

SRS group

DESCRIÇÃO DO NEGÓCIO: SRS CINEMAGIC atua a 7 anos no mercado exibidor audiovisual brasileiro e já nasceu embarcada de sócios investidores, já nasceu prestando contas e resultados.

MODELO DE OPERAÇÃO: direcionado a entrar em cidades menores, e também nas capitais em bairros mais afastados, mantem a concorrência quase nula.

SRS CINEMAGIC GROUP		
Ano de Instalação	Complexos	Salas
2010	3	14
2013	2	9
2014	1	6
	6	29

Se utiliza de controle rígido de toda a operação mantendo o custo sempre baixo, gerando resultado. O diferencial está no tratamento ao cliente, através de modelo próprio One Stop Shop, proporcionando ao cliente o poder de adquirir rápido seu ingresso, sua pipoca e demais produtos da bomboniere no mesmo instante de compra, evitando filas, e garantindo a venda nas duas pontas. Todas as salas são digitais, têm poutonas de couro e som digital 5.1. Todos os complexos possuem antena de satélite, proporcionando a cada sala ser uma sala multiplataforma, podendo exibir além dos filmes nacionais e estrangeiros, palestras, aulas, conferências, shows, óperas, ballets e eventos esportivos, ampliando a gama de conteúdos audiovisuais que podem ser exibidos gravados ou ao vivo.

MERCADO:

PAÍS	POPULAÇÃO	SALAS	PÚBLICO
BRASIL	192.000.000	2.225	134.947.942
MÉXICO	108.600.000	4.900	189.600.000
EUA	309.000.000	33.000	1.330.000.000

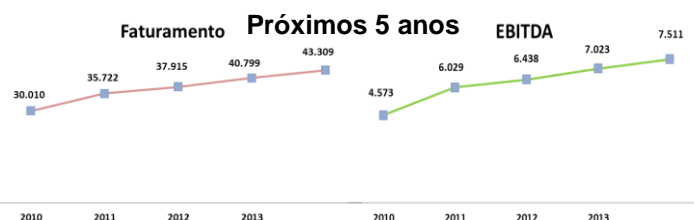
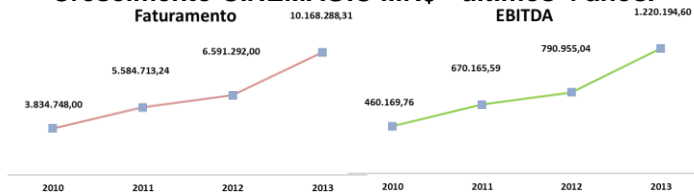
Fonte: Filme B - DB Mundo 2010.

O crescimento do setor exibidor no Brasil entre 2010 e 2013 foi de 12,4%. Com o fenômeno da digitalização do parque exibidor mundial em consequência do fim das filmagens em película em 35mm em 2013, faz deste, um momento de expansão ainda maior.

Destacamos duas das principais redes estrangeiras no Brasil – Cinemark e Cinépolis que expandiram suas redes em mais de 40 salas cada uma, em 2013. Como referencia, temos o Estudo ANCINE, que demonstra que em 2020, o Brasil terá 4,5 mil salas digitais de cinema, com meta de 220 milhões de público e renda bruta de R\$ 3,32 bilhões, duas vezes e meia acima da verificada há dois anos. (Ag. Brasil).

<http://memoria.etc.com.br/agenciabrasil/noticia/2012-09-02/brasil-quer-ser-quinto-mercado-para-cinema-video-e-televisao-ate-2020>

Crescimento CINEMAGIC MR\$ - últimos 4 anos.



SRS CINEMAGIC CINEMAS LTDA.

Praia do Flamengo, 66 – Flamengo – Rio de Janeiro/RJ.
22.210-030. <http://www.cinemagic.art.br/>.

CEO – Sandro Rodrigues - sandro@srsqp.com.br

PRODUTOS E SERVIÇOS:

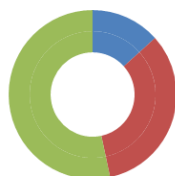
1 – Bomboniere e bilheteria na exibição de filmes nacionais e estrangeiros em 2D e 3D; 2 – Auguel das salas em horários alternativos; 3 – Mídia em Tela. – Setor terceirizado, garantido redução de custos pagando comissão sobre as vendas; 4 – Gestão e Programação de Salas de Terceiros – Hoje temos uma sala em Jacarepaguá neste modelo. Já estamos em contato com uma outra no recife. Este modelo se utiliza da capacidade já instalada para esta gestão, reduzindo seu custo a zero.

INVESTIMENTO: Expansão pretendida para 30 novas salas 100% digitais. Valor do investimento: R\$30.000.000,00.

Investidor – 50% Linha BNDES – 50%.

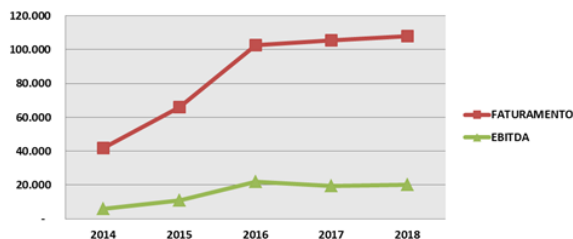
PROJEÇÕES FINANCEIRAS:

MR\$



2014	R\$ 4.000,00	+ 4 Salas
2015	R\$10.000,00	+ 10 Salas
2016	R\$16.000,00	+ 16 Salas

Crescimento com investimento - MR\$



	2014	2015	2016	2017	2018
FATURAMENTO	41.722,70	65.988,82	102.640,73	105.525,53	108.035,41
EBITDA	5.994,70	10.984,51	21.927,69	19.523,89	20.011,79

ESTRATÉGIA COMERCIAL: Com o modelo de gestão e tecnologia própria adotados, mantendo assim a taxa média de ocupação das salas sempre crescente, somado à parcerias com shoppings onde cada complexo SRS CINEMAGIC GROUP será o âncora. Investiremos na instalação do equipamento e do mobiliário nas salas nas áreas determinadas pelos shoppings para suas instalações, e também, no modelo de aquisição de pequenos complexos existentes, reduzindo o custo de instalação.

Visando o público crescente nas classes A, B e C, destacamos a pesquisa “Faces da Classe Média” que mostra que, se a classe média brasileira formasse um país, seria o 12º do mundo em população e a 18ª nação em consumo, podendo pertencer ao G20 - Gastou mais de R\$ 1,17 trilhão em 2013 e movimentou 58% do crédito no Brasil. (O Globo On Line 18/02/2014). <http://g1.globo.com/economia/noticia/2014/02/classe-media-brasileira-e-o-18-maior-pais-do-mundo-em-consumo.html>

EQUIPE:

CEO – Sandro Gonçalves Rodrigues – Publicitário com mais de 15 anos de carreira, formado pela ESPM, passou pelo Grupo Abril, Zapt Propaganda, Espaço Z, e Santa Clara. Fundador da holding SRS Group., composta pelas empresas Playtwo, Cinemobile, Planeta Ingresso, H2O Filmes a Rede Cinemagic.

CFO – Flávio Nunes Byron – Economista, formado pela Universidade Candido Mendes, MBA em finanças pela FGV/RJ, com experiência de mais de 20 anos em mercado de capitais.

COO – Fernando Gonsalves Rodrigues de Souza - Administrador, formado pela Universidade Veiga de Almeida, com mais de 15 anos de experiência, trabalhou como diretor de mídia no Grupo Pereira de Souza e Playtwo.