São Paulo, 25 de julho de 2012 – A Natura Cosméticos S.A. (BM&FBOVESPA: NATU3) anuncia hoje os resultados do segundo trimestre de 2012. 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.

natura
bem estar bem

Introdução

No 2T12, a receita líquida consolidada da Natura foi de R$ 1.608,3 milhões, com evolução de 15,4% em relação ao 2T11. O EBITDA[1] alcançou R$ 391,6 milhões (margem de 24,3%) com ampliação de 19,7% em comparação ao 2T11 (margem de 23,5%). O lucro líquido foi de R$ 215,1 milhões (margem líquida de 13,4%), avanço de 14,3% sobre o 2T11.

No acumulado do 1S12, a receita líquida consolidada foi de R$ 2.884,1 milhões, com evolução de 13,6% em relação ao 1S11. O EBITDA alcançou R$ 663,7 milhões (margem de 23,0%), 12,2% superior ao 1S11 (margem de 23,3%) e o lucro líquido foi de R$ 366,6 milhões (margem líquida de 12,7%) com evolução de 8,3%.

Na **operação Brasil,** a receita líquida no 2T12 foi de R$ 1.434,3 milhões, evolução de 12,5% (R$ 2.574,5 milhões no 1S12, com ampliação de 10,6%). A margem EBITDA foi de 28,0% no 2T12, versus uma margem de 26,7% no 2T11 (26,7% no 1S12 versus 27,0% no 1S11).

A receita líquida nas **operações internacionais** representou 10,8% da receita líquida consolidada no 2T12 (10,7% no acumulado 1S12), maior participação histórica. A receita líquida no 2T12 foi de R$ 174,0 milhões, evolução de 26,2% em moeda local ponderada (R$ 309,6 milhões no 1S12, com evolução de 31,8% em moeda local ponderada). O EBITDA do 2T12 apresentou um prejuízo de R$ 10,3 milhões versus prejuízo de R$ 13,7 milhões no 2T11 (prejuízo de R$ 23,0 milhões no 1S12 versus prejuízo de R$ 37,3 milhões no 1S11).

Destaques do 2º trimestre:

- Nossa base de consultoras segue crescendo de forma robusta e sustentável, alcançando 1.506 mil consultoras, evolução de 16,2% em relação ao 2T11. No Brasil, encerramos o 2T12 com 1.226 mil consultoras, expansão de 13,6%. Nas operações internacionais, totalizamos 280 mil consultoras, evolução de 28,8% em relação ao 2T11.
- No Brasil, começamos a colher os resultados dos investimentos estratégicos realizados em logística e em tecnologia da informação, que buscam uma evolução relevante em nosso nível de serviço, redução de custo e de emissão de carbono, além de otimização de estoques. No 2T12, já operamos em patamares de serviço acima do padrão histórico e estamos confiantes na continuidade dessa evolução. Essa melhora e a retomada de nossa eficiência promocional contribuíram para a

[1] Considera EBITDA pró-forma

recuperação do crescimento de nossas vendas no 2T12. O ciclo de vendas do Dia das Mães, com resultados acima de nossas expectativas, também impactou positivamente as nossas vendas do período.

- Nosso índice de inovação foi de 67,9% no semestre (versus 61,1% no 1S11), mantendo o patamar dos últimos anos. Neste período, tivemos lançamentos relevantes para o resultado, como Kaiak Urbe, Amó Esquenta e Humor no Ar. No 1S12, investimos 2,5% da receita líquida em pesquisa e desenvolvimento (2,8% no 1S11).
- Evoluímos com o conjunto de iniciativas voltadas para o aumento de produtividade de nossas consultoras, tendo como principais pilares: Nível de Serviços, Gestão Promocional, Força de Vendas, Comunicação, Relacionamento e Inovação & Produtos. Esperamos resultados favoráveis na produtividade de nossas consultoras, de forma gradual, ao longo dos próximos semestres.
- Nas Operações Internacionais, mantivemos o crescimento robusto e evoluímos em rentabilidade. Destaque para o EBITDA das Operações em Consolidação, que foi de R$ 16,1 milhões no 2T12 (margem de 14,3%) versus R$ 8,2 milhões no 2T11 (margem de 10,6%).
- Na Argentina, em função do atual ambiente institucional desafiador, a dificuldade de liberar importações elevou a indisponibilidade de nossos produtos. Gerenciamos ativamente os efeitos dessa situação com nossas consultoras e trabalhamos para intensificar o volume de produção local.
- No Chile, Colômbia e Peru concretizamos a implantação do modelo CNO e estamos confiantes que será uma importante alavanca para o crescimento da nossa base de consultoras. No México, após a implantação do Modelo Rede de Relações Sustentáveis, continuamos evoluindo com alguns ajustes a partir dos aprendizados adquiridos,.

Mercado de Produtos de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos

Segundo os dados da Sipatesp/Abihpec[2] disponíveis para os 4M12, o mercado alvo teve uma evolução de 14,0% e o *market share* da Natura foi de 23,8%, uma queda de 160 pontos base versus o mesmo período de 2011. Este resultado não reflete a aceleração gradual de nossas vendas nos últimos dois meses do 2T12. No quadro a seguir, apresentamos a evolução do mercado e a participação da Natura nos segmentos de higiene pessoal, perfumaria e cosméticos (HPPC).

	Tamanho de Mercado (R$ Milhões)			Market Share Natura (%)		
	4M12	4M11	Var.	4M12	4M11	Var.
Cosméticos e Fragrâncias	2.990	2.702	10,7%	38,7%	39,5%	(0,7) pp
Higiene Pessoal	3.810	3.264	16,7%	12,1%	13,8%	(1,7) pp
Total	**6.800**	**5.966**	**14,0%**	**23,8%**	**25,4%**	**(1,6) pp**

Fonte: Sipatesp

[2] Sipatesp/Abihpec: Sindicato da Indústria de Perfumarias de Artigos de Toucador do Estado de São Paulo / Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos.

Desempenho Socioambiental

Nossos temas prioritários de sustentabilidade são definidos em conjunto com os nossos públicos de relacionamento e os representamos numa matriz de materialidade. A atual matriz considera os seguintes temas: Água, Educação, Empreendedorismo Sustentável, Mudanças Climáticas, Qualidade das Relações, Resíduos e Sociobiodiversidade.

Revisados periodicamente, esses temas ajudam a orientar a nossa gestão, direcionando projetos e iniciativas de nossas operações e a evolução do nosso desempenho socioambiental.

Neste trimestre, além dos indicadores já divulgados nos trimestres anteriores, incluímos outros dois indicadores, Geração de Resíduos e Recursos Destinados às Comunidades Fornecedoras, que são acompanhados pelo Comitê Executivo juntamente com os resultados econômicos.

Indicador	Resultado 2011	Compromisso 2012	Resultado 1S12
Gases de efeito estufa (Mudanças Climáticas)	Redução de 5,3% vs. 2010	Reduzir em 4,5% as nossas emissões relativas de GEE vs. 2011*	Redução de 6,4% em relação 2011**
Consumo de Água	0,4 litros / unidade produzida	Manter o consumo de água em 0,4 litros por unidade produzida no Brasil	0,4 litros / unidade produzida
Geração de Resíduos	20 gramas / unidade produzida	Manter em 20 gramas por unidade produzida a quantidade de resíduos gerada no Brasil	25,3 gramas/unidade produzida
Arrecadação CPV (Educação)	R$ 8,4 Milhões	Arrecadar R$ 10,3 Milhões com a venda dos produtos Crer pra Ver no Brasil	R$ 6,0 milhões
Recursos Destinados às Comunidades Fornecedoras ***	R$ 10,0 milhões	Distribuir R$ 12,0 milhões em riquezas para as comunidades fornecedoras.	R$ 4,0 milhões

* Reduzir em 33%, até 2013, as nossas emissões relativas de GEE, com base no inventário de 2006. Até 2011 reduzimos 25,4% vs 2006.

** Resultado referente ao 1T12.

*** Indicador composto principalmente por repartição de benefícios e valores pagos pela compra de matéria-prima.

Os indicadores socioambientais apresentaram uma evolução no 1S12 em linha com o nosso compromisso anual, com exceção de Geração de Resíduos em virtude de um maior descarte de produtos descontinuados.

Devemos também destacar que, entre os dias 13 a 22 de junho de 2012, participamos ativamente da Rio+20, Conferência das Nações Unidas sobre Desenvolvimento Sustentável. Estivemos presentes na cúpula oficial, nossos executivos realizaram palestras em mais de 20 eventos e participamos com a publicação de estudos de caso. Fizemos também ações de sensibilização para nossos públicos de relacionamento, dentre eles, nossas consultoras, que tiveram a oportunidade de acompanhar de perto as discussões da Conferência.

1. resultado **consolidado**

(R$ milhões)	2T12	2T11	Var%	1S12	1S11	Var%
Total de Consultoras - final do período* (em milhares)	1.506	1.296	16,2	1.506	1.296	16,2
Unidades de produtos para revenda (em milhões)	120,9	109,1	10,8	233,4	209,1	11,6
Receita Bruta	2.148,7	1.885,1	14,0	3.860,8	3.441,2	12,2
Receita Líquida	1.608,3	1.393,6	15,4	2.884,1	2.539,5	13,6
Lucro Bruto	1.137,0	980,6	15,9	2.047,5	1.783,2	14,8
Despesas com Vendas	(550,6)	(486,4)	13,2	(1.038,9)	(909,3)	14,2
Despesas Administrativas e Gerais	(223,4)	(192,3)	16,2	(401,0)	(343,3)	16,8
Remuneração dos Administradores	(6,4)	(3,7)	73,0	(10,3)	(6,9)	49,9
Outras Receitas / (Despesas) Operacionais, líquidas	0,4	3,0	(85,9)	(1,6)	16,8	(109,8)
Receitas / (Despesas) Financeiras, líquidas	(39,8)	(21,1)	88,5	(55,0)	(31,3)	75,7
Lucro antes do IR/CSLL	317,2	280,1	13,3	540,7	509,2	6,2
Lucro Líquido	215,1	188,1	14,3	366,6	338,6	8,3
EBITDA**	391,6	327,3	19,7	663,7	591,3	12,2
Margem Bruta	*70,7%*	*70,4%*	*0,3 pp*	*71,0%*	*70,2%*	*0,8 pp*
Despesas com Vendas/Receita Líquida	*34,2%*	*34,9%*	*(0,7) pp*	*36,0%*	*35,8%*	*0,2 pp*
Despesas Administrativas e Gerais/Receita Líquida	*13,9%*	*13,8%*	*0,1 pp*	*13,9%*	*13,5%*	*0,4 pp*
Margem Líquida	*13,4%*	*13,5%*	*(0,1) pp*	*12,7%*	*13,3%*	*(0,6) pp*
Margem EBITDA	*24,3%*	*23,5%*	*0,9 pp*	*23,0%*	*23,3%*	*(0,3) pp*

(*) Posição ao final do ciclo 08 de vendas

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

A **receita líquida consolidada** no 2T12 alcançou R$ 1.608,3 milhões, com crescimento de 15,4% em comparação ao 2T11 (R$ 2.884,1 milhões no 1S12, avanço de 13,6%). **No Brasil**, a receita líquida foi de R$ 1.434,3 milhões no 2T12, 12,5% superior a do segundo trimestre do ano anterior (R$ 2.574,5 milhões no acumulado, 10,6% superior ao 1S11). **Nas operações internacionais**, a receita líquida no 2T12 foi de R$ 174,0 milhões, crescimento de 26,2% em moeda local ponderada (46,5% em reais) sobre o 2T11 (R$ 309,6 milhões no 1S12, avanço de 31,8% em moeda local ponderada, 45,9% em reais).

O **Custo dos Produtos Vendidos** (CPV) passou de 29,6% da receita líquida no 2T11 para 29,3% no

2T12, uma redução de 33,3 pontos base, resultado de uma melhor gestão de custos e promoções em nossas Operações Internacionais, além de efeitos favoráveis do câmbio. No acumulado, a redução foi de 77,2 pontos base, passando de 29,8% no 1S11 para 29,0% no 1S12.

O quadro a seguir exibe o custo aberto em seus principais componentes:

	2T12	2T11	1S12	1S11
MP / ME[1]	83,4	82,0	81,6	81,1
Mão Obra s/PLR	6,6	10,6	8,7	10,0
Depreciação	2,5	1,6	2,7	2,5
Outros	7,5	5,8	7,0	6,4
Total	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**

[1] Matéria Prima e Material de Embalagem

As **despesas com vendas** representaram 34,2% da receita líquida no 2T12 versus 34,9% no mesmo período do ano anterior, resultado da otimização de nossos investimentos em marketing e da maior eficiência logística no Brasil, que compensaram a intensificação planejada das ações de marketing nas Operações Internacionais. As despesas com vendas passaram de 35,8% no 1S11 para 36,0% no 1S12.

As **despesas administrativas e gerais** representaram 13,9% da receita líquida no 2T12 em linha com 2T11. Os ganhos obtidos por uma gestão orçamentária mais eficiente foram compensados por um maior investimento em inovação comercial e em tecnologia da informação, conforme planejado. No 1S12, as despesas administrativas e gerais representaram 13,9% da receita líquida versus 13,5% no 1S11.

Outras receitas e despesas operacionais apresentaram uma receita de R$ 0,4 milhão no 2T12 versus R$ 3,0 milhões de receita no 2T11.

O **lucro líquido consolidado** foi de R$ 215,1 milhões no 2T12, margem líquida de 13,4% e incremento de 14,3% em relação ao 2T11 (R$ 366,6 milhões no 1S12, crescimento de 8,3% versus R$ 338,6 milhões do mesmo período de 2011).

O **EBITDA consolidado** no 2T12 foi de R$ 391,6 milhões (R$ 327,3 milhões no 2T11), com crescimento de 19,7%. A margem EBITDA passou de 23,5% no 2T11 para 24,3% no 2T12. No 1S12, o EBITDA somou R$ 663,7 milhões, crescimento de 12,2% em relação ao 1S11 (R$ 591,3 milhões). A margem EBITDA foi de 23,0% em 1S12, 23,3% em 1S11.

EBITDA (R$ milhões)

	2T12	2T11	Var%	1S12	1S11	Var%
Receita Líquida	1.608,3	1.393,6	15,4	2.884,1	2.539,5	13,6
(-) Custos e Despesas	1.251,3	1.092,4	14,5	2.288,5	1.999,0	14,5
EBIT	**357,0**	**301,2**	**18,5**	**595,7**	**540,5**	**10,2**
(+) Depreciação / amortização	34,6	26,1	32,7	68,1	50,8	33,9
Total	**391,6**	**327,3**	**19,7**	**663,7**	**591,3**	**12,2**

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

	2T12	2T11	Var%	1S12	1S11	Var%
Brasil	401,9	341,0	17,9	686,8	628,6	9,3
Argentina, Chile e Peru	16,1	8,2	97,1	24,3	9,5	156,4
México, Colômbia	(7,1)	(6,7)	5,7	(11,1)	(13,4)	(17,3)
Outros Investimentos	(19,3)	(15,2)	26,7	(36,2)	(33,3)	8,7
Total	**391,6**	**327,3**	**19,7**	**663,7**	**591,3**	**12,2**

2. fluxo de caixa (pró-forma)

R$ milhões	1S12	1S11	Var. %
Lucro líquido do período	**366,6**	**338,6**	**8,3**
Depreciações e amortizações	68,1	50,8	33,9
Itens não caixa / Outros*	19,5	(24,9)	(178,2)
Geração interna de caixa	**454,1**	**364,5**	**24,6**
(Aumento) / Redução do Capital de Giro	75,9	(109,4)	(169,3)
Geração operacional de caixa	**530,0**	**255,1**	**107,7**
Adições do imobilizado e intangível	(97,1)	(100,7)	(3,5)
Geração de caixa livre**	**432,9**	**154,5**	**180,2**

Favorável / (desfavorável)

(*) Para efeito de melhor divulgação, alguns saldos de 2011 foram reclassificados

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

A geração interna de caixa no 1S12 foi de R$ 454,1 milhões, evolução de 24,6% versus 1S11. Adicionalmente, houve uma geração de R$ 75,9 milhões no capital de giro e um investimento de R$ 97,1 milhões em imobilizado e intangível. Com isso, a geração de caixa livre foi de R$ 432,9 milhões, evolução de 180,2% em relação ao mesmo período de 2011.

A melhora da gestão de estoques e fornecedores, bem como a recuperação de impostos, contribuíram positivamente para a melhora no capital de giro.

3. DRE's (pró-forma)

A margem de lucro alcançada 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.

3.1. operação **Brasil**

DRE pró-forma

(R$ milhões)	2T12	2T11	Var%	1S12	1S11	Var%
Total de Consultoras - final do período* (em milhares)	1.226	1.079	13,6	1.226	1.079	13,6
Unidades de produtos para revenda (em milhões)	108,2	97,6	10,9	208,9	187,7	11,3
Receita Bruta	1.928,0	1.735,5	11,1	3.468,1	3.174,2	9,3
Receita Líquida	1.434,3	1.274,8	12,5	2.574,5	2.327,3	10,6
Lucro Bruto	1.016,8	907,5	12,0	1.836,9	1.654,8	11,0
Despesas com Vendas	(453,1)	(422,6)	7,2	(866,0)	(791,5)	9,4
Despesas Administrativas e Gerais	(189,4)	(168,6)	12,4	(338,0)	(293,9)	15,0
Remuneração dos Administradores	(6,4)	(3,7)	73,0	(10,3)	(6,9)	49,9
Outras Receitas / (Despesas) Operacionais, líquidas	1,2	3,7	(69,0)	(0,1)	18,4	(100,7)
Receitas / (Despesas) Financeiras, líquidas	(40,8)	(21,9)	86,3	(57,1)	(31,7)	80,0
Lucro antes do IR/CSLL	328,3	294,5	11,5	565,3	549,1	2,9
Lucro Líquido	226,9	204,8	10,8	392,1	383,6	2,2
EBITDA	401,9	341,0	17,9	686,8	628,6	9,3
Margem Bruta	*70,9%*	*71,2%*	*(0,3) pp*	*71,4%*	*71,1%*	*0,2 pp*
Despesas com Vendas/Receita Líquida	*31,6%*	*33,2%*	*(1,6) pp*	*33,6%*	*34,0%*	*(0,4) pp*
Despesas Administrativas e Gerais/Receita Líquida	*13,2%*	*13,2%*	*(0,0) pp*	*13,1%*	*12,6%*	*0,5 pp*
Margem Líquida	*15,8%*	*16,1%*	*(0,2) pp*	*15,2%*	*16,5%*	*(1,3) pp*
Margem EBITDA	*28,0%*	*26,7%*	*1,3 pp*	*26,7%*	*27,0%*	*(0,3) pp*

(*) Posição ao final do ciclo 08 de vendas

O número de consultoras no Brasil alcançou 1.226 mil ao final do 2T12, com um crescimento 13,6% em comparação com o mesmo período de 2011.

A produtividade[3] acumulada de nossas consultoras passou de R$ 4.224 no 1S11 a R$ 4.089 no 1S12, o que representa uma queda de 3,2% no período.

[3] Produtividade medida a preços de varejo

3.2. operações em **consolidação**

(Argentina, Chile e Peru) DRE Pró-Forma

(R$ milhões)	2T12	2T11	Var%	1S12	1S11	Var%
Total de Consultoras - final do período* (em milhares)	174	143	22,2	174	143	22,2
Unidades de produtos para revenda (em milhões)	8,0	8,1	(1,3)	15,6	14,7	6,1
Receita Bruta	149,4	101,6	47,1	264,0	180,4	46,3
Receita Líquida	112,7	77,3	45,8	198,8	137,4	44,6
Lucro Bruto	79,4	48,1	65,2	136,9	84,5	62,1
Despesas com Vendas	(54,3)	(35,0)	55,3	(97,1)	(65,0)	49,5
Despesas Administrativas e Gerais	(9,2)	(5,6)	64,3	(16,1)	(10,8)	49,7
Outras Receitas / (Despesas) Operacionais, líquidas	(0,8)	(0,2)	n/d	(1,5)	(0,9)	55,3
Receitas / (Despesas) Financeiras, líquidas	1,4	0,8	73,1	1,7	0,7	137,0
Lucro antes do IR/CSLL	16,6	8,2	103,3	23,9	8,5	181,4
Lucro Líquido	16,2	6,4	155,0	23,4	4,5	n/d
EBITDA	16,1	8,2	97,1	24,3	9,5	156,4
Margem Bruta	*70,5%*	*62,2%*	*8,3 pp*	*68,9%*	*61,5%*	*7,4 pp*
Despesas com Vendas/Receita Líquida	*48,2%*	*45,2%*	*3,0 pp*	*48,9%*	*47,3%*	*1,6 pp*
Despesas Administrativas e Gerais/Receita Líquida	*8,2%*	*7,3%*	*0,9 pp*	*8,1%*	*7,8%*	*0,3 pp*
Margem Líquida	*14,4%*	*8,2%*	*6,2 pp*	*11,8%*	*3,3%*	*8,5 pp*
Margem EBITDA	*14,3%*	*10,6%*	*3,7 pp*	*12,2%*	*6,9%*	*5,3 pp*

(*) Posição de vendas ao final do ciclo 08 para Argetina e Ciclo 07 para Chile e Peru

Nas operações em consolidação, a receita líquida no 2T12 foi de R$ 112,7 milhões, com um crescimento de 23,1% em moeda local ponderada e 45,8% em reais em relação ao 2T11. No 1S12, a receita líquida atingiu R$ 198,8 milhões, crescimento de 28,5% em moeda local e 44,6% em reais.

O número de consultoras cresceu 22,2%, alcançando 174 mil ao final do 2T12.

Essas operações apresentaram um EBITDA favorável de R$ 16,1 milhões no 2T12 e de R$ 24,3 milhões no acumulado. O maior investimento em marketing foi mais que compensado pela melhora da margem bruta beneficiada por várias iniciativas relacionadas à gestão de preços e custos, bem como por um câmbio mais favorável.

3.3. operações em **implantação**

(México e Colômbia) DRE Pró-Forma

(R$ milhões)	2T12	2T11	Var%	1S12	1S11	Var%
Total de Consultoras - final do período* (em milhares)	103	71	43,6	103	71	43,6
Unidades de produtos para revenda (em milhões)	4,3	3,4	28,7	8,3	6,5	28,4
Receita Bruta	65,4	42,2	54,9	117,3	76,7	53,0
Receita Líquida	56,2	36,4	54,5	100,9	66,1	52,7
Lucro Bruto	37,8	22,5	68,4	67,8	39,2	72,8
Despesas com Vendas	(39,5)	(25,1)	57,0	(68,5)	(45,4)	50,8
Despesas Administrativas e Gerais	(6,1)	(3,9)	57,8	(11,6)	(7,6)	53,7
Outras Receitas / (Despesas) Operacionais, líquidas	0,0	(0,6)	(104,1)	(0,0)	(0,7)	(93,4)
Receitas / (Despesas) Financeiras, líquidas	(0,4)	(0,0)	n/d	0,5	(0,3)	n/d
Lucro antes do IR/CSLL	(8,1)	(7,1)	13,6	(11,8)	(14,7)	(19,6)
Lucro Líquido	(8,4)	(7,6)	11,1	(12,2)	(15,7)	(22,5)
EBITDA	(7,1)	(6,7)	5,7	(11,1)	(13,4)	(17,3)
Margem Bruta	*67,3%*	*61,8%*	*5,6 pp*	*67,1%*	*59,3%*	*7,8 pp*
Despesas com Vendas/Receita Líquida	*70,2%*	*69,1%*	*1,1 pp*	*67,8%*	*68,7%*	*(0,8) pp*
Despesas Administrativas e Gerais/Receita Líquida	*10,9%*	*10,7%*	*0,2 pp*	*11,5%*	*11,4%*	*0,1 pp*
Margem Líquida	*(15,0)%*	*(20,9)%*	*5,9 pp*	*(12,1)%*	*(23,8)%*	*11,7 pp*
Margem EBITDA	*(12,6)%*	*(18,4)%*	*5,8 pp*	*(11,0)%*	*(20,3)%*	*9,3 pp*

(*) Posição ao final do ciclo 08 de vendas

Nas operações em implantação, a receita líquida no 2T12 foi de R$ 56,2 milhões, crescimento de 37,5% em moeda local ponderada e 54,5% em reais. No 1S12, a receita líquida foi de R$ 100,9 milhões, evolução de 41,4% em moeda local e 52,7% em reais.

O número de consultoras ampliou-se em 43,6%, alcançando 103 mil ao final do 2T12.

Essas operações apresentaram EBITDA negativo de R$ 7,1 milhões no 2T12, em linha com o valor de R$ 6,7 milhões negativo no 2T11.

A margem bruta dessas Operações também foi beneficiada por iniciativas relacionadas à eficiência promocional, assim como por um câmbio mais favorável.

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$ 19,3 milhões no 2T12 (R$ 15,2 milhões no 2T11). Os custos de nossa estrutura baseada na Argentina em reais foram influenciados pela desvalorização do real frente ao peso argentino.

4. Dividendos

O Conselho de Administração da companhia, em reunião realizada em 25 de julho de 2012, aprovou proposta da diretoria para o pagamento, em 15 de agosto de 2012, de dividendos referentes aos resultados auferidos no primeiro semestre de 2012 e juros sobre o capital próprio referentes ao período de 1º de janeiro a 25 de julho de 2012, no montante de R$ 327,0 milhões e R$ 36,5 milhões (R$ 31,0 milhões, líquidos de imposto de renda na fonte), respectivamente.

Esses dividendos e juros sobre o capital próprio, somados, referentes ao primeiro semestre de 2012 representarão uma remuneração líquida de R$ 0,834 por ação a serem pagos em 15 de agosto de 2012 para os acionistas na posição de 31 de julho de 2012, sendo que, a partir de 1º de agosto de 2012, as ações da companhia serão negociadas "ex" dividendos e "ex" JCP. Os juros sobre o capital próprio serão contabilizados em julho de 2012.

teleconferência

& webcast

PORTUGUÊS:

Sexta-feira, 27 de Julho de 2012
10h00 – horário de Brasília

INGLÊS:

Sexta-feira, 27 de Julho de 2012
12h00 – horário de Brasília

Participantes do Brasil: +55 11 4688-6341
Participantes dos EUA: Toll Free +1 800 700 0802
Participantes de outros países: +1 786 824-6977
Senha para os participantes: Natura

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

relações com

investidores

Telefone: (11) 4196-1421

Fabio Cefaly, fabiocefaly@natura.net
Tatiana Bravin, tatianabravin@natura.net
Taísa Hernandez, taisahernandez@natura.net
Yakatherine Menendez, yakatherinemenendez@natura.net

NATU3 NOVO MERCADO BM&FBOVESPA

Índice Brasil 50 IBRX 50 · Índice de Ações com Tag Along Diferenciado ITAG · Índice de Ações com Governança Corporativa Diferenciada IGC · Índice de Sustentabilidade Empresarial ISE 2012 · MSCI · Índice Carbono Eficiente ICO2

balanços **patrimoniais**

em 30 de junho de 2012 (em milhões de reais - R$)

ATIVO	jun/12	dez/11
CIRCULANTE		
Caixa e equivalentes de caixa	102,4	515,6
Títulos e valores mobiliários	700,9	-
Contas a receber de clientes	554,4	641,9
Estoques	730,4	688,7
Impostos a recuperar	165,7	201,6
Instrumentos financeiros derivativos	65,7	28,6
Outros ativos circulantes	110,4	126,8
Total do ativo circulante	**2.429,9**	**2.203,3**
NÃO CIRCULANTE		
Realizável a longo prazo		
Impostos a recuperar	135,3	111,2
Imposto de renda e contribuição social diferidos	208,2	189,6
Depósitos judiciais	330,4	295,8
Outros ativos não circulantes	32,9	29,9
Imobilizado	818,9	800,4
Intangível	171,5	162,8
Total do ativo não circulante	**1.697,3**	**1.589,8**
TOTAL DO ATIVO	**4.127,1**	**3.793,0**

PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	jun/12	dez/11
CIRCULANTE		
Empréstimos e financiamentos	1.088,8	169,0
Fornecedores e outras contas a pagar	456,9	489,0
Salários, participações nos resultados e encargos sociais	168,4	132,0
Obrigações tributárias	417,5	446,8
Outras obrigações	59,8	37,9
Total do passivo circulante	**2.191,3**	**1.274,7**
NÃO CIRCULANTE		
Empréstimos e financiamentos	476,4	1.017,7
Obrigações tributárias	164,8	140,5
Provisão para riscos tributários, cíveis e trabalhistas	71,3	65,0
Outras provisões	56,9	44,8
Total do passivo não circulante	**769,4**	**1.268,0**
PATRIMÔNIO LÍQUIDO		
Capital social	427,1	427,1
Reservas de capital	155,4	160,3
Reservas de lucros	666,1	292,5
Ações em tesouraria	(75,5)	(102,8)
Dividendo adicional proposto	-	490,9
Outros resultados abrangentes	(6,7)	(17,6)
Total do patrimônio líquido dos acionistas controladores	**1.166,4**	**1.250,2**
patrimônio líquido das controladas	0,0	0,0
Total do patrimônio líquido	**1.166,4**	**1.250,2**
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	**4.127,1**	**3.793,0**

demonstrações dos **resultados**

para os trimestres e semestres findos em 30 de junho de 2012 e de 2011

(R$ milhões)	2T12	2T11	1S12	1S11
RECEITA LÍQUIDA	**1.608,3**	**1.393,6**	**2.884,1**	**2.539,5**
Custo dos produtos vendidos	(471,3)	(413,0)	(836,6)	(756,3)
LUCRO BRUTO	**1.137,0**	**980,6**	**2.047,5**	**1.783,2**
(DESPESAS) RECEITAS OPERACIONAIS				
Com vendas	(550,6)	(486,4)	(1.038,9)	(909,3)
Administrativas e gerais	(223,5)	(192,0)	(401,0)	(343,0)
Remuneração dos administradores	(6,4)	(4,0)	(10,3)	(7,2)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	0,4	3,0	(1,6)	16,8
LUCRO OPERACIONAL ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO	**357,0**	**301,2**	**595,6**	**540,5**
Receitas financeiras	59,2	18,3	94,3	49,8
Despesas financeiras	(98,9)	(39,4)	(149,3)	(81,1)
LUCRO ANTES DO IMPOSTO DE RENDA E DA CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	**317,2**	**280,1**	**540,7**	**509,2**
Imposto de renda e contribuição social	(102,1)	(92,0)	(174,1)	(170,6)
LUCRO LÍQUIDO	**215,1**	**188,1**	**366,6**	**338,6**

demonstrações dos **fluxos de caixa**

para os semestres findos em 30 de junho de 2012 e de 2011

em R$ milhões	1S12	1S11
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS		
Lucro líquido do período	**366,6**	**338,6**
Ajustes para reconciliar o lucro líquido do exercício com o caixa líquido gerado pelas atividades operacionais:		
Depreciações e amortizações	68,1	50,8
Provisão decorrente dos contratos de operações com derivativos "swap" e "forward"	(37,1)	23,8
Provisões (Reversão) para riscos tributários, cíveis e trabalhistas	9,3	(5,0)
Atualização monetária de depósitos judiciais	(10,3)	(11,9)
Imposto de renda e contribuição social	174,1	170,6
Resultado na venda e baixa de ativo imobilizado e intangível	(1,3)	5,2
Juros e variação cambial sobre empréstimos e financiamentos	83,0	14,1
Variação cambial sobre outros ativos e passivos	11,0	-
Despesas com planos de outorga de opções de compra de ações	6,3	5,6
Provisão para deságio na alienação de créditos de ICMS	-	0,1
Provisão (Reversão) para créditos de liquidação duvidosa	7,8	(1,1)
Provisão (Reversão) para perdas nos estoques	(3,5)	27,1
Provisão com plano de assistência médica e créditos carbono	12,1	1,8
Reconhecimento de crédito tributário extemporâneo	(3,5)	-
Reconhecimento de crédito tributário de processo judicial	-	(16,9)
	682,5	**602,9**
(AUMENTO) REDUÇÃO DOS ATIVOS		
Contas a receber de clientes	79,7	134,1
Estoques	(38,2)	(130,9)
Impostos a recuperar	15,3	(33,9)
Outros ativos	2,6	(31,5)
Subtotal	**59,4**	**(62,1)**
AUMENTO (REDUÇÃO) DOS PASSIVOS		
Fornecedores nacionais e estrangeiros	(31,5)	(51,3)
Salários, participações nos resultados e encargos sociais, líquidos	36,3	(8,5)
Obrigações tributárias	8,5	27,6
Outros passivos	21,9	(7,7)
Pagamentos de provisões de contingências tributárias, cíveis e trabalhistas	(3,0)	(1,1)
Subtotal	**32,3**	**(40,9)**
CAIXA GERADO PELAS ATIVIDADES OPERACIONAIS	**774,2**	**499,9**
OUTROS FLUXOS DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS		
Pagamentos de imposto de renda e contribuição social	(187,7)	(178,7)
Pagamentos de recursos por liquidação de operações com derivativos	(7,9)	(6,9)
Pagamento de juros sobre empréstimos e financiamentos	(26,4)	(29,0)
CAIXA LÍQUIDO GERADO PELAS ATIVIDADES OPERACIONAIS	**552,2**	**285,2**

Adições de imobilizado e intangível	(97,1)	(100,7)
Recebimento pela venda de ativo imobilizado e intangível	3,1	2,6
Levantamento (pagamento) de depósitos judiciais	(24,2)	(31,0)
Aplicação em títulos e valores mobiliários	(832,8)	-
Resgate de títulos e valores mobiliários	131,9	-
CAIXA LÍQUIDO UTILIZADO NAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO	**(819,1)**	**(129,1)**
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO		
Amortização de empréstimos e financiamentos - principal	(88,3)	(106,0)
Captações de empréstimos e financiamentos	410,2	432,9
Utilização de ações em tesouraria pelo exercício de opções de compra de ações	23,3	-
Pagamento de dividendos e juros sobre capital próprio	(491,0)	(430,1)
Aumento de capital por subscrição (353.289 ações ordinárias ao preço médio de R$39,69)	-	8,9
CAIXA LÍQUIDO (UTILIZADO) NAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO	**(145,8)**	**(94,3)**
Efeito de variação cambial sobre o caixa e equivalentes de caixa	(0,6)	0,3
AUMENTO NO CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA	**(413,3)**	**62,2**

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.

natura
bem estar bem

São Paulo, July 25, 2012 – Natura Cosméticos S.A. (BM&FBOVESPA: NATU3) announces today its results for the second quarter of 2012. Except where stated otherwise, the financial and operating information in this release is presented on a consolidated basis, in accordance with International Financial Reporting Standards (IFRS).

natura
bem estar bem

Introduction

Consolidated net revenue in 2Q12 was R$1,608.3 million, up 15.4% from 2Q11. EBITDA[1] came to R$391.6 million (EBITDA margin of 24.3%), increasing 19.7% compared to 2Q11 (margin of 23.5%). Net income was R$215.1 million (net margin of 13.4%), growing 14.3% from 2Q11.

In 6M12, consolidated net revenue was R$2,884.1 million, growing 13.6% from 6M11. EBITDA was R$663.7 million (EBITDA margin of 23.0%), increasing 12.2% from 6M11 (margin of 23.3%). Net income was R$366.6 million (net margin of 12.7%), up 8.3% on 6M11.

In the **Brazilian operations**, net revenue in 2Q12 grew 12.5% to R$1,434.3 million (R$2,574.5 million in 6M12, up 10.6%). EBITDA margin in 2Q12 was 28.0%, compared to 26.7% in 2Q11 (26.7% in 6M12, compared to 27.0% in 6M11).

The **international operations** accounted for 10.8% of net revenue in 2Q12 (10.7% in 6M12), the highest level in the historical series. Net revenue in 2Q12 was R$174.0 million, increasing 26.2% in weighted local currency (R$309.6 million in 6M12, up 31.8% in weighted local currency). In 2Q12, EBITDA posted a loss of R$10.3 million, compared to the EBITDA loss of R$13.7 million in 2Q11 (EBITDA loss of R$23.0 million in 6M12, compared to the loss of R$37.3 million in 6M11).

Highlights in the second quarter:

- Our consultant base continued to register vigorous and sustainable growth in the quarter, reaching 1,506,000 consultants, up 16.2% from 2Q11. In Brazil, we ended 2Q12 with 1,226,000 consultants, for growth of 13.6%. In the international operations, we ended the period with 280,000 consultants, up 28.8% from 2Q11.
- In Brazil, we began to enjoy the benefits of the strategic investments made in logistics and information technology aimed at significantly improving service quality, reducing costs and carbon emissions and optimizing inventories. In 2Q12, we already began to operate at service-quality levels above the historical average and are confident in continued improvement going forward. This improvement, as well as the recovery in the efficiency of promotions, made a significant contribution

[1] Includes pro-forma EBITDA

to the recovery in our sales volume. Our Mother's Day sales cycle, whose the results exceeded our expectations, also had a positive impact on our sales in the period.

- The innovation index stood at 67.9% in 6M12 (versus 61.1% in 6M11), remaining stable in relation to the level of recent years. During the period we launched products that made important contributions to our results, such as *Kaiak Urbe*, *Amó Esquenta* and *Humor no Ar*. In 6M12, investments in research and development corresponded to 2.5% of net revenue (2.8% in 6M11).
- We made progress on the set of initiatives aimed at increasing the productivity of our consultants, which is based on the following pillars: Service Quality, Promotions Management, Sales Team, Communication, Relationship Quality and Innovation & Products. We expect to achieve positive results in consultant productivity gradually over the coming periods.
- The International Operations maintained its robust growth while improving profitability. The highlight was EBITDA in the Operations in Consolidation, which came to R$16.1 million in 2Q12 (margin of 14.3%), compared to R$8.2 million in 2Q11 (margin of 10.6%).
- In Argentina, due to the country's challenging institutional environment, the difficulties faced in clearing imports led to higher product shortages. We actively managed with our consultants the effects of this situation and are working to increase local production volumes.
- In Chile, Colombia and Peru we concluded the implementation of the CNO model and are confident that it will leverage growth in our consultant base. In Mexico, after implementing the Sustainable Relations Network Model, we continue to make some adjustments based on our learning process.

Cosmetics, Fragrance and Toiletries Industry

According to the data available from Sipatesp/Abihpec[2] for the first four months of the year, Natura's target market expanded by 14.0% in 4M12, while Natura's market share was 23.8%, contracting 160 basis points from the year-ago period. Note that this result does not reflect the gradual acceleration in our sales in the last two months of 2Q12. The following table presents the growth in the cosmetics, fragrances and toiletry industry and the variation in Natura's market share.

	Market Size (R$ MM)			Market Share Natura (%)		
	4M12	4M11	change (%)	4M12	4M11	change (%)
Cosmetics and Fragrances	2,990	2,702	10.7%	38.7%	39.5%	(0.7) pp
Toiletries	3,810	3,264	16.7%	12.1%	13.8%	(1.7) pp
Total	**6,800**	**5,966**	**14.0%**	**23.8%**	**25.4%**	**(1.6) pp**

Source: SIPATESP

[2] Sipatesp/Abihpec: São Paulo State Perfumery and Toiletry Association / Brazilian Cosmetic, Fragrance and Toiletry Industry Association.

Social and Environmental Performance

Our priorities on the sustainability front are defined together with our stakeholders and presented in a materiality matrix. The current matrix includes the following themes: Water, Education, Entrepreneurship, Climate Change, Relationship Quality, Waste and Social and Biodiversity.

Reviewed periodically, these themes help orient our management and guide projects and initiatives in our operations and the progress of our social and environmental performance.

This quarter, in addition to the ones disclosed in prior quarters, we included two other indicators, Solid Waste and Funding to Supplier Communities, which are monitored by the Executive Committee together with the economic results.

Indicator	2011 Results	2012 Commitment	6M12 Results
Greenhouse gas (GHG) emissions	Reduction of 5.3% over 2010	Reduce relative greenhouse gas (GHG) emissions by 4.5% over 2011*	Reduction of 6.4% over 2011**
Water consumption	0.4 liter / unit produced	Mantain 0.4 liter / unit produced in Brazil	0.4 liter / unit produced
Solid Waste	20 grams / unit produced	Maintain quantity of solid waste generated per unit produced in Brazil at 20 grams.	25.3 grams/unit produced
Collections CPV	R$8.4 million	Achieve R$10.3 million sales from Crer para Ver product line in Brazil	R$6.0 million (throughout the year)
Funding to Supplier Communities ***	R$10.0 million	Distribute R$12 million in wealth to supplier communities.	R$4.0 million

* Reduce relative greenhouse gas (GHG) emissions by 33.0% by 2013, against 2006 baseline inventory. In 2011 reduction of 25.4% over 2006.

** Refers to 1Q12.

*** Indicator refers to compensation and purchase of raw materials.

The social and environmental indicators registered improvement in 6M12 that is consistent with our commitment for the full year, with the exception of Solid Waste, which was impacted by the higher disposal of discontinued products.

Of particular note, Natura actively participated in the Rio+20 United Nations Conference on Sustainable Development from June 13 to 22, 2012. We participated in the official summit, our executives gave lectures at more than 20 events and we published some case studies. We also carried out initiatives to help raise awareness among our stakeholders, including our consultants, who were able to closely follow the discussions at the conference.

1. consolidated **results**

(R$ million)	2Q12	2Q11	Change %	6M12	6M11	Change %
Total Consultants - end of period* (in thousands)	1,506	1,296	16.2	1,506	1,296	16.2
Units sold – items for resale (in million)	120.9	109.1	10.8	233.4	209.1	11.6
Gross Revenues	2,148.7	1,885.1	14.0	3,860.8	3,441.2	12.2
Net Revenues	1,608.3	1,393.6	15.4	2,884.1	2,539.5	13.6
Gross Profit	1,137.0	980.6	15.9	2,047.5	1,783.2	14.8
Sales Expenses	(550.6)	(486.4)	13.2	(1,038.9)	(909.3)	14.2
General and Administrative Expenses	(223.4)	(192.3)	16.2	(401.0)	(343.3)	16.8
Other Operating Income / (Expenses), net	0.4	3.0	(85.9)	(1.6)	16.8	(109.8)
Financial Income / (Expenses), net	(39.8)	(21.1)	88.5	(55.0)	(31.3)	75.7
Earnings Before Taxes	317.2	280.1	13.3	540.7	509.2	6.2
Net Income (Losses)	215.1	188.1	14.3	366.6	338.6	8.3
EBITDA**	391.6	327.4	19.6	663.7	591.3	12.2
Gross Margin	*70.7%*	*70.4%*	*0.3 pp*	*71.0%*	*70.2%*	*0.8 pp*
Sales Expenses/Net Revenues	*34.2%*	*34.9%*	*(0.7) pp*	*36.0%*	*35.8%*	*0.2 pp*
General and Admin. Expenses/Net Revenues	*13.9%*	*13.8%*	*0.1 pp*	*13.9%*	*13.5%*	*0.4 pp*
Net Margin	*13.4%*	*13.5%*	*(0.1) pp*	*12.7%*	*13.3%*	*(0.6) pp*
EBITDA Margin	*24.3%*	*23.5%*	*0.9 pp*	*23.0%*	*23.3%*	*(0.3) pp*

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

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

Consolidated net revenue was R$1,608.3 million in 2Q12, increasing 15.4% from 2Q11 (R$2,884.1 million in 6M12, up 13.6%). **In Brazil**, net revenue came to R$1,434.3 million in 2Q12, 12.5% more than in the same quarter a year ago (R$2,574.5 million in 6M12, for growth of 10.6% on 6M12). **In the international operations**, net revenue in the quarter was R$174.0 million, increasing 26.2% in weighted local currency (46.5% in Brazilian real) compared to 2Q11 (R$309.6 in 6M12, up 31.8% in weighted local currency, 45.9% in Brazilian real).

Cost of Goods Sold (COGS) decreased from 29.6% of net revenue in 2Q11 to 29.3% in 2Q12, for a reduction of 33.3 basis points, due to the better management of costs and promotions in our

International Operations and currency translation gains. In 6M12, COGS as a percentage of net revenue decreased by 77.2 basis points to 29.0%, from 29.8% in 6M11 .

The following table presents the main components of COGS:

	2Q12	2Q11	6M12	6M11
RM / PM [1]	83.4	82.0	81.6	81.1
Labor	6.6	10.6	8.7	10.0
Depreciation	2.5	1.6	2.7	2.5
Other	7.5	5.8	7.0	6.4
Total	**100.0**	**100.0**	**100.0**	**100.0**

(1) Raw material and packaging material

Selling expenses corresponded to 34.2% of net revenue in 2Q12, compared to 34.9% in 1Q11, due to the optimization of our marketing investments and the higher efficiency in our logistics process in Brazil, which offset the planned increase in marketing actions in the International Operations. In 6M12, selling expenses increased to 36.0%, from 35.8% in 6M11.

General and administrative expenses corresponded to 13.9% of net revenue in 2Q12, in line with 2Q11. The gains obtained from more efficient budget management were offset by higher investments in commercial innovation and information technology, as planned. In 6M12, G&A expenses represented 13.9% of net revenue, compared to 13.5% in 6M11.

Other operating revenue and expenses registered revenue of R$0.4 million in 2Q12, compared to revenue of R$3.0 million in 2Q11.

Consolidated net income was R$215.1 million in 2Q12, which represents net margin of 13.4% and growth of 14.3% compared to 2Q11 (R$366.6 million in 6M12, up 8.3% from R$338.6 million in 6M11).

Consolidated EBITDA was R$391.6 million in 2Q12, increasing 19.7% from R$327.3 million in 2Q11. EBITDA margin increased from 23.5% in 2Q11 to 24.3% in 2Q12. In 6M12, EBITDA was R$663.7 million, up 12.2% from 6M11 (R$591.3 million). EBITDA margin was 23.0% in 6M12, compared to 23.3% in 6M11.

EBITDA (R$ million)

	2Q12	2Q11	Change%	6M12	6M11	Change%
Net Revenues	1,608.3	1,393.6	15.4	2,884.1	2,539.5	13.6
(-) Cost of Sales and Expenses	1,251.3	1,092.4	14.5	2,288.5	1,999.0	14.5
EBIT	**357.0**	**301.2**	**18.5**	**595.7**	**540.5**	**10.2**
(+) Depreciation/Amortization	34.6	26.1	32.7	68.1	50.8	33.9
Total	**391.6**	**327.3**	**19.7**	**663.7**	**591.3**	**12.2**

Pro-forma EBITDA by operation areas (R$ million)

	2Q12	2Q11	Change%	6M12	6M11	Change%
Brazil	401.9	341.0	17.9	686.8	628.6	9.3
Argentina, Chile and Peru	16.1	8.2	97.1	24.3	9.5	156.4
Mexico and Colombia	(7.1)	(6.7)	5.7	(11.1)	(13.4)	(17.3)
Other Investments	(19.3)	(15.2)	26.7	(36.2)	(33.3)	8.7
Total	**391.6**	**327.3**	**19.7**	**663.7**	**591.3**	**12.2**

2. cash flow (pro-forma)

R$ million	6M12	6M11	Change%
Net income	**366.6**	**338.6**	**8.3**
Depreciation and amortization	68.1	50.8	33.9
Non-cash / Other*	19.5	(24.9)	(178.2)
Internal cash generation	**454.1**	**364.5**	**24.6**
Working Capital (Increase)/Decrease	75.9	(109.4)	(169.3)
Operating cash generation	**530.0**	**255.1**	**107.7**
Capex	(97.1)	(100.7)	(3.5)
Free cash flow**	**432.9**	**154.5**	**180.2**

(*) Some 2011 figures were adjusted for proper disclosure

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

Internal cash flow in 6M12 was R$454.1 million, increasing 24.6% from the year-ago period. We also generated R$75.9 million in working capital and invested R$97.1 million in capex. As a result, free cash flow was R$432.9 million, increasing by 180.2% from the same period of 2011.

The improvements in inventory and supplier management together with the recovery of taxes had a positive impact on working capital.

3. income statements (pro-forma)

The profit margin obtained on exports from Brazil to the 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 results. Accordingly, the pro-forma income statement for the Brazilian operations considers only the sales made in the domestic market.

3.1. Brazil operations pro-forma income statement

(R$ million)	2Q12	2Q11	Change%	6M12	6M11	Change%
Total Consultants - end of period* (in thousands)	1,226	1,079	13.6	1,226	1,079	13.6
Units sold – items for resale (in million)	108.2	97.6	10.9	208.9	187.7	11.3
Gross Revenues	1,928.0	1,735.5	11.1	3,468.1	3,174.2	9.3
Net Revenues	1,434.3	1,274.8	12.5	2,574.5	2,327.3	10.6
Gross Profit	1,016.8	907.5	12.0	1,836.9	1,654.8	11.0
Sales Expenses	(453.1)	(422.6)	7.2	(866.0)	(791.5)	9.4
General and Administrative Expenses	(189.4)	(168.6)	12.4	(338.0)	(293.9)	15.0
Other Operating Income / (Expenses), net	1.2	3.7	(69.0)	(0.1)	18.4	(100.7)
Financial Income / (Expenses), net	(40.8)	(21.9)	86.3	(57.1)	(31.7)	80.0
Earnings Before Taxes	328.3	294.5	11.5	565.3	549.1	3.0
Net Income (Losses)	226.9	204.8	10.8	392.1	383.6	2.2
EBITDA	401.9	341.0	17.9	686.8	628.6	9.3
Gross Margin	*70.9%*	*71.2%*	*(0.3) pp*	*71.4%*	*71.1%*	*0.2 pp*
Sales Expenses/Net Revenues	*31.6%*	*33.2%*	*(1.6) pp*	*33.6%*	*34.0%*	*(0.4) pp*
General and Admin. Expenses/Net Revenues	*13.2%*	*13.2%*	*(0.0) pp*	*13.1%*	*12.6%*	*0.5 pp*
Net Margin	*15.8%*	*16.1%*	*(0.2) pp*	*15.2%*	*16.5%*	*(1.3) pp*
EBITDA Margin	*28.0%*	*26.7%*	*1.3 pp*	*26.7%*	*27.0%*	*(0.3) pp*

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

The number of consultants in Brazil reached 1,226,000 at the end of 2Q12, an increase of 13.6% from 2Q11.

The productivity[3] of our consultants decreased by 3.2% in the period to R$4,089 in 6M12, from R$4,224 in 6M11.

[3] Productivity measured at retail prices.

3.2. operations in **consolidation**

(Argentina, Chile and Peru) pro-forma income statement

(R$ million)	2Q12	2Q11	Change%	6M12	6M11	Change%
Total Consultants - end of period* (in thousands)	174	143	22.2	174	143	22.2
Units sold – items for resale (in million)	8.0	8.1	(1.3)	15.6	14.7	6.1
Gross Revenues	149.4	101.6	47.1	264.0	180.4	46.3
Net Revenues	112.7	77.3	45.8	198.8	137.4	44.6
Gross Profit	79.4	48.1	65.2	136.9	84.5	62.1
Sales Expenses	(54.3)	(35.0)	55.3	(97.1)	(65.0)	49.5
General and Administrative Expenses	(9.2)	(5.6)	64.3	(16.1)	(10.8)	49.7
Other Operating Income / (Expenses), net	(0.8)	(0.2)	n/a	(1.5)	(0.9)	55.3
Financial Income / (Expenses), net	1.4	0.8	73.1	1.7	0.7	137.0
Earnings Before Taxes	16.6	8.2	103.3	23.9	8.5	181.4
Net Income (Losses)	16.2	6.4	155.0	23.4	4.5	n/a
EBITDA	16.1	8.2	97.1	24.3	9.5	156.4
Gross Margin	*70.5%*	*62.2%*	*8.3 pp*	*68.9%*	*61.5%*	*7.4 pp*
Sales Expenses/Net Revenues	*48.2%*	*45.2%*	*3.0 pp*	*48.9%*	*47.3%*	*1.6 pp*
General and Admin. Expenses/Net Revenues	*8.2%*	*7.3%*	*0.9 pp*	*8.1%*	*7.8%*	*0.3 pp*
Net Margin	*14.4%*	*8.2%*	*6.2 pp*	*11.8%*	*3.3%*	*8.5 pp*
EBITDA Margin	*14.3%*	*10.6%*	*3.7 pp*	*12.2%*	*6.9%*	*5.3 pp*

(*) Position of sales at the end of Cycle 08 for Argentina and of Cycle 07 for Chile and Peru

Net revenue from operations in consolidation was R$112.7 million in 2Q12, increasing by 23.1% in weighted local currency and by 45.8% in Brazilian real compared to 2Q11. In 6M12, net revenue was R$198.8 million, for growth of 28.5% in weighted local currency and 44.6% in Brazilian real.

The number of consultants grew 22.2% to end the quarter at 174,000.

These operations posted EBITDA gains of R$16.1 million in the quarter and R$24.3 million in 6M12. The higher marketing investments were more than offset by the improvement in gross margin, which benefitted from various initiatives to improve the management of prices and costs, as well as from the more favorable exchange rate.

3.3 operations in **implementation**

(Mexico and Colombia) pro-forma income statement

(R$ million)	2Q12	2Q11	Change%	6M12	6M11	Change%
Total Consultants - end of period* (in thousands)	103	71	43.6	103	71	43.6
Units sold – items for resale (in million)	4.3	3.4	28.7	8.3	6.5	28.4
Gross Revenues	65.4	42.2	54.9	117.3	76.7	53.0
Net Revenues	56.2	36.4	54.5	100.9	66.1	52.7
Gross Profit	37.8	22.5	68.4	67.8	39.2	72.8
Sales Expenses	(39.5)	(25.1)	57.0	(68.5)	(45.4)	50.8
General and Administrative Expenses	(6.1)	(3.9)	57.8	(11.6)	(7.6)	53.7
Other Operating Income / (Expenses), net	0.0	(0.6)	(104.1)	(0.0)	(0.7)	(93.4)
Financial Income / (Expenses), net	(0.4)	(0.0)	n/a	0.5	(0.3)	n/a
Earnings Before Taxes	(8.1)	(7.1)	13.6	(11.8)	(14.7)	(19.6)
Net Income (Losses)	(8.4)	(7.6)	11.1	(12.2)	(15.7)	(22.5)
EBITDA	(7.1)	(6.7)	5.7	(11.1)	(13.4)	(17.3)
Gross Margin	*67.3%*	*61.8%*	*5.6 pp*	*67.1%*	*59.3%*	*7.8 pp*
Sales Expenses/Net Revenues	*70.2%*	*69.1%*	*1.1 pp*	*67.8%*	*68.7%*	*(0.8) pp*
General and Admin. Expenses/Net Revenues	*10.9%*	*10.7%*	*0.2 pp*	*11.5%*	*11.4%*	*0.1 pp*
Net Margin	*(15.0)%*	*(20.9)%*	*5.9 pp*	*(12.1)%*	*(23.8)%*	*11.7 pp*
EBITDA Margin	*(12.6)%*	*(18.4)%*	*5.8 pp*	*(11.0)%*	*(20.3)%*	*9.3 pp*

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

In the operations in implementation, net revenue in 2Q12 was R$56.2 million, for growth of 37.5% in weighted local currency and 54.5% in Brazilian real. In 6M12, net revenue was R$100.9 million, growing 41.4% in weighted local currency and 52.7% in Brazilian real.

The number of consultants expanded by 43.6% to reach 103,000 at the end of 2Q12.

These operations registered an EBITDA loss of R$7.1 million in 2Q12, in line with the loss of R$6.7 million recorded in 2Q11.

The gross margin of these Operations benefitted from initiatives to improve the management of promotions, as well as from the more favorable exchange rate.

The other international investments, namely our operations in France and expenses with projects and corporate structures dedicated to the international operations, posted an EBITDA loss of R$19.3 million in 2Q12 (compared to R$15.2 million in 2Q11). The costs of our structure based in Argentina denominated in Brazilian real were impacted by the currency's depreciation against the Argentine peso.

4. Dividends

In a meeting held on July 25, 2012, the Company's Board of Directors approved the proposal for payment on August 15, 2012 of dividends relative to the earned income for the first half of 2012 and interest on equity relative to the period between January 1 and July 25 of 2012 in the amount of R$327.0 million and R$36.5 million (R$31.0 million net of withholding income tax), respectively.

These dividends and interest on equity relative to the first six months of 2012, combined represent a net payment of R$0.834 per share to be made on August 15, 2012 to shareholders of record as of July 31, 2012, with the Company's shares trading ex-dividends and ex-IOE as of August 1, 2012. The interest on equity will be booked in July 2012.

conference call

& webcast

PORTUGUESE: Friday, July 27, 2012
10:00 a.m. (Brasília time)

ENGLISH: Friday, July 27, 2012
12:00 p.m. (Brasília time)

From Brazil: +55 11 4688-6341
From the U.S.: Toll Free +1 800 700 0802
From other countries: +1 786 824-6977
Code: Natura

Live webcast:
www.natura.net/investidor

investor

relations

Telephone: +55 (11) 4196-1421

Fabio Cefaly, fabiocefaly@natura.net
Tatiana Bravin, tatianabravin@natura.net
Taísa Hernandez, taisahernandez@natura.net
Yakatherine Menendez, yakatherinemenendez@natura.net

NATU3 NOVO MERCADO BM&FBOVESPA

Índice Brasil 50 IBRX 50 · Índice de Ações com Tag Along Diferenciado ITAG · Índice de Ações com Governança Corporativa Diferenciada IGC · Índice de Sustentabilidade Empresarial ISE 2012 · MSCI · Índice Carbono Eficiente ICO2

balance **sheet**

as of June 30, 2012 (in R$ million)

ASSETS	Jun/12	Dec/11
CURRENT ASSETS		
Cash and cash equivalents	102.4	515.6
Short-term investments	700.9	-
Trade accounts receivable	554.4	641.9
Inventories	730.4	688.7
Recoverable taxes	165.7	201.6
Derivatives	65.7	28.6
Other receivables	110.4	126.8
Total current assets	**2,429.9**	**2,203.3**
NONCURRENT ASSETS		
Long-term assets:		
Recoverable taxes	135.3	111.2
Deferred income tax and social contribution	208.2	189.6
Escrow deposits	330.4	295.8
Other noncurrent assets	32.9	29.9
Property, plant and equipment	818.9	800.4
Intangible assets	171.5	162.8
Total noncurrent assets	**1,697.3**	**1,589.8**
TOTAL ASSETS	**4,127.1**	**3,793.0**

LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY	Jun/12	Dec/11
CURRENT LIABILITIES		
Borrowings and financing	1,088.8	169.0
Trade and other payables	456.9	489.0
Payroll, profit sharing and related taxes	168.4	132.0
Taxes payable	417.5	446.8
Other payables	59.8	37.9
Total current liabilities	**2,191.3**	**1,274.7**
NONCURRENT LIABILITIES		
Borrowings and financing	476.4	1,017.7
Taxes payable	164.8	140.5
Provision for tax, civil and labor risks	71.3	65.0
Others provisions	56.9	44.8
Total noncurrent liabilities	**769.4**	**1,268.0**
SHAREHOLDERS' EQUITY		
Capital	427.1	427.1
Capital reserves	155.4	160.3
Earnings reserves	666.1	292.5
Treasury shares	(75.5)	(102.8)
Proposed additional dividend	-	490.9
Other comprehensive losses	(6.7)	(17.6)
Total equity attributable to owners of the Company	**1,166.4**	**1,250.2**
Noncontrolling interests	0.0	0.0
Total shareholders' equity	**1,166.4**	**1,250.2**
TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY	**4,127.1**	**3,793.0**

income statements

for the three-month and six-month periods ended June 30, 2012 and 2011

(R$ million)	2Q12	2Q11	6M12	6M11
NET REVENUE	**1,608.3**	**1,393.6**	**2,884.1**	**2,539.5**
Cost of sales	(471.3)	(413.0)	(836.6)	(756.3)
GROSS PROFIT	**1,137.0**	**980.6**	**2,047.5**	**1,783.2**
OPERATING (EXPENSES) INCOME				
Selling expenses	(550.6)	(486.4)	(1,038.9)	(909.3)
Administrative and general expenses	(223.5)	(192.0)	(401.0)	(343.0)
Management compensation	(6.4)	(4.0)	(10.3)	(7.2)
Other operating (expenses) income, net	0.4	3.0	(1.6)	16.8
INCOME FROM OPERATIONS BEFORE FINANCIAL (EXPENSES) INCOME	**357.0**	**301.2**	**595.6**	**540.5**
Financial income	59.2	18.3	94.3	49.8
Financial expenses	(98.9)	(39.4)	(149.3)	(81.1)
INCOME BEFORE INCOME TAX AND SOCIAL CONTRIBUTION	**317.2**	**280.1**	**540.7**	**509.2**
Income tax and social contribution	(102.1)	(92.0)	(174.1)	(170.6)
NET INCOME	**215.1**	**188.1**	**366.6**	**338.6**

cash flow **statements**

for the six-month periods ended June 30, 2012 and 2011

R$ million	6M12	6M11
CASH FLOW FROM OPERATING ACTIVITIES		
Net income	**366.6**	**338.6**
Adjustments to reconcile net income to net cash provided by operating activities:		
Depreciation and amortization	68.1	50.8
Provision for losses on swap and forward transactions	(37.1)	23.8
Provision (reversal) for tax, civil and labor contingencies	9.3	(5.0)
Interest and inflation adjustment of escrow deposits	(10.3)	(11.9)
Income tax and social contribution	174.1	170.6
(Gain) loss on sale on property, plant and equipment and intangible assets	(1.3)	5.2
Equity in investees	-	-
Interest and exchange rate changes on borrowings and financing and other liabilities	83.0	14.1
Exchange rate changes on other assets and other liabilities	11.0	-
Stock options plans expenses	6.3	5.6
Provision for discount on assignment of ICMS credits	-	0.1
Allowance for doubtful accounts	7.8	(1.1)
Allowance for inventory losses	(3.5)	27.1
Provision for healthcare plan and carbon credits	12.1	1.8
Recognition of untimely used tax credits	(3.5)	-
Recognition of tax credits related to lawsuit	-	(16.9)
(INCREASE) DECREASE IN ASSETS	**682.5**	**602.9**
Trade receivables	79.7	134.1
Inventories	(38.2)	(130.9)
Recoverable taxes	15.3	(33.9)
Other receivables	2.6	(31.5)
Subtotal	**59.4**	**(62.1)**
INCREASE (DECREASE) IN LIABILITIES		
Domestic and foreign suppliers	(31.5)	(51.3)
Payroll, profit sharing and related taxes, net	36.3	(8.5)
Taxes payable	8.5	27.6
Other payables	21.9	(7.7)
Payments of provision for tax, civil and labor contingencies	(3.0)	(1.1)
Subtotal	**32.3**	**(40.9)**
CASH GENERATED BY OPERATING ACTIVITIES	**774.2**	**499.9**
OTHER CASH FLOWS FROM OPERATING ACTIVITIES		
Payments of income tax and social contribution	(187.7)	(178.7)
Payments of derivatives	(7.9)	(6.9)
Payment of interest on borrowings and financing	(26.4)	(29.0)
NET CASH GENERATED BY OPERATING ACTIVITIES	**552.2**	**285.2**
CASH FLOW FROM FINANCING ACTIVITIES		

Acquisition of property, plant and equipment and intangible assets	(97.1)	(100.7)
Proceeds from sale of property, plant and equipment and intangible assets	3.1	2.6
Withdrawal (payment) of escrow deposits	(24.2)	(31.0)
Short-term investments	(832.8)	-
Redemption of short-term investments	131.9	-
NET CASH USED IN INVESTING ACTIVITIES	**(819.1)**	**(129.1)**
CASH FLOW FROM FINANCING ACTIVITIES		
Repayments of borrowings and financing - principal	(88.3)	(106.0)
Proceeds from borrowings and financing	410.2	432.9
Sale of treasury shares due to exercise of stock options	23.3	-
Payment of dividends and interest on capital	(491.0)	(430.1)
Capital increase through subscription of shares (353,289 common shares at average price of R$39.69)	-	8.9
NET CASH USED IN FINANCING ACTIVITIES	**(145.8)**	**(94.3)**
Gains (losses) arising on translating foreign currency cash and cash equivalents	(0.6)	0.3
INCREASE IN CASH AND CASH EQUIVALENTS	**(413.3)**	**62.2**

EBITDA is not a measure under BR GAAP and does not represent cash flow for the periods presented. EBITDA should not be considered an alternative to net income as an indicator of operating performance or an alternative to cash flow as an indicator of liquidity. EBITDA does not have a standardized meaning and the definition of EBITDA used by Natura may not be comparable with that used by other companies. Although EBITDA does not provide under BR GAAP a measure of cash flow, Management has adopted its use to measure the Company's operating performance. Natura also believes that certain investors and financial analysts use EBITDA as an indicator of performance of its operations and/or its cash flow.

This report contains forward-looking statements. These forward-looking statements are not historical fact, but rather reflect the wishes and expectations of Natura's management. Words such as "anticipate", "wish", "expect", "foresee", "intend", "plan", "predict", "project", "desire" 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 competitiveness, the acceptance of products by the market, the transitions of the Company's products and those of its competitors, regulatory approval, currency fluctuations, supply and production difficulties and changes in product sales, among other risks. This report also contains certain pro forma data, which are prepared by the Company exclusively for informational and reference purposes and as such are unaudited. 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.

natura
bem estar bem