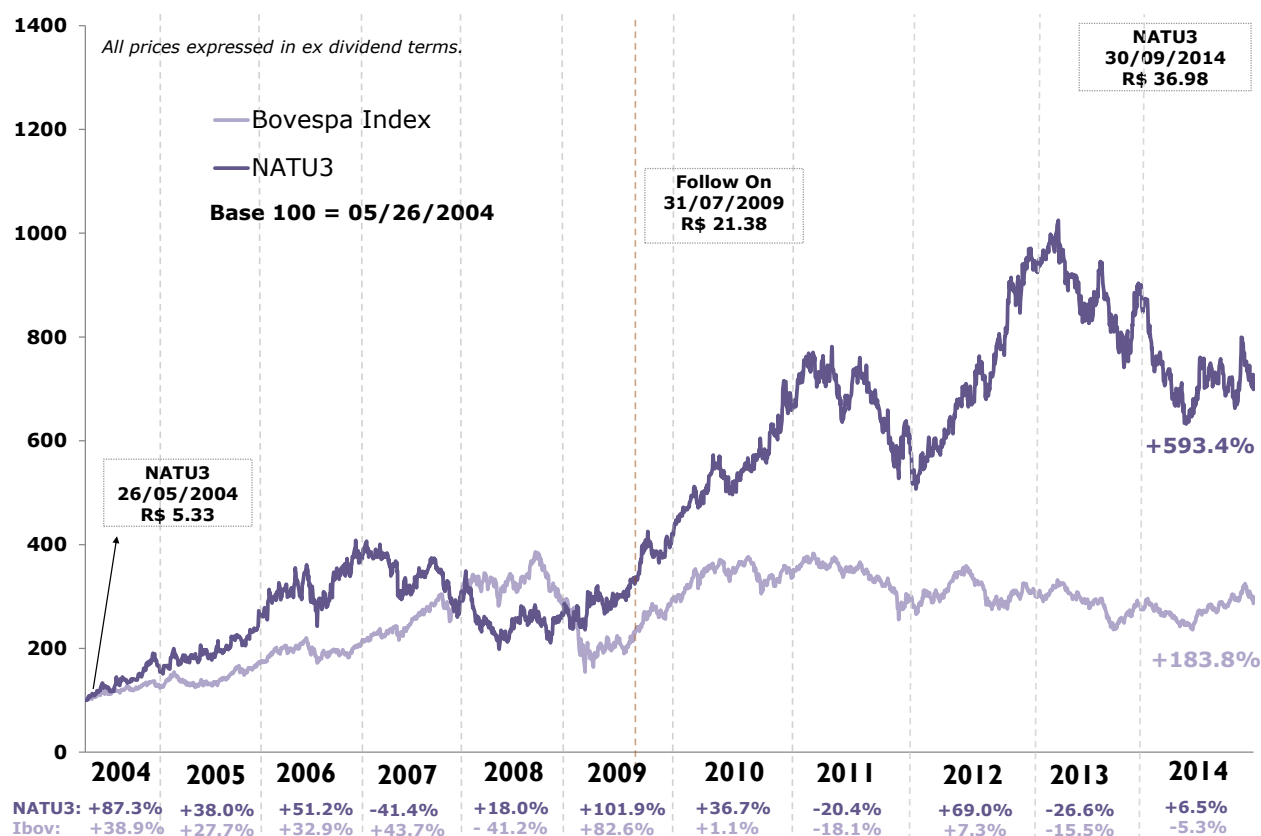
Debt (R\$ million)	Sep/14	Share (%)	Sep/13	Share (%)	Change (%)
Short-Term	918.6	29.4	877.1	38.2	4.7
Long-Term	2,651.7	84.8	1,731.9	75.5	53.1
Derivatives	(189.7)	(6.1)	(120.1)	(5.2)	58.0
Finance Leases / Others	(253.3)	(8.1)	(195.5)	(8.5)	29.6
Total Debt	3,127.3	100.0	2,293.4	100.0	36.4
(-) Cash, cash equivalents and short-term investment	1,137.0		842.1		35.0
(=) Net Debt - Net Cash	1,990.2		1,451.2		37.1
Net Debt / Ebitda	1.24		0.95		
Total Debt / Ebitda	1.95		1.50		

4. stock performance

In 9M14, the price of Natura stock (NATU3) declined by 6.5% from December 31, 2013, while the Bovespa Index fell by 5.3%. Average daily trading volume in 9M14 was R\$50.0 million, compared to R\$66.6 million in the prior-year period.

Our average ranking in the Bovespa Liquidity Index in the period was 37th.

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



conference call & webcast

PORTUGUESE: Friday, October 24, 2014
10:00 a.m. (Brasília time)

ENGLISH: Friday, October 24, 2014
12:00 p.m. (Brasília time)

From Brazil: **+55 11 3193 1001 / +55 11 2820 4001**

From the USA: Toll free **+1 888 700 0802**

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

Code: **Natura**

Live webcast:

www.natura.net/investidor

investor relations

Tel: (55 11) 4571-7786

Fabio Cefaly, fabiocefaly@natura.net

Tatiana Carvalho, tatianacarvalho@natura.net

Francisco Petroni, franciscopetroni@natura.net

Julia Villas Bôas, juliaboas@natura.net



Índice Brasil 50 **IBRX 50**

Índice de Ações com Top Along Diferenciado **ITAG**

Índice de Ações com Governança Corporativa Diferenciada **IGC**

MSCI

Índice de Carbono **IC02**

MSCI

2014 Constituent
MSCI Global
Sustainability Indexes

Índice de Sustentabilidade Empresarial **ISE**
2014

MEMBER OF
**Dow Jones
Sustainability Indices**
In Collaboration with RobecoSAM

balance sheets

as of September 2014 and December 2013

(in millions of Brazilian real - R\$)

ASSETS	Sep/14	Dec/13	LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY	Sep/14	Dec/13
CURRENT ASSETS			CURRENT LIABILITIES		
Cash and cash equivalents	889.7	1,016.3	Borrowings and financing	918.6	693.1
Short-term investments	247.4	293.0	Trade and other payables	733.2	706.6
Trade receivables	803.0	807.0	Payroll, profit sharing and related taxes	233.3	177.6
Inventories	1,074.0	799.5	Taxes payable	636.1	659.3
Recoverable taxes	247.3	181.1	Other payables	71.3	90.2
Derivatives	189.7	153.6	Total current liabilities	2,592.4	2,326.8
Other receivables	256.6	262.4			
Total current assets	3,707.6	3,512.9			
NONCURRENT ASSETS			NONCURRENT LIABILITIES		
Long-term assets:			Borrowings and financing	2,651.7	2,200.8
Recoverable taxes	187.0	175.1	Taxes payable	243.1	215.6
Deferred income tax and social contribution	194.4	193.8	Provision for tax, civil and labor risks	75.7	73.8
Escrow deposits	457.2	412.4	Provision for acquisition of non-controlling interest	145.1	141.6
Other noncurrent assets	62.4	37.2	Others provisions	127.8	121.4
Property, plant and equipment	1,601.7	1,439.7	Total noncurrent liabilities	3,243.5	2,753.2
Intangible assets	562.4	477.3			
Total noncurrent assets	3,065.0	2,735.4	SHAREHOLDERS' EQUITY		
			Capital	427.1	427.1
			Capital reserves	141.7	150.4
			Earnings reserves	412.2	162.6
			Treasury shares	(38.3)	(84.0)
			Proposed additional dividend	0.0	496.4
			Other comprehensive losses	(31.5)	(6.9)
			Total equity attributable to owners of the Company	911.2	1,145.6
			Non- controlling interests	25.5	22.6
			Total equity	936.7	1,168.3
TOTAL ASSETS	6,772.6	6,248.3	TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY	6,772.6	6,248.3

statements of income

for the periods of three and nine months ended September
30, 2014 and 2013

Consolidated (R\$ million)	3Q14	3Q13	9M14	9M13
NET REVENUE	1,867.3	1,777.7	5,226.2	4,844.7
Cost of sales	(544.3)	(520.2)	(1,578.3)	(1,427.8)
GROSS PROFIT	1,323.0	1,257.5	3,647.9	3,417.0
OPERATING (EXPENSES) INCOME				
Selling expenses	(664.8)	(620.0)	(1,927.8)	(1,740.5)
General and administrative expenses	(284.3)	(289.1)	(818.5)	(762.9)
Other operating (expenses) income, net	1.5	(3.1)	17.1	14.4
INCOME FROM OPERATIONS BEFORE FINANCIAL INCOME (EXPENSES)	375.4	345.3	918.6	928.0
Financial income	(4.7)	68.7	233.2	244.5
Financial expenses	(59.0)	(153.7)	(409.9)	(378.7)
INCOME BEFORE INCOME TAX AND SOCIAL CONTRIBUTION	311.8	260.3	741.9	793.8
Income tax and social contribution	(98.2)	(77.2)	(233.7)	(245.3)
NET INCOME BEFORE NON- CONTROLLING INTEREST	213.6	183.1	508.2	548.5
ATTRIBUTABLE TO				
Owners of the Company	214.6	183.7	507.6	548.5
Noncontrolling	(1.1)	(0.6)	0.6	0.0
	213.6	183.1	508.2	548.5

statements of cash flow

for the periods ended

September 30, 2014 and 2013

Consolidated (R\$ million)	9M14	9M13
CASH FLOW FROM OPERATING ACTIVITIES		
Net income	507.6	548.5
Adjustments to reconcile net income to net cash provided by operating activities:		
Depreciation and amortization	144.4	142.2
Provision (reversal) for losses on swap and forward transactions	53.8	(39.3)
Provision (reversal) for tax, civil and labor contingencies	7.7	13.9
Interest and inflation adjustment of escrow deposits	(24.1)	(13.0)
Income tax and social contribution	233.7	245.3
(Gain) loss on sale on property, plant and equipment and intangible assets	20.0	5.4
Interest and exchange rate changes on borrowings and financing and other liabilities	69.5	237.4
Exchange rate changes on other assets and other liabilities	(23.7)	0.9
Expenses with stock options plans	5.6	9.1
Provision for discount on assignment of ICMS credits	0.0	(3.5)
Allowance for doubtful accounts	13.4	8.9
Allowance for inventory losses	(17.4)	35.9
Net income attributable to non-controlling shareholders	0.6	0.0
Provision for healthcare plan and carbon credits	5.6	(0.6)
Recognition of untimely used tax credits	(13.5)	(6.8)
Provision for acquisition of non-controlling interest	3.5	0.0
Hedge of Cash flow	(2.1)	0.0
Non-controlling interest in the equity of subsidiaries	2.3	0.0
	987.1	1,184.5
(INCREASE) DECREASE IN ASSETS		
Trade receivables	(9.4)	(62.7)
Inventories	(257.1)	(210.4)
Recoverable taxes	(64.6)	(72.9)
Other receivables	(19.5)	(17.7)
Subtotal	(350.6)	(363.8)
INCREASE (DECREASE) IN LIABILITIES		
Domestic and foreign suppliers	27.7	36.5
Payroll, profit sharing and related taxes, net	55.6	5.7
Taxes payable	15.9	(32.2)
Other payables	(19.4)	20.7
Provision for tax, civil and labor contingencies	(5.8)	(4.6)
Subtotal	74.1	26.1
CASH GENERATED BY OPERATING ACTIVITIES	710.7	846.8

OTHER CASH FLOWS FROM OPERATING ACTIVITIES

Payments of income tax and social contribution	(246.1)	(182.5)
Withdrawal (payment) of escrow deposits	(20.7)	(36.0)
Payments of derivatives	(89.8)	2.1
Payment of interest on borrowings and financing	(109.0)	(121.8)

NET CASH GENERATED BY OPERATING ACTIVITIES**245.0 508.7****CASH FLOW FROM INVESTING ACTIVITIES**

Acquisition of property, plant and equipment and intangible assets	(338.5)	(368.4)
Proceeds from sale of property, plant and equipment and intangible assets	0.0	21.2
Short-term investments	3,472.4	(3,363.9)
Redemption of short-term investments	(3,426.7)	3,659.4
Noncontrolling interest	0.0	(114.3)

NET CASH USED IN INVESTING ACTIVITIES**(292.8) (166.0)****CASH FLOW FROM INVESTING ACTIVITIES**

Repayments of borrowings and financing - principal	(565.4)	(692.9)
Proceeds from borrowings and financing	1,209.6	727.6
Sale of treasury shares due to exercise of stock options	33.5	32.9
Payment of dividends and interest on capital of the prior year	(756.5)	(491.3)
Anticipation of dividends and interest on capital of the year/period	0.0	(364.8)
Repurchase of treasury shares	0.0	(60.2)

NET CASH GENERATED (USED) IN FINANCING ACTIVITIES**(78.8) (848.8)**

Gains (losses) arising on translating foreign currency cash and cash equivalents	0.0	0.8
--	-----	-----

INCREASE (DECREASE) IN CASH AND CASH EQUIVALENTS**(126.6) (505.3)**

Cash and cash equivalents at the beginning of the year/period	1,016.3	1,144.4
Cash and cash equivalents at the end of the year/period	889.7	639.0

DECREASE IN CASH AND CASH EQUIVALENTS**(126.6) (505.4)****Additional Statements of Cash Flows Information:**

Bank overdrafts - unused	117.9	117.9
--------------------------	-------	-------

Non-cash items

Capitalization of financial leasing	73.0	171.8
Reserve for acquisition of non controlling interest	0.0	83.2

glossary

_CDI: the overnight rate for interbank deposits.

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

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

_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, who extract the inputs used in our products 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 nonprofit 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 Consolidation: 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 criteria 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 define 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 Toiletries Association / Brazilian Cosmetics, Fragrances and Toiletries Industry Association.

restated figures

_Pro-forma Income Statement for 3Q13 and 9M13: includes three reclassifications in Brazil and, consequently, in the Consolidated figures, for improved comparison with 2Q14. These adjustments do not impact the figures for EBITDA and Net Income previously reported. These reclassifications between lines are as follows: (1) the reclassification to "Cost of Goods Sold" of the expenses with the provision for employee profit sharing, which were allocated to "Administrative, R&D, IT and Project Expenses;" (2) the reclassification of a portion of "Selling, Marketing and Logistics Expenses" to "Administrative, R&D, IT and Project Expenses" to better reflect our new organization aligned with the strategic plan; and (3) "Administrative R&D, IT and Project expenses" consolidating the former line of "Management compensation", the details of which are available in Note 28.2 to the Financial Statements. These same adjustments will be made in subsequent quarters for amounts referring to 2013.

_Composition of Costs in 3Q13 and 9M13: Restatement of amounts to reflect adjustment (1) described above.

_Non-cash items: restated figures for 3Q13 and 9M13 for improved comparison with 2014 criteria.

_Working Capital in 3Q13 and 9M13: With the reclassification of certain lines on the balance sheet for 2012 (see Note 4.3 to the 4Q13 Financial Statements), the variation in working capital in 3Q13 and 9M13 was recalculated and restated.

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.

