

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

RESULTADOS



2T13

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

No segundo trimestre de 2013, a receita líquida consolidada da Natura cresceu 6,7% frente ao mesmo período do ano anterior, o EBITDA¹ cresceu 4,7% e o lucro líquido 11,7%.

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

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

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

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

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

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

¹ Considera EBITDA pró- forma

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Segundo os dados da SIPATESP/ABHIPEC³ disponíveis para o acumulado até abril de 2013, o mercado alvo cresceu 13,0%, com destaque para as categorias de cabelos, sabonetes, desodorantes e perfumaria. Nesse período, o *market share* da Natura foi de 21,4%, apresentando uma queda de 180 pontos base versus o mesmo período de 2012.

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

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

Fonte: Sipatesp

* Valores de 2012 recalculados pela Associação

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

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

2. destaques socioambientais

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

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

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

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

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

*** Considera a Natura e outros parceiros

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

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

3. Desempenho econômico – financeiro⁴

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

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

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

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

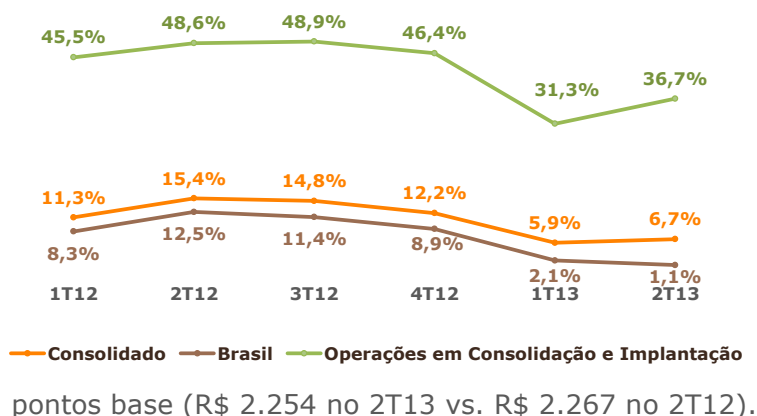
⁴ Nos resultados pró-formas, a margem de lucro alcançada nas exportações do Brasil para as Operações Internacionais foi subtraída do CPV das respectivas operações, demonstrando o real impacto dessas subsidiárias no resultado consolidado da empresa. Desta forma, a Demonstração de Resultados pró-forma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

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

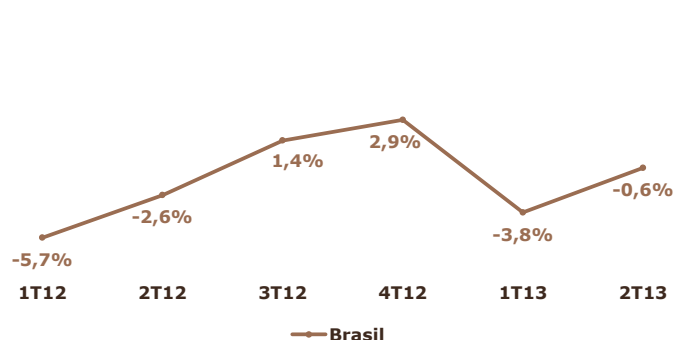
⁶ Posição ao final do Ciclo 08 em todas as operações.

3.1 receita líquida

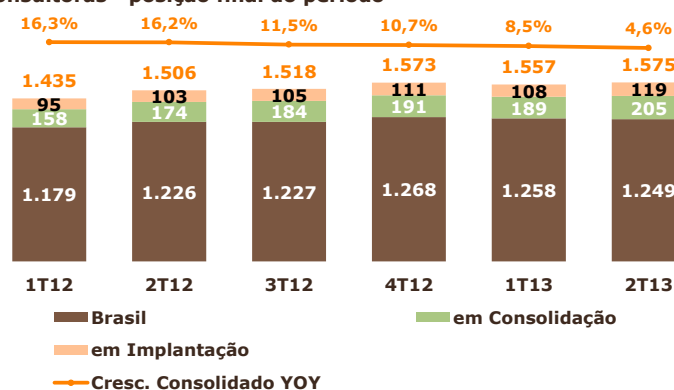
Crescimento Receita Líquida (R\$ - % vs ano anterior)



Produtividade (% vs ano anterior)



Consultoras - posição final do período



No 2T13, como descrito na tabela ao lado e também relatado nos trimestres anteriores, o crescimento da receita líquida inferior ao crescimento da receita bruta foi resultado do aumento da carga tributária – elevação da MVA⁹ de São Paulo desde 1 de agosto de 2012. Esperamos que esta condição esteja normalizada a partir do quarto trimestre de 2013.

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

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

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

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

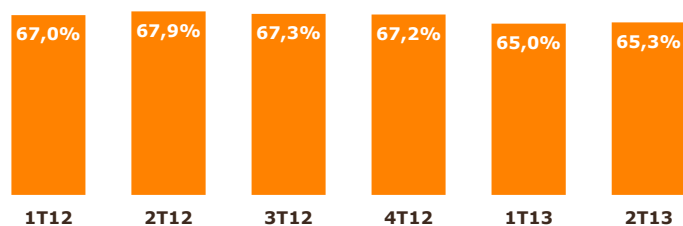
⁹ MVA (Margem de Valor Agregado): percentual utilizado para estimar a margem média praticada pelas consultoras, parâmetro para a formação da base de cálculo do ICMS-ST (substituição tributária).

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

3.2 inovação & produtos

O índice de inovação¹⁰, com base em junho de 2013, ficou ligeiramente abaixo dos trimestres anteriores, porém dentro do patamar esperado. Na segunda metade do 2T13 relançamos a linha de maquiagem Aquarela e alguns produtos da linha de cabelos Plant. No 1S13, investimos 2,6% da receita líquida em P&D versus 2,5% no 1S12.

Inovação (%RL)



3.3 margem bruta

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

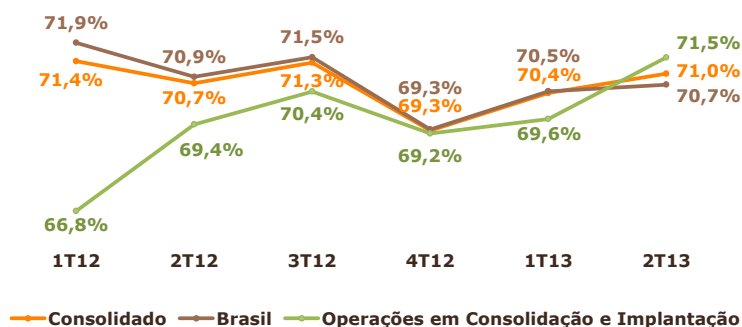
No Brasil, a retração mencionada ainda foi impactada negativamente pelo aumento da carga tributária ocorrido em agosto de 2012, porém quase que totalmente compensado pela relação positiva preço-custo.

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

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

*Matéria - Prima, Material de Embalagem e Produto Acabado

Margem Bruta (%RL)

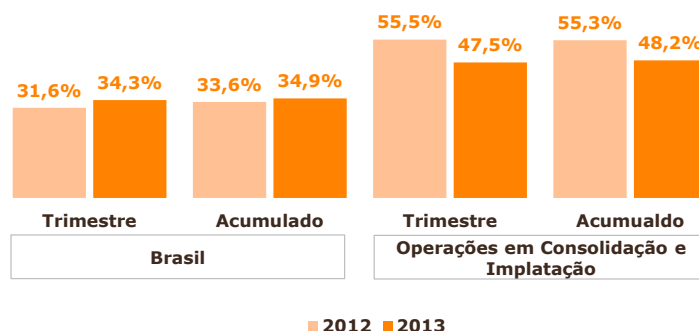


¹⁰ Índice de Inovação: participação nos últimos 12 meses da venda dos produtos lançados nos últimos 24 meses.

3.4 despesas operacionais

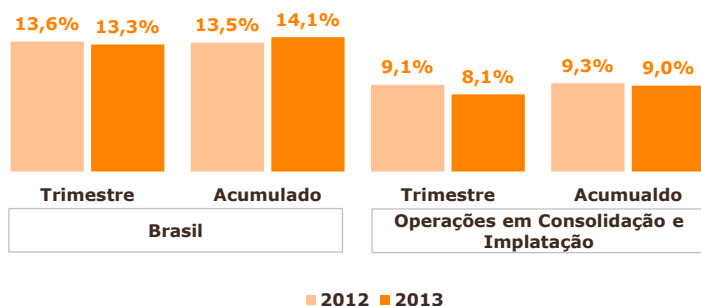
No **Brasil**, o aumento relativo à receita líquida das **despesas com vendas, marketing e logística** foi resultado de uma menor diluição de despesas, do incremento em despesas com armazenagem pela venda abaixo das expectativas, além de maiores investimentos em marketing, como o início das iniciativas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

Despesas com Vendas, Marketing e Logística (%RL)



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

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



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

Rede de Relações Sustentáveis.

3.5 outras despesas e receitas operacionais

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

3.6 outros investimentos internacionais

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

3.7 EBITDA

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

EBITDA (R\$ milhões)¹¹

Dados contemplam operação e custo de transação da AESOP

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

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

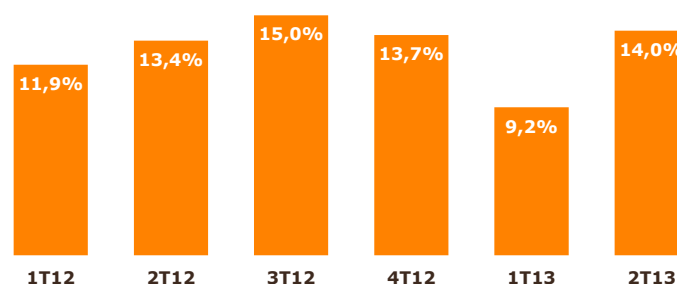
Dados contemplam operação e custo de transação da AESOP

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

3.8 Lucro líquido

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

Margem Líquida (%RL)



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

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

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

As despesas financeiras do trimestre foram positivamente impactadas principalmente pela marcação a mercado de derivativos¹² frente às variações do cupom cambial, este valor foi uma receita em R\$17,5 milhões no 2T13 sendo que no mesmo período do ano passado foi um prejuízo em R\$17,7MM, vale ressaltar que este é um valor não caixa e será zerado na vida destes empréstimos, dado que as operações são levadas a vencimento. Retirando o impacto da marcação a mercado, a despesa financeira seria 6,9% superior a observada no 2T12, reflexo do aumento da dívida líquida média do período, parcialmente beneficiada pela queda da Selic.

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

3.9 fluxo de caixa

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

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

Favorável / (desfavorável)

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

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

¹² Derivativos contratados para a proteção da flutuação cambial das dívidas atreladas a moedas estrangeiras.

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

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

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

3.10 endividamento

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

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

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

4. dividendos

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

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

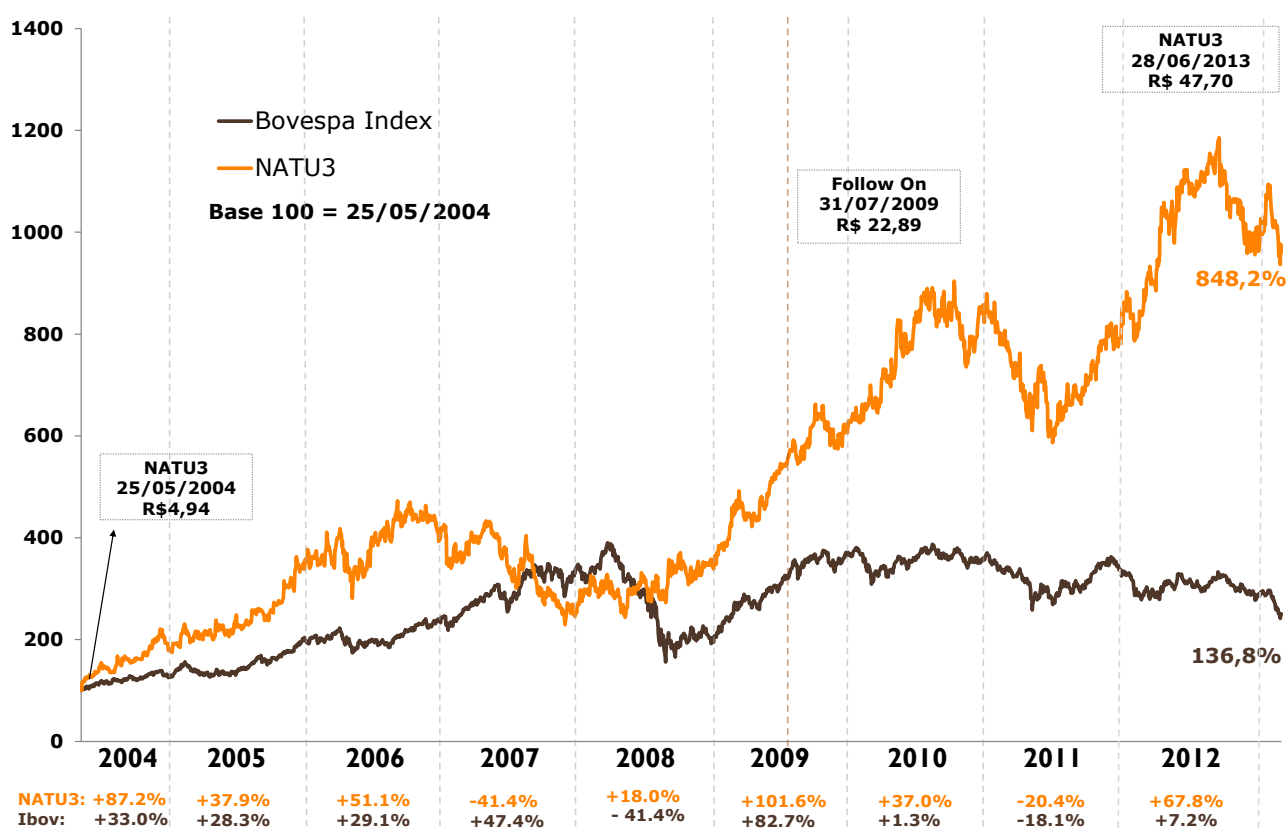
5. desempenho

NATU3

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

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

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



teleconferência & webcast

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

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

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

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

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

Senha para os participantes: **Natura**

Transmissão ao vivo pela internet:

www.natura.net/investidor

relações com investidores

Telefone: (11) 4196-1421

Fabio Cefaly, fabiocefaly@natura.net

Tatiana Bravin, tatianabravin@natura.net

Taísa Hernandez, taisahernandez@natura.net

Yakatherine Menendez, yakatherinemenendez@natura.net



balanços patrimoniais

em junho de 2013 e dezembro de 2012

(em milhões de reais - R\$)

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

demonstrações dos resultados

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

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

demonstrações dos fluxos de caixa

para os exercícios findos em

30 de junho de 2013 e de 2012

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

OUTROS FLUXOS DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS

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

CAIXA LÍQUIDO GERADO PELAS ATIVIDADES OPERACIONAIS **158,1** **552,2****FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO**

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

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

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

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

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

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

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

AUMENTO (REDUÇÃO) NO CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA **(552,0)** **(413,3)****Informações adicionais às demonstrações dos fluxos de caixa:**

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

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

Glossário

_CDI: Certificado de depósito interbancário.

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

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

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

_GEE: Gases de Efeito Estufa.

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

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

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

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

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

_PLR: Participação nos Lucros e Resultados.

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

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

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

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

reapresentações

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

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

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

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



São Paulo, July 24, 2013 – Natura Cosméticos S.A. (BM&FBOVESPA: NATU3) announces today its results for the second quarter of 2013 (2Q13). Except where stated otherwise, the financial and operating information in this release is presented on a consolidated basis, in accordance with International Financial Reporting Standards (IFRS).

Results



2Q13

The International Operations maintain robust revenue growth and profitability, while in Brazil the outlook is for growth to accelerate over the second half of the year

In the second quarter of 2013, Natura registered growth on the year-ago period of 6.7% in consolidated net revenue, 4.7% in EBITDA¹ and 11.7% in net income.

In Brazil, revenue growth in the quarter fell short of our expectations, especially in June, affected mainly by the lower pace of orders from consultants and the lower-than-expected impact from launches in the period.

We reaffirm our expectation of growth accelerating over the next few months, driven by our innovation plan and higher marketing investments.

In the first half of July, we launched liquid soaps and body moisturizers of the SOU line, which, with its innovative and unique proposal of conscientious consumption, will allow us to enter a market segment as of yet unexplored that has significant potential to generate incremental revenue for Natura. In addition to the SOU line, in the second half of the year, we are planning more launches of cosmetic and fragrance products that should leave us more competitive in these categories.

We will also intensify our marketing investments to have more frequent orders from our Consultants. This measure builds on the initiatives implemented over the last few months aimed at expanding the shopping basket of our consumers, such as the MAIS Natura Program, to which we recently made a few adjustments to encourage the lower sales volume consultants to place orders. The increase in these investments will be financed by our cost efficiency program.

In the International Operations, we posted strong revenue growth and significant profitability gains (EBITDA margin of 16.6% in 2Q13, versus 5.3% a year earlier)². The group of countries in consolidation posted net revenue growth of 38.9% in local currency in 2Q13, which was accompanied by excellent channel indicators in our Argentina Operation. The Operations in Implementation registered growth of 19.7% in local currency in 2Q13, with the Mexico Operation recovering supported by the recent improvements made to the Sustainable Relations Network model.

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

¹ Refers to pro-forma EBITDA

² EBITDA margin of the Operations in Consolidation and in Implementation excluding the corporate structure in Argentina, the operation in France and Aesop

(R\$ million)	2Q13	2Q12	Change (%)	6M13	6M12	Change (%)
Brazil Gross Revenue	1,981.9	1,928.0	2.8	3,578.6	3,468.1	3.2
International Gross Revenue	302.9	220.7	37.3	528.1	392.7	34.5
Consolidated Gross Revenue ex. Acquisition	2,284.8	2,148.7	6.3	4,106.6	3,860.8	6.4
Brazil Net Revenue	1,450.7	1,434.3	1.1	2,615.2	2,574.5	1.6
International Net Revenue*	236.6	174.0	36.0	412.8	309.6	33.3
Consolidated Net Revenue ex. Acquisition	1,687.3	1,608.3	4.9	3,028.0	2,884.1	5.0
% Share International Net Revenue	14.0%	10.8%	3.2 pp	13.6%	10.7%	2.9 pp
Brazil pro-forma EBITDA	395.6	401.9	(1.6)	665.1	686.8	(3.1)
% Brazil pro-forma EBITDA Margin	27.3%	28.0%	(0.8) pp	25.4%	26.7%	(1.2) pp
International pro-forma EBITDA	12.1	(10.3)	(217.2)	9.0	(23.0)	(139.2)
% International pro-forma EBITDA Margin	5.1%	(5.9)%	11.0 pp	2.2%	(7.4)%	9.6 pp
EBITDA ex. Acquisition	407.7	391.6	4.1	674.2	663.7	1.6
% Consolidated EBITDA Margin ex. Acquisition	24.2%	24.3%	(0.2) pp	22.3%	23.0%	(0.7) pp

*Growth in local currency of 31.5% in 2Q13 vs 2Q12 and 25.1% in 6M13 vs 6M12

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

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

(R\$ million)	1Q13	1Q12	Change (%)	6M13	6M12	Change (%)
Consolidated Net Revenue	1,715.8	1,608.3	6.7	3,067.1	2,884.1	6.3
Consolidated EBITDA	409.9	391.6	4.7	671.9	663.7	1.2
% Consolidated EBITDA Margin	23.9%	24.3%	(0.5) pp	21.9%	23.0%	(1.1) pp
Consolidated Net Income	240.2	215.1	11.7	364.8	366.6	(0.5)
% Consolidated Net Margin	14.0%	13.4%	0.6 pp	11.9%	12.7%	(0.8) pp
Internal cash generation	310.1	264.1	17.4	508.7	454.2	12.0
Free Cash Generation	122.3	305.3	(60.0)	12.2	432.9	(97.2)
Net Debt / EBITDA	n/a	n/a	n/a	0.75	0.43	

Consolidated EBITDA margin contracted slightly by 50 basis points in the quarter. The lower dilution of fixed expenses and higher marketing investments in Brazil were partially mitigated by the nonrecurring effects and positive results in the International Operations.

Internal free cash flow in the first six months of 2013 was R\$508.7 million, increasing 12% on the prior year period. This internal cash generation was invested in higher working capital needs and in capex. Working capital needs increased due to the temporary higher inventory levels and different installment payment scheme for the Valentine's Day cycle, which unusually increased our accounts receivable balance. In the case of investments in property, plant and equipment and intangible assets, the distribution of disbursements in 2013 was different than in 2012, with a higher concentration in the first half of the year (R\$186.2 million in 6M13 compared to R\$97.1 million in 6M12). We reaffirm our guidance calling for investments in the full year of R\$450.0 million (R\$437.4 million in 2012). The combination of these factors led to free cash flow of R\$12.2 million (R\$432.9 million in 2012).

1. cosmetics, fragrance and toiletries industry

According to SIPATESP/ABHIPEC³ data for the four-month period through April 2013, the target market grew by 13.0%, led by the hair, soap, deodorant and fragrance categories. Natura's market share in the period stood at 21.4%, decreasing 180 basis points from the same period of 2012.

In the Personal Care categories, our competitors continued to make strong investments in marketing and launches. Meanwhile, in the Cosmetics and Fragrances categories, which are more traditional direct-sales categories, we experienced a sharper drop in market share that was concentrated in the second two-month period of 2013.

Brazil	Market Size (R\$ Million)			Market Share Natura (%)		
	4M13	4M12	Var.	4M13	4M12	Var.
Cosmetics and Fragrances	3,403	3,072	10.8%	34.7%	37.6%	(2.9) pp
Toiletries	4,493	3,914	14.8%	11.3%	11.9%	(0.6) pp
Total	7,897	6,987	13.0%	21.4%	23.2%	(1.8) pp

Source: Sipatesp

We are confident that Brazil's cosmetics, fragrances and toiletry market will continue to post healthy growth over the coming years and that our ongoing initiatives will enable us to increase our competitiveness in this market throughout the second half of 2013.

³ Sipatesp/Abihpec: São Paulo State Perfumery and Toiletry Association / Brazilian Cosmetic, Fragrance and Toiletry Industry Association.

2. social and environmental highlights

In July, Natura received, for the sixth consecutive year, the IR Magazine Awards Brazil Award for “Best Social and Environmental Sustainability.” The award, which is one of many organized around the world by IR Magazine/Cross Border, recognizes best practices in relations with the capital markets, with the winners selected based on surveys of investment professionals.

The social and environmental targets for 2013 and the actual results through 2Q13 are presented below:

Indicator	2012 Results	2013 Commitment	2Q13 Results
Greenhouse gas (GHG) emissions	Reduction of 28.4% over 2006	Reduce relative greenhouse gas (GHG) emissions by 33% over 2006	Reduction of 28.3% over 2006*
Water consumption	0.40 liter/ unit produced	Reduce to 0.39 liter/ unit produced in Brazil	0.39 liter / unit produced
Solid Waste	25.56 grams / unit produced	Maintain quantity of solid waste generated per unit produced in Brazil at 24.70 grams	20.99 grams/unit produced
Collections Crer para Ver	R\$ 12.8 million	Achieve R\$ 14.0 million sales from Crer para Ver product line in Brazil	R\$ 6.5 million
Funding to Supplier Communities **	R\$ 12.1 million	Distribute R\$ 13.6 million in wealth to supplier communities	R\$ 5.9 million
Business volume in the Amazon region***	R\$ 121.8 million	56.0% increase in business volume in the Amazon region to R\$ 190 million in 2013	R\$ 78 million

* Refers to IQ13.

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

*** Considers Natura and other partners.

The result for the **climate change** indicator was in line with the target for the quarter. For the second half of 2013, we expect lower relative emissions than in the first half, due to the sale of products with lower relative emissions, such as the SOU line.

The good result for **solid waste generation** in the quarter was mainly due to the reduction in product disposal. The other indicators presented results in line with expectations.

3. Economic-financial performance⁴

Quarter	Pro-Forma												
	(R\$ million)	Consolidated ⁵			Brazil			Consolidation			Implementation		
		2Q13	2Q12	Change%	2Q13	2Q12	Change%	2Q13	2Q12	Change%	2Q13	2Q12	Change%
Total Consultants - end of period ('000) ⁶	1,574.8	1,505.5	4.6	1,248.9	1,226.0	1.9	205.0	174.3	17.6	118.8	102.5	15.9	
Total Consultants - average of period ('000)	1,571.1	1,487.8	5.6	1,256.3	1,215.1	3.4	198.3	168.8	17.5	114.3	101.1	13.0	
Units sold – items for resale	128.3	120.9	6.2	111.4	108.2	2.9	11.1	8.0	39.3	5.5	4.3	27.3	
Gross Revenue	2,313.3	2,148.7	7.7	1,981.9	1,928.0	2.8	211.2	149.4	41.3	85.3	65.4	30.5	
Net Revenue	1,715.8	1,608.3	6.7	1,450.7	1,434.3	1.1	157.6	112.7	39.8	73.3	56.2	30.4	
Gross Profit	1,218.0	1,137.0	7.1	1,025.0	1,016.8	0.8	114.6	79.4	44.3	50.4	37.8	33.1	
Selling, Marketing and Logistics Expenses	(614.6)	(550.6)	11.6	(497.7)	(453.1)	9.9	(67.4)	(54.3)	24.1	(42.2)	(39.5)	7.0	
Administrative, R&D, IT and Projects Expenses	(251.6)	(223.4)	12.6	(186.6)	(189.4)	(1.5)	(10.4)	(9.2)	12.9	(8.2)	(6.1)	34.3	
Management compensation	(6.7)	(6.4)	6.0	(6.7)	(6.4)	6.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
Other Operating Income / (Expenses), net	17.8	0.4	n/a	17.8	1.2	n/a	(0.4)	(0.8)	(48.0)	(0.0)	0.0	n/a	
Financial Income / (Expenses), net	(11.4)	(39.8)	(71.3)	(8.0)	(40.8)	(80.3)	(3.3)	1.4	n/a	(0.4)	(0.4)	9.7	
Income Tax and Social Contribution	(110.7)	(102.2)	8.3	(102.7)	(101.4)	1.2	(7.3)	(0.4)	n/a	(0.3)	(0.3)	5.1	
Noncontrolling	(0.7)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	n/a	0.0	0.0	0.0	
Net Income	240.2	215.1	11.7	241.0	226.9	6.2	25.9	16.2	59.8	(0.8)	(8.4)	(90.2)	
EBITDA*	409.9	391.6	4.7	395.6	401.9	(1.6)	37.6	16.1	133.4	0.8	(7.1)	(111.5)	
Gross Margin	71.0%	70.7%	0.3 pp	70.7%	70.9%	(0.2) pp	72.8%	70.5%	2.3 pp	68.7%	67.3%	1.4 pp	
Sales Expenses/Net Revenue	35.8%	34.2%	1.6 pp	34.3%	31.6%	2.7 pp	42.8%	48.2%	(5.4) pp	57.6%	70.2%	(12.6) pp	
General and Admin. Expenses/Net Revenue	14.7%	13.9%	0.8 pp	12.9%	13.2%	(0.3) pp	6.6%	8.2%	(1.6) pp	11.2%	10.9%	0.3 pp	
Net Margin	14.0%	13.4%	0.6 pp	16.6%	15.8%	0.8 pp	16.4%	14.4%	2.1 pp	(1.1)%	(15.0)%	n/a	
EBITDA Margin	23.9%	24.3%	(0.5) pp	27.3%	28.0%	(0.8) pp	23.8%	14.3%	9.6 pp	1.1%	(12.6)%	n/a	

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

Year to date	Pro-Forma												
	(R\$ million)	Consolidated ⁵			Brazil			Consolidation			Implementation		
		6M13	6M12	Change%	6M13	6M12	Change%	6M13	6M12	Change%	6M13	6M12	Change%
Total Consultants - end of period ('000) ⁶	1,574.8	1,505.5	4.6	1,248.9	1,226.0	1.9	205.0	174.3	17.6	118.8	102.5	15.9	
Total Consultants - average of period ('000)	1,565.4	1,457.1	7.4	1,256.3	1,193.0	5.3	195.1	163.9	19.1	111.8	97.4	14.8	
Units sold – items for resale	239.9	233.4	2.8	209.6	208.9	0.3	20.2	15.6	29.7	9.7	8.3	16.4	
Gross Revenue	4,145.7	3,860.8	7.4	3,578.6	3,468.1	3.2	366.3	264.0	38.7	150.5	117.3	28.3	
Net Revenue	3,067.1	2,884.1	6.3	2,615.2	2,574.5	1.6	273.4	198.8	37.6	129.3	100.9	28.1	
Gross Profit	2,169.3	2,047.5	6.0	1,845.4	1,836.9	0.5	195.8	136.9	43.0	88.8	67.8	31.0	
Selling, Marketing and Logistics Expenses	(1,118.0)	(1,038.9)	7.6	(912.3)	(866.0)	5.3	(123.3)	(97.1)	26.9	(70.8)	(68.5)	3.5	
Administrative, R&D, IT and Projects Expenses	(473.8)	(401.0)	18.2	(356.4)	(337.9)	5.5	(20.9)	(16.1)	29.2	(15.5)	(11.6)	33.0	
Management compensation	(12.2)	(10.3)	18.4	(12.2)	(10.3)	18.4	0.0	0.0	n/a	0.0	0.0	n/a	
Other Operating Income / (Expenses), net	17.5	(1.6)	n/a	17.4	(0.1)	n/a	(0.2)	(1.5)	(85.0)	0.5	(0.0)	n/a	
Financial Income / (Expenses), net	(49.2)	(55.0)	(10.5)	(45.3)	(57.2)	(20.8)	(3.7)	1.7	n/a	(0.4)	0.5	n/a	
Income Tax and Social Contribution	(168.1)	(174.1)	(3.5)	(158.5)	(173.2)	(8.5)	(8.7)	(0.5)	n/a	(0.4)	(0.4)	9.8	
Noncontrolling	(0.7)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	n/a	0.0	0.0	0.0	
Net Income	364.8	366.6	(0.5)	378.0	392.1	(3.6)	39.0	23.4	67.1	2.2	(12.2)	n/a	
EBITDA*	671.9	663.7	1.2	665.1	686.8	(3.1)	53.8	24.3	121.5	4.6	(11.1)	(141.7)	
Gross Margin	70.7%	71.0%	(0.3) pp	70.6%	71.4%	(0.8) pp	71.6%	68.9%	2.7 pp	68.7%	67.1%	1.5 pp	
Sales Expenses/Net Revenue	36.5%	36.0%	0.4 pp	34.9%	33.6%	1.2 pp	45.1%	48.9%	(3.8) pp	54.8%	67.8%	(13.0) pp	
General and Admin. Expenses/Net Revenue	15.4%	13.9%	1.5 pp	13.6%	13.1%	0.5 pp	7.6%	8.1%	(0.5) pp	12.0%	11.5%	0.4 pp	
Net Margin	11.9%	12.7%	(0.8) pp	14.5%	15.2%	(0.8) pp	14.3%	11.8%	2.5 pp	1.7%	(12.1)%	n/a	
EBITDA Margin	21.9%	23.0%	(1.1) pp	25.4%	26.7%	(1.2) pp	19.7%	12.2%	7.5 pp	3.6%	(11.0)%	n/a	

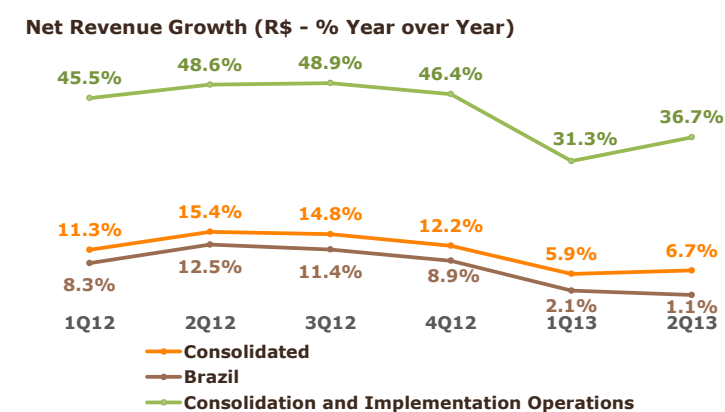
(*) EBITDA = Income from operations before financial effects + depreciation & amortization.

⁴ 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.

⁵ Consolidated figures include the Brazil Operations, the Operations in Consolidation, the Operations in Implementation and other International Investments and consider the impact from acquisitions.

⁶ Position at end of Cycle 8 in all operations.

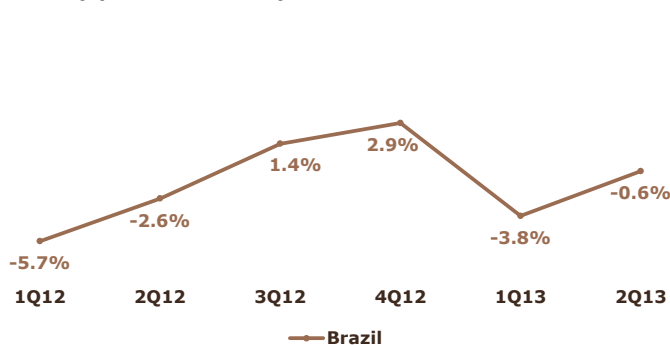
3.1 net revenue



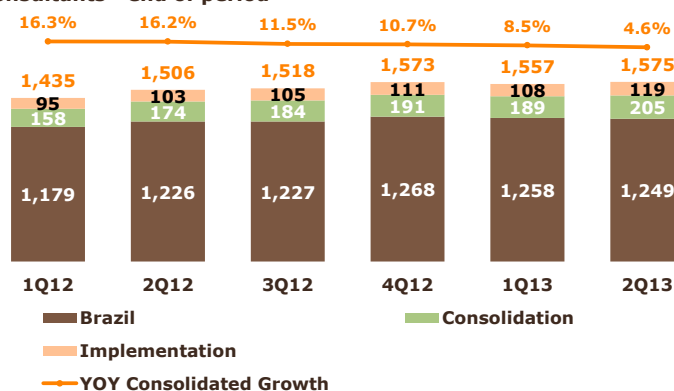
In Brazil, revenue growth in the quarter fell short of our expectations, especially in June, affected mainly by the lower pace of orders from consultants and the lower-than-expected incremental sales from launches in the period.

This quarter, the lower buying frequency had a direct impact on the number of available consultants⁷ and their respective growth. Consultant productivity⁸ decreased by 60 basis points (R\$2,254 in 2Q13, versus R\$2,267 in 2Q12).

Productivity (% Year over Year)



Consultants - end of period



In 2Q13, as detailed in the following table and also reported in previous quarters, the lag in net revenue growth in relation to gross revenue growth reflects the increase in the tax rate (due to the hike in the value added margin – MVA⁹ in the state of São Paulo as of August 1, 2012). We expect this situation to normalize as of the fourth quarter of 2013.

Brazil (R\$ million)	2Q12	1Q13	2Q13	2Q13 vs. 2Q12
Gross Revenue	1,928.0	1,596.7	1,981.9	2.8%
Taxes on sales	493.7	432.1	531.2	7.6%
Taxes on sales rate (%)	25.6%	27.1%	26.8%	1.2 pp
Net Revenue	1,434.3	1,164.5	1,450.7	1.1%

Excluding the impact from acquisitions (Aesop), the **International Operations** accounted for 14.0% of consolidated net revenue in the quarter (13.6% in 6M13). Growth has continued to accelerate driven by the expansion in the consultant base and the increase in buying frequency. In the Operations in Consolidation, the net revenue growth of 38.9% in local currency in 2Q13 compared to the prior year (31.9% in 6M13) was driven by the 17.5% expansion in the consultant base in the quarter (19.1% in 6M13) and by higher productivity, led by the solid performance in Argentina. Take

⁷ We consider as available all consultants who have placed at least one order within a period of four consecutive sales cycles.

⁸ Productivity at retail prices = (gross revenue/average number of consultants in the period) / (1%-consultant profit)

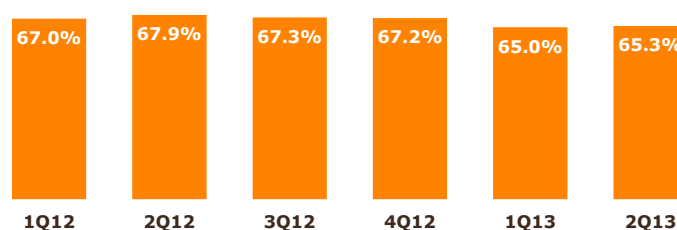
⁹ Value Added Margin (MVA): percentage used to estimate the average margin practiced by consultants, which is a parameter used to form the base for calculating the payment of state value added tax (ICMS) owed by Natura's clients, known as ICMS-ST (tax substitution).

into account that in 2Q12, the Argentina operation was impacted by high levels of out-of-stock products caused by import difficulties in that period. In the Operations in Implementation, which posted net revenue growth of 19.7% in local currency in the quarter (15.1% in 6M13), the adjustments made since 1Q13 to Mexico's Sustainable Relations Network have already leveraged an increase in buying frequency by consultants.

3.2 innovation & products

In June 2013, the innovation index¹⁰ stood slightly below the level of prior quarters, although within the expected level. In the second half of the quarter we re-launched the Aquarela make up line and some products from our hair care line Plant. In 6M13, R&D investments corresponded to 2.6% of net revenue, compared to 2.5% in 6M12.

Innovation (%NV)



3.3 gross margin

In the quarter, consolidated gross margin expanded by 30 basis points from 2Q12. The expansion of 210 basis points in the International Operations, which is explained by the favorable foreign exchange effect and the higher efficiency of promotions, offset the gross margin contraction of 20 basis points in Brazil.

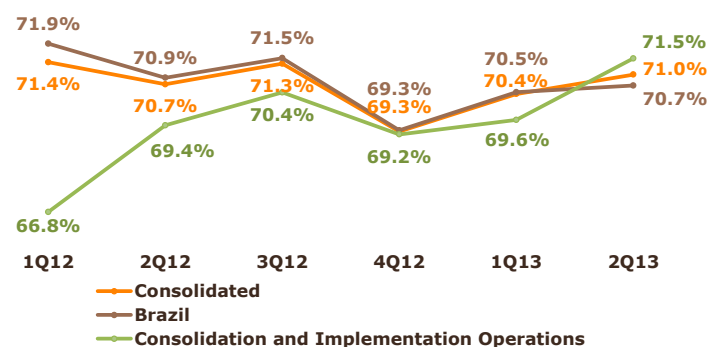
In Brazil, this margin contraction was also negatively impacted by the hike in the tax rate in August 2012, although this impact was almost fully offset by the better cost-benefit trade-off.

The following table presents the main components of COGS:

	2Q13	2Q12	6M13	6M12
RM / PM / FP*	81.9	83.4	81.2	81.6
Labor	9.6	8.6	10.1	9.9
Depreciation	2.4	2.5	2.6	2.7
Other	6.1	5.5	6.0	5.8
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

*Raw materials, packaging materials and finished products.

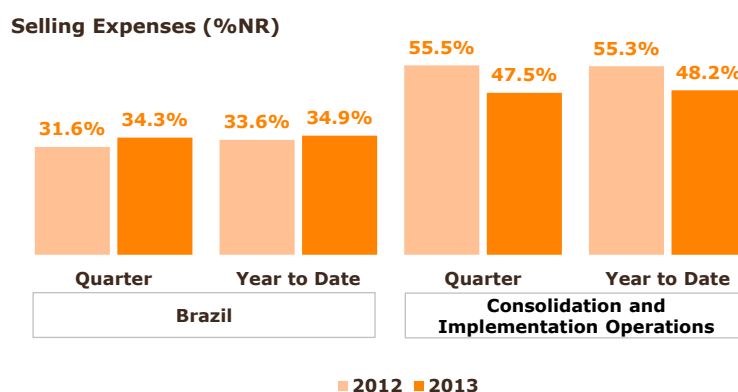
Gross Margin (%NR)



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

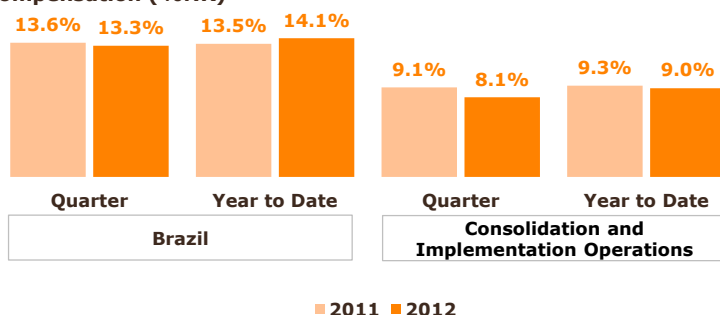
3.4 operating expenses

In Brazil, the increase in selling, marketing and logistics expenses in relation to net revenue is explained by the lower dilution of expenses, the higher storage expenses arising from the lower-than-expected sales and the higher investments in marketing, such as the start of initiatives for the launch of the SOU line. In the **International Operations**, the reduction in selling, marketing and logistics expenses in relation to net revenue was due to the higher dilution of fixed expenses, as well as to a different phasing of marketing expenses.



In Brazil, administrative, R&D, IT and project expenses were stable in 2Q13. The planned

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



increase in R&D investments at a rate above sales growth and the increase in depreciation, reflecting the investments already made in IT, were offset by efficiency gains in discretionary expenses and tax credits in the first half of the year. In the **International Operations**, the relative decrease in administrative expenses is explained by the higher leverage, which offset the investments in systems needed to manage the Sustainable Relations Network model in Mexico.

3.5 other operating expenses and revenues

In 2Q13, considering the Brazil Operations and the International Operations, we registered other revenue of R\$17.8 million, compared to the other revenue of R\$0.4 million in 2Q12 (revenue of R\$17.5 million in 6M13, compared to an expense of R\$1.6 million in 6M12). In Brazil, this result was mainly due to the divestment of a property in Itapecerica da Serra and to the recognition of tax credits from prior periods.

3.6 other international investments

Other international investments, which are related to the operation in France, the international corporate structure based in Buenos Aires and the AESOP operation and associated acquisition costs, recorded EBITDA losses of R\$24.1 million in 2Q13 (loss of R\$19.3 million in 2Q12) and R\$51.6 million in 6M13 (loss of R\$36.2 million in 6M12). This increase in investments mainly reflects the level of inflation in Argentina, which impacted corporate expenses.

3.7 EBITDA

In 2Q13, consolidated EBITDA was R\$409.9 million, up 4.7% from the same period of 2012 (EBITDA margin of 23.9% in 2Q13, vs. 24.3% in 2Q12). In Brazil, EBITDA decreased by 1.6%, reflecting the lower-than-expected sales and higher selling expenses. The reduction was partially offset by nonrecurring effects, i.e., the sale of a property in Itapeverica da Serra and the use of tax credits. Moreover, the result from the International Operations made a positive contribution to consolidated EBITDA.

EBITDA (R\$ million)¹¹

Figures include the operating result and transaction costs associated with Aesop

	2Q13	2Q12	Change %	6M13	6M12	Change %
Net Revenue	1,715.8	1,608.3	6.7	3,067.1	2,884.1	6.3
(-) Cost of Sales and Expenses	1,352.9	1,251.3	8.1	2,484.3	2,288.5	8.6
EBIT	363.0	357.0	1.7	582.8	595.7	(2.2)
Adjust Non-controlling interest	(0.2)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
(+) Depreciation/Amortization	47.1	34.6	36.2	89.2	68.1	31.0
EBITDA	409.9	391.6	4.7	671.9	663.7	1.2

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

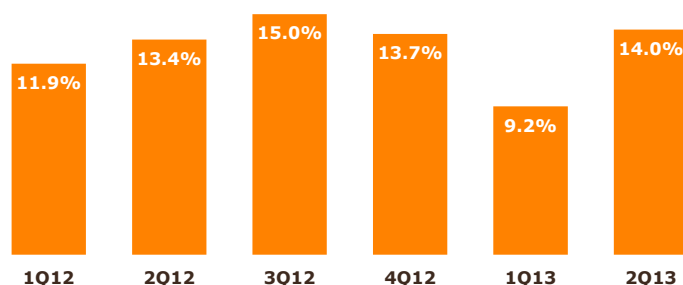
Figures include the operating result and transaction costs associated with Aesop

	2Q13	2Q12	Change %	6M13	6M12	Change %
Brazil	395.6	401.9	(1.6)	665.1	686.8	(3.1)
Argentina, Chile and Peru	37.6	16.1	133.4	53.8	24.3	121.5
Mexico and Colombia	0.8	(7.1)	(111.5)	4.6	(11.1)	(141.7)
Other Investments	(24.1)	(19.3)	24.6	(51.6)	(36.2)	42.6
EBITDA	409.9	391.6	4.7	671.9	663.7	1.2

3.8 net income

Net income in the quarter grew by 11.7%, with net margin expanding 0.6 p.p. The reduction of 71.3% in financial expenses offset the negative impacts on EBITDA explained above.

Net Margin (%NR)



¹¹ Adjust in 2Q13 refers to the Non-controlling Interest of 1Q13 that was booked and published into "other operating expenses and revenues" in 1Q13 and in the current quarter the 1Q13 figure was booked correctly into "Non-controlling interest".

The **Financial Result** in 2Q13 was an expense of R\$11.4 million, compared to an expense of R\$39.8 million in 2Q12. In 6M13, the financial result was an expense of R\$49.2 million (R\$55.0 million expense in 1H12).

(R\$ million)	2Q13	2Q12	Change %	6M13	6M12	Change %
Financial Income/ (Expenses).net	(11.4)	(39.8)	(71.3)	(49.2)	(55.0)	(10.5)

The financial expense in the quarter was positively impacted primarily by the mark-to-market adjustments to derivative¹² instruments given the variation in the currency coupon, which generated revenue of R\$17.5 million in 2Q13, compared to the loss of R\$17.7 million in the same period a year earlier. Note that this is a noncash impact that will be zeroed over the duration of these loans, since the operations are settled only upon maturity. Excluding the mark-to-market impact, the financial expenses in 2Q13 would be 6.9% higher than 2Q12 reflecting the increase in average net debt in the period, partially offset by the reduction in the Selic basic interest rate.

In the first six months of the year, the financial result was also impacted by the mark-to-market adjustment to derivative instruments (income of R\$12.8 million in 6M13, compared to an expense of R\$12.8 million in 6M12), as described above, and by the R\$8.4 million in hedge expenses with the positions contracted to hedge the commitment related to the acquisition of 65% interest in Emeis Holding (AESOP) for AU\$69 million. The hedge positions were contracted to offset the impact of foreign exchange fluctuation on the agreed price between the commitment and the settlement date, in accordance with our foreign currency exposure policy.

3.9 cash flow

Internal cash flow in 6M13 was R\$508.7 million, up 12% from the same period last year, due to noncash effects, especially depreciation and deferred taxes, which impacted net income in the period. Internal cash flow in 6M13 was allocated mainly to meeting temporary working capital needs (R\$310.3 million) and to investments in property, plant and equipment and intangible assets (R\$186.9 million), resulting in **free cash flow** of R\$12.2 million (R\$432.9 million in 2012).

R\$ million	2Q13	2Q12	Change R\$	Change %	6M13	6M12	Change R\$	Change %
Net Income	240.2	215.1	25.1	11.7	364.8	366.6	(1.7)	(0.5)
Depreciation and amortization	47.1	34.6	12.5	36.2	89.2	68.1	21.1	31.0
Non-cash / Other*	22.8	14.4	8.3	57.7	54.7	19.5	35.2	180.3
Internal cash generation	310.1	264.1	46.0	17.4	508.7	454.1	54.6	12.0
Working Capital (Increase)/Decrease	(62.3)	105.5	(167.9)	(159.1)	(310.3)	75.9	(386.2)	(508.7)
Operating cash generation	247.7	369.6	(121.9)	(33.0)	198.4	530.0	(331.6)	(62.6)
CAPEX	(125.5)	(64.0)	(61.4)	95.9	(186.2)	(97.1)	(89.1)	91.7
Free cash flow**	122.3	305.6	(183.3)	(60.0)	12.2	432.9	(420.7)	(97.2)

Favorable/ (unfavorable)

(*) Some 2012 figures were adjusted for proper disclosure

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

¹² Derivative contracts to protect the fluctuation of debt linked to foreign currencies.

Working capital needs increased as a result of the higher inventory levels and different installment payment scheme for the Valentine's Day cycle, which unusually increased our accounts receivable balance. Moreover, a comparison of the variation between December 2012 and June 2013 shows that the position on the former date was positively impacted by some R\$80 million in expenses with media and capital expenditure in that period, as commented in 1Q13. Note also that the variation in working capital in 6M12 benefitted from the unfavorable position at the close of 2011 due to the lack of provisioning for the profit-sharing plan for 2011, the use of PIS/COFINS tax credits and the higher inventory coverage.

Some factors that led to an increase in the working capital position in 2Q13 are expected to be reversed in the coming months.

With regard to investments in **property, plant and equipment** and **intangible assets**, the distribution of disbursements in 2013 was different than in 2012, with a higher concentration in the first half of the year (R\$186.2 million in 6M13 compared to R\$97.1 million in 6M12), led by investments in our plants in Pará and Cajamar, in molds for new product launches and in information technology. We maintain our capital expenditure guidance for the full year of R\$450.0 million (R\$437.4 million in 2012).

3.10 Indebtedness

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

In the quarter, we observed a lengthening in the debt profile, with maturities concentrated around 2015. In May 2013, we settled a debenture issue with principal of around R\$350 million and contracted new long-term credit facilities.

Debt (R\$ million)	Jun/13	Share (%)	Jun/12	Share (%)	Change (%)
Short-Term	404.7	21.1	1,088.8	75.4	(62.8)
Long-Term	1,892.7	98.5	476.4	33.0	297.3
Derivatives	(141.0)	(7.3)	(65.7)	(4.6)	114.5
Finance Leases	(235.1)	(12.2)	(56.0)	(3.9)	319.9
Total Debt	1,921.3	100.0	1,443.5	100.0	33.1
(-) Cash, cash equivalents and short-term investment	778.8		803.3		(3.0)
(=) Net Debt - Net Cash	1,142.5		640.2		78.5
Net Debt / Ebitda	0.75		0.43		
Total Debt / Ebitda	1.26		0.96		

4. dividends

In a meeting held on July 24, 2013, the Board of Directors approved management's proposal for the payment, on August 15, 2013, of dividends relative to the net income recorded in the first six months of 2013, and interest on equity relative to the period from January 1, 2013 to July 24, 2013, in the amounts of R\$337.3 million and R\$27.5 million (R\$23.4 million, net of withholding tax), respectively.

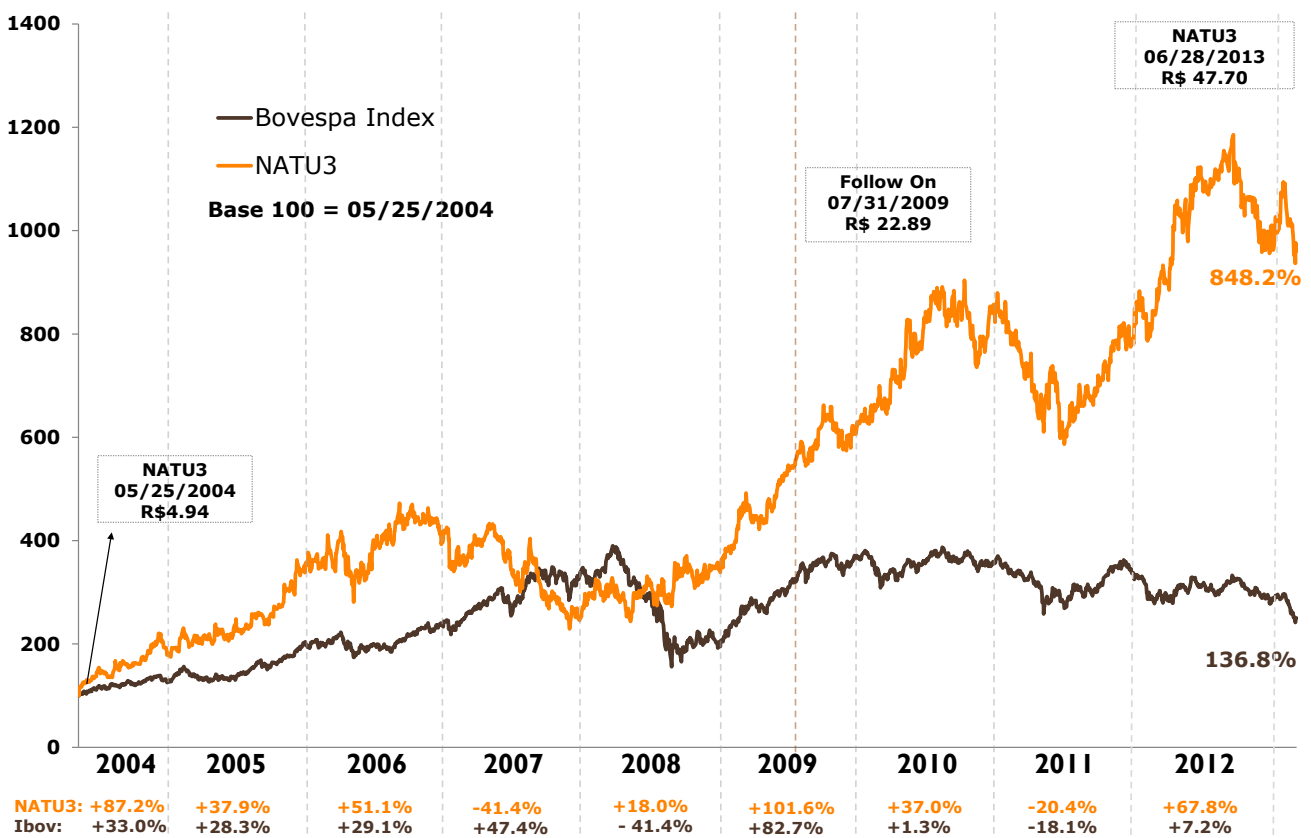
These dividends and interest on equity relative to the first six months of 2013 combined represent a net payment of R\$0.8384 per share to be made on August 15, 2013 to shareholders of record as of July 31, 2013, with the Company's shares trading ex-dividends and ex-IOE as of August 1, 2013. The interest on equity will be recorded in July 2013.

5. stock performance

In 6M13, the price of Natura stock declined by 17.7% from December 31, 2012, while the Bovespa Index fell by 24.1%. In the 12-month period, Natura's stock declined 5.4%, compared to the 13.5% drop in the Bovespa Index. Average daily trading volume in 2Q13 was R\$63.8 million, compared to R\$56.6 million in the prior-year period.

In the six-month period, our average ranking in the Bovespa Liquidity Index was 27th.

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



conference call & webcast

PORTUGUESE: Friday, July 26, 2013
10:00 a.m. (Brasília time)

ENGLISH: Friday, July 26, 2013
12:00 p.m. (Brasília time)

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

From the U.S. (toll free): **+ 1 855 281 6021**

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

Code: **Natura**

Live webcast:

www.natura.net/investidor

investor relations

Phone: +55 (11) 4196-1421

Fabio Cefaly, fabiocefaly@natura.net

Tatiana Bravin, tatianabravin@natura.net

Taísa Hernandez, taisahernandez@natura.net

Yakatherine Menendez, yakatherinemendez@natura.net



balance sheets

at June 2013 and December 2012

(in millions of Brazilian real - R\$)

ASSETS	Jun/13	Dec/12	LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY	Jun/13	Dec/12
CURRENT ASSETS			CURRENT LIABILITIES		
Cash and cash equivalents	592.4	1,144.4	Borrowings and financing	404.7	999.5
Short-term investments	186.4	498.7	Trade and other payables	620.9	649.9
Trade receivables	687.6	651.4	Payroll, profit sharing and related taxes	194.2	211.8
Inventories	836.4	700.7	Taxes payable	464.4	501.5
Recoverable taxes	185.0	144.5	Other payables	62.0	52.0
Derivatives	141.0	80.9	Total current liabilities	1,746.1	2,414.7
Other receivables	200.2	157.8			
Total current assets	2,828.9	3,378.3			
NONCURRENT ASSETS			NONCURRENT LIABILITIES		
Long-term assets:			Borrowings and financing	1,892.7	1,325.1
Recoverable taxes	170.4	151.4	Taxes payable	198.9	177.3
Deferred income tax and social contribution	203.7	214.2	Provision for tax, civil and labor risks	63.3	63.3
Escrow deposits	385.8	349.5	Others provisions	199.0	89.0
Other noncurrent assets	37.2	41.3	Total noncurrent liabilities	2,353.8	1,654.6
Property, plant and equipment	1,257.7	1,012.1			
Intangible assets	368.4	228.5	SHAREHOLDERS' EQUITY		
Total noncurrent assets	2,423.2	1,997.1	Capital	427.1	427.1
			Capital reserves	149.9	155.9
			Earnings reserves	597.9	308.1
			Treasury shares	(34.7)	(66.1)
			Proposed additional dividend	0.0	491.3
			Other comprehensive losses	(7.1)	(10.2)
			Total equity attributable to owners of the Company	1,133.1	1,306.1
			Non- controlling interests	19.1	0.0
			Total equity	1,152.2	1,306.1
TOTAL ASSETS	5,252.1	5,375.4	TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY	5,252.1	5,375.4

statements of income

for the periods ended June 30, 2013 and 2012

(R\$ million)	2Q13	2Q12	6M13	6M12
NET REVENUE	1,715.8	1,608.3	3,067.1	2,884.1
Cost of sales	(497.8)	(471.3)	(897.8)	(836.6)
GROSS PROFIT	1,218.0	1,137.0	2,169.3	2,047.5
OPERATING (EXPENSES) INCOME				
Selling expenses	(614.6)	(550.6)	(1,118.0)	(1,038.9)
Administrative and general expenses	(251.6)	(223.5)	(473.8)	(401.0)
Management compensation	(6.7)	(6.4)	(12.2)	(10.3)
Other operating income (expenses), net	18.0	0.4	17.5	(1.6)
INCOME FROM OPERATIONS BEFORE FINANCIAL INCOME (EXPENSES)	363.1	357.0	582.8	595.6
Financial income	122.4	59.2	188.6	94.3
Financial expenses	(133.8)	(98.9)	(237.8)	(149.3)
INCOME BEFORE INCOME TAX AND SOCIAL CONTRIBUTION	351.7	317.2	533.6	540.7
Income tax and social contribution	(110.7)	(102.1)	(168.1)	(174.1)
Noncontrolling	(0.8)	0.0	(0.7)	0.0
NET INCOME	240.2	215.1	364.8	366.6
ATTRIBUTABLE TO				
Owners of the Company	240.2	215.1	364.8	366.6
Noncontrolling	0.8	0.0	0.7	0.0
	241.0	215.1	365.5	366.6

statements of cash flow

for the periods ended

June 30, 2013 and 2012

(R\$ million)	2Q13	2Q12
CASH FLOW FROM OPERATING ACTIVITIES		
Net income	364.8	366.6
Adjustments to reconcile net income to net cash provided by operating activities:		
Depreciation and amortization	89.2	68.1
Provision for losses on swap and forward transactions	(49.6)	(37.1)
Provision (reversal) for tax, civil and labor contingencies	2.5	9.3
Interest and inflation adjustment of escrow deposits	(8.3)	(10.3)
Income tax and social contribution	168.1	174.1
(Gain) loss on sale on property, plant and equipment and intangible assets	(8.7)	(1.3)
Interest and exchange rate changes on borrowings and financing and other liabilities	141.5	83.0
Exchange rate changes on other assets and other liabilities	4.2	11.0
Stock options plans expenses	5.4	6.3
Provision for discount on assignment of ICMS credits	(3.5)	0.0
Allowance for doubtful accounts	15.1	7.8
Allowance for inventory losses	8.8	(3.5)
Net income attributable to Noncontrolling	0.7	0.0
Provision for healthcare plan and carbon credits	0.6	12.1
Recognition of untimely used tax credits	(6.8)	(3.5)
	723.9	682.5
(INCREASE) DECREASE IN ASSETS		
Trade receivables	(51.3)	79.7
Inventories	(144.5)	(38.2)
Recoverable taxes	(49.4)	15.3
Other receivables	(38.3)	2.6
Subtotal	(283.4)	59.4
INCREASE (DECREASE) IN LIABILITIES		
Domestic and foreign suppliers	(30.3)	(31.5)
Payroll, profit sharing and related taxes, net	(17.6)	36.3
Taxes payable	(47.9)	8.5
Other payables	2.0	21.9
Payments of provision for tax, civil and labor contingencies	(2.5)	(3.0)
Subtotal	(96.4)	32.3
CASH GENERATED BY OPERATING ACTIVITIES	344.1	774.2

OTHER CASH FLOWS FROM OPERATING ACTIVITIES		
Payments of income tax and social contribution	(125.1)	(187.7)
Payments of derivatives	(10.5)	(7.9)
Payment of interest on borrowings and financing	(50.4)	(26.4)
NET CASH GENERATED BY OPERATING ACTIVITIES	158.1	552.2
CASH FLOW FROM INVESTING ACTIVITIES		
Acquisition of property, plant and equipment and intangible assets	(186.2)	(97.1)
Property, plant and equipment incorporated by acquisition AESOP	(129.1)	0.0
Proceeds from sale of property, plant and equipment and intangible assets	21.2	3.1
Short-term investments	(2,725.1)	(832.8)
Redemption of short-term investments	3,037.3	131.9
Withdrawal (payment) of escrow deposits	(28.0)	(24.2)
Noncontrolling interest	19.1	0.0
NET CASH USED IN INVESTING ACTIVITIES	9.3	(819.1)
CASH FLOW FROM INVESTING ACTIVITIES		
Repayments of borrowings and financing - principal	(688.9)	(88.3)
Proceeds from borrowings and financing	433.0	410.2
Sale of treasury shares due to exercise of stock options	27.4	23.3
Payment of dividends and interest on capital	(491.3)	(491.0)
NET CASH GENERATED (USED) IN FINANCING ACTIVITIES	(719.8)	(145.8)
Gains (losses) arising on translating foreign currency cash and cash equivalents	0.3	(0.6)
INCREASE (DECREASE) IN CASH AND CASH EQUIVALENTS	(552.0)	(413.3)
Cash and cash equivalents at the beginning of the year/period	1,144.4	515.6
Cash and cash equivalents at the end of the year/period	592.4	102.4
INCREASE IN CASH AND CASH EQUIVALENTS	(552.0)	(413.3)
Additional Statements of Cash Flows Information:		
Restricted cash	0.0	6.9
Bank overdrafts - unused	117.9	235.5

The Notes are an integral part of the consolidated financial statements

Glossary

_Benefit Sharing: based on 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 to biodiversity. Therefore, one of the practices that defines the way in which these resources will be shared 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.

_CDI: the overnight rate for interbank deposits.

_GHG: Greenhouse gases.

_Innovation Index: the percentage of revenue earned in the last 12 months from the sale of products launched in the last 24 months.

_Natura Crer Para Ver Program: Crer Para Ver, which translates literally as "Believing is Seeing", is a special line of non-cosmetic products whose profits are transferred to the Natura Institute. Neither Natura nor Consultants earn money from sales of this line.

_Natura Consultant (CN): independent sales representatives who do not have a formal labor relationship with Natura.

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

_Natura Super Consultant (CNO): independent sales representatives who do not have a formal labor relationship with Natura and support the Relationship Managers in their activities;

_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.

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

_Supplier Communities: the communities of people engaged in small-scale farming and extraction activities in a variety of locations in Brazil, especially in the Amazon Region, from which the inputs used in our products are extracted from the local 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.

_Sustainable Relations Network: sales model adopted in Mexico that features eight stages in a consultant's development: Natura Consultant, Natura Consultant Entrepreneur, Natura Trainer 1 and 2, Natura Transformer 1 and 2, Natura Inspirer and Natura Associate. To advance through the stages consultants must meet targets for sales volume and attracting new consultants and (unlike the models adopted in other countries) also for personal development and social and environmental engagement in the community.

_Target Market: refers to the market 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.

restated figures

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

_Breakdown of Cost: Restatement of values of the frame with the gap between: Raw Material and Packaging, Labor, depreciation and others regarding the 2Q12 and 6M12.

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.

