



UNICASA

Móveis

APIMEC 2013



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 diretoria 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.

1. A Unicasa

2. 2012 – 2013

3. Ações Estratégicas

4. 2014

1. A Unicasa

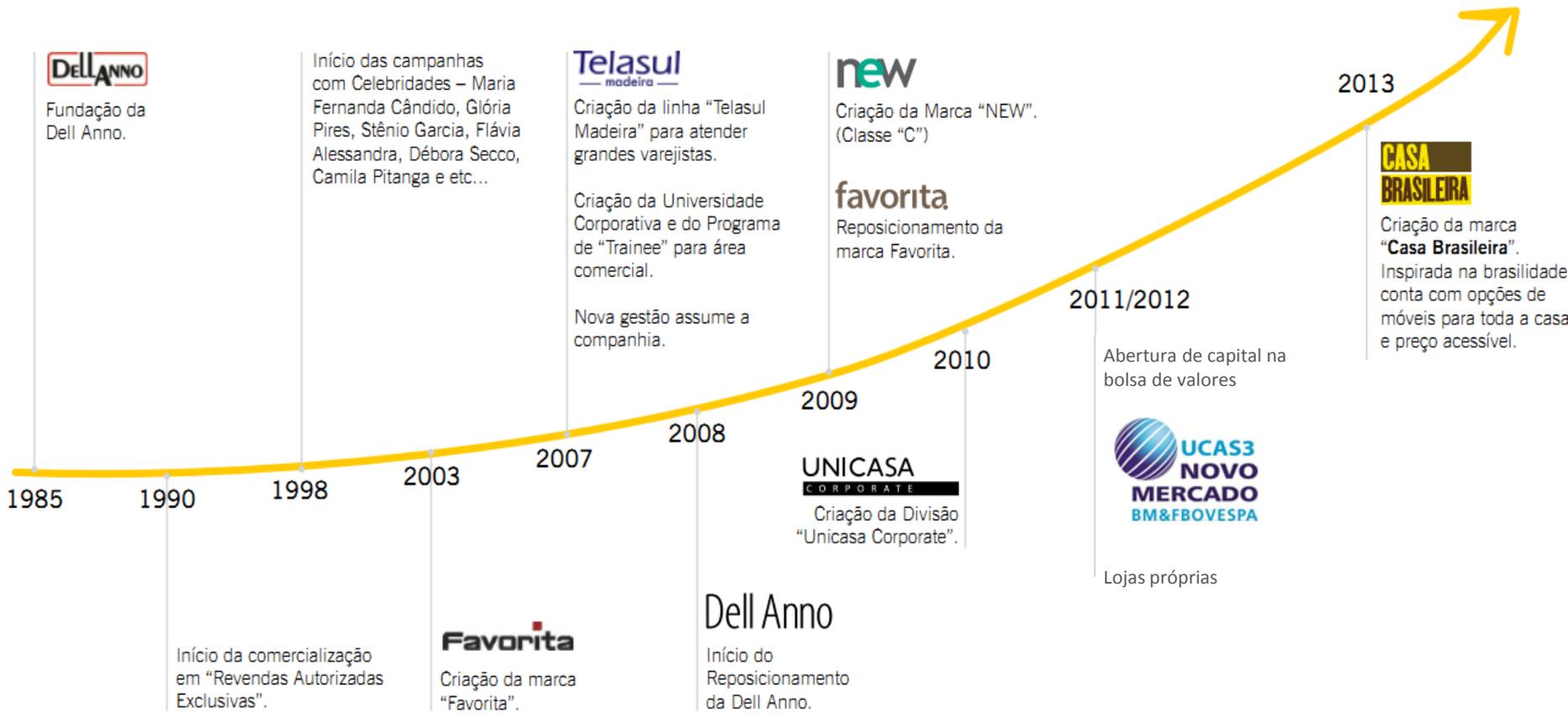
2. 2012 – 2013

3. *Ações Estratégicas*

4. 2014



- **Expressão**
Uma das maiores empresas de móveis planejados do Brasil
- **Tradição**
28 anos no mercado de móveis planejados
- **Inovação**
Alto investimento em pesquisa e desenvolvimento de produtos, seguindo as tendências de design mundial e qualidade de produtos

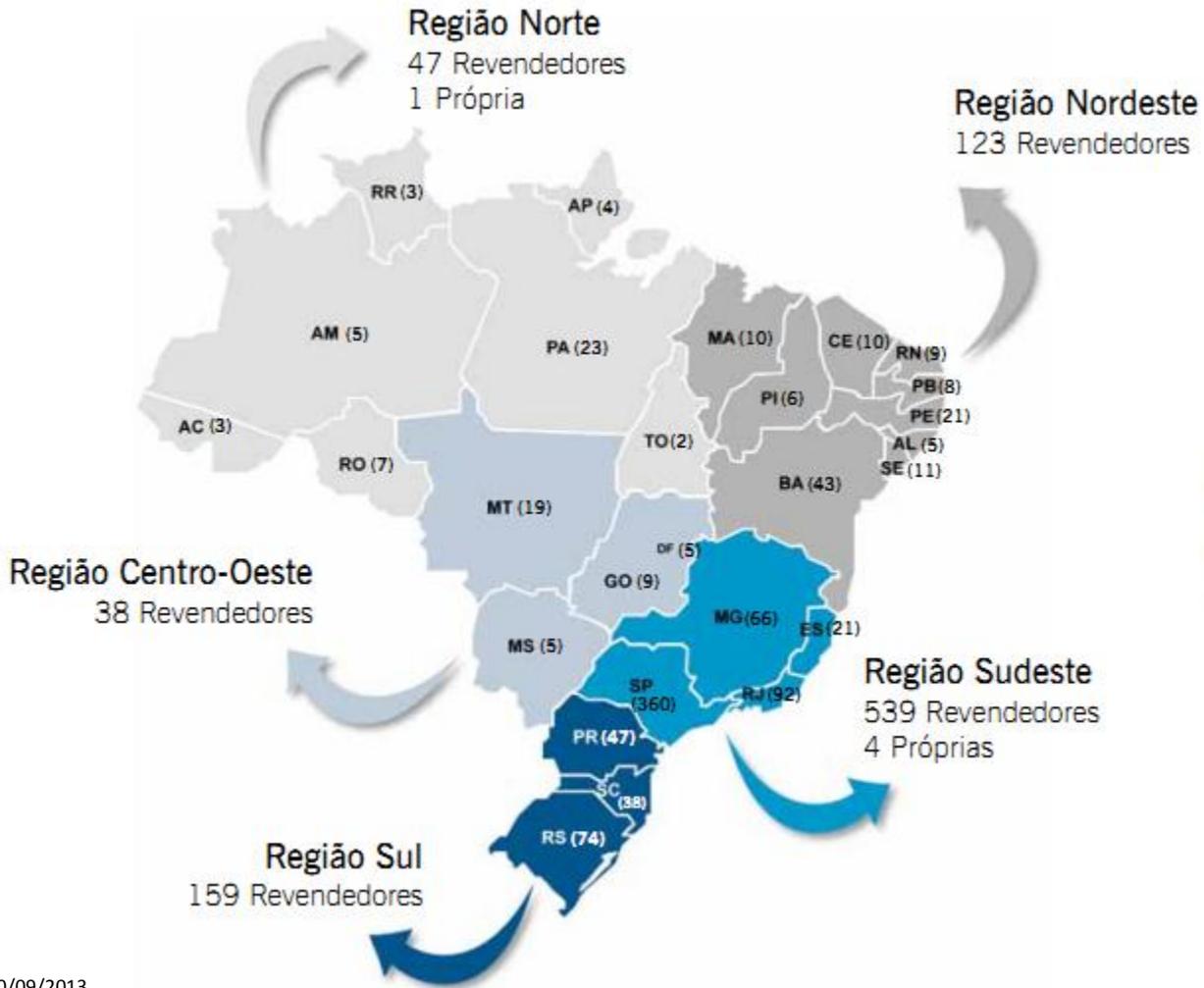


Marcas renomadas direcionadas a todas as classes de consumo, fortalecidas por marketing diferenciado.

		Dell Anno favorita		new	CASA BRASILEIRA	Telasul MODULADOR	UNICASA CORPORATE
Fundação/Lanço		1985	2003	2009	2013	2007	2010
Classes Sociais		A e B ~15 milhões de domicílios ¹		C ~20 milhões de domicílios ¹		D ~10 milhões de domicílios ¹	Incorporadoras Segmento Hoteleiro e Construção Civil
Canal de Distribuição	PDV	Lojas Exclusivas e Próprias (Dell Anno)		Exclusivas, Franquias e Multimarcas		Multimarca	Vendas Diretas
		439		467 no Canal Exclusivo e Franquia 618 no Canal Multimarca		2.202	
	% da Rec. Bruta 9M13 ²	50,0% (R\$ 121 M)		29,2% (R\$ 69 M) no Exclusivo/Franquia 11,9% (R\$ 28 M) no Multimarca		10,6% (R\$10M)	1,2% (R\$3M)
Ticket Médio		\$\$\$\$\$		\$\$\$\$\$		\$\$	\$\$\$

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.

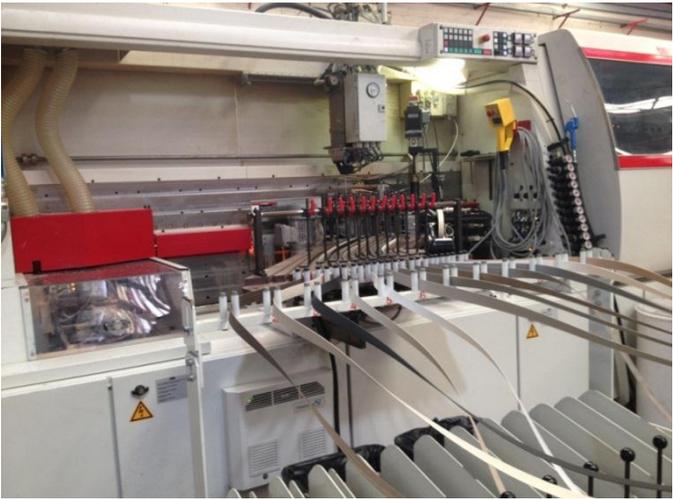
Rede de atendimento – Lojas exclusivas e próprias



TOTAL
906
LOJAS EXCLUSIVAS

Base: 30/09/2013

Últimos investimentos – Produção Flexível





1. A Unicasa

2. 2012 – 2013

3. Ações Estratégicas

4. 2014

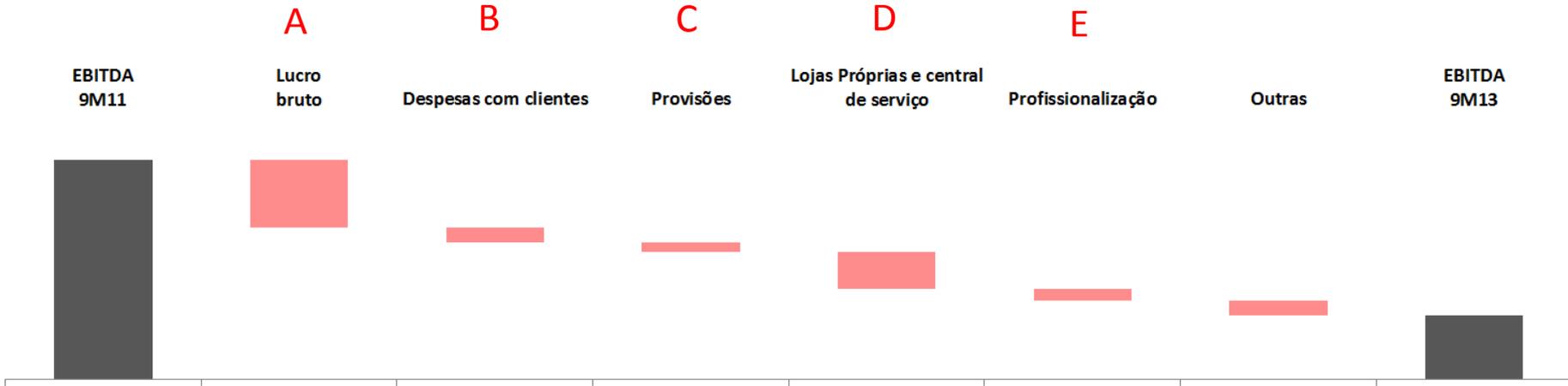
Principais causas

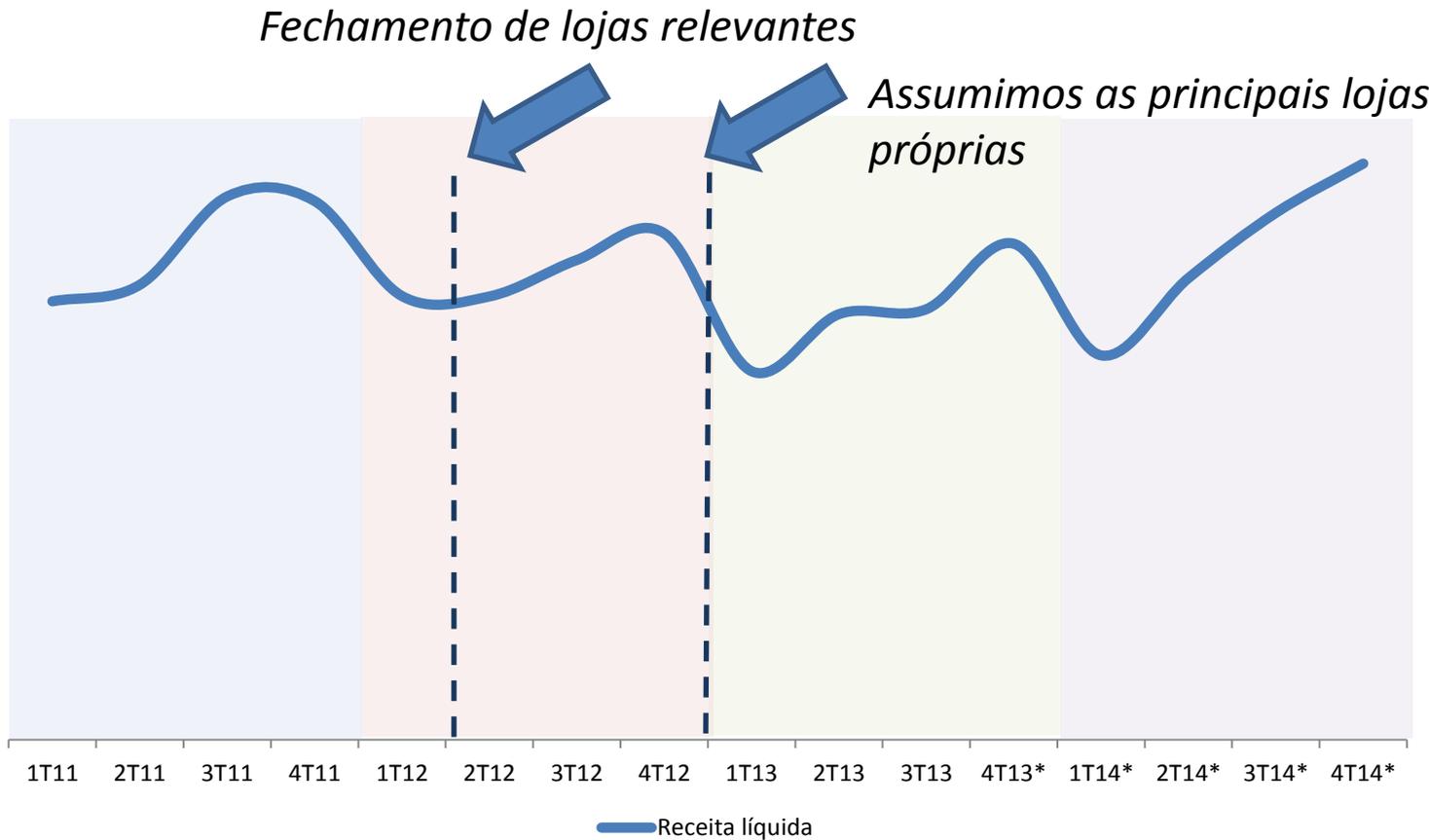
1. Fechamento de lojas relevantes
2. Lojas próprias
3. Processo de profissionalização da empresa

Principais efeitos

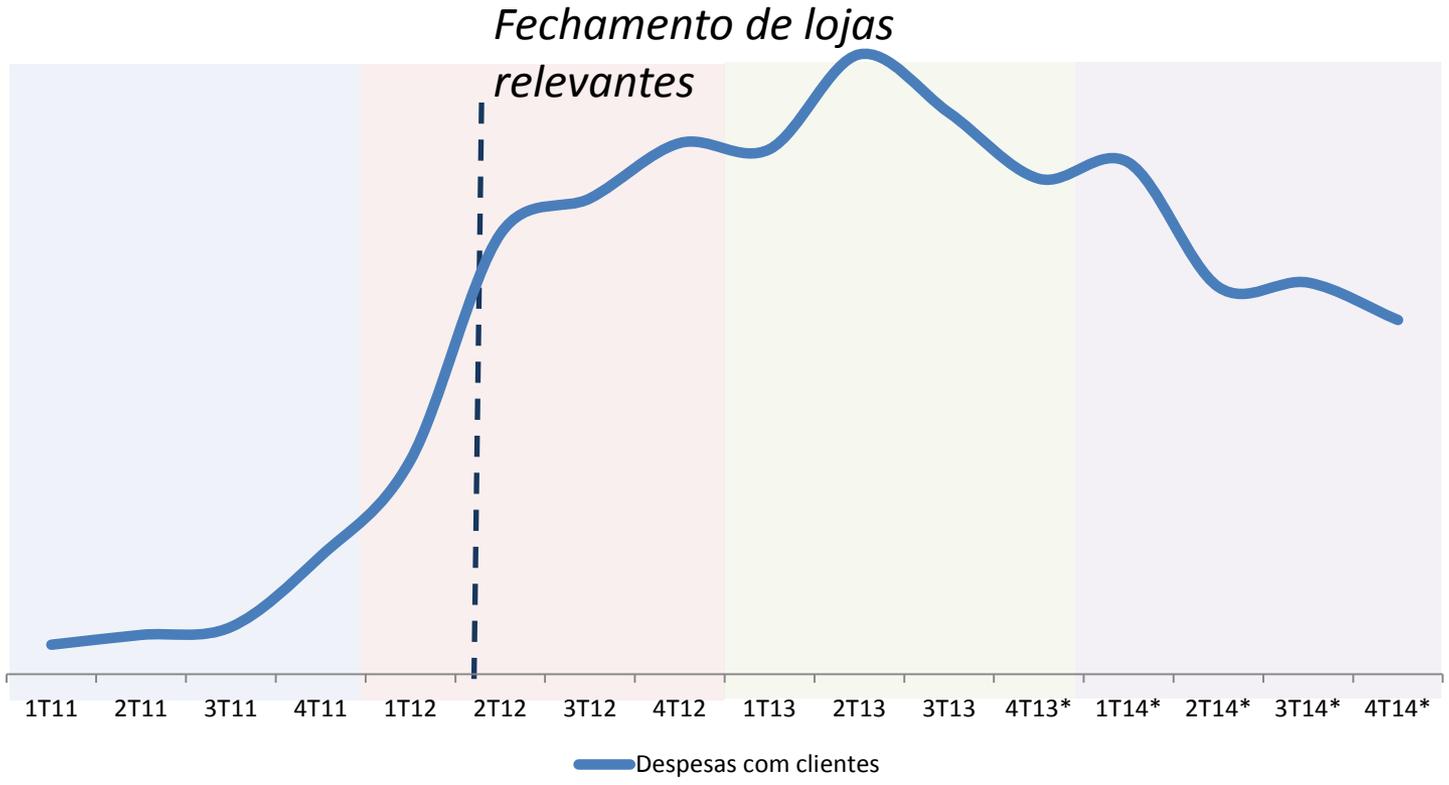
- A. Redução da base de faturamento
- B. Despesas com atendimento de consumidor final
- C. Provisão para devedores duvidosos
- D. Despesas > receitas no primeiro ano
- E. Maior despesa com pessoal

Reconciliação EBITDA 2011 X 2013 (9M)

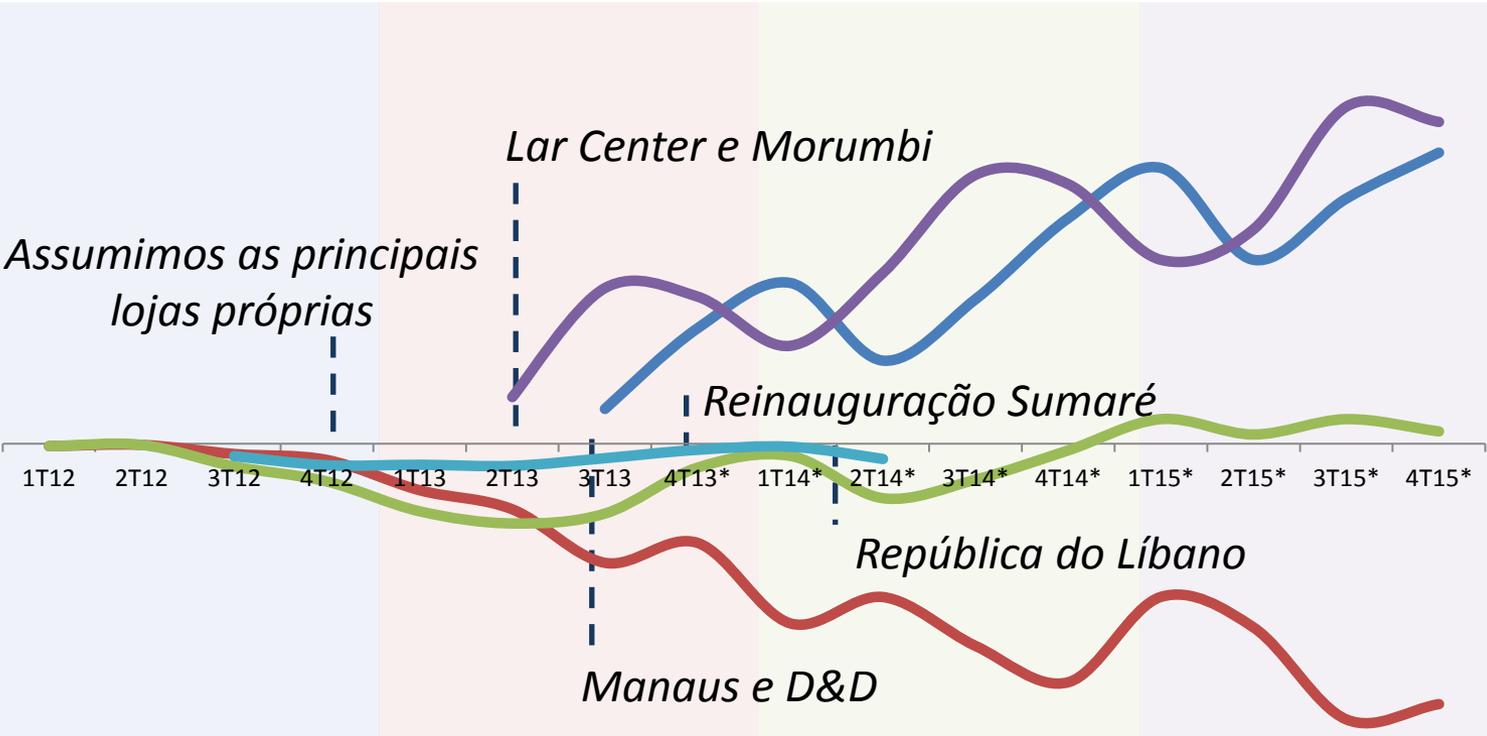




* Os períodos referentes ao 4T13, e 2014 referem-se a projeções de resultado.
OBS: Gráfico meramente ilustrativo, suas escalas podem não representar a realidade.



* Os períodos referentes ao 4T13, e 2014 referem-se a projeções de resultado.
OBS: Gráfico meramente ilustrativo, suas escalas podem não representar a realidade.



— Receita líquida — Despesas fixas e variáveis — Lucro líquido — Contratos assinados — Despesas não recorrentes

* Os períodos referentes ao 4T13, 2014 e 2015 referem-se a projeções de resultado.
OBS: Gráfico meramente ilustrativo, suas escalas podem não representar a realidade.

1. A Unicasa

2. 2012 – 2013

3. Ações Estratégicas

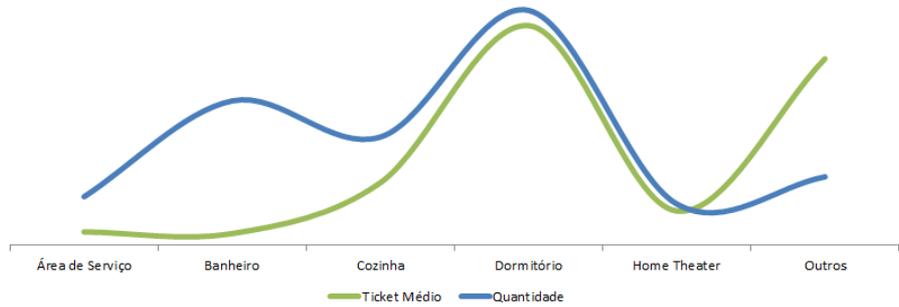
4. 2014

1. *Focco Lojas*
2. *Manager One*
3. *Programa Excelência*
4. *Lojas próprias*
5. *Fortalecimento da base de lojistas*
6. *Casa Brasileira*

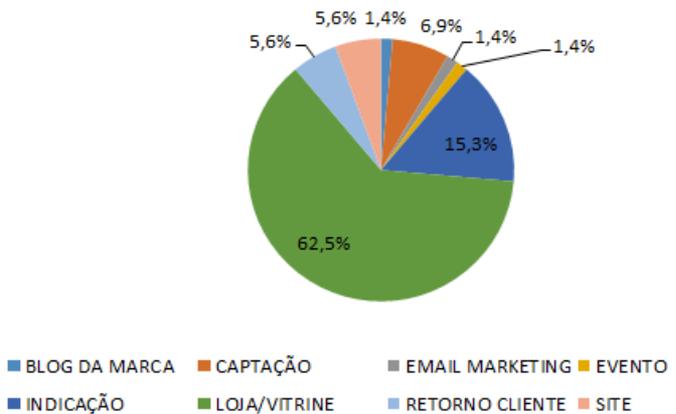
Adesão ao Focco Lojas

Lojas com contrato assinado 350
 Lojistas treinados 317
 Lojas convertidas 277
 Data base: 30/09/2013

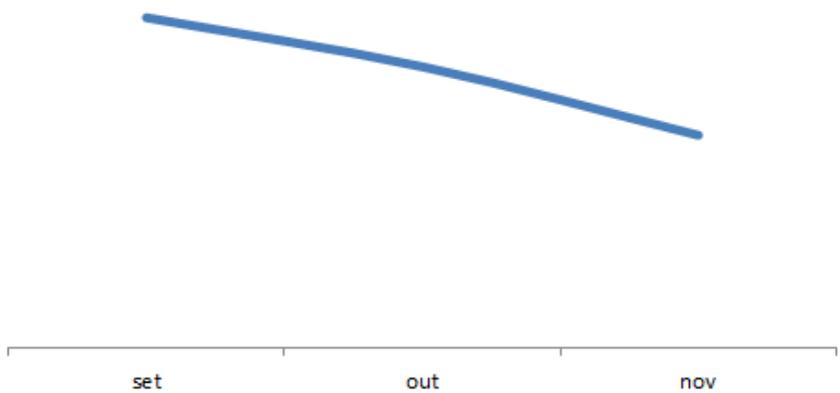
Contratos assinados no mês de outubro



Procedência dos clientes



Leadtime



OBS: Gráficos meramente ilustrativos, suas escalas podem não representar a realidade.

Funcionalidade agregada ao Promob que trará benefícios para a Unicasa e para o lojista.

The screenshot shows the Promob Manager One interface. At the top, there are navigation icons and tabs for 'Neste Computador', 'Em Andamento', 'Suspensos', 'Convertidos', and 'Perdidos'. Below this is a table with the following columns: 'Cliente', 'Situação', 'Estágio', 'Data de Entrega', and 'Última Modificação'. The table lists three clients: João Da Silva, João Marinho, and Juliana Almeida. Each client has a sub-row for their environment (Ambiente(s)). The status for all listed environments is 'Em Andamento'. The stages are 'Prospecção', 'Negociação', and 'Projeto'. The bottom of the interface shows navigation controls, including 'Total: 21 Clientes', 'Itens por Página: 20', 'Página 1 de 2', and status indicators for 'Internet' and 'Serviço de Integração'.

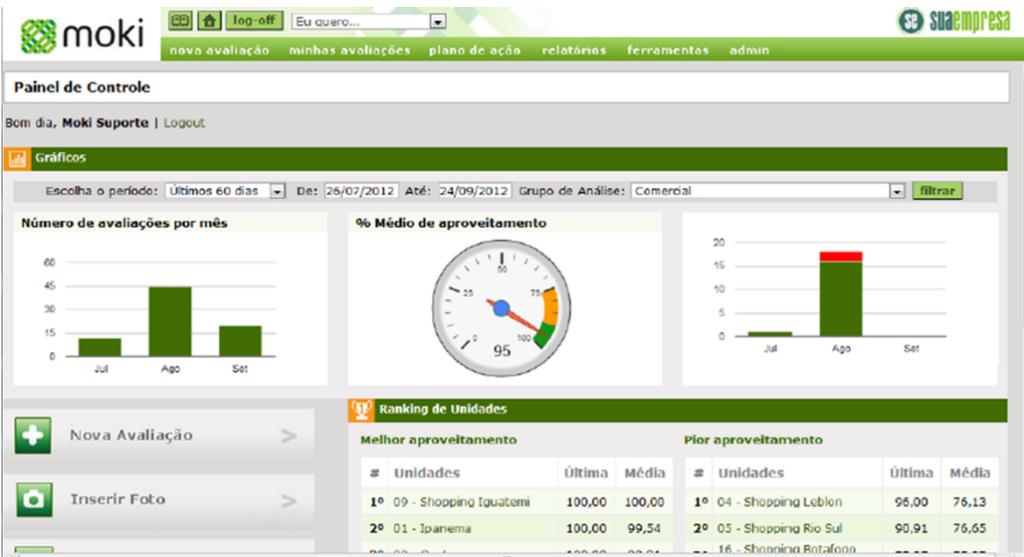
Cliente	Situação	Estágio	Data de Entrega	Última Modificação
João Da Silva				
+ Ambiente(s): Cozinha	Em Andamento	Prospecção		24/01/2013 17:41
João Marinho				
Juliana Almeida				
+ Ambiente(s): Dormitório	Em Andamento	Negociação		25/01/2013 10:07
Marcos Dos Saltos				
+ Ambiente(s): Sala	Em Andamento	Projeto		24/01/2013 16:30



3 – Programa de excelência

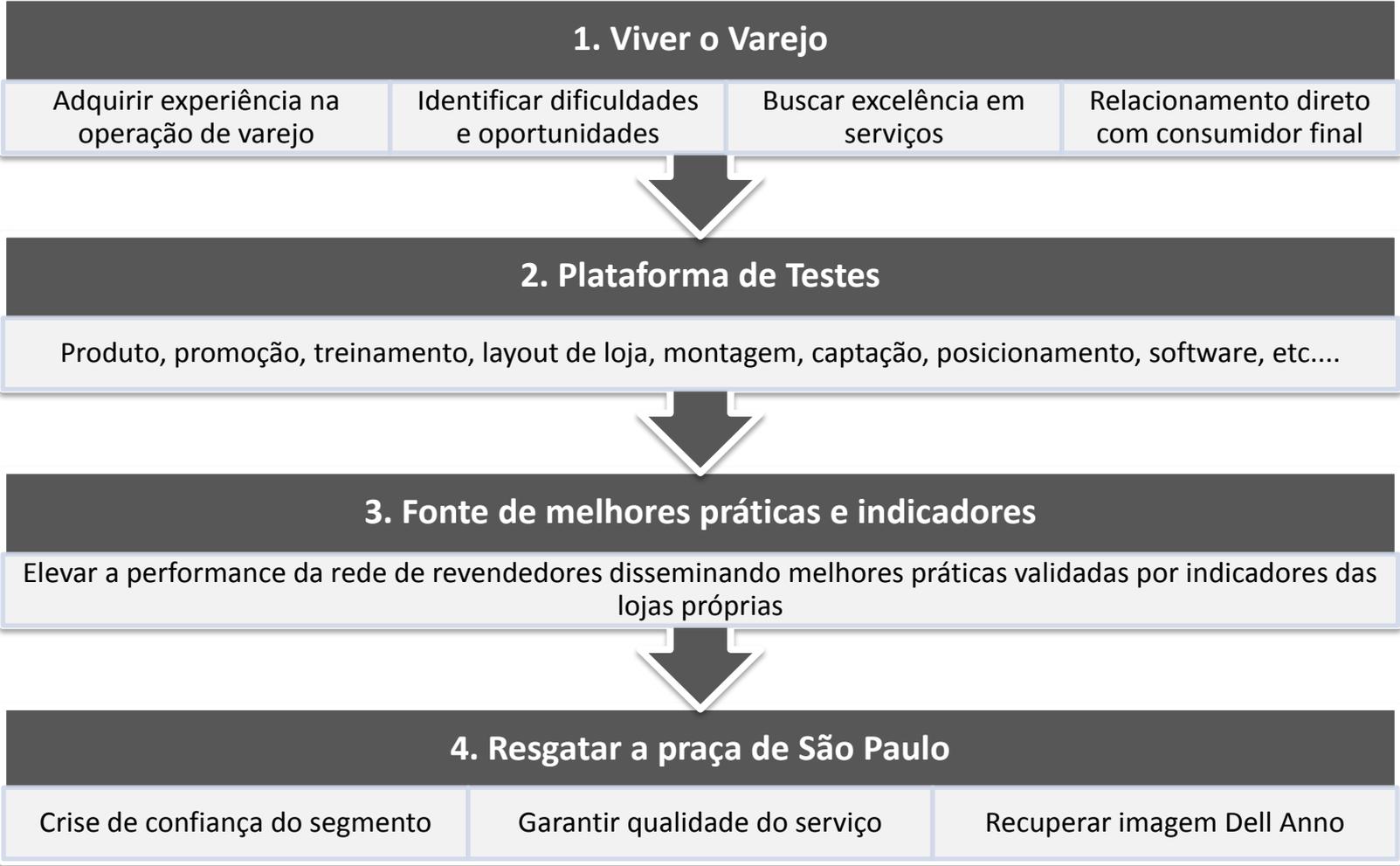
Avaliação de mais de 60 itens,
divididos em cinco categorias:

- Visual externo
- Ambiente interno
- Equipe
- Gestão do negócio
- Marketing e relacionamento



4 – Lojas próprias





5 – Fortalecimento da base de lojistas



- Modelo de negócios
 - Taxa de franquia;
 - Obra civil: média de R\$500,00/m² (base Porto Alegre)
 - Showroom: R\$650,00/m²*
 - Marketing inauguração
 - Fundo de mídia e royalties
 - Capital de giro



*Sem considerar eletrodomésticos e tampos em pedra (granito/mármore)



1. A Unicasa

2. 2012 – 2013

3. Ações Estratégicas

4. 2014

Brasil



Frank Zietolie

Diretor Presidente

Paulo Junqueira

Diretor Financeiro e de Relações com Investidores

Thiago Baisch

Diretor Comercial

UNICASA

Móveis

Relações com Investidores

Guilherme Possebon de Oliveira

Analista de RI

Telefone: (54) 3455-4425

E-mail: dri@unicasamoveis.com.br

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



Primeira Reunião

APIMEC-SP

