RSID3: R$ 1,65 por ação
OTC: RSRZY
Total de ações:
428.833.420

Valor de mercado:
R$ 707,6milhões

Teleconferência
28 de Março de 2014

Em Português com Tradução Simultânea

10h00 (Brasília)
09h00 (US ET)

Número:
+ 55 (11) 3728-5971
Código: Rossi

Replay
disponível até 03/04
Número:
+55 (11) 3127-4999
Código: 10752630

Equipe de Relações com Investidores

ri@rossiresidencial.com.br

+55 (11) 4058-2502

Sobre a Rossi

A Rossi é uma das principais incorporadoras e construtoras do Brasil e completou 30 anos em 2010. A empresa tem no seu portfólio inúmeros sucessos de vendas de imóveis residenciais e comerciais, nos mais variados perfis de renda. A Rossi integra o Novo Mercado da Bovespa e é negociada com o código RSID3 e no mercado de balcão americano (OTC: RSRZY).

Para mais informações, acesse o site www.rossiresidencial.com.br/ri

- **Geração de caixa de no trimestre de R$118 milhões (proporcional) e R$ 197 milhões segundo o IFRS;**
- **Caixa Operacional neutro no ano (-R$ 6 milhões) proporcionale geração de R$ 43 milhões segundo o IFRS;**
- **Dívida Líquida / PL atinge 109% no critério de consolidação proporcional, e 97% segundo o IFRS;**
- **Foram concluídas 22 mil unidades no ano;**
- **Lucro Líquido totaliza R$ 41 milhões em 2013.**

Mensagem do CEO

O encerramento de 2013 marca o primeiro ano do nosso Plano Estratégico que foi executado com extrema disciplina e foco conforme os direcionadores de valores apresentados.

A atuação foi concentrada em regiões estratégicas, onde a participação da Rossi (excluindo as JVs) nos novos lançamentos aumentou, junto com o percentual de obras em construção realizada por nossa equipe. Os processos mais críticos, como o repasse, ciclo de incorporação, obtenção de habite-se e vendas foram e serão aprimorados continuamente. O modelo de gestão por resultados foi aprimorado em conjunto com a Falconi, e está totalmente baseado na meritocracia, com metas e indicadores, que alinham os incentivos de todos os colaboradores ao plano estratégico da companhia e dos acionistas. A equipe possui reconhecida expertise no setor de construção civil, associada à nova cultura e a experiência em controles, gestão e disciplina financeira, vem nos possibilitando colocar em prática diversas mudanças nos nossos procedimentos, que visa tornar o modelo de gestão cada vez mais robusto. Além disso, esta disciplina permeia todas as decisões da companhia, que auxiliada pelo reforço e melhora contínua da área financeira garantirão a disseminação da cultura de rentabilidade e geração e caixa. Foi iniciado também um Plano de Melhorias de Controles Internos e tenho certeza que a maioria das mudanças estruturais necessárias já foram executadas, e hoje a Rossi é uma empresa bem diferente em relação ao ano passado.

Tenho a convicção de que os resultados aparecerão ao longo do tempo, e já se tornaram evidentes no ano de 2013, pois o lucro totalizou R$ 41 milhões, revertendo o prejuízo de 2012. O consumo de caixa reduziu drasticamente, de R$ 950 milhões em 2012 (média de R$ 1 bilhão nos últimos 3 anos, excluindo aumento e capital e *follow on*), para um caixa praticamente neutro, de R$ 6 milhões em 2013, com geração forte e significativa de R$ 117 milhões somente no quarto trimestre, terminando o ano com uma dívida líquida sobre PL de 109%. Esses números indicam uma mudança radical nos rumos da Rossi, nos dando a segurança e a confiança de que estamos na direção para alcançar os objetivos traçados para os próximos anos.

Foi realizada uma reestruturação no processo de repasse, e apesar de ainda viver uma transição e amadurecimento das mudanças, estou cada vez mais otimista com o processo de *turnaround*. Foi dada continuidade ao forte ciclo de entregas, pois foram concluídas 22 mil unidades, que trará como conseqüência a redução significativa dos gastos com obras em 2014, que junto com a aceleração do repasse, serão as principais alavancas para a geração de caixa. Ao mesmo tempo, continuamos nosso processo de desmobilização de ativos não estratégicos, sendo que nos últimos 18 meses até 2013 foram assinadas R$ 220 milhões de vendas, e ainda temos potencial superior a R$ 100 milhões somente em terrenos fora do nosso plano de lançamentos para os próximos anos.

Conforme amplamente anunciado ao longo de 2013, os lançamentos foram realizados conforme a evolução da geração de caixa e em linha com o compromisso de foco na rentabilidade. Assim encerramos com um volume de R$ 950 milhões, patamar inferior ao nosso potencial. Mantivemos a velocidade de vendas observada durante os primeiros seis meses de 2013, sendo importante destacar a redução significativa de 58% nos distratos em relação ao ano de 2012, conforme planejado.

À medida que forem concluídos os projetos remanescentes do legado com menor rentabilidade, haverá uma melhora gradual das margens, pois os produtos lançados de 2012 em diante possuem margens superiores e terão maior presença no portfólio de vendas e mix de receitas à medida que suas obras evoluam.

Houve uma redução de 24% em termos reais (ajustado pelo INCC) das despesas gerais e administrativas desde 2011, o que demonstra nosso comprometimento e a busca constante pela eficiência. Acredito que ainda existam oportunidades para buscar mais sinergias em 2015, porém em função do estágio atual, em que é necessário fortalecer pontualmente as equipes para garantir as entregas e o repasse, será mantido o mesmo nível ao longo de 2014.

Neste sentido, ao mesmo tempo em que temos priorizado no curto prazo a geração de caixa, também estamos atentos à perenidade da companhia, mantendo a seletividade e o rigor nas aprovações dos novos projetos para assegurar a melhor rentabilidade. Também continuamos com as discussões e a avaliação de alternativas para reduzir o ciclo atual de incorporação, desde a compra do terreno até o último contrato repassado.

Mais uma vez, agradeço aos esforços conjuntos e à determinação de todos que fazem parte do nosso time, pois com todas as ações em andamento será possível manter a nossa trajetória diferenciada no mercado.

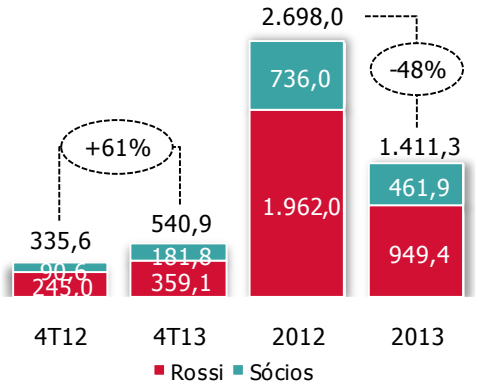
Leonardo Nogueira Diniz
CEO

Desempenho Operacional

Lançamentos

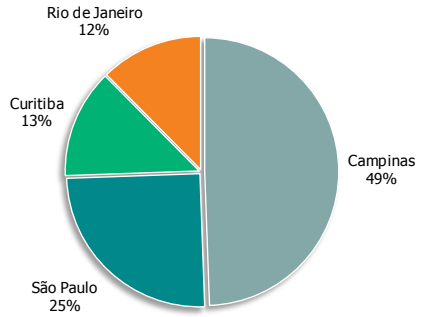
O VGV total dos lançamentos no quarto trimestre atingiu R$ 541 milhões (R$ 359 milhões parte Rossi). No acumulado do ano, totalizou R$ 1,4 bilhão (R$ 949 milhões parte Rossi).

Lançamentos | R$ MM

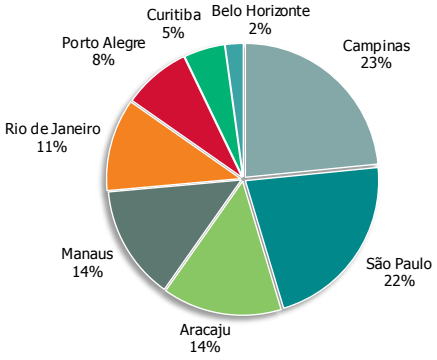


Os gráficos a seguirdemonstram a aderência doslançamentos à estratégia de foco da Rossi nos segmentos de renda média e média alta e nas principais regiões metropolitanas, em linha com o plano estratégico da empresa.

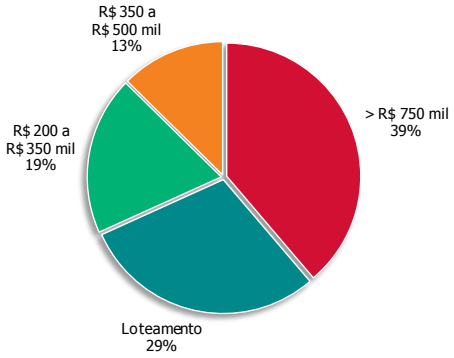
Lançamentos (% Rossi) 4T13 | Região Metropolitana



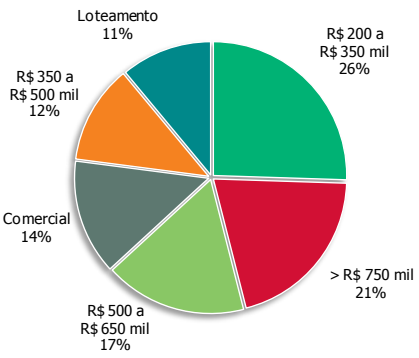
Lançamentos (% Rossi) 2013 | Região Metropolitana



Lançamentos (% Rossi) 4T13 | Tipo de Produto



Lançamentos (% Rossi) 2013 | Tipo de Produto

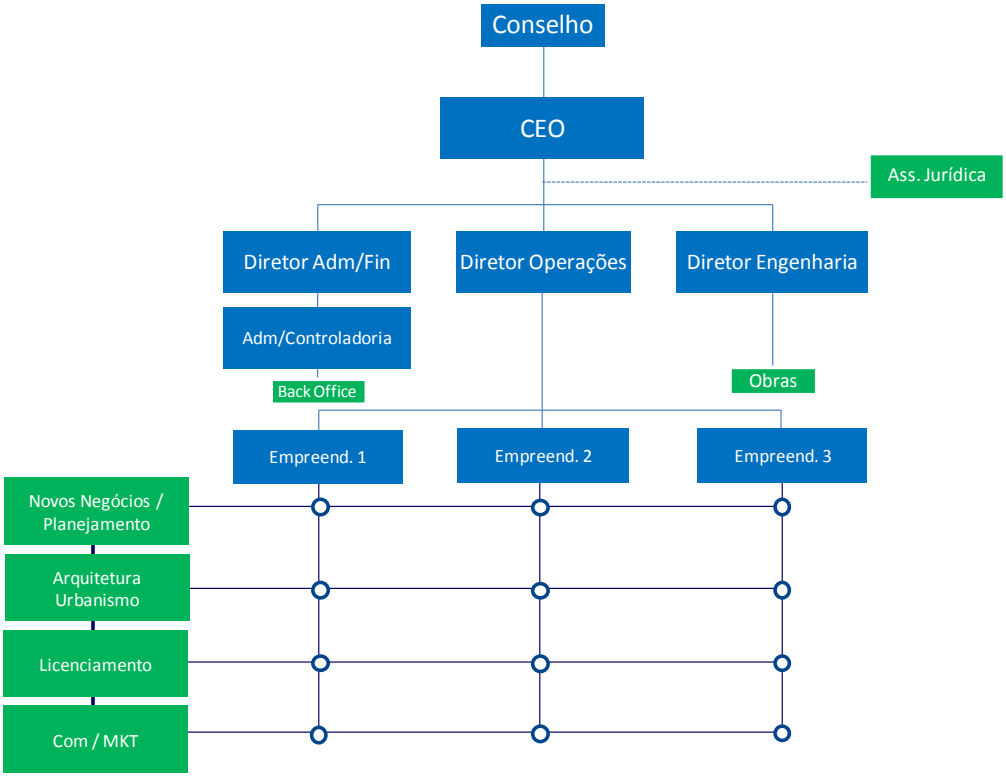


Entreverdes Urbanismo

No início de 2013, o Grupo Rossi Residencial, decidiu criar uma empresa focada em loteamentos:

- Combinação de expertises da ROSSI em engenharia, infra-estrutura e edificações;
- Expertise no desenvolvimento de Comunidades Planejadas;
- Excelente acesso a terrenos (captação de novos negócios);
- Potencial sinergia com a Rossi Residencial para aquisição de lotes multifamiliares urbanizados;
- Oportunidades existentes de desenvolvimento de grandes vazios urbanos em áreas metropolitanas;
- Equipe especializada em planejamento urbano e parcelamento do solo (Lei 6.766/79), aprovações, projetos e licenciamento ambiental;
- Sede e estrutura independentecom apoio do *Back Office* da Rossi.

A empresa é liderada por Valdemar Gargantini Jr, que possui larga expertise no setor de construção civil e nos últimos 18 anos atuou como diretor da Rossi Residencial, 14 deles como diretor da Regional Campinas, e 4 como diretor nacional de produto. Recentemente Geraldo Lopes Netofoi contratado como Diretor de Operações, com 20 anos de atuação no setor de loteamentos.



No 4T13 foi lançado o primeiro empreendimento, localizado em Campinas que obteve excelente desempenho de vendas. A Rossi acredita que existe substancial capacidade de geração de valor por meio desta unidade de negócio, porém somente serão realizados lançamentos quando houver uma equação financeira que permita que os projetos sejam lançados sem criar exposição de caixa para a Rossi.

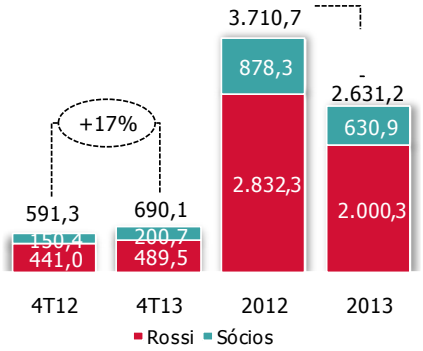
A seguir é detalhado o land bankda Entreverdes Urbanismo:

Cidade	VGV Total (R$ milhões)	VGV Entreverdes (R$ milhões)	Nº lotes
Campinas	1.998,4	953,0	2.112
Valinhos	1.085,1	325,5	6.086
Cotia	244,9	122,5	5.847
Santana de Parnaíba	428,7	127,3	5.942
Canoas	352,2	176,1	6.703
Aracaju	57,3	52,2	6.594
Total geral	**4.166,6**	**1.756,5**	**33.284**

Vendas e Velocidade de Vendas (VSO)

No trimestre, as vendas brutas aumentaram 17% em relação ao 4T12 em linha com a estratégia da Rossi de focar na venda de estoques.

Vendas Brutas | R$ MM



A tabela abaixo apresenta o detalhamento das vendas por estágio de andamento dos empreendimentos e região metropolitana:

Vendas Brutas 4T13 (% RR) R$ MM	Pronto	Em andamento	Lançamento	Total
Belo Horizonte	2,0	4,8		6,8
Brasília	9,5	16,5		26,0
Campinas	6,3	17,5	60,7	84,5
Manaus	5,3	38,1		43,3
Curitiba	15,3	15,8	5,7	36,7
Aracaju		13,0		13,0
Porto Alegre	18,8	45,2		64,0
Rio de Janeiro	9,8	15,7	18,2	43,7
São Paulo	8,7	50,9		59,7
Outras Regiões	64,1	47,6		111,7
Total	**139,8**	**265,0**	**84,6**	**489,5**
%	*28,6%*	*54,1%*	*17,3%*	

Vendas Brutas 2013 (% RR) R$ MM	Pronto	Em andamento	Lançamento	Total
Belo Horizonte	7,2	41,4	4,5	53,1
Brasília	57,0	51,0		108,0
Campinas	41,7	92,6	112,4	246,7
Capital Rossi	11,8	130,9	25,5	168,1
Curitiba	63,9	59,8	5,7	129,4
Norcon Rossi	0,2	87,7	17,7	105,5
Porto Alegre	124,3	131,6	69,9	325,8
Rio de Janeiro	63,3	47,0	40,6	150,9
São Paulo	49,9	188,8	38,7	277,4
Outras Regiões	258,6	176,8		435,4
Total	**677,8**	**1.007,5**	**315,0**	**2.000,3**
%	*33,9%*	*50,4%*	*15,7%*	

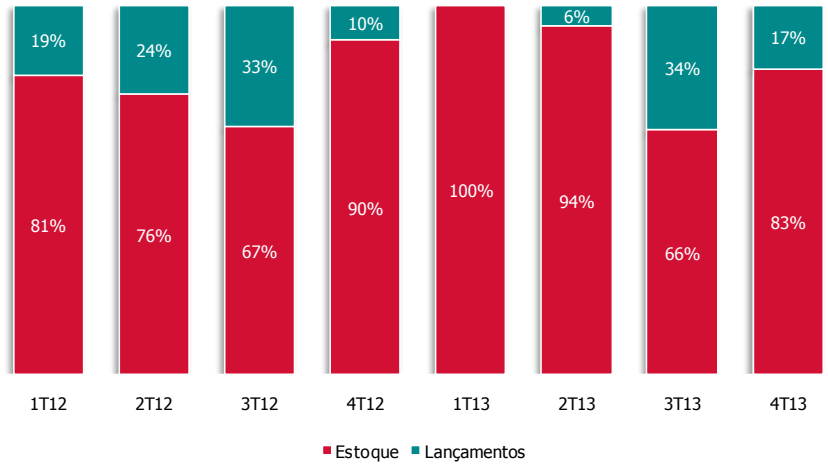
As tabelas a seguir apresentam a velocidade de vendas no trimestre e acumulada nos últimos 12 meses.

VSO Trimestral | % Rossi	4T12	1T13	2T13	3T13	4T13
Estoque Inicial	3.042,8	3.761,2	3.417,2	3.393,3	3.424,2
Lançamentos	410,0	-	148,4	441,8	359,1
Cancelamento de projetos	-	-	-	-	-
EI + Lançamentos	**3.452,8**	**3.761,2**	**3.565,6**	**3.835,1**	**3.783,2**
Vendas Brutas	441,0	471,0	433,1	607,0	489,5
VSO do período (%)	**12,8%**	**12,5%**	**12,1%**	**15,8%**	**12,9%**
Rescisão	522,3	127,0	164,6	176,7	120,2
Ajustes /Reavaliação	227,1	-	96,1	19,4	
Estoque final do período	**3.761,2**	**3.417,2**	**3.393,3**	**3.424,2**	**3.414,0**

VSO Acumulada em 12 meses | % Rossi	4T12	1T13	2T13	3T13	4T13
Estoque Inicial	3.082,9	2.958,3	2.524,2	3.042,8	3.761,2
Lançamentos	1.962,2	1.447,9	1.058,3	1.000,2	949,2
Cancelamento de projetos	(290,0)	(290,0)	-	-	-
EI + Lançamentos	**4.755,1**	**4.116,1**	**3.582,6**	**4.043,0**	**4.710,5**
Vendas Brutas	2.832,5	2.493,3	1.961,4	1.952,1	2.000,5
VSO do período (%)	**59,6%**	**60,6%**	**54,7%**	**48,3%**	**42,5%**
Rescisão	1.299,5	1.255,4	1.137,0	990,7	588,5
Ajustes /Reavaliação	539,1	539,1	635,2	342,6	115,5
Estoque final do período	**3.761,2**	**3.417,2**	**3.393,3**	**3.424,2**	**3.414,0**

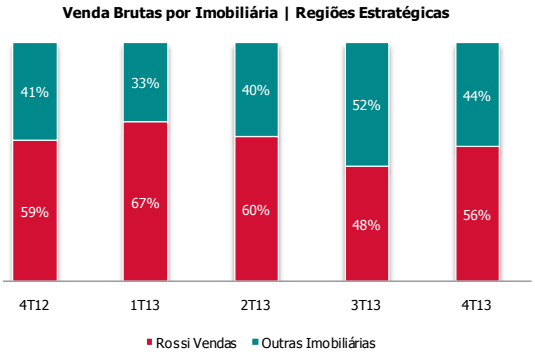
O gráfico a seguir apresenta a composição das vendas brutas entre lançamentos e estoque, onde é possível observar que em função do menor volume de lançamentos em 2013, que impacta significamente a velocidade de vendas, o foco principal foi realizar a comercialização das unidades em estoque.

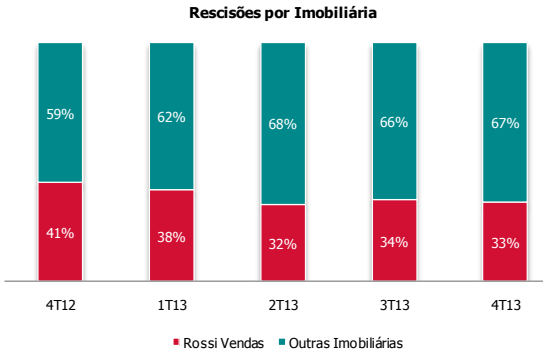
Composição das Vendas Brutas (% Rossi)



Rossi Vendas

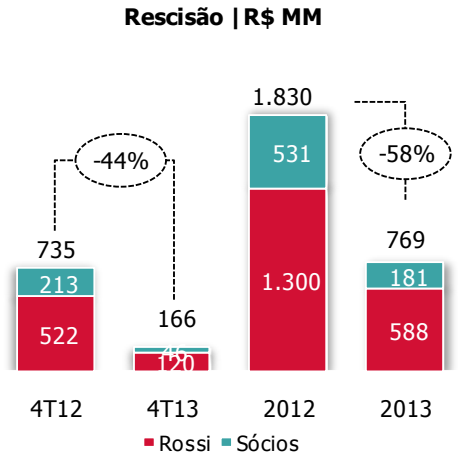
A Rossi Vendas foi responsável por 56% das vendas brutas nas regiões metropolitanas estratégicas. Os gráficos abaixo apresentam o detalhamento das vendas nas regiões estratégicas e as rescisões por imobiliária, e observa-se a efetividade junto com a qualidade das vendas realizadas pela equipe própria:





Rescisão de Clientes

No trimestre, as rescisões totalizaram R$ 166 milhões (R$ 120 milhões parte Rossi), redução de 44% em relação ao mesmo período de 2012. No acumulado do ano, a queda foi de 58% para R$ 769 milhões (R$ 588 milhões parte Rossi).

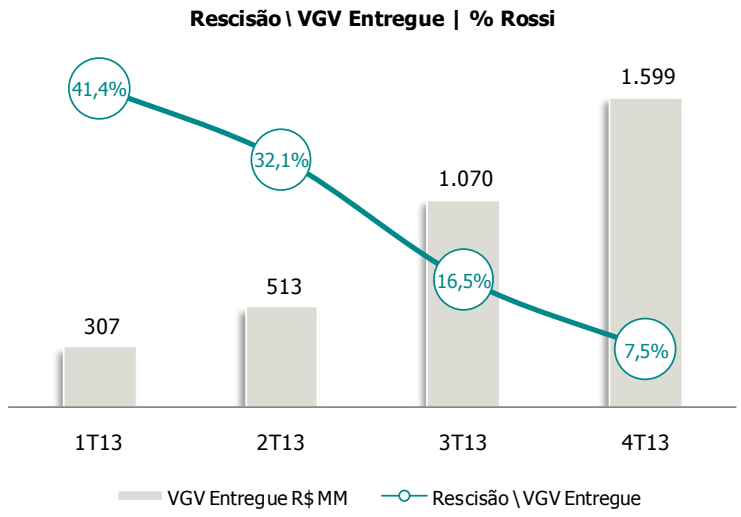


A tabela abaixo apresenta o detalhamento das rescisões por estágio de andamento dos empreendimentos e região metropolitana no 4T13 e no ano de 2013:

Rescisão 4T13 (% RR)R$ MM	Pronto	Em andamento	Total
Belo Horizonte	1,9	1,5	3,4
Brasília	2,9	13,8	16,8
Campinas	8,3	2,7	11,0
Manaus	1,7	7,7	9,4
Curitiba	9,6	1,4	10,9
Aracaju		3,7	3,7
Porto Alegre	4,2	0,3	4,5
Rio de Janeiro	5,5	2,2	7,7
São Paulo	5,9	10,1	16,0
Outras Regiões	29,2	7,5	36,7
Total	**69,2**	**51,0**	**120,2**
%	*57,6%*	*42,4%*	

Rescisão2013 (% RR) R$ MM	Pronto	Em andamento	Total
Belo Horizonte	5,7	11,6	17,4
Brasília	45,0	52,2	97,2
Campinas	31,1	18,6	49,7
Manaus	4,1	37,5	41,6
Curitiba	33,1	7,9	41,0
Aracaju		19,6	19,6
Porto Alegre	42,7	11,6	54,3
Rio de Janeiro	20,9	8,4	29,3
São Paulo	31,6	44,2	75,7
Outras Regiões	112,7	50,1	162,8
Total	**326,9**	**261,7**	**588,6**
%	*55,5%*	*44,5%*	

O gráfico a seguir apresenta o volume de rescisões (% Rossi) em relação ao VGV entregue em 2013, onde é possível observar uma tendência de queda ao longo deste ano, em função do trabalho realizado em 2012:



Estoque a Valor de Mercado

O estoque a valor de mercado atingiu R$ 3,4 bilhões (parte Rossi), sendo queas unidades prontas representam 11% do total.Nas tabelas a seguir são apresentadas as informações detalhadas por linha de produto, e ano estimado de entrega e de lançamento:

	Estoque por ano de Lançamento (R$ milhões)				
Produto	**2010 e Ant.**	**2011**	**2012**	**2013**	**Total**
Comercial	143,7	130,6	52,3	23,0	349,6
Convencional	575,5	812,2	878,4	371,3	2.637,4
Loteamento				167,2	167,2
MCMV	52,1	10,0			62,1
Segmento Econômico	85,7	67,8	44,2		197,7
Total	**857,0**	**1.020,5**	**975,0**	**561,5**	**3.414,0**
%	*25,1%*	*29,9%*	*28,6%*	*16,4%*	

	Estoque por ano estimado de Entrega (R$ milhões)					
Produto	**Pronto**	**2014**	**2015**	**2016**	**> 2016**	**Total**
Comercial	139,4	81,1	106,2		23	349,6
Convencional	130,0	851,5	631,5	952,1	72	2.637,4
Loteamento				167,2		167,2
MCMV	44,7	17,4				62,1
Segmento Econômico	65,9	108,2	23,5			197,7
Total	**380,0**	**1.058,2**	**761,2**	**1.119,3**	**95,3**	**3.414,0**
%	*11,1%*	*31,0%*	*22,3%*	*32,8%*	*2,8%*	

Em linha com a estratégia de foco nos segmentos de renda média e média alta, a Rossi continuou a reduzir sua exposição ao segmento econômico e ao Programa Minha Casa Minha Vida, em 38% e 59%, respectivamente, em relação ao 3T13.

Nas tabelas a seguir, são apresentadas as informações detalhadas por região metropolitana e por ano de lançamento, ano estimado de entrega e linha de produto.

	Estoque por ano de Lançamento (R$ milhões)				
Região Metropolitana	**2010 e Ant.**	**2011**	**2012**	**2013**	**Total**
Belo Horizonte	2,0	27,5	85,6	20,9	136,0
Brasília	45,6	166,9			212,5
Campinas	29,6	25,6	66,7	235,6	357,5
Manaus	90,9	63,2	190,9	45,8	390,9
Curitiba	96,4	150,1	41,5	38,2	326,1
Aracaju		21,0	105	18,2	143,9
Porto Alegre	166,4		121,4	3,1	290,9
Rio de Janeiro	10,0	17,6	89,1	58,7	175,5
São Paulo	128,0	84,9	190,2	141,0	544,2
Outras Regiões	287,9	463,9	84,7		836,5
Total	**857,0**	**1.020,5**	**975,0**	**561,5**	**3.414,0**
%	*25,1%*	*29,9%*	*28,6%*	*16,4%*	

Houve uma redução de 11% no estoquenas regiões não estratégicas, em linha com a campanha de venda deestoque com descontos pontuais.

	Estoque por ano estimado de Entrega (R$ milhões)					
Região Metropolitana	**Pronto**	**2014**	**2015**	**2016**	**> 2016**	**Total**
Belo Horizonte	2,0	1,0	132,9			136,0
Brasília	0,2	112,9	99,3			212,5
Campinas	27,7	94,1	68,4	167,2		357,5
Capital Rossi	9,2	126,7	18,5	213,5	23,0	390,9
Curitiba	98,7	47,3	65,0	115,1		326,1
Norcon Rossi		9,3	32,2	102,4		143,9
Porto Alegre	8,2	158,2		124,5		290,9
Rio de Janeiro	10,0	35,6	95,6	34,3		175,5
São Paulo	8,3	226,9	57,1	179,8	72,3	544,2
Outras	215,5	246,3	192,1	182,6		836,5
Total	**380,0**	**1.058,2**	**761,2**	**1.119,3**	**95,3**	**3.414,0**
%	*11,1%*	*31,0%*	*22,3%*	*32,8%*	*2,8%*	

Unidades Entregues

No quarto trimestre a Rossi concluiu 11.067 unidades (sendo 8.434 com habite-se), acumulando no ano um total de 21.856 unidades com 100% de execução das obras, e ultrapassando assim o ponto máximo de desembolsos comgastos de obras, o que auxiliará na geração de caixa ao longo de 2014. É importante destacar que a Rossi conseguiu recuperar durante o quarto trimestre os atrasos referentes aos primeiros meses de 2013. A tabela abaixo detalha as entregas do 4T13 e 2013 pelo critério de habite-se e conclusão das obras:

	4T13 | Empreendimentos Concluídos		
Produto	**Unidades**	**VGV 100% (R$ mil)**	**VGV Rossi (R$ mil)**
Convencional	2.168	1.080.943	738.731
Comercial	1.912	484.971	323.508
Segmento Econômico	6.062	613.240	425.562
MCMV	925	171.501	110.876
Total	**11.067**	**2.350.655**	**1.598.678**

	4T13 | Empreendimentos com Habite-se		
Produto	**Unidades**	**VGV 100% (R$ mil)**	**VGV Rossi (R$ mil)**
Convencional	1.257	560.037	411.063
Comercial	1.912	484.971	323.508
Segmento Econômico			
MCMV	5.266	489.852	360.083
Total	**8.434**	**1.534.859**	**1.094.654**

	2013 | Empreendimentos com Habite-se		
Linha de Produto	**Unidades**	**VGV 100% (R$ mil)**	**VGV Rossi (R$ mil)**
Convencional	4.310	1.852.138	1.395.348
Comercial	3.217	663.467	493.904
Segmento Econômico	1.968	363.003	262.580
MCMV	9.729	1.155.793	832.823
Total	**19.223**	**4.034.401**	**2.984.656**

	2013 | Empreendimentos Concluídos		
Produto	**Unidades**	**VGV 100% (R$ mil)**	**VGV Rossi (R$ mil)**
Convencional	5.221	2.373.044	1.723.017
Comercial	3.217	663.467	493.904
Segmento Econômico	8.029	976.244	688.143
MCMV	5.388	837.442	583.616
Total	**21.856**	**4.850.197**	**3.488.680**

A tabela a seguir apresenta o % acumulado da previsão da conclusão da obra em relação ao ano de lançamento:

		Previsão Conclusão de Obra			
Lançamento	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**	**2017**
2009 e Ant.	95%	100%	100%	100%	100%
2010	83%	100%	100%	100%	100%
2011	25%	46%	84%	100%	100%
2012		21%	67%	100%	100%
2013			29%	68%	100%

Atualmente a Rossi possui 103 canteiros de obras e 27.424 unidades em construção.A Rossi espera entregar em 2014 entre 10 a 12 mil unidades, que totaliza um VGV lançado de R$ 3.596.619 (R$2.727.494 parte Rossi).

Banco de Terrenos

A Rossi possui um banco de terrenos de altíssima qualidade e os valores estão segmentados em linha com a estratégia da empresa e o respectivo perfil de atuação:

R$MM	VGV 100%	VGV Rossi	Unidades
Rossi Residencial	9.225,3	7.690,9	22.240
Desmobilização	1.966,6	1.365,9	8.929
Banco de Terrenos Consolidado	**11.191,9**	**9.056,7**	**33.409**

O estoque de terrenos para construção e incorporação de imóveis residenciais totaliza um VGV potencial de R$ 8,3 bilhões (parte Rossi) para futuros lançamentos. A redução em relação ao 3T13 se refere a: (i) lançamentos realizados no 4T13; (ii) revisão dos projetos de forma a se adequar às novas especificações da Rossi em relação ao VGV por canteiro; (iii) revisão do VGV e perfil dos produtos. Os projetos referentes a Entreverdes estão detalhados na respectiva seção.

Em linha com o plano estratégico, houve uma redução dos terrenos que serão desmobilizados, seja por venda ou cancelamento de permutas.

A tabela abaixo apresenta o banco de terrenos destinado à incorporação residencial detalhado por Região metropolitana e tipo de produto:

Região Metropolitana	Comercial	R$ 200 a R$ 350 mil	R$ 350 a R$ 500 mil	R$ 500 a R$ 650 mil	De R$ 650 a R$ 750 mil	> R$ 750 mil	Total geral
Belo Horizonte	42,6	386,9	503,3	247,8	419,3	353,6	**1.953,5**
Brasília		46,9		72,3	7,0	283,0	**409,3**
Campinas		76,6				167,0	**243,5**
Capital Rossi		357,5	287,2		395,6	238,0	**1.278,2**
Norcon Rossi			89,3	98,8	53,9	153,5	**395,5**
Porto Alegre		531,0	392,8	401,8	107,7	142,8	**1.576,1**
Rio de Janeiro		283,0	82,8		416,8	58,6	**841,2**
São Paulo			910,1			83,4	**993,5**
Total geral	**42,6**	**1.681,8**	**2.265,4**	**820,8**	**1.400,3**	**1.479,9**	**7.690,9**
%	*0,6%*	*21,9%*	*29,5%*	*10,7%*	*18,2%*	*19,2%*	*100%*

Desempenho Financeiro

As informações financeiras foram preparadas de acordo com as práticas contábeisadotadas no Brasil, inclusive os CPCs19 (R2) e 36 (R3), referente à consolidação de determinadas participações societárias. Assim desde o1T13, a Rossi consolida todas as participações em suas controladas e "*joint ventures*" segundo estes pronunciamentos. Para efeito de comparabilidade com os períodos anteriores, serão apresentadas neste release as informações consolidadas proporcionalmente. As demonstrações financeiras consolidadas e maiores detalhes sobre a adoção destes pronunciamentos podem ser encontradas nas demonstrações financeiras padronizadas (DFP) arquivadas na CVM e disponíveis no site de Relações com Investidores da Companhia. A partir do 1T14, as informaçõese as respectivas variações apresentadas nesta seção serão em linha com as consolidações em IFRS, sendo que métricas selecionadas segundo a consolidaçãoproporcionalserão informadas como apêndice ao documento.

Receita Líquida

A receita líquida proveniente da venda de imóveis e serviços totalizou R$ 650milhõesno trimestre, crescimentode 77%, em comparação ao mesmo período do ano anterior, em função de: (i) maior volume de vendas líquidas no período e(ii) evolução das obras.

R$ milhões	4T13	4T12	Var.(%)	2013	2012	Var.(%)
Receita Operacional Bruta						
Venda de Imóveis e Serviços	668,7	378,6	77%	2.878,8	2.785,1	3%
Impostos e Deduções	(19,0)	(11,1)	71%	(74,0)	(70,5)	5%
Receita Operacional Líquida	**649,7**	**367,5**	**77%**	**2.804,8**	**2.714,6**	**3%**

A tabela a seguir apresenta a composição da Receita por safra de lançamento, onde se observa que o principal impacto se refere aos projetos do legado (lançados em 2010 e anos anteriores). Àmedida que as obras sejamentregues, concomitantemente com a evolução das safras mais recentes, as margens da Rossi tendem a se recuperar gradativamente.

4T13 | R$ milhões	Receita Líquida	Margem Bruta (ex juros)
2010 e Ant.	275,1	29,6%
2011	271,9	29,8%
2012	84,1	33,7%
2013	18,7	41,4%
Total	**649,7**	**30,5%**

2013| R$ milhões	Receita Líquida	Margem Bruta (ex juros)
2010 e Ant.	1.565,4	29,7%
2011	967,3	30,4%
2012	229,6	32,4%
2013	42,5	37,2%
Total	**2.804,8**	**30,3%**

Custo dos Imóveis e Serviços Vendidos

O custo dos imóveis e serviços atingiu R$ 531 milhões no 4T13, aumento de19,7% em comparação ao mesmo período do ano anterior.Os encargos financeiros decorrentes de financiamento a construção e dívidas corporativas, cujos recursos foram utilizados na produção, seja na aquisição dos terrenos ou nas construções dos empreendimentos, são capitalizados como estoques de imóveis e apropriados ao resultado proporcionalmente às unidades vendidas.

R$ milhões	4T13	4T12	Var.(%)	2013	2012	Var.(%)
Obras + terrenos	451,3	389,0	16%	1.957,0	1.890,8	4%
Encargos financeiros	80,6	55,4	45%	300,0	250,7	20%
Total	**531,9**	**444,4**	**20%**	**2.257,0**	**2.141,5**	**5%**

Lucro Bruto e Margem Bruta

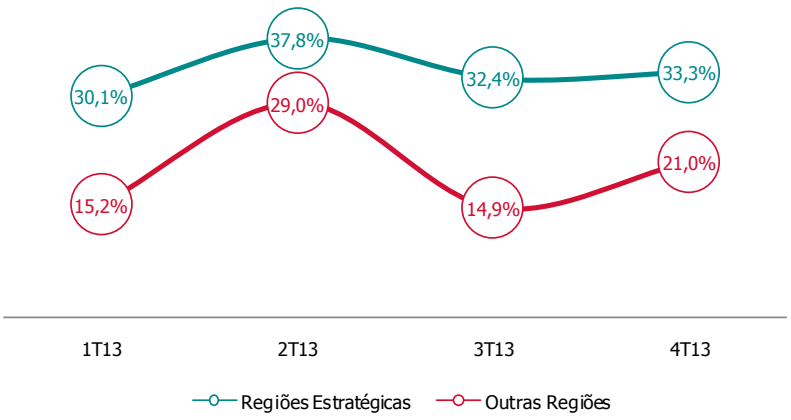
O lucro bruto totalizou R$ 118 milhões no trimestre. Excluindo os encargos alocados ao custo, o Lucro Bruto totalizou R$ 198 milhões no trimestre e R$ 848 milhões no ano,com margem de 30,5% e 30,3%, respectivamente.Abaixo, segue o detalhamento:

R$ milhões	4T13	4T12	Var.(%)	2013	2012	Var.(%)
Lucro Bruto	117,8	(76,9)	N/A	547,8	573,1	-4%
Margem Bruta (%)	18,1%	-20,9%	39,1 p.p	19,5%	21,1%	-1,6 p.p.
Lucro Bruto ajustado (1)	198,4	(21,5)	N/A	847,7	823,8	2,9%
Margem Bruta ajustada (%) (1)	**30,5%**	**-5,9%**	**N/A**	**30,2%**	**30,3%**	**-0,1 p.p.**

(1) excluindo efeitos financeiros alocados ao Custo

O gráfico a seguir detalha a composição da margem bruta (ex juros) segmentada pelas regiões de atuação da Rossi. É importante destacar que a empresa vem aplicando sua política de descontos principalmente em regiões não estratégicas, de forma a acelerar o processo de desmobilização das operações nestas áreas. Mesmo nestas áreas, porém, estes descontos são aplicados de maneira criteriosa, e as unidades têm sido vendidas a preços acima dos seus valores de liquidação.

Margem Bruta ex juros | Regiões de Atuação



A tabela a seguir apresenta a evolução dos juros capitalizados no estoque. A velocidade de reconhecimento tem gerado impactos de curto prazo no resultado, principalmente os juros referentes à dívida corporativa.

R$ milhões	1T13	2T13	3T13	4T13
Estoque Inicial	221,7	215,7	217,0	230,5
(+) Juros Capitalizados	73,0	68,2	87,2	91,3
(-) Juros Reconhecidos	(79,0)	(67,0)	(73,7)	(80,6)
Estoque Final	**215,7**	**217,0**	**230,5**	**241,2**

Despesas Administrativas e Comerciais

As despesas administrativas (excluindo as participações no resultado) totalizaram R$ 50 milhões no trimestre e R$ 196 milhões no ano, apresentandouma redução de 7% e 10% em relação ao mesmo período do ano anterior,respectivamente.

R$ milhões	4T13	4T12	Var.(%)	2013	2012	Var.(%)
Administrativas (a)	49,8	53,7	-7%	196,0	216,9	-10%
Comerciais (b)	61,8	72,3	-15%	197,7	285,8	-31%
Administrativas ÷ Receita Líquida	7,7%	14,6%	-6,9 p.p.	7,0%	8,0%	-1,0p.p.
Comerciais ÷ Receita Líquida	9,5%	19,7%	-10,2 p.p.	7,0%	10,5%	-3,5 p.p.
(a) + (b)	111,6	126,0	-11%	393,7	502,7	-22%
(a) + (b) ÷ Receita Líquida	17,2%	34,3%	-17,1 p.p.	14,0%	18,7%	-4,5p.p.

EBITDA

O EBITDA Ajustado atingiu R$ 124milhões no trimestre commargem EBITDA Ajustada de 19%.Em 2013 o EBITDA cresceu 92%, com margem EBITDA de 19%:

R$ milhões	4T13	4T12	Var.(%)	2013	2012	Var.(%)
Lucro (Prejuízo) Líquido	2,5	(338,4)	N/A	41,1	(205,7)	N/A
(+/-) Despesas (Receitas) Financeiras, Líq.	16,2	73,7	-78%	96,8	128,6	-25%
(+) Provisão IR e Contribuição Social	17,2	10,9	58%	65,5	83,9	-22%
(+) Depreciação e Amortização	3,5	1,7	103%	6,8	7,2	-5%
(+) Encargos Financeiros alocados ao custo	80,6	55,4	45%	300,0	250,7	20%
(+) Remuneração em Ações	4,2	3,0	40%	17,3	9,6	80%
EBITDA Ajustado	**124,3**	**(193,6)**	**N/A**	**527,5**	**274,2**	**92%**
Margem EBITDA Ajustada (%)	*19,1%*	*-52,7%*	*71,8 p.p.*	*18,8%*	*10,1%*	*8,7 p.p.*

Lucro Líquido

Em 2013, a Rossi apurou um lucro líquido de R$ 41milhões com margem líquida de1,5%, em função dos impactos descritos nas seções anteriores.

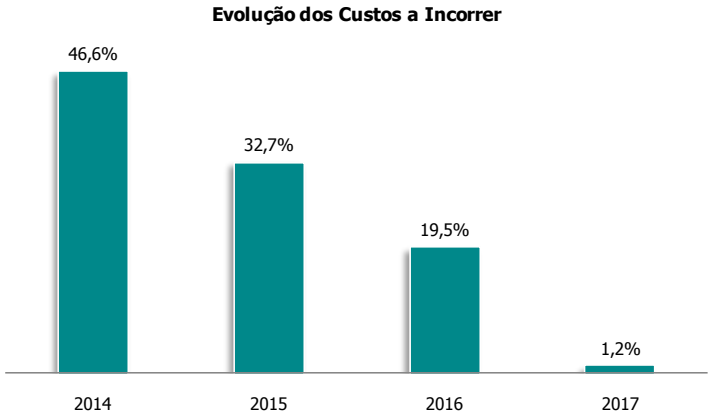
R$ milhões	4T13	4T12	Var.(%)	2013	2012	Var.(%)
Lucro Líquido	2,5	(338,4)	N/A	41,1	(205,7)	N/A
Margem Líquida (%)	*0,4%*	*-92,1%*	*92,5 p.p.*	*1,5%*	*-7,6%*	*9,0 p.p.*

Resultado a Apropriar

A tabela a seguir, apresenta os resultados a apropriar, brutos de PIS e COFINS e não considera os valores dos juros apropriados ao custo.

Resultado a Apropriar (R$ milhões)	4T13	3T13	Var.(%)
Receita Bruta a Apropriar	1.972,4	2.2276,7	-11%
Custos (s/ encargos financeiros)	(1.287,3)	(1.459,7)	-12%
Lucro Bruto a Apropriar	685,1	767 ,0	-11%
Margem a Apropriar (%)	34,7%	34,4%	0,3 p.p.

O gráfico a seguir apresenta o cronograma da evolução dos custos a apropriar:



Contas a Receber

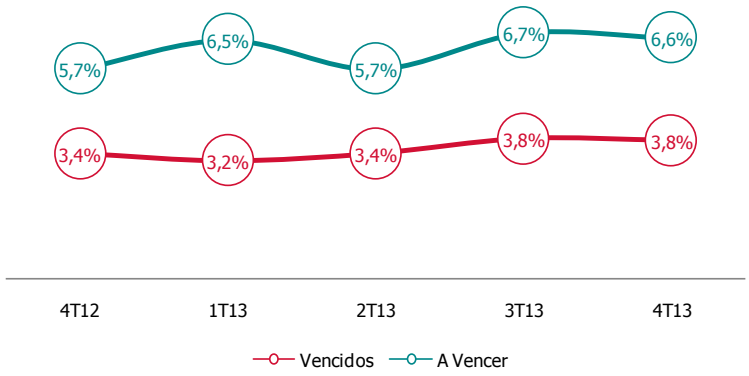
O saldo de contas a receber de clientes, mais o saldo decorrente de incorporação imobiliária a ser apropriado pelo PoC (reconhecimento de receitas e respectivos custos e despesas decorrentes de operações de incorporação imobiliária durante o andamento da obra) totalizou R$ 5,3bilhões (Parte Rossi).

R$ milhões	4T13	3T13	Var.(%)
Curto Prazo	**2.621,0**	**2.507,0**	**5%**
Unidades em obra	1.638,0	1.372,1	19%
Unidades prontas	917,8	1.092,5	-16%
Terrenos a Receber	65,2	42,4	54%
Longo Prazo	**732,4**	**860,0**	**-15%**
Unidades em obra	464,7	449,0	3%
Unidades prontas	246,8	396,2	-38%
Terrenos a Receber	20,9	14,8	41%
Total	**3.353,4**	**3.367,0**	**0%**
Recebíveis de Incorporação a serem apropriados no balanço pelo POC			
Curto Prazo	1.532,6	1.569,4	-2%
Longo Prazo	428,3	510,0	-16%
Total	**1.960,9**	**2.079,4**	**-6%**
Total de Contas a Receber	**5.314,3**	**5.446,4**	**-2%**

Taxa de Inadimplência

O índice de inadimplência (Vencidos + a Vencer) segue estávelem relação aos dados históricos apresentados. O índice representa o saldo total dos clientes com qualquer atraso superior a 90 dias. Adicionalmente, inclui a parcela a vencer dos contratos, representando uma visão bastante conservadora do índice.

Taxa de Inadimplência | Inadimplência / Carteira Total



Imóveis a Comercializar

A tabela a seguir detalha os Imóveis a Comercializar contabilizados no balanço patrimonial ao preço de seu custo histórico:

R$ milhões	4T13	3T13	Var.(%)
Imóveis concluídos	119,3	168,9	-29%
Imóveis em construção	957,4	788,5	21%
Terrenos para futuras incorporações	842,3	990,2	-15%
Gasto com novos projetos	18,2	31,6	-43%
Materiais	30,4	28,2	8%
Adiantamento de fornecedores	53,7	53,8	0%
Encargos capitalizados	241,2	230,5	5%
Total	**2.262,3**	**2.291,6**	**-1%**

Repasse e Rossi Fácil

Ao final de 2013 foi realizada uma reestruturação da Rossi Fácil, a partir da qual todas as etapas do processo de repasse passaram a ser geridas como uma esteira de produção, o que permite identificar os gargalos em cada uma das etapas e monitorar os respectivos prazos de duração. Os times locais foram reforçados, e o processo de gestão matricial, com envolvimento tanto das diretorias regionais, como da diretoria de crédito imobiliário, na matriz, foi aprimorado, tendo sido também revistos os sistemas de incentivos para priorizar a geração de caixa. Além disso, foi criado um comitê semanal no qual participam todos os membros da diretoria corporativa, para identificar as causas raiz, agir rapidamente e acompanhar todas as ações realizadas.

Foram criados também cronogramas e *checklists* detalhados para acompanhamento das diversas etapas, não apenas referentes à construção, mas também as questões envolvendo a incorporação e documentações diversas, que envolvem a obtenção do habite-se, CND e pasta mãe, condições precedentes para o repasse. Um escritório de gerenciamento de projetos vem monitorando e cobrando planos de ação semanalmente para garantir aderência às datas previstas para obtenção destes documentos.

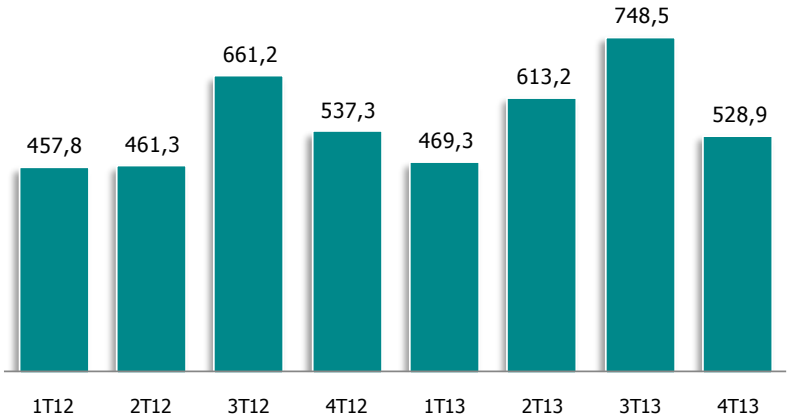
O gráfico a seguir detalha o histórico das entradas de caixa no ano de 2013 provenientes dos repasses, que totalizaram R$ 2,9 bilhões (100%) no ano. Nos meses de novembro e dezembro foi realizada uma força tarefa para regularizar os contratos em registro nos cartórios que permitiu acelerar o processo e assim apresentaram um crescimento de 35% em relação ao terceiro trimestre.

Fluxo de Caixa (R$ MM) | 100%



O gráfico a seguir detalha a evolução das assinaturas de repasses e quitações, e se observa um crescimento de 11% de contratos assinadosem relação ao ano de 2012. Pode-se observar que no quarto trimestre a evolução foi em linha com a sazonalidade histórica, por conta dos efeitos do final de ano, e particularmente em 2013, em decorrência da prolongada greve dos bancos, que impactou o início do trimestre.

Repassse (R$ MM) | 100%



Desmobilização e Venda de Ativos

O total de vendas de ativos assinados desde dezembro de 2012 atingiu R$ 239 milhões sendo que em 2013 foram R$ 173 milhões. No ano foram recebidos R$ 124 milhões, sem considerar a venda do North Shopping por R$ 67 milhões. Assim ainda faltam receber R$ 114 milhões nos próximos 18 meses. Conforme apresentado na tabela de Contas a Receber na página 18, já foram contabilizados R$ 86 milhões, sendo que o saldo de R$ 29 milhões possui cláusulas resolutivas.

Venda de Ativos| R$ MM	
Assinados até 3T13	**96,2**
Recebido no 4T13	(32,3)
Novas Vendas	50,2
Total a Receber	**114,1**

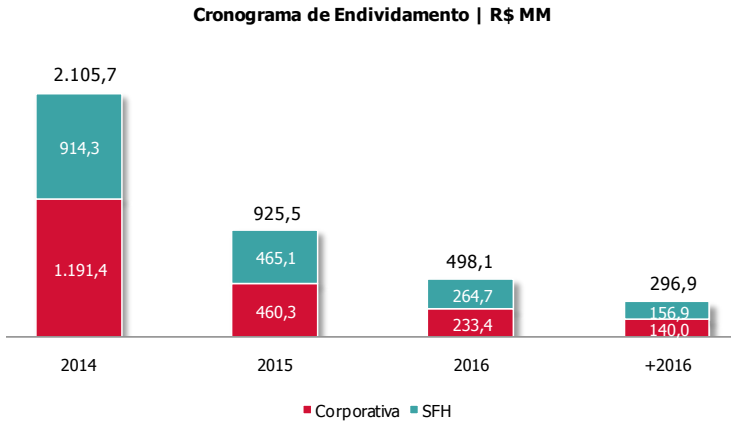
Endividamento e Fluxo de Caixa

A Rossi encerrou o 4T13 com uma posição de caixa de R$ 986milhões e umendividamento total de R$ 3,8 bilhões.Em função do elevado número de entregas ocorrido em 2013, e considerando que em muitos casos a Rossi possui sócios nos empreendimentos, é necessário realizar a distribuição dos lucros nas SPEs que consomem caixa. Porém existem casos em que a Rossi financia a exposição de caixa dos sócios nos empreendimentos, o que gera como contrapartida créditos a receber. Assim, a dívida líquida deve ser ajustada pela variação líquida entre ativos e passivos dos parceiros, pois a Rossi possui a gestão e controle do caixa de todas as obras e, caso o sócio não cumpra com suas obrigações, ele terá sua participação diluída para equalizar a situação patrimonial da SPE, que distribuirá os lucros desproporcionalmente, o que reverte o consumo de caixa.Além disso, estes financiamentos são quitados no momento da entrega e repasse dos empreendimentos. Seu prazo é alinhado, portanto, ao dos financiamentos à produção destas obras.Ajustada por estes recebíveis líquidos dos parceiros de negócios, que encerraram o 4T13 em R$ 222 milhões, a dívida líquida proporcional ajustada encerrou o ano de 2013 em R$ 2,6 bilhões, ou 109% em relação ao Patrimônio Líquido.

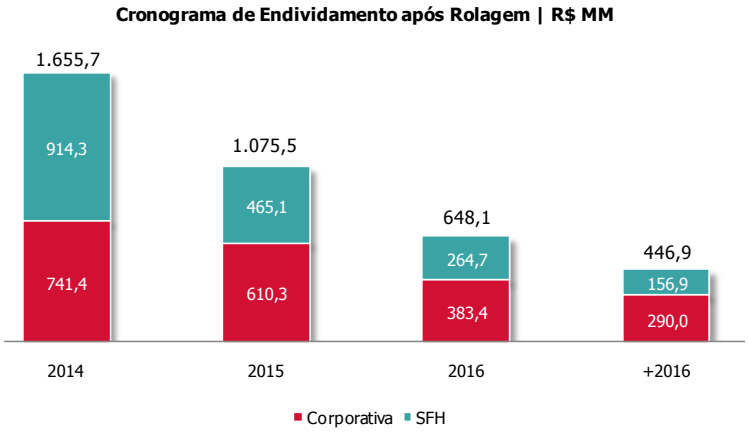
As operações de crédito imobiliário são compostas por financiamentos à produção (SFH) e cédulas de crédito Bancário (CCB) que serão utilizados para a construção e desenvolvimento de empreendimentos habitacionais pré-determinados.

R$ milhões	4T13	3T13	Var (%)
Curto Prazo	**2.105,7**	**1.778,4**	**18%**
Financiamentos para construção	1.605,8	1.323,0	21%
Capital de giro	184,2	127,4	45%
Cessão de Crédito	6,9	8,1	-15%
Debêntures	308,8	320,0	-4%
Longo Prazo	**1.720,5**	**2.231,5**	**-23%**
Financiamentos para construção	1.284,0	1.666,0	-23%
Capital de giro	166,4	191,3	-13%
Cessão de Crédito	20,0	24,2	-17%
Debêntures	250,0	350,0	-29%
Dívida Bruta	**3.826,2**	**4.010,0**	**-5%**
Disponibilidades financeiras	986,2	1.052,4	-6%
Dívida Líquida	**2.840,0**	**2.957,5**	**-4%**
Dívida Líquida ÷ Patrimônio Líquido	**118,7%**	**123,9%**	**-5,2 p.p.**
Contas a Receber de Sócios (líquido)	221,8	239,1	-7%
Dívida Líquida Ajustada ÷ Patrimônio Líquido	**109,4%**	**113,9%**	**-5,2 p.p.**

O gráfico a seguir apresenta o cronograma de vencimentos do endividamento proporcional:



A rolagem de R$ 450 milhões com vencimento em 2014, anunciada em novembro, encontra-se em fase de formalização da documentação definitiva, em função da complexidade da estrutura de compartilhamento de garantias do financiamento à produção de vários empreendimentos. Segue abaixo o cronograma de vencimentos proporcional pro forma após a rolagem:



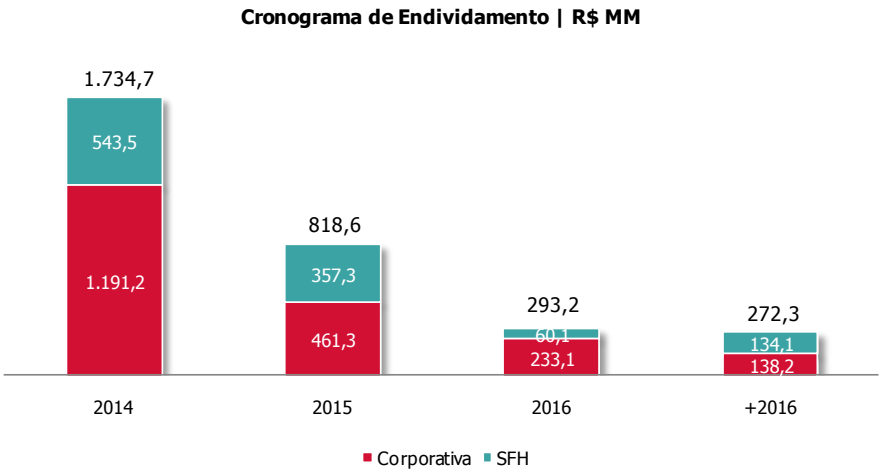
A geração de caixa operacional, medida pela variação da dívida líquida, excluindo os gastos com a Rossi Urbanizadora e Rossi CommercialProperties foi de R$ 119 milhões no 4T13 e R$ 55 milhões no ano. Adicionalmente, ao expurgar os gastos com juros incorridos, observa-se que a empresa está gerando caixa operacional:

R$ milhões	2013	4T13	3T13	2T13	1T13
Geração (Consumo) de Caixa	**(6,4)**	**117,6**	**(53,6)**	**(9,8)**	**(60,6)**
(+) Gastos da Urbanizadora	10,1	1,0	5,2	1,9	2,0
(+) Gastos da Rossi CommercialProperties	27,0		13,8	2,2	11,0
(+) Gastos com comissão (Aumento de capital)	24,0				24,0
Geração (Consumo) de Caixa Operacional	**54,7**	**118,6**	**(34,7)**	**(5,6)**	**(23,6)**
(+) Juros Pagos	389,7	126,1	79,5	119,0	65,0
Geração (Consumo) de Caixa Operacional ex juros	**444,4**	**244,7**	**44,8**	**113,4**	**41,5**

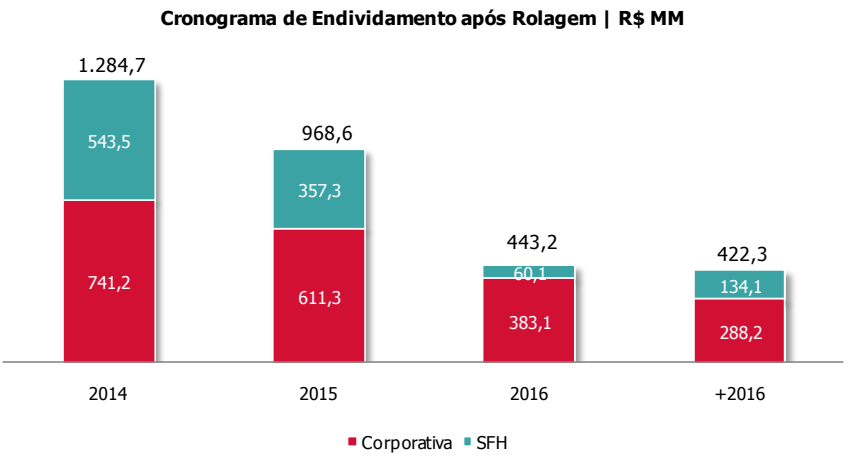
A seguir são apresentadas as tabelas do endividamento e fluxo de caixa de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil, inclusive os CPCs 19 (R2) e 36 (R3), referente à consolidação de determinadas participações societárias.

R$ milhões (IFRS)	4T13	3T13	Var (%)
Curto Prazo	**1.734,7**	**1.493,4**	**16%**
Financiamentos para construção	1.234,9	1.037,6	19%
Capital de giro	181,5	127,4	43%
Cessão de Crédito	9,4	8,5	11%
Debêntures	308,8	320,0	-4%
Longo Prazo	**1.384,1**	**1.852,3**	**-25%**
Financiamentos para construção	948,8	1.285,5	-26%
Capital de giro	166,4	191,3	-13%
Cessão de Crédito	18,9	25,5	-26%
Debêntures	250,0	350,0	-29%
Dívida Bruta	**3.118,8**	**3.345,8**	**-7%**
Disponibilidades financeiras	789,7	819,6	-4%
Dívida Líquida	**2.329,1**	**2.526,2**	**-8%**
Dívida Líquida ÷ Patrimônio Líquido	**97,3%**	**105,8%**	**-8,5 p.p.**

O gráfico a seguir apresenta o cronograma de vencimentos da dívida consolidada (IFRS):



Segue abaixo o cronograma de vencimentos de 2013 pro forma após a rolagem de R$ 450 milhões:



A geração de caixa operacional, medida pela variação da dívida líquida, excluindo os gastos com a Rossi Urbanizadora e Rossi CommercialProperties foi de R$ 198 milhões no 4T13 e R$ 104 milhões no ano:

R$ milhões (IFRS)	2013	4T13	3T13	2T13	1T13
Geração (Consumo) de Caixa	**42,7**	**197,1**	**(67,6)**	**14,5**	**(101,3)**
(+) Gastos da Urbanizadora	10,1	1,0	5,2	1,9	2,0
(+) Gastos da Rossi Commercial Properties	27,0		13,8	2,2	11,0
(+) Gastos com comissão (Aumento de capital)	24,0				24,0
Geração (Consumo) de Caixa Operacional	**103,7**	**198,1**	**(48,7)**	**18,6**	**(64,3)**

Indicadores Operacionais

R$ milhões	4T13	4T12	Var.	2013	2012	Var.
VGV Lançado | 100%	**540,9**	**335,6**	**61%**	**1.410,9**	**2.698,2**	**-48%**
Convencional	254,2	271,7	-6%	862,2	2.101,6	-59%
Loteamento	286,7	-	N/A	286,7	-	N/A
Comercial	-	-	N/A	262,0	362,9	-28%
Segmento Econômico	-	63,9	N/A	-	233,7	N/A
VGV Lançado | % Rossi	**359,1**	**245,0**	**47%**	**949,2**	**1.961,9**	**-52%**
Convencional	249,2	245,0	2%	708,4	1.491,9	-53%
Loteamento	109,8	-	N/A	109,8	-	N/A
Comercial	-	-	N/A	131,0	353,9	-63%
Segmento Econômico	-	-	N/A	-	116,2	-100%
Unidades Lançadas	**946**	**1.001**	**-5%**	**3.183**	**6.899**	**-54%**
Convencional	595	683	-13%	2.062	4.485	-54%
Loteamento	351	-	N/A	351	-	N/A
Comercial	-	318	N/A	770	964	-20%
Segmento Econômico	-	-	N/A	-	1.450	-100%
Vendas Brutas Contratadas | 100%	**690,1**	**591,3**	**17%**	**2.631,2**	**3.710,7**	**-29%**
Convencional	340,3	349,6	-3%	1.500,9	2.353,9	-36%
Loteamento	119,5	-	N/A	119,5	-	N/A
Comercial	66,1	25,6	158%	153,1	315,6	-51%
Segmento Econômico	82,2	109,5	-25%	371,6	550,4	-32%
MCMV	82,0	106,6	-23%	486,0	490,7	-1%
Vendas Brutas Contratadas | % Rossi	**489,5**	**441,0**	**11%**	**2.000,3**	**2.832,3**	**-29%**
Convencional	276,7	241,8	14%	1.178,1	1.722,2	-32%
Loteamento	43,4	-	N/A	43,4	-	N/A
Comercial	46,0	20,4	125%	120,1	280,5	-57%
Segmento Econômico	61,7	92,0	-33%	295,0	452,9	-35%
MCMV	61,6	86,7	-29%	363,7	376,8	-3%
Unidades Brutas Vendidas	**2.013**	**2.393**	**-16%**	**9.881**	**13.848**	**-29%**
Convencional	757	727	4%	3.606	4.435	-19%
Loteamento	128	-	N/A	128	-	N/A
Comercial	210	107	96%	610	1.034	-41%
Segmento Econômico	301	623	-52%	1.607	7.443	-78%
MCMV	617	936	-34%	3.930	936	320%

Balanço Patrimonial(R$ mil) - Proporcional

ATIVO	4T13	3T13	Var. (%)
CIRCULANTE			
Caixa e equivalentes	494.285	614.300	-20%
Títulos mantidos para negociação	231.944	241.288	-4%
Contas a receber de clientes	2.621.004	2.506.285	5%
Imóveis a comercializar	1.769.468	1.671.932	6%
Outros créditos	778.813	854.343	-9%
Total do Ativo Circulante	**5.895.514**	**5.888.148**	**0%**
NÃO CIRCULANTE			
REALIZÁVEL A LONGO PRAZO			
Títulos mantidos para negociação	259.986	196.851	32%
Contas a receber de clientes	732.403	860.538	-15%
Depósitos Judiciais	492.859	54.227	809%
Imóveis a comercializar	53.845	619.707	-91%
Total do Realizável a Longo Prazo	**1.539.093**	**1.731.323**	**-11%**
Imobilizado	57.509	57.008	1%
Intangível	50.082	47.229	6%
Total do não circulante	**1.646.684**	**1.835.560**	**-10%**
TOTAL DO ATIVO	**7.542.198**	**7.723.708**	**-2%**

PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	4T13	3T13	Var. (%)
CIRCULANTE			
Financiamentos para construção - crédito imobiliário	1.605.816	1.323.131	21%
Empréstimo para Capital de Giro	191.112	135.461	41%
Debêntures	308.761	319.982	-4%
Fornecedores	111.301	113.966	-2%
Contas a pagar por aquisição de terrenos	220.415	232.628	-5%
Salários e encargos sociais	40.940	44.205	-7%
Impostos e contribuições a recolher	41.084	40.250	2%
Dividendos a pagar		-	0%
Participação dos administradores e empregados a pagar	5.551	4.428	25%
Adiantamento de clientes	159.984	134.017	19%
Impostos e contribuições diferidos	208.323	190.977	9%
Passivo a descoberto e outras contas a pagar	65.519	68.107	-4%
Total do Circulante	**2.958.806**	**2.607.152**	**13%**
NÃO CIRCULANTE			
Financiamentos para construção - crédito imobiliário	1.284.043	1.666.092	-23%
Empréstimo para Capital de Giro	186.439	215.526	-13%
Debêntures	250.000	350.000	-29%
Contas a pagar por aquisição de terrenos	63.449	65.635	-3%
Impostos e contribuições a recolher	25.823	25.823	0%
Provisões para riscos	67.152	61.612	9%
Provisões para garantias de obras	41.199	38.975	6%
Impostos e contribuições diferidos	58.213	65.572	-11%
Passivo a descoberto e outras contas a pagar	214.156	240.574	-11%
Total do não circulante	**2.190.474**	**2.729.809**	**-20%**
PATRIMONIO LIQUIDO			
Capital social	2.611.390	2.611.390	0%
Ações em tesouraria	(82.331)	(81.767)	0%
Reservas de capital	54.567	50.354	16%
Lucros /(Prejuízo) acumulados	(190.708)	(193.230)	-317%
Total do Patrimônio Líquido	**2.392.918**	**2.386.747**	**0%**
TOTAL DO PASSIVO	**7.542.198**	**7.723.708**	**-2%**

Demonstração do Resultado (R$ mil) - Proporcional

	4T13	4T12	Var.(%)
Receita Operacional Bruta			
Venda de Imóveis e Serviços	668.675	378.571	76,6%
Impostos sobre vendas	(18.959)	(11.118)	70,5%
Receita Operacional Líquida	**649.717**	**367.453**	**76,8%**
Custo dos Imóveis e Serviços	**(531.897)**	**(444.368)**	**19,7%**
Obras+ terrenos	(451.291)	(388.967)	16,0%
Encargos Financeiros	(80.606)	(55.401)	45,5%
Lucro Bruto	**117.820**	**(76.915)**	**-253,2%**
Margem Bruta	***18,1%***	***-20,9%***	***39,1 p.p.***
Despesas Operacionais	**(81.854)**	**(176.814)**	**-53,7%**
Administrativas	(52.501)	(53.668)	-2,2%
Participações nos Resultados	1.422	-	N/A
Comerciais	(63.646)	(72.314)	-12,0%
Depreciação e Amortização	(1.691)	(1.741)	-2,9%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	34.562	(49.091)	-170,4%
Lucro antes do Resultado Financeiro	**35.965**	**(253.729)**	**-114,2%**
Resultado Financeiro	**(16.194)**	**(73.722)**	**-78,0%**
Receita Financeira	38.560	(5.661)	-781,2%
Despesas Financeira	(54.754)	(68.061)	-19,6%
Lucro (Prejuízo) Operacional	**19.771**	**(327.451)**	**-106,0%**
Margem Operacional	***3,0%***	***-89,1%***	***92,2 p.p.***
Provisão para IR e Contribuição Social	(11.380)	(16.574)	-31,3%
IR e Contribuição Social diferido	(5.869)	5.655	-203,8%
Lucro (Prejuízo) Líquido do Exercício	**2.522**	**(338.370)**	**-100,7%**
Margem Líquida	***0,4%***	***-92,1%***	***92,5 p.p.***

	2013	2012	Var.(%)
Receita Operacional Bruta			
Venda de Imóveis e Serviços	2.878.767	2.785.072	3,4%
Impostos sobre vendas	(73.994)	(70.484)	5,0%
Receita Operacional Líquida	**2.804.773**	**2.714.588**	**3,3%**
Custo dos Imóveis e Serviços	**(2.256.997)**	**(2.141.531)**	**5,4%**
Obras+ terrenos	(1.957.045)	(1.890.822)	3,5%
Encargos Financeiros	(299.952)	(250.709)	19,6%
Lucro Bruto	**547.776**	**573.057**	**-4,4%**
Margem Bruta	***19,5%***	***21,1%***	***-1,6 p.p.***
Despesas Operacionais	**(344.347)**	**(566.308)**	**-39,2%**
Administrativas	(195.964)	(216.879)	-9,6%
Participações nos Resultados	(4.270)	(4.344)	-11,4%
Comerciais	(197.707)	(285.775)	-30,8%
Depreciação e Amortização	(6.783)	(7.175)	-5,5%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	60.377	(52.135)	-215,8%
Lucro antes do Resultado Financeiro	**203.429**	**6.749**	**2914,2%**
Resultado Financeiro	**(96.848)**	**(128.600)**	**-24,7%**
Receita Financeira	144.852	109.300	32,5%
Despesas Financeira	(241.700)	(237.900)	1,6%
Lucro (Prejuízo) Operacional	**106.581**	**(121.851)**	**-187,5%**
Margem Operacional	***3,8%***	***-4,5%***	***8,3 p.p.***
Provisão para IR e Contribuição Social	(48.307)	(56.153)	-14,0%
IR e Contribuição Social diferido	(17.216)	(27.714)	-37,9%
Lucro (Prejuízo) Líquido do Exercício	**41.058**	**(205.718)**	**-120,0%**
Margem Líquida	***1,5%***	***-7,6%***	***9,0 p.p.***

Glossário

Consumo de Caixa - Medido pela variação da dívida líquida, ajustado aos aumentos de capital,dividendo pagos e gastos não recorrentes.

CPC – Comitê de pronunciamentos contábeis - Criado pela Resolução CFC nº 1.055/05, o CPC tem como objetivo "o estudo, o preparo e a emissão de Pronunciamentos Técnicos sobre procedimentos de Contabilidade e a divulgação de informações dessa natureza, para permitir a emissão de normas pela entidade reguladora brasileira, visando à centralização e uniformização do seu processo de produção, levando sempre em conta a convergência da Contabilidade Brasileira aos padrões internacionais".

EBITDA – Lucro Líquido do exercício ajustado ao imposto de renda e contribuição social sobre o lucro, das despesas de depreciação e amortização e dos encargos financeiros alocados nos custos dos imóveis vendidos. O EBITDA não é uma medida de desempenho financeiro segundo as Práticas Contábeis Adotadas no Brasil, tampouco deve ser considerada isoladamente, ou como uma alternativa ao lucro líquido, como medida de desempenho operacional, ou alternativa aos fluxos de caixa operacionais, ou como medida de liquidez. A metodologia do cálculo do EBITDA da Rossi está de acordocom a definição adotada pela CVM, conforme Instrução nº CVM 527 de 4 de outubro de 2012.

EBITDA ajustado – Apurado a partir do Lucro líquido ajustado ao imposto de renda e contribuição social sobre o lucro, das despesas de depreciação e amortização, dos encargos financeiros alocados nos custos dos imóveis vendidos, dos juros capitalizados no CMV, dos gastos com emissão de ações, das despesas com plano de opções e outras despesas não operacionais. O EBITDA Ajustado não é uma medida de desempenho financeiro segundo as Práticas Contábeis Adotadas no Brasil, tampouco deve ser considerada isoladamente, ou como uma alternativa ao lucro líquido, como medida de desempenho operacional, ou alternativa aos fluxos de caixa operacionais, ou como medida de liquidez. O EBITDA Ajustado não possui significado padronizado e a definição da Rossi de EBITDA Ajustado pode não ser comparável àquela utilizada por outras cias.

INCC – Índice Nacional de Custo da Construção, medido pela Fundação Getúlio Vargas.

Land Bank – Banco de Terrenos para futuros empreendimentos adquiridos em dinheiro ou por meio de permutas.

Margem de Resultados a Apropriar – Equivalente a "Resultados a Apropriar" dividido pelas "Receitas a Apropriar" a serem reconhecidas em períodos futuros.

Método PoC – As receitas, custos e despesas relacionadas a empreendimentos imobiliários, são apropriadas com base no método contábil do custo incorrido ("PoC"), medindo-se o progresso da obra pelos custos reais incorridos versus os gastos totais orçados para cada fase do empreendimento,de acordo coma orientação técnica OCPC 04 - Aplicação da Interpretação Técnica ICPC 02 às Entidades de Incorporação Imobiliária Brasileira.

Permuta – Sistema de compra de terreno pelo qual o dono do terreno recebe em troca um determinado número de unidades ou percentual da receita do empreendimento a ser construído no mesmo. Adquirindo terreno por meio de permutas, objetivamos a redução da necessidade de recursos financeiros e o conseqüente aumento do retorno.

Receitas de Vendas a Apropriar – As receitas a apropriar correspondem às vendas contratadas cuja receita é apropriada em períodos futuros, em função do andamento da obra e não no momento da assinatura dos contratos. Desta forma, o saldo de Receitas a Apropriar corresponde às receitas a serem reconhecidos em períodos futuros relativas a vendas passadas.

Minha Casa Minha Vida (MCMV) – Programa habitacional lançado em 2009 com unidades de até R$170 mil/unidade.

Recursos do SFH – Recursos do SFH são originados do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS) dos depósitos de caderneta de poupança. Os bancos comerciais são obrigados a investir 65% desses depósitos no setor imobiliário, para a aquisição de imóvel por pessoa física ou para os incorporadores a taxas menores que o mercado comum de vendas.

Resolução CFC nº963/03 e Método POC (PercentageofCompletion) – A receita, bem como os custos e despesas relativos à atividade de incorporação, são apropriados ao resultado ao longo do período de construção do empreendimento imobiliário, à medida da evolução do custo incorrido, de acordo com a Resolução CFC N.º 963/03.

Resultados de Vendas a Apropriar – Em função do reconhecimento de receitas e custos em função do andamento de obra (Método PoC) e não no momento da assinatura dos contratos, reconhecemos receitas e despesas de incorporação de contratos assinados em períodos futuros. Desta forma, o saldo de Resultados a Apropriar corresponde às receitas menos custos a serem reconhecidos em períodos futuros relativos a vendas passadas.

Segmento Econômico (s/MCMV) – Unidades com valor médio entre R$170 a R$200 mil.

Venda Contratada – É cada contrato resultante de vendas de unidades durante certo período de tempo, incluindo unidades em lançamento e unidades em estoque. As vendas contratadas serão reconhecidas como receitas de acordo com andamento da obra (método PoC).

VGV – Valor Geral de Vendas.

VGV Lançado – Valor Geral de Vendas correspondente ao valor total a ser potencialmente obtido pela companhia proveniente da venda de todas as unidades lançadas de determinado empreendimento imobiliário a determinado preço.

VGV Rossi – Valor Geral de Vendas obtido ou a ser obtido pela Rossi na venda de todas as unidades de um determinado empreendimento imobiliário, a preço pré-determinado no lançamento, proporcionalmente à nossa participação no empreendimento.

VSO – Vendas sobre oferta