


São Paulo, July 23, 2014 – Natura Cosméticos S.A. (BM&FBOVESPA: NATU3) announces today its results for the second quarter of 2014 (2Q14). 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).



2Q14 Results

Introduction

We have made important progress recently in the execution of our strategy: in July, we implemented the Natura Network in the state of São Paulo, which marks the first step of the network's expansion nationwide; and in May, we launched a pilot program known as Natura + for sales of categories outside the CFT market.

These are important drivers for our growth in the medium term since they will use technology to connect our consultants and consumers to enable Natura to interact with them through different channels and to expand its value proposition through new brands and categories outside the cosmetics universe.

In parallel, we continue to focus on optimizing our current model through channel segmentation tools, better management of sales and a robust innovation plan, while in our International Operations we continued to execute our plan for accelerated growth with higher profitability.

In 2Q14, our results in Brazil were impacted by isolated factors in the period and came in significantly below our expectations. Demand was affected by the 10% fewer business days than last year, while profitability was affected by the lag between increase in costs and the rebuilding of prices, as well as by higher delinquency.

Our ongoing initiatives, combined with a calendar that is more balanced in terms of business days in Brazil, will enable us to recover sales growth and better balance profitability in the second half of the year.

Summary of 2Q14 results

In the second quarter of 2014, Natura's consolidated net revenue grew by 5.1% compared to 2Q13 (1.8% in Brazil and 22.9% in the International Operations), while EBITDA¹ amounted to R\$352 million and net income came to R\$176 million.

In Brazil, the pace of our sales growth slowed, especially in June, impacted by the less favorable scenario. The cosmetics, fragrances and toiletry (CFT) industry, which continues to register attractive growth rates, also showed signs of deceleration, particularly in the second two-month period² of the year.

In the International Operations, which accounted for 18.1% (15.5% in 2Q13) of our consolidated net revenue, we continued to register strong growth rates and growing profitability. Revenue grew by 22.4% in the Operations in Consolidation³ and by 33.5% in the Operations in Implementation⁴, both measured in local currency. In Argentina, the depreciation in the peso affected revenue growth in Brazilian real and partially impacted profitability. AESOP, which was acquired in March 2013, now has 89 stores in 11 countries (60 stores in 2Q13) and is maintaining an accelerated growth pace.

In terms of profitability, the increase in cost of goods sold caused by Brazilian real depreciation, the intensive use of promotional actions since mid-2013 and the lower dilution of manufacturing costs were factors that affected gross margin in the quarter. Other factors that contributed to the 14% drop in consolidated EBITDA in 2Q13 were the lower dilution of fixed costs caused by slow revenue growth in Brazil and the deterioration in delinquency levels. On the other hand, we remain focused on efficiency gains and, this quarter, the increase in operating expenses in Brazil lagged inflation in the

¹ Based on pro-forma EBITDA.

² Data for the third two-month period of the year has not yet been released.

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

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

period, demonstrating the progress being made. In the International Operations⁵, the gains in profitability are explained by the higher dilution of fixed costs in the Operations in Implementation and by the expansion in EBITDA margin at AESOP.

Consolidated net income fell by 26.8% compared to 2Q13, which is explained by lower operating income and higher financial expenses due to the higher debt level that stands at around 1 x net debt / EBITDA.

Capital expenditure in the period amounted to R\$100.7 million, bringing the total in 6M14 to R\$235.2 million (R\$186.2 million in 6M13). The amount was allocated primarily to completing construction on the Ecoparque industrial complex in Benevides (Pará) and on the new plant in Cajamar, which, combined with the other investments in logistics and technology made in recent years, form the foundation for continued advances in our operations. We maintain our capital expenditure guidance of R\$500 million for 2014 (R\$553.9 million in 2013).

(R\$ million)	2Q14	2Q13	Change (%)	6M14	6M13	Change (%)
Brazil Gross Revenue	2,017.4	1,981.9	1.8	3,752.1	3,578.6	4.9
International Gross Revenue	404.2	331.4	21.9	754.7	567.1	33.1
Consolidated Gross Revenue	2,421.6	2,313.3	4.7	4,506.8	4,145.7	8.7
Brazil Net Revenue	1,476.8	1,450.7	1.8	2,747.3	2,615.2	5.1
International Net Revenue*	325.8	265.1	22.9	611.5	451.9	35.3
Consolidated Net Revenue	1,802.6	1,715.8	5.1	3,358.8	3,067.1	9.5
% Share International Net Revenue	18.1%	15.5%	2.6 pp	18.2%	14.7%	3.5 pp
Brazil pro-forma EBITDA	329.4	395.6	(16.7)	595.7	665.1	(10.4)
% Brazil pro-forma EBITDA Margin	22.3%	27.3%	(5.0) pp	21.7%	25.4%	(3.8) pp
International pro-forma EBITDA	23.0	14.3	60.9	40.2	6.8	491.0
% International pro-forma EBITDA Margin	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
Consolidated Net Income	175.8	240.2	(26.8)	293.0	364.8	(19.7)
% Consolidated Net Margin	9.8%	14.0%	(4.3) pp	8.7%	11.9%	(3.2) pp
Internal cash generation	215.6	280.5	(23.2)	391.9	460.2	(14.8)
Free cash flow	147.3	110.5	33.3	(47.5)	(36.3)	30.8
Net Debt / EBITDA	n/a	n/a	n/a	1.11	0.75	

*Local currency growth ex. Acquisition: 25.7% in 2Q14 vs. 2Q13 and 30.6% in 6M14 vs. 6M13

For the next two quarters of this year, we are confident that new launches in the pipeline, higher investments in marketing and the activation of our channel using segmentation tools will support a recovery in the pace of sales growth in Brazil. Furthermore, some of the variables that adversely affected our performance in 2Q14, such as the fewer number of business days, will not occur in the coming months.

In terms of profitability, the price increases implemented in July, the continued use of promotions at levels in line with the last two quarters of 2013 and the permanent focus on capturing efficiency gains should help better balance profitability in the second half of the year. We have also intensified our collections actions and credit analysis process to mitigate the potential of the unfavorable external scenario continuing over the remainder of the year.

⁵ Operations in Consolidation (Argentina, Chile and Peru), Operations in Implementation (Mexico and Colombia), France Operation, AESOP and the corporate structure in Buenos Aires.

We remain confident in the continued execution of our strategy and are carefully monitoring the more challenging near-term scenario, which increases our focus on innovation, execution, productivity gains and advances in the current model.

1. cosmetics, fragrance and toiletries industry

According to data from SIPATESP/ABHIPEC⁶ for the year to April 2014, the target market grew by 11.8%. The moving average in the 12 months to April showed a downward trend in growth rates. Natura's market share in the first four months of 2014 stood at 20.4%, decreasing by 0.9 percentage points from the same period of 2013.

In the cosmetic and fragrance categories, our market share expanded by 0.7 percentage points, driven by the successful relaunch of the fragrance Essencial and the successful launch of the fragrance Kaiak Extremo, while in the toiletry categories our market share contracted by 1.6 percentage points.

Brazil	Market Size (R\$ Million)			Natura Market Share (%)		
	4M14	4M13	Change	4M14	4M13	Change
Cosmetics and Fragrances	3,724	3,415	9.0%	35.3%	34.6%	0.7 pp
Toiletries	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: São Paulo State Perfumery and Toiletries Association / Brazilian Cosmetics, Fragrances and Toiletries Industry Association.

2. social and environmental highlights

Launched in April 2014, Natura's Vision of Sustainability details our aspiration to go beyond merely reducing and offsetting the effects of our activities to lead the company to generate a positive impact on society. To accompany the evolution in our new Vision, which defines where we want to arrive over the long term and the choices we make for the period to 2020, we have defined targets and commitments that are linked to priority topics for ensuring the sustainability of our business.

To monitor the evolution of our Vision of Sustainability, we have revised the indicators reported to date to adjust them to what we aspire to accomplish in the future. The following table presents the social and environmental results for the first six months of 2014.

Indicator	Unit	2013 Result	6M14	2020 Ambition
Relative carbon emissions (scopes 1, 2 and 3)	(kg CO2/kg product billed)	2.8	2,7*	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	51.1	75.0
Eco-efficient packaging****	% (billed units eco packaging / total billed units)	22.5	29.8	40.0
Cumulative business volume in the Pan-Amazon region	R\$ million	387.8	471.9	1,000.0
Water consumption	liters / units produced	0.4	0.4	0.3
Funding for Believing is Seeing (Education) program	R\$ million	17.1	9.2	19.5

* Figures for 1Q14.

** 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): The highlight is the re-launch of the Tododia line (green PE packaging) and sales of the SOU line.

% post-consumer recycled materials: In the sales mix, products with post-consumer recycled materials (recycled PET and paper) registered lower-than-expected performances.

% of product recyclability: In the sales mix, products with higher potential for recycling registered lower-than-expected performances.

Eco-efficient packaging: Performance in line with estimates.

Cumulative business volume in the Pan-Amazon region: Surpassed due to the installation of the Ecoparque complex, with stronger demand for Amazonian inputs.

Water consumption: Production mix at Cajamar differed from projections and the full migration of the Benevides Industrial Unit to the Ecoparque complex was postponed.

Funding for Crer para Ver (Education) program: Good performance driven by greater efficiency in promotional mechanics. The commitment for 2014 is below the 2013 result due to the new strategy for the Crer para Ver Program to increase the focus on more efficient means of communication and the review of the portfolio's attractiveness.

Click here to learn more about Natura's Vision of Sustainability and our aspirations (<http://www.relatoweb.com.br/natura/13/en/sustainability-vision>).

3. economic performance⁷

Quarter	Pro-Forma														
	(R\$ million)			Consolidated ⁸			Brazil			Consolidation			Implementation		
	2Q14	2Q13	Change%	2Q14	2Q13	Change%	2Q14	2Q13	Change%	2Q14	2Q13	Change%	2Q14	2Q13	Change%
Total Consultants - end of period ('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			
Total Consultants - average of period ('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			
Units sold – items for resale	131.6	128.3	2.5	111.5	111.4	0.1	12.4	11.1	10.9	6.6	5.5	19.8			
Gross Revenue	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			
Net Revenue	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			
Gross Profit	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			
Selling, Marketing and Logistics Expenses	(660.2)	(617.0)	7.0	(516.9)	(500.1)	3.4	(80.2)	(67.4)	19.0	(54.6)	(42.2)	29.4			
Administrative, R&D, IT and Projects Expenses 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			
Other Operating Income / (Expenses), net	4.2	17.6	n/a	4.4	17.8	n/a	(0.7)	(0.4)	n/a	0.4	(0.0)	n/a			
Financial Income / (Expenses), net	(61.2)	(11.4)	n/a	(59.0)	(8.0)	n/a	(0.7)	(3.3)	n/a	0.3	(0.4)	n/a			
Income Tax and Social Contribution	(78.4)	(110.7)	(29.2)	(70.7)	(102.7)	(31.1)	(4.6)	(7.3)	n/a	(0.5)	(0.3)	31.1			
Noncontrolling	(0.7)	(0.5)	42.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0			
Net Income	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			
Gross Margin	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			
Selling, Marketing and Logistics Expenses/Net Revenue	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			
Administrative, R&D, IT and Projects Expenses/Net Revenue	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			
Net Margin	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			
EBITDA Margin	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 = Income from operations before financial effects + depreciation & amortization.

Year to date	Pro-Forma														
	(R\$ million)			Consolidated ⁸			Brazil			Consolidation			Implementation		
	6M14	6M13	Change%	6M14	6M13	Change%	6M14	6M13	Change%	6M14	6M13	Change%	6M14	6M13	Change%
Total Consultants - end of period ('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			
Total Consultants - average of period ('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			
Units sold – items for resale	260.0	239.9	8.4	221.7	209.6	5.8	23.9	20.2	18.4	12.5	9.7	29.3			
Gross Revenue	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			
Net Revenue	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			
Gross Profit	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			
Selling, Marketing and Logistics Expenses	(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			
Administrative, R&D, IT and Projects Expenses 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			
Other Operating Income / (Expenses), net	15.5	17.5	n/a	9.9	17.4	n/a	(1.1)	(0.2)	n/a	0.4	0.5	n/a			
Financial Income / (Expenses), net	(113.1)	(49.2)	n/a	(110.9)	(45.3)	n/a	0.2	(3.7)	n/a	(0.4)	(0.4)	n/a			
Income Tax and Social Contribution	(135.5)	(168.1)	(19.4)	(122.9)	(158.5)	(22.5)	(9.0)	(8.7)	3.0	(0.8)	(0.4)	89.4			
Noncontrolling	(1.6)	(0.7)	146.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0			
Net Income	293.0	364.8	(19.7)	281.2	378.0	(25.6)	43.0	39.0	10.0	10.1	2.2	n/a			
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			
Gross Margin	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			
Selling, Marketing and Logistics Expenses/Net Revenue	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			
Administrative, R&D, IT and Projects Expenses/Net Revenue	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			
Net Margin	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%	n/a			
EBITDA Margin	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%	n/a			

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

⁷ 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. Expenses and Cost of Goods Sold in 1Q13 at the Brazil and Consolidated levels were restated for two reasons: (1) the reclassification to Cost of Goods Sold of expenses with the provision for employee profit sharing, which were incorrectly allocated to administrative, R&D, IT and project expenses; and (2) the reclassification to innovation expenses (from selling expenses) to reflect how the business is monitored by the management of the Company.

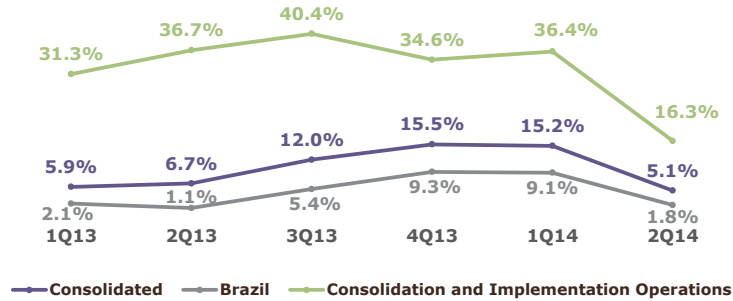
⁸ Consolidated figures include the Brazil Operations, the Operations in Consolidation, the Operations in Implementation and other International Investments and consider the impact from acquisitions.

⁹ Position at the end of Cycle 8 in Brazil, Argentina, Mexico, France, Chile, Peru and Colombia.

¹⁰ 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

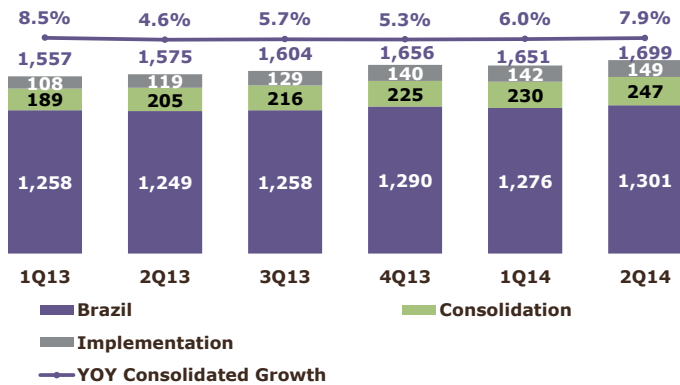
Net Revenue Growth (R\$ - % Year over Year)



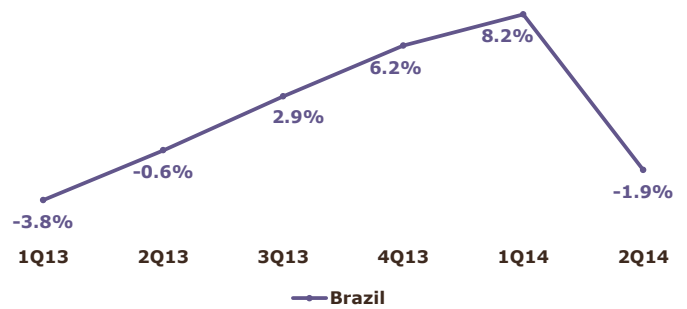
posted a slight recovery (+3.7% vs. 2Q13) in relation to the growth pace observed in recent quarters.

In **Brazil**, we observed deceleration in the pace of our sales growth, with the results in the quarter falling short of our expectations due to the less favorable external context, such as the 10% fewer business days in relation to last year. These factors contributed to a reduction in the channel's activity as demonstrated by the 1.9% decrease in consultant productivity¹¹ (R\$2,212 in 2Q14 versus R\$2,254 in 2Q13), while the average number of consultants

Consultants - end of period



Productivity (% Year over Year)



In 2Q13, the **International Operations**¹² grew by 22.9% in Brazilian real to account for 18.1% of consolidated net revenue (18.2% in 6M14). The Operations in Consolidation grew by 22.4% in local currency (+27.6% in 6M14), driven by growth of 21.4% in the consultant base (+20.7% in 6M14) and higher productivity in Argentina. In Brazilian real, these countries registered growth of 5.6% in the quarter, or below the level of growth in local currency, which is mainly explained by the 43% depreciation in the Argentine peso against the Brazilian real. Meanwhile, the Operations in Implementation grew by 33.5% in local currency (38.3% in 6M14) due to the continued robust growth in the channel, the effectiveness of the marketing investments made and the good results obtained in the implementation of the multi-level model in Mexico (Sustainable Relations Network). The operations 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 89 concept stores in 11 countries¹³.

¹¹ Productivity at retail prices = (gross revenue in the period/average number of consultants in the period)/(1 - % consultants' profit).

¹² The International Operations include the Operations in Consolidation, the Operations in Implementation, the France Operation and AESOP.

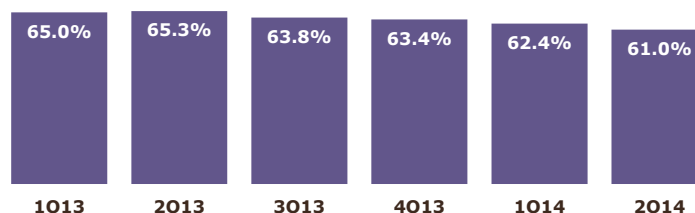
¹³ Australia, Hong Kong, Japan, Malaysia, Singapore, Taiwan, France, Germany, Switzerland, United Kingdom and United States.

3.2. innovation & products

In the 12 months to June 2014, the innovation index¹⁴ stood at 61.0%, which compares with 65.3% in the prior-year period and is within the target range.

Recent launches, such as the SOU line (second half of 2013), the relaunch of the Tododia line (February 2014) and the launch of fragrances (relaunch of Essencial and launch of #Urbano), as well as the innovation pipeline for the coming months, should help keep the innovation index within the expected range of 60% to 70%.

Innovation (%NV)

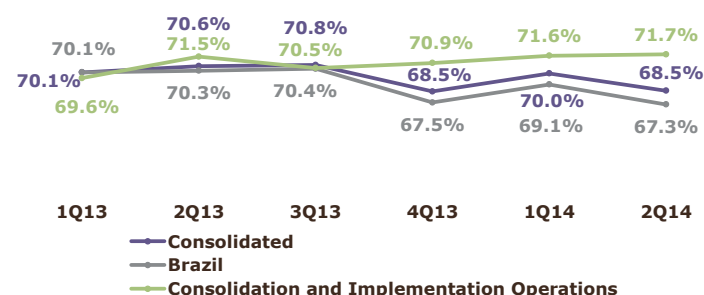


3.3. gross margin

In 2Q14, consolidated gross margin contracted by 2.1 percentage points, which is explained by the expansion in the International Operations and the contraction in Brazil. Gross margin contraction in Brazil was impacted by the higher manufacturing costs resulting from the ramp-up of our new production facilities (Benevides e Cajamar), by promotional activity being maintained at the same level since the second half of 2013 (when we intensified our investments), and by the effects from foreign exchange rate in COGS that have yet to be fully offset by the price increases implemented in March 2014. We expect gross margin in the last two quarters of the year to remain stable in relation to the prior-year periods due to the price increases already implemented in July, to the same level of promotional activity as last year and to better manufacturing costs with the productivity evolution of our new facilities. In the International Operations, the gross margin expansion in the period reflects the still favorable effects from foreign exchange rate in certain countries and the incorporation of the high gross margins at AESOP.

The following table presents the main components of COGS:

Gross Margin (%NR)



	2Q14	2Q13	6M14	6M13
RM / PM / FP*	81.8	83.1	80.3	81.5
Labor	9.4	8.4	9.9	9.9
Depreciation	2.0	2.4	2.7	2.6
Other	6.7	6.1	7.1	6.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

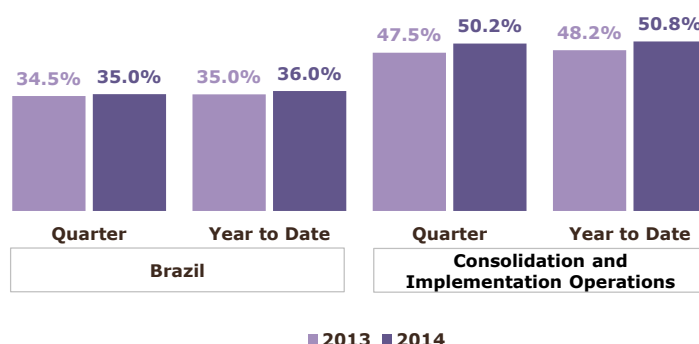
*Raw materials, packaging materials and finished products.

¹⁴ Innovation Index: share in the last 12 months of the sale of products launched in the last 24 months.

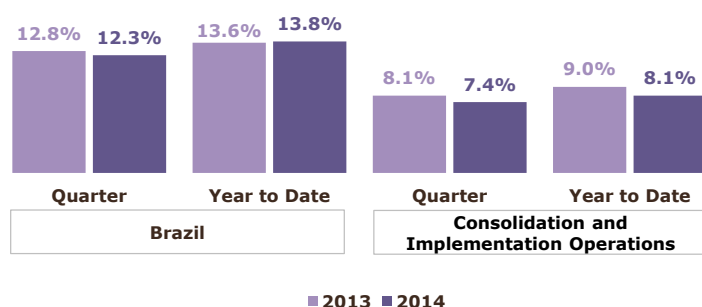
3.4. operating expenses

In Brazil, the relative increase (% of net revenue) in **selling, marketing and logistics expenses** was mainly due to the lower dilution of expenses as a result of the lower-than-expected sales and the deterioration in the delinquency level. In nominal terms, the 3.4%¹⁵ increase in the quarter already reflects the slower increase in these expenses, which is the result of our program to capture efficiency gains that has made significant progress over the last few quarters. In the international operations, the relative increase (% of net revenue) in these expenses is explained by higher investments in marketing, by the inflationary pressures on our costs in the Argentina operation and by isolated logistics problems in Chile that have been resolved.

Selling, Marketing and Logistics Expenses (%NR)



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



Administrative, R&D, IT and Project expenses

in Brazil declined in relative terms as well as nominal terms (-1.6%¹⁶ versus 2Q13). The efficiency gains and reduction in depreciation expenses due to the review of the useful lifespan of assets (see the next section) offset the investments in strategic projects and the nonrecurring severance costs with optimizing the structure that in this quarter still had an effect. We expect the initiatives to capture efficiency gains in this group of

expenses, which were already announced last quarter, to continue to yield results over the coming quarters. In the International Operations, there was a greater dilution of expenses in both the Operations in Consolidation and the Operations in Implementation.

3.5. other operating income and expenses

In 2Q14, consolidated other operating income amounted to R\$4.2 million, compared to income of R\$17.6 million in 2Q13 (income of R\$15.5 million in 6M14 vs. income of R\$17.5 million in 6M13). The income in 2Q14 is mainly explained by INSS tax credits involving the mandatory vacation bonus, while the income in 2Q13 mainly reflects the divestment of a property located in Itapeceirica da Serra and tax credits from prior periods.

¹⁵ After excluding expenses with amortization and depreciation, Selling, Marketing and Logistics expenses in Brazil increased by 3.9%.

¹⁶ After excluding expenses with amortization and depreciation, Administrative, R&D, IT and Project expenses in Brazil increased by 2.8%.

3.6. other international investments

Other international investments, which are related to the France operation, the international corporate structure based in Buenos Aires and the AESOP operation, recorded operating losses (EBITDA) of R\$17.0 million in 2Q14 (loss of R\$24.1 million in 2Q13) and R\$27.6 million in 6M14 (loss of R\$51.6 million in 6M13). The reduction in losses reflects the higher income from AESOP¹⁷ and the depreciation in the Argentine peso against the Brazilian real.

3.7. EBITDA

In 2Q14, consolidated EBITDA amounted to R\$352.3 million, with EBITDA margin of 19.5% (23.9% in 2Q13). In the first six months of the year, consolidated EBITDA amounted to R\$636 million, with EBITDA margin of 18.9% (21.9% in 6M13). In Brazil, the reduction in EBITDA from 2Q13 is explained by the contraction in gross margin, by the lower dilution of fixed costs and by the deterioration in delinquency.

EBITDA (R\$ million)

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

	2Q14	2Q13	Change %	6M14	6M13	Change %
Net Revenue	1,802.6	1,715.8	5.1	3,358.8	3,067.1	9.5
(-) Cost of Sales and Expenses	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)
(+) Depreciation/Amortization	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)

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 depreciation rates generated a reduction in depreciation and amortization expenses in the quarter in the amount of R\$20.1 million on a consolidated basis, which affected exclusively accounting profit, in other words, with no impact on distributable profit and consequently on dividends base. This adjustment mainly impacted assets related to information technology. EBITDA evolution was not impacted by this adjustment.

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.

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

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

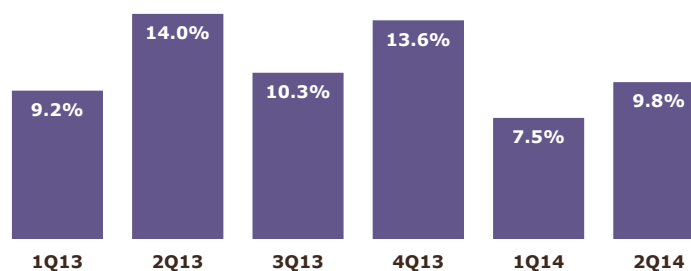
	2Q14	2Q13	Change %	6M14	6M13	Change %
Brazil	329.4	395.6	(16.7)	595.7	665.1	(10.4)
Argentina, Chile and Peru	31.0	37.6	(17.6)	54.5	53.8	1.4
Mexico and Colombia	9.0	0.8	n/a	13.4	4.6	n/a
Other Investments	(17.0)	(24.1)	n/a	(27.6)	(51.6)	n/a
EBITDA	352.3	409.9	(14.0)	636.0	672.0	(5.4)

¹⁷ 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."

3.8. net income

In 2Q14, consolidated net income contracted by 26.8% from the same period last year. This reduction is explained by several factors: a) the reduction in operating income mentioned above; b) the increase in financial expenses explained by the growth in debt and the higher interest rates in the Brazilian market, and c) the updating of our liabilities related to the agreement to acquire the remaining 35% interest in Emeis Holdings Pty Ltd.

Net Margin (%NR)



In 6M14, the annual income tax rate stood at around 31.5%, in line with the rate observed in 6M13. Note that the review of the useful life spans of assets (mentioned in item 3.7 herein) partially mitigated by the contraction in net margin in 2Q14.

(R\$ million)	2Q14	2Q13	Change R\$	6M14	6M13	Change R\$
Financial Income/ (Expenses), net	(61.2)	(11.4)	(49.8)	(113.1)	(49.2)	(63.9)
Mark-to-Market adjustment	13.7	17.5	(3.8)	13.4	12.8	0.6
Financial Income/ (Expenses) ex. Mark-to-Market, net	(74.9)	(29.0)	(46.0)	(126.5)	(62.0)	(64.4)

3.9. cash flow¹⁸

In the first six months of the year, negative free cash flow amounted to R\$47.5 million, compared to negative free cash flow of R\$36.3 million in the prior-year period. The lower consumption of working capital in relation to last year partially offset the drop in net profit and the higher capital expenditure, as detailed in the following table.

R\$ million	2Q14	2Q13	Change R\$	Change %	6M14	6M13	Change R\$	Change %
Net Income	175.8	240.2	(64.4)	(26.8)	293.0	364.8	(71.8)	(19.7)
Depreciation and amortization	36.3	47.1	(10.9)	(23.0)	92.8	89.2	3.6	4.0
Non-cash / Other*	3.5	(6.8)	10.2	(151.2)	6.2	6.1	0.0	0.3
Internal cash generation	215.6	280.5	(65.0)	(23.2)	391.9	460.2	(68.2)	(14.8)
Working Capital (Increase)/Decrease	32.4	(44.6)	77.0	(172.6)	(204.3)	(310.3)	106.1	(34.2)
Operating cash generation	248.0	235.9	12.0	5.1	187.6	149.8	37.8	25.2
CAPEX	(100.7)	(125.5)	24.8	(19.7)	(235.2)	(186.2)	(49.0)	26.3
Free cash flow**	147.3	110.5	36.8	33.3	(47.5)	(36.3)	(11.2)	30.8

Favorable/ (unfavorable)

(*) Some 2012 figures were adjusted for proper disclosure

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

¹⁸ 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.

We invested R\$204.3 million in working capital in 6M14 (R\$310.3 million in 6M13), mainly in inventory which is explained by the lower-than-expected growth in sales. Part of the reduction of R\$106.1 million in investment in working capital (6M14 versus 6M13) is due to the favorable base at December 2012¹⁹, which impacted working capital in 6M13. Recoverable taxes, suppliers and the reduction in inventory coverage continue to represent working capital opportunities to be captured over the coming quarters.

In the first six months of the year, the capital expenditure of R\$235.2 million (R\$186.2 million in 6M13) was allocated to concluding construction on the Ecoparque complex located in Benevides (Pará), to the final stage of construction of the new plant in Cajamar and to information technology projects. For the whole of the year, we maintain our guidance of R\$500 million, which is below the level of R\$553.9 million disbursed last year. Note that this year expenditures should be distributed more evenly over the quarters than in previous years.

3.10. indebtedness

The current debt level (net debt/EBITDA ratio of 1.11x) mainly reflects the capital expenditure and higher working capital needs in the period.

Debt (R\$ million)	Jun/14	Share (%)	Jun/13	Share (%)	Change (%)
Short-Term	808.7	25.2	404.7	21.1	99.8
Long-Term	2,765.1	86.0	1,892.7	98.5	46.1
Derivatives	(35.4)	(1.1)	(141.0)	(7.3)	(74.9)
Finance Leases	(324.9)	(10.1)	(235.1)	(12.2)	38.2
Total Debt	3,213.4	100.0	1,921.3	100.0	67.3
(-) Cash, cash equivalents and short-term investment	1,463.2		778.8		87.9
(=) Net Debt - Net Cash	1,750.2		1,142.5		53.2
Net Debt / Ebitda	1.11		0.75		
Total Debt / Ebitda	2.04		1.26		

4. dividends

In a meeting held on July 23, 2014, the Board of Directors approved management's proposal for the payment, on August 14, 2014, of dividends relative to the net income recorded in the first six months of 2014, and interest on equity relative to the period from January 1 to June 30, 2014, in the amounts of R\$232.3 million and R\$27.8 million (R\$23.6 million net of withholding tax), respectively.

These dividends and interest on equity relative to the first six months of 2014 combined represent a net payment of R\$0.5954 per share to be made on August 14, 2014 to shareholders of record as of July 30, 2014, with the Company's stock trading ex-dividends and ex-IOE as of July 31, 2014. The interest on equity will be recorded in July 2014.

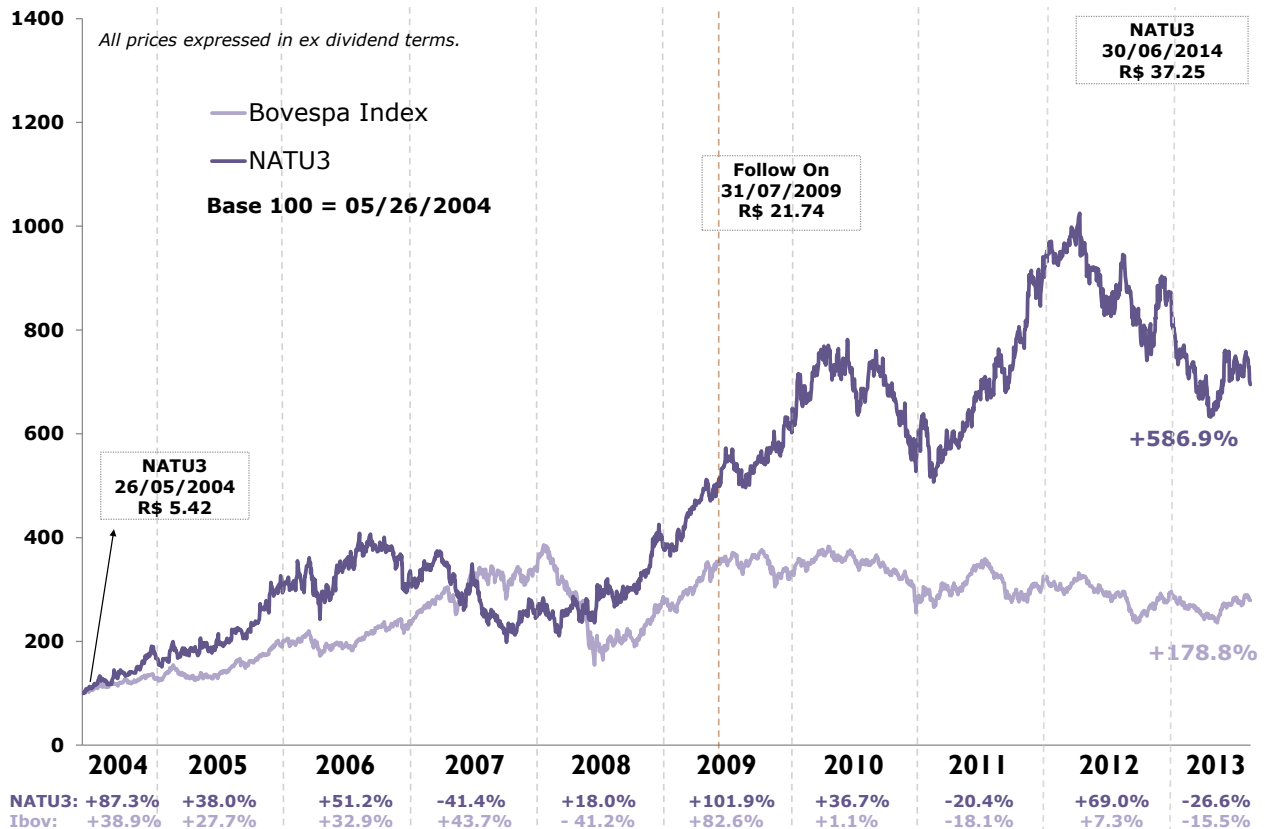
¹⁹ Accounts payable were positively impacted by the calendar in 2012 and by the concentration of capital expenditure in the final months of the year. For more detail, see the 4Q12 earnings release.

5. stock performance

In 6M14, the price of Natura stock (NATU3) declined by 6.9% from December 31, 2013, while the Bovespa Index increased by 3.2%. Average daily trading volume in 6M14 was R\$51.6 million, compared to R\$63.8 million in the prior-year period.

Our average ranking in the Bovespa Liquidity Index in the period was 39th.

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



conference call & webcast

PORTUGUESE: Friday, July 25, 2014
10:00 a.m. (Brasília time)

ENGLISH: Friday, July 25, 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) 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



balance sheets

as of June 2014 and December 2013

(in millions of Brazilian real - R\$)

ASSETS	Jun/14	Dec/13	LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY	Jun/14	Dec/13
CURRENT ASSETS			CURRENT LIABILITIES		
Cash and cash equivalents	1,124.5	1,016.3	Borrowings and financing	808.7	693.1
Short-term investments	338.7	293.0	Trade and other payables	662.0	706.6
Trade receivables	759.1	807.0	Payroll, profit sharing and related taxes	183.4	177.6
Inventories	947.9	799.5	Taxes payable	621.5	659.3
Recoverable taxes	189.8	181.1	Other payables	67.9	90.2
Derivatives	35.4	153.6	Total current liabilities	2,343.4	2,326.8
Other receivables	241.5	262.4			
Total current assets	3,637.0	3,512.9			
NONCURRENT ASSETS			NONCURRENT LIABILITIES		
Long-term assets:			Borrowings and financing	2,765.1	2,200.8
Recoverable taxes	184.8	175.1	Taxes payable	232.9	215.6
Deferred income tax and social contribution	245.4	193.8	Provision for tax, civil and labor risks	78.4	73.8
Escrow deposits	439.1	412.4	Others provisions	270.1	263.0
Other noncurrent assets	32.4	37.2	Total noncurrent liabilities	3,346.6	2,753.2
Property, plant and equipment	1,575.2	1,439.7			
Intangible assets	533.2	477.3	SHAREHOLDERS' EQUITY		
Total noncurrent assets	3,010.0	2,735.4	Capital	427.1	427.1
			Capital reserves	144.6	150.4
			Earnings reserves	457.0	162.6
			Treasury shares	(53.9)	(84.0)
			Proposed additional dividend	0.0	496.4
			Other comprehensive losses	(43.4)	(6.9)
			Total equity attributable to owners of the Company	931.5	1,145.6
			Non- controlling interests	25.5	22.6
			Total equity	957.0	1,168.3
TOTAL ASSETS	6,647.0	6,248.3	TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY	6,647.0	6,248.3

statements of income

for the periods ended June 30, 2014 and 2013

(R\$ million)	2Q14	2Q13	6M14	6M13
NET REVENUE	1,802.7	1,715.8	3,358.9	3,067.1
Cost of sales	(567.5)	(503.6)	(1,034.0)	(907.6)
GROSS PROFIT	1,235.2	1,212.2	2,324.9	2,159.5
OPERATING (EXPENSES) INCOME				
Selling expenses	(660.2)	(617.0)	(1,263.0)	(1,120.5)
General and administrative expenses	(263.2)	(250.0)	(534.3)	(473.8)
Other operating (expenses) income, net	4.3	17.9	15.6	17.5
INCOME FROM OPERATIONS BEFORE FINANCIAL INCOME (EXPENSES)	316.1	363.1	543.2	582.8
Financial income	113.8	122.4	237.8	175.8
Financial expenses	(175.0)	(133.8)	(350.9)	(225.0)
INCOME BEFORE INCOME TAX AND SOCIAL CONTRIBUTION	254.9	351.7	430.1	533.6
Income tax and social contribution	(78.4)	(110.7)	(135.5)	(168.1)
INCOME BEFORE NON-CONTROLLING INTEREST	176.5	241.0	294.6	365.5
ATTRIBUTABLE TO				
Owners of the Company	175.8	240.2	293.0	364.8
Noncontrolling	0.7	0.8	1.6	0.7
	176.5	241.0	294.6	365.5

statements of cash flow

for the periods ended June 30, 2014 and 2013

(R\$ million)	6M14	6M13
CASH FLOW FROM OPERATING ACTIVITIES		
Net income	293.0	364.8
Adjustments to reconcile net income to net cash provided by operating activities:		
Depreciation and amortization	92.7	89.2
Provision for losses on swap and forward transactions	193.6	(49.6)
Provision (reversal) for tax, civil and labor contingencies	7.8	2.5
Interest and inflation adjustment of escrow deposits	(13.0)	(8.3)
Income tax and social contribution	135.5	168.1
(Gain) loss on sale on property, plant and equipment and intangible assets	29.3	(8.7)
Interest and exchange rate changes on borrowings and financing and other liabilities	(109.7)	141.5
Exchange rate changes on other assets and other liabilities	(37.6)	4.2
Expenses with stock options plans	4.0	5.4
Provision for discount on assignment of ICMS credits	0.0	(3.5)
Allowance for doubtful accounts	16.3	15.1
Allowance for inventory losses	(9.3)	8.8
Net income attributable to non-controlling shareholders	1.6	0.7
Provision for healthcare plan and carbon credits	2.4	0.6
Recognition of untimely used tax credits	(13.5)	(6.8)
Provision for acquisition of non-controlling interest	6.4	0.0
	599.7	723.9
(INCREASE) DECREASE IN ASSETS		
Trade receivables	31.5	(51.3)
Inventories	(139.1)	(144.5)
Recoverable taxes	(4.9)	(49.4)
Other receivables	25.6	(38.3)
Subtotal	(86.9)	(283.4)
INCREASE (DECREASE) IN LIABILITIES		
Domestic and foreign suppliers	(43.5)	(30.3)
Payroll, profit sharing and related taxes, net	5.8	(17.6)
Taxes payable	(33.0)	(47.9)
Other payables	(22.3)	2.0
Provision for tax, civil and labor contingencies	(3.2)	(2.5)
Subtotal	(96.2)	(96.4)
CASH GENERATED BY OPERATING ACTIVITIES	416.6	344.1

OTHER CASH FLOWS FROM OPERATING ACTIVITIES

Payments of income tax and social contribution	(174.6)	(125.1)
Withdrawal (payment) of escrow deposits	(13.7)	(28.0)
Payments of derivatives	(75.4)	(10.5)
Payment of interest on borrowings and financing	(51.8)	(50.4)

NET CASH GENERATED BY OPERATING ACTIVITIES**101.1 130.2****CASH FLOW FROM INVESTING ACTIVITIES**

Acquisition of property, plant and equipment and intangible assets	(235.2)	(186.2)
Property, plant and equipment incorporated by acquisition AESOP	0.0	(129.1)
Proceeds from sale of property, plant and equipment and intangible assets	0.0	21.2
Short-term investments	(2,231.5)	(2,725.1)
Redemption of short-term investments	2,185.8	3,037.3
Noncontrolling interest	0.0	19.1

NET CASH USED IN INVESTING ACTIVITIES**(280.9) 37.2****CASH FLOW FROM INVESTING ACTIVITIES**

Repayments of borrowings and financing - principal	(91.7)	(688.9)
Proceeds from borrowings and financing	853.1	433.0
Sale of treasury shares due to exercise of stock options	21.7	27.4
Payment of dividends and interest on capital of the prior year	(496.4)	(491.3)
Non-controlling interest in the equity of subsidiaries	1.3	0.0

NET CASH GENERATED (USED) IN FINANCING ACTIVITIES**288.0 (719.8)**

Gains (losses) arising on translating foreign currency cash and cash equivalents	0.0	0.3
--	-----	-----

INCREASE (DECREASE) IN CASH AND CASH EQUIVALENTS**108.1 (552.1)**

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	1,124.5	592.4

DECREASE IN CASH AND CASH EQUIVALENTS**108.2 (552.0)****Additional Statements of Cash Flows Information:**

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

Non-cash items

Capitalization of financial leasing	78.2	171.8
-------------------------------------	------	-------

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 2Q13 and 6M13: includes three reclassifications in Brazil and consequently in the Consolidated figures in order to improve comparisons with 1Q14. 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) the consolidation by "Administrative R&D, IT and Project Expenses" of the former line "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 2Q13 and 6M13: Restatement of amounts to reflect adjustment (1) described above.

_Non-cash items: restated figures for 2Q13 and 6M13 for improved comparison with 2014 criteria.

_Working Capital in 2Q13 and 6M13: 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 2Q13 and 6M13 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.



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.

Interacionais⁵, 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.

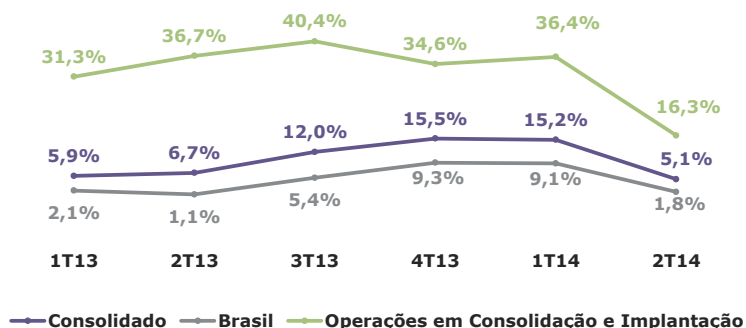
⁸ Consolidado inclui Brasil, Operação em Consolidação, Operações em Implantação e outros Investimentos Internacionais, incluindo impacto de aquisições.

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

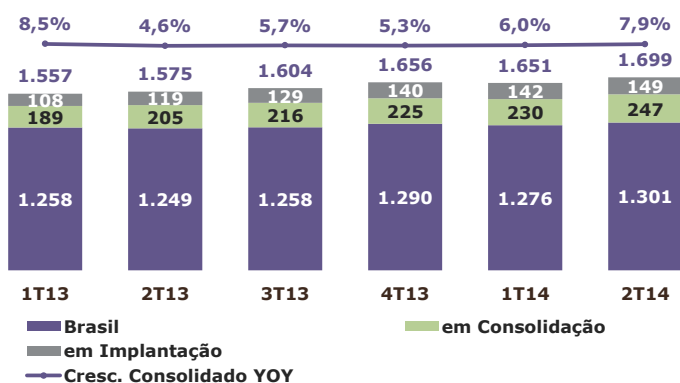
Crescimento Receita Líquida (R\$ - % vs ano anterior)



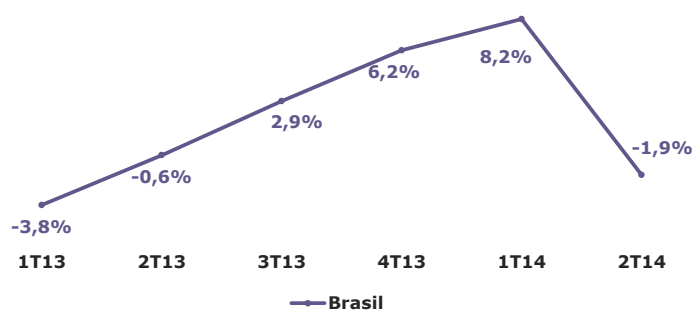
No **Brasil**, observamos uma redução do ritmo do crescimento de nossas vendas, com resultados abaixo de nossas expectativas, dado um contexto externo menos favorável, como um número 10% menor de dias úteis em relação ao ano passado. Esses fatores contribuíram para uma redução da atividade do canal refletida 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.

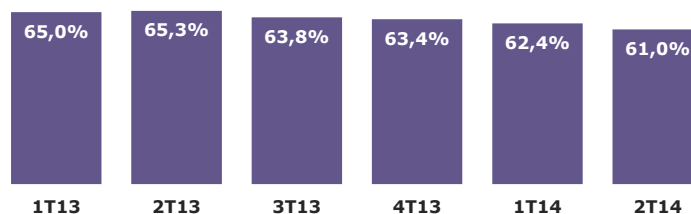
¹³ Austrália, Hong Kong, Japão, Malásia, Cingapura, Taiwan, França, Alemanha, Suíça, Reino Unido e Estados Unidos.

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

3.3. margem bruta

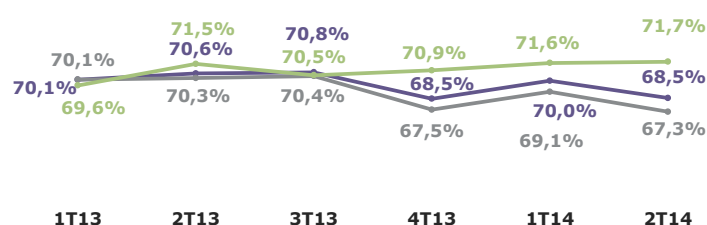
No 2T14, a margem bruta consolidada retraiu 2,1 pontos percentuais, resultado da expansão nas Operações Internacionais e da retração no Brasil. A retração da margem bruta no Brasil foi impactada pelos maiores custos de transformação decorrentes do *ramp-up* das novas fábricas (Benevides e Cajamar), pela 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)



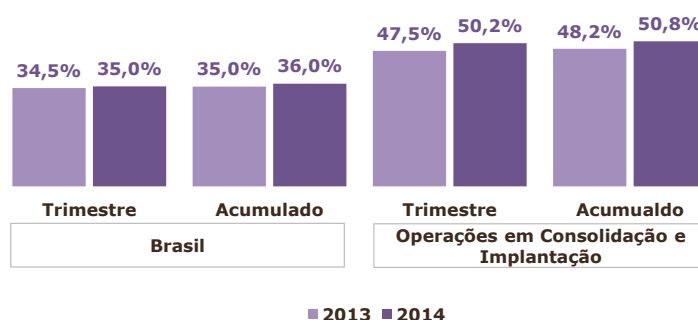
— Consolidado — Brasil — Operações em Consolidação e Implantação

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

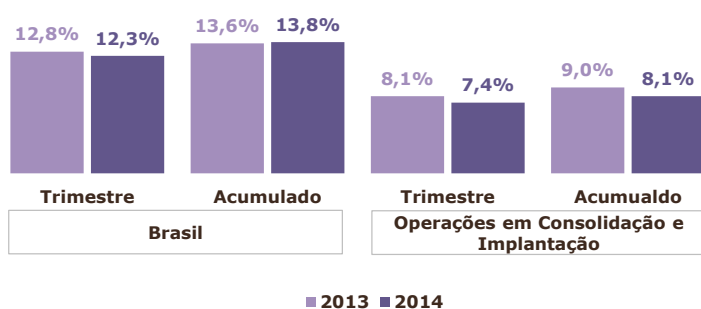
3.4. despesas operacionais

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

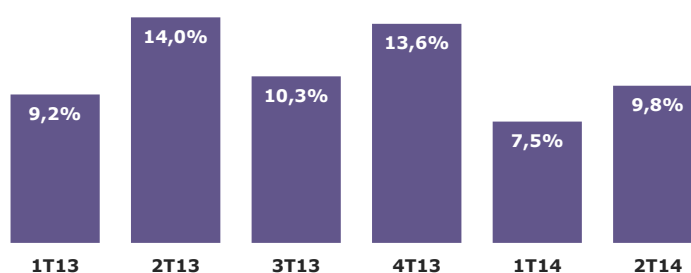
	2T14	2T13	Var %	1S14	1S13	Var %
Brasil	329,4	395,6	(16,7)	595,7	665,1	(10,4)
Argentina, Chile e Peru	31,0	37,6	(17,6)	54,5	53,8	1,4
México, Colômbia	9,0	0,8	n/d	13,4	4,6	n/d
Outros Investimentos	(17,0)	(24,1)	n/d	(27,6)	(51,6)	n/d
EBITDA	352,3	409,9	(14,0)	636,0	672,0	(5,4)

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.

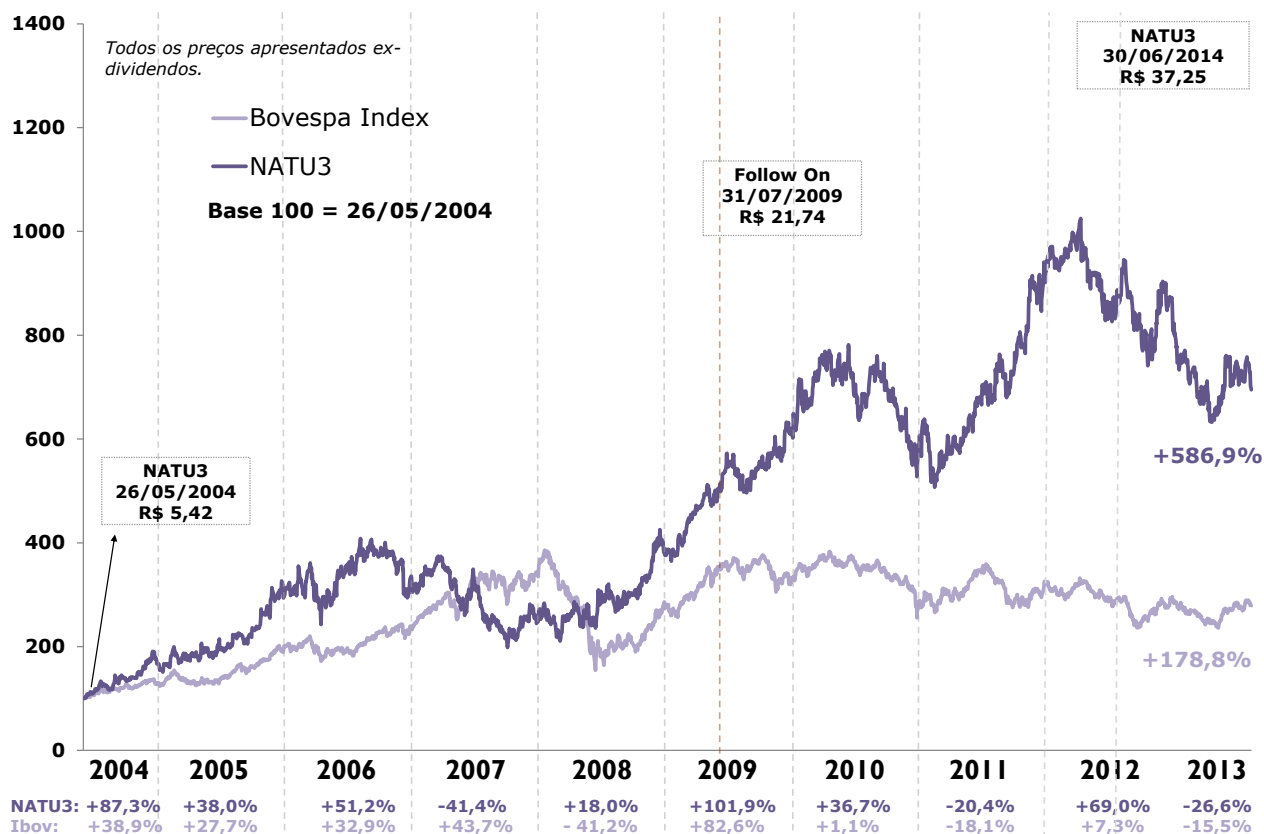
¹⁹ Contas a pagar foi positivamente impactado pelo calendário de 2012 e pela concentração de CAPEX nos últimos meses do ano. Para detalhes adicionais consultar o comentário de desempenho do 4T12.

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.

