



Apresentação dos Resultados 2005

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.

Forte Crescimento em 2005

- A receita bruta foi maior em 59% na comparação anual, a base de clientes ativos apresentou crescimento de 48% e o ticket médio foi 8% superior a 2004.

Rentabilidade Recorde em 2005

- O EBITDA em 2005 foi de R\$ 44,6 milhões (US\$ 18,3 milhões), representando crescimento de 68% comparado a 2004. Excluindo custos não recorrentes no 4T05 o EBITDA seria de R\$ 46,2 milhões (US\$ 19,0 milhões).
- O lucro líquido em 2005 foi de R\$ 18,7 milhões (US\$ 7,7 milhões) representando crescimento anual de 192%.

Expansão da Capacidade para 2006

- Iniciamos nossa realocação para um novo centro de distribuição antes do previsto.
- Em relação ao estoque atual, as novas instalações possuem 5,1x a capacidade cúbica e permitirá maior produtividade e melhor integração com fornecedores.

Novas Iniciativas de Crescimento

- Progredimos na integração da Ingresso.com e fechamos importantes parcerias em tecnologia, conteúdo e distribuição.

Revisamos o *Guidance* de Crescimento para 2006

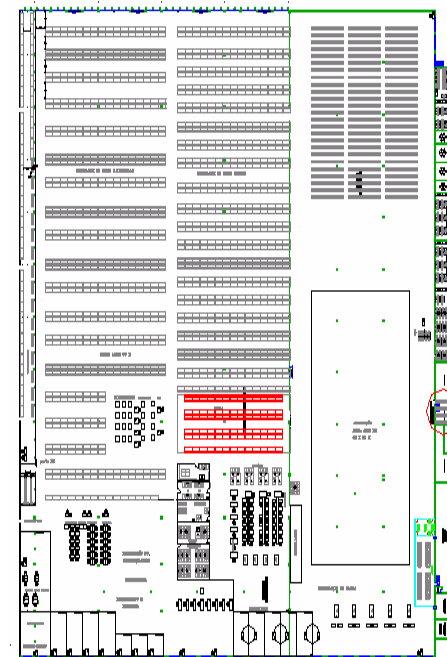
Novo Plano Logístico para 2006

2005

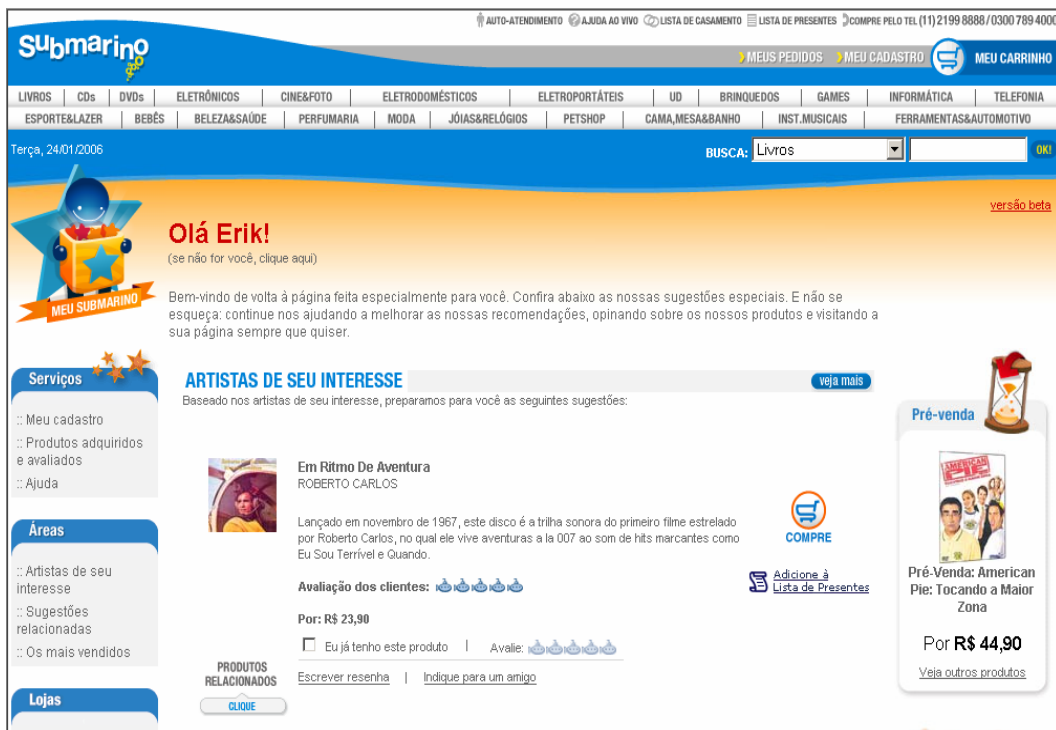


8.250 m ²	Capacidade	19.000 m ²
37.125 m ³	Volume	190.000 m ³
8K	Posições de Pallet	22K
3	Docas	29
Baixo Limitação de esteiras	Automação	Médio RFID, esteiras, empacotamento autom.
Baixo	Eficiência de Energia	Alto
Não Otimizado	Fluxo de Trabalho	Otimizado

2ºSem.2006



Lançamento do “Meu Submarino”



The screenshot shows the Submarino website interface. At the top, there's a navigation bar with the Submarino logo and various utility links like 'AUTO-ATENDIMENTO', 'AJUDA AO VIVO', 'LISTA DE CASAMENTO', 'LISTA DE PRESENTES', and 'COMPRE PELO TEL (11) 2199 8888 / 0300 789 4000'. Below this is a category menu with options like 'LIVROS', 'CDs', 'DVDs', 'ELETRÔNICOS', 'CINE&FOTO', 'ELETRODOMÉSTICOS', 'ELETROPORTÁTEIS', 'UD', 'BRINQUEDOS', 'GAMES', 'INFORMÁTICA', 'TELEFONIA', 'ESPORTE&LAZER', 'BEBÊS', 'BELEZA&SAÚDE', 'PERFUMARIA', 'MODA', 'JÓIAS&RELÓGIOS', 'PESHOP', 'CAMA,MESA&BANHO', 'INST.MUSICAIS', and 'FERRAMENTAS&AUTOMOTIVO'. A search bar is present with 'LIVROS' entered. The main content area features a personalized greeting: 'Olá Erik! (se não for você, clique aqui)'. Below this, a message says: 'Bem-vindo de volta à página feita especialmente para você. Confira abaixo as nossas sugestões especiais. E não se esqueça: continue nos ajudando a melhorar as nossas recomendações, opinando sobre os nossos produtos e visitando a sua página sempre que quiser.' There are three sidebar sections: 'Serviços' (Meu cadastro, Produtos adquiridos e avaliados, Ajuda), 'Áreas' (Artistas de seu interesse, Sugestões relacionadas, Os mais vendidos), and 'Lojas'. The main recommendation is for 'Em Ritmo De Aventura' by ROBERTO CARLOS, with a price of R\$ 23,90. It includes a customer rating of 4 stars and a 'Pré-venda' badge. A 'Pré-venda: American Pie: Tocando a Maior Zona' is also featured with a price of R\$ 44,90. Navigation buttons like 'COMPRE' and 'Adicione à Lista de Presentes' are visible.

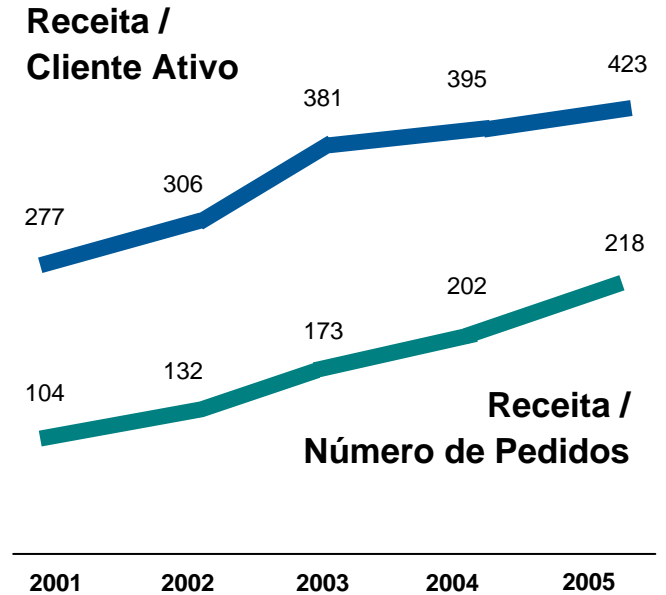
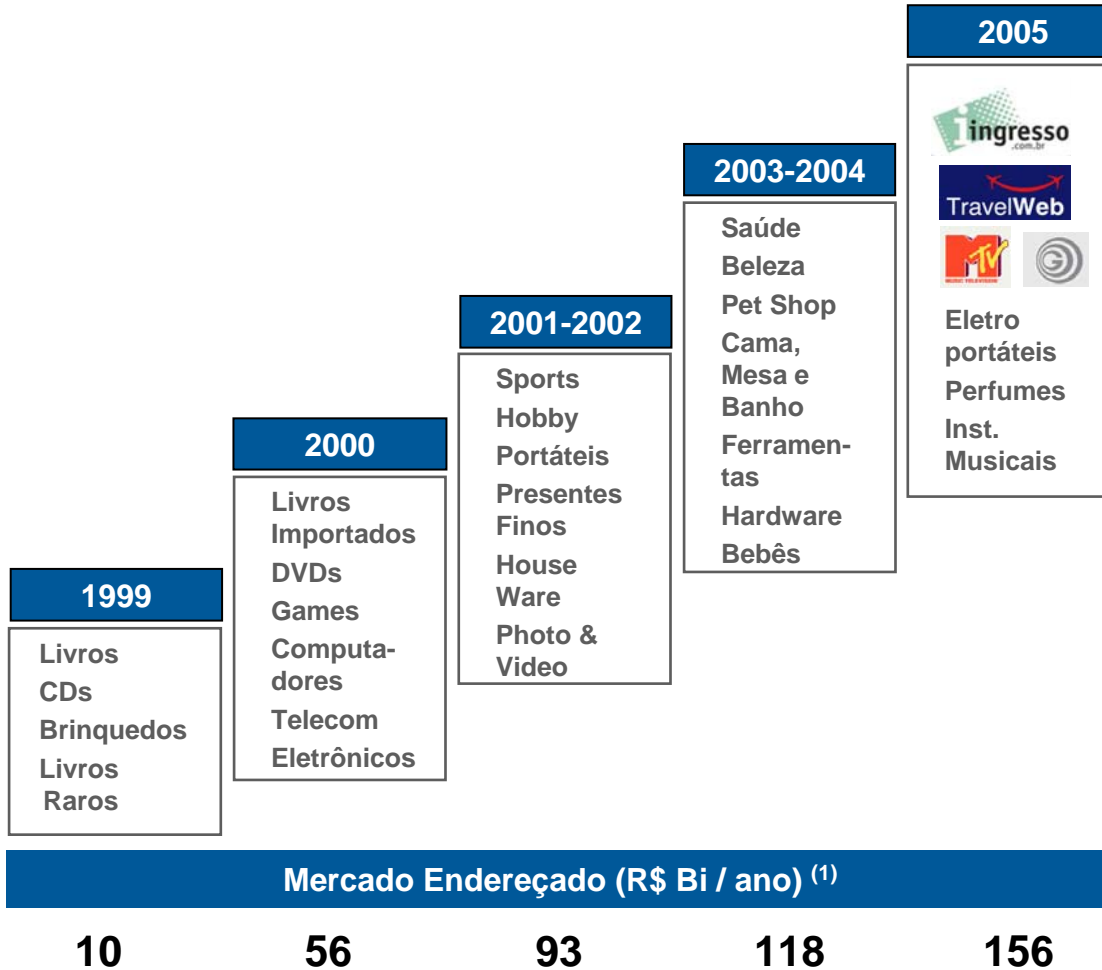
- “Meu Submarino” utiliza dados das compras dos consumidores, da navegação e de itens procurados no site, para desenvolver sugestões detalhadas de compras.
- Nossas sugestões são baseadas em associações de produtos, *clusterização* e perguntando aos clientes quais os itens que eles gostariam de ver no “Meu Submarino”.
- “Meu Submarino” foi implantado como uma versão Beta durante o 4T05 e agora está sendo ampliado para a totalidade de nossos clientes.
- Os resultados iniciais foram muito positivos.

Integração da Ingresso.com em Andamento

The screenshot displays the Ingresso.com website interface. At the top left is the logo 'ingresso.com.br'. A navigation bar includes links for Home, Cinema, Teatro, Show, Parque, Promoções, Coca-Cola Vibezone, Ingresso pré-pago, and Vale presente. Below this is a search bar with the text 'Segunda, 15 Dezembro' and 'TROCAR CIDADE: São Paulo'. A main content area is divided into several sections: 'Cinema' with a search form for film, date, time, and location; 'Teatro' with a dropdown for selecting a play; 'Shows' with a search for spectacles; 'Parques' with a search for attractions; 'Promoção Sr. e Sra Smith' and 'Promoção Batman Begins' with promotional text and images; and a 'Veja também' section with related items. A 'Favoritos' section is also visible, encouraging users to save their preferences.

- Vendas cruzadas de produtos e serviços começaram a ser implantadas.
- Equipes de marketing do Ingresso.com e Submarino já estão trabalhando em conjunto.
- Realocação dos funcionários chaves, do RJ para SP, já iniciada.
- Novo website com grande melhoria em conteúdo e funcionalidade será lançado em março de 2006.

Resultados Positivos de Novas Categorias e Parcerias



(1) Fonte: PNAD/IBGE manipulado pelo Deutsche Bank Equity Research, 2005 baseado no consumo das famílias com renda maior que R\$ 3.000 / mês. Mercado de viagens e ingressos estimado pela Companhia e baseado em fontes públicas.

Parceria em Viagens



- Assinamos contrato de longo prazo com Amadeus, líder em sistemas de distribuição global (GDS), para operar nossa ferramenta de reservas.
- Amadeus contribuirá com pagamento de US\$ 1,0 milhão, pagará comissões variáveis por reserva efetuada e com US\$ 0,7 milhão em suporte técnico.
- Acreditamos que Amadeus contribuirá com tecnologia de ponta, forte presença local e acesso ao inventário internacional de passagens aéreas, aluguel de carros e reserva de hotéis.

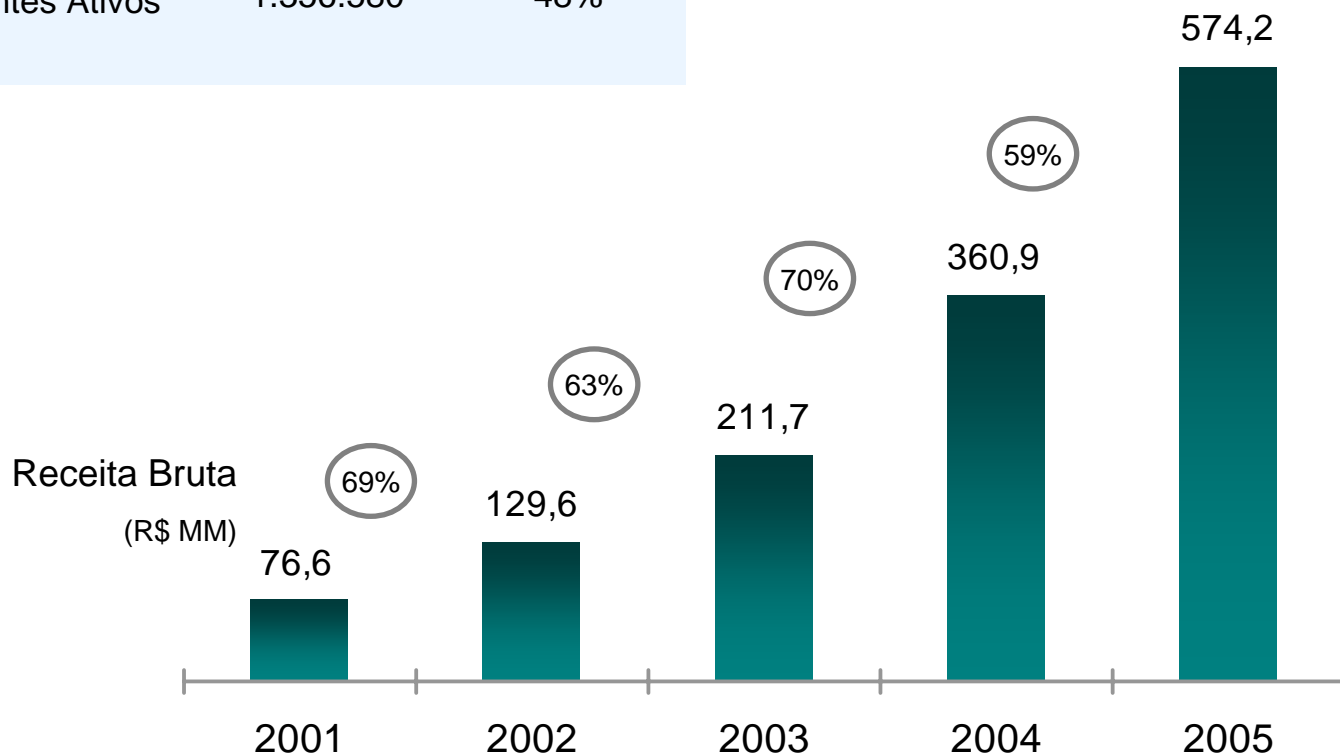
- Assinamos acordo com WorldChoiceTravel.com (WCT), uma divisão da Travelocity, para revenda do seu inventário internacional de hotéis para nossos clientes no Brasil.
- Nossos consumidores terão acesso a 55.000 hotéis ao redor do mundo e a 19.000 tarifas especiais e com desconto.

- Assinamos acordo com Yahoo Brasil para operar seu canal de viagens. Yahoo é um site de busca popular no Brasil.
- Nós já possuímos acordo similar com MSN, outra site popular de busca na internet.



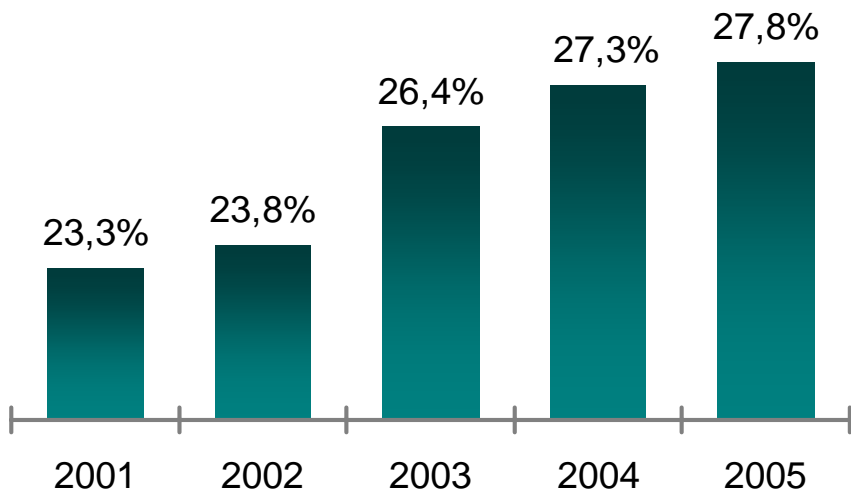
Trajatória Consistente de Crescimento

Direcionadores	2005	2005x2004
Ticket Médio (R\$)	218	8%
Base de Clientes Ativos	1.356.580	48%



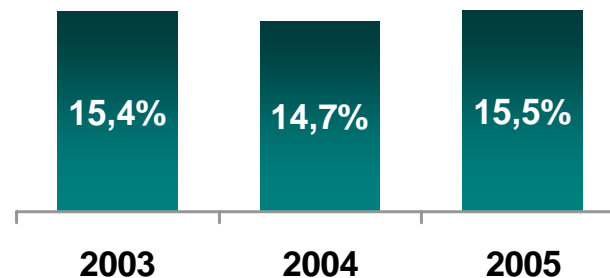
○ taxa de crescimento anual

Margem Bruta / Receita Líquida

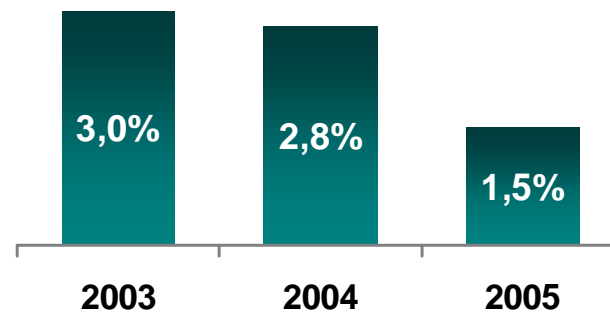


(Despesas de Vendas e G&A) / Receita Líquida

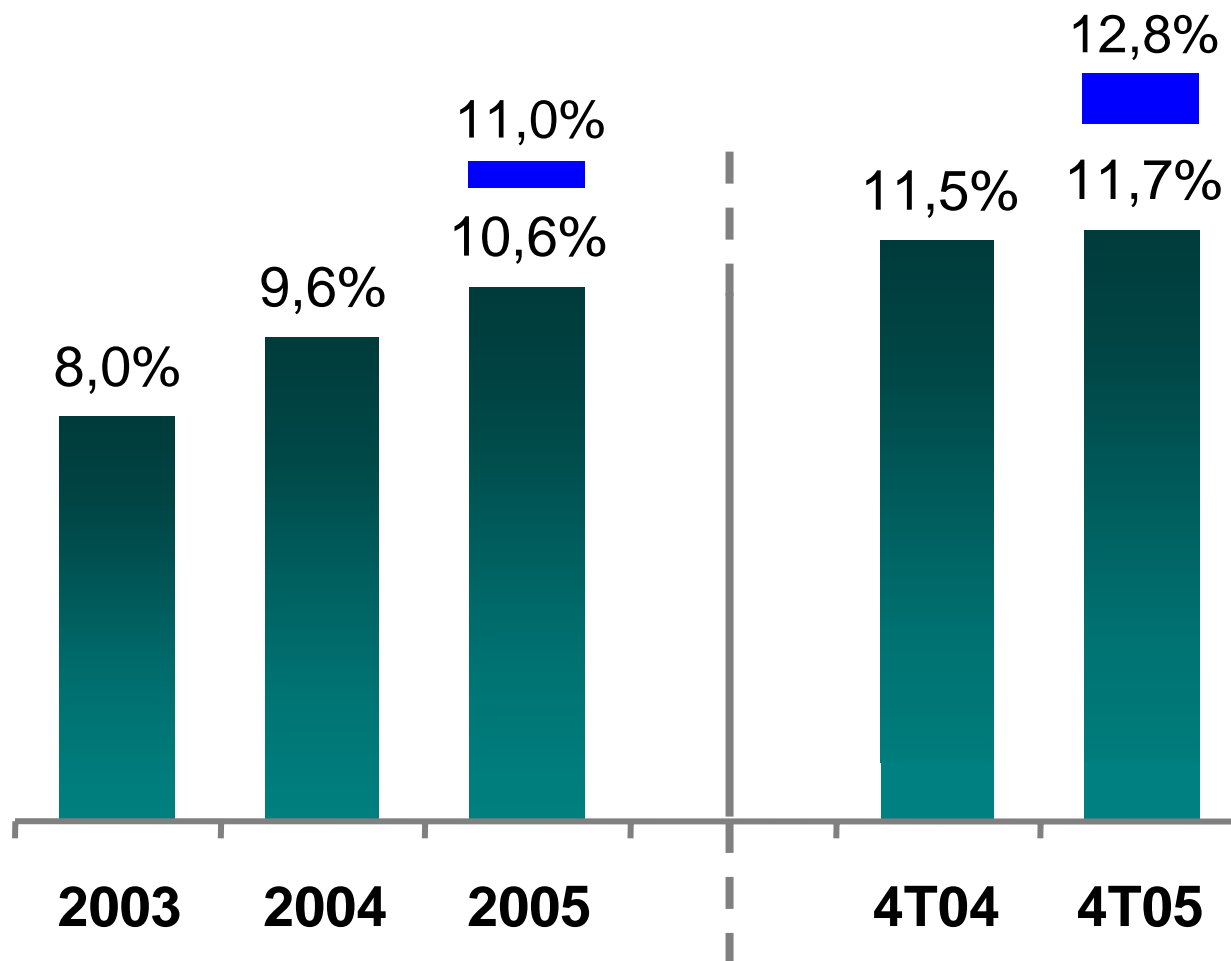
Despesas de Vendas



Gerais e Administrativas



Melhoria na Margem EBITDA



Excluindo os efeitos associados ao aluguel de dois centros de distribuição temporários e outros custos de estoque e serviços a clientes, de caráter não recorrente e incorrido durante a sazonalidade do período de Natal.

Balço Patrimonial

R\$ MM

ATIVO	31/12/2004	31/12/2005
Ativo circulante		
Disponibilidades	2,2	44,9
Contas a receber bruto	122,5	210,1
Desconto de contas a receber	(19,8)	(0,7)
<i>Dias de Contas a Receber (Bruto) *</i>	<i>87</i>	<i>99</i>
Outros créditos	0,1	0,1
Estoques	25,9	46,9
<i>Dias de Estoques *</i>	<i>35</i>	<i>42</i>
Despesas pagas antecipadamente	1,2	0,3
	132,1	301,6
Realizável a longo prazo		
Partes relacionadas	1,5	-
Depósitos e cauções	0,2	0,4
Outros créditos	0,2	0,3
	1,9	0,7
Ativo permanente		
Investimentos	-	7,5
Imobilizado	9,4	10,9
Diferido	1,0	1,0
	10,4	19,4
Total do ativo	144,4	321,7

PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO

Passivo circulante	31/12/2004	31/12/2005
Fornecedores	51,0	97,0
<i>Dias de Fornecedores *</i>	<i>70</i>	<i>87</i>
Salários e encargos sociais a pagar	5,6	3,8
Impostos a recolher	7,0	14,2
Empréstimos e financiamentos	51,1	0,2
Parcelamento de impostos e encargos sociais	2,6	-
Contas a pagar	3,9	10,3
Outras contas a pagar	3,0	8,1
	124,2	133,6
Exigível a longo prazo		
Empréstimos e financiamentos	13,7	0,0
Parcelamento de impostos e encargos sociais	0,2	-
Provisão para contingências	0,3	0,2
	14,2	0,2
Patrimônio líquido		
Capital social	12,3	180,4
Prejuízos acumulados / provisão legal	(6,3)	7,5
	6,0	187,9
Total do passivo e patrimônio líquido	144,4	321,7

(*) 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.

Revisão do *Guidance* de Crescimento para 2006

Forte crescimento do mercado de comércio eletrônico

Guidance não inclui Ingresso.com, Submarino Travel ou iniciativas de iniciar a operação de cartão de crédito do Submarino

<i>Guidance</i>	2006 (Preliminar)	2006 (Revisado)	
	R\$	R\$	Varição vs. 2005
Receita Bruta	+/- R\$ 812 – 867 MM	+/- R\$ 833 – 870 MM	45 – 51%
EBITDA	+/- R\$ 75 – 85 MM	+/- R\$ 75 – 85 MM	68 – 91%

Submarino

