



São Paulo, 20 de julho de 2011 – A Natura Cosméticos S.A. (BM&FBovespa: NATU3) anuncia hoje os resultados do segundo trimestre de 2011 (2T11).

Introdução

No segundo trimestre de 2011, a Natura apresentou receita líquida consolidada de R\$ 1.393,6 milhões, com crescimento de 8,6%. O EBITDA foi de R\$ 327,3 milhões, 1,4% menor do que o ano anterior, com margem de 23,5% e o lucro líquido de R\$ 188,1 milhões.

No acumulado dos primeiros seis meses do ano, a receita líquida consolidada foi de R\$ 2.539,5 milhões, com crescimento de 10,5%. O EBITDA foi de R\$ 591,3 milhões, evolução de 2,8% em relação ao mesmo período de 2010, com margem de 23,3% e lucro líquido de R\$ 338,6 milhões.

No Brasil, a Natura ganhou 46 pontos base de *market share* no mercado alvo nos quatro primeiros meses do ano, atingindo participação de 25,4%, seu maior patamar.

Em nossas operações internacionais, nos primeiros seis meses do ano, a receita bruta aumentou 36,6% em moeda local ponderada em relação ao ano anterior. O resultado operacional das operações em consolidação (Argentina, Chile e Peru) elevou-se a R\$ 9,5 milhões (R\$ 1,8 milhões em 2010) e seguimos investindo nas operações em implantação (México e Colômbia).

A base de nossas consultoras evoluiu a taxas expressivas. No Brasil alcançamos cerca de 1,1 milhão de consultoras com crescimento de 15,6% ao final do semestre e nas operações internacionais atingimos 217 mil consultoras. No consolidado somamos 1,3 milhão de consultoras.

O mercado de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos (HPP&C), apesar de apresentar taxas relevantes, cresceu menos do que em 2010. Segundo dados do Sipatesp/Abiphec¹, o

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

mercado alvo cresceu 9,5% nos primeiros quatro meses do ano, versus 13,5% no ano anterior. Neste contexto, o mercado tornou-se ainda mais dinâmico e competitivo.

A desaceleração nas taxas de crescimento da economia e do mercado HPP&C, bem como nosso desempenho abaixo das expectativas, nos orientam a adotar as correções necessárias para manter adequada a lucratividade da empresa nesse ano, ajustando as despesas e focando ainda mais em ganhos de produtividade o que deve ocorrer gradativamente ao longo deste segundo semestre do ano. Serão mantidos os investimentos em projetos e iniciativas transformadoras de médio e longo prazo, como inovação, infraestrutura logística, sistemas de informação e desenvolvimento de lideranças.

Ao mesmo tempo teremos ações de marketing e lançamentos de maior relevância. Iniciamos o segundo semestre com o lançamento de um novo conceito e da submarca "VôVó", e o relançamento de toda a linha Ekos, com maior composição de ativos da biodiversidade brasileira e novas embalagens. Nosso plano de investimento em marketing para o segundo semestre está coerente com o momento de mercado que estamos vivendo.

O ambiente competitivo mais acirrado e a entrada de novos concorrentes estimulam a evolução dos nossos negócios e a busca contínua de eficiência. A Natura conta com sólidos fundamentos; valores e cultura diferenciados, um time de liderança de alto desempenho, uma marca forte e admirada, oportunidades em categorias e faixas de preços nas quais ainda não atuamos e um canal de vendas que segue crescendo a taxas importantes.

A inovação é nosso principal vetor de diferenciação e de crescimento no longo prazo. Seguimos investindo em pesquisa e desenvolvimento de produtos e conceitos, e em especial planejamos um aumento dos esforços na inovação comercial, com ênfase no uso de meios digitais, acreditando que nosso modelo de venda direta tem uma grande oportunidade de evolução na qualidade dos serviços, tanto para o canal de vendas, como para os consumidores finais.

Reafirmamos a confiança de que seguiremos crescendo acima do mercado e ampliando nossa área de atuação, tanto no Brasil, como nas operações internacionais.

Mercado de Produtos de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos

A Natura nos primeiros quatro meses de 2011 ampliou o market share. Segundo dados da Sipatesp/Abihpec, o mercado alvo teve uma evolução de 9,5% no período, enquanto a Natura apresentou um ganho de 46 pontos base de market share neste segmento.

➤ **ABIHPEC/SIPATESP – mercado alvo de produtos de higiene pessoal, perfumaria e cosméticos no Brasil e *market share* Natura**

	Mercado Alvo (R\$ milhões)			Market Share - Natura (%)		
	4M11	4M10	Var. %	4M11	4M10	Var. pp
Cosméticos e Fragrâncias	2.704,2	2.489,7	8,6%	39,6%	38,2%	1,5
Higiene Pessoal	3.262,4	2.958,7	10,3%	13,7%	13,9%	(0,2)
Total	5.966,6	5.448,4	9,5%	25,4%	25,0%	0,5

Desempenho socioambiental

Nesse trimestre, destacamos o lançamento do Programa Amazônia, que nasce para gerar novos negócios e atuar como um catalisador de conhecimentos, ideias e iniciativas. O desafio da Natura com o Programa é contribuir para o desenvolvimento sustentável da região amazônica por meio de ciência, tecnologia e inovação e adensamento das cadeias produtivas da região. Uma inovação que integra os diversos públicos e conhecimentos em uma grande rede de trocas – de energia, de matéria e de informações, para que juntas possam buscar soluções a partir dos produtos e serviços da sócio biodiversidade e revelar o grande potencial de negócios existente na Amazônia.

O Programa está baseado em três grandes iniciativas: i) Ciência, Tecnologia e Inovação (CT&I); ii) Cadeias Produtivas Sustentáveis; e iii) Fortalecimento Institucional. Numa primeira etapa, entre 2011 e 2013, o foco será expandir a atuação da empresa no segmento de HPP&C por meio de investimentos em ciência, tecnologia e inovação. Isso se dará a partir da criação de um Centro de Conhecimento, em Manaus (AM), e da expansão da Unidade Industrial de Benevides (PA), com uma moderna fábrica de sabonetes.

Em nossos indicadores de ecoeficiência, alcançamos uma representativa queda de emissões de gases efeito estufa no 1º trimestre. Reduzimos 5,8% nossa emissão relativa. Isso se deve principalmente a um mix de vendas favoráveis, na qual as emissões de embalagens tiveram um expressivo papel na redução. Outras fontes apresentaram redução, como exportação e material de apoio.

A tabela abaixo mostra o desempenho frente a alguns de nossos compromissos para 2011:

Indicador	Compromisso 2010	Resultado 2010	Compromisso 2011	Resultado 2011
Gases de efeito estufa*	Reduzir até 2013 em 33% as nossas emissões relativas de GEE, levando em consideração o inventário que realizamos em 2006.	-7,3% (21,2% acumulado)	Reduzir até 2013 em 33% as nossas emissões relativas de GEE, levando em consideração o inventário que realizamos em 2006.	-5,8% (25,8% acumulado)
Consumo de água**	Reduzir em 10% o consumo de água por unidade faturada.	0,47 litro/unidade faturada (10% de redução)	Reduzir em 3% o consumo total de água por unidade faturada.	0,58 litro/ unidade faturada
Arrecadação CPV**	Arrecadar R\$ 6 milhões com a venda dos produtos do Crer Para Ver.	R\$ 10,0 milhões	Arrecadar R\$ 13 milhões com a venda dos produtos do Crer Para Ver.	R\$ 2,9 milhões

* Obs. Referente ao acumulado 1T11

**Obs. referente ao acumulado de maio

2. RESULTADO CONSOLIDADO

(R\$ milhões)	2T11	2T10	Var %	6M11	6M10	Var %
Total de Consultoras - final do período* (em milhares)	1.296,1	1.111,5	16,6	1.296,1	1.111,5	16,6
Unidades de produtos para venda (em milhões)	113,3	98,6	14,9	213,4	193,3	10,4
Receita Bruta	1.885,1	1.736,2	8,6	3.441,2	3.117,7	10,4
Receita Líquida	1.393,6	1.283,6	8,6	2.539,5	2.298,0	10,5
Lucro Bruto	980,6	883,6	11,0	1.783,2	1.586,3	12,4
Despesas com Vendas	(486,4)	(413,8)	17,5	(909,3)	(762,6)	19,2
Despesas Administrativas e Gerais	(192,3)	(150,3)	28,0	(343,3)	(277,3)	23,8
Remuneração dos Administradores	(3,7)	(2,8)	29,7	(6,9)	(6,8)	0,6
Outras Receitas / (Despesas) Operacionais, líquidas	3,0	(12,4)	n/d	16,8	(13,2)	n/d
Receitas / (Despesas) Financeiras, líquidas	(21,1)	(12,8)	64,7	(31,3)	(19,4)	61,5
Lucro antes do IR/CSLL	280,1	291,5	-3,9	509,2	506,9	0,4
Lucro Líquido	188,1	191,5	-1,8	338,6	333,1	1,7
EBITDA**	327,3	331,8	-1,4	591,3	575,3	2,8
<i>Margem Bruta</i>	<i>70,4%</i>	<i>68,8%</i>	<i>1,5 pp</i>	<i>70,2%</i>	<i>69,0%</i>	<i>1,2 pp</i>
<i>Despesas com Vendas/Receita Líquida</i>	<i>34,9%</i>	<i>32,2%</i>	<i>2,7 pp</i>	<i>35,8%</i>	<i>33,2%</i>	<i>2,6 pp</i>
<i>Despesas Administrativas e Gerais/Receita Líquida</i>	<i>13,8%</i>	<i>11,7%</i>	<i>2,1 pp</i>	<i>13,5%</i>	<i>12,1%</i>	<i>1,5 pp</i>
<i>Margem Líquida</i>	<i>13,5%</i>	<i>14,9%</i>	<i>-1,4 pp</i>	<i>13,3%</i>	<i>14,5%</i>	<i>-1,2 pp</i>
<i>Margem EBITDA</i>	<i>23,5%</i>	<i>25,9%</i>	<i>-2,4 pp</i>	<i>23,3%</i>	<i>25,0%</i>	<i>-1,8 pp</i>

(*) Posição ao final do ciclo 8 de vendas

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

A **receita líquida consolidada** no 2T11 foi de R\$ 1.393,6 milhões, com crescimento de 8,6% em comparação ao 2T10 (R\$ 1.283,6 milhões no 1º semestre 2011, avanço de 10,5%). **No Brasil**, a receita líquida alcançou R\$ 1.274,8 milhões, 7,1% superior a do segundo trimestre do ano passado (R\$ 1.200,0 milhões no acumulado, 9,1% superior ao ano anterior). **Nas operações internacionais**, a receita líquida atingiu R\$ 118,8 milhões, crescimento de 36,0% em moeda local ponderada (28,0% em reais) em relação ao 2T10 (R\$ 87,4 milhões no acumulado, avanço de 36,5% em moeda local ponderada, 28,7% em reais).

O **Custo dos Produtos Vendidos** (CPV) passou de 31,2% da receita líquida no 2T10 para 29,6% no 2T11, uma melhora de 160 pontos base na margem bruta. O aumento de preço, nossa gestão com os fornecedores, somados à valorização do real frente ao dólar foram os principais responsáveis por essa redução. No acumulado, a evolução foi de 120 pontos base, passando de 31,0% no primeiro semestre de 2010 para 29,8% no mesmo período de 2011.

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

> Composição do CPV

	2T11	2T10	6M11	6M10
MP / ME ¹	82,0	84,2	81,1	82,3
Mão Obra s/PLR	10,6	9,0	10,0	9,0
Depreciação	1,6	2,9	2,5	3,2
Outros	5,8	3,9	6,4	5,4
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

(¹) Matéria-prima e material de embalagem

As **despesas com vendas** representaram 34,9% da receita líquida no 2T11 (versus 32,2% no ano anterior). Neste trimestre, tivemos uma menor diluição dos custos fixos logísticos e de nossa força de vendas, com o aumento dos custos de armazenagem, abertura de novos CDs, e com a intensificação da abertura de novos grupos de CNOs, especialmente em cidades menores. No acumulado do ano, as despesas com venda passaram de 33,2% em 2010 para 35,8% em 2011, seguindo a mesma tendência.

As **despesas administrativas** representaram 13,8% da receita líquida no 2T11 comparativamente a 11,7% no 2T10. Reflexo do incremento no investimento em inovação e em projetos estratégicos que irão viabilizar o crescimento futuro, conforme temos divulgado. No acumulado dos seis meses, representaram 13,5% da receita líquida em 2011 contra 12,1% em 2010.

Outras receitas e despesas operacionais apresentam receita de R\$ 3,0 milhões, impacto do efeito, não recorrente, do reconhecimento crédito de Pis e Cofins extemporâneo sobre armazenagem. No acumulado, a receita de R\$ 16,8 milhões contempla, além disso, o efeito, não recorrente, do reconhecimento de um ativo contingente de Pis e Cofins (crédito sobre tributação de receitas financeiras).

O **lucro consolidado antes do IR/CSLL** no segundo trimestre de 2011 foi de R\$ 280,1 milhões (R\$ 291,5 milhões no 2T10). No acumulado de 2011, alcançou R\$ 509,2 milhões (R\$

506,9 milhões em 2010). O **lucro líquido consolidado** foi de R\$ 188,1 milhões no 2T11 versus R\$ 191,5 milhões no 2T10, queda de 1,8%.

O **EBITDA consolidado** foi de R\$ 327,3 milhões no 2T11 e de R\$ 331,8 milhões no 2T10, queda de 1,4%, com margem EBITDA de 23,5% (25,9% no 2T10). No acumulado de 2011, o EBITDA somou R\$ 591,3 milhões, crescimento de 2,8% em relação a 2010 (R\$ 575,3 milhões). A margem EBITDA foi de 23,3% em 2011, 25,0% em 2010.

> **EBITDA** (R\$ milhões)

	2T11	2T10	Var %	6M11	6M10	Var %
Receita Líquida	1.393,6	1.283,6	8,6	2.539,5	2.298,0	10,5
(-) Custos e Despesas	1.092,4	979,4	11,5	1.999,0	1.771,7	12,8
EBIT	301,2	304,3	-1,0	540,5	526,3	2,7
(+) Depreciação / amortização	26,1	27,6	(5,4)	50,8	49,0	3,7
EBITDA	327,3	331,8	-1,4	591,3	575,3	2,8

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

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

	2T11	2T10	Var %	6M11	6M10	Var %
Brasil	341,0	343,8	(0,8)	628,6	610,7	2,9
Argentina, Chile e Peru	8,2	5,3	52,7	9,5	1,8	414,9
México, Colômbia	(6,7)	(6,4)	3,9	(13,4)	(12,8)	4,8
Outros Investimentos	(15,2)	(10,8)	40,0	(33,3)	(24,4)	36,3
Total	327,3	331,8	-1,4	591,3	575,3	2,8

➤ FLUXO DE CAIXA (Pró-forma)

(R\$ milhões)	6M11	6M10	Var %
Lucro líquido	338,6	333,1	1,7
(+) Depreciações e amortizações	50,8	49,0	3,7
Geração interna de caixa	389,4	382,1	1,9
(Aumento) / Redução do Capital de Giro	(109,4)	60,6	na
Itens não caixa (variação cambial)	(18,5)	4,1	na
Geração operacional de caixa	261,5	446,9	(41,5)
Adições do imobilizado intangível	(100,7)	(63,0)	59,8
Geração de caixa livre*	160,9	383,9	(58,1)

(*) (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 1S11 foi de R\$ 389,4 milhões, crescimento de 1,9%, pouco acima do crescimento de 1,7% do lucro líquido. Desse total, houve um investimento de R\$ 109,4 milhões no capital de giro e uma aplicação de R\$ 100,7 milhões em imobilizado. Com isso, geração de caixa livre foi de R\$ 160,9 milhões, redução de 58,1% em relação ao 1S10.

Observamos um aumento na cobertura de estoques, mitigada por redução em contas a receber, reflexo das vendas aquém de nossas expectativas.

Tivemos também um aumento nos impostos a recuperar decorrente do crédito de P/C sobre resultado financeiro e de crédito de ICMS em função do aumento nos estoques. Temos um plano de ação consistente para a redução significativa deste montante no 2º semestre.

Em 2010, o capital de giro foi beneficiado especialmente por recuperação de impostos e pela alteração na política de recolhimento do IR/CSLL.



3. 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 subsidiárias² no resultado consolidado da empresa. Desta forma, a Demonstração de Resultados pró-forma Brasil apresenta somente o resultado das vendas realizadas no mercado interno.

² Esse ajuste é feito de forma plena uma vez que 100% do capital dessas subsidiárias são detidos pela Natura Cosméticos S.A.

3.1 OPERAÇÃO BRASIL (DRE Pró-Forma)

(R\$ milhões)	2T11	2T10	Var %	6M11	6M10	Var %
Total de Consultoras - final do período* (em milhares)	1.079,1	933,8	15,6	1.079,1	933,8	15,6
Unidades de produtos para revenda (em milhões)	97,6	88,5	10,3	187,7	174,8	7,4
Receita Bruta	1.735,5	1.618,9	7,2	3.174,2	2.909,8	9,1
Receita Líquida	1.274,8	1.190,8	7,1	2.327,3	2.133,2	9,1
Lucro Bruto	907,5	827,5	9,7	1.654,8	1.488,1	11,2
Despesas com Vendas	(422,6)	(363,8)	16,2	(791,5)	(666,7)	18,7
Despesas Administrativas e Gerais	(168,6)	(132,0)	27,7	(293,9)	(239,1)	22,9
Remuneração dos Administradores	(3,7)	(2,8)	29,7	(6,9)	(6,8)	0,6
Outras Receitas / (Despesas) Operacionais, líquidas	3,7	(11,3)	n/d	18,4	(11,2)	n/d
Receitas / (Despesas) Financeiras, líquidas	(21,9)	(12,4)	76,2	(31,7)	(17,7)	78,9
Lucro antes do IR/CSLL	294,5	305,2	-3,5	549,1	546,6	0,5
Lucro Líquido	204,8	207,5	-1,3	383,6	376,8	1,8
EBITDA	341,0	343,8	-0,8	628,6	610,7	2,9
<i>Margem Bruta</i>	<i>71,2%</i>	<i>69,5%</i>	<i>1,7 pp</i>	<i>71,1%</i>	<i>69,8%</i>	<i>1,3 pp</i>
<i>Despesas com Vendas/Receita Líquida</i>	<i>33,2%</i>	<i>30,6%</i>	<i>2,6 pp</i>	<i>34,0%</i>	<i>31,3%</i>	<i>2,8 pp</i>
<i>Despesas Administrativas e Gerais/Receita Líquida</i>	<i>13,2%</i>	<i>11,1%</i>	<i>2,1 pp</i>	<i>12,6%</i>	<i>11,2%</i>	<i>1,4 pp</i>
<i>Margem Líquida</i>	<i>16,1%</i>	<i>17,4%</i>	<i>-1,4 pp</i>	<i>16,5%</i>	<i>17,7%</i>	<i>-1,2 pp</i>
<i>Margem EBITDA</i>	<i>26,7%</i>	<i>28,9%</i>	<i>-2,1 pp</i>	<i>27,0%</i>	<i>28,6%</i>	<i>-1,6 pp</i>

- O número de consultoras no Brasil alcançou 1.079 mil ao final do 2T11, com um crescimento de 15,6% em comparação ao mesmo período de 2010. A produtividade³ acumulada de nossas consultoras reduziu-se em 6,1% (passando de R\$ 4.498 no 1S10 para R\$ 4.224 no 1S11).
- O índice de inovação continua em patamares adequados, atingindo 61,1% ao final do primeiro semestre.

³ Produtividade medida a preços de varejo

3.2 OPERAÇÕES EM CONSOLIDAÇÃO (Argentina, Chile e Peru) DRE Pró-Forma

(R\$ milhões)	2T11	2T10	Var %	6M11	6M10	Var %
Total de Consultoras - final do período (em milhares)	142,6	123,7	15,3	142,6	123,7	15,3
Unidades de produtos para revenda (em milhões)	10,8	6,8	57,8	16,2	12,2	32,2
Receita Bruta	101,6	85,0	19,5	180,4	149,3	20,8
Receita Líquida	77,3	64,9	19,1	137,4	114,0	20,5
Lucro Bruto	48,1	40,1	19,9	84,5	68,8	22,7
Despesas com Vendas	(35,0)	(29,8)	17,3	(65,0)	(57,1)	13,9
Despesas Administrativas e Gerais	(5,6)	(4,6)	21,1	(10,8)	(9,4)	14,9
Outras Receitas / (Despesas) Operacionais, líquidas	(0,2)	(1,1)	-84,5	(0,9)	(2,0)	-53,0
Receitas / (Despesas) Financeiras, líquidas	0,8	(0,6)	n/d	0,7	(0,3)	n/a
Lucro / (Prejuízo) antes do IR/CSLL	8,2	4,0	105,7	8,5	0,1	n/d
Lucro / (Prejuízo) Líquido	6,4	2,2	184,2	4,5	(3,0)	n/d
EBITDA	8,2	5,3	52,7	9,5	1,8	414,9
<i>Margem Bruta</i>	62,2%	61,8%	0,4 pp	61,5%	60,4%	1,1 pp
<i>Despesas com Vendas/Receita Líquida</i>	45,2%	45,9%	-0,7 pp	47,3%	50,0%	-2,8 pp
<i>Despesas Administrativas e Gerais/Receita Líquida</i>	7,3%	7,2%	0,1 pp	7,8%	8,2%	-0,4 pp
<i>Margem Líquida</i>	8,2%	3,4%	4,8 pp	3,3%	-2,7%	5,9 pp
<i>Margem EBITDA</i>	10,6%	8,2%	2,3 pp	6,9%	1,6%	5,3 pp

- Nas operações em consolidação, a receita líquida no 2T11 foi de R\$ 77,3 milhões com um crescimento de 30,0% em moeda local ponderada (19,1% em reais) em relação ao 2T10. No 1S11, a receita líquida atingiu R\$ 137,4 milhões, crescimento de 30,4% e 20,5% respectivamente.
- O número de consultoras cresceu 15,3%, alcançando 143 mil ao final do 2T11.
- Essas operações apresentaram um EBITDA favorável de R\$ 8,2 milhões no 2T11 e de R\$ 9,5 milhões no acumulado. O maior investimento em marketing foi compensado pela diluição das despesas com força de vendas e administrativas e por uma maior eficiência

logística, impulsionada pelo aumento nos pedidos feitos pela internet que superam 70% em todas as operações.

3.3 OPERAÇÕES EM IMPLANTAÇÃO (México e Colômbia) DRE Pró-Forma

(R\$ milhões)	2T11	2T10	Var %	6M11	6M10	Var %
Total de Consultoras - final do período (em milhares)	71,4	52,1	36,9	71,4	52,1	36,9
Unidades de produtos para revenda (em milhões)	4,6	3,2	46,9	9,0	6,0	50,0
Receita Bruta	42,2	27,7	52,0	76,7	50,2	52,7
Receita Líquida	36,4	23,9	52,1	66,1	43,3	52,7
Lucro Bruto	22,5	13,4	67,2	39,2	24,9	57,5
Despesas com Vendas	(25,1)	(17,1)	47,4	(45,4)	(32,1)	41,4
Despesas Administrativas e Gerais	(3,9)	(3,4)	15,3	(7,6)	(6,5)	15,8
Outras Receitas / (Despesas) Operacionais, líquidas	(0,6)	0,0	n/d	(0,7)	(0,0)	n/d
Receitas / (Despesas) Financeiras, líquidas	(0,0)	0,2	n/d	(0,3)	(1,4)	n/d
Lucro / (Prejuízo) antes do IR/CSLL	(7,1)	(6,8)	5,5	(14,7)	(15,1)	-2,6
Lucro / (Prejuízo) Líquido	(7,6)	(7,2)	5,2	(15,7)	(16,0)	-1,7
EBITDA	(6,7)	(6,4)	3,9	(13,4)	(12,8)	4,8
<i>Margem Bruta</i>	61,8%	56,2%	5,6 pp	59,3%	57,5%	1,8 pp
<i>Despesas com Vendas/Receita Líquida</i>	69,1%	71,3%	-2,2 pp	68,7%	74,2%	-5,5 pp
<i>Despesas Administrativas e Gerais/Receita Líquida</i>	10,7%	14,1%	-3,4 pp	11,4%	15,1%	-3,6 pp
<i>Margem Líquida</i>	n/d	n/d	-	n/d	n/d	-
<i>Margem EBITDA</i>	n/d	n/d	-	n/d	n/d	-

- Nas operações em implantação, a receita líquida no 2T11 foi de R\$ 36,4 milhões, crescimento de 56,2% em moeda local ponderada (52,1% em reais). No 1S11, a receita líquida foi de R\$ 66,1 milhões, evolução de 56,2% e 52,7% respectivamente.
- O número de consultoras ampliou-se em 36,9%, alcançando 71 mil ao final do 2T11.

- Estas operações apresentaram EBITDA negativo de R\$ 6,7 milhões no 2T11 em linha com o valor de R\$ 6,4 milhões no 2T10.
- Em abril implementamos no México o novo modelo comercial chamado de “Red de Relaciones Sustentables” (Rede de Relações Sustentáveis), um modelo multinível, com possibilidade de carreira e indicadores econômicos, sociais e ambientais. A recepção do modelo por nossa força de vendas foi bastante positiva, mas estamos em período de adaptação e de ajustes. Estamos confiantes de que será uma iniciativa vitoriosa e que nos ajudará a ampliar o canal e fortalecer nossa marca naquele país.

Os outros investimentos internacionais, que dizem respeito a nossa operação na França e aos gastos com projetos e estrutura corporativa dedicada a área internacional, registraram prejuízo (EBITDA) de R\$ 15,2 milhões no 2T11, R\$ 33,3 milhões no 1S11 (R\$ 10,8 milhões e R\$ 24,4 milhões em 2010 respectivamente). Em 2011, as despesas não recorrentes relacionadas ao novo modelo comercial no México, aqui alocadas, totalizaram R\$ 6,8 milhões.

4. DIVIDENDOS

O Conselho de Administração da companhia, em reunião realizada em 20 de julho de 2011, aprovou proposta da diretoria para o pagamento, em 12 de agosto de 2011, de dividendos referentes aos resultados auferidos no primeiro semestre de 2011 e juros sobre o capital próprio referentes ao período de 1º de janeiro a 20 de julho de 2011, no montante de R\$ 295,3 milhões e R\$ 37,5 milhões (R\$ 31,9 milhões, líquidos de imposto de rendas na fonte), respectivamente.

Esses dividendos e juros sobre o capital próprio, somados, referentes ao primeiro semestre de 2011 representarão uma remuneração líquida de R\$ 0,758 por ação a serem pagos em 12 de agosto de 2011 para os acionistas na posição de 26 de julho de 2011, sendo que a partir de 27 de julho de 2011, as ações da companhia serão negociadas “ex” dividendos e “ex” JCP. Os juros sobre o capital próprio serão contabilizados em julho de 2011.

5. RECOMPRA DE AÇÕES

O Conselho de Administração da companhia, em reunião realizada em 20 de julho de 2011, aprovou um Programa de Recompra de Ações, a serem mantidas em tesouraria, para atender ao exercício das opções de compra de ações pelos beneficiários dos Planos de Outorga de Opção de Compra ou Subscrição de Ações Ordinárias aprovados pela Companhia, no limite de quatro milhões de ações ordinárias, representando 2,3% do total de ações em circulação.

As operações de aquisição serão realizadas a preço de mercado no pregão da BM&FBOVESPA, com a intermediação das seguintes instituições financeiras: BTG Pactual e Morgan Stanley CTVM, no prazo máximo de 365 dias, contados a partir do dia 1º de Agosto de 2011 até o dia 31 de julho de 2012, cabendo à Diretoria definir as datas em que a recompra será efetivamente executada.

TELECONFERÊNCIA & WEBCAST

Português: Sexta-feira, 22 de julho de 2011
10h00 – horário de Brasília

Inglês: Sexta-feira, 22 de julho de 2011
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

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

Telefone: (11) 4196-1421

Helmut Bossert, helmutbossert@natura.net

Patricia Anson, patriciaanson@natura.net

Bruno Caloi, brunocaloi@natura.net

Bruno Compagnoli, brunocompagnoli@natura.net

Índice
Carbono
Eficiente **ICO2**
2010-2011

BM&FBOVESPA
A Nova Bolsa

Índice de
Sustentabilidade
Empresarial **ISE**
2009-2010

Índice de
Ações com Tag Along
Diferenciado **ITAG**

Índice de
Ações com Governança
Corporativa Diferenciada **IGC**⁵

Índice
Brasil 50 **IBRX 50**

NATU3
NOVO
MERCADO
BM&FBOVESPA

> Balanços Patrimoniais Levantados em 30 de Junho de 2011 e em 31 de Dezembro de 2010

ATIVO	Jun/11	Dez/10	PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	Jun/11	Dez/10
CIRCULANTE			CIRCULANTE		
Caixa e equivalentes de caixa	622,4	560,2	Empréstimos e financiamentos	347,8	226,6
Contas a receber de clientes	437,2	570,3	Fornecedores e outras contas a pagar	315,2	366,5
Estoques	675,3	571,5	Salários, participações nos resultados e encargos sociais	154,3	162,7
Impostos a recuperar	159,0	101,5	Obrigações tributárias	407,9	366,0
Outros créditos	96,2	66,4	Instrumentos financeiros derivativos	20,9	4,1
Total do ativo circulante	1.990,1	1.869,9	Outras obrigações	57,1	64,7
			Total do passivo circulante	1.303,3	1.190,7
NÃO CIRCULANTE			NÃO CIRCULANTE		
Realizável a longo prazo:			Empréstimos e financiamentos	664,5	465,1
Impostos a recuperar	102,4	109,3	Obrigações tributárias	231,2	215,1
Imposto de renda e contribuição social diferido	218,8	180,3	Provisão para riscos tributários, cíveis e trabalhistas	67,7	73,8
Depósitos judiciais	379,9	337,0	Provisão para plano de assistência médica	21,6	19,7
Outros créditos não circulantes	46,6	44,9	Total do passivo não circulante	985,0	773,7
Imobilizado	587,1	560,5			
Intangível	135,5	120,1	PATRIMÔNIO LÍQUIDO		
Total do ativo não circulante	1.470,3	1.352,0	Capital social	427,0	418,1
			Reservas de capital	153,7	149,6
			Reservas de lucros	284,1	282,9
			Lucros acumulados	339,1	-
			Ações em tesouraria	(0,0)	(0,0)
			Dividendo adicional proposto	-	430,1
			Outros resultados abrangentes	(31,6)	(23,2)
			Total do patrimônio líquido dos acionistas controladores	1.172,1	1.257,5
			Participação dos não controladores no		
			patrimônio líquido das controladas	0,0	0,0
TOTAL DO ATIVO	3.460,4	3.221,9	TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	3.460,4	3.221,9

> Demonstrações Contábeis do Resultado para os Trimestres Fintos em 30 de Junho de 2011 e de 2010

<i>em R\$ milhões</i>	2T11	2T10	6M11	6M10
RECEITA LÍQUIDA	1.393,6	1.283,6	2.539,5	2.298,0
Custo dos produtos vendidos	(413,0)	(400,1)	(756,3)	(711,8)
LUCRO BRUTO	980,6	883,6	1.783,2	1.586,2
(DESPESAS) RECEITAS OPERACIONAIS				
Com vendas	(486,4)	(413,8)	(909,3)	(762,6)
Administrativas e gerais	(192,0)	(150,3)	(343,0)	(277,3)
Remuneração dos administradores	(4,0)	(2,8)	(7,2)	(6,8)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	3,0	(12,4)	16,8	(13,2)
LUCRO OPERACIONAL ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO	301,2	304,3	540,5	526,3
LUCRO ANTES DO IMPOSTO DE RENDA E DA CONTRIBUIÇÃO SOCIAL				
Imposto de renda e contribuição social	(92,0)	(100,0)	(170,6)	(173,9)
LUCRO LÍQUIDO	188,1	191,5	338,6	333,1

> Demonstrações Contábeis dos Fluxos de Caixa para os Trimestres Findos em 30 de Junho de 2011 e de 2010

em R\$ milhões	6M11	6M10
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS		
Lucro líquido do semestre	338.6	333.1
Ajustes para reconciliar o lucro líquido do semestre com o caixa líquido gerado pelas atividades operacionais:		
Depreciações e amortizações	50.8	49.0
(Ganhos) perdas decorrentes das mudanças no valor justo dos instrumentos derivativos	23.8	(7.9)
Reversão de provisão para riscos tributários, cíveis e trabalhistas	(5.0)	(1.4)
Atualização monetária de depósitos judiciais	(11.9)	(10.1)
Imposto de renda e contribuição social	170.6	173.9
Resultado na venda e baixa de ativo imobilizado e intangível	5.2	11.5
Juros e variação cambial sobre empréstimos e financiamentos e outros passivos	14.1	(1.0)
Despesas com planos de outorga de opções de compra de ações	5.6	3.8
Provisão para deságio na alienação de créditos de ICMS	0.1	0.5
Provisão (reversão) para créditos de liquidação duvidosa	(1.1)	2.8
Provisão (reversão) para perdas nos estoques	27.1	(27.8)
Provisão com plano de assistência médica	1.8	6.7
Reconhecimento de crédito tributário de processo judicial	(16.9)	-
	602.9	533.0
AUMENTO/REDUÇÃO DOS ATIVOS E PASSIVOS		
Contas a receber de clientes	134.1	13.0
Estoques	(130.9)	(3.7)
Impostos a recuperar	(33.9)	(4.1)
Outros ativos	(31.5)	2.2
Fornecedores nacionais e estrangeiros	(51.3)	4.8
Salários, participações nos resultados e encargos sociais, líquidos	(8.5)	(3.7)
Obrigações tributárias	27.6	2.4
Outros passivos	(7.7)	8.8
Provisão para riscos tributários, cíveis e trabalhistas	(1.1)	(2.3)
Subtotal	(103.1)	17.4
CAIXA GERADO PELAS OPERAÇÕES	499.9	550.3
Pagamentos de imposto de renda e contribuição social	(178.7)	(79.3)
Recebimentos (pagamentos) de recursos por liquidação de operações com derivativos	(6.9)	1.4
Pagamento de juros sobre empréstimos e financiamentos	(29.0)	(19.2)
CAIXA LÍQUIDO GERADO PELAS ATIVIDADES OPERACIONAIS	285.2	453.2
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO		
Adições de imobilizado e intangível	(100.7)	(63.0)
Recebimento pela venda de ativo imobilizado e intangível	2.6	2.1
Depósitos judiciais	(31.0)	(36.4)
CAIXA LÍQUIDO UTILIZADO NAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO	(129.1)	(97.3)
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO		
Amortização de empréstimos e financiamentos - principal	(106.0)	(546.0)
Captações de empréstimos e financiamentos	432.9	497.6
Pagamento de dividendos e juros sobre capital próprio	(430.1)	(357.6)
Aumento de capital por subscrição	8.9	5.5
CAIXA LÍQUIDO UTILIZADO NAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO	(94.3)	(400.5)
Efeito de variação cambial sobre o caixa e equivalentes de caixa mantidos em moeda estrangeira	0.3	0.3
AUMENTO (REDUÇÃO) LÍQUIDO(A) NO CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA	62.2	(44.3)

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, July 20, 2011 – Natura Cosméticos S.A. (BM&FBovespa: NATU3) announces today its results for the second quarter of 2011 (2Q11).

Introduction

Natura's consolidated net revenue in the second quarter of 2011 was R\$1,393.6 million, up 8.6%. EBITDA was down 1.4% year-on-year to R\$327.3 million with a margin of 23.5%, and net income was R\$188.1 million.

In the first half of the year, consolidated net revenue was R\$2,539.5 million, up 10.5%. EBITDA was R\$591.3 million, up 2.8% year-on-year, with a margin of 23.3% and net income was at R\$338.6 million.

In Brazil, Natura gained 46 basis points in market share in its core market during the first four months of the year, reaching a 25.4 % share, its highest level.

In our international operations, for the first six months of the year, gross revenues increased 36.6% year-on-year in weighted local currency. The operating results of operations in consolidation (Argentina, Chile and Peru) went up to R\$9.5 million (R\$1.8 million in 2010) and we keep on investing on the operations in implementation (Mexico and Colombia).

Our consultant base showed consistent growth rates. In Brazil we reached about 1.1 million consultants, up 15.6% by the end of the semester, while in international operations we reached 217 thousand consultants. The total consolidated number of consultants added up to 1.3 million in the period.

The Cosmetics, Fragrances and Personal Care (CFT) market, despite significant growth, has grown less than in 2010. According to data from Sipatesp/Abiphec¹, our core market grew 9.5% in the first four months of the year, as compared to 13.5% in the same period last year. In this context, the market became even more dynamic and competitive.

¹ ABIHPEC/SIPATESP – core market of cosmetics, fragrances and personal care market in Brazil and Natura's market share

Decelerating economic and CFT market growth rates, as well as our performance below expectations, prompted us to adopt corrective measures necessary to maintain adequate profitability for the company this year, adjusting expenses and focusing on productivity gains, which should happen progressively throughout the second half of the year. Investments in transformative medium- and long-term projects and initiatives such as innovation, logistics infrastructure, information systems and leadership development will be maintained.

Simultaneously, we are planning marketing campaigns and important product launches. We began the second half with the launch of a new concept and subsidiary brand, "VôVó," and the re-launch of the entire Ekos line, including more ingredients from Brazilian biodiversity and new packaging. Our marketing investment plan for the second half is aligned to CFT market momentum.

The more competitive environment and the entrance of new players stimulate growth in our business and the continuous efforts to increase efficiency. Natura will stand on its solid foundations, exceptional culture and values, its top-performing leadership team, a strong and admired brand, opportunities in new categories and price ranges and a sales team that continues to grow significantly.

Innovation is our chief means of distinction and long-term growth vector. We will continue to invest in research and development of products and concepts and, in particular, we plan to increase our efforts for commercial innovation with emphasis on digital means, based on the belief that our direct sales model offers a major opportunity to increase service quality both for the sales team and the final consumer.

We reaffirm our confidence that we will continue to grow above the market and to expand our operations both in Brazil and abroad.

Cosmetics, Fragrances and Personal Care Market

Natura expanded its market share in the first four months of 2011. According to data from Sipatesp/Abihpec, our core market grew 9.5% in the period while Natura gained 46 basis points in market share in this segment.

➤ **ABIHPEC/SIPATESP – core market of cosmetics, fragrances and personal care in Brazil and Natura’s market share**

	Core Market (R\$ million)			Market Share - Natura (%)		
	4M11	4M10	Change %	4M11	4M10	Change %
Cosmetics and Fragrances	2,704.2	2,489.7	8.6%	39.6%	38.2%	1.5
Toiletries	3,262.4	2,958.7	10.3%	13.7%	13.9%	(0.2)
Total	5,966.6	5,448.4	9.5%	25.4%	25.0%	0.5

Source: SIPATESP

SOCIAL AND ENVIRONMENTAL PERFORMANCE

In this quarter, we highlight the launch of the *Programa Amazônia* (“Amazon Program”), created to generate new business and serve as a catalyst for knowledge, ideas and initiatives. Natura’s challenge with this program is to contribute to the sustainable development of the Amazon through science, technology and innovation, growing productive chains in the region. One innovation joins several groups and knowledge in a broad network of exchange – energy, materials and information – so that these people and find solutions based on products and services related to the social and biodiversity of the region to unmask the excellent business potential in the Amazon.

The program is based on three major initiatives: i) Science, Technology and Innovation (ST&I); ii) Sustainable Production Chains; and iii) Institutional Fortification. In its first stage, from 2011 to 2013, the program will focus on expanding the company’s operations in the CFT segment through investments in science, technology and innovation. This will be achieved through the creation of a Knowledge Center in Manaus, Amazonas State and the expansion of the Industrial Unit in Benevides, Pará State, with the installation of a modern soap factory.

In our ecoefficiency indicators, we saw a significant decrease in greenhouse gas (GHG) emissions in the first quarter. We reduced relative emissions by 5.8%. This is primarily due to a favorable sales mix in which emissions from packaging played a major role in the decline. Other GHG sources fell as well, such as exports and support materials.

The table below shows some of our commitments for 2011:

Indicator	2010 Commitment	2010 Results	2011 Commitment	2Q11 Results
Greenhouse gases	Reduce greenhouse gas emissions by 33% by 2013, considering the inventory we conducted in 2006.	-7,3% (21.2% Throughout the year)	Reduce gas emissions by 2.7% (over 2009)	-5,8% (25.8% Throughout the year)
Water consumption	Reduce water consumption per unit billed by 10%.	0.47 liter/unit billed (10% reduction)	Reduce water consumption per unit billed by 10%.	0.58 liter/unit billed
Collections CPV	Collect R\$ 6 million from the sales Crer Para Ver line.	R\$ 10 million	Collect R\$ 6 million from the sales Crer Para Ver line.	R\$ 2.9 million

*Obs. Refers to 1Q11

**Obs. Refers to May

2. CONSOLIDATED RESULTS

(R\$ million)	2Q11	2Q10	Change %	6M11	6M10	Change %
Total Consultants - end of period* (in thousands)	1,296.1	1,111.5	16.6	1,296.1	1,111.5	16.6
Units sold – items for resale (in million)	113.3	98.6	14.9	213.4	193.3	10.4
Gross Revenues	1,885.1	1,736.2	8.6	3,441.2	3,117.7	10.4
Net Revenues	1,393.6	1,283.6	8.6	2,539.5	2,298.0	10.5
Gross Profit	980.6	883.6	11.0	1,783.2	1,586.3	12.4
Sales Expenses	(486.4)	(413.8)	17.5	(909.3)	(762.6)	19.2
General and Administrative Expenses	(192.3)	(150.3)	28.0	(343.3)	(277.3)	23.8
Management compensation	(3.7)	(2.8)	29.7	(6.9)	(6.8)	0.6
Other Operating Income / (Expenses), net	3.0	(12.4)	n/a	16.8	(13.2)	n/a
Financial Income / (Expenses), net	(21.1)	(12.8)	64.7	(31.3)	(19.4)	61.5
Earnings Before Taxes	280.1	291.5	-3.9	509.2	506.9	0.4
Net Income (Losses)	188.1	191.5	-1.8	338.6	333.1	1.7
EBITDA**	327.3	331.8	-1.4	591.3	575.3	2.8
<i>Gross Margin</i>	<i>70.4%</i>	<i>68.8%</i>	<i>1.5 pp</i>	<i>70.2%</i>	<i>69.0%</i>	<i>1.2 pp</i>
<i>Sales Expenses/Net Revenues</i>	<i>34.9%</i>	<i>32.2%</i>	<i>2.7 pp</i>	<i>35.8%</i>	<i>33.2%</i>	<i>2.6 pp</i>
<i>General and Admin. Expenses/Net Revenues</i>	<i>13.8%</i>	<i>11.7%</i>	<i>2.1 pp</i>	<i>13.5%</i>	<i>12.1%</i>	<i>1.5 pp</i>
<i>Net Margin</i>	<i>13.5%</i>	<i>14.9%</i>	<i>-1.4 pp</i>	<i>13.3%</i>	<i>14.5%</i>	<i>-1.2 pp</i>
<i>EBITDA Margin</i>	<i>23.5%</i>	<i>25.9%</i>	<i>-2.4 pp</i>	<i>23.3%</i>	<i>25.0%</i>	<i>-1.8 pp</i>

(*) Positon at the end of the 8th sales cycle

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

Consolidated net revenue in 2Q11 was R\$1,393.6 million, up 8.6% as compared to 2Q10 and up 10.5% to R\$2,539.5 million in 1H11. **In Brazil**, net revenue grew 7.1% year-on-year to R\$1,274.8 million, growing 9.1% to R\$2,327.3 million in the half. **International operations** posted net revenue of R\$118.8 million, growing 36.0% in local weighted currency and 28.0% in reais over 2Q10, while in the half this figure reached R\$212.2 million, up 36.0% in local weighted currency and 28.7% in reais.

Cost of Goods Sold (COGS) decreased from 31.2% of net revenue in 2Q10 to 29.6% in 2Q11, representing an improvement of 160 bps in gross margin. Price increases and our supplier management, together with the real's appreciation against the dollar, were the main drivers of this decrease. In the half, COGS declined 120 bps from 31.0% in 1H10 to 29.8% in 1H11.

The table below presents the main components of COGS:

> Composition of Cost of Good Sold				
	2Q11	2Q10	6M11	6M10
RM/PM*	82.0	84.2	81.1	82.3
Labor	10.6	9.0	10.0	9.0
Depreciation	1.6	2.9	2.5	3.2
Others	5.8	3.9	6.4	5.4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

(*) Raw material and packaging material

Selling expenses represented 34.9% of net revenue in 2Q11, compared to 32.2% in the same period of the previous year. In this quarter, we saw reduced dilution in fixed logistics and sales team costs due to increased costs with warehousing and our opening of new distribution centers (DCs), as well as intensified expansion of super consultant (CNO) groups, especially in smaller cities. In the half, selling expenses increased from 33.2% in 2010 to 35.8% in 2011, following the same trend.

General and administrative expenses accounted for 13.8% of net revenue in 2Q11 over 11.7% in 2Q10 due to investments in innovation and strategic projects that will permit future growth, as we have previously reported. In the half, these expenses represented 13.5% of net revenue in 2011, as compared to 12.1% in 2010.

Other operating revenues and expenses totaled R\$3.0 million, reflecting the non-recurring effects of the recognition of a one-off PIS and COFINS credit on storage. In the half, the revenue of R\$16.8 million is also a reflection of the non-recurring effect of the recognition of a contingent PIS and COFINS credit on capital gains taxes.

Net income before income tax and social contribution in 2Q11 was R\$280.1 million, as compared to the R\$291.5 million in 2Q10. In 1H11, this line reached R\$509.2 million,

compared to R\$506.9 million in 2010. **Consolidated net income** was R\$188.1 million in 2Q11, down 1.8% over the R\$191.5 million in 1Q10.

Consolidated EBITDA was R\$327.3 million in 2Q11, 1.4% lower than the R\$331.8 million posted in 2Q10, with EBITDA margin at 23.5% (25.9% in 2Q10). In 1H11, EBITDA totaled R\$591.3 million, up 2.8% over the R\$575.3 million in 1H10. EBITDA margin was 23.3% in 1H11 and 25.0% in 1H10.

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

(R\$ million)	2Q11	2Q10	Change %	6M11	6M10	Change %
Net Revenues	1,393.6	1,283.6	8.6	2,539.5	2,298.0	10.5
(-) Cost of Sales and Expenses	1,092.4	979.4	11.5	1,999.0	1,771.7	12.8
EBIT	301.2	304.3	-1.0	540.5	526.3	2.7
(+) Depreciation/Amortization	26.1	27.6	-5.4	50.8	49.0	3.7
EBITDA	327.3	331.8	-1.4	591.3	575.3	2.8

The table below shows the reconciliation of consolidated EBITDA by operating segment:

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

(R\$ million)	2Q11	2Q10	Change %	6M11	6M10	Change %
Brazil	341.0	343.8	(0.8)	628.6	610.7	2.9
Argentina, Chile and Peru	8.2	5.3	52.7	9.5	1.8	414.9
Mexico and Colombia	(6.7)	(6.4)	3.9	(13.4)	(12.8)	4.8
Others Investments	(15.2)	(10.8)	40.0	(33.3)	(24.4)	36.3
Total	327.3	331.8	-1.4	591.3	575.3	2.8

➤ CASH FLOW (Pro-forma)

(R\$ million)	6M11	6M10	Var %
Net income	338.6	333.1	1.7
(+) Depreciation and amortization	50.8	49.0	3.7
Internal cash generation	389.4	382.1	1.9
Cashflow (Increase) / Decrease	(109.4)	60.6	na
(+) Non-cash	(18.5)	4.1	na
Operating cash generation	261.5	446.9	(41.5)
Capex	(100.7)	(63.0)	59.8
Free cash flow*	160.9	383.9	(58.1)

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

Internal cash flow was up 1.9% to R\$389.4 million in 1H11, slightly above the 1.7% increase in net income. Of this total, R\$109.4 million was invested in working capital and R\$100.7 million in fixed assets. With this, free cash flow was R\$160.9 million, down 58.1% compared to 1H10.

In the period we saw increased inventory coverage, mitigated by lower accounts receivable due to lower than expected sales.

We also saw an increased in recoverable taxes due to a Pis/Cofins credit over financial income and an ICMS credit due to the increase in inventories. We have a coherent action plan to significantly reduce this amount in the second half.

In 2010, working capital was benefited mainly by recovery of taxes due to an alteration in the policy for income tax and social contribution payment.



3. Pro-forma INCOME STATEMENTS

The profit margin of Brazilian exports for international operations was subtracted from the COGS of the respective operations to show the actual impact of these subsidiaries² on the company's consolidated result. Thus, the pro-forma Income Statement for the Brazilian operations presents only domestic sales figures.

² This adjustment is fully applied as 100% of the capital of these subsidiaries is held by Natura Cosméticos S.A.

3.1 BRAZILIAN OPERATION (Pro-forma Income Statement)

(R\$ million)	2Q11	2Q10	Change %	6M11	6M10	Change %
Total Consultants - end of period* (in thousands)	1,079.1	933.8	15.6	1,079.1	933.8	15.6
Units sold – items for resale (in million)	97.6	88.5	10.3	187.7	174.8	7.4
Gross Operating Revenues	1,735.5	1,618.9	7.2	3,174.2	2,909.8	9.1
Net Operating Revenues	1,274.8	1,190.8	7.1	2,327.3	2,133.2	9.1
Gross Profit	907.5	827.5	9.7	1,654.8	1,488.1	11.2
Sales Expenses	(422.6)	(363.8)	16.2	(791.5)	(666.7)	18.7
General and Administrative Expenses	(168.6)	(132.0)	27.7	(293.9)	(239.1)	22.9
Management compensation	(3.7)	(2.8)	29.7	(6.9)	(6.8)	0.6
Other Operating Income / (Expenses), net	3.7	(11.3)	n/a	18.4	(11.2)	n/a
Financial Income / (Expenses), net	(21.9)	(12.4)	76.2	(31.7)	(17.7)	78.9
Earnings Before Taxes	294.5	305.2	-3.5	549.1	546.6	0.5
Net Income (Losses)	204.8	207.5	-1.3	383.6	376.8	1.8
EBITDA	341.0	343.8	-0.8	628.6	610.7	2.9
<i>Gross Margin</i>	<i>71.2%</i>	<i>69.5%</i>	<i>1.7 pp</i>	<i>71.1%</i>	<i>69.8%</i>	<i>1.3 pp</i>
<i>Sales Expenses/Net Revenues</i>	<i>33.2%</i>	<i>30.6%</i>	<i>2.6 pp</i>	<i>34.0%</i>	<i>31.3%</i>	<i>2.8 pp</i>
<i>General and Admin. Expenses/Net Revenues</i>	<i>13.2%</i>	<i>11.1%</i>	<i>2.1 pp</i>	<i>12.6%</i>	<i>11.2%</i>	<i>1.4 pp</i>
<i>Net Margin</i>	<i>16.1%</i>	<i>17.4%</i>	<i>-1.4 pp</i>	<i>16.5%</i>	<i>17.7%</i>	<i>-1.2 pp</i>
<i>EBITDA Margin</i>	<i>26.7%</i>	<i>28.9%</i>	<i>-2.1 pp</i>	<i>27.0%</i>	<i>28.6%</i>	<i>-1.6 pp</i>

(*) Number of consultants by the end of the 8th cycle of sales

- The number of consultants in Brazil reached 1,079 thousand at the end of 2Q11, growing 15.6% compared to 2Q10. The productivity³ of our consultants in the half declined 6.1% from R\$4,498 in 1H10 to R\$4,224 in 1H11.
- The innovation index remains in adequate levels, reaching 61.1% by the end of the first semester.

³Productivity measured at retail prices

3.2 OPERATIONS IN CONSOLIDATION (Argentina, Chile and Peru) Pro-forma Income Statement

	2Q11	2Q10	Change %	6M11	6M10	Change %
Total Consultants - end of period (in thousand)	142.6	123.7	15.3	142.6	123.7	15.3
Unit sold – items for resale (in million)	10.8	6.8	57.8	16.2	12.2	32.2
Gross Revenues	101.6	85.0	19.5	180.4	149.3	20.8
Net Revenues	77.3	64.9	19.1	137.4	114.0	20.5
Gross Profit	48.1	40.1	19.9	84.5	68.8	22.7
Sales Expenses	(35.0)	(29.8)	17.3	(65.0)	(57.1)	13.9
General and Administrative Expenses	(5.6)	(4.6)	21.1	(10.8)	(9.4)	14.9
Others Income / (Expenses), net	(0.2)	(1.1)	-84.5	(0.9)	(2.0)	-53.0
Financial Income / (Expenses), net	0.8	(0.6)	n/a	0.7	(0.3)	n/a
Earnings Before Taxes	8.2	4.0	105.7	8.5	0.1	6732.1
Net Income (Losses)	6.4	2.2	184.2	4.5	(3.0)	n/a
EBITDA	8.2	5.3	52.7	9.5	1.8	414.9
<i>Gross Margin</i>	62.2%	61.8%	0.4 pp	61.5%	60.4%	1.1 pp
<i>Sales Expenses/Net Revenues</i>	45.2%	45.9%	-0.7 pp	47.3%	50.0%	-2.8 pp
<i>General and Admin. Expenses/Net Revenues</i>	7.3%	7.2%	0.1 pp	7.8%	8.2%	-0.4 pp
<i>Net Margin</i>	8.2%	3.4%	4.8 pp	3.3%	-2.7%	5.9 pp
<i>EBITDA Margin</i>	10.6%	8.2%	2.3 pp	6.9%	1.6%	5.3 pp

- Net revenue from operations in consolidation was R\$77.3 million in 2Q11, for year-on-year increases of 30.0% in weighted local currency and 19.1% in reais. Net revenue in 1H11 was R\$137.4 million, up 30.4% and 20.5% respectively.
- The number of consultants grew 15.3%, reaching 143 thousand at the end of 2Q11.
- These operations presented positive EBITDA of R\$8.2 million in 2Q11 and R\$9.5 million in the half. The increased marketing investments were offset by the dilution of our administrative and sales team expenditures and more efficient logistics due to more orders being made via internet, which now represent more than 70% of all operations.

3.3 OPERATIONS IN IMPLEMENTATION (Mexico and Colombia) Pro-forma Income Statement

	2Q11	2Q10	Change %	6M11	6M10	Change %
Total Consultants - end of period (in thousand)	71.4	52.1	36.9	71.4	52.1	36.9
Unit sold – items for resale (in million)	4.6	3.2	46.9	9.0	6.0	50.0
Gross Revenues	42.2	27.7	52.0	76.7	50.2	52.7
Net Revenues	36.4	23.9	52.1	66.1	43.3	52.7
Gross Profit	22.5	13.4	67.2	39.2	24.9	57.5
Sales Expenses	(25.1)	(17.1)	47.4	(45.4)	(32.1)	41.4
General and Administrative Expenses	(3.9)	(3.4)	15.3	(7.6)	(6.5)	15.8
Others Income / (Expenses), net	(0.6)	0.2	n/a	(0.7)	(0.0)	n/a
Financial Income / (Expenses), net	(0.0)	0.2	n/a	(0.3)	(1.4)	n/a
Earnings Before Taxes	(7.1)	(6.8)	5.5	(14.7)	-15.1	-2.6
Net Income (Losses)	(7.6)	(7.2)	5.2	(15.7)	(16.0)	-1.7
EBITDA	(6.7)	(6.4)	3.9	(13.4)	(12.8)	4.8
<i>Gross Margin</i>	61.8%	56.2%	5.6 pp	59.3%	57.5%	1.8 pp
<i>Sales Expenses/Net Revenues</i>	69.1%	71.3%	-2.2 pp	68.7%	74.2%	-5.5 pp
<i>General and Admin. Expenses/Net Revenues</i>	10.7%	14.1%	-3.4 pp	11.4%	15.1%	-3.6 pp
<i>Net Margin</i>	n/a	n/a	-	n/a	n/a	-
<i>EBITDA Margin</i>	n/a	n/a	-	n/a	n/a	-

- Operations in implementation posted net revenue of R\$36.4 million in 2Q11, growing 56.2% in weighted local currency and 52.1% in reais. Net revenue in 1H11 was R\$66.1 million, up 56.2% and 52.7%, respectively.
- The number of consultants grew 36.9%, reaching 71 thousand at the end of 2Q11.
- These operations had negative EBITDA of R\$6.7 million in 2Q11, compared to the negative R\$6.4 million in 2Q10.
- In April, we introduced in Mexico a new commercial model called the “Red de Relaciones Sustentables” (Sustainable Relationships Network), a multilevel model that offers career paths and economic, social and environmental indicators. Our sales team received this

new model very positively; however we are still in a period of adaptation and adjustments. We are confident that the initiative will be successful in Mexico and will help us expand our sales team and strengthen our brand in that country.

Other international investments, which include our French operation and expenditures with corporate structuring and projects related to international operations, posted losses (EBITDA) of R\$15.2 million in 2Q11, R\$33.3 million in 1H11 (R\$10.8 million and R\$24.4 million in 2010, respectively). In 2011, the non-recurring expenses related to the new Mexican commercial model totaled R\$6.8 million.



4. DIVIDENDS

In a meeting held on July 20, 2011, the Company's Board of Directors approved the proposal for payment on August 12 2011 of dividends relative to the earned income for the first half of 2011 and interest on equity relative to the period between January 1 and July 20 of 2011 in the amount of R\$295.3 million and R\$37.5 million (R\$31.9 million net of withholding income tax), respectively.

These dividends and interest on capital relative to the first half of 2011 together represent net remuneration of R\$0.758 per share to be paid on August 12 2011 to shareholders based on positions as of July 26 2011. As of July 27 2011, the Company's shares will be traded ex-dividends and ex-interest on equity. Interest on equity will be calculated on July 2011.



5. SHARE REPURCHASE

In a meeting held on July 20, 2011, the Company's Board of Directors approved a Share Repurchase Program, to be held in treasury for the exercise of shares purchase options by the beneficiaries of Option Granting Plans or Subscription of Common Shares approved by the Company, at the limit of four million common shares, representing 2.3% of the total outstanding shares.

Acquisition operations will be done at market prices in BM&FBOVESPA's bidding, with intermediation of the following financial institutions: BTG Pactual and Morgan Stanley CTVM, no later than 365 days, counting from August 1 2011 to July 31 2012, while the Board is due to set the dates for the repurchase to be effectively executed.



CONFERENCE CALL & WEBCAST

Portuguese: Friday, July 22, 2011
10:00 A.M. - Brasília time

English: Friday, July 22, 2011
12:00 P.M. - Brasília time

Calling from Brazil: +55 (11) 4688-6341

Calling from the U.S.: Toll Free +1 (800) 860-2442

Calling from other countries: +1 (412) 858-4600

Access code: Natura

Live webcast at: www.natura.net/investidor

INVESTOR RELATIONS

Telephone: (11) 4196-1421

Helmut Bossert, helmutbossert@natura.net

Patrícia Anson, patriciaanson@natura.net

Bruno Caloi, brunocaloi@natura.net

Bruno Compagnoli, brunocompagnoli@natura.net

Índice
Carbono
Eficiente
ICO2
2010-2011

BM&FBOVESPA
A Nova Bolsa



Índice de
Sustentabilidade
Empresarial
ISE
2009-2010



NATU3
NOVO
MERCADO
BM&FBOVESPA

Índice de
Ações com Tag Along
Diferenciado
ITAG

Índice de
Ações com Governança
Corporativa Diferenciada
IGC

Índice
Brasil 50
IBRX 50

> Balance Sheets on June 30 2011 and December 31 2010

ASSETS	Jun/11	Dez/10	LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY	Jun/11	Dez/10
CURRENT ASSETS			CURRENT LIABILITIES		
Cash and cash equivalents	622.4	560.2	Borrowings and financing	347.8	226.6
Trade accounts receivable	437.2	570.3	Trade and other payables	315.2	366.5
Inventories	675.3	571.5	Payroll, profit sharing and related taxes	154.3	162.7
Recoverable taxes	159.0	101.5	Taxes payable	407.9	366.0
Other receivables	96.2	66.4	Derivatives	20.9	4.1
Total current assets	1,990.1	1,869.9	Other payables	57.1	64.7
			Total current liabilities	1,303.3	1,190.7
NONCURRENT ASSETS			NONCURRENT LIABILITIES		
Recoverable taxes	102.4	109.3	Borrowings and financing	664.5	465.1
Deferred income tax and social contribution	218.8	180.3	Taxes payable	231.2	215.1
Escrow deposits	379.9	337.0	Provision for tax, civil and labor risks	67.7	73.8
Other noncurrent assets	46.6	44.9	Provision for healthcare plan	21.6	19.7
Property, plant and equipment	587.1	560.5	Total noncurrent liabilities	985.0	773.7
Intangible assets	135.5	120.1			
Total noncurrent assets	1,470.3	1,352.0	SHAREHOLDERS' EQUITY		
			Capital	427.0	418.1
			Capital reserves	153.7	149.6
			Earnings reserves	284.1	282.9
			Accumulated income	339.1	-
			Proposed additional dividend	-	430.1
			Other comprehensive losses	(31.6)	(23.2)
			Total equity attributable to owners of the Company	1,172.1	1,257.5
TOTAL ASSETS	3,460.4	3,221.9	TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY	3,460.4	3,221.9

> Accounting Demonstrations of the Results for Quarters ending on June 30 2011 and 2010

R\$ million	6M11	6M10
NET REVENUE	2,539.5	2,298.0
Cost of sales	(756.3)	(711.8)
GROSS PROFIT	1,783.2	1,586.2
OPERATING (EXPENSES) INCOME		
Selling	(909.3)	(762.6)
Administrative and general	(343.0)	(277.3)
Management compensation	(7.2)	(6.8)
Other operating (expenses) income, net	16.8	(13.2)
INCOME FROM OPERATIONS BEFORE FINANCIAL (EXPENSES) INCOME	540.5	526.3
Financial expenses	(81.1)	(57.1)
Financial income	49.8	37.7
INCOME BEFORE INCOME TAX AND SOCIAL CONTRIBUTION	509.2	506.9
Income tax and social contribution	(170.6)	(173.9)
NET INCOME	338.6	333.1

>Accounting Demonstrations of Cash Flows for Quarters ending on June 30 2011 and 2010

R\$ million	6M11	6M10
CASH FLOW FROM OPERATING ACTIVITIES		
Net income	338.6	333.1
Adjustments to reconcile net income to net cash provided by operating activities:		
Depreciation and amortization	50.8	49.0
Provision for losses on swap and forward contracts	23.8	(7.9)
Provision for tax, civil and labor contingencies	(5.0)	(1.4)
Interest and inflation adjustment of escrow deposits	(11.9)	(10.1)
Income tax and social contribution	170.6	173.9
(Gain) Loss on sale on property, plant and equipment and intangible assets	5.2	11.5
Interest and exchange rate change on borrowings and financing and other liabilities	14.1	(1.0)
Stock options plans expenses	5.6	3.8
Provision for discount on assignment of ICMS credits	0.1	0.5
Allowance for doubtful accounts	(1.1)	2.8
Allowance for inventory losses	27.1	(27.8)
Provision for healthcare plan	1.8	6.7
Recognition of tax credits related to lawsuit	(16.9)	-
	602.9	533.0
INCREASE / DECREASE IN ASSETS AND IN LIABILITIES		
Trade accounts receivable	134.1	13.0
Inventories	(130.9)	(3.7)
Recoverable taxes	(33.9)	(4.1)
Other assets	(31.5)	2.2
Domestic and foreign suppliers	(51.3)	4.8
Payroll, profit sharing and related taxes, net	(8.5)	(3.7)
Taxes payable	27.6	2.4
Other payables	(7.7)	8.8
Provision for tax, civil and labor contingencies	(1.1)	(2.3)
Subtotal	(103.1)	17.4
OTHER CASH FLOWS FROM OPERATING ACTIVITIES		
	499.9	550.3
Payments of income tax and social contribution	(178.7)	(79.3)
Payments of derivatives	(6.9)	1.4
Payment of interest on borrowings and financing	(29.0)	(19.2)
NET CASH PROVIDED BY OPERATING ACTIVITIES	285.2	453.2
CASH FLOW FROM INVESTING ACTIVITIES		
Acquisition of property, plant and equipment and intangible assets	(100.7)	(63.0)
Proceeds from sale of property, plant and equipment and intangible assets	2.6	2.1
Escrow deposits	(31.0)	(36.4)
NET CASH USED IN INVESTING ACTIVITIES	(129.1)	(97.3)
CASH FLOW FROM FINANCING ACTIVITIES		
Payments of borrowings and financing - principal	(106.0)	(546.0)
Proceeds from borrowings and financing	432.9	497.6
Payment of dividends and interest on capital	(430.1)	(357.6)
Capital increase through subscription of shares	8.9	5.5
NET CASH PROVIDED BY (USED IN) FINANCING ACTIVITIES	(94.3)	(400.5)
Gains (losses) on translation of foreign-currency cash and cash equivalents	0.3	0.3
INCREASE (DECREASE) IN CASH AND CASH EQUIVALENTS	62.2	(44.3)

EBITDA is not used in the accounting practices adopted in Brazil, and thus it does not represent the cash flow for the periods. It should also not be considered an alternative to net income as an indicator of 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 not be comparable to the Brazilian LAJIDA or to EBITDA as defined by other companies. Although, according to the accounting practices adopted in Brazil, EBTIDA does not provide 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 companies.

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 it is not audited. This report is current up to the present date and Natura does not undertake to update it in the event of new information and/or future events.
