

LUCRO DO SUBMARINO SOBE 192% EM 2005, A COMPANHIA APRESENTOU FLUXO DE CAIXA POSITIVO NO 4T05 E REVISOU O GUIDANCE PARA 2006

São Paulo, 13 de Fevereiro de 2006 - O Submarino S.A. (Bovespa: SUBA3), empresa líder dentre aquelas que operam exclusivamente no varejo eletrônico (*pure-player*) no Brasil, anuncia hoje os resultados de 2005 e do 4T05. O Submarino construiu uma marca forte e uma base de clientes *premium* oferecendo um sortimento abrangente de produtos e qualidade no atendimento ao cliente. Através de seu site na Internet, www.submarino.com.br, oferece mais de 700.000 itens, em 23 categorias de produtos, obtidos de mais de 1.200 fornecedores e, oferece também, viagens online e venda de ingressos de entretenimento. As demonstrações financeiras da Companhia são elaboradas de acordo com práticas contábeis adotadas no Brasil, baseada na Lei das Sociedades por Ações, nas regras regulamentações da CVM e nos padrões/regras de contabilidade emitidas pelo Instituto dos Auditores Independentes do Brasil ("GAAP Brasileiro").

Resultados 4T05 E 2005

Teleconferências:

13 de Fevereiro 2006

10h00min - Português
12h00min - Inglês

Relações com Investidores

Martín E. Escobari
CFO, VP
Desenvolvimento
Corporativo e Diretor de
Relações com
Investidores

Erik Praxedes Pineda
Relações com
Investidores

ri@submarino.com.br

DESTAQUES DO PERÍODO

✓ Comparado com 2004, a receita bruta do ano de 2005 apresentou crescimento de 59% registrando o montante de R\$ 574,2 milhões (US\$ 236,3 milhões). Contribuiu para este desempenho o aumento de 48% na base ativa de clientes e de 8% do ticket médio. A Companhia continua a vislumbrar crescimento robusto no número de pessoas que compram *online*, bem como o rápido crescimento no consumo de eletrônicos à medida que a taxas de juros mantenham a trajetória de queda.

✓ O EBITDA¹ foi de R\$ 44,6 milhões (US\$ 18,3 milhões) em 2005, com crescimento de 68% quando comparado a 2004 e representando 10,6% da receita líquida. Excluindo os efeitos associados ao aluguel de dois centros de distribuição temporários e outros custos de estoques e serviços a clientes, de caráter não recorrente e incorrido durante a sazonalidade do período de Natal, o EBITDA do 4T05 seria de R\$ 17,9 milhões (12,9% da receita líquida) e de R\$ 46,2 milhões (11,0% da receita líquida) em 2005.

✓ Fomos capazes de antecipar, para o 1T06, a mudança do nosso centro de distribuição para uma nova localidade. As novas instalações possuem 5,1x a capacidade cúbica de nosso estoque atual. Esta iniciativa nos permitirá administrar a sazonalidade de nosso negócio com maior produtividade e também melhorar a integração com os fornecedores.

✓ O lucro líquido foi de R\$ 18,7 milhões (US\$ 7,7 milhões) em 2005, representando um crescimento de 192% quando comparado ao ano de 2004.

✓ A companhia apresentou fluxo de caixa positivo no 4T05, com o caixa gerado nas atividades operacionais atingindo R\$ 5,6 milhões (US\$ 2,5 milhões). Excluindo o efeito das variações nas contas de desconto de recebíveis, o caixa gerado foi de R\$ 7,3 milhões (US\$ 3,2 milhões).

✓ Anunciamos a aquisição da Travelweb, uma agência de viagens online, preparando nossa entrada em um mercado estimado em R\$ 20,0 bilhões. Durante a divulgação dos resultados, na data de hoje, anunciaremos importantes parcerias em tecnologia, conteúdo e distribuição.

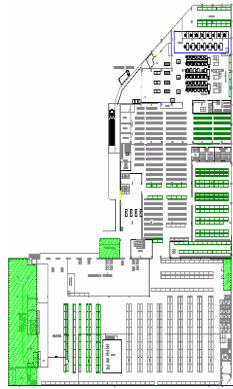


¹ EBITDA (LAJIDA – lucro operacional antes de juros, impostos, depreciação e amortização e excluindo despesas extraordinárias) é apresentado como informação adicional porque acreditamos tratar-se de um indicador importante de nosso desempenho operacional, além de ser útil para a comparação de nosso desempenho com outras companhias do setor de varejo eletrônico. No entanto, nenhum número deverá ser considerado isoladamente como um substituto para o lucro líquido apurado de acordo com o US GAAP ou Legislação Societária (BR GAAP) ou ainda, como uma medida da lucratividade da Companhia. Além disso, nossos cálculos podem não ser comparáveis a outras medidas similares adotadas por outras companhias.

EVENTOS RECENTES

Antecipamos a Seleção e início da mudança para um Novo Centro de Distribuição

Nós selecionamos um novo local para nosso centro de distribuição e já transferimos todos os produtos estocados no centro de distribuição alugado temporariamente durante o 4T05. Até o final do 1T06 temos a expectativa de cumprirmos a mudança completa de todo o estoque. O escritório administrativo será transferido até o final de julho 2006. O novo centro de distribuição nos permitirá operar sem a contratação de espaço adicional temporário, aumentar o nível de automação e continuar a obter ganhos de produtividade. A figura abaixo descreve as principais diferenças entre as instalações.

<u>2005</u>		<u>2ºSem2006</u>
	8.250 m ²	19.000 m ²
	37.125 m ³	190.000 m ³
	8K	22K
	3	29
Baixo Limitação de esteiras	Automação	Médio RFID, esteiras, empacotamento autom.
Baixo	Eficiência de Energia	Alto
Não Otimizado	Fluxo de Trabalho	Otimizado

O novo centro de distribuição contará com maior grau de automação, possibilitando melhor administração de nosso capital de giro. Esperamos um ano de transição durante 2006, com conclusão do processo de automação previsto para o 4T06. Mesmo havendo um período considerável para consolidação da automação e outras melhorias, nossa expectativa de custos relacionados às instalações e aos serviços prestados aos clientes é de 3,3% da receita líquida projetada para 2006, comparada a 3,8% registrada em 2005. Ressaltamos que o efeito completo da automação será percebido inteiramente em 2007.

Adquirimos a Travelweb e Estabelecemos Parcerias Importantes no Mercado de Viagens Online

O Submarino adquiriu a Travelweb, uma agência de viagens online, por R\$ 2,2 milhões (US\$ 0,9 milhão). Incorporamos uma equipe de 37 pessoas e trouxemos para o Submarino uma oferta básica de transporte aéreo, hotéis, aluguel de carros e pacotes de viagem. O principal valor desta aquisição reside na equipe diferenciada e no relacionamento com fornecedores de serviços relacionados a viagens que nos ajudará a criar e operar nossa estratégia de viagens online.

O mercado de viagens no Brasil é estimado em R\$ 20 bilhões com limitada penetração online. A consultoria internacional Forrester Research estima que, nos Estados Unidos, o mercado de viagens online representa 25% do mercado de viagens total, enquanto o comércio eletrônico representa apenas 7% do varejo total. Acreditamos que o segmento viagens tem enormes sinergias com o canal online de venda, dado o processo intensivo em informação e a possibilidade da entrega online do produto final.

Estamos negociando tecnologia, conteúdo e acordo com fornecedores para lançar o Submarino Viagens, com uma ampla oferta, neste começo de ano. As principais parcerias e desenvolvimentos acordadas até o momento, incluem:



Tecnologia	Assinamos um acordo de longo prazo com Amadeus, líder mundial em sistemas de distribuição global (GDS), com intuito de fortalecer nossa ferramenta de reservas. Amadeus acordou em pagar ao Submarino Viagens US\$ 1,0 milhão em suporte ao lançamento do serviço e US\$ 0,7 milhão adicional em serviços de tecnologia enquanto durar a parceria. Amadeus pagará adicionalmente uma Comissão fixa para cada reserva realizada por nós e colocará ao nosso alcance, tecnologia de ponta, forte presença local, acesso ao inventário internacional de vôos, aluguel de carros e hotéis.
Conteúdo	Celebramos um acordo com a WorldChoiceTravel.com (WTC), uma divisão da Travelocity que revende inventário internacional de hotéis para nossos consumidores no Brasil. A ferramenta de reservas da WCT permitirá nossos clientes acessarem 55.000 hotéis ao redor do mundo e 19.000 tarifas com descontos especialmente negociados.
Distribuição	Assinamos um contrato com a Yahoo Brasil para aperfeiçoar seu site de viagens como um site próprio. Este website será operado pela equipe do Submarino Viagens.

Com a evolução da estratégia de viagens vamos procurar alavancar tecnologia com terceiros e promover os serviços primeiramente para nossa base de clientes, de forma a evitar custos desnecessários.

Introduzimos Novas Ferramentas de Personalização

Em janeiro lançamos uma página personalizada (Meu Submarino) e uma nova versão da Lista de Desejos. Todos os clientes cadastrados do Submarino terão acesso a uma página personalizada com sugestões de produtos. “Meu Submarino” utilizará dados das compras dos consumidores, navegação e itens procurados dentro do site, para desenvolver sugestões detalhadas de compras. A Companhia apresentará sugestões baseadas em associações de produtos (clientes que compraram “x” também compraram “y”), *clusterização* (consumidores que mostraram mesmo padrão de consumo pertencem ao perfil “xyz”) e, também, perguntando aos clientes quais os itens que eles gostariam de ver em “Meu Submarino”.

“Meu Submarino” é o resultado da combinação de ouvir profundamente nossos consumidores e inovação. Por um período considerável nós incorporamos a associação de produtos, mas sabíamos que nossos clientes gostariam de obter mais da Companhia. Eles queriam obter recomendações que fossem confiáveis. Nós acreditamos na oportunidade de utilizar os dados resultantes das compras realizadas para criar uma ferramenta única e exclusiva para cada consumidor.

“Meu Submarino” foi aplicado para uma base selecionada de consumidores durante o 4T05 e agora está sendo ampliado para a totalidade de nossos clientes.

Adicionalmente ao “Meu Submarino” os clientes cadastrados terão acesso à outra ferramenta de personalização chamada “Minha Lista”. Cada consumidor será capaz de criar sua própria lista de presentes, baseada em três objetivos: (i) presentes que eles gostariam de ganhar, tornando uma lista pública para amigos e familiares; (ii) presentes que querem comprar, criando uma lista organizada para presentear amigos e familiares; e (iii) produtos de interesse pessoal, que são de desejo próprio.

A direção da empresa acredita que estas ferramentas de personalização elevarão o relacionamento com os clientes a um patamar de maior fidelidade, estimulando compras mais freqüentes.

RECEITAS E LUCRO BRUTO

A receita bruta da Companhia foi de R\$ 191,2 milhões no trimestre (4T05) e R\$ 574,2 milhões em 2005, representando um crescimento de 51% e 59% respectivamente, quando comparada aos mesmos períodos de 2004.

O forte incremento das receitas decorre do aumento da quantidade de pessoas que compram pela Internet. No final de 2005 nossa base de clientes ativos alcançou 1,4 milhão de pessoas, representando uma evolução de 48% em relação ao ano anterior. Adicionalmente, o ticket médio foi de R\$ 222 no 4T05 e de R\$ 218 em 2005, registrando aumento de 8%, em ambos os períodos quando comparados ao ano de 2004. O aumento do ticket médio se deve a crescente participação de produtos eletrônicos (incluindo linha branca e informática), o que compensa a deflação registrada nos produtos atrelados ao dólar à medida que o câmbio aprecia. Acreditamos que o aumento das vendas de eletrônicos está relacionado com o aumento da propensão de consumo decorrente da redução das taxas de juros.

O lucro bruto representou 27,5% da receita líquida no 4T05 comparado a 28,8% no 4T04. Em 2005 o lucro bruto foi 27,8% da receita líquida, comparado a 27,3% em 2004. A melhoria da margem bruta reflete: (i) a melhora de margem em quase todas as categorias de produtos; e (ii) o aumento da participação da linha de eletrônicos em nosso *mix* de venda, fato que proporciona uma margem menor como percentual da receita líquida, porém um lucro bruto maior por pedido. O lucro bruto por pedido foi de R\$ 44,2 em 2005 comparados a R\$ 42,3 em 2004.

DESPESAS OPERACIONAIS

Despesas com Vendas

As despesas com vendas foram de 14,9% da receita líquida no 4T05 e de 15,5% em 2005, comparada a 14,8% no 4T04 e 14,7% em 2004.

As despesas com vendas no 4T05 foram afetadas negativamente pelos custos associados ao aluguel de dois centros de distribuição temporários, custos de *fulfillment* e serviços a clientes, de caráter não recorrente e incorrido durante a sazonalidade do período de Natal. Os custos de *fulfillment* e serviços aos consumidores representaram 4,5% da receita líquida no 4T05 e 3,3% no 4T04. A perda de produtividade provocou um custo adicional de R\$ 1,7 milhão (equivalente a 1,2% da receita líquida). Nossa mudança para um novo centro de distribuição, que possui 2,3x o tamanho e 5,1x o volume em relação ao atual estoque, proporcionará o melhor gerenciamento da sazonalidade de nosso negócio com maior ganho de produtividade.

O investimento em marketing (bruto da verba cooperada de fornecedores) representou 3,1% da receita líquida em 2005, comparado a 2,7% em 2004. O aumento nos gastos com marketing está associado à nossa campanha *offline* principalmente empregada durante o segundo semestre de 2005. Apesar de estarmos satisfeitos com os resultados, acreditamos que existe espaço para maior produtividade da comunicação *offline*.

Os custos relacionados a frete (conforme tabela a seguir) permaneceram estáveis na comparação anual.

R\$ MM	4T05	4T04	2005	2004
Receita de frete	6,5	4,6	21,5	13,5
Deduções da receita com frete	(1,5)	(1,1)	(5,4)	(3,1)
Custo com frete	(6,5)	(4,5)	(20,9)	(13,3)
Custos líquidos com frete	(1,6)	(1,1)	(4,8)	(2,9)
% Receita líquida	-1,2%	-1,2%	-1,1%	-1,1%

Despesas Gerais e Administrativas

As despesas gerais e administrativas diminuíram em relação ao ano anterior, representando 0,8% da receita líquida no 4T05 e 1,5% da receita líquida em 2005, comparada a 2,2% no 4T04 e 2,8 em 2004. O recuo das despesas gerais e administrativas reflete os ganhos da alavancagem de nosso negócio, bem como o menor pagamento de bônus para os executivos, quando comparado ao ano de 2004.

RESULTADO FINANCEIRO

O resultado financeiro líquido recuou de R\$ 14,4 milhões negativo em 2004 para R\$ 0,6 milhão negativo em 2005, representando um decréscimo de 95,9% resultado do pagamento de grande parte da dívida após a obtenção dos recursos provenientes da abertura de capital.

EBITDA, LUCRO LÍQUIDO E RESULTADO LÍQUIDO POR AÇÃO

O EBITDA no 4T05 foi de R\$ 16,2 milhões (11,7% da receita líquida) e apresentou crescimento de 53% em relação aos R\$ 10,6 milhões (11,5% da receita líquida) registrados no 4T04.

Em 2005 o EBITDA foi de R\$ 44,6 milhões (10,6% da receita líquida) e apresentou crescimento de 68% quando comparado aos R\$ 26,5 milhões (9,6% da receita líquida) registrados em 2004.

Excluindo o efeito dos custos associados ao aluguel de dois centros de distribuição temporários, custos de *fulfillment* e serviço a clientes, de caráter não recorrente e incorrido durante a sazonalidade do período de Natal, o EBITDA seria de R\$ 17,9 milhões (12,9% da receita líquida) no 4T05 e de R\$ 46,2 milhões (11,0% da receita líquida) em 2005.

A linha de depreciação e amortização aumentou de R\$ 3,6 milhões em 2004 para R\$ 5,0 milhões em 2005, principalmente devido à aceleração da depreciação, de R\$ 1,5 milhão, em virtude de melhorias realizadas em nossas instalações, uma vez que decidimos nos mudar para um novo centro de distribuição.

No 4T05 o lucro líquido foi 222% superior em relação ao 4T04, registrando o montante de R\$ 12,6 milhões (9,1% da receita líquida) comparado aos R\$ 3,9 milhões (4,2% da receita líquida) no 4T04.

Em 2005 o lucro líquido cresceu 192%, totalizando R\$ 18,7 milhões (4,5% da receita líquida) comparado a R\$ 6,4 milhões (2,3% da receita líquida) obtidos em 2004. O lucro líquido por ação em 2005 foi de R\$ 0,41 comparado a um lucro por ação de R\$ 0,52 em 2004.

BALANÇO

O balanço da Companhia continuou a apresentar melhorias significativas em 2005. O saldo de disponibilidades e contas a receber (que são altamente líquidos, por se tratarem basicamente de contas a receber com administradoras de cartões de crédito) menos o endividamento, aumentou de R\$ 40,1 milhões para R\$ 254,1 milhões, conforme demonstrado abaixo:

R\$ MM	4T05	3T05	4T04	2005	2004
Disponibilidades	44,9	47,7	2,2	44,9	2,2
Contas a receber	209,4	159,2	102,7	209,4	102,7
Empréstimos e financiamentos	(0,2)	(0,2)	(64,8)	(0,2)	(64,8)
Saldo final	254,1	206,7	40,1	254,1	40,1

A Companhia não possuía empréstimos e financiamentos relevantes ao final de 2005. O patrimônio líquido da Companhia passou de R\$ 6,0 milhões em 2004 para R\$ 187,9 milhões em 2005, principalmente em função do aporte de capital decorrente do processo de abertura de capital.

O capital de giro da Companhia reflete a sazonalidade dos nossos negócios e não apontam mudanças significativas quando comparado ao 4T04. Observamos melhoria nos dias de contas a pagar, que passaram de 70 dias no 4T04 para 87 dias no 4T05, na medida em que fomos capazes de negociar melhores condições de pagamento com nossos fornecedores.

	4T05	3T05	4T04
Dias de contas a receber bruto	99	97	87
Dias de inventário	42	47	35
Dias de contas a pagar	87	52	70
Dias de capital de giro	54	92	53

Definição:

- (1) Saldo do contas a receber, estoques ou fornecedores, ao final de cada período, dividido pela receita bruta de vendas ou custo da mercadoria vendida para cada período.
(2) Dias de contas a receber não considera o desconto de recebíveis.

FLUXO DE CAIXA

Caixa gerado nas atividades operacionais

O fluxo de caixa reflete os termos de capital de giro e o aumento na receita da Companhia. O caixa gerado nas atividades operacionais excluindo o efeito das variações nas contas de desconto de recebíveis, por se tratar, na verdade, de uma atividade de financiamento, foi positivo em R\$ 7,3 milhões no 4T05 e positivo em R\$ 1,0 milhão no 4T04. Para o ano de 2005 o caixa usado nas atividades operacionais foi de R\$ 18,9 milhões e R\$ 13,2 milhões em 2004.

Incluindo as atividades de investimentos, a geração livre de caixa, excluindo o efeito das variações nas contas de desconto de recebíveis, foi negativa R\$ 32,9 milhões em 2005 e negativa em R\$ 17,0 milhões em 2004.

Caixa líquido utilizado nas atividades de investimento

O caixa líquido utilizado nas atividades de investimento (excluindo aquisições da Ingresso.com e Travelweb) foi R\$ 1,3 milhão no 4T05 e de R\$ 6,5 milhões em 2005, em linha com o *guidance* da Companhia. Durante 2005 nós adquirimos servidores (preparação para a sazonalidade do Natal), atualizamos o sistema de processamento de pedidos e instalamos um novo software de relacionamento com clientes (CRM).

Caixa líquido utilizado nas atividades de financiamento

Não houve transações relevantes que afetassem as atividades de financiamento durante o 4T05. Em 2005, dado o aumento de capital associado à Oferta Pública de Ações, o caixa líquido proveniente das atividades de financiamento foi de R\$ 94,7 milhões.



REVISÃO DO GUIDANCE

Nós acreditamos que o crescimento do comércio eletrônico combinado ao sortimento de produtos, lançamento de novas categorias e serviços e o reconhecimento da qualidade de nossos serviços, permitirá a Companhia manter o ritmo de crescimento da receita e rentabilidade.

Gostaríamos de revisar o guidance para 2006, da seguinte maneira: receita bruta entre R\$ 833 e R\$ 870 milhões (valores anteriores entre R\$ 812 e R\$ 867 milhões), com crescimento entre 45% e 51%; EBITDA entre R\$ 75 e R\$ 85 milhões, com crescimento de 68% a 91%, ambos com relação aos valores apurados em 2005.

Estas projeções não incluem a desempenho da Ingresso.com e Submarino Viagens, bem como nosso plano de lançamento do Cartão Submarino. Nós reportaremos estas atividades separadamente.

Dólar médio utilizado: R\$ 2,25 para o 4T05; R\$ 2,78 para 4T04; R\$ 2,43 para 2005 e R\$ 2,90 para 2004.

Nós fazemos declarações sobre eventos futuros que estão sujeitas a riscos e incertezas. Tais declarações têm como base crenças e suposições de nossa Administração e informações a que a Companhia atualmente tem acesso. Declarações sobre eventos futuros incluem informações sobre nossas intenções, crenças ou expectativas atuais, assim como aquelas dos membros do Conselho de Administração e Diretores da Companhia.

As ressalvas com relação a declarações e informações acerca do futuro também incluem informações sobre resultados operacionais possíveis ou presumidos, bem como declarações que são precedidas, seguidas ou que incluem as palavras "acredita", "poderá", "irá", "continua", "espera", "prevê", "pretende", "planeja", "estima" ou expressões semelhantes.

As declarações e informações sobre o futuro não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e suposições porque se referem a eventos futuros, dependendo, portanto, de circunstâncias que poderão ocorrer ou não. Os resultados futuros e a criação de valor para os acionistas poderão diferir de maneira significativa daqueles expressos ou sugeridos pelas declarações com relação ao futuro. Muitos dos fatores que irão determinar estes resultados e valores estão além da capacidade de controle ou previsão da Submarino.

ANEXO I – DEMONSTRAÇÕES DE RESULTADO

Submarino S/A

Demonstração do resultado

Em milhares de reais

	<u>4T04</u>	<u>4T05</u>	<u>2004</u>	<u>2005</u>
Receita bruta de vendas	126.303	191.217	360.896	574.171
Impostos, devoluções e abatimentos	(33.759)	(52.050)	(84.466)	(154.956)
Receita líquida	92.544	139.167	276.430	419.215
Custo das mercadorias vendidas	(65.911)	(100.924)	(201.005)	(302.556)
Lucro bruto	26.633	38.243	75.425	116.659
Receita (despesas) operacionais				
Despesas com vendas	(13.652)	(20.736)	(40.509)	(65.118)
Despesas gerais e administrativas	(2.028)	(1.574)	(7.778)	(21.740)
<i>Despesas extraordinárias</i>	-	(463)	-	(15.457)
<i>Outras despesas gerais e administrativas</i>	(2.028)	(1.111)	(7.778)	(6.283)
Despesas financeiras	(4.404)	(1.028)	(15.339)	(9.805)
Receitas financeiras	343	1.913	983	9.216
Resultado de equivalência patrimonial	-	40	-	40
Depreciação e amortização	(1.017)	(1.904)	(3.622)	(5.001)
	(20.758)	(23.289)	(66.265)	(92.408)
Lucro (prejuízo) operacional	5.875	14.954	9.160	24.251
Receitas (despesas) não operacionais	(54)	-	(50)	(10)
Imposto de renda e contribuição social sobre o lucro	(1.562)	(2.175)	(2.080)	(4.857)
Participações	(340)	(175)	(640)	(700)
Lucro (prejuízo) do período	3.919	12.604	6.390	18.684
EBITDA	10.613	16.221	26.498	44.558
Quantidade de Pedidos	613.479	862.079	1.783.711	2.639.363
Valor médio por pedido (em Reais)	206	222	202	218
Base de clientes ativos	913.629	1.356.580	913.629	1.356.580

ANEXO II – BALANÇO PATRIMONIAL

Submarino S/A		
Balanço Patrimonial		
Em milhares de reais	<u>31/12/2004</u>	<u>31/12/2005</u>
Ativo		
Circulante		
Disponibilidades	2.195	44.856
Contas a receber	122.459	210.058
Desconto do contas a receber	(19.755)	(629)
Outros Créditos	103	98
Estoques	25.922	46.907
Despesas pagas antecipadamente	1.196	330
	<u>132.120</u>	<u>301.620</u>
Realizável a longo prazo		
Partes relacionadas	1.524	-
Depósitos e cauções	190	357
Outros créditos	172	290
	<u>1.886</u>	<u>647</u>
Permanente		
Investimentos	-	7.535
Imobilizado	9.478	10.937
Diferido	963	912
	<u>10.441</u>	<u>19.384</u>
Total do ativo	<u>144.447</u>	<u>321.651</u>
Passivo e Patrimônio Líquido		
Circulante		
Fornecedores	50.977	97.042
Empréstimo e financiamentos	51.076	167
Contas a pagar	3.921	10.316
Parcelamento de impostos e encargos sociais	2.630	-
Salários e encargos sociais a pagar	5.640	3.832
Impostos a recolher	6.999	9.268
Juros sobre capital próprio a pagar / dividendos propostos	-	4.885
Adiantamento recebido de cliente	3.000	8.045
	<u>124.243</u>	<u>133.555</u>
Exigível a longo prazo		
Empréstimo e financiamentos	13.744	8
Parcelamento de impostos e encargos sociais	152	-
Provisão para contingências	285	145
	<u>14.181</u>	<u>153</u>
Patrimônio líquido (passivo a descoberto)		
Capital social	12.271	180.392
Reserva legal	-	622
Reserva especial de expansão	-	6.929
Prejuízos acumulados	(6.248)	-
	<u>6.023</u>	<u>187.943</u>
Total do passivo e patrimônio líquido	<u>144.447</u>	<u>321.651</u>

ANEXO III – FLUXO DE CAIXA

Submarino S/A				
Fluxo de Caixa				
Em milhares de reais	<u>4T04</u>	<u>4T05</u>	<u>2004</u>	<u>2005</u>
Atividades operacionais				
Lucro (prejuízo) líquido do exercício	3.620	12.604	6.390	18.684
Ajustes para reconciliar o lucro líquido ao caixa gerado pelas (utilizado nas) atividades operacionais				
Depreciação e amortizações	1.017	1.904	3.622	5.001
Valor residual do Imobilizado baixado	(119)	-	50	133
Equivalência Patrimonial	-	(40)	-	(40)
Provisão para crédito de liquidação duvidosa	145	(105)	386	246
Provisão para perda na realização dos estoques	136	45	305	131
Comissões de corretoras na abertura de capital	-	1.567	-	14.722
Juros incorridos de empréstimos e financiamentos	3.513	60	12.665	5.461
Juros sobre empréstimos de partes relacionadas	(15)	-	(60)	(31)
Juros sobre parcelamento de impostos	-	-	-	7
Receitas financeiras	(343)	(1.913)	-	(9.216)
Provisão para contingências	285	-	199	-
	8.238	14.123	23.557	35.098
Aumentos (redução)				
Contas a receber	(31.720)	(48.464)	(51.253)	(87.845)
Desconto de contas a receber	(3.276)	(1.671)	7.005	(19.126)
Estoques	(3.210)	(6.746)	(13.440)	(21.116)
Despesas pagas antecipadamente	48	(43)	(35)	(209)
Outros créditos	600	118	(32)	5
Fornecedores	19.410	36.982	25.302	46.065
Contas pagar	727	3.297	494	6.395
Parcelamentos de impostos e encargos sociais	(776)	-	(4.350)	(2.789)
Salários e encargos sociais a pagar	1.406	(1.064)	3.065	(1.808)
Impostos a recolher	5.998	5.940	2.607	2.269
Adiantamentos recebidos de clientes	272	3.167	900	5.045
Caixa líquido gerado nas atividades operacionais	(2.284)	5.638	(6.180)	(38.016)
Atividades de investimento				
Aquisições de empresas	-	(7.495)	-	(7.495)
Aquisições de máquinas e equipamentos	(42)	(62)	(308)	(167)
Aquisições de computadores e periféricos	(331)	(169)	(1.243)	(1.541)
Aquisição de softwares	(439)	(991)	(1.828)	(3.857)
Outras	(181)	(106)	(424)	(977)
Caixa líquido utilizado nas atividades de investimento	(992)	(8.823)	(3.803)	(14.037)
Atividades de financiamento				
Empréstimos e financiamento obtidos	23.890	-	70.266	28.422
Pagamentos de empréstimos e financiamentos	(15.845)	65	(46.156)	(91.692)
Juros pagos por empréstimos e financiamentos	(2.978)	-	(11.647)	(5.761)
Aumento (redução) do realizável a longo prazo	(53)	(131)	12	1.270
Aumento (redução) do exigível a longo prazo	-	-	-	(140)
Desembolsos com abertura de capital	-	(1.567)	-	(14.722)
Integralização de capital	-	16	-	168.121
Receitas financeiras	343	1.913	(983)	9.216
Caixa líquido utilizado nas atividades de financiamento	5.358	297	11.492	94.714
Aumento (redução) do caixa	2.082	(2.888)	1.509	42.661
Caixa e equivalentes no início do período	113	47.744	686	2.195
Caixa e equivalentes no final do período	2.195	44.856	2.195	44.856