



## Apresentação dos Resultados 2T06

# Submarino

A graphic consisting of several blue circles of varying sizes, arranged in a cluster that tapers to the right, resembling bubbles or a stylized logo element.

Esta apresentação contém considerações futuras referentes às perspectivas do negócio, estimativas de resultados operacionais e financeiros, e às perspectivas de crescimento do Submarino. Estas são apenas projeções e, como tal, baseiam-se exclusivamente nas expectativas da administração do Submarino em relação ao futuro do negócio e seu contínuo acesso a capitais para financiar o plano de negócios da Companhia. Tais considerações futuras dependem, substancialmente, de mudanças nas condições de mercado, regras governamentais, pressões da concorrência, do desempenho do setor e da economia brasileira, entre outros fatores, além dos riscos apresentados nos documentos de divulgação arquivados pelo Submarino e estão, portanto, sujeitas a mudança sem aviso prévio.

## Performance Financeira do 2T06

- Na comparação 2T06x2T05 a receita bruta apresentou crescimento de 48%, em função do crescimento de 47% da base de clientes ativos e de 4% no ticket médio. Continuamos a operar o Programa de Recompensas e atingimos nossa meta de lucratividade.
- EBITDA de R\$13,8 milhões (10,1% da receita líquida), com 40% de crescimento em relação ao 2T05.
- Lucro líquido recorde de R\$36,6 milhões comparado a R\$0,6 milhão no 2T05. O lucro líquido do 2T06 sofreu impacto dos custos da oferta de ações, mas foi beneficiado pelo reconhecimento do imposto de renda diferido. Excluindo tais efeitos o lucro líquido seria de R\$19,5 milhões.

## Lançamento de Três novas Categorias

- Lançamos a categoria de Casa&Segurança, Papelaria e Vinhos&Cia.

## Mudança da Sede Administrativa

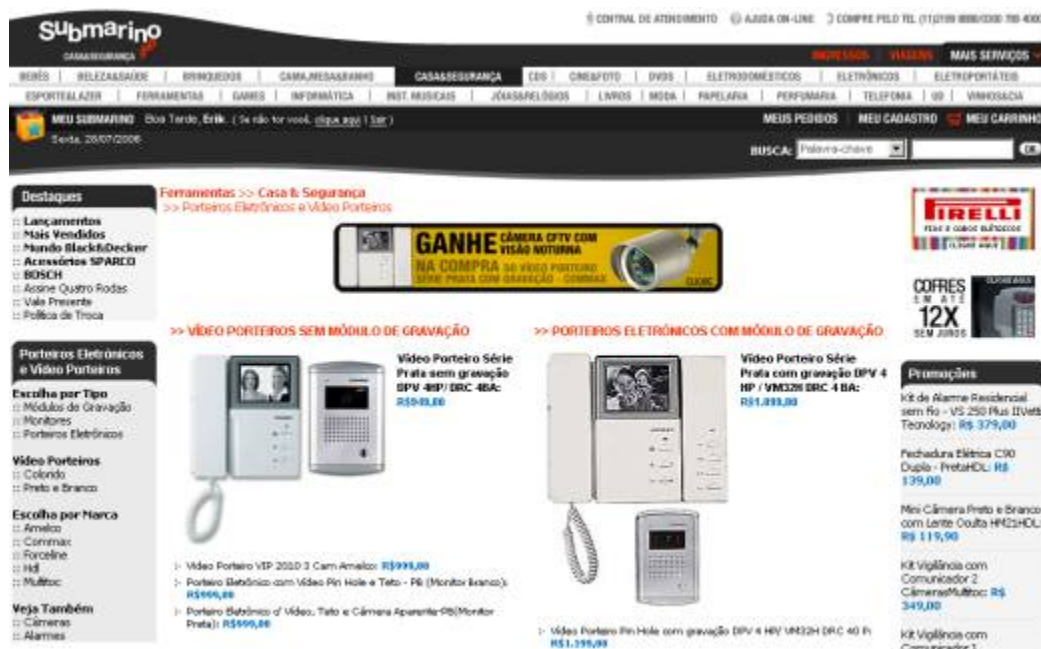
- Concluimos a mudança de nossa equipe administrativa para o novo CD e estamos trabalhando na implementação do novo sistema de automação.

## Novos Negócios

- Contrato de licença para operar Terra Ofertas
- Lançamos os serviços de viagens com a marca Submarino. O novo site foi construído na plataforma .NET e está conectado a vários parceiros, incluindo a Amadeus e companhias aéreas locais, como GOL e TAM.
- Ingresso.com registrou crescimento recorde no número de clientes em função dos grandes sucessos de bilheteria.
- Submarino Finance contratou seus executivos (CEO, Diretores de Operações, de Marketing e Financeiro) e lançou o seu primeiro produto: crédito direto.

## Aprovamos Programa de Recompra de Ações

## Nova Página da Categoria



**Submarino** | CATÁLOGO DE PRODUTOS | CENTRAL DE ATENDIMENTO | AJUDA ON-LINE | COMPRE PELO TEL. (011) 3109-8800 (10h-18h)

BEBÊS | BELEZA/SAÚDE | BRINQUEDOS | CASA/MEBELAS/FERREJERIA | CASAS&SEGURANÇA | CDS | CINE/FOTO | DVD'S | ELETRODOMÉSTICOS | ELETRODOMÉSTICOS | ELETRODOMÉSTICOS | ELETRODOMÉSTICOS

ESPORTES/LAZER | FERRAMENTAS | GAMES | INFORMÁTICA | INSTRUMENTOS MÚSICAIS | JOIAS/RELÓGIOS | LIVROS | MODA | PAPELARIA | PERFUMARIA | TELEFONES | JOGOS | VÍDEOGAME

MEU SUBMARINO | Boa Tarde, Erik. (Se não for você, clique aqui para sair) | MEUS PEDIDOS | MEU CADASTRO | MEU CARRINHO

Sete, 26/07/2006 | BUSCA:  |

**Destques**

- Lançamentos
- Mais Vendidos
- Mundo Black&Decker
- Acessórios SPARCO
- BOSCH
- Assine Quatro Rodas
- Vale Presente
- Política de Troca

**Porteiros Eletrônicos e Vídeo Porteiros**

Escolha por Tipo

- Módulos de Gravação
- Monitores
- Porteiros Eletrônicos

Vídeo Porteiros

- Colorido
- Preto e Branco

Escolha por Marca

- Armelco
- Cammax
- Forceline
- H&H
- Multic

Veja Também

- Câmeras
- Alarmes

**Ferramentas >> Casa & Segurança**  
>> Porteiros Eletrônicos e Vídeo Porteiros

**GANHE CÂMERA CTV COM VISÃO NOTURNA**  
NA COMPRA DE VÍDEO PORTEIRO SÉRIE PRATA COM GRAVAÇÃO - COMBOS

**PIRELLI**  
Pneu e Cabelo Suave

**COFRES EM ATÉ 12X SEM JUROS**

**>> VÍDEO PORTEIROS SEM MÓDULO DE GRAVAÇÃO**

**Vídeo Porteiro Série Prata sem gravação DPV 4SP / DRC 4BAC**  
R\$199,00

**>> PORTEIROS ELETRÔNICOS COM MÓDULO DE GRAVAÇÃO**

**Vídeo Porteiro Série Prata com gravação DPV 4 HP / VM320 DRC 4 BA:**  
R\$1.299,00

**Promoções**

- Kit de Alarme Residencial sem fio - VS 250 Plus II (Vet. Tecnologia) R\$ 379,00
- Fechadura Elétrica C90 Dupla - Preto/HDL R\$ 139,00
- Mini Câmera Preto e Branco com Lente Oculta HM2H/HDL R\$ 119,90
- Kit Vigilância com Comunicador 2 Câmeras/Multic R\$ 349,00
- Kit Vigilância com Comunicador 1

1- Vídeo Porteiro VTP 2000 3 Cam Amelco: R\$999,00

1- Porteiro Eletrônico com Vídeo Pin Hole e Teto - PB (Monitor Branco): R\$499,00

1- Porteiro Eletrônico 2" Vídeo, Teto e Câmera Aparente (PB/Monitor Preto): R\$599,00

1- Vídeo Porteiro Pin-Hole com gravação DPV 4 HV UN32H DRC 40 F: R\$1.299,00

## Destaques

- Produtos para Casa é a maior categoria no comércio eletrônico dos EUA (após viagens). No Brasil a categoria deverá beneficiar-se do aumento do número de pessoas que estão comprando sua casa própria e do aumento da renda da classe média.
- Estávamos trabalhando esta categoria dentro de Utilidades Domésticas e da parceria com Cecília Dale (loja líder em decoração).
- Esta nova loja está focada em produtos de segurança (cofres, câmeras de vigilância, porteiro eletrônico), jardinagem e acessórios.



## Nova Página da Categoria



The screenshot displays the Submarino website interface for the stationery category. At the top, there is a navigation bar with the Submarino logo and various menu options like 'HOME', 'ELETRÔNICOS', 'CASA', etc. Below this is a search bar and a list of categories. The main content area features a large promotional banner for 'Ganhe kit CARA PINTADA' with a 'clique aqui' link. Below the banner, there are several product listings under different sub-sections: 'ESPECIAL CADERNOS UNIVERSITÁRIOS, CONFRA!', 'ESPECIAL DESENHO E PINTURA', 'CANETES VICTORINOR P/ TODOS OS ESTILOS', and 'CONHEÇA A LINHA CREATIVITY FOR KIDS!'. Each listing includes a product image, name, and price. On the left side, there is a sidebar with 'Destaque' and 'Papelaria' sections, listing various sub-categories like 'Eletrônicos', 'Eletroportáteis', 'Canetas', 'Linha de Casamento', 'Ferramentas', 'Trazzontina', 'Assine Cláudia', 'Vale Presente', 'Papelaria', 'Linha', 'Barbie', 'Creativity for Kids', 'Hot Wheels', 'Menininho', 'Pochi', 'Princesas', 'Agendas e Índices', 'Álbuns de Fotos e Diários', 'Blocos e Fichas', 'Calendários', 'Canetas', 'Canetinhas', 'Cola, Borrachas e Corretivos', and 'Biquinhas e Cartelas de'.

## Destaques

- Itens de almoxarifado e material escolar são caracterizados pelo fraco atendimento proporcionado pelo varejo local fragmentado.
- Sortimento focado em artigos de papelaria para escritórios, insumos de arte, cadernos e material escolar.
- Acreditamos que esta categoria tenha grande potencial de venda cruzada com nossa forte oferta de material para “volta às aulas”.

## Nova Página da Categoria



The screenshot shows the Submarino website interface for the wine category. At the top, there's a navigation bar with categories like 'BIBELIAS', 'BRINQUEDOS', 'CAMA, MESA E ARAHO', etc. Below that, a search bar and a 'MEU SUBMARINO' section. The main content area features a 'ESCOLHA O SEU VINHO' filter section with dropdown menus for 'Por país', 'Por tipo de vinho', 'Por preço', 'Por região', 'Por tipo de uva', and 'Outras buchas'. Below the filter, there are 'DESTAQUES' and 'RECOMENDADOS' sections displaying wine products with their prices.

Produto	Preço
Cisplatino Torrontés 2005	R\$ 31,90
Montes Alpha Cabernet Sauvignon 2004	R\$ 81,90
Chianti Colli Senesi Poggio Sabel 2004	R\$ 70,90

## Destaques

- Implementamos parceria com um distribuidor líder em vinhos para obtermos conteúdo, estoque e preços atrativos.
- Sortimento inicial cobre extensa variedade de produtos (preços variam de R\$20 a R\$4.000). Há também oferta de acessórios (cave e abridores de garrafa).
- Construimos um ambiente climatizado no novo galpão para vinhos de alto giro. Desenvolvemos embalagens sofisticadas para garantir entrega sem alteração da qualidade do produto.
- Entrega em 1 dia útil para vinhos mais vendidos e desenvolvemos logística integrada com nosso parceiro para entrega em 48hs dos produtos de menor giro.

## Web Site



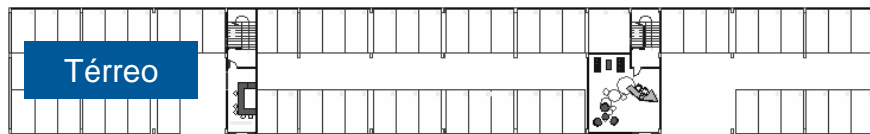
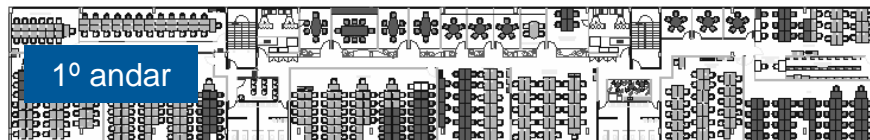
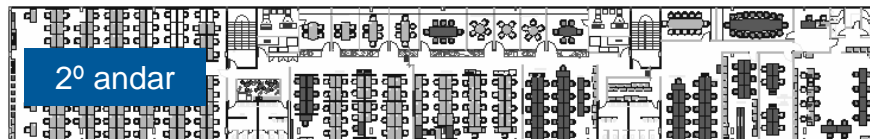
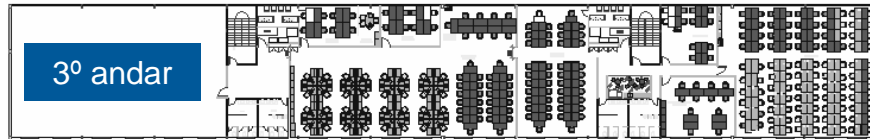
The screenshot displays the Terra Ofertas website interface. At the top, there is a navigation menu with categories like 'Tela e Saúde', 'Câmera', 'DVD', 'Eletrodomésticos', 'Eletrônicos', 'Subprodutos', 'Games', 'Infância', 'Jogos e Passatemps', and 'Telefonia'. A prominent banner reads 'Seja bem-vindo ao novo Terra Ofertas. Convidamos clientes e novos visitantes a aproveitar e descobrir nossa variedade de produtos, formas de pagamento, benefícios e vantagens.' Below this, several product listings are visible, including a 'Câmera Digital 6.3 MP - Mitsuba' for R\$829.00, a 'Gravador de DVD Super Slim' for R\$699.00, and a 'DVD Player Multimedia D-203 Gradiente' for R\$189.00. A 'TOP 10' section is also present. The bottom of the page features a large promotional banner for the DVD player, stating 'por apenas R\$189,00 ou 10X sem juros de R\$18,00'.

## Destaques

- Contrato de licença de longo-prazo para operar o site Terra Ofertas, o segmento de comércio eletrônico do Terra Networks do Brasil ("Terra"), empresa líder no mercado brasileiro de Internet, com 2 milhões de assinantes (65% banda larga).
- A receita bruta do Terra Ofertas foi de aproximadamente R\$19,2 milhões em 2005.
- Pagamos R\$ 4,0 milhões por uma licença de 30 meses, que inclui a garantia de exposição do Terra Ofertas em patamares similares ao atual.
- O Submarino continuará a oferecer promoções especiais para a base de clientes do Terra Ofertas a fim de manter seu posicionamento como um destino atraente de compras.
- O novo Terra Ofertas, operado pelo Submarino, já está no ar. Esperamos aumentar nossa base de clientes a um custo competitivo, utilizando a exposição garantida à base de clientes do Terra.



## Layout

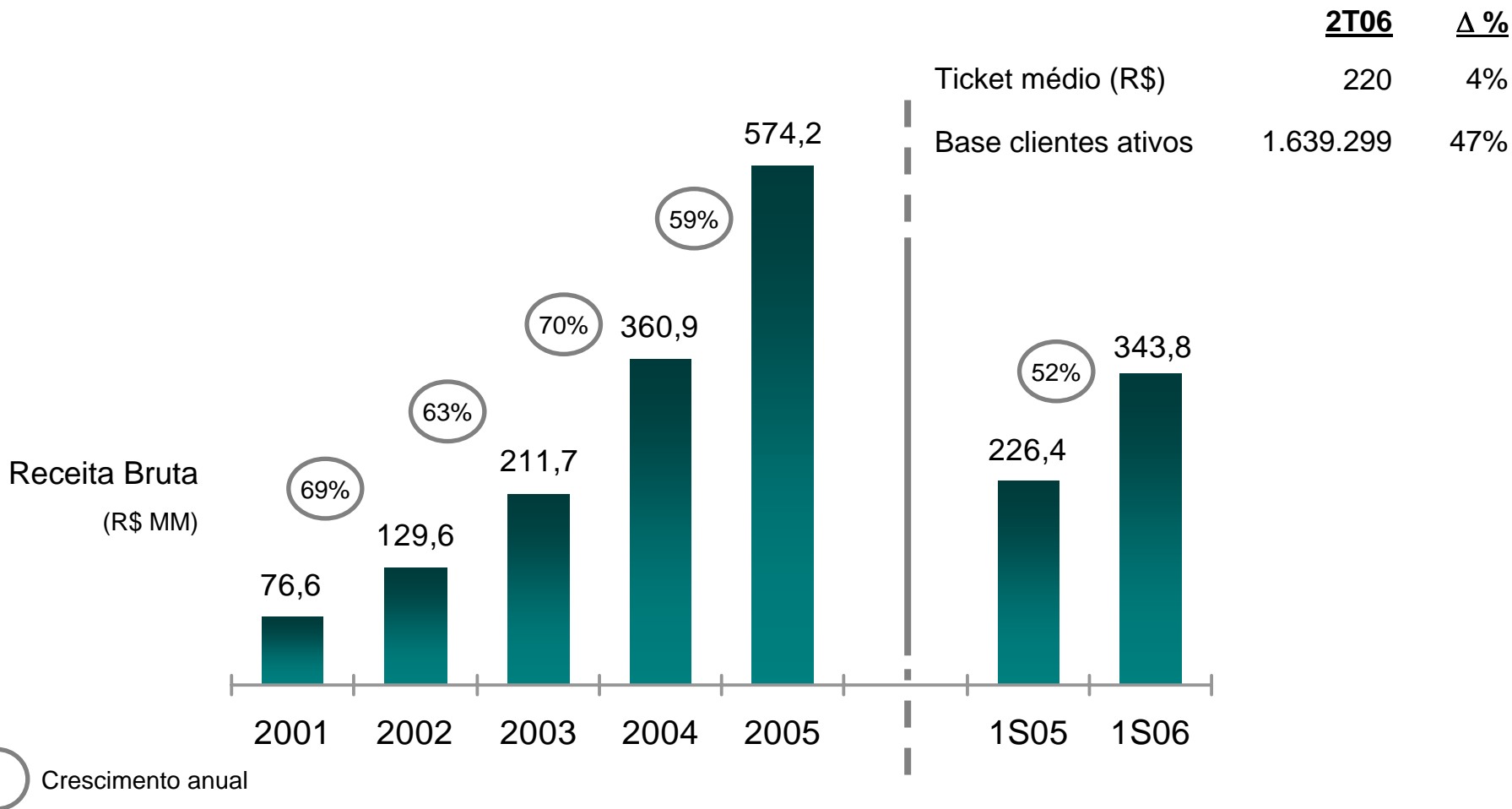


## Destaques

- A mudança para o novo depósito começou em janeiro e foi completada em abril. Controle de temperatura ambiente instalado e funcionando em maio.
- A mudança da sede administrativa ocorreu em Julho e foi dividida em três fases.
- A mudança do serviço de atendimento ao cliente ocorreu sem interrupções (mudança por células).
- A nova sede administrativa tem 4.500 m<sup>2</sup> (vs. 2.200 m<sup>2</sup> do antigo prédio) separados em dois prédios dentro do novo CD. Submarino Viagens e Ingresso.com estão alocados separadamente.
- Submarino Viagens e Ingresso.com mudarão para a nova sede administrativa no 3T06.

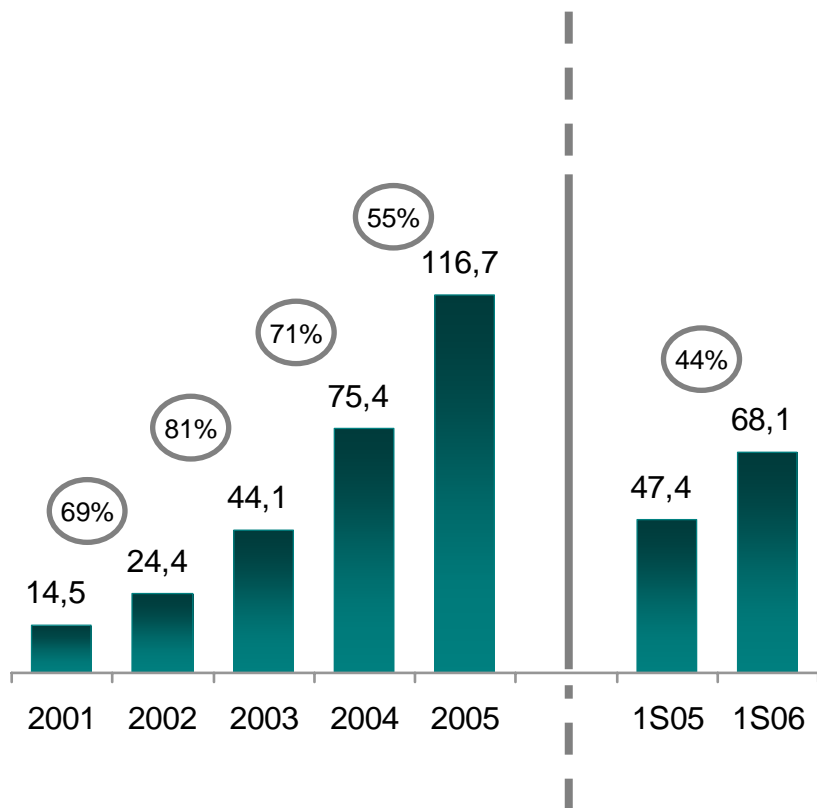


# Crescimento da Receita

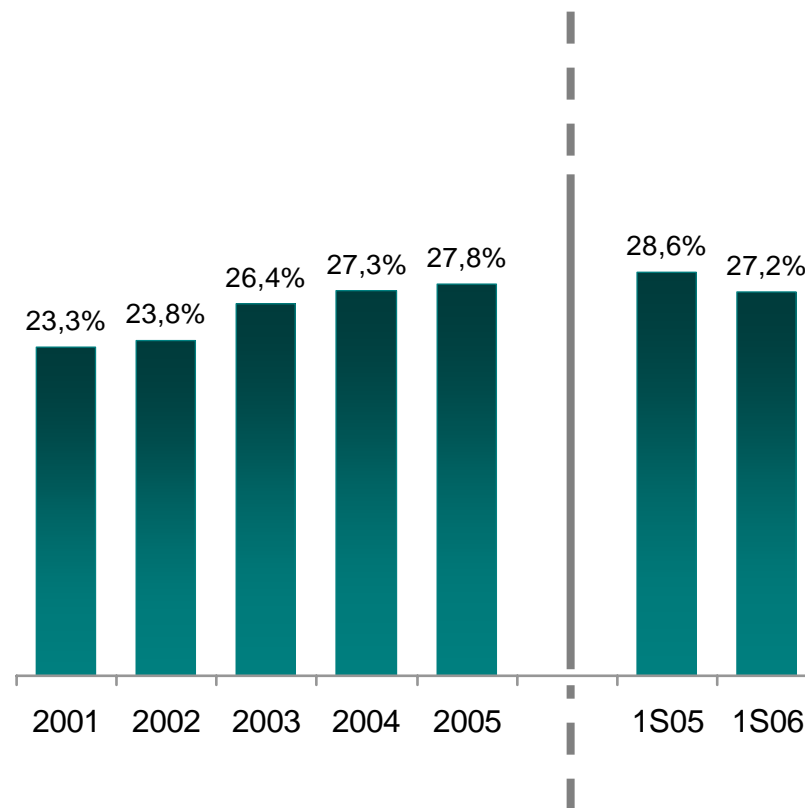


# Lucro Bruto & Margem Bruta

## Lucro Bruto (R\$ MM)



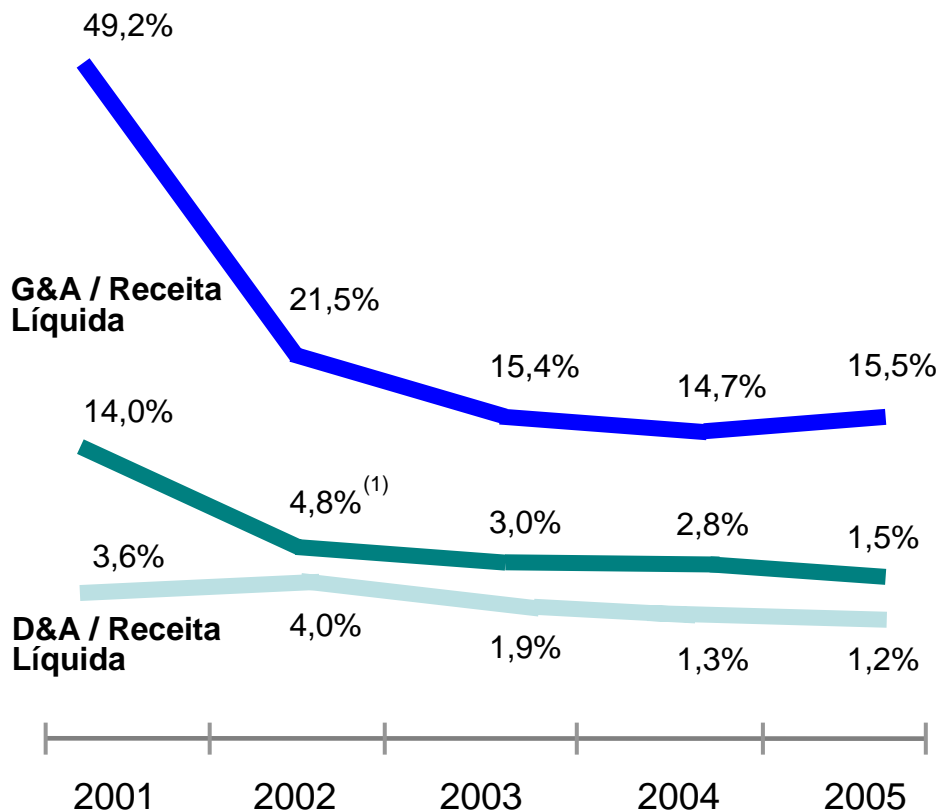
## Como % da Receita Líquida



○ Crescimento Anual

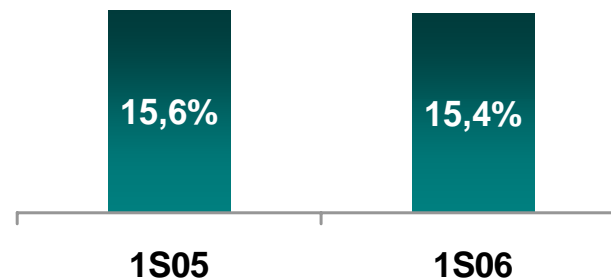
## Despesas Operacionais

### Despesas de Vendas / Receita Líquida

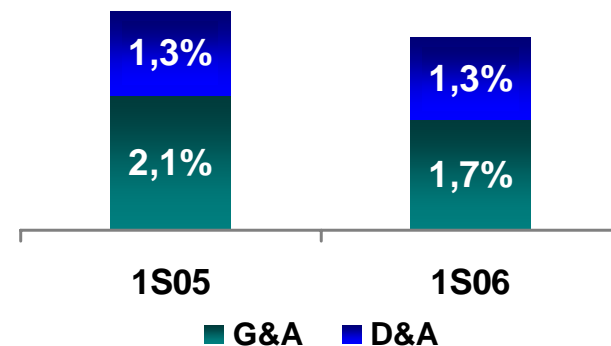


## Como % da Receita Líquida

### Despesas de Vendas



### G&A e D&A<sup>(2)</sup>

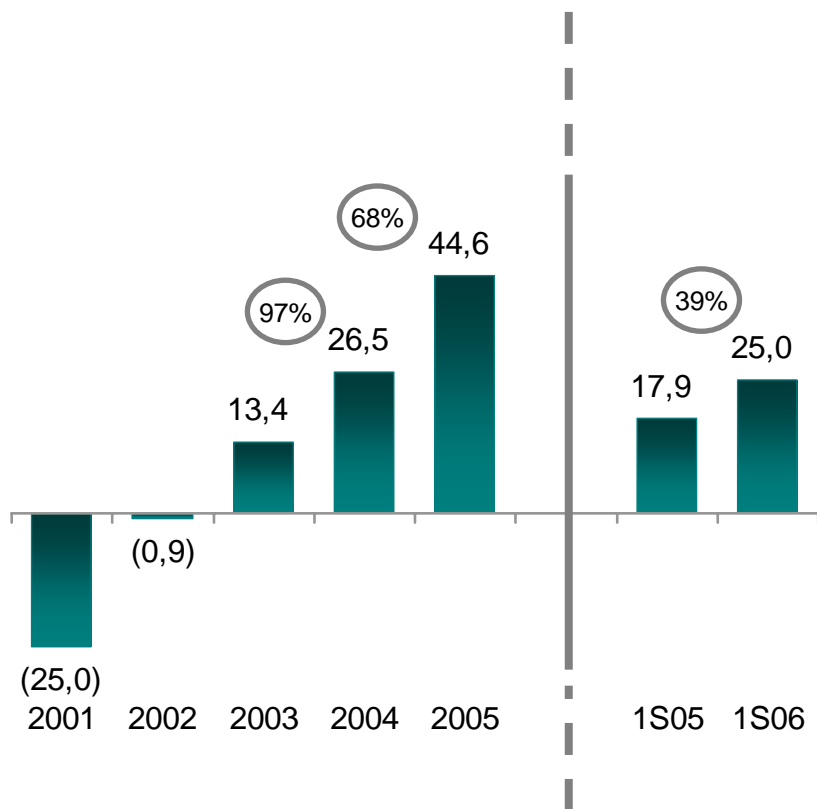


(1) Despesas G&A reportadas excluindo impacto positivo de R\$ 1,7 MM devido a mudanças contábeis.

(2) Despesas gerais e administrativas (G&A). Despesas de depreciação e amortização (D&A).

# EBITDA & Margem EBITDA

## EBITDA (R\$ MM)



## Como % da Receita Líquida



○ Crescimento Anual

EBITDA (ganhos antes de impostos, juros, depreciação e amortização e excluindo despesas extraordinárias) é apresentada como uma informação adicional, uma vez que acreditamos que este é um indicador importante para medir nossa performance operacional, além de ser muito útil para comparar nossa performance com a de outras companhias no setor de varejo. Entretanto, nenhum número deve ser tomado individualmente como substituto do lucro líquido calculado de acordo com o US GAAP ou com a Lei Brasileira Corporativa, ou mesmo como medida de lucratividade para a companhia. Adicionalmente, nossos cálculos podem não ser comparáveis com outras métricas similares utilizadas por outras companhias.



# Balanço Patrimonial

## ATIVO - R\$ MM

<b>Ativo circulante</b>	<b>31/03/2006</b>	<b>30/06/2006</b>
Disponibilidades	28,4	316,2
Contas a receber bruto	195,3	206,6
<i>Dias de Contas a Receber (Bruto) *</i>	<i>94</i>	<i>98</i>
Outros créditos	14,9	15,2
Estoques	38,2	51,2
<i>Dias de Inventário *</i>	<i>39</i>	<i>45</i>
Despesas pagas antecipadamente	0,5	0,4
	<b>277,3</b>	<b>589,6</b>
<b>Realizável a longo prazo</b>		
Partes relacionadas	-	-
Créditos diversos	0,4	0,4
Outros créditos	0,2	21,8
	<b>0,6</b>	<b>22,2</b>
<b>Ativo permanente</b>		
Investimentos	9,2	12,9
Imobilizado	15,3	22,6
Diferido	1,0	1,0
	<b>25,5</b>	<b>36,5</b>
<b>Total do ativo</b>	<b>303,4</b>	<b>648,2</b>

## PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO - R\$ MM

<b>Passivo circulante</b>	<b>31/03/2006</b>	<b>30/06/2006</b>
Fornecedores	61,2	96,7
<i>Dias de Fornecedores *</i>	<i>57</i>	<i>86</i>
Salários e encargos sociais a pagar	3,2	3,3
Impostos a recolher	4,5	2,3
Empréstimos e financiamentos	0,5	1,1
Contas a pagar	15,6	12,9
Outras contas a pagar	24,9	9,8
	<b>109,9</b>	<b>126,3</b>
<b>Exigível a longo prazo</b>		
Empréstimos e financiamentos	0,3	0,9
Parcelamento de impostos e encargos sociais	-	-
Provisão para contingências	0,1	1,6
	<b>0,4</b>	<b>2,5</b>
<b>Patrimônio líquido</b>		
Capital social	180,4	472,8
Prejuízos acumulados / provisão legal	5,8	39,7
Reservas de expansão	6,9	6,9
	<b>193,1</b>	<b>519,4</b>
<b>Total do passivo e patrimônio líquido</b>	<b>303,4</b>	<b>648,2</b>

(\*) Saldo do contas a receber, estoques ou fornecedores, no final do trimestre, dividido pela receita bruta de vendas ou custo da mercadoria vendida no período. Dias de contas a receber não considera o desconto de recebíveis.

# Demonstrativo do Fluxo de Caixa

R\$ 000s

**2T05**

**2T06**

**Lucro Líquido (Prejuízo)**

(+) Depreciação e Amortização

(+) Despesas de IPO and Follow-on

(+) Resultado Financeiro

(+) Outros

**644**

1.058

8.984

(3.273)

756

**36.580**

1.683

14.893

(8.653)

(33.839)

**( = ) Caixa Gerado antes das Variações no Capital de Giro**

**8.169**

**10.664**

(+) Variações no Contas a Receber

(+) Variações no Desconto de Recebíveis

(+) Variações no Inventário

(+) Variações em Fornecedores

(+) Outros

(19.606)

(16.090)

(2.374)

3.730

5.169

(11.317)

(26)

(13.472)

35.534

(6.552)

**( = ) Caixa Operacional Líquido**

**(21.002)**

**14.831**

(-) CAPEX e Investimentos

(1.575)

(11.600)

**( = ) Free Cash Flow**

**(22.577)**

**3.231**

**( = ) Adjusted Free Cash Flow<sup>(1)</sup>**

**(6.487)**

**9.859**

## Programa de Fidelidade



- Continuamos a operar programas de fidelidade de terceiros e atingimos nossas metas de lucratividade.
- Daremos continuidade a esses programas e esperamos que eles venham a contribuir para o aumento de vendas e lucratividade, proporcionando custos mais baixos na aquisição de clientes.



- A Ingresso.com registrou um crescimento recorde no número de clientes em função dos grandes sucessos de bilheteria.
- Os ingressos para as duas primeiras semanas de “O Código da Vinci” já estavam esgotados antes da estréia.
- Aproximadamente 25% de todos os ingressos foram vendidos on-line pela Ingresso.com. O recente sucesso revigora nosso foco na divulgação dos serviços oferecidos pela Ingresso.com.



- Lançamos nosso site de serviços de viagens com a marca Submarino no 2T06.
- O novo site foi construído na plataforma .NET e está conectado a vários parceiros, incluindo a Amadeus e companhias aéreas locais, como GOL e TAM.
- O Submarino Viagens atingiu um faturamento bruto de R\$ 8,8 milhões (US\$ 4,0 milhões) no 2T06. A Companhia também contratou um diretor comercial com vasta experiência em agências de viagem e pacotes turísticos.
- Estabelecemos parcerias com Armadoras de Cruzeiros.



- O Submarino Finance contratou sua equipe de executivos (Presidente e os Diretores de Operações, Marketing e Financeiro) e lançou o seu primeiro produto: crédito direto.
- Esse produto foi usado para testar a eficiência de nosso processo de crédito e de nosso marketing.
- Estamos trabalhando para lançar o cartão de crédito Submarino no 3T06.