



RESULTADOS DO 3T06

São Paulo, 25 de outubro 2006 – A Natura Cosméticos S.A. (Bovespa: NATU3) anuncia hoje os resultados do terceiro trimestre de 2006 (3T06). As informações financeiras e operacionais a seguir, exceto onde indicado o contrário, são apresentadas em **base consolidada**, de acordo com a Legislação Societária.

> SUMÁRIO FINANCEIRO

> Sumário Financeiro – Consolidado (R\$ milhões)

	3T06	3T05	Var %	9M06	9M05	Var %
Unidades de produtos para revenda (em milhões) - Brasil ¹	60,9	54,1	12,6%	169,2	148,4	14,0%
Receita Bruta	985,4	809,8	21,7%	2.688,9	2.214,0	21,5%
Receita Líquida	696,0	571,4	21,8%	1.904,2	1.556,2	22,4%
Lucro Bruto	492,1	391,7	25,6%	1.317,5	1.057,0	24,6%
<i>Margem Bruta (%)</i>	<i>70,7%</i>	<i>68,6%</i>	-	<i>69,2%</i>	<i>67,9%</i>	-
Ebitda ²	183,3	145,7	25,8%	476,9	369,6	29,1%
<i>Margem Ebitda (%)</i>	<i>26,3%</i>	<i>25,5%</i>	-	<i>25,0%</i>	<i>23,7%</i>	-
Lucro Líquido	133,1	100,9	31,9%	344,0	258,4	33,1%
<i>Margem Líquida (%)</i>	<i>19,1%</i>	<i>17,7%</i>	-	<i>18,1%</i>	<i>16,6%</i>	-
Total de consultoras ³ no Brasil (em milhares)	546,7	475,1	15,1%	546,7	475,1	15,1%
Total de consultoras na América Latina ⁴ (em milhares)	50,2	34,6	44,9%	50,2	34,6	44,9%

(1) Total consolidado de unidades de produtos Cosméticos, Fragrâncias e Higiene Pessoal para revenda da consultora. Não inclui, portanto, amostras, brindes, material de apoio à revenda, produtos da linha Crer para Ver, dentre outros.

(2) EBITDA = Lucro operacional antes dos efeitos financeiros + Resultado não operacional + Depreciação e Amortização.

(3) Posição ao final do ciclo 13 de vendas.

(4) Consultoras na Argentina, Peru, Chile e México ao final do ciclo 12 de vendas.

> DESTAQUES

- **Entrada das ações da Natura no Ibovespa** – Desde setembro de 2006, as ações da Natura (NATU3) estão incluídas na Carteira Teórica do Índice Bovespa.

- **Casa Natura Campinas** – Foi inaugurada em setembro de 2006 a primeira Casa Natura no Brasil, na cidade de Campinas, Estado de São Paulo, espelhada na Casa Natura na Cidade do México. Construída para aproximar e intensificar as relações entre a Natura, sua força de vendas, consultoras, consumidores e comunidade, a Casa Natura será um espaço de expressão da marca e de suas crenças.

- **Modelo de Vendas Diretas e Laboratório em Paris-França** – A operação em Paris, que desde de abril de 2005, conta com uma loja conceito (“flagshipstore”), passa a ter também desde o início de outubro de 2006 um laboratório de pesquisas. O laboratório de pesquisas terá como principal objetivo manter estreita relação com o desenvolvimento de novas tecnologias no setor de cosméticos no continente Europeu.

Adicionalmente, no início do mês de outubro de 2006, dentro de um contínuo processo de aprendizado, foi introduzido o modelo de vendas diretas na França. Este modelo terá um formato diferenciado do modelo aplicado nos demais países. Terá forte apoio tecnológico da Internet entre as consultoras e a Natura e entre as consultoras e suas clientes, com a possibilidade de entregas diretas aos consumidores finais.

- **Consultoras Internacionais** – Ao final de setembro de 2006 superamos a marca de 50 mil consultoras fora do Brasil (Argentina, Peru, Chile e México).

> SETOR DE COSMÉTICOS, FRAGRÂNCIAS E HIGIENE PESSOAL NO BRASIL – DADOS DO MERCADO ALVO NATURA (6M06x6M05)

De acordo com os dados do Sipatesp/Abhipec¹, o crescimento nominal do mercado alvo foi de 12,1% no período de janeiro a junho de 2006 comparativamente ao mesmo período do ano anterior. Em termos reais, descontado pelo IPCA de 4,0% no período, o crescimento alcançou 7,8%.

Vale destacar que as taxas de crescimento do mercado alvo têm aumentado sistematicamente bimestre a bimestre (1B: 9,0%; 2B: 11,6% e 3B: 14,3%) durante 2006.

O quadro abaixo apresenta a abertura do mercado alvo² em dois segmentos: cosméticos e fragrâncias, e higiene pessoal, além da participação de mercado da Natura nestes segmentos.

> **Abertura da Receita Líquida do setor no Mercado Alvo e Market Share da Natura no Brasil**

	Mercado Alvo (R\$ milhões)			Market Share-Natura (%)		
	6M06	6M05	Cresc%	6M06	6M05	Var. pp
Cosméticos e Fragrâncias	2.132	1.821	17,1%	38,5%	36,2%	2,3
Higiene Pessoal	2.889	2.656	8,8%	11,2%	10,3%	0,9
Total	5.020	4.477	12,1%	22,8%	20,8%	2,0

Fonte: Sipatesp/Abhipec

A Natura aumentou seu market share no mercado alvo em 2,0pp, passando de 20,8% nos 6M05 para 22,8% nos 6M06.

(1) Sipatesp/Abhipec – Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos.

(2) Mercado alvo – Cosméticos e Fragrâncias (Cuidados com a pele, Maquiagem, Fragrâncias e Proteção solar) e Higiene pessoal (Sabonetes, Cuidados com o cabelo, Desodorantes e Produtos para barba).

> **RECEITA BRUTA CONSOLIDADA**

A receita bruta consolidada no 3T06 foi de R\$985,4 milhões, apresentando um crescimento de 21,7% em comparação ao 3T05 (R\$809,8 milhões). Nos 9M06 a receita bruta consolidada foi de R\$2.688,9 milhões, resultando em um crescimento de 21,5% em relação ao mesmo período de 2005 (9M05: R\$2.214,0 milhões).

O número consolidado de consultoras alcançou 596,9 mil ao término do 3T06 com um crescimento de 17,1% em relação ao mesmo período do ano anterior.

> **CUSTOS E DESPESAS**

O **Custo dos Produtos Vendidos (CPV)** passou de 31,4% da receita líquida no 3T05 para 29,3% no 3T06. Os fatores preponderantes para a redução do CPV foram: (i) reajuste médio dos preços praticamente nulo nas matérias-primas e materiais de embalagem entre 3T05 e 3T06, principalmente em função da apreciação do real em relação ao dólar, (ii) menor volume de perdas com descontinuação e validade de produtos registrados no 3T06; e (iii) pequeno efeito de mix.

> **Composição do CPV (% da Receita Líquida)**

Item	3T06	3T05	9M06	9M05
MP/ME*	22,0	24,9	23,7	25,4
Mão Obra	2,8	2,7	2,9	2,6
Depreciação	1,1	1,1	1,2	1,1
Outros	3,3	2,8	3,0	3,0
Total	29,3	31,4	30,8	32,1

* Matéria-prima e material de embalagem

No acumulado dos nove meses do ano, o CPV também apresentou uma queda, passando de 32,1% no 9M05 para 30,8% no 9M06. Os principais motivos para esta queda são os mesmos apresentados acima.

As **despesas com vendas** aumentaram de 31,6% no 3T05 para 32,9% no 3T06 relativamente à receita líquida. Este aumento de 1,2pp foi concentrado basicamente nas despesas das operações internacionais e de marketing. Em contrapartida, houve continuidade da redução das despesas logísticas no trimestre.

No acumulado de nove meses as despesas com vendas mantiveram-se praticamente estáveis, passando de 31,6% no 9M05 comparativamente a 31,8% em 9M06. Os ganhos com a redução das despesas logísticas foram contrabalançados no aumento de despesas com marketing no período de nove meses.

As **despesas administrativas** passaram de 12,1% no 3T05 para 13,3% no 3T06, relativamente à receita líquida. O aumento de 1,2pp foi decorrente basicamente do crescimento da estrutura de gestão para sustentar o processo de internacionalização e do aumento com pesquisa e desenvolvimento de novos produtos.

No período de nove meses as despesas administrativas passaram de 13,5% em 9M05 para 13,9% em 9M06. O pequeno aumento deveu-se fundamentalmente a uma intensificação nas despesas com TI.

> **EBITDA E LUCRO LÍQUIDO**

O **EBITDA** alcançou R\$183,3 milhões no 3T06, apresentando um crescimento de 25,8% em relação ao obtido no 3T05 (R\$145,7 milhões). A margem EBITDA passou de 25,5% para

26,3% no 3T06. Nos 9M06 o **EBITDA** totalizou R\$476,9 milhões com crescimento de 29,1% em relação ao 9M05 (R\$369,6 milhões). A margem EBITDA passou de 23,7% no 9M05 para 25,0% no 9M06.

O **lucro líquido** registrou um crescimento de 31,9% passando de R\$100,9 milhões no 3T05 para R\$133,1 milhões no 3T06. A margem líquida também aumentou, passando de 17,7% no 3T05 para 19,1% no 3T06. Nos 9M06 o lucro líquido acumulou R\$344,0 milhões com um crescimento de 33,1% sobre o mesmo período do ano passado. A margem líquida passou de 16,6% no 9M05 para 18,1% no 9M06.

> INVESTIMENTOS (ATIVO IMOBILIZADO)

Os investimentos em imobilizado (Capex) nos nove meses de 2006 somaram R\$134,9 milhões, principalmente destinados à ampliação da capacidade produtiva (máquinas e equipamentos), TI e novo centro de Pesquisa e Desenvolvimento, conforme programado. O Capex previsto para o exercício completo está mantido em R\$210milhões.

> RESULTADOS POR BLOCO DE OPERAÇÕES

Com o objetivo de melhor comparar o desempenho financeiro das operações no Brasil e no exterior, passamos a apresentar os resultados segregados em 3 blocos de operações:

- Brasil;
- Operações em fase de consolidação – resultados consolidados das operações na Argentina, Peru e Chile; e
- Operações em fase de implantação – resultados consolidados das operações no México, Venezuela e França.

O quadro abaixo apresenta a abertura da receita bruta nos 9M06 para os 3 blocos de operações:

> Receita Bruta por bloco de operações - R\$ milhões

	9M06	%
Brasil ⁽¹⁾	2.601,0	96,73
Argentina, Chile e Peru	81,3	3,02
México, Venezuela e França	6,6	0,25
Total	2.688,9	100,0

>> BRASIL

> Destaques Financeiros - Brasil (R\$ milhões)

	3T06	3T05	Var %	9M06	9M05	Var %
Total de Consultoras – final do período ⁽¹⁾	546,7	475,1	15,1%	546,7	475,1	15,1%
Unidades de produtos para revenda (em milhões)	60,9	54,1	12,6%	169,2	148,4	14,0%
Receita Bruta ⁽²⁾	951,5	786,8	20,9%	2.601,0	2.151,9	20,9%
Receita Líquida ⁽²⁾	669,8	553,5	21,0%	1.836,1	1.508,2	21,7%
Ebitda ⁽²⁾	192,9	151,0	27,7%	503,2	391,4	28,5%
<i>Margem Ebitda</i>	<i>28,8%</i>	<i>27,3%</i>		<i>27,4%</i>	<i>26,0%</i>	

(1) Número de consultoras ao final do ciclo 13 de vendas

(2) Receitas e Ebitda Brasil pró-forma, eliminado-se as transações com as subsidiárias no exterior (receita bruta e custo).

O canal de vendas no Brasil apresentou um crescimento de 15,1%, passando de 475,1mil consultoras ao término do 3T05 para 546,7mil ao término do 3T06. Considerando as consultoras ativas, o crescimento médio foi de 15,8% no mesmo período. A produtividade por consultora ativa no Brasil no 3T06 alcançou R\$3.087,00⁽¹⁾ com um crescimento de 4,1% em relação ao 3T05.

(1) Venda estimada das consultoras a preços finais para o consumidor.

>> Operações em fase de consolidação - Argentina, Chile e Peru

> Destaques Financeiros – Argentina, Peru e Chile (US\$ milhões)

	3T06	3T05	Var %	9M06	9M05	Var %
Total de Consultoras – final do período ⁽¹⁾	45,9	34,0	34,9%	45,9	34,0	34,9%
Unidades de produtos para revenda (em milhões)	3,0	1,8	66,9%	7,5	4,8	57,1%
Receita Bruta	14,3	9,5	50,1%	37,3	24,6	51,7%
Receita Líquida	10,9	7,3	48,6%	28,5	18,9	50,8%
Ebitda	-1,2	-1,0	12,9%	-3,4	-3,1	11,6%
<i>Margem Ebitda</i>	<i>-10,7%</i>	<i>-14,0%</i>		<i>-12,0%</i>	<i>-16,2%</i>	

(1) Número de consultoras ao final do ciclo 12 de vendas

O ritmo de crescimento das operações na Argentina, Chile e Peru continua forte, como pode ser visto na evolução da receita bruta (crescimento de 50,1% em dólar no trimestre e de 53,9% em moeda local ponderada).

Com relação ao total de consultoras houve um crescimento de 34,9%, passando de 34,0 mil no término de setembro/05 para 45,9 mil em setembro/06. As consultoras ativas médias apresentaram um crescimento de 43,7% entre os períodos. A produtividade por consultora ativa média foi de US\$720,6 no 3T06, valor 4,5% superior ao 3T05. Em moeda local ponderada, a produtividade⁽¹⁾ cresceu 7,1% entre os períodos.

(1) Venda estimada das consultoras a preços finais para o consumidor.

>> Operações em fase de implantação – México, Venezuela e França

> Destaques Financeiros – México, Venezuela e França (US\$ milhões)

	3T06	3T05	9M06	9M05
Total de Consultoras – final do período ⁽¹⁾	4,2	0,6	4,2	0,6
Unidades de produtos para revenda (em milhões)	0,17	0,01	0,35	0,01
Receita Bruta	1,4	0,3	3,1	0,5
Receita Líquida	1,1	0,2	2,7	0,5
Ebitda	-4,2	-2,4	-11,3	-6,7

(1) Número de consultoras ao final do ciclo 12 de vendas

Desde outubro de 2006, foi iniciado o modelo de vendas diretas na França. Este modelo terá um formato diferenciado do modelo aplicado nos demais países. Terá forte apoio tecnológico da Internet entre as consultoras e a Natura e entre as consultoras e suas clientes, com possibilidade de entregas diretas aos consumidores finais.

No México, tendo em vista a boa aceitação da marca, anteciparemos a abertura de novos setores geográficos para o início de 2007. Na Venezuela a operação encontra-se em fase pré-operacional.

>> Processo de expansão internacional

No 9M06 o investimento no processo de internacionalização, representado pelos resultados operacionais negativos, totalizou R\$25,4 milhões (9M05: R\$24,1 milhões). Para o ano de 2006 estimamos um investimento total de R\$35,0 milhões neste processo.

> FLUXO DE CAIXA

A geração interna de caixa ⁽¹⁾ nos 9M06 foi de R\$384,9 milhões, 32,8% superior ao registrado no mesmo período do ano anterior (9M05: R\$289,8 milhões). Deste total, R\$79,0 milhões foram consumidos no capital de giro operacional, nos demais ativos e passivos correntes e realizável e exigível a longo prazo, e R\$134,9 milhões nas aquisições de imobilizado. Como resultado, a geração de caixa livre⁽²⁾ nos 9M06 foi de R\$171,0 milhões apresentando uma redução de 4,9% em relação ao mesmo período do ano anterior (9M05: R\$179,9 milhões).

> Fluxo de caixa consolidado pró forma – R\$ milhões

	9M06	9M05	Var %
Lucro líquido do período	344,0	258,4	33,1%
(+) Depreciações e amortizações	40,9	31,3	30,5%
Geração interna de caixa ⁽¹⁾	384,9	289,8	32,8%
Capital de giro operacional ⁽³⁾	-68,3	-24,4	
Outros ativos e passivos ⁽⁴⁾	-10,7	-1,7	
Geração operacional de caixa	305,9	263,7	16,0%
Adições de imobilizado	-134,9	-83,8	
Geração de caixa livre ⁽²⁾	171,0	179,9	-4,9%

O aumento do capital de giro operacional nos 9M06 foi devido à (i) maior concentração do faturamento no final de setembro de 2006, o que provocou uma elevação atípica no saldo do contas a receber; (ii) concentração de compra de materiais e serviços ocorrida no final de 2005 e dos respectivos pagamentos no início de 2006 e (iii) mudança na política de estoques para a estratégia de Natal e expansão do centro de distribuição em Matias Barbosa / MG, fatores estes que impactaram o saldo dos estoques em setembro de 2006 (este efeito foi em boa parte compensado pelo crescimento da conta fornecedores de matéria prima e material de embalagem no final de setembro).

Destacamos novamente o investimento em imobilizado que totalizou R\$134,9 milhões nos 9M06. Este montante despendido neste período está em linha com a expectativa da empresa para 2006 (R\$210 milhões).

Nota 1: (Lucro líquido do período)+ (depreciações e amortizações).

Nota 2: (Geração interna de caixa) +/- (variações no capital de giro e realizável e exigível a longo prazo) – (aquisições de ativo imobilizado).

Nota 3: Ativos - Contas a receber, estoques e impostos a recuperar de curto prazo. Passivos - fornecedores, salários, participações no lucro e encargos sociais, obrigações tributárias, provisões e fretes a pagar.

Nota 4: Ativos- Adiantamento a colaboradores e fornecedores, imposto de renda e contribuição social diferidos de curto prazo, outros créditos e ativos realizáveis a longo prazo. Passivos- outros contas a pagar de curto e longo prazos e provisões de contingências.

> CONFERENCE CALL & WEBCAST

Português: Sexta-feira, 27 de outubro de 2006

10h00 – horário de Brasília

Ligações do Brasil: 11-4688-6301

Ligações do exterior: (1-412) 858-4600

Ligações dos EUA: (1-800) 860-2442

Inglês: Sexta-feira, 27 de outubro de 2006

12h00 – horário de Brasília

Ligações do Brasil: 11-4688-6301

Ligações do exterior: (1-412) 858-4600

Ligações dos EUA: (1-800) 860-2442

Transmissão ao vivo pela internet: www.natura.net/investidor

> RELAÇÕES COM INVESTIDORES

Telefone: (11) 4196-1421

Helmut Bossert, helmutbossert@natura.net

Ricardo Capella, ricardocapella@natura.net

Adriana Pires, adrianapires@natura.net

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 "proforma", 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.

> Anexo 1 – Demonstração do resultado do período (consolidado)

(em R\$ milhões)	3T06	%RL	3T05	%RL	Var%	9M06	%RL	9M05	%RL	Var%
Vendas brutas no mercado interno	950,9	96,5	786,1	97,1	21,0	2.597,9	96,6	2.149,0	97,1	20,9
Vendas brutas no mercado externo	34,3	3,5	23,4	2,9	46,3	89,9	3,3	64,0	2,9	40,5
Outras vendas	0,3	0,0	0,3	0,0	31,1	1,0	0,0	0,9	0,0	9,5
RECEITA OPERACIONAL BRUTA	985,4	100,0	809,8	100,0	21,7	2.688,9	100,0	2.214,0	100,0	21,5
Impostos sobre vendas, devoluções e abatimentos	(289,5)	29,4	(238,4)	29,4	21,4	(784,7)	29,2	(657,7)	29,7	19,3
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	696,0	100,0	571,4	100,0	21,8	1.904,2	100,0	1.556,2	100,0	22,4
Custo dos produtos vendidos	(203,8)	29,3	(179,7)	31,4	13,4	(586,7)	30,8	(499,2)	32,1	17,5
LUCRO BRUTO	492,2	70,7	391,7	68,6	25,6	1.317,5	69,2	1.057,0	67,9	24,6
(DESPESAS) RECEITAS OPERACIONAIS										
Com vendas	(228,6)	32,8	(180,9)	31,7	26,4	(605,4)	31,8	(491,1)	31,6	23,3
Administrativas e gerais	(92,7)	13,3	(69,2)	12,1	33,9	(264,1)	13,9	(210,4)	13,5	25,5
Remuneração dos administradores	(4,6)	0,7	(4,2)	0,7	9,2	(10,8)	0,6	(9,6)	0,6	13,0
Outras despesas operacionais, líquidas	2,4	0,3	(2,6)	0,5	-191,9	(1,8)	0,1	(5,4)	0,3	-66,1
LUCRO OPERACIONAL ANTES DOS EFEITOS FINANCEIROS	168,6	24,2	134,8	23,6	25,1	435,3	22,9	340,6	21,9	27,8
Despesas financeiras	(7,8)	1,1	(12,9)	2,3	-39,9	(26,2)	1,4	(36,4)	2,3	-27,9
Receitas financeiras	10,3	1,5	13,1	2,3	-21,3	36,1	1,9	39,5	2,5	-8,8
LUCRO OPERACIONAL	171,2	24,6	134,9	23,6	26,8	445,1	23,4	343,8	22,1	29,5
Resultado não operacional, líquido	0,6	0,1	(0,2)	0,0	-382,7	1,0	0,1	(2,4)	0,2	-142,5
LUCRO ANTES DO IMPOSTO DE RENDA E DA CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	171,8	24,7	134,7	23,6	27,5	446,2	23,4	341,4	21,9	30,7
Imposto de renda e contribuição social (Nota 9.b)	(38,7)	5,6	(33,9)	5,9	14,3	(102,2)	5,4	(83,0)	5,3	23,2
LUCRO LÍQUIDO ANTES DA PARTICIPAÇÃO DOS MINORITÁRIOS	133,1	19,1	100,9	17,7	31,9	344,0	18,1	258,4	16,6	33,1
Participação dos minoritários	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO	133,1	19,1	100,9	17,7	31,9	344,0	18,1	258,4	16,6	33,1
Depreciação	14,1	2,0	11,2	2,0	25,9	40,9	2,1	31,3	2,0	30,5
EBITDA	183,3	26,3	145,7	25,5	25,8	476,9	25,0	369,6	23,7	29,0

> Anexo 2 – Balanço patrimonial consolidado (30/09/06 e 30/06/06) – R\$ MM

ATIVO	30/set/06	30/jun/06	PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	30/set/06	30/jun/06
CIRCULANTE			CIRCULANTE		
Disponibilidades	54,3	53,8	Empréstimos e financiamentos	95,0	108,0
Aplicações financeiras	147,4	261,8	Fornecedores nacionais	187,7	136,9
Contas a receber	309,5	287,3	Fornecedores estrangeiros	5,1	3,1
Estoques	263,1	184,4	Salários, part. no lucro e encargos sociais	95,9	73,6
Impostos a recuperar	40,2	28,3	Obrigações tributárias	83,2	73,4
Adiantamentos a colaboradores e fornecedores	9,8	7,7	Dividendos a pagar	0,1	112,2
IR e CSLL diferidos	26,0	33,2	Fretes a pagar	13,7	11,7
Outros créditos	26,6	22,6	Provisões diversas	3,5	7,3
Total do circulante	877,0	879,2	Outras contas a pagar	18,1	19,7
REALIZÁVEL A LONGO PRAZO			Prov. p/ perdas com "swap" e "forward"	2,8	3,9
Valores a receber de acionistas	0,0	0,0	Total do circulante	505,1	549,9
Impostos a recuperar	16,2	10,5	EXIGÍVEL A LONGO PRAZO		
IR e CSLL diferidos	34,4	32,2	Empréstimos e financiamentos	79,5	78,9
Depósitos judiciais	33,3	31,6	Provisão para contingências	107,0	100,3
Outros créditos	0,5	0,5	Outras contas a pagar	3,8	3,8
Aplicações financeiras	4,2	4,1	Total do exigível a longo prazo	190,3	183,0
Total do realizável a longo prazo	88,6	78,9	PARTICIPAÇÃO DOS MINORITÁRIOS		
PERMANENTE				0,0	0,0
Investimentos	5,7	5,8	PATRIMÔNIO LÍQUIDO		
Imobilizado	457,3	398,3	Capital social	232,7	232,2
Total do permanente	462,9	404,1	Reservas de capital	131,7	128,0
			Reservas de lucros	369,0	269,5
			Ações em tesouraria	(0,4)	(0,5)
			Total do patrimônio líquido	733,1	629,2
TOTAL DO ATIVO			TOTAL DO PASSIVO + PL		
	1.428,5	1.362,1		1.428,5	1.362,1

> Anexo 3 – Demonstração de fluxo de caixa (Consolidado)

(em R\$ milhões)	9M06	9M05
ATIVIDADES OPERACIONAIS		
Lucro líquido do período	344,0	258,4
Ajustes para reconciliar o lucro líquido ao caixa gerado pelas atividades operacionais:		
Depreciações e amortizações	40,9	31,3
Variações monetárias e cambiais, líquidas, exceto de contingências	13,1	3,0
Provisão decorrente dos contratos de "swap" e "forward"	3,2	12,0
Provisão para contingências	8,9	23,1
Provisão para perdas na realização dos estoques	(3,9)	2,0
Outras Provisões	0,0	2,3
Imposto de renda e contribuição social diferidos	(5,3)	(10,2)
Valor do resultado na venda e baixa de ativo permanente	1,7	6,3
Resultado equivalência patrimonial	0,0	0,0
Participação dos minoritários	0,0	0,0
	402,4	328,2
(AUMENTO) REDUÇÃO DOS ATIVOS		
Circulante:		
Contas a receber	6,8	11,2
Estoques	(106,9)	(62,1)
Outros ativos	(8,0)	(7,4)
Realizável a longo prazo:		
Depósitos judiciais	(1,7)	(1,6)
Impostos a recuperar	(6,6)	(4,8)
Outros ativos	(0,1)	(2,7)
Subtotal	(116,5)	(67,3)
AUMENTO (REDUÇÃO) DOS PASSIVOS		
Circulante:		
Fornecedores	40,5	1,2
Salários, participações no lucro e encargos sociais, líquidos	18,3	7,8
Obrigações tributárias, líquidas	(25,8)	3,3
Outros passivos	(0,3)	13,9
Exigível a longo prazo:		
Outros passivos	8,2	1,0
Subtotal	40,9	27,3
CAIXA LÍQUIDO GERADO NAS ATIVIDADES OPERACIONAIS	326,8	288,2
ATIVIDADES DE INVESTIMENTO		
Adições de imobilizado	(134,9)	(83,8)
Investimentos	0,0	0,0
CAIXA LÍQUIDO UTILIZADO NAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTOS	(134,9)	(83,8)
ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO		
Redução - empréstimos e financiamentos de curto prazo	(76,1)	(173,1)
Captações - empréstimos e financiamentos de longo prazo	47,6	220,3
Pagamentos de contratos de "swap" e "forward"	(3,1)	(14,8)
Pagamento de dividendos	(307,1)	(203,8)
Pagamento de juros sobre o capital próprio	(51,3)	(28,6)
Integralização de capital	2,0	0,0
Outras	2,7	0,1
Venda de ações em tesouraria pelo exercício de opções de compra de ações	6,5	2,2
Amortização de valores a receber de acionistas	2,2	2,2
CAIXA LÍQUIDO UTILIZADO NAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO	(376,6)	(195,4)
(DIMINUIÇÃO) AUMENTO LÍQUIDO NAS DISPONIBILIDADES	(184,7)	9,0
Saldo inicial do caixa	386,4	231,6
Saldo final do caixa	201,7	240,6
VARIAÇÃO NO CAIXA	(184,7)	9,0
INFORMAÇÕES COMPLEMENTARES SOBRE O FLUXO DE CAIXA		
Pagamentos de imposto de renda e contribuição social	91,0	61,0