



Resultados do 3T07

26 de outubro de 2007

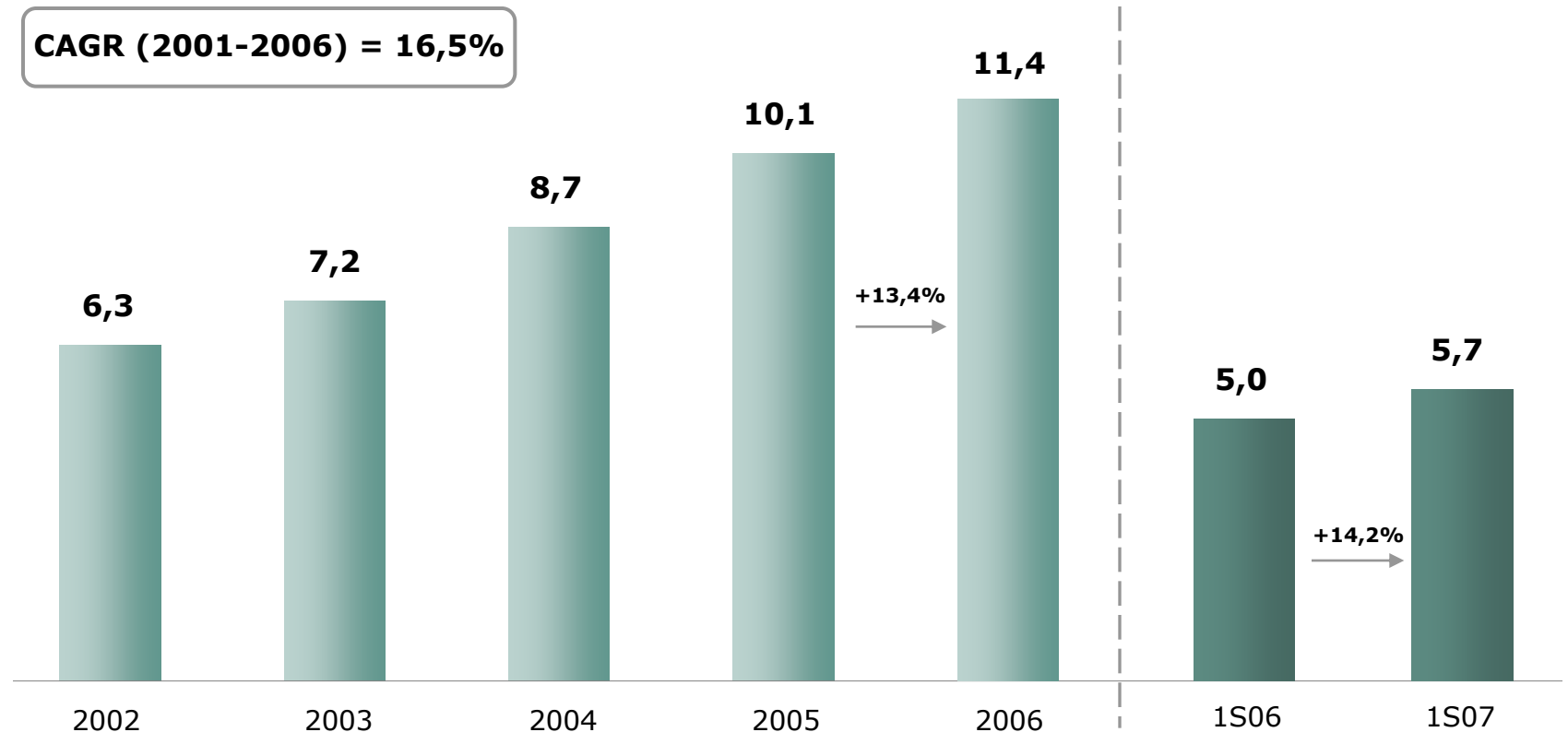


mercado alvo CF&T – Brasil



> Mercado Alvo¹ – Receita Líquida (R\$ bilhões, nominal)

CAGR (2001-2006) = 16,5%



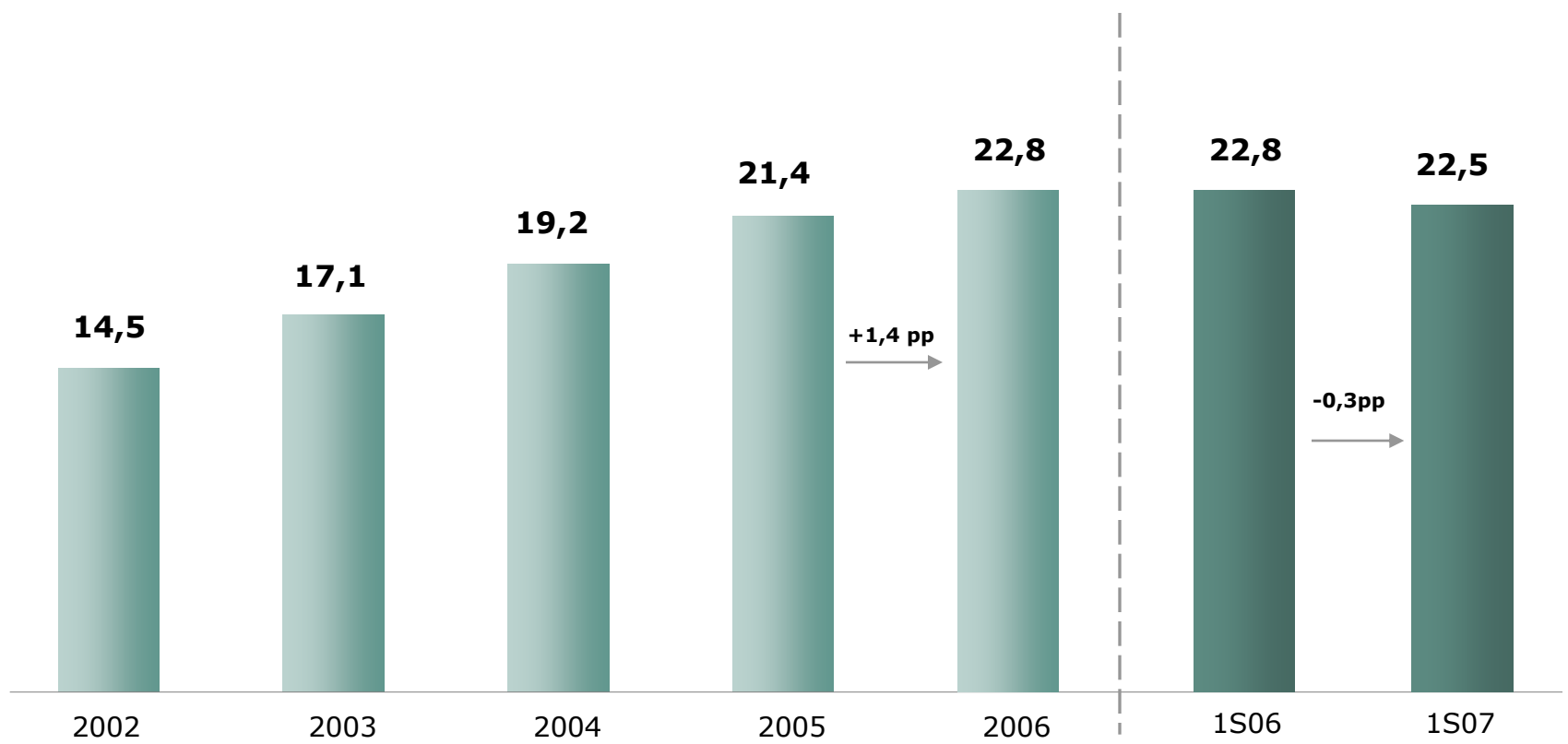
(1) Mercado Alvo: Cuidados com a Pele, Protetor Solar, Maquiagem, Perfumes, Fragrâncias, Cuidados para o cabelo, Creme de Barbear e Desodorantes. Não inclui Fraldas, Esmaltes para Unhas, Absorventes, Tinturas para Cabelos e Higiene Oral. Fonte: Sipatesp e ABHIPEC.



market share – Brasil



> Market Share da Natura no Mercado Alvo¹ (%)



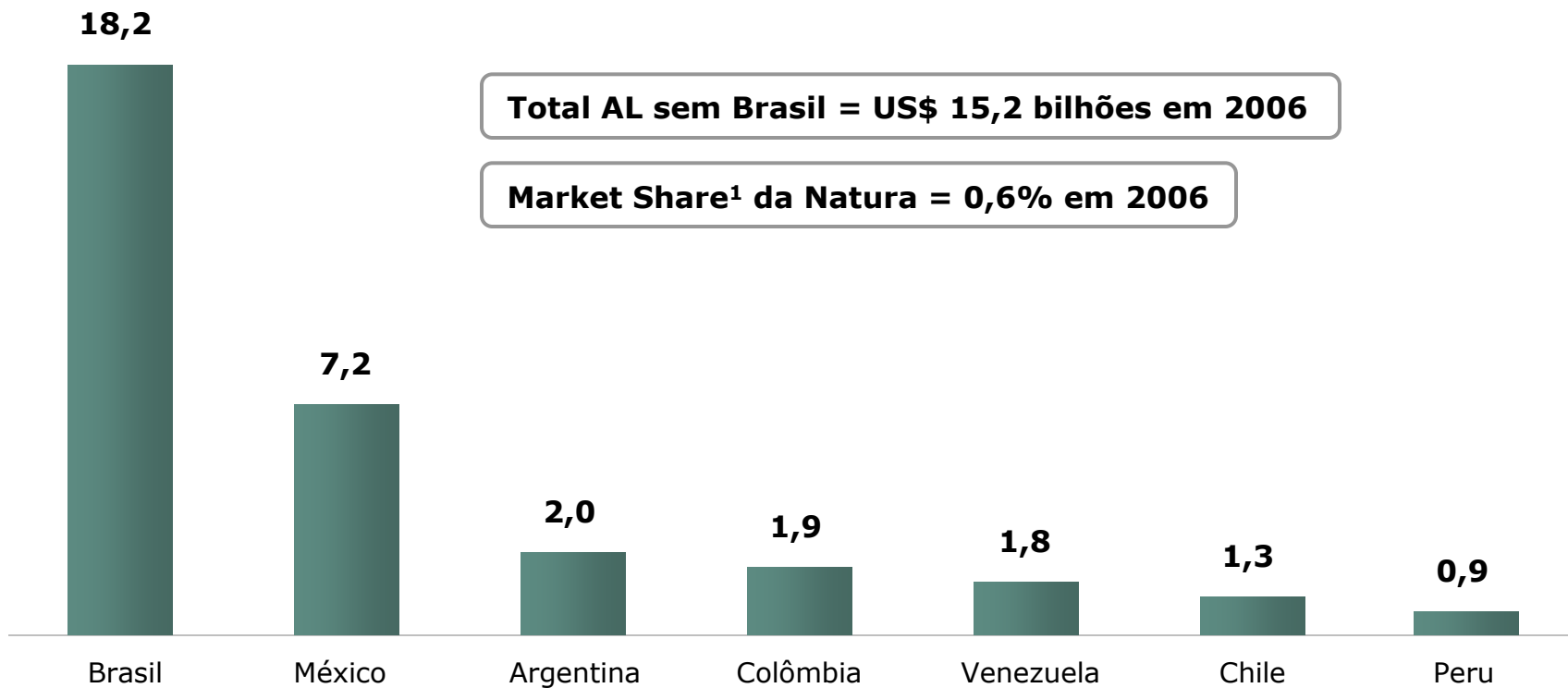
(1) Mercado Alvo: Cuidados com a Pele, Protetor Solar, Maquiagem, Perfumes, Fragrâncias, Cuidados para o cabelo, Creme de Barbear e Desodorantes. Não inclui Fraldas, Esmaltes para Unhas, Absorventes, Tinturas para Cabelos e Higiene Oral. **Fonte: Sipatesp e ABHIPEC.**



mercado CF&T – América Latina



> Mercado CF&T – 2006 (US\$ bilhões, nominal)



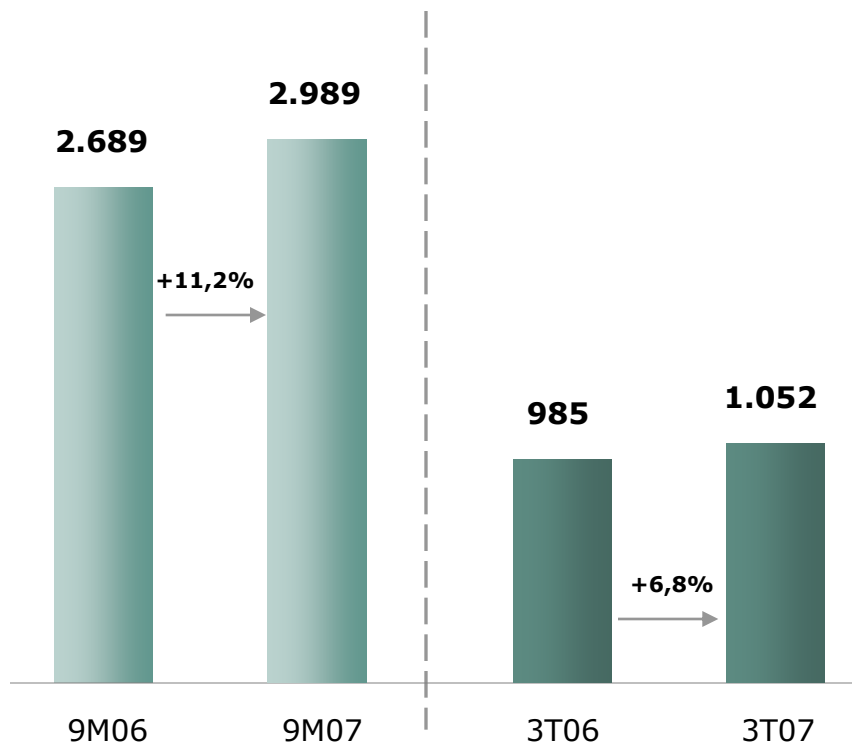
Fonte: Euromonitor

(1) Market share, excluindo o Brasil, estimado pela Natura

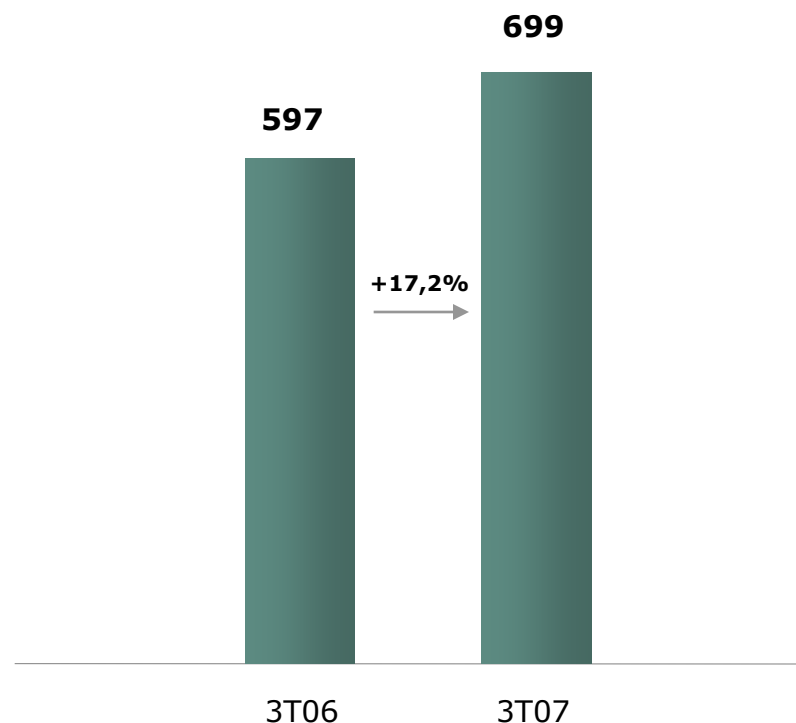


receita bruta consolidada e total consolidado de consultoras

> Receita Bruta Consolidada (R\$ milhões)



> Total consolidado de consultoras¹ – (milhares)

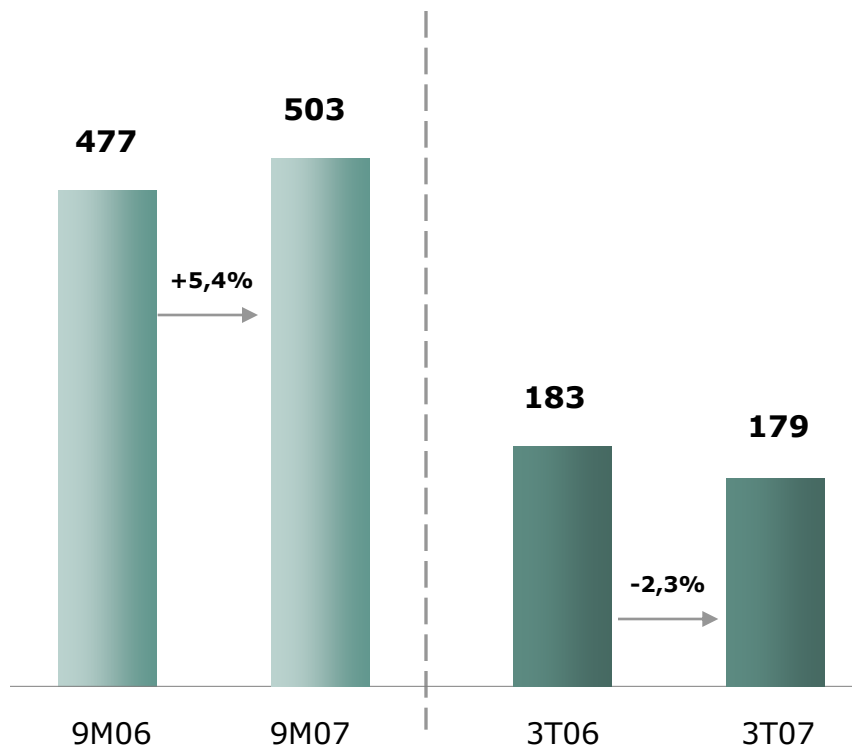


(1) Consultoras na Argentina, Brasil, Chile, Peru, México, Venezuela e Colômbia.

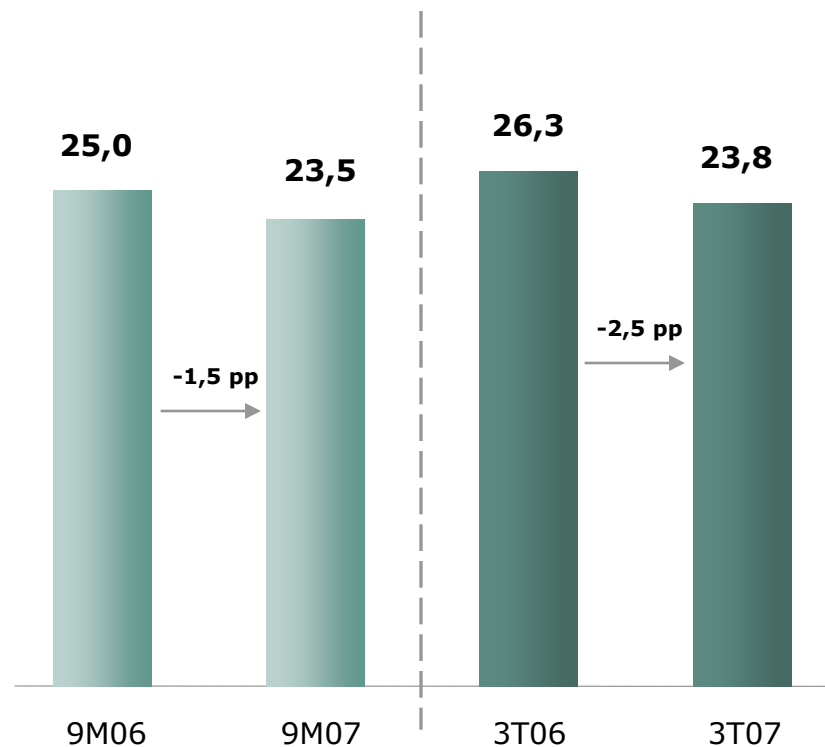


EBITDA consolidado

> EBITDA (R\$ milhões)



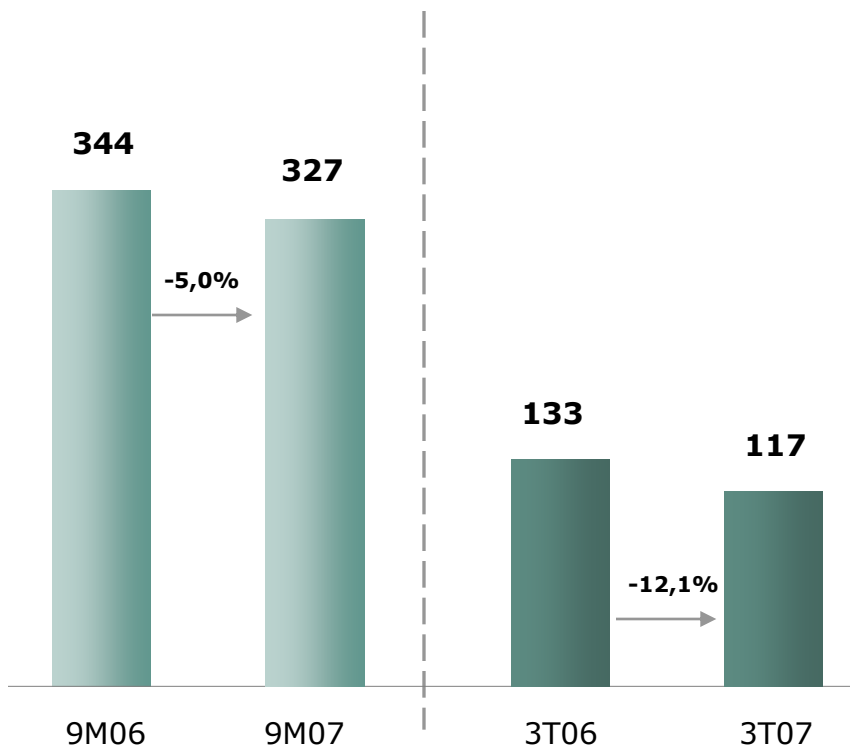
> Margem EBITDA (%)



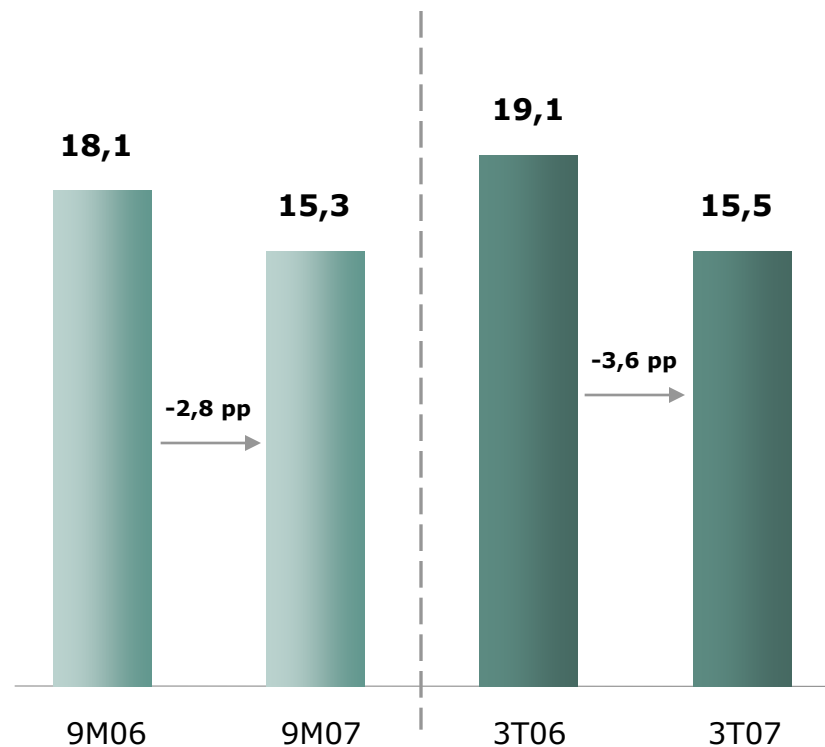


lucro líquido consolidado

> Lucro Líquido (R\$ milhões)



> Margem Líquida (%)



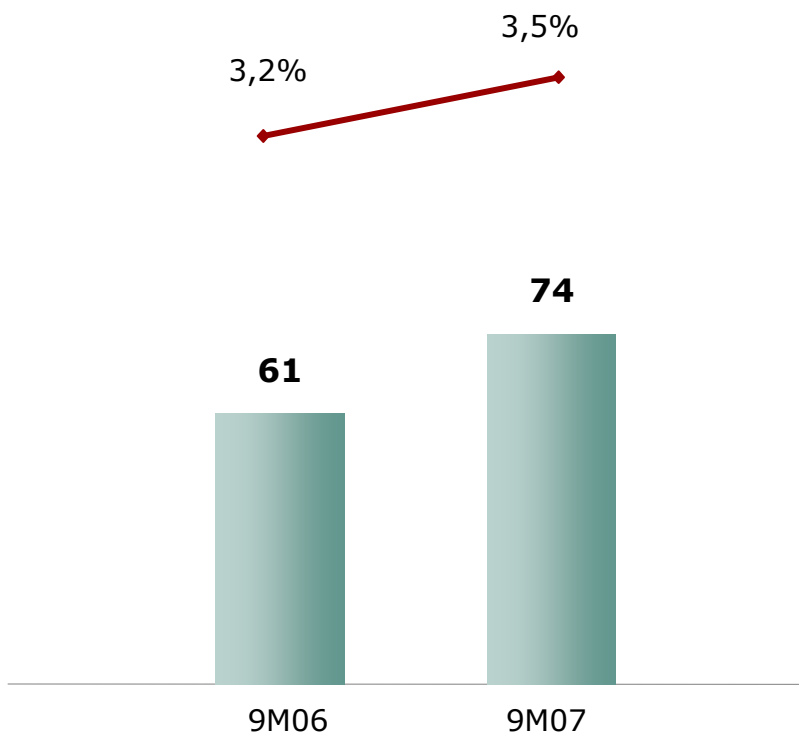


inovação

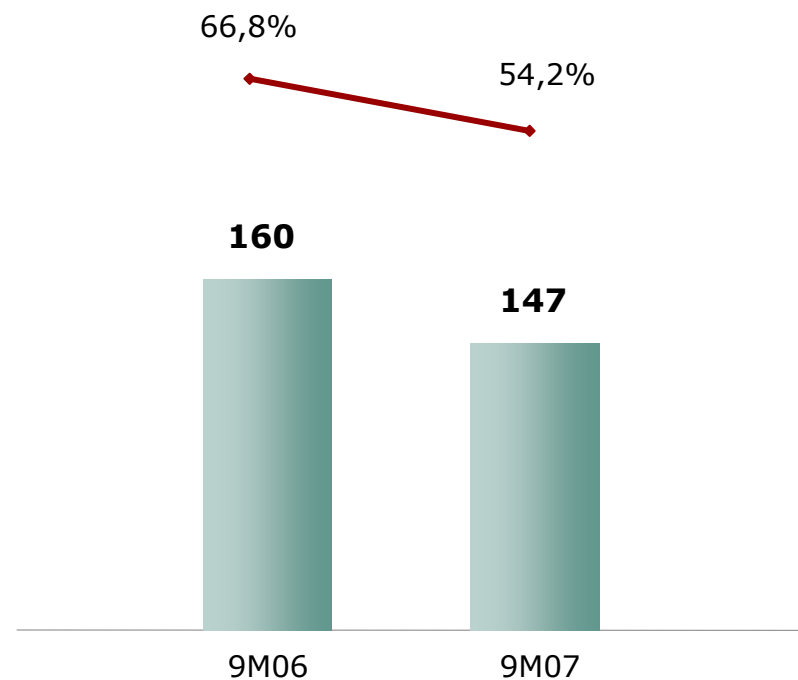



> Investimentos em Inovação


R\$ milhões



> Número de Lançamentos e Índice de Inovação Total – inovação + aperfeiçoamento



— % da Receita Líquida  Investimento em inovação

— Índice de inovação total  Número de lançamentos

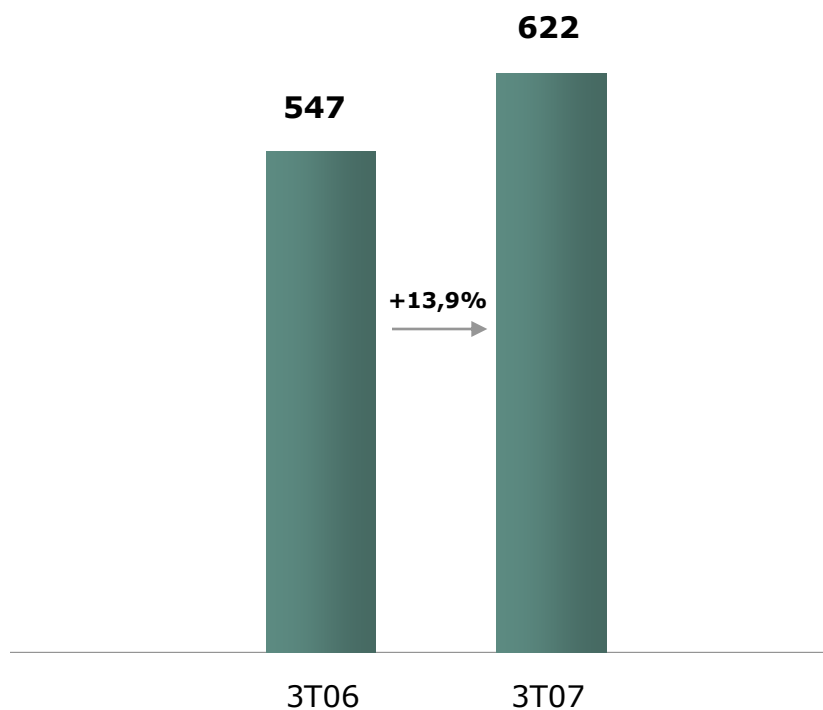
anexos



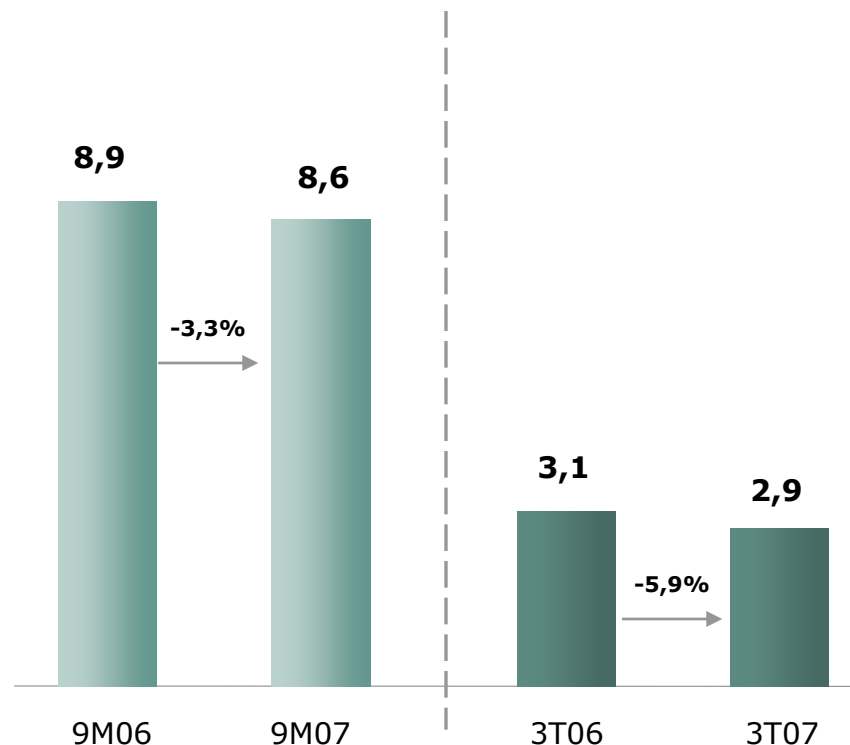
consultoras e produtividade – Brasil



> Consultoras Brasil¹ (milhares)



> Produtividade Brasil (R\$ mil por consultora ativa média)



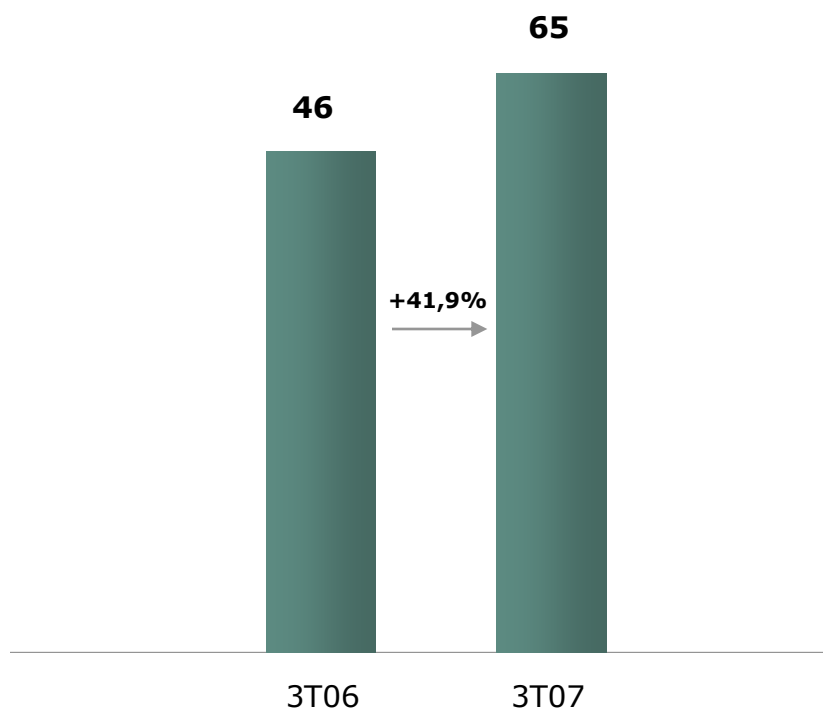
(1) Posição ao final do ciclo 13 de vendas.



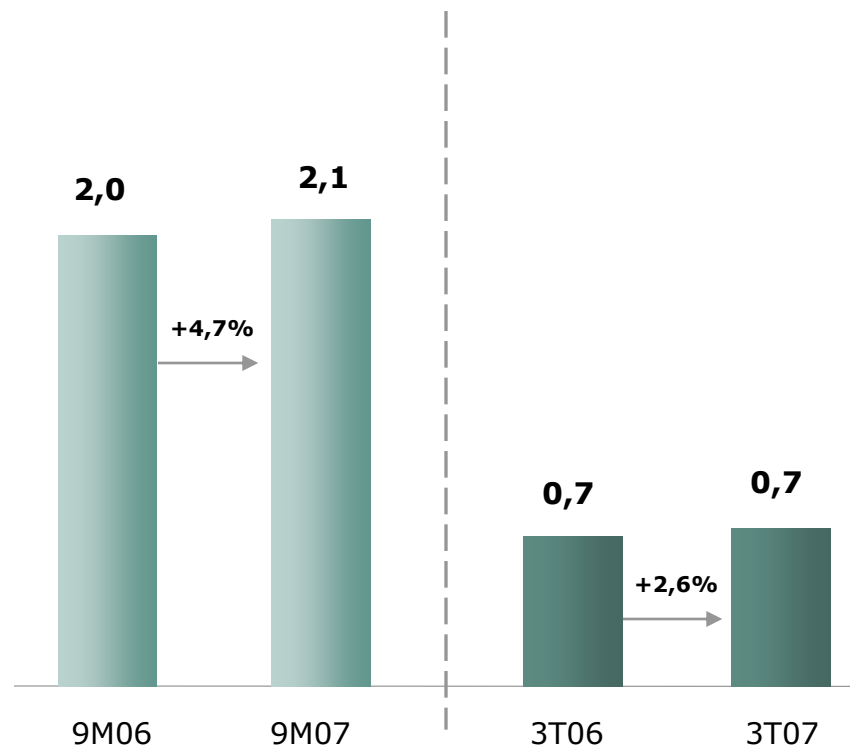
consultoras e produtividade – operações em fase de consolidação



> Consultoras Argentina, Chile e Peru¹ (milhares)



> Produtividade Argentina, Chile e Peru (US\$ mil por consultora ativa média)



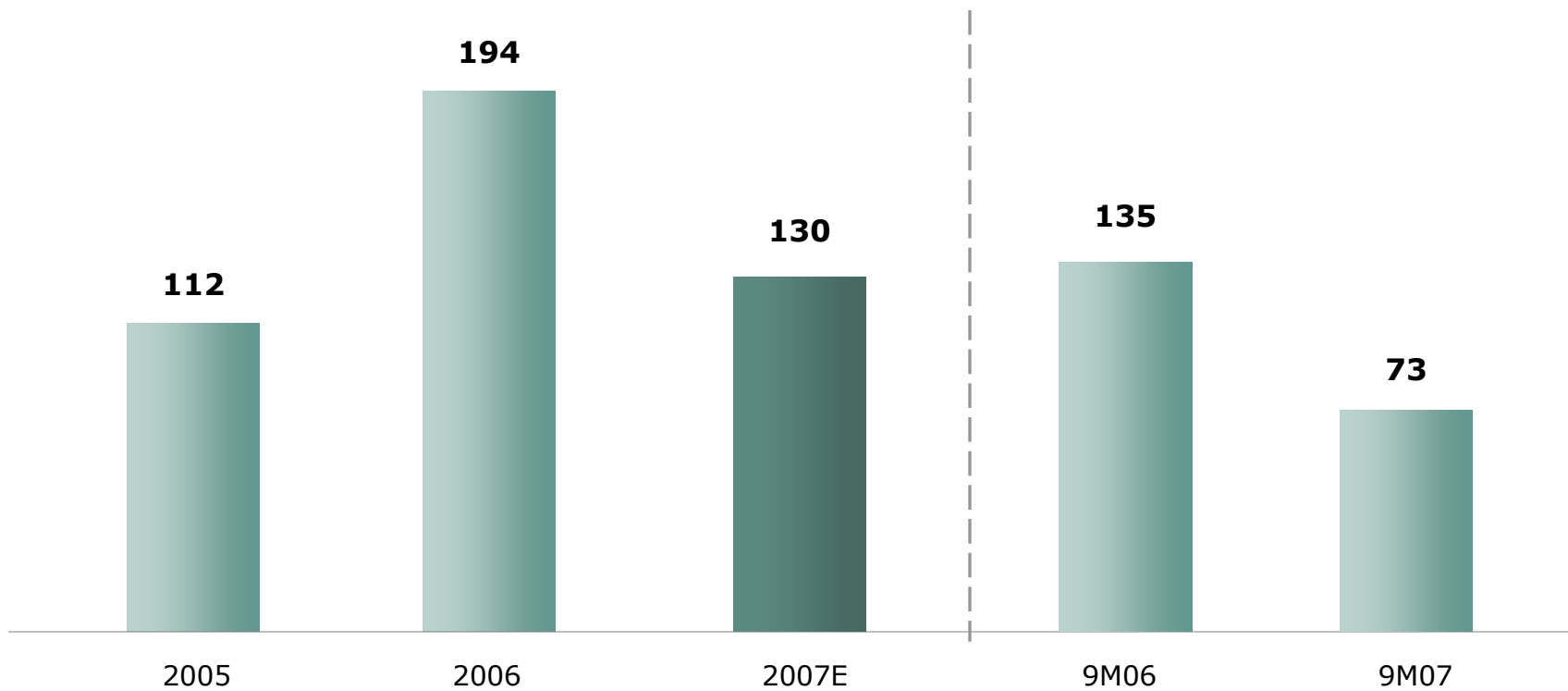
(1) Posição ao final do ciclo 12 de vendas.



CAPEX



> CAPEX (R\$ milhões)





geração de caixa *pro forma* – dados consolidados



R\$ milhões	9M07	9M06	Var %
Lucro líquido do período	326,7	344,0	-5,0%
(+) Depreciações e amortizações	53,8	40,6	32,5%
Geração interna de caixa	380,5	384,6	-1,1%
Capital de giro operacional ¹	-82,4	-68,2	
Outros ativos e passivos ²	-20,7	-10,7	
Geração operacional de caixa	277,3	305,7	-9,3%
Aquisições de imobilizado	-73,4	-134,9	
Geração de caixa livre	203,9	170,8	19,4%

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

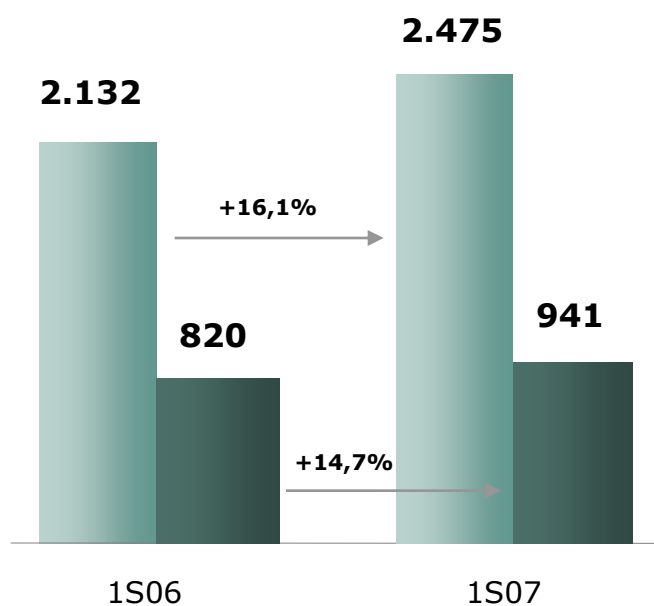
(2) Ativos - Adiantamento a colaboradores e fornecedores, imposto de renda e contribuição social diferidos de curto prazo, outros créditos e ativos realizáveis a longo prazo. Passivos - outros contas a pagar de curto e longo prazos e provisões para riscos tributários, cíveis e trabalhistas.



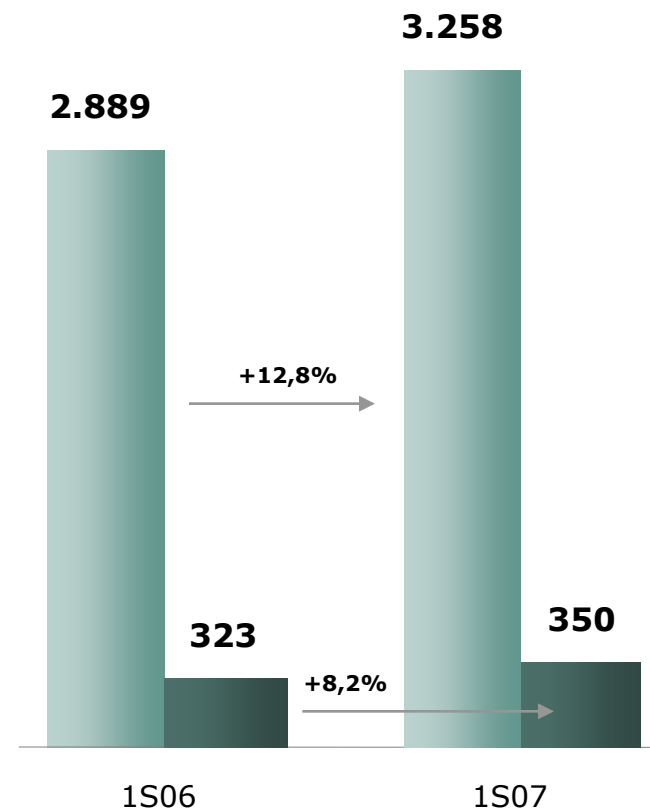
mercado alvo CF&T – Brasil receita líquida por categoria



> Cosméticos e Fragrâncias – R\$ Milhões



> Higiene Pessoal – R\$ Milhões



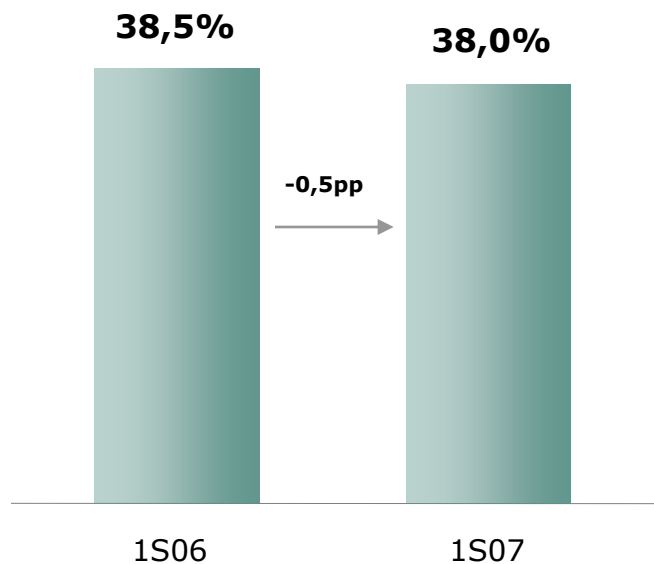
Mercado Natura



mercado alvo CF&T – Brasil market share Natura por categoria



> Cosméticos e Fragrâncias – %



> Higiene Pessoal – %

