



Apresentação de Resultados 3T05

Submarino

A decorative graphic consisting of several blue circles of varying sizes, arranged in a cluster that resembles bubbles or a stylized logo element.

Crescimento do Lucro Líquido foi de 316% no Terceiro Trimestre

Crescimento da Receita no 3T05

- A receita bruta foi maior em 71% (3T05x3T04) e 63% (9M05x9M04)
- Base de clientes ativos apresentou crescimento de 54% (setembro 2005xsetembro 2004)
- Crescimento de 15% no ticket médio (3T05x3T04)

Lucro Líquido Recorde no 3T05

- O lucro líquido no 3T05 foi de R\$ 8,6 milhões (US\$ 3,7 milhões) representando 316% de crescimento em relação ao 3T04
- O EBITDA no 9M05 foi de R\$ 28,3 milhões (US\$ 11,4 milhões), representando um crescimento de 75% comparado ao 9M04

Expansão da Capacidade para o Natal

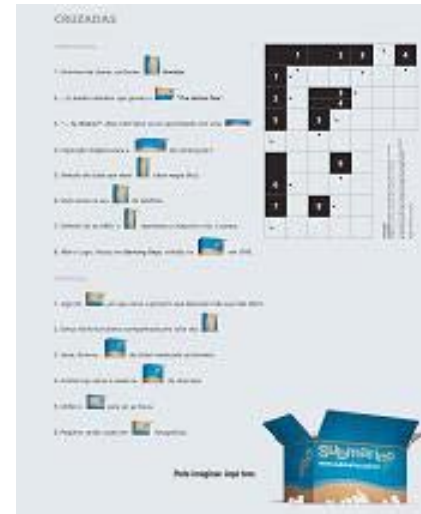
- Ampliação do sistema de entrada de pedidos
- Implantação de um novo sistema de relacionamento com clientes (CRM)
- Consolidação da expansão do Centro de Distribuição

Iniciativas de Crescimento

- Aquisição da Ingresso.com, empresa líder na distribuição *online* de ingressos de entretenimento
- Resultados positivos da campanha de marketing *offline*
- Desempenho positivo da categoria de perfumes, com lucratividade após três semanas do lançamento
- Programa de Trainees

Oportunidade de Acelerarmos o Crescimento

- Custo de aquisição é significativamente menor quando comparado a contribuição marginal da primeira compra realizada por um cliente
- Enquanto tivermos contribuições positivas na primeira compra de um cliente, o aumento do marketing resultará em oportunidade de crescimento acelerado
- Podemos melhorar a produtividade dos gastos adicionais, mas os resultados iniciais já são promissores
- Os desembolsos adicionais em marketing serão mensurados e planejados de modo a não sacrificar o *guidance* de lucratividade



Empresa Líder na Distribuição Online de Ingressos de Entretenimento é uma Companhia do Submarino

Por que estamos satisfeitos com a aquisição?

- Tecnologia própria para oferta de serviço diferenciado aos nossos clientes
- Entrada em um novo e atrativo mercado
- Sinergia de vendas
- Equipe diferenciada da Ingresso.com

O preço foi justo?

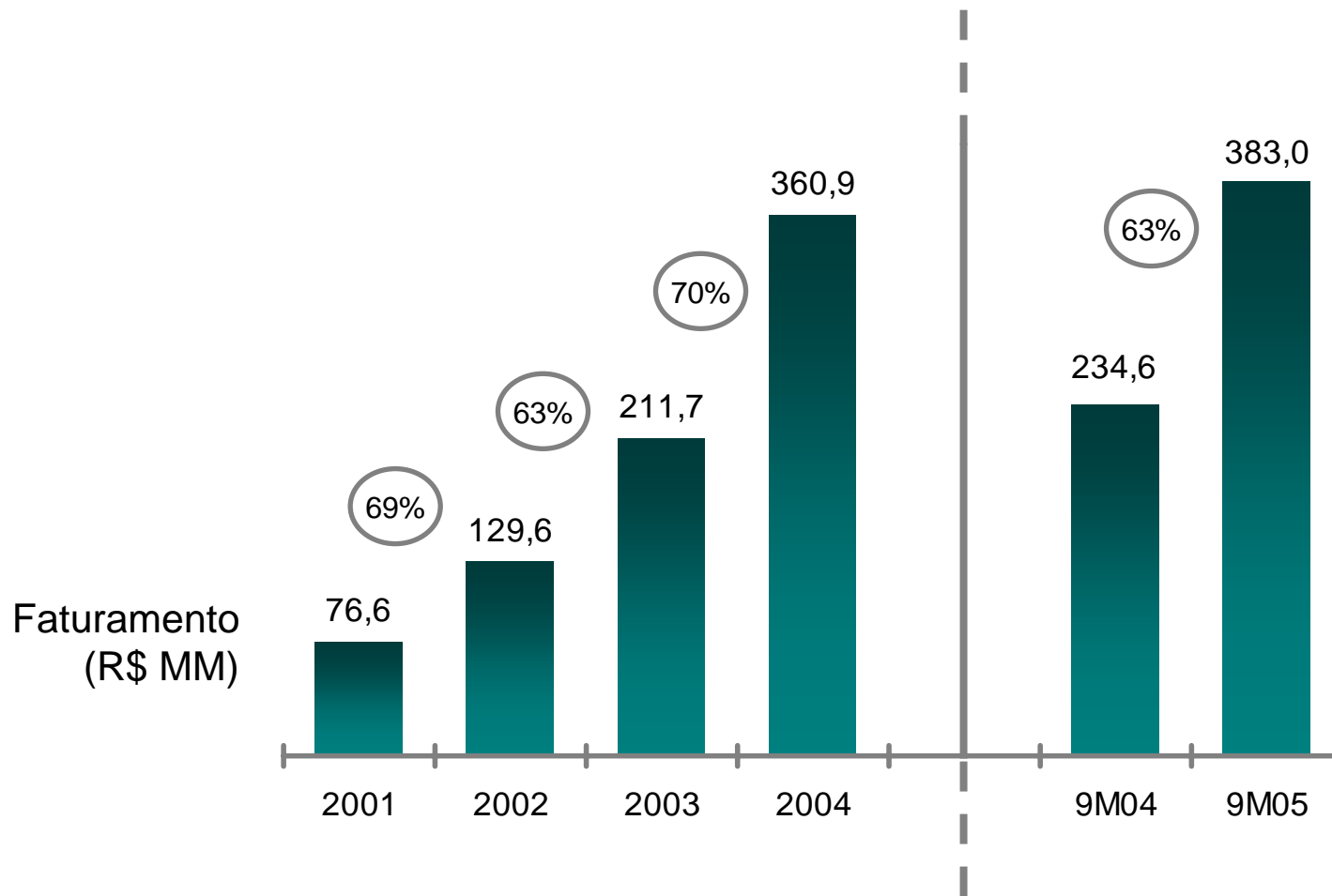
- Preço base foi equivalente a 7.0x o EBITDA projetado para 2005

Planos imediatos para a Ingresso.com

- Vendas cruzadas com nossa base de clientes
- Oferta do sortimento Submarino de CD e DVD para a base da Ingresso.com
- Data mining



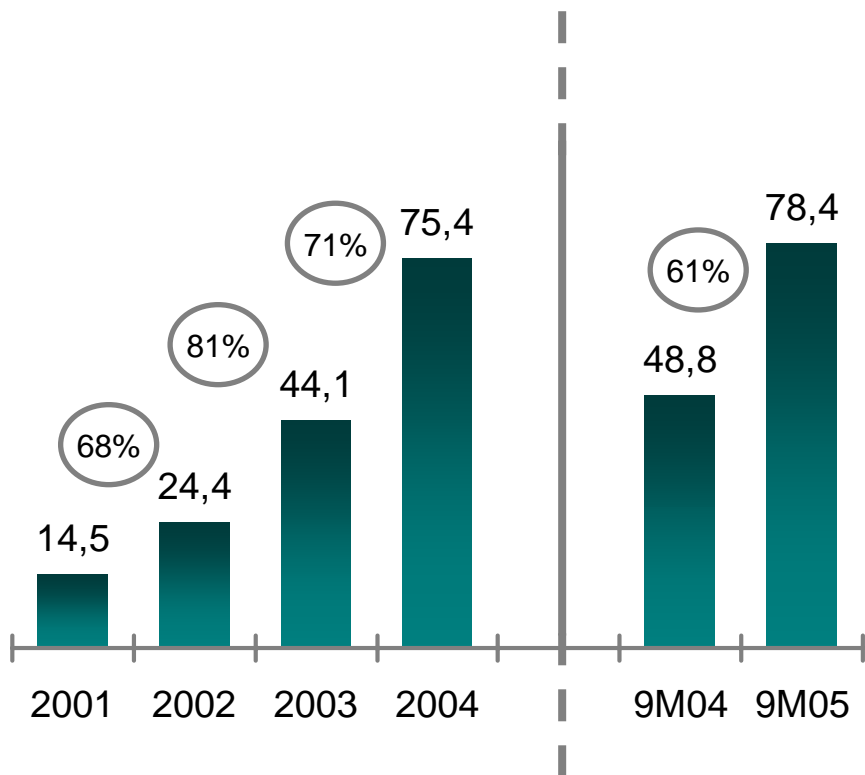
Trajetória de Crescimento Consistente



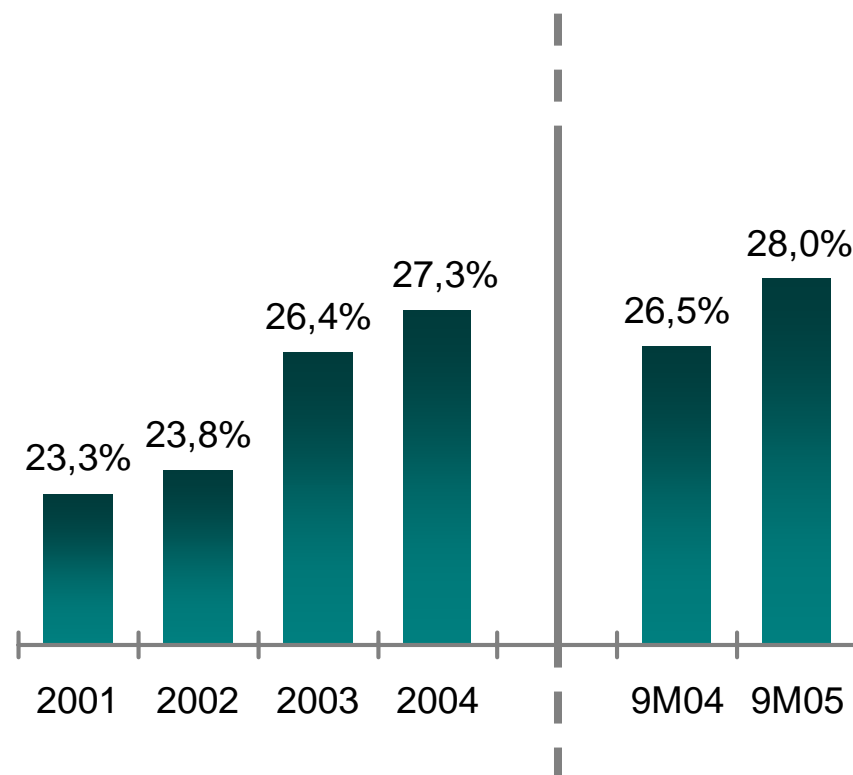
○ Crescimento no Período

Melhoria Contínua na Margem Bruta

Lucro Bruto – R\$ MM



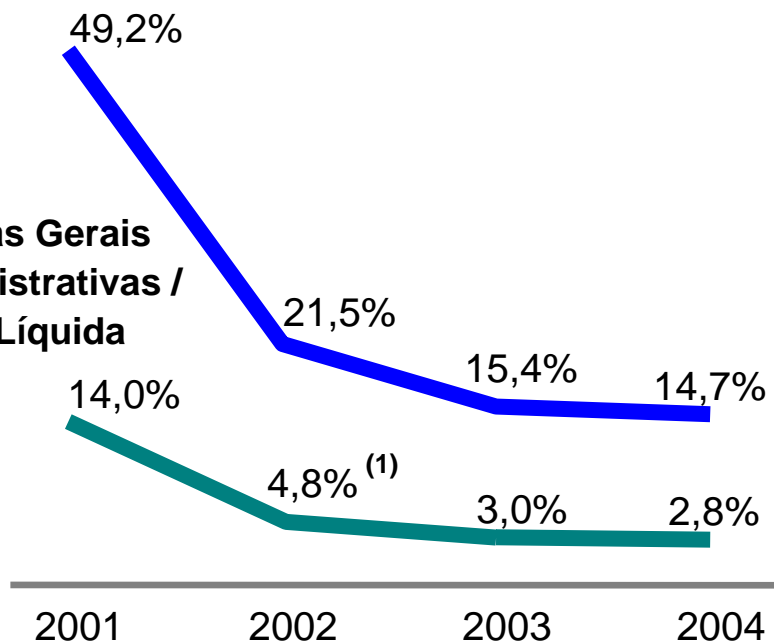
Margem Bruta (% da Receita Líq.)



○ Crescimento no Período

Despesas Operacionais – Histórico

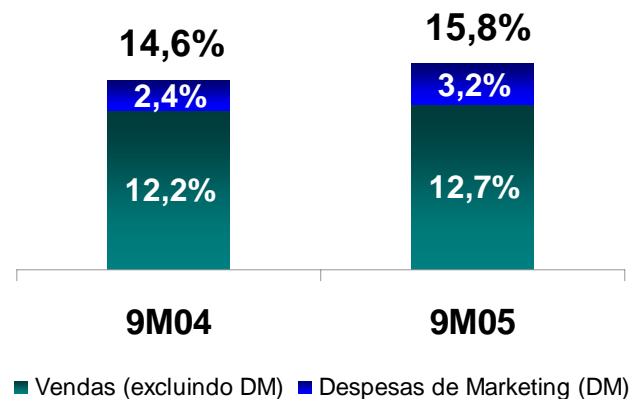
Despesas com Vendas / Receita Líquida



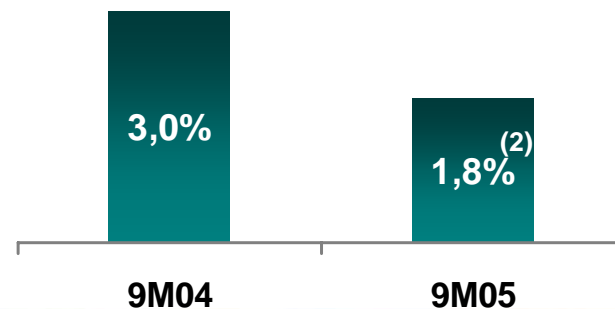
Despesas Gerais e Administrativas / Receita Líquida

Acumulado até Setembro (9M05)

Despesas com Vendas / Receita Líquida



Despesas Gerais e Administrativas / Receita Líquida

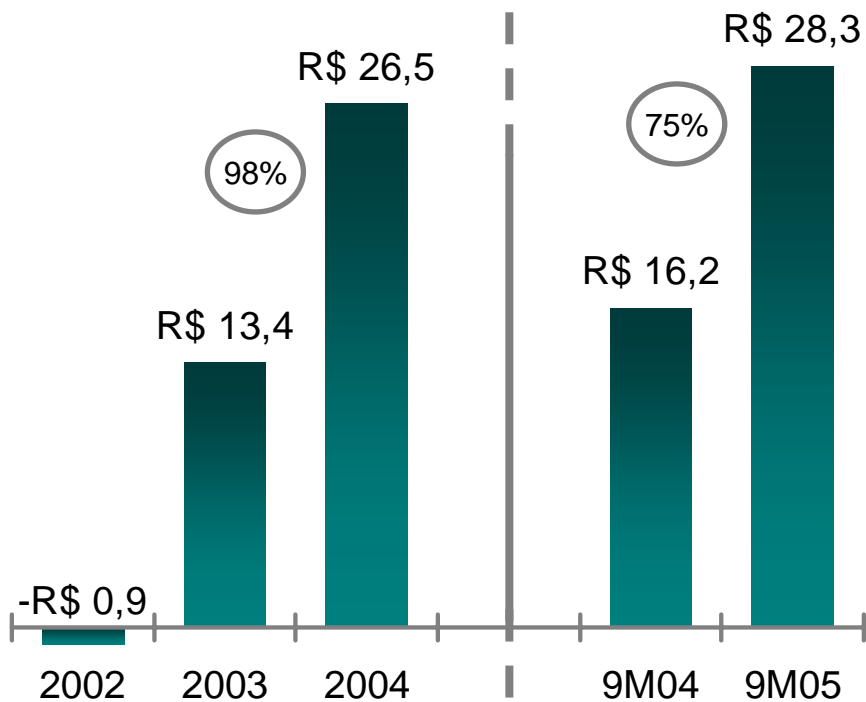


(1) Despesas gerais e administrativas reportadas, excluindo-se o impacto positivo de R\$ 1.7MM referente a mudanças contábeis

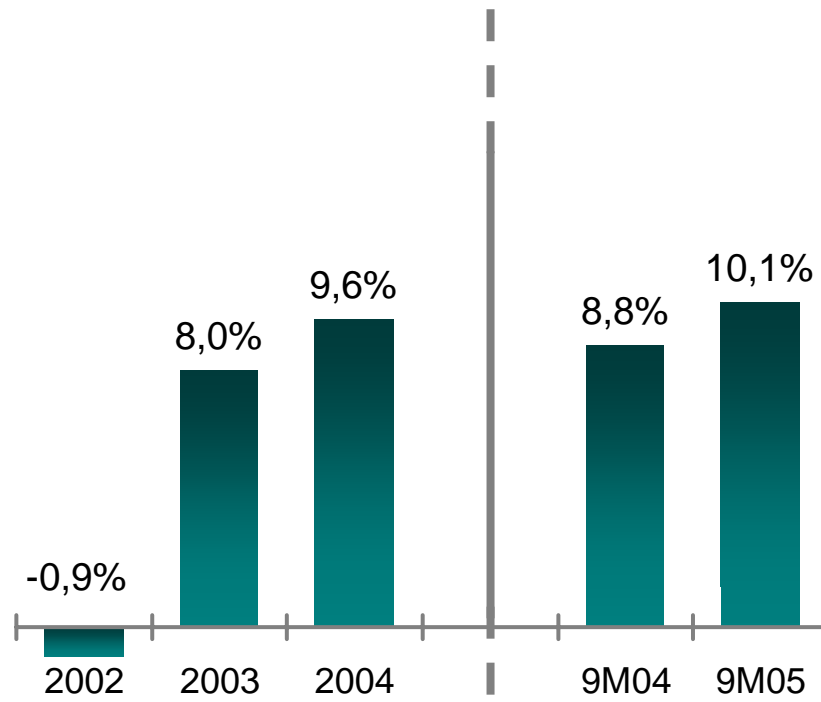
(2) Excluindo-se despesas extraordinárias

Melhoria de EBITDA Mostra a Alavancagem de Nosso Modelo

EBITDA – R\$ MM



Margem EBITDA (% da Receita Líq.)



○ Crescimento no Período

Balanço Patrimonial

R\$ MM

ATIVO

Ativo Circulante	30/9/2004	30/9/2005
Disponibilidades	0,1	47,7
Contas a receber bruto	90,9	161,5
Desconto de contas a receber	(23,0)	(2,3)
Dias de Contas a Receber (Bruto)	89	93
Outros créditos	0,7	0,2
Estoques	22,8	40,2
Dias de Inventário	40	43
Despesas pagas antecipadamente	1,6	0,3
	93,1	247,7
Realizável a longo prazo		
Partes relacionadas	1,5	-
Depósitos e cauções	0,2	0,2
Outros créditos	0,1	0,3
	1,8	0,5
Ativo Permanente		
Imobilizado	9,3	11,5
Diferido	1,0	1,0
	10,3	12,5
Total do ativo	105,3	260,7

PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO

Passivo Circulante	30/9/2004	30/9/2005
Fornecedores	31,6	60,1
Dias de Fornecedores	55	65
Salários e encargos sociais a pagar	4,2	4,9
Impostos a recolher	1,0	3,3
Empréstimos e financiamentos	38,0	0,2
Parcelamento de impostos e encargos sociais	3,2	-
Contas a pagar	3,1	7,0
Outras contas a pagar	2,8	4,9
	83,9	80,3
Exigível a longo prazo		
Empréstimos e financiamentos	18,3	0,0
Parcelamento de impostos e encargos sociais	0,4	-
Provisão para contingências	0,3	0,1
	19,0	0,2
Patrimônio líquido		
Capital social	12,3	180,4
Prejuízos acumulados	(9,9)	(0,2)
	2,4	180,2
Total do passivo e patrimônio líquido	105,3	260,7

Geração de Caixa

R\$ 000s

	<u>3T04</u>	<u>3T05</u>
Lucro / Prejuízo Líquido	2.067	8.606
(+) Depreciação e Amortização	971	978
(+) Comissões - Oferta Pública de Ações	-	-
(+) Resultado Financeiro	3.129	(2.578)
(+) Outros Ajustes	279	283
(=) Caixa Gerado Antes de Mudança de Capital de Giro	6.446	7.289
(+) Mudanças em Contas a Receber	(10.325)	(28.410)
(+) Mudanças em Desconto de Recebíveis	3.311	(2.821)
(+) Mudanças em Estoque	(4.634)	(11.333)
(+) Mudanças em Fornecedores	2.714	17.440
(+) Outros	861	343
(=) Caixa Líquido de Operações	(1.627)	(17.492)
(-) Máquinas, Equipamentos e Investimentos	(810)	(2.224)
(=) Fluxo de Caixa Livre	(2.437)	(19.716)
(=) Fluxo de Caixa Livre Ajustado ⁽¹⁾	(4.938)	(14.671)

(1) Excluindo-se o efeito do desconto de contas a receber

Excelente crescimento e expectativa de lucratividade

Crescimento no mercado de e-commerce brasileiro

Novas categorias e expansão contínua de serviços de comércio eletrônico

Alavancagem operacional em nosso modelo

Guidance	2005		2006 (Preliminar)	
	R\$	% Variação	R\$	% Variação
Receita Bruta	+/- R\$ 560 – 578 MM	55 – 60%	+/- R\$ 812 – 867 MM	45 – 50%
EBITDA	+/- R\$ 46 – 50 MM	74 – 89%	+/- R\$ 75 – 85 MM	63 – 70%

Business Priorities for 2006

Gerenciamento da expansão de capacidade

Melhorar diferenciação através personalização

Iniciativas de crescimento

Submarino

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.