



# UNICASA

Móveis

*Reunião pública 2014*



*Bento Gonçalves, RS, 15 de dezembro de 2014. A Unicasa Indústria de Móveis S.A. (BM&FBOVSPA: UCAS3, Bloomberg: UCAS3:BZ, Reuters: UCAS3.SA), uma das maiores empresas do setor de móveis planejados do Brasil e única empresa brasileira do setor listada em bolsa de valores, realiza hoje sua reunião pública com analistas e público em geral. As variações e demais comparações são, exceto quando indicado de outra forma, feitas em relação ao mesmo período do ano anterior. As informações financeiras e operacionais a seguir, exceto quando indicado de outra forma, são apresentadas com os dados consolidados (com Unicasa Comércio de Móveis Ltda.), em milhares de reais e de acordo com as normas internacionais de contabilidade (International Financial Reporting Standards – IFRS).*

*As afirmações contidas neste documento relacionadas a perspectivas sobre os negócios, projeções sobre resultados operacionais e financeiros e aquelas relacionadas a perspectivas de crescimento da Unicasa são meramente estimativas e, como tais, são baseadas exclusivamente nas expectativas da Administração da Companhia sobre o futuro dos negócios e, portanto, estão sujeitas a riscos conhecidos e desconhecidos e incertezas que podem fazer com que tais expectativas não se concretizem ou sejam substancialmente diferentes do que era esperado.*

# AGENDA

*A Unicasa*  
*Resultados Comerciais*  
*Resultados Financeiros*  
*Operações*

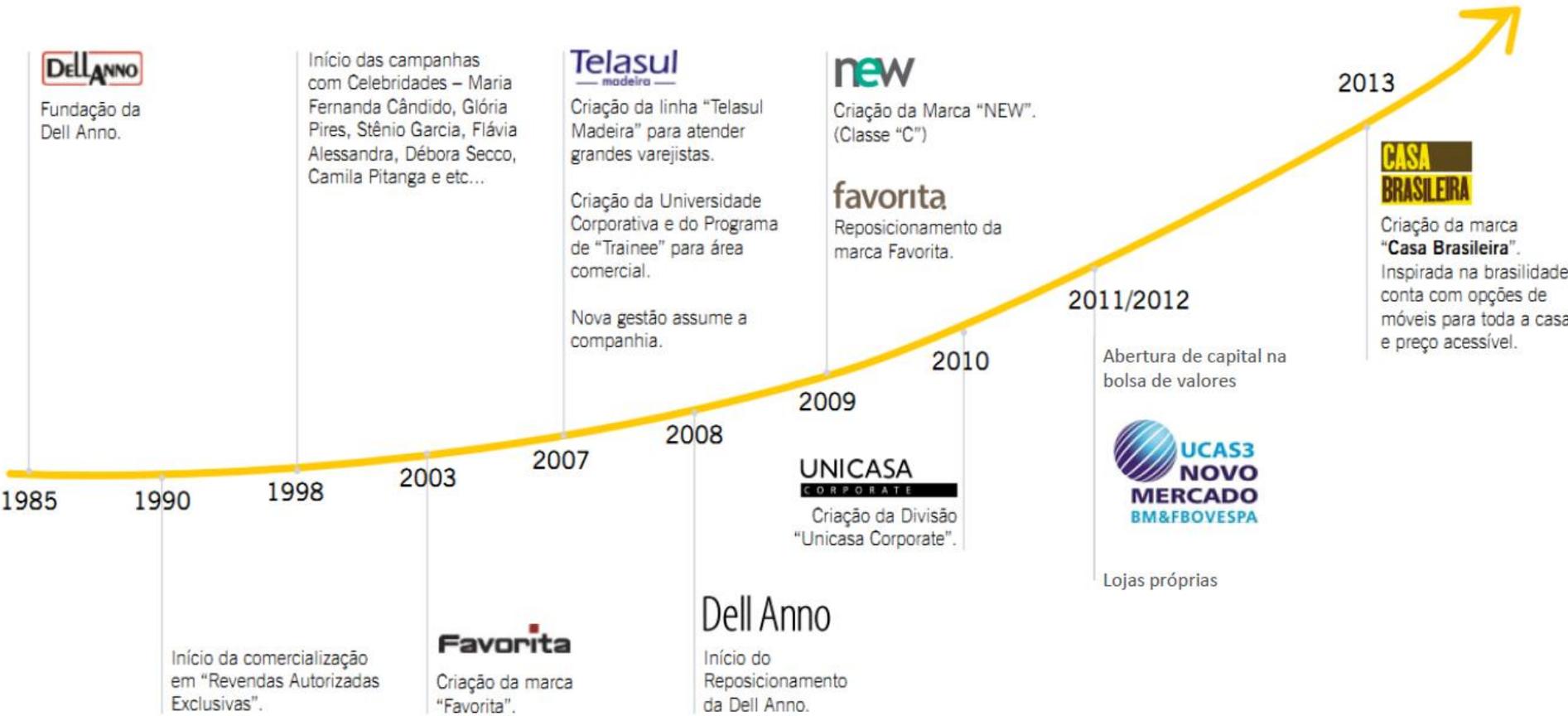


# AGENDA

*A Unicasa*



- *Uma das **maiores empresas** de móveis planejados do Brasil;*
- *29 anos de **tradição** no mercado de móveis planejados;*
- ***Ampla rede de distribuição**, atingindo todas as regiões do país;*
- ***Pioneira** na aplicação de **tecnologias avançadas** na produção de móveis planejados (p. ex: pintura e produção flexível);*
- *Única empresa brasileira do setor listada em bolsa de valores (**UCAS3**).*



	Dell Anno	favorita	new	CASA BRASILEIRA	UNICASA CORPORATE
<b>Fundação / lanço</b>	1985	2003	2009	2013	2010
<b>Público alvo (classe social)</b>	A e B ~15 milhões de domicílios <sup>1</sup>		C ~20 milhões de domicílios <sup>1</sup>		Incorporadoras Setor hoteleiro e Construção civil
<b>Canais de distribuição</b>	Lojas exclusivas e próprias (Dell Anno)		Lojas exclusivas e multimarcas		Venda direta
	<b>PDV</b>	289	378 lojas exclusivas 695 lojas multimarcas		
<b>% Rec. bruta 9M14<sup>2</sup></b>	54,3% R\$129,6M		Exclusivas: 27,6%   R\$65,8M Multimarcas: 11,3%   R\$26,9M		0,2% R\$5,0M
<b>Ticket médio</b>	\$\$\$\$\$		\$\$\$\$\$		\$\$\$

Notas: (1) Classificação de acordo com o IBGE – Renda Mensal: Classe A: acima de R\$ 6.745,00, Classe B: entre R\$5.174,00 e R\$6.745,00, Classe C: entre R\$1.200,00 e R\$5.174,00, Classe D: entre R\$725,00 e R\$1.200,00.  
(2) Representatividade sobre a Receita Bruta Total. Vendas remanescentes referem-se às exportações, receita com prestação de serviços e outras receitas.



## *Fatores de divisão geográfica*

- *Renda*
- *Habitantes*

## *Divisão geográfica*

- *Nucleares*
- *Orbitais*
- *Periféricas*

## *Novos lojistas*

- *Garantia*
- *Treinamento gestão*
- *ERP*

# AGENDA

## *Resultados Comerciais*



## **Cenário econômico 2014**

- *Carnaval em março*
- *Copa do mundo*
- *Eleições*
- *Inflação*
- *Baixa na confiança do consumidor*
- *Redução no crédito ao consumidor*

## **Efeitos que impactaram no resultado de 2014**

- *Provisões;*
- *Amortização pontos comerciais;*
- *Diferença entre reconhecimento da receita e despesa na operação das lojas próprias.*

## **Ações implementadas**

- *Venda Programada;*
- *Inauguração loja da República do Líbano;*
- *Encerramento Telasul;*
- *Novas máquinas em operação.*

## **Readequações para 2015**

- *Redução pessoal;*
- *Readequação despesas lojas próprias;*
- *Readequação das despesas de mkt.*

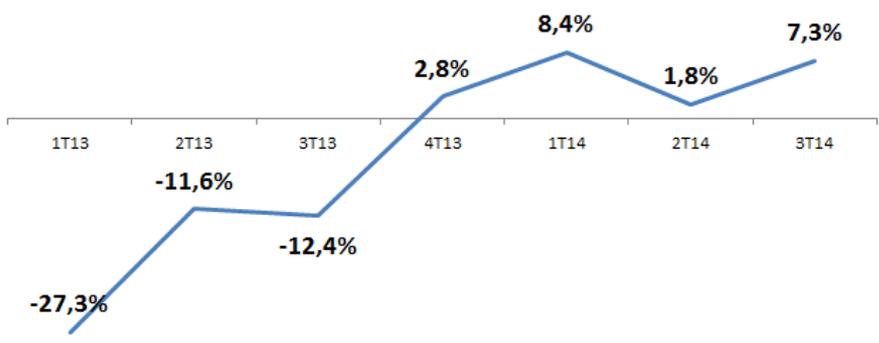
**DELL ANNO**

- Recuperação da marca;
- Maturação das lojas próprias.

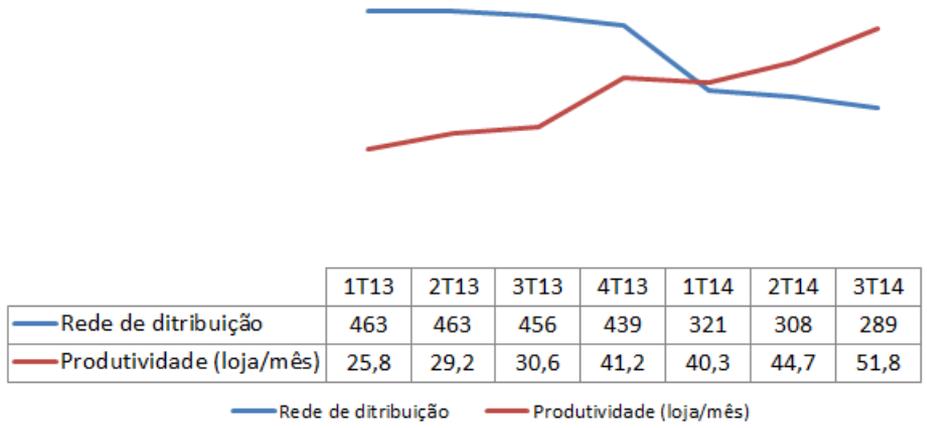
**FAVORITA**

- Porta de entrada das migrações de lojas da concorrência: proposta equilibrada entre produto e preço.

Desempenho ano x ano



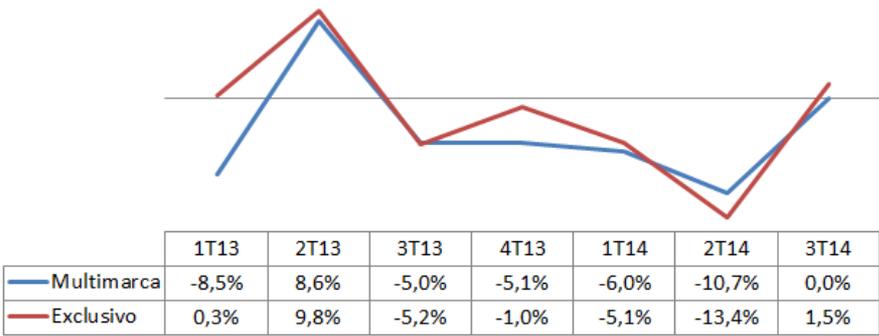
Rede de distribuição e produtividade



NEW

- Forte queda no segundo trimestre deste ano;
- Recuperação no terceiro trimestre.

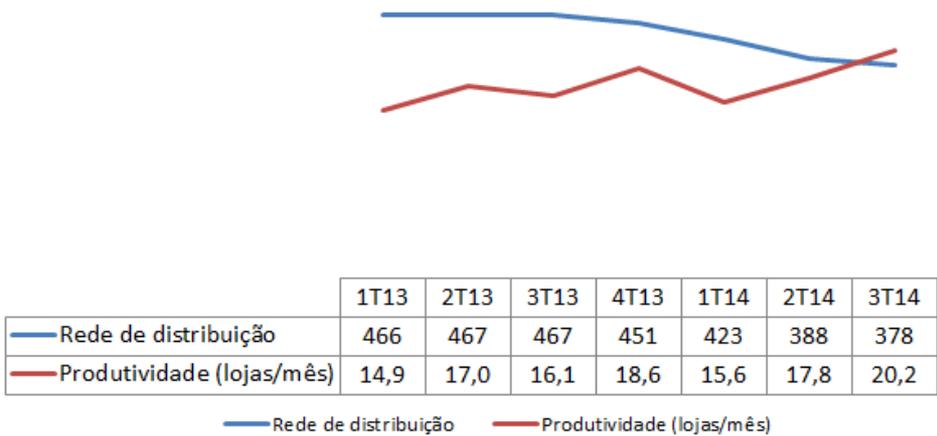
Desempenho ano x ano – Exclusivo e Multimarca



CASA BRASILEIRA

- Melhora no desempenho e na rede de distribuição da marca em 2014;

Rede de distribuição e produtividade – Exclusivo



- ***Exportação***
  - *Queda acumulada no 9M14 de 25,2%*
  
- ***Corporativo***
  - *Crescimento acumulado no 9M14 de 67,3%*
  
- ***Encerramento Telasul Modulados***

# AGENDA

*Resultados financeiros*



Demonstração do resultado	3T13	3T14	Δ	9M13	9M14	Δ
<b>Receita Líquida de Vendas</b>	<b>64.220</b>	<b>63.846</b>	<b>-0,6%</b>	<b>182.685</b>	<b>176.738</b>	<b>-3,3%</b>
Custo dos Produtos Vendidos	(39.193)	(37.475)	-4,4%	(110.407)	(104.114)	-5,7%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>25.027</b>	<b>26.371</b>	<b>5,4%</b>	<b>72.278</b>	<b>72.624</b>	<b>0,5%</b>
Despesas com Vendas	(18.231)	(21.989)	20,6%	(49.647)	(56.553)	13,9%
Despesas Gerais e Administrativas	(5.399)	(4.472)	-17,2%	(14.783)	(12.799)	-13,4%
Outras Receitas Operacionais, Líquidas	885	499	-43,6%	3.122	2.510	-19,6%
<b>Lucro Operacional</b>	<b>2.282</b>	<b>409</b>	<b>-82,1%</b>	<b>10.970</b>	<b>5.782</b>	<b>-47,3%</b>
Despesas Financeiras	(1.347)	(487)	-63,8%	(3.140)	(1.695)	-46,0%
Receitas Financeiras	1.908	2.230	16,9%	7.407	6.548	-11,6%
<b>Lucro antes do Imposto de Renda e Contribuição Social</b>	<b>2.843</b>	<b>2.152</b>	<b>-24,3%</b>	<b>15.237</b>	<b>10.635</b>	<b>-30,2%</b>
Imposto de Renda e Contribuição Social	28	166	492,9%	(1.942)	(330)	-83,0%
Correntes	(1.832)	(1.578)	-13,9%	(7.640)	(5.554)	-27,3%
Diferidos	1.860	1.744	-6,2%	5.698	5.224	-8,3%
<b>Lucro Líquido</b>	<b>2.871</b>	<b>2.318</b>	<b>-19,3%</b>	<b>13.295</b>	<b>10.305</b>	<b>-22,5%</b>
Lucro por Ação (R\$)	0,04	0,04	0,0%	0,20	0,16	-20,0%

## **FATO RELEVANTE**

Bento Gonçalves, RS, 28 de novembro de 2014 – A Unicasa Indústria de Móveis S.A. (BM&FBOVESPA: UCAS3, Bloomberg: UCAS3:BZ, Reuters: UCAS3.SA), uma das maiores empresas do setor de móveis planejados do Brasil e única empresa brasileira do setor listada em bolsa de valores, nos termos da Instrução CVM n.º 358/02, c/c com art. 157, §4º, da Lei n.º 6.404/76, ambas conforme alteradas, vem informar aos seus acionistas e ao mercado em geral que em reunião de Diretoria realizada nesta data decidiu, por razões comerciais, estratégicas, operacionais e mercadológicas, encerrar o relacionamento comercial com um dos maiores lojistas da rede e que atuava em São Paulo, com quem manteve contrato por mais de quinze anos.

A Companhia estima os impactos deste encerramento no seu resultado, líquido de imposto de renda, em aproximadamente, R\$ 12 milhões, devido ao provisionamento dos valores de entrega dos produtos relativos aos pedidos de consumidores que se encontram pendentes e que serão honrados pela Companhia, nos termos do distrato celebrado com tal lojista. O dispêndio de caixa para honrar esse acordo ocorrerá conforme o prazo de entrega das mercadorias.

Apesar do impacto negativo de curto prazo, a Diretoria entende que este encerramento soluciona adequadamente a questão e tem a expectativa de melhorar a visibilidade das marcas e o atendimento aos clientes através do credenciamento de um novo revendedor para a região, o que trará benefícios no médio e longo prazo para a Companhia.

# AGENDA

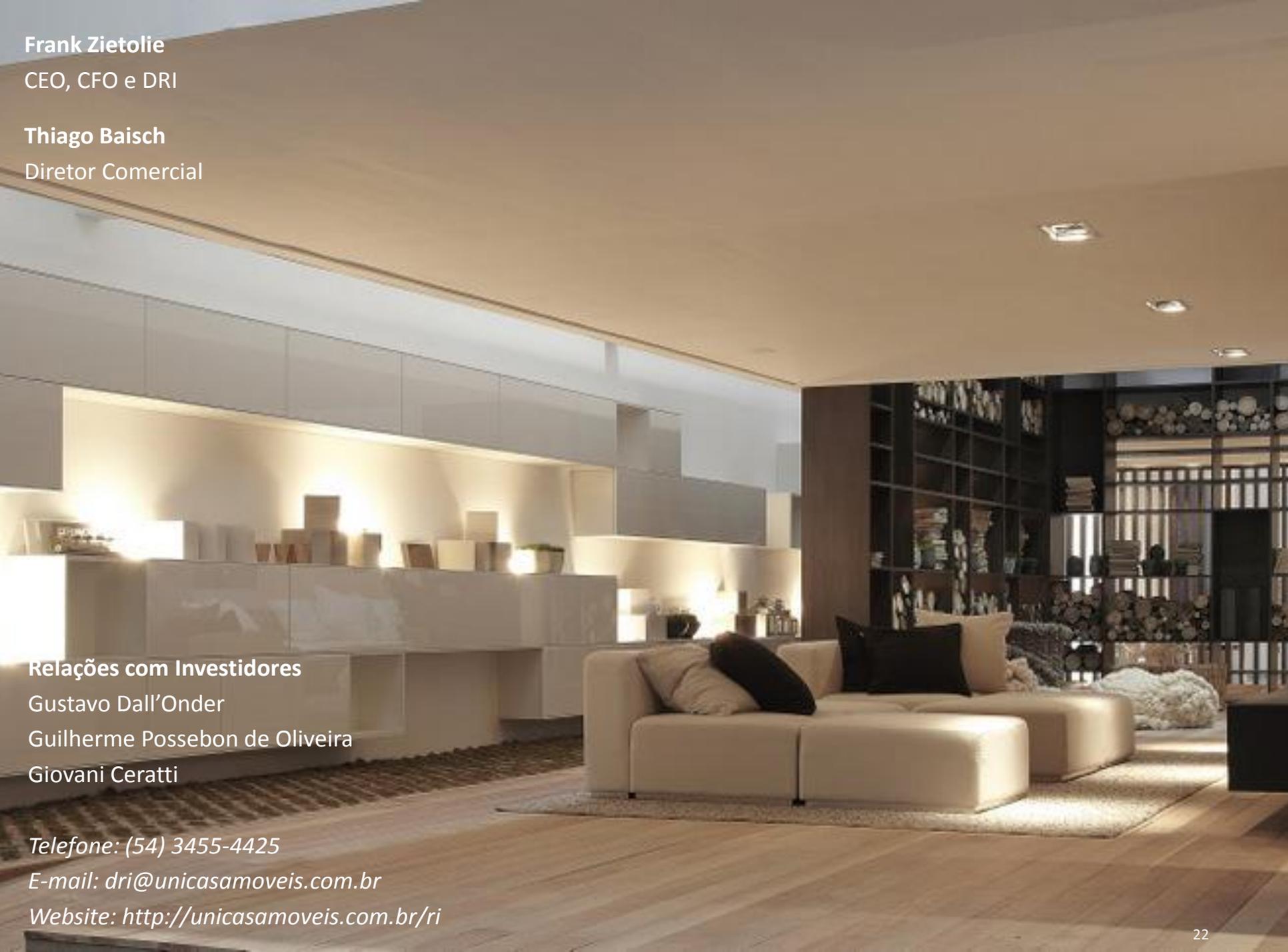
## *Operações*



- **Projeto pintura**
  - *Aumento da capacidade de 90m<sup>3</sup> para 200m<sup>3</sup> (3 turnos);*
  - *CAPEX: aprox. R\$3,5M (4T13)*
  - *Início operação: dezembro*
  - *Efeito esperado: redução do tempo de entrega e acréscimo de receita*

- **Projeto Componentes**
  - *Internalização dos componentes : gavetas, vista, rodapés, travessas e montantes (92% dos componentes terceirizados)*
  - *Capacidade 21.000 peças (2 turnos)*
  - *CAPEX: aprox. R\$6,5M (4T13)*
  - *Início operação: novembro*
  - *Redução esperada em serviços de terceiros*

- *Ocupação da fábrica*
  - *2 Turnos: 60%*
  - *3 Turnos: 45%*
  
- *Custeio fixo e variável*



**Frank Zietolie**  
CEO, CFO e DRI

**Thiago Baisch**  
Diretor Comercial

**Relações com Investidores**

Gustavo Dall'Onder  
Guilherme Possebon de Oliveira  
Giovani Ceratti

*Telefone: (54) 3455-4425*

*E-mail: [dri@unicasamoveis.com.br](mailto:dri@unicasamoveis.com.br)*

*Website: <http://unicasamoveis.com.br/ri>*