



**São Paulo, 22 de outubro de 2008** – A Natura Cosméticos S.A. (Bovespa: NATU3) anuncia hoje os resultados do terceiro trimestre de 2008 (3T08). As informações financeiras e operacionais a seguir, exceto onde indicado o contrário, são apresentadas em **base consolidada**, de acordo com a Legislação Societária.

O comentário está estruturado em quatro partes: (i) introdução com um resumo das operações; (ii) operação Brasil Pró-forma; (iii) operações internacionais Pró-forma; e (iv) resultado consolidado total. A margem de lucro auferida nas exportações do Brasil para as operações internacionais foi subtraída do CPV das respectivas operações demonstrando o real impacto dessas subsidiárias<sup>1</sup> no resultado consolidado da empresa. Desta forma, a Demonstração de Resultados pró-forma Brasil apresenta somente o resultado das vendas realizadas no mercado interno. A partir do terceiro trimestre de 2008, passamos a excluir os efeitos do *translation* do resultado pró-forma das operações internacionais, originário da conversão da DRE destes países de moeda local para reais.

## > INTRODUÇÃO

As principais economias do mundo globalizado passam hoje por um período de fortes mudanças. Os países emergentes, entretanto, poderão ser menos afetados pela crise e por conta disso terão papel destacado na contribuição para o crescimento da economia mundial.

A venda direta de cosméticos e fragrâncias, por sua vez, tem apresentado, historicamente, desempenho diferenciado em relação a outros setores no Brasil e tem crescido a taxas superiores às do PIB. O modelo não depende de crédito e é menos sensível às variações bruscas na economia. Esta tem sido a característica deste negócio embora o passado não seja garantia de desempenho similar no futuro.

A Natura possui fundamentos fortes, tanto na sua estrutura financeira como no seu modelo de negócios. Nossa empresa tem alta rentabilidade, forte geração de caixa e uma tesouraria com atuação segura e criteriosa. A marca é forte, tendo sido avaliada por instituições

<sup>1</sup> Esse ajuste é feito de forma plena uma vez que 100% do capital dessas subsidiárias são detidos pela Natura Cosméticos S.A.

independentes<sup>2</sup> como uma das mais importantes e entre as quinze mais valiosas na América Latina, onde nossos negócios estão concentrados. Com isso estamos confiantes que temos bases sólidas para continuar a crescer e remunerar adequadamente nossos acionistas.

## OPERAÇÃO BRASIL

Os resultados da Natura no 3T08 já refletem os primeiros efeitos do nosso Plano de Ação. O Plano que contempla um investimento de R\$400 milhões em marketing e no modelo comercial no período 2008-2010 tem como objetivo acelerar o crescimento das vendas com impacto pleno em 2009. Vale ressaltar também que este investimento será financiado em sua totalidade por ganhos de eficiência internos.

A receita líquida no Brasil no 3T08 foi de R\$868,4 milhões, apresentando crescimento de 21,4% sobre o mesmo período do ano anterior. O EBITDA Brasil foi de R\$236,9 milhões com margem de 27,3% comparada à margem de 27,1% no 3T07.

O processo de inovação vem demonstrando sua eficiência por meio da retomada do crescimento do índice de inovação<sup>3</sup> (66,9% nos 9M08 versus 54,2% nos 9M07) e pelo sucesso dos novos lançamentos nos primeiros nove meses do ano. Destacam-se a linha de perfumaria *Amor América*, o creme para rosto hidratação anti-sinais *Chronos* Politensor de Soja, o relançamento da linha *Tododia* e, mais recentemente, a linha *Natura Naturé*, que convida as crianças entre 3 e 7 anos aos cuidados pessoais de higiene e limpeza, ao mesmo tempo em que amplia a consciência sobre o cuidado com a água.

Os investimentos adicionais em marketing e no modelo comercial nos 9M08 foram de R\$55,2 milhões e estão de acordo com o previsto pelo Plano de Ação. Estes investimentos foram destinados principalmente para propaganda e eventos, apoiando os novos lançamentos, além do maior treinamento das consultoras e de experimentação de produtos.

As despesas adicionais de marketing nos 9M08 foram compensadas por ganhos de produtividade que totalizaram R\$64,6 milhões. Tais economias resultaram de uma gestão mais eficiente nos processos de prevenção de perdas de produtos, ganhos nos custos de manufatura, redução do custo dos catálogos de vendas, além do aumento da participação dos pedidos realizados via Internet.

A implementação do modelo CNO (Consultora Natura Orientadora)<sup>4</sup> está de acordo com o planejado. Hoje está presente na região Nordeste, no interior de São Paulo e também nos

---

<sup>2</sup> INTERBRAND "O poder das marcas na América Latina" – Outubro de 2008.

<sup>3</sup> Índice de Inovação – participação percentual das vendas provenientes de produtos lançados nos últimos 24 meses.

<sup>4</sup> O modelo CNO é uma evolução do atual modelo comercial que passa a ser *bi-level*, onde a Consultora Natura Orientadora é uma prestadora de serviços atípicos e responsável pela aceleração do crescimento do canal.

Estados do Rio de Janeiro, Minas Gerais e Espírito Santo. A finalização da implantação do modelo CNO nas demais regiões do país está prevista para o final do primeiro semestre de 2009, quando teremos aproximadamente 8.500 CNO's.

Atualmente nosso portfólio é composto por 851 SKU's<sup>5</sup>, o que representa uma redução de 8,5% em relação ao saldo no início do ano. Mantemos nossa meta de racionalização do portfólio para 780 SKU's ao final deste ano.

Quanto ao programa de descentralização da distribuição física, inauguramos ao final de setembro nosso quarto centro de distribuição, localizado na cidade de Canoas – RS, para atender parte dos estados do Rio Grande do Sul e Santa Catarina. Outro centro de distribuição deverá ser inaugurado em meados do primeiro semestre de 2009.

O plano de ação divulgado no início deste ano também contempla a evolução do nosso modelo organizacional e que busca o revigoramento de nossa cultura e a implantação da gestão por processos. Estamos reestruturando nossa organização com a criação de unidades de negócios. Esta estrutura tornará a operação mais leve e ágil e permitirá maior proximidade com o cliente e com o mercado. Nosso principal objetivo é implementar um sistema de gestão que estimule a melhoria contínua e a inovação por meio da aprendizagem, da evolução dos nossos colaboradores e sua relação com a Natura, gerando valor para todos os *stakeholders*.

Neste ano conquistamos a primeira posição como melhor empresa em nosso setor de Higiene, Cosméticos e Limpeza nos quatro dos mais expressivos rankings de resultados organizados por veículos de comunicação<sup>6</sup> no Brasil, que levaram em conta nossos resultados de 2007. Além disso, fomos indicados como a segunda Empresa Mais Admirada do Brasil, em ranking organizado pela revista Carta Capital.

#### *Situação Financeira:*

A combinação de uma política de *hedge* ampla e de uma alta liquidez posicionou favoravelmente a companhia para atravessar este período de instabilidade nos mercados financeiros.

A Natura tem como política de gestão de risco manter seus resultados, projetados em período de pelo menos seis meses, o mais possível independente de oscilações cambiais. O modelo de *hedge* leva em conta não só as posições de saldo em outras moedas, mas também os fluxos previstos neste horizonte de seis meses, com fornecedores e nossas operações internacionais.

---

<sup>5</sup> Stock Keeping Unit

<sup>6</sup> Fomos eleitos por Melhores e Maiores, da revista Exame, Valor 1000, do jornal Valor Econômico, As Melhores da Dinheiro, promovido pela revista Isto É Dinheiro e Balanço Anual, da Gazeta Mercantil.

Tomando o terceiro trimestre e previsões de fluxos para o quarto trimestre, estimamos um resultado líquido nestes seis meses de aproximadamente R\$12,0 milhões de efeito favorável, considerando-se as paridades cambiais vigentes em 21 de Outubro de 2008<sup>7</sup>. A Natura termina o 3T08 com R\$339,9 milhões em caixa, e total de financiamentos de R\$519,5 milhões, com prazo médio de 15 meses.

### *Sustentabilidade*

Do ponto de vista dos temas ligados ao meio ambiente, destacamos a redução do impacto ambiental da Revista Natura em 32,0% em relação a versão anterior. A alteração do papel e a remodelação do projeto gráfico possibilitaram a diminuição da quantidade de matéria-prima utilizada na sua produção e a redução no número de páginas. Essa ação gera uma economia de 3,5 mil ton / ano de papel e uma redução de 4,5 mil tonCO<sub>2e</sub> / ano na atmosfera.

Também quanto ao carbono neutro a meta da Natura é reduzir 33% das emissões relativas de GEEs<sup>8</sup> em 5 anos a partir de 2006. Já em 2007 reduzimos 7% nossas emissões (De 4,39 para 4,09 kg CO<sub>2e</sub>/kg de produto). Para 2008 foram criados sete grupos de trabalho liderados por gerentes de diversas áreas cuja responsabilidade é reduzir as emissões em toda a cadeia de negócios. A partir de 2007 toda a nossa empresa e nossos produtos são carbono neutro, por apoio a projetos externos com benefícios sócio-ambientais.

Outro tema importante a destacar é sobre o consumo de energia e água. Nos 9M08 criamos dois comitês multidisciplinares para discussão de projetos de redução e controle do consumo de energia e água. Alcançamos em nossa matriz energética (Energia elétrica, GLP e Diesel) uma redução de 5,8%, comparativamente à meta inicial de 2,0%. Alcançamos também uma redução de 6,8% no volume de água consumido em relação ao mesmo período de 2007, cuja meta inicial também era de 2,0%. Focamos também em melhorias em nossos processos produtivos e ações de conscientização de nossos colaboradores administrativos e operacionais.

### OPERAÇÕES INTERNACIONAIS

A estratégia de internacionalização da Natura não muda. A expansão internacional com uma marca de expressão global continua sendo importante vetor de crescimento para a Natura. Nosso foco continua sendo acelerar o crescimento nos mercados em que atuamos na América Latina, onde nosso modelo e nossa marca já demonstram vigor e potencial.

---

<sup>7</sup> Fechamento cambial R\$/US\$ 2,1941

<sup>8</sup> Gases de Efeito Estufa

Os estudos para implementação de uma operação nos Estados Unidos indicaram que o momento não é adequado para sua execução. Por esta razão decidimos suspender por tempo indeterminado nossa entrada naquele mercado. Manteremos nossa operação na França, como parte de um conjunto de ações para a construção de nossa marca global e como fonte de aprendizado sobre as demandas de um mercado altamente sofisticado.

O conjunto das operações internacionais apresentou no 3T08 receita bruta de R\$67,2 milhões, representando um crescimento ponderado de 55,2% em moeda local em relação ao 3T07 (41,2% em reais), atingindo uma participação de 5,4% da receita bruta consolidada versus 4,6% no ano anterior.

O EBITDA das operações internacionais ficou negativo em R\$20,0 milhões no 3T08, sendo: (i) R\$10,0 milhões nas operações na América Latina (R\$9,9 milhões no 3T07), demonstrando uma evolução favorável destas operações, com conseqüente melhoria da margem de -27,0% para -19,3% entre os períodos; e (ii) R\$9,9 milhões nos outros mercados (R\$3,1 milhões no 3T07), especialmente influenciado pelos custos dos estudos para a implantação de uma unidade nos Estados Unidos.

Ainda na América Latina, o número de consultoras cresceu 41,4% no 3T08 e já ultrapassa 111 mil. Atualmente contamos com seis Casas Natura (Buenos Aires, duas na Cidade do México, Cali, Bogotá e Lima) e até o final do ano serão inauguradas mais três casas nos países em que atuamos nesta região. Outro aspecto positivo verificado nestas operações é o fato de a Natura já estar entre os melhores lugares para se trabalhar<sup>9</sup> na Argentina, Chile e Peru. No México recebemos dois prêmios relevantes na categoria de responsabilidade social "Empresa Socialmente Responsable 2008" e "Mejor Practica de Responsabilidad Social 2008".

## RESULTADO CONSOLIDADO

A receita bruta consolidada foi de R\$1.246,2 milhões no 3T08, com crescimento de 18,5% em comparação ao 3T07 (R\$1.052,0 milhões). A receita líquida consolidada foi de R\$921,1 milhões no 3T08, com crescimento de 22,3% em relação ao 3T07 (R\$752,9 milhões).

O resultado EBITDA consolidado alcançou R\$227,3 milhões contra R\$179,1 milhões no 3T07, apresentando portanto um crescimento de 27,0% entre os períodos. A margem EBITDA consolidada aumentou para 24,7% no 3T08 (23,8% no 3T07), influenciada pelo aumento da margem bruta e pelos ganhos de eficiência operacional que compensaram o aumento das despesas de marketing. Reiteramos o nosso *guidance* de um piso para a margem EBITDA consolidada de 23,0% para cada ano do triênio 2008-2010.

---

<sup>9</sup> Pesquisa "Great Place to Work" 2008

O total consolidado de consultoras alcançou 803,9 mil no final do terceiro trimestre de 2008, apresentando um crescimento de 14,6% em relação ao mesmo período do ano anterior.

## > SETOR DE COSMÉTICOS, FRAGRÂNCIAS E HIGIENE PESSOAL NO BRASIL

De acordo com os dados da Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal e Cosméticos (Sipatesp/Abihpec), o crescimento do mercado alvo<sup>10</sup> de cosméticos, fragrâncias e produtos de higiene pessoal foi de 12,0% no primeiro semestre do ano de 2008, em comparação ao mesmo período do ano anterior. Descontado o IPCA<sup>11</sup> do período, o crescimento real foi de 5,7%. O quadro a seguir apresenta a abertura do mercado alvo em dois segmentos: cosméticos e fragrâncias e higiene pessoal, e a participação de mercado da Natura nestes segmentos. A Companhia apresentou, no mercado alvo, redução de *market share* de 70 pontos base nesse período, passando de 22,5% no 6M07 para 21,8% no 6M08.

### > Receita Líquida do Setor no Mercado Alvo e Market Share da Natura no Brasil

	Mercado Alvo (R\$ milhões)			Market Share - Natura (%)		
	6M08	6M07	Var. %	6M08	6M07	Var. pp
Cosméticos e Fragrâncias	2.787,2	2.474,7	12,6%	35,4%	38,0%	(2,6)
Higiene Pessoal	3.636,1	3.257,9	11,6%	11,4%	10,7%	0,7
<b>Total</b>	<b>6.423,3</b>	<b>5.732,6</b>	<b>12,0%</b>	<b>21,8%</b>	<b>22,5%</b>	<b>(0,7)</b>

Fonte: SIPATESP

<sup>10</sup> Mercado Alvo: Cuidados com a Pele, Protetor Solar, Maquiagem, Perfumes, Fragrâncias, Cuidados para o Cabelo, Creme de Barbear e Desodorantes. Não inclui Fraldas, Esmaltes para Unhas, Absorventes, Tinturas para Cabelos e Higiene Oral

<sup>11</sup> IPCA de 6,06% nos 12 meses findos em 30/06/2008.

## > OPERAÇÃO BRASIL – DRE pró-forma

### > Destaques Financeiros Pró-forma – Brasil (R\$ milhões)

	3T08	3T07	Var %	9M08	9M07	Var %
Total de Consultoras - final do período* (em milhares)	691,9	622,5	11,1	691,9	622,5	11,1
Unidades de produtos para revenda (em milhões)	74,6	67,7	10,1	206,1	188,5	9,4
Receita Bruta	1.179,0	1.004,4	17,4	3.190,5	2.859,5	11,6
Receita Líquida	868,4	715,6	21,4	2.332,0	2.033,4	14,7
Lucro Bruto	605,9	483,5	25,3	1.609,3	1.382,4	16,4
<i>Margem Bruta (%)</i>	69,8%	67,6%	2,2 pp	69,0%	68,0%	1,0 pp
Despesas com Vendas	287,4	223,9	28,4	767,3	638,3	20,2
Despesas Administrativas	97,9	82,2	19,2	275,7	254,3	8,4
Outras (Despesas) / Receitas, líquidas	0,0	0,0	-	30,9	7,8	294,9
Resultado Financeiro, líquido	11,1	(3,5)	-	(3,1)	(9,1)	-
Lucro Operacional	228,4	171,7	33,0	584,5	481,2	21,5
Lucro Líquido	167,1	133,7	25,0	437,8	372,5	17,5
EBITDA	236,9	194,1	22,1	649,3	542,4	19,7
<i>Margem EBITDA (%)</i>	27,3%	27,1%	0,2 pp	27,8%	26,7%	1,2 pp

(\*) Número de consultoras ao final do ciclo 13 de vendas.

A **receita bruta na operação Brasil** foi de R\$1.179,0 milhões no 3T08 versus R\$1.004,4 milhões no 3T07 apresentando um crescimento de 17,4%. A receita líquida apresentou um crescimento de 21,4%. Este crescimento foi reflexo de lançamentos de novos produtos com grande sucesso, sustentados por uma estratégia de comunicação eficiente junto ao canal de vendas e consumidores finais. A diferença entre os crescimentos da receita bruta e líquida teve novamente o efeito favorável da diminuição de despesas com impostos em função da descentralização da distribuição e alterações na mecânica de substituição tributária de alguns Estados.

No acumulado do ano (9M08), a **receita bruta na operação Brasil** foi de R\$3.190,5 milhões com crescimento de 11,6% versus o mesmo período do ano anterior (9M07 - R\$2.859,5 milhões). A receita líquida por sua vez apresentou um crescimento de 14,7%.

O **Custo dos Produtos Vendidos** (CPV) reduziu-se de 32,4% da receita líquida no 3T07 para 30,2% no 3T08. Esta redução, e conseqüente aumento na margem bruta, teve como principais causas: (i) racionalização do processo de prevenção de perdas de produtos; (ii) melhor gestão dos custos de manufatura (materiais e despesas); e (iii) menor alíquota de

imposto sobre vendas, nesta ordem de importância. Parte destes ganhos foi compensada pelo reposicionamento de preços em algumas linhas de produtos.

No acumulado do ano, o CPV também apresentou redução, passando de 32,0% em 9M07 para 31,0% em 9M08. Este aumento da margem bruta teve como principais causas os mesmos fatores citados acima.

As **despesas com vendas** aumentaram de 31,3% no 3T07 para 33,1% no 3T08 sobre a receita líquida, como reflexo do nosso programa de maiores investimentos com marketing, alocados principalmente em propaganda, eventos, treinamento e experimentação de produtos. Parte deste aumento foi compensada por ganhos de eficiência na prestação de serviços aos clientes.

No acumulado do ano, **as despesas com vendas**, como percentual da receita líquida, também apresentaram aumento de 150 pontos base, passando de 31,4% em 9M07 para 32,9% em 9M08 devido aos mesmos fatores citados acima.

As **despesas administrativas** mantiveram-se virtualmente no mesmo percentual de 11,4% no 3T08 comparativamente ao 3T07. As reduções decorrentes do fim da CPMF, do programa de congelamento do overhead e de menores despesas com inovação foram parcialmente compensadas por uma maior provisão para participação nos lucros relativa ao ano de 2008 refletindo mudanças em nosso modelo de remuneração variável, mudanças essas que resultarão em compensações mais fortemente dependentes de resultados.

No acumulado do ano, as **despesas administrativas** continuam apresentando redução, tendo passado de 12,5% no 9M07 para 11,8% nos 9M08, como percentual da receita líquida, devido aos mesmos fatores citados.

O **resultado financeiro líquido** favorável foi decorrente do ganho nas operações de *hedge* operacional.

O EBITDA da operação Brasil foi de R\$236,9 milhões no 3T08 versus R\$194,1 milhões no 3T07, representando um crescimento de 22,1%. A margem EBITDA passou de 27,1% no 3T07 para 27,3% no 3T08.

No acumulado do ano em 9M08 o **EBITDA** da operação Brasil foi de R\$649,3 milhões, representando um crescimento de 19,7% versus o mesmo período do ano anterior (9M07 R\$542,4 milhões), e a margem EBITDA passou de 26,7% no 9M07 para 27,8% nos 9M08.



O número de consultoras na operação Brasil alcançou 691,9 mil ao final do 3T08, com um crescimento de 11,1% em comparação com 3T07. A produtividade por consultora ativa média neste trimestre voltou a subir, passando de uma média de R\$2.904,00 no 3T07 para R\$2.962,00 no 3T08. No acumulado do ano, esta mesma produtividade manteve-se estável em R\$8.999,00 no 9M07 e de R\$8.990,00 nos 9M08.

## > OPERAÇÕES INTERNACIONAIS

A partir do primeiro trimestre de 2008, passamos a apresentar os resultados pró-forma das operações internacionais com a abertura de resultados entre as operações LATAM<sup>12</sup> e outros mercados. Dentro da operação LATAM destacamos dois blocos de operações, o bloco em consolidação (Argentina, Chile e Peru) e o bloco em implantação (México, Colômbia e Venezuela).

O número de consultoras nas operações internacionais alcançou 112,1 mil<sup>13</sup> ao final do 3T08, representando um crescimento de 41,5% em comparação com 3T07, o que reforça o vigor da marca Natura fora do Brasil.

O crescimento ponderado da receita bruta foi de 55,2% (41,2% em reais) no 3T08 versus 3T07. No acumulado do ano este crescimento foi de 53,8% nos 9M08 versus 9M07 (37,5% em reais).

Os investimentos nas operações internacionais representados pelo EBITDA negativo foram de R\$20,0 milhões no 3T08 versus R\$13,1 milhões no 3T07. No acumulado do ano, este investimento foi de R\$55,2 milhões nos 9M08 versus R\$33,0 milhões no 9M07.

Para o ano de 2008, a previsão de despesas<sup>14</sup> com a expansão internacional na América Latina, França e nos Estados Unidos decresceu de R\$97,0 milhões, conforme divulgado até o último trimestre, para R\$82,0 milhões. Esta redução já reflete a decisão do cancelamento da abertura de uma operação no mercado americano.

<sup>12</sup> LATAM: América Latina, excluindo Brasil

<sup>13</sup> Posição final do ciclo 12

<sup>14</sup> Despesas representadas pelo EBITDA

## >> AMERICA LATINA (LATAM) <sup>15</sup> - DRE pró-forma

### > Destaques Financeiros Pró-forma – LATAM (R\$ milhões)

	3T08	3T07	Var %	9M08	9M07	Var %
Total de Consultoras - final do período* (em milhares)	111,6	79,0	41,4	111,6	79,0	41,4
Unidades de produtos para revenda (em milhões)	6,1	4,4	39,5	17,0	11,3	50,2
Receita Bruta	66,3	47,0	41,0	175,2	127,5	37,4
Receita Líquida	51,9	36,8	41,1	137,8	99,8	38,0
Lucro Bruto	31,9	22,7	41,0	85,1	64,3	32,5
<i>Margem Bruta (%)</i>	<i>61,6%</i>	<i>61,6%</i>	<i>0,0 pp</i>	<i>61,8%</i>	<i>64,4%</i>	<i>-2,6 pp</i>
Despesas com Vendas	34,7	26,2	32,5	93,3	69,8	33,6
Despesas Administrativas	7,7	6,9	11,9	22,5	19,0	18,4
Resultado Financeiro, líquido	(1,1)	(0,0)	-	(1,8)	(0,0)	-
Lucro Operacional	(11,6)	(10,5)	10,8	(32,4)	(24,6)	32,0
Lucro Líquido	(13,4)	(11,4)	17,4	(37,1)	(28,3)	31,0
EBITDA	(10,0)	(9,9)	1,0	(29,0)	(23,2)	25,0
<i>Margem EBITDA (%)</i>	<i>-19,3%</i>	<i>-27,0%</i>	<i>7,7</i>	<i>-21,0%</i>	<i>-23,2%</i>	<i>2,2 pp</i>

(\*) Número de consultoras ao final do ciclo 12 de vendas.

As operações na América Latina apresentaram crescimento ponderado da receita bruta de 55,1% em moeda local (41,0% em reais). Vale ressaltar que o maior lucro bruto destas operações foi direcionado às despesas de marketing e ao crescimento do canal de vendas.

No acumulado do ano, o crescimento ponderado da receita bruta foi de 53,9% em moeda local (37,4% em reais). O EBITDA negativo foi de R\$29,0 milhões no 3T08 versus R\$23,2 milhões, também negativo, no 3T07.

O número de consultoras na América Latina alcançou o total de 111,6 mil ao final do 3T08, representando um crescimento de 41,4% em comparação com 3T07.

<sup>15</sup> LATAM: América Latina, excluindo Brasil

> **Destaques Financeiros Pró-forma – Operações em consolidação (Argentina, Chile, Peru)**  
(R\$ milhões)

	3T08	3T07	Var %	9M08	9M07	Var %
Total de Consultoras - final do período* (em milhares)	85,5	65,2	31,2	85,5	65,2	31,2
Unidades de produtos para revenda (em milhões)	4,8	3,7	30,0	13,5	9,9	36,2
Receita Bruta	53,4	40,1	33,3	141,9	111,2	27,6
Receita Líquida	40,6	30,7	32,3	108,8	85,6	27,1
Lucro Bruto	24,7	18,8	31,5	67,8	55,1	23,1
<i>Margem Bruta (%)</i>	<i>60,9%</i>	<i>61,2%</i>	<i>-0,3 pp</i>	<i>62,3%</i>	<i>64,4%</i>	<i>-2,0 pp</i>
Despesas com Vendas	21,6	17,1	26,2	58,0	46,3	25,3
Despesas Administrativas	4,4	4,2	4,7	13,0	11,8	10,0
Resultado Financeiro, líquido	(1,0)	(0,0)	-	(1,6)	(0,1)	-
Lucro Operacional	(2,3)	(2,5)	(10,1)	(4,7)	(3,1)	49,9
Lucro Líquido	(3,4)	(3,1)	12,3	(7,9)	(6,0)	31,6
EBITDA	(0,9)	(2,2)	(61,1)	(2,0)	(2,2)	(9,8)
<i>Margem EBITDA (%)</i>	<i>-2,1%</i>	<i>-7,3%</i>	<i>5,1 pp</i>	<i>-1,8%</i>	<i>-2,6%</i>	<i>0,8 pp</i>

(\*) Número de consultoras ao final do ciclo 12 de vendas.

Nas operações em fase de consolidação (Argentina, Chile e Peru) a receita bruta foi de R\$53,4 milhões no 3T08, apresentando crescimento ponderado de 46,9% em moeda local (33,3% em reais), em relação ao 3T07. No acumulado do ano, estas operações apresentam receita bruta de R\$141,9 milhões, representando um crescimento ponderado de 42,7% em moeda local (27,6% em reais) em relação ao ano anterior.

O EBITDA nestas operações ficou virtualmente no *break-even* (-R\$0,9 milhões), apresentando melhora significativa na margem, que passou de -7,3% para -2,1%, quando comparado o 3T07 versus 3T08.

O número total de consultoras nestas operações atingiu 85,5 mil no final do trimestre, com forte crescimento de 31,2% em comparação com o mesmo período de 2007.

**> Destaques Financeiros Pró-forma – Operações em implantação (México, Venezuela, Colômbia)**  
(R\$ milhões)

	3T08	3T07	Var %	9M08	9M07	Var %
Total de Consultoras - final do período* (em milhares)	26,1	13,7	89,8	26,1	13,7	89,8
Unidades de produtos para revenda (em milhões)	1,4	0,7	85,4	3,5	1,4	148,8
Receita Bruta	12,9	6,9	85,7	33,3	16,3	104,4
Receita Líquida	11,3	6,1	85,5	29,0	14,2	103,9
Lucro Bruto	7,2	3,9	86,8	17,3	9,2	88,5
<i>Margem Bruta (%)</i>	64,2%	63,8%	0,4 pp	59,8%	64,6%	-4,9 pp
Despesas com Vendas	13,2	9,1	44,4	35,3	23,5	49,9
Despesas Administrativas	3,3	2,7	23,1	9,5	7,2	32,1
Resultado Financeiro, líquido	(0,1)	(0,0)	-	(0,2)	0,1	-
Lucro Operacional	(9,3)	(8,0)	17,3	(27,7)	(21,4)	29,3
Lucro Líquido	(9,9)	(8,3)	19,3	(29,2)	(22,3)	30,8
EBITDA	(9,2)	(7,7)	18,9	(27,0)	(21,0)	28,7
<i>Margem EBITDA (%)</i>	-81,4%	-127,0%	45,6 pp	-93,1%	-147,4%	54,3 pp

(\*) Número de consultoras ao final do ciclo 12 de vendas.

Nas operações em implantação (México, Venezuela e Colômbia) a receita bruta atingiu R\$12,9 milhões no 3T08 contra R\$6,9 milhões no mesmo período do ano anterior. No acumulado do ano, a receita bruta destas operações atingiu R\$33,3 milhões nos 9M08 contra R\$16,3 milhões em 9M07. O número total de consultoras nestas operações atingiu 26,1 mil no final do trimestre.

Nos outros mercados (França e Estados Unidos<sup>16</sup>) tivemos prejuízos operacionais (EBITDA) de R\$9,9 milhões no 3T08 contra R\$3,1 milhões no 3T07, influenciados pelas despesas do projeto de análise e planejamento da operação nos Estados Unidos e pelos resultados ainda negativos na França.

<sup>16</sup> Despesas com estudos de viabilidade

## > RESULTADO CONSOLIDADO

### >> SUMÁRIO FINANCEIRO CONSOLIDADO

#### > Sumário Financeiro - Consolidado (R\$ milhões)

	3T08	3T07	Var %	9M08	9M07	Var %
Receita Bruta	1.246,2	1.052,0	18,5	3.368,7	2.989,0	12,7
Receita Líquida	921,1	752,9	22,3	2.472,2	2.134,9	15,8
Lucro Bruto	638,4	506,6	26,0	1.696,4	1.448,0	17,2
<i>Margem Bruta (%)</i>	69,3%	67,3%	2,0 pp	68,6%	67,8%	0,8 pp
Lucro Operacional	217,0	155,9	39,2	531,0	439,1	20,9
EBITDA*	227,3	179,1	27,0	600,3	502,6	19,4
<i>Margem EBITDA (%)</i>	24,7%	23,8%	0,9 pp	24,3%	23,5%	0,7 pp
Lucro Líquido	154,0	117,0	31,6	379,6	326,7	16,2
<i>Margem Líquida (%)</i>	16,7%	15,5%	1,2 pp	15,4%	15,3%	0,1 pp
Total de Consultoras - final do período**** (em milhares)	803,9	701,7	14,6	803,9	701,7	14,6

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

(\*\*) Posição ao final do ciclo 13 de vendas no Brasil e ciclo 12 nas Operações Internacionais.

A **receita bruta consolidada** foi de R\$1.246,2 milhões no 3T08, com crescimento de 18,5% em comparação ao 3T07 (R\$1.052,0 milhões). A receita líquida apresentou um crescimento de 22,3%.

No acumulado do ano, a **receita bruta consolidada** foi de R\$3.368,7 milhões nos 9M08, com crescimento de 12,7% em comparação ao 9M07 (R\$2.989,0). A receita líquida por sua vez apresentou um crescimento de 15,8%.

O **Custo dos Produtos Vendidos** (CPV) passou de 32,7% da receita líquida no 3T07 para 30,7% no 3T08. A melhora na margem bruta consolidada foi influenciada pela melhor gestão de custos na operação Brasileira.

No acumulado do ano, o **Custo dos Produtos Vendidos** (CPV) também apresentou redução, passando de 32,2% em 9M07 para 31,4% em 9M08 em função dos mesmos fatores citados acima.

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

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

	3T08	3T07	9M08	9M07
MP / ME *	24,8	25,6	24,9	25,0
Mão de Obra	2,5	2,9	2,8	2,9
Depreciação	1,2	1,3	1,3	1,3
Outros	2,3	2,9	2,4	3,0
<b>Total</b>	<b>30,7</b>	<b>32,7</b>	<b>31,4</b>	<b>32,2</b>

(\*) Matéria-prima e material de embalagem

As **despesas com vendas**, como percentual da receita líquida, passaram de 33,6% no 3T07 para 35,4% no 3T08, devido aos maiores investimentos em marketing no Brasil e ao investimento na expansão do canal de vendas nas operações internacionais, conforme planejado.

No acumulado do ano, as **despesas com vendas**, como percentual da receita líquida, passaram de 33,6% no 9M07 para 35,3% nos 9M08, devido aos mesmos fatores citados acima.

As **despesas administrativas**, como percentual da receita líquida, mantiveram-se praticamente estáveis em 12,0% no 3T07 e 12,2% no 3T08. As reduções decorrentes do fim da CPMF e do programa de congelamento do overhead compensaram uma maior provisão para participação nos lucros relativa ao ano de 2008, que reflete mudanças em nosso modelo de remuneração variável e da maior participação das operações internacionais.

No acumulado do ano, as **despesas administrativas**, como percentual da receita líquida, passaram de 13,0% no 9M07 para 12,8% nos 9M08, devido aos mesmos fatores citados acima.

O **EBITDA consolidado** foi de R\$227,3 milhões no 3T08 versus R\$179,1 milhões no 3T07, com crescimento de 27,0%. A margem EBITDA passou de 23,8% no 3T07 para 24,7% no 3T08.

Nos 9M08, o **EBITDA consolidado** totalizou R\$600,3 milhões versus R\$502,6 milhões no 9M07 com crescimento de 19,4%. A margem EBITDA ficou em 24,3% nos 9M08, frente uma margem de 23,5% no 9M07.

> **EBITDA** (R\$ milhões)

	<b>3T08</b>	<b>3T07</b>	<b>Var %</b>	<b>9M08</b>	<b>9M07</b>	<b>Var %</b>
Receita Líquida	921,1	752,9	22,3	2.472,2	2.134,9	15,8
(-) Custos e Despesas	714,2	593,5	20,3	1.936,3	1.686,6	14,8
<b>EBIT</b>	<b>207,0</b>	<b>159,4</b>	<b>29,8</b>	<b>535,9</b>	<b>448,3</b>	<b>19,5</b>
(+) Resultado não operacional	0,0	0,5	-	0,7	0,5	-
(+) Depreciação / amortização	20,4	19,2	6,2	63,7	53,8	18,5
<b>EBITDA</b>	<b>227,3</b>	<b>179,1</b>	<b>27,0</b>	<b>600,3</b>	<b>502,6</b>	<b>19,4</b>

A seguir apresentamos a conciliação do EBITDA consolidado por bloco de operações:

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

	<b>3T08</b>	<b>3T07</b>	<b>Var %</b>	<b>9M08</b>	<b>9M07</b>	<b>Var %</b>
Brasil	236,9	194,1	22,1	649,3	542,4	19,7
Argentina, Chile e Peru	(0,9)	(2,2)	(61,1)	(2,0)	(2,2)	(9,8)
México, Venezuela e Colômbia	(9,2)	(7,7)	18,9	(27,0)	(21,0)	28,7
França e EUA	(9,9)	(3,1)	216,6	(26,3)	(9,8)	167,8
Efeito cambial na conversão dos investimentos no exterior	10,4	(1,9)	n/a	6,2	(6,9)	n/a
<b>Total</b>	<b>227,3</b>	<b>179,1</b>	<b>27,0</b>	<b>600,3</b>	<b>502,6</b>	<b>19,4</b>

O **lucro líquido consolidado** foi de R\$154,0 milhões no 3T08 versus R\$117,0 milhões no 3T07, com crescimento de 31,6%.

A maior taxa de crescimento do lucro líquido em relação ao EBITDA se deve principalmente ao resultado financeiro favorável decorrente do ganho nas operações de *hedge* operacional.

No acumulado do ano, o **lucro líquido consolidado** foi de R\$379,6 milhões nos 9M08 versus R\$326,7 milhões no 9M07, representando um crescimento de 16,2%.

## > FLUXO DE CAIXA

A geração interna de caixa<sup>17</sup> nos 9M08 foi de R\$443,3 milhões, 16,5% superior ao registrado no 9M07. A este total foram adicionados R\$67,8 milhões do capital de giro operacional.

Para melhor compreensão da redução do capital de giro nos 9M08 é preciso considerar os efeitos ocorridos no 4T07: (i) redução extraordinária de R\$122,0 milhões no saldo das contas a receber em 31/12/07, resultado da política de crédito mais flexível adotada nas vendas de Natal; e (ii) efeito de R\$25,0 milhões no saldo dos estoques por conta da receita menor que a estimada naquele período.

A estes efeitos somaram-se também impactos transitórios de R\$38,0 milhões em impostos a recuperar (líquidos de efeitos também transitórios de impostos a pagar), decorrentes da alteração da mecânica de substituição tributária de alguns Estados, além de efeitos estruturais de R\$21,0 milhões em impostos a pagar, por conta do alongamento do prazo de recolhimento de ICMS no Estado de São Paulo.

### > Fluxo de caixa consolidado pró-forma - (R\$ milhões)

	9M08	9M07	Var %
<b>Lucro líquido do período</b>	<b>379,6</b>	<b>326,7</b>	<b>16,2</b>
(+) Depreciação / amortização	63,7	53,8	18,5
<b>Geração interna de caixa</b>	<b>443,3</b>	<b>380,5</b>	<b>16,5</b>
Capital de giro operacional*	67,8	(82,4)	
Outros ativos e passivos**	(28,5)	(20,7)	
<b>Geração operacional de caixa</b>	<b>482,6</b>	<b>277,3</b>	<b>74,0</b>
Aquisições de imobilizado	(61,0)	(73,4)	
<b>Geração de caixa livre***</b>	<b>421,7</b>	<b>203,9</b>	<b>106,8</b>

(\*) 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.

(\*\*) 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 prazo e provisões para riscos tributários, cíveis e trabalhistas.

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

Os investimentos realizados no imobilizado nos 9M08 foram de R\$61,0 milhões, alocados principalmente na expansão da capacidade de produção e logística e tecnologia da

<sup>17</sup> (Lucro líquido do período) + (depreciações e amortizações)



informação. Conseqüentemente, a geração de caixa livre foi de R\$421,7 milhões nos 9M08, versus R\$203,9 milhões no mesmo período do ano anterior.

Os investimentos no imobilizado foram novamente reavaliados. Para o ano de 2008 serão de R\$90 milhões comparativamente aos R\$120 milhões anteriormente divulgados.

## > TELECONFERÊNCIA & WEBCAST

**Português: Sexta-feira, 24 de outubro de 2008  
10h00 – horário de Brasília**

**Inglês: Sexta-feira, 24 de outubro de 2008  
12h00 – horário de Brasília**

Participantes do Brasil: +55 11 4688-6301

Participantes dos EUA: Toll Free +1 800 860-2442

Participantes de outros países: +1 412 858-4600

Senha para os participantes: Natura

**Transmissão ao vivo pela internet: [www.natura.net/investidor](http://www.natura.net/investidor)**

## > RELAÇÕES COM INVESTIDORES

**Telefone: (11) 4196-1421**

Helmut Bossert, [helmutbossert@natura.net](mailto:helmutbossert@natura.net)

Rafael Bossolani, [rafaelbossolani@natura.net](mailto:rafaelbossolani@natura.net)

Renata Chaves, [renatachaves@natura.net](mailto:renatachaves@natura.net)

Laura Dias, [lauradias@natura.net](mailto:lauradias@natura.net)

## > Anexo 1 – Demonstração do Resultado do Exercício (consolidado)

em R\$ milhões	3T08	3T07	9M08	9M07
Mercado interno	1.178,7	1.003,3	3.186,0	2.856,2
Mercado externo	67,2	48,4	181,7	131,9
Outras vendas	0,3	0,3	1,0	0,9
<b>RECEITA OPERACIONAL BRUTA</b>	<b>1.246,2</b>	<b>1.052,0</b>	<b>3.368,7</b>	<b>2.989,0</b>
Impostos sobre vendas, devoluções e abatimentos	(325,1)	(299,1)	(896,4)	(854,2)
<b>RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA</b>	<b>921,1</b>	<b>752,9</b>	<b>2.472,2</b>	<b>2.134,9</b>
Custo dos produtos vendidos	(282,8)	(246,4)	(775,9)	(686,9)
<b>LUCRO BRUTO</b>	<b>638,4</b>	<b>506,6</b>	<b>1.696,4</b>	<b>1.448,0</b>
<b>(DESPESAS) RECEITAS OPERACIONAIS</b>				
Com vendas	(325,9)	(252,7)	(871,5)	(716,3)
Administrativas e gerais	(112,7)	(90,2)	(316,2)	(277,1)
Remuneração dos administradores	(3,3)	(2,3)	(9,7)	(7,4)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	10,4	(1,9)	37,0	1,0
<b>LUCRO OPERACIONAL ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO</b>	<b>207,0</b>	<b>159,4</b>	<b>535,9</b>	<b>448,3</b>
Despesas financeiras	(5,1)	(11,8)	(48,6)	(43,8)
Receitas financeiras	15,1	8,2	43,7	34,7
<b>LUCRO OPERACIONAL</b>	<b>217,0</b>	<b>155,9</b>	<b>531,0</b>	<b>439,1</b>
Resultado não operacional, líquido	(0,0)	0,5	0,7	0,6
<b>LUCRO ANTES DO IMPOSTO DE RENDA E DA CONTRIBUIÇÃO SOCIAL</b>	<b>217,0</b>	<b>156,3</b>	<b>531,7</b>	<b>439,7</b>
Imposto de renda e contribuição social	(63,0)	(39,3)	(152,1)	(113,0)
<b>LUCRO LÍQUIDO DO TRIMESTRE</b>	<b>154,0</b>	<b>117,0</b>	<b>379,6</b>	<b>326,7</b>

## > Anexo 2 – Balanço Patrimonial em 30/09/2008 e 30/06/2008 (consolidado)

<b>ATIVO</b>	<b>09/2008</b>	<b>06/2008</b>	<b>PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>09/2008</b>	<b>06/2008</b>
<b>CIRCULANTE</b>			<b>CIRCULANTE</b>		
Disponibilidades	339,9	269,3	Empréstimos e financiamentos	253,5	167,8
Contas a receber	372,0	312,9	Fornecedores nacionais	190,0	166,5
Estoques	352,3	299,7	Fornecedores do exterior	2,3	2,2
Impostos a recuperar	178,5	134,0	Salários, participações no lucro e encargos sociais	114,1	86,6
Adiantamentos a colaboradores e fornecedores	5,2	5,0	Obrigações tributárias	203,0	152,9
Imposto de renda e contribuição social diferidos	69,2	70,4	Dividendos a pagar	0,2	188,2
Ganhos não realizados com operações de derivativos	5,7	-	Fretes a pagar	23,6	20,0
Outros créditos	56,1	69,0	Outras contas a pagar	25,5	23,5
<b>Total do ativo circulante</b>	<b>1.379,0</b>	<b>1.160,3</b>	Provisão para riscos tributários, cíveis e trabalhistas	15,3	14,9
			Provisão para perdas em contratos de "swap" e "forward"	-	16,9
			<b>Total do passivo circulante</b>	<b>827,4</b>	<b>839,5</b>
<b>NÃO CIRCULANTE</b>			<b>PASSIVO NÃO CIRCULANTE</b>		
<b>Realizável a longo prazo:</b>			Empréstimos e financiamentos		
Aplicações financeiras	5,1	4,9	Provisão para riscos tributários, cíveis e trabalhistas	266,1	184,2
Impostos a recuperar	22,6	26,0	Outras contas a pagar	50,3	47,2
Imposto de renda e contribuição social diferidos	35,1	34,1	<b>Total do passivo não circulante</b>	<b>326,6</b>	<b>240,3</b>
Depósitos judiciais	38,7	31,2			
Adiantamento a colaboradores e fornecedores	2,6	3,2	<b>RESULTADOS DE EXERCÍCIOS FUTUROS</b>		
<b>Permanente:</b>			Subvenções para investimentos		
Imobilizado	517,6	512,7	<b>Total de resultados de exercícios futuros</b>	<b>1,8</b>	<b>1,8</b>
Intangível	6,2	5,8			
<b>Total do ativo não circulante</b>	<b>627,9</b>	<b>618,0</b>	<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>		
			Capital social	390,9	390,9
			Reservas de capital	118,7	119,2
			Reservas de lucros	164,3	164,3
			Ações em tesouraria	(14,4)	(15,5)
			Lucros acumulados	191,6	37,6
			<b>Total do patrimônio líquido</b>	<b>851,1</b>	<b>696,6</b>
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>2.006,9</b>	<b>1.778,3</b>	<b>TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>2.006,9</b>	<b>1.778,3</b>

## > Anexo 3 – Demonstração de Fluxo de Caixa (consolidado)

em R\$ milhões	9M08	9M07
<b>ATIVIDADES OPERACIONAIS</b>		
<b>Lucro líquido do trimestre</b>	379,6	326,7
Ajustes para reconciliar o lucro líquido ao caixa gerado pelas atividades operacionais:		
Depreciações e amortizações	63,7	53,9
Variações monetárias e cambiais, líquidas, dos itens não correntes, exceto de riscos tributários, cíveis e trabalhistas	25,4	4,7
Provisão decorrente dos contratos de "swap" e "forward"	(5,7)	21,2
Provisões para riscos tributários, cíveis e trabalhistas, inclui variações monetárias sobre as provisões	4,9	5,1
Imposto de renda e contribuição social diferidos	(23,8)	(5,4)
Valor do resultado na venda e baixa de ativo imobilizado e intangível	8,6	2,4
Outros ajustes ao lucro, inclui provisão para perdas nos estoques	4,5	4,2
<b>Subtotal</b>	<b>457,2</b>	<b>412,7</b>
<b>(AUMENTO) REDUÇÃO DOS ATIVOS</b>		
Circulante:		
Contas a receber	163,5	47,5
Estoques	(102,7)	(77,3)
Outros ativos	(20,4)	(10,3)
Ativo não circulante (Realizável a longo prazo):		
Depósitos judiciais	(7,1)	(44,8)
Impostos a recuperar	(0,4)	(0,3)
Outros ativos	2,0	0,2
<b>Subtotal</b>	<b>35,0</b>	<b>(85,0)</b>
<b>AUMENTO (REDUÇÃO) DOS PASSIVOS</b>		
Circulante:		
Fornecedores	15,1	(45,3)
Salários, participações no lucro e encargos sociais, líquidos	26,9	8,0
Obrigações tributárias, líquidas	(37,8)	21,1
Outros passivos	7,8	(2,1)
Passivo não circulante:		
Outros passivos	2,9	3,9
<b>Subtotal</b>	<b>14,8</b>	<b>(14,3)</b>
<b>CAIXA LÍQUIDO GERADO NAS ATIVIDADES OPERACIONAIS</b>	<b>507,0</b>	<b>313,4</b>
<b>ATIVIDADES DE INVESTIMENTO</b>		
Adições de imobilizado e intangível	(61,0)	(73,5)
Investimentos	0,3	-
Outros investimentos	-	1,7
<b>CAIXA LÍQUIDO UTILIZADO NAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTOS</b>	<b>(60,6)</b>	<b>(71,7)</b>
<b>ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO</b>		
Redução - empréstimos e financiamentos	(436,6)	(284,7)
Captações - empréstimos e financiamentos	374,6	561,1
Pagamentos de contratos de "swap" e "forward"	(8,0)	(18,5)
Pagamento de dividendos	(425,7)	(351,7)
Pagamento de juros sobre o capital próprio	-	(39,2)
Aumento de capital	-	-
Aquisição de ações	(21,1)	(22,7)
Subvenções para Investimentos	1,8	2,1
Venda de ações em tesouraria pelo exercício de opções de compra de ações	3,1	7,4
Amortização de valores a receber de acionistas	-	0,1
<b>CAIXA LÍQUIDO UTILIZADO NAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO</b>	<b>(511,9)</b>	<b>(146,2)</b>
<b>(AUMENTO) REDUÇÃO LÍQUIDO NAS DISPONIBILIDADES</b>	<b>(65,5)</b>	<b>95,4</b>
Saldo inicial do caixa	405,4	275,2
Saldo final do caixa	339,9	370,6
<b>VARIAÇÃO NO CAIXA</b>	<b>(65,5)</b>	<b>95,4</b>

*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 "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.*



**São Paulo, Brazil, October 22, 2008** - Natura Cosméticos S.A. (São Paulo Stock Exchange - Bovespa: NATU3) announces today its results for the third quarter of 2008 (3Q08). The financial and operating information included in this report, except where otherwise indicated, is presented on a **consolidated basis**, in accordance with Brazilian Corporate Law.

The report is divided into four sections: (i) overview and summary of operations; (ii) Brazilian operation pro-forma; (iii) international operations pro-forma; and (iv) consolidated results. The profit margin earned in Brazil's exports to international operations has been deducted from the COGS of respective operations, showing the actual impact of these subsidiaries<sup>1</sup> on Natura's consolidated results. Thus, the pro-forma Statement of Income for Brazil only shows the results of sales made on the domestic market. As of the third quarter of 2008, we are excluding the effects from the translation of the pro-forma result of international operations, which result from the conversion of these countries' Statements of Income into Brazilian reais.

## > OVERVIEW

The globalized world's main economies are currently undergoing a period of significant change. Developing countries, however, may be less affected by the crisis, and could thus play an important role in the growth of the global economy.

The direct sales of cosmetics and fragrances, in turn, have shown a historically positive performance in relation to other sectors in Brazil, increasing at rates above GDP growth. The model is not dependent on credit and is less sensitive to economic turbulence. This has been the characteristic of the business, although the past is no guarantee of similar performance in the future.

<sup>1</sup> This adjustment is made fully, since Natura Cosméticos S.A. holds a 100% stake in these subsidiaries.

Natura has strong fundamentals both in its financial structure and its business model. Our company is highly profitable, has strong cash generation and a treasury that operates safely and selectively. The brand is strong, having been evaluated by independent institutions<sup>2</sup> as one of the most important and among the fifteen most valuable in Latin America, where we concentrate our business. Thus, we are confident that we have a solid basis to grow and duly remunerate our shareholders.

## BRAZILIAN OPERATION

Natura's 3Q08 results reflect the first effects of our Action Plan. The Plan, which foresees investments of R\$400 million in marketing and in the commercial model for the 2008-2010 period, aims to accelerate sales growth with full impact in 2009. It is worth mentioning that this investment will be financed entirely by internal efficiency gains.

3Q08 net revenues in Brazil totaled R\$868.4 million, a 21.4% growth year-on-year. Brazilian EBITDA amounted to R\$236.9 million, with a 27.3% margin, compared to a margin of 27.1% in 3Q07.

The innovation process has been demonstrating its efficiency through restored growth in the innovation index<sup>3</sup> (66.9% in 9M08 versus 54.2% in 9M07) and by the success of new launchings in the first nine months of the year. Highlights have been the *Amor América* perfume line, the *Chronos Politensor de Soja* anti-wrinkle hydrating facial cream, the relaunch of the *Tododia* line, and, more recently, the *Natura Naturé* line, which invites children aged 3 to 7 to take care of hygiene and cleaning while also encouraging care with water.

Additional investments in marketing and in the commercial model in 9M08 totaled R\$55.2 million and are in accordance with the Action Plan. By and large, these investments have been allocated toward advertisement and events in support of new launches as well as expanded training for consultants and product experimentation.

Additional marketing expenditures in 9M08 were offset by productivity gains totaling R\$64.6 million. These economies resulted from a more efficient management of the product loss prevention process, gains in manufacturing costs, a reduction in the sales catalogue cost, and an increase in the share of orders placed through the Internet.

---

<sup>2</sup> INTERBRAND "O poder das marcas na América Latina" – October 2008.

<sup>3</sup> Innovation Index - percentage participation of sales coming from products launched in the past 24 months

The implementation of the CNO (*Consultora Natura Orientadora*)<sup>4</sup> model is proceeding according to plan. It is currently present in the Northeast region, in the São Paulo state, and also in the states of Rio de Janeiro, Minas Gerais, and Espírito Santo. The implementation of the CNO model in other regions of the country is expected to be finalized by the first half of 2009, when we will have approximately 8.5 thousand CNOs.

Our portfolio currently consists of 851 SKUs<sup>5</sup>, which represents an 8.5% reduction in relation to the balance at the start of the year. We have maintained our goal of portfolio rationalization, aiming at 780 SKUs by the end of this year.

With respect to the physical distribution decentralization program, at the end of September we opened our fourth distribution center, located in the city of Canoas (in the state of Rio Grande do Sul). This location will cater to part of the states of Rio Grande do Sul and Santa Catarina. Another distribution center is planned for opening in the first half of 2009.

The action plan released at the start of this year also foresees an evolution in our organizational model and seeks to invigorate our culture and establish management by processes. We are restructuring our organization with the creation of business units, and this structure will make operations lighter and more efficient, enabling greater proximity to clients and the market. Our main goal is to implement a management system that can promote continuous improvement and innovation through learning and through the growth of our employees and their relationship with Natura, generating value for all stakeholders.

This year, we ranked first among companies in the Hygiene, Cosmetics and Cleaning industry in four of the main rankings organized by means of communication<sup>6</sup> in Brazil, which took into account our 2007 results. In addition, we were recognized as the second Most Admired Company in Brazil, by "Carta Capital" magazine.

#### *Financial Status:*

The combination of an ample hedge policy and a high degree of liquidity has placed the company in an advantageous position to ride through the current period of instability on financial markets.

---

<sup>4</sup> The CNO model is an evolution of the current business model that becomes bi-level, whereby the Advising Natura Consultant provides atypical services and is responsible for accelerating channel growth.

<sup>5</sup> Stock keeping unit

<sup>6</sup> We were ranked by *Melhores e Maiores*, of Exame Magazine, *Valor 1000*, of Valor Econômico newspaper, *As Melhores da Dinheiro*, by Isto É Dinheiro magazine, and *Balanço Anual*, of Gazeta Mercantil newspaper.



Natura follows a risk management policy that keeps results, projected for a period of at least six months, as independent as possible from exchange rate fluctuations. The hedge model takes into account not only the balance positions in other currencies, but also the flows projected for this six-month horizon, with suppliers and our international operations.

Taking into account third quarter results and fluctuation projections for the fourth quarter, we estimate a net result for the six-month period of approximately R\$12.0 million of positive effect, considering exchange parities as of October 21, 2008<sup>7</sup>. Natura closes 3Q08 with a cash balance of R\$339,9 million and total financings of R\$519,5 million, with an average duration of 15 months.

### *Sustainability*

As for environmental initiatives, we highlight the 32.0% reduction in the environmental footprint of Revista Natura, as compared to the previous version of the magazine. The change in the type of paper, and the new design allowed for a reduction in both the amount of raw material used in its production, as well as in the number of pages. This initiative resulted in savings of 3.5 thousand tonnes/year of paper and a reduction of 4.5 thousand tonnes of CO<sub>2e</sub>/year in emissions.

Regarding carbon neutrality, Natura's goal is to reduce by 33% the emissions of GHG<sup>8</sup> in the 5-year period started in 2006. In 2007, we reduced our emissions by 7% (from 4.39 to 4.09 Kg of CO<sub>2e</sub>/Kg of product). In 2008, seven workgroups were created, led by managers of various areas, and whose responsibility is to reduce emissions throughout the business chain. As of 2007, our entire company and range of products are carbon neutral, by supporting external social and environmental projects.

Another important topic we must highlight is energy and water consumption. In 9M08 we established two multidisciplinary committees to discuss the reduction and control of energy and water consumption. We achieved a 5.8% reduction in our energy matrix (Electric, LPG and Diesel), whereas the original target was 2.0%. Furthermore, we reduced water consumption by 6.8% over the same period of 2007, whereas our initial target was also 2.0%. We have also focused on improving our productive process and raising awareness about environmental issues among our administrative and operating employees.

---

<sup>7</sup> Brazilian real/US\$ Exchange rate: 2.1941

<sup>8</sup> Greenhouse Gases

## INTERNATIONAL OPERATIONS

Natura's internationalization strategy has not changed. International expansion through a brand of global expression is still an important growth driver for Natura. Our focus continues to be on accelerating growth in the markets where we operate in Latin America, where our model and brand already show strength and potential.

Studies for the implementation of a United States operation have shown that the moment is not suitable. In view of this, we have decided to suspend our entry into that market for an indeterminate period of time. We will maintain our operation in France as part of a group of initiatives to build our global brand and as a source of learning about demand in a highly sophisticated market.

International operations as a whole posted gross revenues of R\$67.2 million in 3Q08, a year-on-year weighted growth of 55.2% in local currency (41.2% in Brazilian reais), accounting for 5.4% of consolidated gross revenues, versus 4.6% in the previous year.

EBITDA of international operations amounted to negative R\$20.0 million in 3Q08, with: (i) R\$10.0 million in Latin American operations (R\$9.9 million in 3Q07), showing a favorable evolution of these operations with a consequent improvement in the margin from -27.0% to -19.3% between the two periods; and (ii) R\$9.9 million in other markets (R\$3.1 million in 3Q07), especially impacted by the costs of studies for the establishment of a unit in the United States.

Also in Latin America, the number of consultants grew 41.4% in 3Q08 and already exceeds 111 thousand. We currently count on six *Casas Natura* (Buenos Aires, two in Mexico City, Cali, Bogotá, and Lima) and another three will be opened by year-end in Latin American countries in which we operate. Another positive aspect seen in these operations is Natura's positioning among the best places to work<sup>9</sup> in Argentina, Chile, and Peru. In Mexico, we received two awards in the category of social responsibility: "Socially-Responsible Company 2008" and "Best Social Responsibility Practice 2008".

## CONSOLIDATED RESULTS

Consolidated gross revenues amounted to R\$1,246.2 million in 3Q08, a year-on-year growth of 18.5% (R\$1,052.0 million). Consolidated net revenues totaled R\$921.1 million in 3Q08, a 22.3% growth over 3Q07 (R\$752.9 million).

---

<sup>9</sup> Survey "Great Place to Work" 2008

Consolidated EBITDA reached R\$227.3 million, versus R\$179.1 million in 3Q07, showing, therefore, a growth of 27.0% between the periods. The consolidated EBITDA margin increased to 24.7% in 3Q08 (23.8% in 3Q07), influenced by a higher gross margin and by operational efficiency gains which offset increased marketing expenses. We reaffirm our consolidated EBITDA margin guidance of at least 23.0% for each year in the three-year period of 2008-2010.

The consolidated number of consultants reached 803.9 thousand at the end of 3Q08, up 14.6% year-on-year.

## > COSMETICS, FRAGRANCES, AND PERSONAL HYGIENE SECTOR IN BRAZIL

According to data by the Brazilian Personal Hygiene and Cosmetics Industry Association (Sipatesp/Abihpec), the growth of the target market<sup>10</sup> for cosmetics, fragrances, and personal hygiene products in Brazil came to 12.0% in the first half of 2008 compared to the same period in 2007. Discounting the period's IPCA<sup>11</sup>, actual growth stood at 5.7%. The table below shows the breakdown of the target market in two segments—cosmetics & fragrances; and personal hygiene—as well as Natura's market share in these segments. The Company posted a market share reduction in the target market of 70 basis points in this period, going from 22.5% in 6M07 to 21.8% in 6M08.

### > CF&T Core Market Net Revenues Breakdown and Natura's Market Share in Brazil

	Core Market (R\$ million)			Market Share - Natura (%)		
	6M08	6M07	Change %	6M08	6M07	Var. pp
Cosmetics and Fragrances	2787.2	2474.7	12.6%	35.4%	38.0%	(2.6)
Personal Hygiene	3636.1	3257.9	11.6%	11.4%	10.7%	0.7
<b>Total</b>	<b>6423.3</b>	<b>5732.6</b>	<b>12.0%</b>	<b>21.8%</b>	<b>22.5%</b>	<b>(0.7)</b>

Source: SIPATESP

<sup>10</sup> Target Markets: Skin Care, Sunscreen, Make-up, Perfumes, Fragrances, hair Care, Shaving Cream and Deodorant. It does not include Diapers, Nail Polishing, Sanitary Napkin, Hair Dye and Oral Hygiene products.

<sup>11</sup> IPCA of 6.06% in the 12-month period ended 6/30/2008.

## > BRAZILIAN OPERATION – Pro-Forma Statement of Income

### > Financial Highlights - Brazil (R\$ million)

	3Q08	3Q07	Change %	9M08	9M07	Change %
Total Consultants - end of period* (in thousand)	691.9	622.5	11.1	691.9	622.5	11.1
Unit sold – items for resale (in million)	74.6	67.7	10.1	206.1	188.5	9.4
Gross Revenues	1,179.0	1,004.4	17.4	3,190.5	2,859.5	11.6
Net Revenues	868.4	715.6	21.4	2,332.0	2,033.4	14.7
Gross Profit	605.9	483.5	25.3	1,609.3	1382.4	16.4
<i>Gross Margin (%)</i>	69.8%	67.6%	2.2 pp	69.0%	68.0%	1.0 pp
Sales Expenses	287.4	223.9	28.4	767.3	638.3	20.2
Administrative Expenses	97.9	82.2	19.2	275.7	254.3	8.4
Others (Income) / Expenses, net	0.0	0.0	-	30.9	7.8	294.9
Financial Income, net	11.1	(3.5)	-	(3.1)	(9.1)	-
Operating Profit	228.4	171.7	33.0	584.5	481.2	21.5
Net Income	167.1	133.7	25.0	437.8	372.5	17.5
EBITDA	236.9	194.1	22.1	649.3	542.4	19.7
<i>EBITDA Margin (%)</i>	27.3%	27.1%	0.2 pp	27.8%	26.7%	1.2 pp

(\*) Number of consultants by the end of the cycle 13 of sales

**Gross revenues from the Brazilian operation** totaled R\$1,179.0 million in 3Q08 versus R\$1,004.4 million in 3Q07, showing a growth of 17.4%. Net revenues posted a 21.4% growth. This growth was the result of highly-successful new product launches, sustained by an efficient communication strategy with the final sales and consumer channel. The difference between the growth of gross revenues and net revenues once again had the positive effect of reducing tax expenses due to decentralized distribution and changes to the tax replacement mechanisms in several states.

Year-to-date (9M08), **gross revenues from the Brazilian operation** were R\$3,190.5 million with an 11.6% growth over the same period in the previous year (9M07 – R\$2,859.5 million). Net revenues posted an increase of 14.7%.

The **Cost of Goods Sold (COGS)** decreased from 32.4% of net revenues in 3Q07 to 30.2% in 3Q08. This decrease and the consequent gross margin increase resulted mainly from: (i) a rationalization of the product loss prevention process; (ii) improved manufacturing cost management (material and expenditures); and (iii) a lower tax rate on sales, in this order of

significance. Part of these gains was offset by the repositioning of prices in some product lines.

Year-to-date, COGS also posted a reduction, dropping from 32.0% in 9M07 to 31.0% in 9M08. This gross margin increase is mainly the result of the same factors mentioned above.

**Sales expenses** increased from 31.3% of net revenues in 3Q07 to 33.1% in 3Q08 as a result of our program for greater investment in marketing, mainly allocated in advertisement, events, training and product experimentation. Part of this increase was offset by efficiency gains in customer service.

Year-to-date, **sales expenses**, expressed as a percentage of net revenues, also posted an increase of 150 basis points, going from 31.4% in 9M07 to 32.9% in 9M08 due to the same factors mentioned above.

**Administrative expenses** remained virtually at the same level of 11.4% in 3Q08 as in 3Q07. Reductions deriving from the end of the CPMF tax, our overhead freezing program and lower innovation expenses were partially offset by a greater provision for profit sharing related to the year of 2008, reflecting changes in our variable compensation model, which will lead to more result-dependent compensations.

Year-to-date, **administrative expenses** continued to post a reduction, going from 12.5% in 9M07 to 11.8% in 9M08 as a percentage of net revenues, due to the same abovementioned factors.

The favorable **net financial result** was due to gains in operational hedge operations.

EBITDA from the Brazilian operation stood at R\$236.9 million in 3Q08, versus R\$194.1 million in 3Q07: an increase of 22.1%. The EBITDA margin increased from 27.1% in 3Q07 to 27.3% in 3Q08.

Year-to-date in 9M08, **EBITDA** from the Brazilian operation totaled R\$649.3 million, a 19.7% growth over the same period of the previous year (9M07 – R\$542.4 million), while the EBITDA margin increased from 26.7% in 9M07 to 27.8% in 9M08.

At the end of 3Q08, we counted on 691.9 thousand consultants in the Brazilian operation, a year-on-year increase of 11.1%. Meanwhile, the average productivity per active consultant in this quarter increased, from an average R\$2,904.0 in 3Q07 to R\$2,962.0 in 3Q08. Year-to-date, the productivity remained stable at R\$8,999.0 in 9M07 and R\$8,990.0 in 9M08.

## > INTERNATIONAL OPERATIONS

As of 1Q08, we have begun presenting pro-forma results from international operations with a breakdown of results between LATAM<sup>12</sup> operations and other markets. Within the LATAM operation, we highlight two blocs of operation: one bloc, under consolidation (Argentina, Chile, and Peru) and another under implementation (Mexico, Colombia, and Venezuela).

The number of consultants in international operations reached 112.1 thousand<sup>13</sup> at the end of 3Q08, up 41.5% versus 3Q07, reinforcing the strength of Natura's brand outside Brazil.

The weighted growth in gross revenues totaled 55.2% (41.2% in Brazilian reais) in 3Q08 versus 3Q07. Year-to-date, this growth amounts to 53.8% in 9M08 versus 9M07 (37.5% in reais).

Investments in international operations, represented by the negative EBITDA, totaled R\$20.0 million in 3Q08 versus R\$13.1 million in 3Q07. Year-to-date, this investment totaled R\$55.2 million in 9M08 versus R\$33.0 million in 9M07.

For 2008, expenses<sup>14</sup> with international expansions in Latin America, France, and the United States decreased from R\$97.0 million, as disclosed up to the last quarter, to R\$82.0 million. This reduction reflects the decision to cancel the opening of an operation on the United States market.

---

<sup>12</sup> LATAM: Latin America excluding Brazil.

<sup>13</sup> Final position of Cycle 12.

<sup>14</sup> Expenses represented by the EBITDA.

## >> LATIN AMERICA (LATAM)<sup>15</sup> - Pro-Forma Statements of Income

### > Financial Highlights - LATAM (R\$ million)

	3Q08	3Q07	Change %	9M08	9M07	Change %
Total Consultants - end of period* (in thousand)	111,6	79,0	41,4	111,6	79,0	41,4
Unit sold – items for resale (in million)	6,1	4,4	39,5	17,0	11,3	50,2
Gross Revenues	66,3	47,0	41,0	175,2	127,5	37,4
Net Revenues	51,9	36,8	41,1	137,8	99,8	38,0
Gross Profit	31,9	22,7	41,0	85,1	64,3	32,5
<i>Gross Margin (%)</i>	<i>61,6%</i>	<i>61,6%</i>	<i>0,0 pp</i>	<i>61,8%</i>	<i>64,4%</i>	<i>-2,6 pp</i>
Sales Expenses	34,7	26,2	32,5	93,3	69,8	33,6
Administrative Expenses	7,7	6,9	11,9	22,5	19,0	18,4
Financial Income, net	(1,1)	(0,0)	-	(1,8)	(0,0)	-
Operating Profit	(11,6)	(10,5)	10,8	(32,4)	(24,6)	32,0
Net Income	(13,4)	(11,4)	17,4	(37,1)	(28,3)	31,0
EBITDA	(10,0)	(9,9)	1,0	(29,0)	(23,2)	25,0
<i>EBITDA Margin (%)</i>	<i>-19,3%</i>	<i>-27,0%</i>	<i>7,7</i>	<i>-21,0%</i>	<i>-23,2%</i>	<i>2,2 pp</i>

(\*) Number of consultants by the end of the cycle 12 of sales

Latin American operations posted a weighted growth of 55.1% in gross revenues in local currency (41.0% in Brazilian reais). It is worth pointing out that the greatest amount of gross profits from these operations was allocated towards marketing and growth of the sales channel.

Year-to-date, the weighted growth of gross revenues amounts to 53.9% in local currency (37.4% in Brazilian reais). EBITDA stood at negative R\$29.0 million in 3Q08, versus negative R\$23.2 million in 3Q07.

The number of consultants in LATAM reached 111.6 thousand at the end of 3Q08, representing a growth of 41.4% over 3Q07.

<sup>15</sup> LATAM: Latin America excluding Brazil.

> **Financial Highlights - Operations under Consolidation (Argentina, Chile and Peru)** (R\$ million)

	3Q08	3Q07	Change %	9M08	9M07	Change %
Total Consultants - end of period* (in thousand)	85,5	65,2	31,2	85,5	65,2	31,2
Unit sold – items for resale (in million)	4,8	3,7	30,0	13,5	9,9	36,2
Gross Revenues	53,4	40,1	33,3	141,9	111,2	27,6
Net Revenues	40,6	30,7	32,3	108,8	85,6	27,1
Gross Profit	24,7	18,8	31,5	67,8	55,1	23,1
<i>Gross Margin (%)</i>	60,9%	61,2%	-0,3 pp	62,3%	64,4%	-2,0 pp
Sales Expenses	21,6	17,1	26,2	58,0	46,3	25,3
Administrative Expenses	4,4	4,2	4,7	13,0	11,8	10,0
Financial Income, net	(1,0)	(0,0)	-	(1,6)	(0,1)	-
Operating Profit	(2,3)	(2,5)	(10,1)	(4,7)	(3,1)	49,9
Net Income	(3,4)	(3,1)	12,3	(7,9)	(6,0)	31,6
EBITDA	(0,9)	(2,2)	(61,1)	(2,0)	(2,2)	(9,8)
<i>EBITDA Margin (%)</i>	-2,1%	-7,3%	5,1 pp	-1,8%	-2,6%	0,8 pp

(\*) Number of consultants by the end of the cycle 12 of sales

Gross revenues from operations under consolidation (Argentina, Chile, and Peru) stood at R\$53.4 million in 3Q08, posting a weighted growth of 46.9% in local currency (33.3% in Brazilian reais) versus 3Q07. Year-to-date, these operations posted gross revenues of R\$141.9 million, representing a weighted growth of 42.7% in local currency (27.6% in Brazilian reais) compared to the previous year.

EBITDA in these operations remained virtually at break-even (-R\$0.9 million), posting a significantly improved margin, from -7.3% to -2.1% year-on-year.

The total number of consultants in these operations reached 85.5 thousand at the end of the quarter, a substantial year-on-year growth of 31.2%.



**>> Financial Highlights - Operations under Implementation (Mexico, Venezuela and Colombia) (R\$ million)**

	3Q08	3Q07	Change %	9M08	9M07	Change %
Total Consultants - end of period* (in thousand)	26.1	13.7	89.8	26.1	13.7	89.8
Unit sold – items for resale (in million)	1.4	0.7	85.4	3.5	1.4	148.8
Gross Revenues	12.9	6.9	85.7	33.3	16.3	104.4
Net Revenues	11.3	6.1	85.5	29.0	14.2	103.9
Gross Profit	7.2	3.9	86.8	17.3	9.2	88.5
<i>Gross Margin (%)</i>	64.2%	63.8%	0.4 pp	59.8%	64.6%	-4.9 pp
Sales Expenses	13.2	9.1	44.4	35.3	23.5	49.9
Administrative Expenses	3.3	2.7	23.1	9.5	7.2	32.1
Financial Income, net	(0.1)	(0.0)	-	(0.2)	0.1	-
Operating Profit	(9.3)	(8.0)	17.3	(27.7)	(21.4)	29.3
Net Income	(9.9)	(8.3)	19.3	(29.2)	(22.3)	30.8
EBITDA	(9.2)	(7.7)	18.9	(27.0)	(21.0)	28.7
<i>EBITDA Margin (%)</i>	-81.4%	-127.0%	45.6 pp	-93.1%	-147.4%	54.3 pp

(\*) Number of consultants by the end of the cycle 12 of sales

With regard to operations under implementation (Mexico, Venezuela, and Colombia), gross revenues reached R\$12.9 million in 3Q08 versus R\$6.9 million in the same period of 2007. Year-to-date, gross revenues from these operations amount to R\$33.3 million in 9M08 versus R\$16.3 million in 9M07. The total number of consultants in these operations totaled 26.1 thousand at the end of the quarter.

Other markets in which we operate (France and the United States<sup>16</sup>) posted operating losses (EBTIDA) of R\$9.9 million in 3Q08, versus R\$3.1 million in 3Q07, driven by the French results, which are still negative, and by expenses related to the analysis and planning of the United States operation.

<sup>16</sup> Expenses related to feasibility studies.

## > CONSOLIDATED RESULTS

### >> CONSOLIDATED FINANCIAL SUMMARY

#### > Consolidated Financial Summary (R\$ million)

	3Q08	3Q07	Change %	9M08	9M07	Change %
Gross Revenues	1,246.2	1,052.0	18.5	3,368.7	2,989.0	12.7
Net Revenues	921.1	752.9	22.3	2,472.2	2,134.9	15.8
Gross Profit	638.4	506.6	26.0	1,696.4	1,448.0	17.2
<i>Gross Margin (%)</i>	69.3%	67.3%	2.0 pp	68.6%	67.8%	0.8 pp
Operating Profit	217.0	155.9	39.2	531.0	439.1	20.9
EBITDA*	227.3	179.1	27.0	600.3	502.6	19.4
<i>EBITDA Margin (%)</i>	24.7%	23.8%	0.9 pp	24.3%	23.5%	0.7 pp
Net Income	154.0	117.0	31.6	379.6	326.7	16.2
<i>Net Margin (%)</i>	16.7%	15.5%	1.2 pp	15.4%	15.3%	0.1 pp
Total Consultants - end of period** (in thousand)	803.9	701.7	14.6	803.9	701.7	14.6

(\*) EBITDA = Income from operations before financial effects + non-operating income + depreciation & amortization.

(\*\*) Positon at the end of the 13th sales cycle in Brazil and the 12th sales cycle in International Operations.

**Consolidated gross revenues** reached R\$1,246.2 million in 3Q08, up 18.5% from 3Q07 (R\$1,052.0 million). Net revenues increased 22.3%.

Year-to-date, **consolidated gross revenues** amounted to R\$3,368.7 million in 9M08, a 12.7% growth over 9M07 (R\$2,989.0 million). Net revenues, in turn, increased 15.8%.

The **Cost of Goods Sold** (COGS) increased from 32.7% of net revenues in 3Q07 to 30.7% in 3Q08. The improvement in the consolidated gross margin was influenced by better cost management in the Brazilian operation.

Year-to-date, the **Cost of Goods Sold** (COGS) also underwent a reduction, going from 32.2% in 9M07 to 31.4% in 9M08 due to the same abovementioned factors.

The chart below shows the breakdown of the main components of COGS:

**> Composition of Cost of Good Sold** (% Net Revenues)

	<b>3Q08</b>	<b>3Q07</b>	<b>9M08</b>	<b>9M07</b>
RM/PM*	24.8	25.6	24.9	25.0
Labor	2.5	2.9	2.8	2.9
Depreciation	1.2	1.3	1.3	1.3
Others	2.3	2.9	2.4	3.0
<b>Total</b>	<b>30.7</b>	<b>32.7</b>	<b>31.4</b>	<b>32.2</b>

(\*) Raw material and packaging material

**Sales expenses**, as a percentage of net revenues, increased from 33.6% in 3Q07 to 35.4% in 3Q08, driven by greater marketing investment in Brazil and investments in the expansion of sales channels for international operations, as planned.

Year-to-date, **sales expenses**, as a percentage of net revenues, went from 33.6% in 9M07 to 35.3% in 9M08, due to the same factors mentioned above.

**Administrative expenses**, as a percentage of net revenues, remained largely stable from 12.0% in 3Q07 to 12.2% in 3Q08. Reductions deriving from the end of the CPMF tax and the overhead freezing program offset a greater provision for profit sharing related to the year 2008, which reflects changes in our model of variable compensation and a greater participation of international operations.

Year-to-date, **administrative expenses**, as a percentage net revenues, went from 13.0% in 9M07 to 12.8% in 9M08, due to the same abovementioned factors.

**Consolidated EBITDA** totaled R\$227.3 million in 3Q08, compared to R\$179.1 million in 3Q07: a growth of 27.0%. The EBITDA margin increased from 23.8% in 3Q07 to 24.7% in 3Q08.

In 9M08, the **consolidated EBITDA** amounted to R\$600.3 million, versus R\$502.6 million in 9M07: a growth of 19.4%. The EBITDA margin was 24.3% in 9M08, compared to 23.5% in 9M07.

> **EBITDA** (R\$ million)

	3Q08	3Q07	Change %	9M08	9M07	Change %
Net Revenues	921,1	752,9	22,3	2.472,2	2.134,9	15,8
(-) Cost of Sales and Expenses	714,2	593,5	20,3	1.936,3	1.686,6	14,8
<b>EBIT</b>	<b>207,0</b>	<b>159,4</b>	<b>29,8</b>	<b>535,9</b>	<b>448,3</b>	<b>19,5</b>
(+) Non-operating income	0,0	0,5	-	0,7	0,5	-
(+) Depreciation/Amortization	20,4	19,2	6,2	63,7	53,8	18,5
<b>EBITDA</b>	<b>227,3</b>	<b>179,1</b>	<b>27,0</b>	<b>600,3</b>	<b>502,6</b>	<b>19,4</b>

The chart below shows the reconciliation of consolidated EBITDA per bloc of operations:

> **EBITDA pro-forma by areas of operation** (R\$ million)

	3Q08	3Q07	Change %	9M08	9M07	Change %
Brazil	236.9	194.1	22.1	649.3	542.4	19.7
Argentina, Chile and Peru	(0.9)	(2.2)	(61.1)	(2.0)	(2.2)	(9.8)
Mexico, Venezuela and Colombia	(9.2)	(7.7)	18.9	(27.0)	(21.0)	28.7
France and USA	(9.9)	(3.1)	216.6	(26.3)	(9.8)	167.8
Effects of exchanges variation on translation of foreign investments	10.4	(1.9)	n/a	6.2	(6.9)	n/a
<b>Total</b>	<b>227.3</b>	<b>179.1</b>	<b>27.0</b>	<b>600.3</b>	<b>502.6</b>	<b>19.4</b>

**Consolidated net income** totaled R\$154.0 million in 3Q08 versus R\$117.0 million in 3Q07, an increase of 31.6%.

The higher growth rate in net income related to the EBITDA is due mainly to the positive financial result caused by operating hedge gains.

Year-to-date, **consolidated net income** totaled R\$379.6 million in 9M08 versus R\$326.7 million in 9M07: a 16.2% growth.

## > CASH FLOW

Internal cash flow generation<sup>17</sup> in 9M08 totaled R\$443.3 million, up 16.5% year-on-year. A total of R\$67.8 million was added to this figure from operating working capital.

To better understand the working capital reduction in 9M08, one must consider the events that occurred in 4Q07: (i) the extraordinary reduction of R\$122.0 million in accounts receivable on 12/31/07—the result of a more flexible credit policy adopted for Christmas sales—; and (ii) the effect of R\$25.0 million in the inventory balance due to lower-than-expected revenues in the period.

Added to these effects were a few following transitory impacts totaling R\$38.0 million in taxes recoverable (net of taxes payable effects, also transitory), resulting from changes to the tax replacement mechanisms of some states, in addition to structural effects totaling R\$21.0 million in taxes payable due to the postponement of the ICMS collection period in the state of São Paulo.

### > Consolidated cash flow – *pro-forma* (R\$ million)

	9M08	9M07	Change %
<b>Net income</b>	<b>379.6</b>	<b>326.7</b>	<b>16.2</b>
(+) Depreciation and amortization	63.7	53.8	18.5
<b>Internal cash generation</b>	<b>443.3</b>	<b>380.5</b>	<b>16.5</b>
Operating working capital*	67.8	(82.4)	
Other assets and liabilities**	(28.5)	(20.7)	
<b>Operating cash generation</b>	<b>482.6</b>	<b>277.3</b>	<b>74.0</b>
Capex	(61.0)	(73.4)	
<b>Free cash flow***</b>	<b>421.7</b>	<b>203.9</b>	<b>106.8</b>

(\*) Assets - Accounts receivable, inventories, and short-term recoverable taxes. Liabilities - Suppliers, payrolls, profit sharing and social charges, tax liabilities, provisions, and freight payable.

(\*\*) Assets - Advance to employees and suppliers, short-term deferred income and social contribution taxes, other credits, and long-term assets. Liabilities - Other short and long-term accounts payable and provisions for tax, civil, and labor losses.

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

Fixed asset investments made in 9M08 totaled R\$61.0 million, mainly allocated to production and logistics capacity expansion and information technology. Accordingly, free cash flow generation in 9M08 came to R\$421.7 million, versus R\$203.9 million in the same period of the previous year.

Fixed asset investments have once more been re-evaluated. For the year 2008, these will amount to R\$90 million, compared to the R\$120 million announced previously.

## > CONFERENCE CALL & WEBCAST

**Portuguese: Friday, October 24, 2008**  
**10 am – Brasília time (8 am EST)**

**English: Friday, October 24, 2008**  
**12 pm – Brasília time (10 am EST)**

Brazilian callers: +55 11 4688-6301

US callers: toll free +1 800 860-2442

Callers from other countries: +1 412 858-4600

Access code: Natura

**Live online webcast at: [www.natura.net/investidor](http://www.natura.net/investidor)**

## > INVESTOR RELATIONS

**Telephone: +55 11 4196-1421**

Helmut Bossert, [helmutbossert@natura.net](mailto:helmutbossert@natura.net)

Rafael Bossolani, [rafaelbossolani@natura.net](mailto:rafaelbossolani@natura.net)

Renata Chaves, [renatachaves@natura.net](mailto:renatachaves@natura.net)

Laura Dias, [luradias@natura.net](mailto:luradias@natura.net)

---

<sup>17</sup> (Net income for the period) + (depreciation and amortization)

## > Exhibit 1 – Statement of Income for the year (consolidated)

R\$ million	3Q08	3Q07	9M08	9M07
Gross sales to domestic market	1,178.7	1,003.3	3,186.0	2,856.2
Gross sales to foreign market	67.2	48.4	181.7	131.9
Other sales	0.3	0.3	1.0	0.9
<b>GROSS OPERATING REVENUES</b>	<b>1,246.2</b>	<b>1,052.0</b>	<b>3,368.7</b>	<b>2,989.0</b>
Taxes on sales, returns and rebates	(325.1)	(299.1)	(896.4)	(854.2)
<b>NET OPERATING REVENUES</b>	<b>921.1</b>	<b>752.9</b>	<b>2,472.2</b>	<b>2,134.9</b>
Cost of sales	(282.8)	(246.4)	(775.9)	(686.9)
<b>GROSS PROFIT</b>	<b>638.4</b>	<b>506.6</b>	<b>1,696.4</b>	<b>1,448.0</b>
<b>OPERATING (EXPENSES) INCOME</b>				
Selling	(325.9)	(252.7)	(871.5)	(716.3)
General and administrative	(112.7)	(90.2)	(316.2)	(277.1)
Management compensation	(3.3)	(2.3)	(9.7)	(7.4)
Other operating income (expenses), net	10.4	(1.9)	37.0	1.0
<b>INCOME FROM OPERATIONS BEFORE FINANCIAL EFFECTS</b>	<b>207.0</b>	<b>159.4</b>	<b>535.9</b>	<b>448.3</b>
Financial income	(5.1)	(11.8)	(48.6)	(43.8)
Financial expenses	15.1	8.2	43.7	34.7
<b>INCOME FROM OPERATIONS</b>	<b>217.0</b>	<b>155.9</b>	<b>531.0</b>	<b>439.1</b>
Nonoperating income, net	(0.0)	0.5	0.7	0.6
<b>INCOME BEFORE TAXES ON INCOME</b>	<b>217.0</b>	<b>156.3</b>	<b>531.7</b>	<b>439.7</b>
Income and social contribution taxes	(63.0)	(39.3)	(152.1)	(113.0)
<b>NET INCOME</b>	<b>154.0</b>	<b>117.0</b>	<b>379.6</b>	<b>326.7</b>

> Exhibit 2 – Balance sheet as of 06/30/2008 and 03/31/2008 (consolidated)

ASSETS	09/2008	06/2008	LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY	09/2008	06/2008
<b>CURRENT ASSETS</b>			<b>CURRENT LIABILITIES</b>		
Cash and banks	339.9	269.3	Loans and financing	253.5	167.8
Trade accounts receivable	372.0	312.9	Domestic suppliers	190.0	166.5
Inventories	352.3	299.7	Foreign suppliers	2.3	2.2
Recoverable taxes	178.5	134.0	Salaries, profit sharing and related charges	114.1	86.6
Advances to employees and suppliers	5.2	5.0	Taxes payable	203.0	152.9
Deferred income and social contribution taxes	69.2	70.4	Dividends	0.2	188.2
Allowance for losses on swap and forward transactions	5.7	-	Accrued freight	23.6	20.0
Other receivables	56.1	69.0	Other payables	25.5	23.5
<b>Total current assets</b>	<b>1,379.0</b>	<b>1,160.3</b>	Reserve for tax, civil and labor contingencies	15.3	14.9
			Allowance for losses on swap and forward transactions	-	16.9
			<b>Total current liabilities</b>	<b>827.4</b>	<b>839.5</b>
<b>NONCURRENT ASSETS</b>			<b>NONCURRENT LIABILITIES</b>		
<b>Long-term assets:</b>			Loans and financing	266.1	184.2
Cash investments	5.1	4.9	Reserve for tax, civil and labor contingencies	50.3	47.2
Recoverable taxes	22.6	26.0	Other payables	10.2	9.0
Deferred income and social contribution taxes	35.1	34.1	<b>Total noncurrent liabilities</b>	<b>326.6</b>	<b>240.3</b>
Escrow deposits	38.7	31.2			
Advances to employees and suppliers	2.6	3.2	<b>DEFERRED INCOME</b>		
<b>Permanent assets:</b>			Investment grants	1.8	1.8
Property, plant and equipment	517.6	512.7	<b>Total deferred income</b>	<b>1.8</b>	<b>1.8</b>
Intangible assets	6.2	5.8			
<b>Total noncurrent assets</b>	<b>627.9</b>	<b>618.0</b>	<b>SHAREHOLDERS' EQUITY</b>		
			Capital	390.9	390.9
			Capital reserves	118.7	119.2
			Profit reserves	164.3	164.3
			Treasury shares	(14.4)	(15.5)
			Retained earnings	191.6	37.6
			<b>Total shareholders' equity</b>	<b>851.1</b>	<b>696.6</b>
<b>TOTAL ASSETS</b>	<b>2,006.9</b>	<b>1,778.3</b>	<b>TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY</b>	<b>2,006.9</b>	<b>1,778.3</b>



## > Exhibit 3 – Cash Flow Statement (consolidated)

R\$ million	9M08	9M07
<b>CASH FLOWS FROM OPERATING ACTIVITIES</b>		
<b>Net income</b>	379,6	326,7
Adjustments to reconcile net income to net cash provided by operating activities:		
Depreciation and amortizations	63,7	53,9
Monetary and exchange variations, net, except those referring to tax, civil and labor contingencies	25,4	4,7
Reserve for losses on swap and forward contracts	(5,7)	21,2
Reserve for tax, civil and labor contingencies, including monetary variation on those reserves	4,9	5,1
Income tax, social contribution and other deferred taxes	(23,8)	(5,4)
Proceeds from sale and disposal of property, plant and equipment and intangible assets	8,6	2,4
Other adjustments of income, including provisions in allowance for inventory losses	4,5	4,2
<b>Subtotal</b>	<b>457,2</b>	<b>412,7</b>
<b>(INCREASE) DECREASE IN ASSETS</b>		
Current assets:		
Accounts receivable	163,5	47,5
Inventories	(102,7)	(77,3)
Other receivables	(20,4)	(10,3)
Noncurrent assets (long-term assets):		
Escrow deposits	(7,1)	(44,8)
Recoverable taxes	(0,4)	(0,3)
Other receivables	2,0	0,2
<b>Subtotal</b>	<b>35,0</b>	<b>(85,0)</b>
<b>INCREASE (DECREASE) IN LIABILITIES</b>		
Current liabilities:		
Suppliers	15,1	(45,3)
Salaries, profit sharing and related charges, net	26,9	8,0
Taxes payable, net	(37,8)	21,1
Other payables	7,8	(2,1)
Noncurrent liabilities (long-term liabilities):		
Other payables	2,9	3,9
<b>Subtotal</b>	<b>14,8</b>	<b>(14,3)</b>
<b>NET CASH PROVIDED BY OPERATING ACTIVITIES</b>	<b>507,0</b>	<b>313,4</b>
<b>CASH FLOW FROM INVESTING ACTIVITIES</b>		
Acquisition of property, plant and equipment and intangible assets	(61,0)	(73,5)
Investments	0,3	-
Others investments	-	1,7
<b>NET CASH USED IN INVESTING ACTIVITIES</b>	<b>(60,6)</b>	<b>(71,7)</b>
<b>CASH FLOW FROM FINANCING ACTIVITIES</b>		
Decrease in loans	(436,6)	(284,7)
Fundings - loans	374,6	561,1
Payments of swap and forward transactions	(8,0)	(18,5)
Payment of dividends	(425,7)	(351,7)
Payment of interest on capital	-	(39,2)
Acquisition of treasury shares	(21,1)	(22,7)
Subventions for investments	1,8	2,1
Sale of treasury shares by exercise of stock options	3,1	7,4
Payment of receivables from shareholders	-	0,1
<b>NET CASH USED IN INVESTING ACTIVITIES</b>	<b>(511,9)</b>	<b>(146,2)</b>
<b>NET DECREASE (INCREASE) IN CASH AND BANKS</b>	<b>(65,5)</b>	<b>95,4</b>
Cash and banks at beginning of year	405,4	275,2
Cash and banks at end of quarter	339,9	370,6
<b>CHANGE IN CASH AND BANKS</b>	<b>(65,5)</b>	<b>95,4</b>

*EBITDA is not used in the accounting practices adopted in Brazil, and thus it does not represent the cash flow for the periods. Also, it must not be deemed as an alternative to net income as an indicator of the operating performance or as an alternative to cash flow as an indicator of liquidity. EBITDA does not have a standardized meaning and its definition by the Company may eventually not be comparable to the Brazilian LAJIDA or to EBITDA as defined by other companies. Although EBITDA does not provide, according to the accounting practices adopted in Brazil, a measure of cash flow, the Management utilizes it to measure the Company's operating performance. Furthermore, we understand that certain investors and financial analysts utilize the EBITDA as an indicator of the operating performance and/or cash flow of a company.*

*This report contains forward-looking statements. This information represents not only historical facts, but also reflects the wishes and expectations of Natura's management. The words "foresees", "wishes", "hopes", "forecasts", "intends", "plans", "predicts", "projects", "aims" and similar terms intend to identify statements that, necessarily, involve known and unknown risks. Known risks include uncertainties, which are not limited to the impact of price and product competition, product acceptance in the market, the product transition of the Company and its competitors, regulatory approval, currency, currency fluctuation, supply and production difficulties and changes in product sales, among other risks. This report also contains "pro forma" information, prepared by the Company to be used exclusively for information and reference purposes; therefore, they are non-audited figures. 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.*