



**São Paulo, 21 de julho de 2010** – A Natura Cosméticos S.A. (BM&FBOVESPA: NATU3) anuncia hoje os resultados do segundo trimestre de 2010 (2T10). As informações financeiras e operacionais a seguir, exceto onde indicado o contrário, são apresentadas em **base consolidada**, de acordo com as normas internacionais de relatório financeiro IFRS.

## 1. DESEMPENHO ECONÔMICO FINANCEIRO

A Natura apresentou bons resultados neste segundo trimestre de 2010. A receita líquida consolidada evoluiu 24,1%, alcançando R\$ 1.283,6 milhões. O EBITDA foi de R\$ 331,8 milhões, com crescimento de 32,2% e margem de 25,9%. O lucro líquido alcançou R\$ 191,5 milhões, com expansão de 13,8%.

No acumulado do primeiro semestre deste ano, a receita líquida consolidada foi de R\$ 2.298,0 milhões, com crescimento de 23,0% sobre 1S09. O EBITDA alcançou R\$ 575,3 milhões, ou seja, um crescimento de 31,0% sobre o mesmo período de 2009 e margem de 25,0%. O lucro líquido foi de R\$ 333,1 milhões no primeiro semestre de 2010, apresentando crescimento de 8,5% sobre o primeiro semestre de 2009.

O índice de inovação<sup>1</sup> acumulado no semestre permaneceu elevado, alcançando 68,1% (64,6% no final do 1S09). Neste segundo trimestre tivemos importantes lançamentos: o novo perfume Kaiak Pulso, recorde de vendas com 1,9 milhão de unidades no ciclo de lançamento; o relançamento de toda linha Chronos, com uma forma inédita de diferenciar o tratamento de pele - além da idade cronológica a consumidora escolhe os produtos pela intensidade dos sinais - e evolução na formulação dos produtos; e, o Tododia Inverno que traz um conjunto de seis produtos para corpo e banho e oferece soluções inovadoras de hidratação. Ao todo, foram lançados 38 produtos no 2T10, que somados aos 14 do 1T10 completam 52 produtos lançados no primeiro semestre deste ano.

Vale também destacar que as estratégias do “Dia das Mães” e do “Dia dos Namorados” tiveram boa execução, com forte suporte de marketing para as consultoras e consumidores finais, refletindo positivamente nas vendas.

Ainda sobre inovação, em linha com nossa diretriz estratégica de buscar permanentemente a redução do impacto das embalagens dos nossos produtos no meio ambiente, anunciamos recentemente a parceria com a Braskem para o lançamento no mercado brasileiro do primeiro produto cosmético com embalagem de polietileno verde, também chamado de plástico verde.

---

<sup>1</sup> O índice de inovação é medido através da receita proveniente de produtos lançados nos últimos 24 meses.

Produzido a partir da cana-de-açúcar, fonte renovável vegetal, essa inovação contribui para a redução da emissão de gases causadores do efeito estufa (GEE - Gases do Efeito Estufa). O polietileno verde será lançado gradualmente a partir do quarto trimestre deste ano nas embalagens de refil.

Nosso canal de vendas segue crescendo de forma vigorosa. Ao final do trimestre nossa base consolidada de consultoras atingiu 1.118,9 mil, um crescimento de 19,2%. No Brasil atingimos 941,9 mil consultoras, ampliação de 17,9%, reflexo da operação plena e eficiente do modelo CNO (Consultora Natura Orientadora), totalmente implementado em maio do ano passado. Nas operações internacionais, o avanço foi de 27,8%, com 177,7 mil consultoras.

No Brasil, a receita líquida do 2T10 evoluiu 24,3%, atingindo R\$ 1.190,8 milhões (no 1S10, o crescimento foi de 23,4%, R\$ 2.133,2 milhões). A margem EBITDA no 2T10 atingiu 28,9% versus 28,5% no 2T09 (no 1S10, margem de 28,6% versus 28,0% no ano anterior). Nosso market share no mercado alvo foi de 23,7% no primeiro bimestre de 2010, uma evolução de 90 pontos bases de acordo com o SIPATESP/ABIHPEC<sup>2</sup>.

Os investimentos adicionais acumulados em marketing mix já somaram, desde o início do plano de ação em 2008, R\$ 281,0 milhões e têm sido financiados pelos ganhos de produtividade, que representaram no mesmo período R\$ 335,0 milhões.

Nas operações internacionais atuais tivemos evolução da receita líquida de 40,0% em moeda local ponderada entre os 2T10 e 2T09. No semestre, o crescimento foi de 39,7% em moeda local ponderada. Excluindo a Venezuela o crescimento foi de 43,3% no trimestre e 43,1% no acumulado do ano em moeda local ponderada. As operações em consolidação (Argentina, Chile e Peru) mostraram resultado positivo, alcançando R\$ 5,4 milhões de EBITDA - R\$ 1,8 milhão no acumulado do ano. As operações em implantação (México e Colômbia) apresentaram resultado negativo de R\$ 6,4 milhões no 2T10 (R\$ 14,0 milhões negativos no 2T09). No 1º semestre 2010, as perdas atingiram R\$ 12,8 milhões.

Conforme já divulgado estamos atuando de forma mais customizada em nossas operações na América Latina. Para acelerar de forma sustentável nosso crescimento nestes mercados aumentaremos os esforços na localização de conceitos e produtos adaptados aos consumidores de cada geografia. Entre as diversas medidas, destacam-se: a implementação de um modelo comercial (CNO) adaptado a cultura local previsto para 2011 e 2012; e a produção local terceirizada de parte de nosso portfólio, o que proporcionará benefícios econômicos, com redução de custos, e ambientais, pela menor emissão de gases de efeito estufa no transporte. O modelo adotado será de contratação de produtores locais e não de manufatura própria. Nosso planejamento é iniciar a produção em pelo menos um país até dezembro de 2010 e intensificar no próximo ano.

---

<sup>2</sup> Sindicato da Indústria de Perfumarias de Artigos de Toucador do Estado de São Paulo/Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal

Definimos como operações internacionais nossas atividades diretas na Argentina, Chile, Peru, México, Colômbia, nossa atuação por meio de distribuidores na Bolívia e na América Central, nossa operação na França e os gastos de nossa estrutura dedicada, hoje baseada na Argentina, e projetos dedicados a essas iniciativas. Nestas operações temos 833 gerentes de relacionamento que administram 178 mil consultoras. Portanto, 213 consultoras por gerente no 2T10, um aumento de 26,7% em relação ao 2T09.

Sobre o endividamento da empresa, ao final do semestre, os empréstimos e financiamentos somavam R\$ 637,5 milhões, já incluindo a operação de alongamento de dívida, por meio de emissão de R\$ 350 milhões em debêntures simples, emitidas em maio passado. Esta operação deve demanda para o dobro da oferta.

A Standard & Poor's atribuiu ratings "brAAA" à Natura Cosméticos e à sua emissão de debêntures. Vale ressaltar que foi a primeira vez que a Natura foi submetida a este processo de avaliação. Em função dessa operação, a companhia tem hoje dois terços do endividamento no longo prazo. O endividamento líquido de R\$ 181,5 milhões ao final do período representa 0,2x o EBITDA dos últimos 12 meses.

## **2. DESEMPENHO SOCIOAMBIENTAL**

Ao longo dos anos, estabelecemos compromissos claros para a evolução dos nossos indicadores de desempenho, como forma de aprimorar permanentemente a gestão da sustentabilidade. Atualmente, acompanhamos 16 indicadores, que compõem o que chamamos de orçamento socioambiental, conjunto relacionado aos temas prioritários para a nossa sustentabilidade – Biodiversidade, Gases de Efeito estufa, Educação, Impacto de produtos (resíduos sólidos), Qualidade das relações.

No segundo trimestre de 2010, destacamos a expressiva redução relativa de 4,1% nas emissões de Gases causadores do Efeito Estufa, fruto de evoluções no processo de logística, em especial, no modelo de transporte de produtos até o consumidor final e na exportação para as operações internacionais. Também superamos a meta estipulada para todo o ano de arrecadação do Programa Crer para Ver<sup>3</sup> no Brasil, voltado para a melhoria da qualidade do ensino público, o que demonstra a capacidade de mobilização de nosso canal de vendas em torno da causa da educação, um dos nossos temas prioritários de sustentabilidade.

---

<sup>3</sup> Programa que investe em projetos que contribuem para a melhoria da educação pública no país com recursos obtidos pela venda de seus recursos.

Indicador	Compromisso 2009	Resultado 2009	Compromisso 2010	Resultado 1S10
<b>Gases de efeito estufa</b>	Reduzir até 2011 em 33% as nossas emissões relativas de GEE, levando em consideração o inventário que realizamos em 2006.	-5,20%	Reduzir até 2011 em 33% as nossas emissões relativas de GEE, levando em consideração o inventário que realizamos em 2006.	-4,10%
<b>Consumo de água</b>	Não havia	0,527 litro/unidade faturada	Reduzir em 10% o consumo de água por unidade faturada.	0,515 litro/unidade faturada
<b>Arrecadação CPV</b>	Arrecadar R\$ 3,744 milhões com a venda de produtos.	R\$ 3,77 milhões	Arrecadar R\$ 6 milhões com a venda dos produtos do Crer Para Ver.	R\$ 6,15 milhões

### 3. SETOR DE COSMÉTICOS, FRAGRÂNCIAS E HIGIENE PESSOAL NO BRASIL

O mercado alvo de cosméticos, fragrâncias e produtos de higiene pessoal no Brasil continua apresentando bom desempenho. De acordo com as informações fornecidas pelo SIPATESP/ABIHPEC, o mercado alvo apresentou crescimento de 12,7% no primeiro bimestre deste ano, sendo que o segmento de cosméticos e fragrâncias cresceu 18,4% e higiene pessoal cresceu 8,8% no bimestre. Nosso market share evoluiu de 22,8% do 1º bimestre de 2009 para 23,7% no 1º bimestre de 2010.

O quadro abaixo apresenta a participação da Natura nos dois segmentos: cosméticos & fragrâncias e higiene pessoal.

	Mercado Alvo (R\$ milhões)			Market Share - Natura (%)		
	1B10	1B09	Var. %	1B10	1B09	Var. pp
Cosméticos e Fragrâncias	1.011,9	854,5	18,4%	38,7%	37,3%	1,4
Higiene Pessoal	1.383,8	1.271,6	8,8%	12,7%	12,0%	0,6
<b>Total</b>	<b>2.395,7</b>	<b>2.126,1</b>	<b>12,7%</b>	<b>23,7%</b>	<b>22,8%</b>	<b>0,9</b>

Fonte: SIPATESP

Segundo dados de 2009 divulgados pela EUROMONITOR<sup>4</sup>, o setor de cosméticos & fragrância e produtos de higiene pessoal (CF&T) cresceu 14,7% no Brasil. A Natura ampliou a liderança no mercado total de CF&T (alcançada em 2005) com 13,2% de market share, um incremento de 30 pontos base no ano.

<sup>4</sup> Dados EUROMONITOR medidos pelo total do mercado de HPP&C, a preços de varejo.

## 4. RESULTADO CONSOLIDADO

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

	2T10	2T09	Var %	6M10	6M09	Var %
Total de Consultoras - final do período* (em milhares)	1.118,9	938,8	19,2	1.118,9	938,8	19,2
Unidades de produtos para revenda (em milhões)	98,5	89,4	10,2	98,5	89,4	10,2
Receita Bruta	1.736,2	1.412,8	22,9	3.117,7	2.552,6	22,1
Receita Líquida	1.283,6	1.034,3	24,1	2.298,0	1.867,9	23,0
Lucro Bruto	883,6	732,5	20,6	1.586,3	1.304,6	21,6
<i>Margem Bruta (%)</i>	<i>68,8%</i>	<i>70,8%</i>	<i>-2,0 pp</i>	<i>69,0%</i>	<i>69,8%</i>	<i>-0,8 pp</i>
Despesas com Vendas	(413,8)	(365,1)	13,3	(762,6)	(661,3)	15,3
Despesas Administrativas e Gerais	(150,4)	(137,0)	9,8	(277,4)	(244,0)	13,7
Remuneração dos Administradores	(2,8)	(3,5)	(18,0)	(6,8)	(7,5)	na
Outras Receitas / (Despesas) Operacionais, líquidas	(12,4)	0,7	na	(13,2)	0,6	na
Receitas / (Despesas) Financeiras, líquidas	(12,8)	(19,7)	-34,9	(19,4)	(12,8)	51,3
Lucro antes do IR/CSLL	291,5	208,0	40,1	506,9	379,5	33,6
Lucro Líquido	191,5	168,3	13,8	333,1	307,0	8,5
<i>Margem Líquida (%)</i>	<i>14,9%</i>	<i>16,3%</i>	<i>-1,4 pp</i>	<i>14,5%</i>	<i>16,4%</i>	<i>-1,9 pp</i>
EBITDA**	331,8	250,9	32,2	575,3	439,1	31,0
<i>Margem EBITDA (%)</i>	<i>25,9%</i>	<i>24,3%</i>	<i>1,6 pp</i>	<i>25,0%</i>	<i>23,5%</i>	<i>1,5 pp</i>

A **receita líquida consolidada** no 2T10 alcançou R\$ 1.283,6 milhões, apresentando crescimento de 24,1% em comparação ao 2T09 (R\$ 2.298,0 milhões no 1S10 com ampliação de 23,0%). No Brasil, a receita líquida foi de R\$ 1.190,8 milhões no 2T10, 24,3% superior a do segundo trimestre do ano passado (R\$ 2.133,2 milhões no 1S10 com evolução de 23,4%).

No total das operações internacionais, a receita líquida foi de R\$ 92,8 milhões no 2T10, com um crescimento de 21,8% sobre 2T09 e 40,0% em moeda local ponderada (R\$ 164,8 milhões no 2S10 com evolução de 18,2% e 39,7% em reais e em moeda local ponderada respectivamente). A participação das operações internacionais na receita líquida consolidada foi de 6,9% no 2T10 versus 7,0% no 2T09. No acumulado do semestre, a participação permaneceu em 6,9%.

No Brasil, nossa base de consultoras, impulsionada pelo modelo CNO, segue apresentando crescimento vigoroso, agora de 17,9%. A produtividade<sup>5</sup> acumulada no ano elevou-se em 2,5% (R\$ 4.498 em 2010 versus R\$ 4.386 no ano anterior), em função de uma política mais uniforme de aumento de preços, os bons lançamentos no período e as bem sucedidas estratégias para as datas comemorativas – dia das mães e dos namorados.

O **Custo dos Produtos Vendidos** (CPV) passou de 29,2% da receita líquida no 2T09 para 31,2% no 2T10, representando uma queda de 200 pontos base no lucro bruto. O aumento no volume de perdas, decorrente da decisão de aumentar os estoques no segundo semestre de 2009; a maior participação dos estoques de mães e namorados nas vendas; e o efeito cambial desfavorável nas operações internacionais; justificam essa variação. No semestre, o CPV passou de 30,2% em 2009 para 31,0% em 2010, impulsionado pelos mesmos motivos.

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

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

	2T10	2T09	6M10	6M09
MP / ME <sup>1</sup>	26,2	23,9	25,5	24,2
Mão Obra s/PLR	2,2	2,1	2,4	2,5
Depreciação	0,9	1,0	1,0	1,1
Outros	1,9	2,1	2,0	2,4
<b>Total</b>	<b>31,2</b>	<b>29,2</b>	<b>31,0</b>	<b>30,2</b>

(<sup>1</sup>) Matéria-prima e material de embalagem

As **despesas com vendas** reduziram-se em 310 pontos base no 2T10 em comparação com o 2T09. Representavam 35,3% em 2T09 e passaram a 32,2% no 2T10. No acumulado do ano, as despesas com vendas passaram de 35,4% no 1S09 para 33,2% no 1S10, com redução de 220 pontos base. O investimento em marketing segue vigoroso, com ênfase no suporte ao lançamento de produtos, treinamento e eventos para a força de vendas; que devem se intensificar no segundo semestre deste ano. A maior eficiência na logística e a redução de custos da Revista Natura, aliada a diluição das despesas internacionais, também favorecidas pelo efeito cambial, levaram a redução dessas despesas como percentual da receita líquida.

As **despesas administrativas e gerais** também apresentaram diluição de 140 pontos base no trimestre (13,1% no 2T09 comparativamente a 11,7% da receita líquida no 2T10) e de 90 pontos bases no semestre 13,0% no 1S09 e 12,1% no 1S10.

<sup>5</sup> Produtividade medida a preços de varejo.

As **outras despesas/receitas não operacionais** no valor de R\$ 12,4 milhões no 2T10, R\$ 13,2 milhões no acumulado do ano, devem-se ao complemento da provisão atuarial sobre benefícios médicos aos aposentados e da realização de inventário físico da unidade fabril e centros de distribuição, de acordo com a política vigente.

O **lucro consolidado antes do IR/CSLL** no 2T10 alcançou R\$ 291,5 milhões, com um crescimento de 40,1% em comparação ao 2T09. O **lucro líquido consolidado** foi de R\$ 191,5 milhões no 2T10 versus R\$ 168,3 milhões no 2T09, com evolução de 13,8%. No acumulado do ano (1S10), o lucro líquido consolidado alcançou R\$ 333,1 milhões com crescimento de 8,5% em relação ao primeiro semestre de 2009. Em 2009, observávamos uma taxa efetiva de IR/CSLL inferior por conta da aceleração da amortização do ágio no período, benefício que se encerrou no ano passado. Neste ano, a taxa efetiva aplicada é de 34,3%.

O **EBITDA consolidado** no 2T10 foi de R\$331,8 milhões (R\$250,9 milhões no 2T09), com crescimento de 32,2%. A margem EBITDA passou de 24,3% no 2T09 para 25,9% no 2T10. No semestre, o EBITDA alcançou R\$ 575,3 milhões, com ampliação de 31% em relação ao primeiro semestre de 2009. A margem também evoluiu passando de 23,5% para 25,0% no 1S10. Reiteramos o compromisso de manter um piso de 23,0% de margem EBITDA para 2010.

> **EBITDA** (R\$ milhões)

	2T10	2T09	Var %	6M10	6M09	Var %
Receita Líquida	1.283,6	1.034,3	24,1	2.298,0	1.867,9	23,0
(-) Custos e Despesas	979,4	806,6	21,4	1.771,7	1.475,7	20,1
<b>EBIT</b>	<b>304,3</b>	<b>227,6</b>	<b>33,7</b>	<b>526,3</b>	<b>392,3</b>	<b>34,2</b>
(+) Depreciação / amortização	27,6	23,3	18,3	49,0	46,8	4,8
<b>EBITDA</b>	<b>331,8</b>	<b>250,9</b>	<b>32,2</b>	<b>575,3</b>	<b>439,1</b>	<b>31,0</b>

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

	2T10	2T09	Var %	6M10	6M09	Var %
Brasil	343,8	273,2	25,8	610,7	483,2	26,4
Argentina, Chile e Peru	5,4	3,7	45,7	1,8	5,2	(64,6)
México, Venezuela e Colômbia	(6,4)	(14,0)	(54,1)	(12,8)	(25,4)	(49,6)
Outros Negócios Internacionais	(10,8)	(11,9)	(8,6)	(24,4)	(24,0)	1,9
<b>Total</b>	<b>331,8</b>	<b>250,9</b>	<b>32,2</b>	<b>575,3</b>	<b>439,1</b>	<b>31,0</b>

## > FLUXO DE CAIXA

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

	6M10	6M09	Var %
<b>Lucro líquido</b>	<b>333,1</b>	<b>307,0</b>	<b>8,5</b>
(+) Depreciações e amortizações	49,0	46,8	4,8
<b>Geração interna de caixa</b>	<b>382,1</b>	<b>353,8</b>	<b>8,0</b>
(Aumento) / Redução do Capital de Giro	60,6	(58,9)	(203,0)
Itens não caixa (variação cambial)	4,5	(21,1)	(121,3)
<b>Geração operacional de caixa</b>	<b>447,2</b>	<b>273,9</b>	<b>63,3</b>
Adições do imobilizado intangível	(63,0)	(46,6)	35,3
<b>Geração de caixa livre*</b>	<b>384,2</b>	<b>227,3</b>	<b>69,1</b>

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

A geração interna de caixa no 1S10 foi de R\$382,1 milhões, crescimento de 8,0%, reflexo do lucro líquido que avançou 8,5% com o fim do benefício fiscal da amortização do ágio, encerrado em 2009. Deste total, houve uma redução do capital de giro de R\$ 60,6 milhões e uma aplicação de R\$ 63,0 milhões em imobilizado. Com isso, a geração de caixa livre teve uma evolução de 69,1%, alcançando R\$384,2 milhões em 2010.

Conforme divulgamos, os estoques já voltaram aos níveis do 1S09 e continuam apresentar queda nos dias de cobertura. Seguimos trabalhando em medidas estruturais que visam: maior flexibilidade e integração da cadeia de abastecimento, melhoria no processo de planejamento contínuo e otimização da malha de distribuição, para o médio e longo prazo

Os impostos a recuperar voltam os patamares observados ao final do ano de 2009, reflexo da eficácia de nossa atuação junto ao governo, que ainda trará redução no saldo nos próximos trimestres.

Para o ano de 2010, mantemos a estimativa de investimento em CAPEX de R\$ 250 milhões focados em capacidade logística e sistemas de informação no Brasil.



## 5. DRE's pró-forma

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 no resultado consolidado da empresa. Desta forma, a Demonstração de Resultados pró-forma Brasil apresenta somente o resultado das vendas realizadas no mercado interno.

### 5.1 OPERAÇÃO BRASIL – DRE pró-forma

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

	2T10	2T09	Var %	6M10	6M09	Var %
Total de Consultoras - final do período* (em milhares)	941,9	798,7	17,9	941,9	798,7	17,9
Unidades de produtos para revenda (em milhões)	88,5	82,2	7,6	174,8	155,9	12,1
Receita Bruta	1.618,9	1.317,1	22,9	2.909,8	2.376,9	22,4
Receita Líquida	1.190,8	958,0	24,3	2.133,2	1.728,4	23,4
Lucro Bruto	827,5	680,5	21,6	1.488,1	1.211,7	22,8
<i>Margem Bruta (%)</i>	<i>69,5%</i>	<i>71,0%</i>	<i>-1,5 pp</i>	<i>69,8%</i>	<i>70,1%</i>	<i>-0,3 pp</i>
Despesas com Vendas	(363,8)	(312,4)	16,5	(666,7)	(564,4)	18,1
Despesas Administrativas e Gerais	(132,0)	(114,5)	15,3	(204,6)	(174,3)	17,4
Remuneração dos Administradores	(2,8)	(3,5)	(18,0)	(6,8)	(7,5)	(9,1)
Outras Receitas / (Despesas) Operacionais, líquidas	(11,3)	1,0	(1207,0)	(11,2)	1,4	(883,6)
Receitas / (Despesas) Financeiras, líquidas	(12,4)	(20,4)	(39,0)	(17,7)	(12,7)	39,8
Lucro antes do IR/CSLL	305,2	230,8	32,2	546,6	426,5	28,1
Lucro Líquido	207,5	194,6	6,6	376,8	360,0	4,7
EBITDA	343,8	273,2	25,8	610,7	483,2	26,4
<i>Margem EBITDA (%)</i>	<i>28,9%</i>	<i>28,5%</i>	<i>0,4 pp</i>	<i>28,6%</i>	<i>28,0%</i>	<i>0,7 pp</i>

- O número de consultoras no Brasil alcançou 941,9 mil ao final do 2T10, com um crescimento de 17,9% em comparação ao 2T09. Este crescimento reflete a implementação completa do modelo CNO a partir de maio de 2009. No 2T09, o modelo CNO foi implementado nas regiões Norte e Sul além de São Paulo Capital.
- Como destaque do plano de ação implementado em 2008, continuamos a observar o incremento dos pedidos por meio da internet que superaram a marca de 84,0% do total dos pedidos no trimestre, em comparação aos 68,6% em 2009.

## 5.2 OPERAÇÕES EM CONSOLIDAÇÃO (Argentina, Chile e Peru)

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

	2T10	2T09	Var %	6M10	6M09	Var %
Total de Consultoras - final do período* (em milhares)	123,7	101,0	22,5	123,7	101,0	22,5
Unidades de produtos para revenda (em milhões)	6,8	5,2	32,1	12,4	9,7	28,2
Receita Bruta	85,0	71,2	19,3	149,3	131,9	13,2
Receita Líquida	64,9	54,7	18,5	114,0	100,9	13,0
Lucro Bruto	40,1	37,9	5,9	68,8	67,8	1,5
<i>Margem Bruta (%)</i>	61,8%	69,2%	-7,4 pp	60,4%	67,2%	-6,8 pp
Despesas com Vendas	(29,8)	(29,7)	0,2	(57,1)	(53,9)	5,9
Despesas Administrativas e Gerais	(4,6)	(5,3)	(11,7)	(9,4)	(10,0)	(6,0)
Outras Receitas / (Despesas) Operacionais, líquidas	(1,1)	0,2	-	(2,0)	0,3	-
Receitas / (Despesas) Financeiras, líquidas	(0,6)	0,5	-	(0,3)	(0,2)	-
Lucro / (Prejuízo) antes do IR/CSLL	4,0	3,6	10,7	0,1	4,1	(96,7)
Lucro / (Prejuízo) Líquido	2,2	1,0	122,7	(3,0)	(0,0)	n/a
EBITDA	5,4	3,7	45,7	1,8	5,2	(64,6)
<i>Margem EBITDA (%)</i>	8,3%	6,7%	1,5 pp	1,6%	5,2%	-3,6 pp

- Nas operações em consolidação, a receita líquida no 2T10 foi de R\$ 64,9 milhões com um crescimento de 34,3% em moeda local ponderada em relação ao 2T09. No 1S10 o crescimento foi de 32,7% em moeda local ponderada, atingindo R\$114,0 milhões.
- O número de consultoras cresceu 23,3%, alcançando 123,7 mil ao final do 2T10.
- Neste segundo trimestre, essas operações voltaram a apresentar resultado positivo com EBITDA de R\$ 5,4 milhões no 2T10 versus R\$ 3,7 milhões no 2T09; R\$ 1,8 milhão no 1S10 versus R\$5,2 milhões no 1S09. No trimestre a margem bruta apresentou queda, o aumento de preço não foi suficiente para compensar a desvalorização da cesta de moedas, este efeito, no entanto, foi mitigado pela diluição das despesas com venda e administrativas e pela postergação de despesas de marketing.

## 5.3 OPERAÇÕES EM IMPLANTAÇÃO (México, Colômbia)

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

	2T10	2T09	Var %	6M10	6M09	Var %
Total de Consultoras - final do período* (em milhares)	52,1	38,1	37,0	52,1	38,1	37,0
Unidades de produtos para revenda (em milhões)	3,0	1,9	53,1	5,7	3,5	63,7
Receita Bruta	27,7	20,2	37,4	50,2	36,1	39,0
Receita Líquida	23,9	17,6	36,0	43,3	31,6	37,2
Lucro Bruto	13,4	11,8	13,8	24,9	20,9	19,1
<i>Margem Bruta (%)</i>	<i>56,2%</i>	<i>67,2%</i>	<i>-11,0 pp</i>	<i>57,5%</i>	<i>66,2%</i>	<i>-8,7 pp</i>
Despesas com Vendas	(17,1)	(18,9)	(9,9)	(32,1)	(35,3)	(9,0)
Despesas Administrativas e Gerais	(3,4)	(6,9)	(51,2)	(6,5)	(10,9)	(40,1)
Outras Receitas / (Despesas) Operacionais, líquidas	0,0	(0,5)	(106,1)	0,0	(1,2)	-
Receitas / (Despesas) Financeiras, líquidas	0,2	0,3	(29,2)	(1,4)	0,1	-
Lucro / (Prejuízo) antes do IR/CSLL	(6,8)	(14,3)	(52,8)	(15,1)	(26,3)	(42,6)
Lucro / (Prejuízo) Líquido	(7,2)	(15,2)	(52,3)	(16,0)	(28,0)	(42,8)
EBITDA	(6,4)	(14,0)	(54,1)	(12,8)	(25,4)	(49,6)
<i>Margem EBITDA (%)</i>	<i>-26,9%</i>	<i>-79,8%</i>	<i>52,9 pp</i>	<i>-29,6%</i>	<i>-80,6%</i>	<i>50,9 pp</i>

(\*) Número de consultoras ao final do ciclo 8 de vendas.

- A receita líquida das operações em implantação alcançou R\$ 23,9 milhões no 2T10 com crescimento de 62,5% em moeda local ponderada; no 1S10 o crescimento foi de 67,0% em moeda local (desconsiderando a Venezuela), atingindo R\$43,3 milhões.
- O número de consultoras cresceu 37,0%, alcançando 52,1 mil ao final do 2T10.
- Estas operações apresentaram EBITDA negativo de R\$ 6,4 milhões no 2T10 comparado aos R\$14,0 milhões também negativos no 2T09. No 1S10 o EBITDA atingiu R\$12,8 milhões desfavorável em comparação a R\$25,4 milhões no ano anterior. Em 2009 os resultados foram impactados pelo encerramento das nossas operações na Venezuela. No trimestre a margem bruta sofreu retração em função da desvalorização da cesta de moedas.

## 5.4 OUTROS INVESTIMENTOS INTERNACIONAIS

Os **outros investimentos** na área internacional registraram prejuízo (EBITDA) de R\$ 10,8 milhões no 2T10 contra R\$11,9 milhões no 1T09. No acumulado o prejuízo foi de R\$24,4 milhões no 1S10 e de R\$24,2 milhões no 1S09.

Em 2010, esses investimentos são compostos pela nossa operação na França e pelos projetos e despesas da estrutura corporativa da América Latina, sediada em Buenos Aires e cuja equipe ainda está em formação. Em 2009 o investimento contempla a operação França e os gastos para a desativação do projeto Estados Unidos.

## 6. DIVIDENDOS

O Conselho de Administração da companhia, em reunião realizada em 21 de julho de 2010, aprovou proposta da diretoria e "ad referendum" da Assembléia Geral Ordinária a ser realizada em 2011, o pagamento, em 12 de agosto de 2010, de dividendos referentes aos resultados auferidos no primeiro semestre de 2010 e juros sobre o capital próprio referentes ao período de janeiro a julho de 2010, no montante de R\$ 253,9 milhões e R\$ 35,4 milhões (R\$ 30,1 milhões, líquidos de imposto de rendas na fonte), respectivamente.

Esses dividendos e juros sobre o capital próprio, somados, referentes ao primeiro semestre de 2010 representarão uma remuneração líquida de R\$ 0,6597 por ação a ser paga em 12 de agosto de 2010 para os acionistas na posição de 27 de julho de 2010, sendo que a partir de 28 de julho de 2010, as ações da companhia serão negociadas "ex" dividendos e "ex" JCP. Os juros sobre o capital próprio serão contabilizados em 31 de julho de 2010.

## > TELECONFERÊNCIA & WEBCAST

**Português:** Sexta-feira, 23 de julho de 2010  
10h00 – horário de Brasília

**Inglês:** Sexta-feira, 23 de julho de 2010  
12h00 – horário de Brasília

Participantes do Brasil: +55 11 4688-6341

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)

Patrícia Anson, [patriciaanson@natura.net](mailto:patriciaanson@natura.net)

Bruno Caloi, [brunocaloi@natura.net](mailto:brunocaloi@natura.net)



## > Demonstrações consolidadas condensadas do resultado

<i>em R\$ milhões - Exceto lucro líquido por ação</i>	<b>2T10</b>	<b>2T09</b>	<b>6M10</b>	<b>6M09</b>
<b>OPERAÇÕES CONTINUADAS</b>				
<b>RECEITA LÍQUIDA</b>	<b>1.283,6</b>	<b>1.034,3</b>	<b>2.298,0</b>	<b>1.867,9</b>
Custo das vendas	(400,1)	(301,8)	(711,8)	(563,4)
<b>LUCRO BRUTO</b>	<b>883,6</b>	<b>732,5</b>	<b>1.586,2</b>	<b>1.304,6</b>
Despesas operacionais	(566,9)	(505,6)	(1.046,8)	(912,9)
Receitas (despesas) financeiras, líquidas	(12,8)	(19,7)	(19,4)	(12,8)
Outras despesas operacionais, líquidas	(12,4)	0,7	(13,2)	0,6
<b>LUCRO ANTES DO IMPOSTO DE RENDA E DA CONTRIBUIÇÃO SOCIAL</b>	<b>291,5</b>	<b>207,9</b>	<b>506,9</b>	<b>379,5</b>
Imposto de renda e contribuição social	(100,0)	(39,7)	(173,9)	(72,5)
<b>LUCRO LÍQUIDO DO TRIMESTRE DAS OPERAÇÕES CONTINUADAS</b>	<b>191,5</b>	<b>168,2</b>	<b>333,1</b>	<b>307,0</b>
Atribuível a:				
<i>Acionistas da Sociedade</i>	191,5	168,2	333,1	307,0
<i>Não controladores</i>	-	-	-	-
LUCRO POR AÇÃO - R\$				
<i>Básico</i>	0,4448	0,3915	0,7738	0,7146
<i>Diluído</i>	0,4428	0,3907	0,7704	0,7133

## > Balanço patrimonial em 30/06/2010 e 31/12/2009 (consolidado condensado)

<b>ATIVO</b>	<b>Jun/10</b>	<b>Dez/09</b>	<b>PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>Jun/10</b>	<b>Dez/09</b>
<b>CIRCULANTE</b>			<b>CIRCULANTE</b>		
Caixa e equivalentes de caixa	456,0	500,3	Empréstimos e financiamentos	155,8	569,4
Contas a receber de clientes	437,1	452,9	Fornecedores e outras contas a pagar	260,2	255,5
Estoques	541,0	509,6	Salários, participações nos resultados e encargos sociais	127,1	130,8
Impostos a recuperar	146,6	191,2	Obrigações tributárias	452,8	341,3
Outros créditos	59,2	62,5	Provisão para riscos tributários, cíveis e trabalhistas	-	1,5
<b>Total do ativo circulante</b>	<b>1.639,9</b>	<b>1.716,4</b>	Instrumentos financeiros derivativos	2,2	8,7
<b>NÃO CIRCULANTE</b>			Outras obrigações	38,8	30,0
Impostos a recuperar	112,7	63,9	<b>Total do passivo circulante</b>	<b>1.037,0</b>	<b>1.337,1</b>
Imposto de renda e contribuição social diferidos	160,7	146,1	<b>NÃO CIRCULANTE</b>		
Depósitos judiciais	278,9	232,4	Empréstimos e financiamentos	481,7	135,0
Outros ativos financeiros	8,2	7,4	Provisão para riscos tributários, cíveis e trabalhistas	117,8	120,0
Imobilizado	488,3	492,3	Outras obrigações	16,0	9,3
Intangível	87,2	82,7	<b>Total do passivo não circulante</b>	<b>615,5</b>	<b>264,3</b>
<b>Total do ativo não circulante</b>	<b>1.135,9</b>	<b>1.024,9</b>	<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>		
			Capital social	409,8	404,3
			Reservas de capital	144,9	143,0
			Reservas de lucros	256,3	253,7
			Ações em tesouraria	(0,0)	(0,0)
			Dividendo adicional proposto	-	357,6
			Lucros acumulados	332,3	-
			Outros resultados abrangentes	(20,0)	(18,7)
			<b>Total do patrimônio líquido</b>	<b>1.123,3</b>	<b>1.139,8</b>
			<b>PARTICIPAÇÃO DOS NÃO CONTROLADORES</b>		
			<b>NOS PATRIMÔNIOS LÍQUIDOS DAS CONTROLADAS</b>	0,0	0,0
			Total do patrimônio líquido	<b>1.123,3</b>	<b>1.139,8</b>
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>2.775,8</b>	<b>2.741,2</b>	<b>TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>2.775,8</b>	<b>2.741,2</b>

## > Demonstrações consolidadas condensadas dos fluxos de caixa.

em R\$ milhões	6M10	6M09
<b>FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS</b>		
<b>LUCRO LÍQUIDO DO TRIMESTRE</b>	<b>333,1</b>	<b>307,0</b>
Ajustes para reconciliar o lucro líquido ao caixa gerado pelas atividades operacionais:		
Depreciações e amortizações	49,0	46,7
Provisão decorrente dos contratos de operações com derivativos "swap" e "forward"	(7,9)	(6,0)
Provisões para riscos tributários, cíveis e trabalhistas	(1,4)	8,3
Imposto de renda e contribuição social diferidos	(14,5)	(18,5)
Perda na venda de ativo imobilizado e intangível	11,5	5,5
Juros e variação cambial sobre empréstimos e financiamentos e outros passivos	(1,0)	(5,6)
Despesas com planos de outorga de opções de compra de ações	3,8	1,6
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	2,8	2,4
Provisão para perdas nos estoques	21,8	(2,3)
<b>Subtotal</b>	<b>397,2</b>	<b>339,0</b>
<b>(AUMENTO) REDUÇÃO DOS ATIVOS</b>		
Circulante:		
Contas a receber de clientes	13,0	98,9
Estoques	(53,3)	(94,5)
Impostos a recuperar	44,6	-
Outros ativos	3,3	(6,3)
Não circulante:		
Depósitos judiciais	(46,6)	(4,0)
Impostos a recuperar	(48,8)	(49,1)
Outros ativos	(0,7)	2,1
<b>Subtotal</b>	<b>(88,4)</b>	<b>(52,9)</b>
<b>AUMENTO (REDUÇÃO) DOS PASSIVOS</b>		
Circulante:		
Fornecedores e outras contas a pagar	4,8	33,3
Salários, participações nos resultados e encargos sociais	(3,7)	(20,4)
Obrigações tributárias	190,8	48,0
Outros passivos	8,8	(9,3)
Não circulante:		
Outros passivos	4,4	(9,5)
<b>Subtotal</b>	<b>205,1</b>	<b>42,2</b>
<b>OUTROS FLUXOS DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS:</b>		
Pagamentos de imposto de renda e contribuição social	(79,3)	(69,2)
Pagamentos de operações com derivativos	1,4	9,0
Pagamento de juros sobre empréstimos e financiamentos	(19,2)	(9,2)
<b>CAIXA LÍQUIDO GERADO PELAS ATIVIDADES OPERACIONAIS</b>	<b>416,8</b>	<b>258,9</b>
<b>FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO</b>		
Adições de imobilizado e intangível	(63,0)	(46,6)
Recebimento pela venda de imobilizado e intangível	2,1	-
<b>CAIXA LÍQUIDO UTILIZADO NAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTOS</b>	<b>(60,9)</b>	<b>(46,6)</b>
<b>FLUXO DE CAIXA UTILIZADO NAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO</b>		
Amortização de empréstimos e financiamentos - principal	(546,0)	(254,3)
Captações de empréstimos e financiamentos	497,6	280,3
Pagamento de dividendos e juros sobre o capital próprio	(357,6)	(303,1)
Aumento de capital por subscrição	5,5	9,7
<b>CAIXA LÍQUIDO (UTILIZADO) NAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO</b>	<b>(400,5)</b>	<b>(267,4)</b>
Efeito de variação cambial sobre o caixa e equivalentes de caixa	0,3	0,1
<b>AUMENTO (REDUÇÃO) NO CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA</b>	<b>(44,3)</b>	<b>(54,9)</b>
Saldo inicial do caixa e equivalentes de caixa	500,3	350,5
Saldo final do caixa e equivalentes de caixa	456,0	295,6
<b>AUMENTO (REDUÇÃO) NO CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA</b>	<b>(44,3)</b>	<b>(54,9)</b>



*O EBITDA não é uma medida utilizada nas práticas contábeis adotadas no Brasil, não representado 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, July 21<sup>st</sup>, 2010** – Natura Cosméticos S.A. (BM&FBovespa: NATU3) announces today its results for the second quarter of 2010 (2Q10). Except where stated otherwise, the financial and operating information in this report is presented on a **consolidated basis**, in accordance with International Financial Reporting Standards (IFRS).

## 1. FINANCIAL PERFORMANCE

Natura posted good results in the second quarter of 2010. Consolidated net revenue grew by 24.1% to R\$1,283.6 million. EBITDA achieved R\$331.8 million, improving by 32.2% and margin of 25.9%, while net income came to R\$191.5 million, up by 13.8%.

In the first half of the year, consolidated net revenue was R\$2,298.0 million, 23.0% up on the same period in 2009. EBITDA amounted to R\$575.3 million, 31.0% higher than in 2009, and margin of 25.0%. Net income was R\$333.1 million in the first six months, up by 8.5% year on year.

The innovation index<sup>1</sup> remained high at 68.1% in the first six months (versus 64.6% in 1H09). The second quarter featured various important launches: a new perfume “Kaiak Pulso” set a sales record at 1.9 million units sold in the product launch cycle; relaunch of “Chronos” line, with a whole new way of differentiating skin care - in addition to chronological age, consumers can also select products based on the intensity of visible signs - accompanied by improvements in the product formulations; and “Tododia Inverno”, which features six body and bath products that offer innovative moisturizing solutions. In all, 38 products were launched in the quarter, which, together with 14 products launched in 1Q10, represent a total of 52 new products in the first half of this year.

It is also important to note the solid execution of our strategies for Mother's Day and Valentine's Day, with strong marketing support for consultants and final consumers, which had positive impacts on sales.

Also on the subject of innovation and in line with our strategic guideline to continually lower the environmental impacts caused by our packaging, we recently announced a partnership with Braskem<sup>2</sup> for the launch of the first cosmetics product in Brazil with packaging made from green polyethylene, which is also known as green plastic. Made from sugarcane, a renewable source, this innovation will help to reduce greenhouse gases emission. Green polyethylene will be gradually rolled out on our refill packages, beginning last quarter this year.

<sup>1</sup> Percentage of new products in the company's revenues

<sup>2</sup> Brazilian petrochemical and thermoplastic resins producer.

Our sales channel continued to grow vigorously. At the close of the quarter, our consolidated consultant base totaled 1,118,900, up 19.2% over the same period last year. In Brazil, we reached 941,900 consultants, 17.9% up, reflecting the full ramp-up and efficient operation of the Natura Super Consultant (CNO) sales model, which was fully implemented in May last year. The number of consultants in international operations increased by 26.3% to 177,000.

In Brazil, quarterly net revenue grew by 24.3% to R\$ 1,190.8 million (growth of 23.4% to R\$ 2,133.2 million in 1H10). The EBITDA margin in the quarter was 28.9%, versus 28.5% in 2Q09 (28.6% margin in 1H10, versus 28.0% a year earlier). Our market share in the target market was 23.7% in the first two months of 2010, up by 90 basis points, according to the São Paulo State Perfumery and Toiletry Association (SIPATESP) and the Brazilian Association for the Cosmetics, Toiletry and Fragrance Industry (ABIHPEC).

The additional investments made in the marketing mix since the Action Plan was initiated in 2008 totaled R\$281.0 million, and were financed by the productivity gains of R\$335.0 million until the first half this year.

Net revenue from current international operations recorded growth of 40.0% in weighted local currency between 2Q09 and 2Q10. In the six months to June 30th, this growth was 39.7% in local currency. Excluding Venezuelan operations, net revenue grew by 43.3% in 2Q10 and 43.1% in the first semester in weighted local currency. Operations in consolidation (Argentina, Chile and Peru) posted positive results, with EBITDA of R\$5.4 million in the second quarter and R\$1.8 million in the first six months. Operations in implementation (Mexico and Colombia) recorded negative results of R\$6.4 million in 2Q10, compared with negative results of R\$14.0 million in 2Q09. In 1H10, these losses totaled R\$12.8 million.

As previously announced, we are increasing customization in our Latin America operations. In order to sustainably accelerate our growth in these markets, we have been increasing our efforts to localize concepts and products, adapting them to local consumers. These measures include the implementation of a sales model (CNO) adjusted to the local culture expected for 2011 and 2012; and the beginning of outsourced local production of some items of our portfolio, leading to economic benefits, costs reductions, and environmental gains due to lower greenhouse gas emissions from transportation. The model will focus on local products, instead of own manufacturing. We plan to begin production in at least one country by December 2010 and intensify these actions next year.

International operations are defined as our business in Argentina, Chile, Peru, Mexico, Colombia and France, distributors in Bolivia and Central America and corporate expenditures with our structure, currently based in Argentina, and with projects dedicated to these initiatives. In these operations, 177,700 consultants are managed by 833 sales supervisors, meaning 213 consultants per sales supervisor in 2Q10, a 26.7% increase over 2Q09.

At the close of the quarter, our total debt was R\$637.5 million, already including the R\$350 million non convertible debentures launched last May, designed to extend our debt profile. Demand for the debentures was more than double the offer.

Standard & Poor's assigned "brAAA" ratings to Natura Cosméticos and its debentures issuance. This was the first time Natura was subject to this rating. As a result of the transaction, two-thirds of the company's debt is currently long term. Net debt ended the quarter at R\$181.5 million, which corresponds to 0.2x LTM EBITDA.

## 2. SOCIAL AND ENVIRONMENTAL PERFORMANCE

Over the years, we have established clear commitments to improve our performance indicators, as part of our effort to continually optimize our sustainability management. We currently monitor 16 indicators, which make up what we call the social and environmental budget and which are related to priority sustainability issues: Biodiversity, Greenhouse Gases, Education, Impact of Products (solid waste) and Quality Relationships.

In the second quarter of 2010, we reduced relative greenhouse gas emissions sharply by 4.1%, thanks to improvements in the logistics process, especially the transportation of products to final consumers and exports to international operations. In addition, we have exceeded the annual target for collections for the "Crer par Ver" (Believing is Seeing) program, which aims to improve the quality of public education in Brazil, confirming the ability of our sales team to mobilize in favor of education, a key sustainability issue.

Indicator	2009 Commitment	2009 Results	2010 Commitment	1H10 Results
<b>Greenhouse gases</b>	Reduce greenhouse gas emissions by 33% by 2011, considering the inventory we conducted in 2006.	-5,20%	Reduce greenhouse gas emissions by 33% by 2011, considering the inventory we conducted in 2006.	-4,10%
<b>Water consumption</b>	None	0.527 liter/unit billed	Reduce water consumption per unit billed by 10%.	0.515 liter/unit billed
<b>Collections CPV</b>	Collect R\$ 3.744 million from the sales of products	R\$ 3.768 million	Collect R\$ 6 million from the sales Crer Para Ver line.	R\$ 6.153 million

### 3. THE COSMETICS, FRAGRANCES AND PERSONAL CARE SECTOR IN BRAZIL

The target market for cosmetics, fragrances and personal care products in Brazil continues to perform well. According to data from SIPATESP/ABIHPEC<sup>3</sup>, the target market posted growth of 12.7% in the first two months of this year, with the cosmetics & fragrances segment growing by 18.4% and the personal care segment expanding by 8.8% in the same period. Our market share in the first two months of 2010 was 23.7%, up from 22.8% in the same period a year earlier.

The table below shows Natura's share in both the cosmetics & fragrances and personal care segments.

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

	Core Market (R\$ million)			Market Share - Natura (%)		
	2M10	2M10	Change %	2M10	2M10	Change %
Cosmetics and Fragrances	1.011,9	854,5	18,4%	38,7%	37,3%	1,4
Toiletries	1.383,8	1.271,6	8,8%	12,7%	12,0%	0,6
<b>Total</b>	<b>2.395,7</b>	<b>2.126,1</b>	<b>12,7%</b>	<b>23,7%</b>	<b>22,8%</b>	<b>0,9</b>

Source: SIPATESP

According to 2009 data from EUROMONITOR<sup>4</sup>, the total cosmetics & fragrance and personal care segments (CF&T) grew by 14.7% in Brazil. Natura increased its leadership position in the total CF&T market (first achieved in 2005), with a market share of 13.2%, up by 30 basis points in the year.

<sup>3</sup> São Paulo State Perfumery and Toiletry Industry Trade Union / Brazilian Association for the Cosmetics, Toiletry and Fragrance Industry.

<sup>4</sup> Euromonitor measures companies market share over retail prices in total CFT market.

## 4. CONSOLIDATED RESULTS

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

	2Q10	2Q09	Change %	1H10	1H09	Change %
Total Consultants - end of period* (in thousand)	1.118,9	938,8	19,2	1.118,9	938,8	19,2
Unit sold – items for resale (in million)	98,5	89,4	10,2	98,5	89,4	10,2
Gross Revenues	1.736,2	1.412,8	22,9	3.117,7	2.552,6	22,1
Net Revenues	1.283,6	1.034,3	24,1	2.298,0	1.867,9	23,0
Gross Profit	883,6	732,5	20,6	1586,3	1304,6	21,6
<i>Gross Margin (%)</i>	68,8%	70,8%	-2,0 pp	69,0%	69,8%	-0,8 pp
Sales Expenses	(413,8)	(365,1)	13,3	(762,6)	(661,3)	15,3
General and Administrative Expenses	(150,4)	(137,0)	9,8	(277,4)	(244,0)	13,7
Management compensation	(2,8)	(3,5)	na	(6,8)	(7,5)	na
Other Operating Income / (Expenses), net	(12,4)	0,7	na	(13,2)	0,6	na
Financial Income / (Expenses), net	(12,8)	(19,7)	-34,9	(19,4)	(12,8)	51,3
Earnings Before Taxes	291,5	208,0	40,1	506,9	379,5	33,6
Net Income (Losses)	191,5	168,3	13,8	333,1	307,0	8,5
<i>Net Margin (%)</i>	14,9%	16,3%	-1,4 pp	14,5%	16,4%	-1,9 pp
EBITDA**	331,8	250,9	32,2	575,3	439,1	31,0
<i>EBITDA Margin (%)</i>	25,9%	24,3%	1,6 pp	25,0%	23,5%	1,5 pp

**Consolidated net revenue** was R\$1,283.6 million in 2Q10, up by 24.1% from 2Q09 (R\$2,298.0 million in 1H10, 23.0% up). In Brazil, net revenue came to R\$1,190.8 million in the quarter, 24.3% more than in the same quarter a year ago (R\$2,133.2 million in 1H10, 23.4% up).

Total international operations recorded net revenue of R\$92.8 million in 2Q10, up by 21.8% from 2Q09 and 40.0% in weighted local currency (R\$164.8 million in 1H10, for growth of 18.2% and 39.7% in Brazilian currency and weighted local currency, respectively). International operations accounted for 6.9% of net revenue in the quarter, versus 7.0% in 2Q09. In the first half of the year their contribution to net revenue stood at 6.9%.

In Brazil our consultant base posted strong growth of 17.9%, driven by the CNO model. Productivity<sup>5</sup> in the first half of the year grew by 2.5% (R\$4,498 in 2010, versus R\$4,386 in the previous year), reflecting the more consistent policy for price increases, good launches in the period and successful strategies for Mother's Day and Valentine's Day.

**Cost of Goods Sold** (COGS) increased from 29.2% of net revenue in 2Q09 to 31.2% in 2Q10, squeezing gross income by 200 basis points. This variation is explained by the higher volume of losses resulting from the policy of increasing inventories in 2009, the higher share of Mother's Day's and Valentine's Day's kits in sales, and the unfavorable currency translation impact on international operations. In the first half of the year, COGS totaled 31%, versus 30.2% in 1H09, due to the same reasons.

The table below presents the main components of COGS:

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

	2Q10	2Q09	1H10	1H09
RM/PM*	26,2	23,9	25,5	24,2
Labor	2,2	2,1	2,4	2,5
Depreciation	0,9	1,0	1,0	1,1
Others	1,9	2,1	2,0	2,4
<b>Total</b>	<b>31,2</b>	<b>29,2</b>	<b>31,0</b>	<b>30,2</b>

(\*) Raw material and packaging material

**Selling expenses** corresponded to 32.2% of net revenue in 2Q10, down by 310 basis points from 35.3% in 2Q09. In the first six months of the year, selling expenses corresponded to 33.2% of net revenues, or 220 basis points down from the 35.4% recorded in 1H09. Investments in marketing remain robust, with an emphasis on supporting new product launches, as well as training and events for the sales team, which should intensify in the second half of the year. More efficient logistics and lower costs with our catalog, combined with dilution of international expenses, also favored by impacts from currency translation, reduced these expenses as a percentage of net revenue.

**General and administrative expenses** also recorded a dilution of 140 basis points in the quarter (13.1% of net revenue in 2Q09, versus 11.7% in 2Q10) and 90 basis points in the first six months (13.0% in 1H09 and 12.1% in 1H10).

<sup>5</sup> Productivity measured at retail prices

**Other operating expenses/revenue** amounted to R\$12.4 million in 2Q10 and R\$13.2 million in 1H10, due to complement for employees under the post-retirement healthcare plan, increasing actuarial liabilities and the physical counting performed in the plant and distribution centers, according to the prevailing policy.

**Consolidated net income before income tax and social contribution** was R\$291.5 million in 2Q10, an increase of 40.1% from a year earlier. **Consolidated net income** was R\$191.5 million in the quarter, up by 13.8% from R\$168.3 million in 2Q09. In the first six months, consolidated net income came to R\$333.1 million, 8.5% up on 1H09. In 2009, income tax and social contribution effective rates were lower due to the accelerated amortization of goodwill in the period, a benefit that expired that year. This year, the effective tax rate applied is 34.3%.

**Consolidated EBITDA** was R\$331.8 million in 2Q10, up by 32.2% from R\$250.9 million in 2Q09. Margin expanded from 24.3% in 2Q09 to 25.9% in 2Q10. In the first half of the year, EBITDA was R\$575.3 million, 31.0% up year on year, while margin improved from 23.5% in 1H09 to 25.0% in 1H10. We reiterate our commitment to maintaining EBITDA margin at a minimum of 23.0% for 2010.

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

	2Q10	2Q09	Change %	1H10	1H09	Change %
Net Revenues	1.283,6	1.034,3	24,1	2.298,0	1.867,9	23,0
(-) Cost of Sales and Expenses	979,4	806,6	21,4	1.771,7	1.475,7	20,1
<b>EBIT</b>	<b>304,3</b>	<b>227,6</b>	<b>33,7</b>	<b>526,3</b>	<b>392,3</b>	<b>34,2</b>
(+) Depreciation/Amortization	27,6	23,3	18,3	49,0	46,8	4,8
<b>EBITDA</b>	<b>331,8</b>	<b>250,9</b>	<b>32,2</b>	<b>575,3</b>	<b>439,1</b>	<b>31,0</b>

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

	2Q10	2Q09	Change %	1H10	1H09	Change %
Brazil	343,8	273,2	25,8	610,7	483,2	26,4
Argentina, Chile and Peru	5,4	3,7	45,7	1,8	5,2	(64,6)
Mexico, Venezuela and Colombia	(6,4)	(14,0)	(54,1)	(12,8)	(25,4)	(49,6)
France and USA	(10,8)	(11,9)	(8,7)	(24,4)	(25,6)	(4,9)
<b>Total</b>	<b>331,8</b>	<b>250,9</b>	<b>32,3</b>	<b>575,4</b>	<b>437,4</b>	<b>31,5</b>



## > CASH FLOW

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

	2Q10	2Q09	Var %
<b>Net income</b>	<b>333,1</b>	<b>307,0</b>	<b>8,5</b>
(+) Depreciation and amortization	49,0	46,8	4,8
<b>Internal cash generation</b>	<b>382,1</b>	<b>353,8</b>	<b>8,0</b>
Cashflow (Increase) / Decrease	60,6	(58,9)	(203,0)
(+) Non-cash	4,5	(21,1)	(121,3)
<b>Operating cash generation</b>	<b>447,2</b>	<b>273,9</b>	<b>63,3</b>
Capex	(63,0)	(46,6)	35,3
<b>Free cash flow*</b>	<b>384,2</b>	<b>227,3</b>	<b>69,1</b>

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

Internal cash flow was R\$ 382.1 million in 1H10, up by 8.0%, reflecting net income growth of 8.5% due to the end of the tax benefits from goodwill amortization in 2009. This total included a reduction of R\$60.6 million in working capital as well as investments of R\$63.0 million in fixed assets. As a result, free cash flow grew by 69.1% to R\$384.2 million in 2010.

As announced, inventory coverage days continued to decline. We are continuing to work on structural measures to increase the flexibility and integration of the supply chain, improve the continuous planning process and optimize the distribution network in the medium and long term.

Recoverable taxes returned to the levels recorded at the end of 2009, reflecting the effectiveness of our negotiations with the government, which should reduce the balance even further in the coming quarters.

For 2010, we are maintaining our Capex estimate of R\$250 million, which will be concentrated in logistics capacity and information systems.

## 5. Pro-Forma Income Statements

The profit margin of Brazilian exports to international operations was subtracted from the COGS of the respective operations in order to show the actual impact of these subsidiaries on the company's consolidated result. Thus, the pro-forma Income Statement for the Brazilian operations presents only domestic sales figures.

## 5.1 BRAZILIAN OPERATIONS – Pro-Forma Income Statement

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

	2Q10	2Q09	Change %	1H10	1H09	Change %
Total Consultants - end of period* (in thousand)	941,9	798,7	17,9	941,9	798,7	17,9
Unit sold – items for resale (in million)	88,5	82,2	7,6	174,8	155,9	12,1
Gross Operating Revenues	1.618,9	1.317,1	22,9	2.909,8	2.376,9	22,4
Net Operating Revenues	1.190,8	958,0	24,3	2.133,2	1.728,4	23,4
Gross Profit	827,5	680,5	21,6	1.488,1	1.211,7	22,8
<i>Gross Margin (%)</i>	69,5%	71,0%	-1,5 pp	69,8%	70,1%	-0,3 pp
Sales Expenses	(363,8)	(312,4)	16,5	(666,7)	(564,4)	18,1
General and Administrative Expenses	(132,0)	(114,5)	15,3	(204,6)	(174,3)	17,4
Management compensation	(2,8)	(3,5)	(18,0)	(6,8)	(7,5)	(9,1)
Other Operating Income / (Expenses), net	(11,3)	1,0	(1207,0)	(11,2)	1,4	(883,6)
Financial Income / (Expenses), net	(12,4)	(20,4)	(39,0)	(17,7)	(12,7)	39,8
Earnings Before Taxes	305,2	230,8	32,2	546,6	426,5	28,1
Net Income (Losses)	207,5	194,6	6,6	376,8	360,0	4,7
EBITDA	343,8	273,2	25,8	610,7	483,2	26,4
<i>EBITDA Margin (%)</i>	28,9%	28,5%	0,4 pp	28,6%	28,0%	0,7 pp

- The number of consultants in Brazil achieved 941,900 at the close of 2Q10, 17.9% more than in 2Q09, reflecting the full implementation of the CNO model beginning May 2009. In 2Q09, the CNO model was implemented in Brazil's North and South regions as well as in the city of São Paulo.
- As a result of the action plan implemented in 2008, we continue to observe an increase in orders placed over the Internet, which accounted for 84.0% of all orders in the quarter, versus 68.6% in 2009.

## 5.2 OPERATIONS IN CONSOLIDATION (Argentina, Chile and Peru)

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

	2Q10	2Q09	Change %	1H10	1H09	Change %
Total Consultants - end of period* (in thousand)	123,7	101,0	22,5	123,7	101,0	22,5
Unit sold - items for resale (in million)	6,8	5,2	32,1	12,4	9,7	28,2
Gross Revenues	85,0	71,2	19,3	149,3	131,9	13,2
Net Revenues	64,9	54,7	18,5	114,0	100,9	13,0
Gross Profit	40,1	37,9	5,9	68,8	67,8	1,5
<i>Gross Margin (%)</i>	61,8%	69,2%	-7,4 pp	60,4%	67,2%	-6,8 pp
Sales Expenses	(29,8)	(29,7)	0,2	(57,1)	(53,9)	5,9
General and Administrative Expenses	(4,6)	(5,3)	(11,7)	(9,4)	(10,0)	(6,0)
Others Income / (Expenses), net	(1,1)	0,2	-	(2,0)	0,3	-
Financial Income / (Expenses), net	(0,6)	0,5	-	(0,3)	(0,2)	-
Earnings Before Taxes	4,0	3,6	10,7	0,1	4,1	(96,7)
Net Income (Losses)	2,2	1,0	122,7	(3,0)	(0,0)	11093,6
EBITDA	5,4	3,7	45,7	1,8	5,2	(64,6)
<i>EBITDA Margin (%)</i>	8,3%	6,7%	1,5 pp	1,6%	5,2%	-3,6 pp

- Net revenue from operations in consolidation was R\$64.9 million in 2Q10, up by 34.3% in weighted local currency on 2Q09, and R\$114.0 million in 1H10, up by 32.7% in weighted local currency.
- The number of consultants increased by 23.3% to 123,700 at the end of 2Q10.
- In the second quarter, operations in consolidation recovered to once again posted positive results, with EBITDA of R\$5.4 million in 2Q10, versus R\$3.7 million in 2Q09, and R\$1.8 million in 1H10, versus R\$5.2 million in 1H09. The gross margin narrowed in 2Q10, the increase in prices being insufficient to offset the depreciation of the currency basket, although this was mitigated by the dilution of selling and administrative expenses and the postponement of marketing expenses.

## 5.3 OPERATIONS IN IMPLEMENTATION (Mexico, Colombia and Venezuela)

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

	2Q10	2Q09	Change %	1H10	1H09	Change %
Total Consultants - end of period* (in thousand)	52,1	38,1	37,0	52,1	38,1	37,0
Unit sold - items for resale (in million)	3,0	1,9	53,1	5,7	3,5	63,7
Gross Revenues	27,7	20,2	37,4	50,2	36,1	39,0
Net Revenues	23,9	17,6	36,0	43,3	31,6	37,2
Gross Profit	13,4	11,8	13,8	24,9	20,9	19,1
<i>Gross Margin (%)</i>	<i>56,2%</i>	<i>67,2%</i>	<i>-11,0 pp</i>	<i>57,5%</i>	<i>66,2%</i>	<i>-8,7 pp</i>
Sales Expenses	(17,1)	(18,9)	(9,9)	(32,1)	(35,3)	(9,0)
General and Administrative Expenses	(3,4)	(6,9)	(51,2)	(6,5)	(10,9)	(40,1)
Financial Income / (Expenses), net	0,2	0,3	-	(1,4)	0,1	-
Earnings Before Taxes	(6,8)	(14,3)	(52,8)	(15,1)	(26,3)	(42,6)
Net Income (Losses)	(7,2)	(15,2)	(52,3)	(16,0)	(28,0)	(42,8)
EBITDA	(6,4)	(14,0)	(54,1)	(12,8)	(25,4)	(49,6)
<i>EBITDA Margin (%)</i>	<i>-26,9%</i>	<i>-79,8%</i>	<i>52,9 pp</i>	<i>-29,6%</i>	<i>-80,6%</i>	<i>50,9 pp</i>

- Net revenue from operations in implementation totaled R\$23.9 million in 2Q10, 62.5% up in weighted local currency (excluding Venezuela in 2009); in 1H10, this figure increased by 67.0% to R\$ 43.3 million.
- The number of consultants increased by 37.0% to 52,100 at the end of 2Q10.
- These operations recorded EBITDA loss of R\$6.4 million in 2Q10, versus EBITDA loss of R\$14.0 million in 2Q09. In the first six months, EBITDA loss was R\$12.8 million, versus EBITDA loss of R\$25.4 million in 1H09, when results were impacted by the discontinuation of our operations in Venezuela. The gross margin narrowed in the quarter due to the devaluation of the currency basket.

## 5.4 OTHER INTERNATIONAL INVESTMENTS

**Other investments** in international operations recorded loss (EBITDA) of R\$10.8 million in 2Q10, versus a loss of R\$11.9 million in 1Q09. In 1H10, this figure was a loss of R\$24.4 million, versus a loss of R\$24.2 million in 1H09.

In 2010, these investments consist of our French operations and projects and expenses relating to our Latin America corporate office in Buenos Aires, whose team is still being formed. In 2009, investments include our French operations and expenses with the deactivation of the U.S. operations.

## **6. DIVIDENDS**

On July 21<sup>st</sup>, 2010, the Board of Directors approved the management's proposal, *ad referendum* of the Annual Shareholder's Meeting to be held in 2011, for the payment, on August 12<sup>th</sup>, 2010, of dividends related to net income recorded in the first half of 2010 and interest on equity related to the period from January to July, 2010, in the amounts of R\$253.9 million and R\$35.4 million (R\$30.1 million, net of withholding tax), respectively.

Jointly, dividends and interest on equity related to the first six months of 2010 will represent a net payment of R\$0.6597 per share to be paid on August 12<sup>th</sup>, 2010 to shareholders on July 27<sup>th</sup>, 2010, from July, 28<sup>th</sup> our shares will be traded "ex" dividends and "ex" interest on equity. Interest on equity will be recorded on July 31<sup>st</sup>, 2010.

## > CONFERENCE CALL & WEBCAST

**Portuguese: Friday, July 23<sup>rd</sup>, 2010**  
**10:00 a.m. – Brasília time**

**English: Friday, July 23<sup>rd</sup>, 2010**  
**12:00 pm – Brasília time**

Brazilian callers: +55 11 4688-6341  
U.S. callers: Toll Free +1 800 860-2442  
Callers from other countries: +1 412 858-4600  
Access code: Natura

**Live 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)

Patrícia Anson, [patriciaanson@natura.net](mailto:patriciaanson@natura.net)

Bruno Caloi, [brunocaloi@natura.net](mailto:brunocaloi@natura.net)



## > Consolidated summary income statement for the year

R\$ million	2Q10	2Q09	1H10	1H09
<b>NET REVENUES</b>	<b>1.283,6</b>	<b>1.034,3</b>	<b>2.298,0</b>	<b>1.867,9</b>
Cost of sales	(400,1)	(301,8)	(711,8)	(563,4)
<b>GROSS PROFIT</b>	<b>883,6</b>	<b>732,5</b>	<b>1.586,2</b>	<b>1.304,6</b>
Operating expenses	(566,9)	(505,6)	(1.046,8)	(912,9)
Financial income (expenses), net	(12,8)	(19,7)	(19,4)	(12,8)
Other operating income (expenses), net	(12,4)	0,7	(13,2)	0,6
<b>INCOME BEFORE INCOME TAX AND SOCIAL CONTRIBUTION</b>	<b>291,5</b>	<b>207,9</b>	<b>506,9</b>	<b>379,5</b>
Income tax and social contribution	(100,0)	(39,7)	(173,9)	(72,5)
<b>NET INCOME FOR THE YEAR FROM CONTINUING OPERATIONS</b>	<b>191,5</b>	<b>168,2</b>	<b>333,1</b>	<b>307,0</b>
<b>Attributable to:</b>				
<b>Shareholders</b>	191,5	168,2	333,1	307,0
<b>Non-controllers</b>	-	-	-	-
<b>EARNINGS PER SHARE - R\$</b>				
<b>Basic</b>	0,4448	0,3915	0,7738	0,7146
<b>Diluted</b>	0,4428	0,3907	0,7704	0,7133

> Consolidated summary balance sheet as of 6/30/2010 and 12/31/2009

ASSETS	2Q10	4Q09	LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY	2Q10	4Q09
<b>CURRENT ASSETS</b>			<b>CURRENT LIABILITIES</b>		
Cash and cash equivalents	456,0	500,3	Loans and financing	155,8	569,4
Trade accounts receivable	437,1	452,9	Trade and other payables	260,2	255,5
Inventories	541,0	509,6	Payroll, profit sharing and related taxes	127,1	130,8
Recoverable taxes	146,6	191,2	Taxes payable	452,8	341,3
Other receivables	59,2	62,5	Reserve for tax, civil and labor contingencies	-	1,5
<b>Total current assets</b>	<b>1.639,9</b>	<b>1.716,4</b>	Derivatives	2,2	8,7
<b>NONCURRENT ASSETS</b>			Other payables	38,8	30,0
Recoverable taxes	112,7	63,9	<b>Total current liabilities</b>	<b>1.037,0</b>	<b>1.337,1</b>
Deferred income tax and social contribution	160,7	146,1	<b>NONCURRENT LIABILITIES</b>		
Escrow deposits	278,9	232,4	Loans and financing	481,7	135,0
Other financial assets	8,2	7,4	Reserve for tax, civil and labor contingencies	117,8	120,0
Property, plant and equipment	488,3	492,3	Other payables	16,0	9,3
Intangible assets	87,2	82,7	<b>Total noncurrent liabilities</b>	<b>615,5</b>	<b>264,3</b>
<b>Total noncurrent assets</b>	<b>1.135,9</b>	<b>1.024,9</b>	<b>SHAREHOLDERS' EQUITY</b>		
			Capital	409,8	404,3
			Capital reserves	144,9	143,0
			Earnings reserves	256,3	253,7
			Treasury shares	(0,0)	(0,0)
			Proposed additional dividends	-	357,6
			Retained earnings	332,3	-
			Other comprehensive income (expenses)	(20,0)	(18,7)
			<b>Shareholders' equity attributable to controlling shareholders</b>	<b>1.123,3</b>	<b>1.139,8</b>
			<b>NON-CONTROLLING INTERESTS</b>		
			Total shareholders' equity	-	-
				<b>1.123,3</b>	<b>1.139,8</b>
<b>TOTAL ASSETS</b>	<b>2.775,8</b>	<b>2.741,2</b>	<b>TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY</b>	<b>2.775,8</b>	<b>2.741,2</b>



## > Consolidated summary cash flow statement

R\$ million	1H10	1H09
<b>CASH FLOW FROM OPERATING ACTIVITIES</b>		
<b>Net income for the quarter</b>	<b>333,1</b>	<b>307,0</b>
Adjustments to reconcile net income to net cash provided by operating activities:		
Depreciation and amortization	49,0	46,7
Reserve for losses on swap and forward derivative contracts	(7,9)	(6,0)
Reserve for tax, civil and labor contingencies	(1,4)	8,3
Deferred income tax and social contribution	(14,5)	(18,5)
Loss on sale of property, plant and equipment and intangible assets	11,5	5,5
Interest and exchange rate changes on loans and financing and other liabilities	(1,0)	(5,6)
Expenses on stock option plans	3,8	1,6
Allowance for doubtful accounts	2,8	2,4
Allowance for losses on inventories realization	21,8	(2,3)
<b>Subtotal</b>	<b>397,2</b>	<b>339,0</b>
<b>(INCREASE) DECREASE IN ASSETS</b>		
Current:		
Trade accounts receivable	13,0	98,9
Inventories	(53,3)	(94,5)
Recoverable taxes	44,6	-
Other receivables	3,3	(6,3)
Noncurrent:		
Escrow deposits	(46,6)	(4,0)
Recoverable taxes	(48,8)	(49,1)
Other receivables	(0,7)	2,1
<b>Subtotal</b>	<b>(88,4)</b>	<b>(52,9)</b>
<b>INCREASE (DECREASE) IN LIABILITIES</b>		
Current:		
Trade accounts payable	4,8	33,3
Payroll, profit sharing and related taxes	(3,7)	(20,4)
Taxes payable	190,8	48,0
Other payables	8,8	(9,3)
Noncurrent:		
Other payables	4,4	(9,5)
<b>Subtotal</b>	<b>205,1</b>	<b>42,2</b>
<b>OTHER CASH FLOWS FROM OPERATING ACTIVITIES</b>		
Payments of income tax and social contribution	(79,3)	(69,2)
Payments of derivative transactions	1,4	9,0
Payments of interest on loans and financing	(19,2)	(9,2)
<b>NET CASH PROVIDED BY OPERATING ACTIVITIES</b>	<b>416,8</b>	<b>258,9</b>
<b>CASH FLOW FROM INVESTING ACTIVITIES</b>		
Acquisition of property, plant and equipment and intangible assets	(63,0)	(46,6)
Proceeds from sale of property, plant and equipment and intangible assets	2,1	-
<b>NET CASH USED IN INVESTING ACTIVITIES</b>	<b>(60,9)</b>	<b>(46,6)</b>
<b>CASH FLOWS FROM FINANCING ACTIVITIES</b>		
Payments of loans and financing - principal	(546,0)	(254,3)
Funds of loans and financing	497,6	280,3
Payment of dividends and interest on capital	(357,6)	(303,1)
Capital increase through subscription of shares	5,5	9,7
<b>NET CASH USED IN INVESTING ACTIVITIES</b>	<b>(400,5)</b>	<b>(267,4)</b>
Effects of exchange rate changes on cash and banks	0,3	0,1
<b>INCREASE (DECREASE) IN CASH AND CASH EQUIVALENTS</b>	<b>(44,3)</b>	<b>(54,9)</b>
Cash, banks and cash investments at beginning of quarter	500,3	350,5
Cash, banks and cash investments at end of quarter	456,0	295,6
<b>INCREASE (DECREASE) IN CASH AND CASH EQUIVALENTS</b>	<b>(44,3)</b>	<b>(54,9)</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 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 "anticipate", "wish", "expect", "forecast", "intend", "plan", "predict", "project", "aim" and similar terms identify statements that necessarily involve known and unknown risks. Known risks include uncertainties that are not limited to the impact of price and product competition, product acceptance in the market, product transitions of the Company and its competitors, regulatory approval, currencies, 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, since they are not audited. 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.*

\* \* \* \* \*