RSID3: R$ 3,35 por ação
OTC: RSRZY
Total de ações:
85.766.684

Valor de mercado:
R$ 287,3 milhões

Teleconferência
19 de Março de 2015

Em Português com Tradução Simultânea

10h00 (Brasília)
09h00 (US ET)

Número:
+ 55 (11) 2188-0155
Código: Rossi

Replay
disponível até 27/03/14
Número:
+55 (11) 2188-0400
Código: Rossi

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. A empresa tem no seu portfólio inúmeros sucessos de vendas de imóveis residenciais. 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

São Paulo, 18 de Março de 2015. A **Rossi Residencial S.A.** (BM&FBovespa: RSID3; OTC: RSRZY; Bloomberg: RSID3 BZ Equity), uma das principais incorporadoras e construtoras do País, anuncia os resultados referente ao quarto trimestre e o ano encerrado em 2014.

Destaques do Período

- **Geração de caixa totalizou R$ 424,1 milhões (proporcional)** no ano. Na consolidação pelo IFRS, o valor atingiu **R$ 381,9 milhões.**

- **Volume recorde de entrada de caixa de R$ 1,0 bilhão (R$ 832,8 milhões parte Rossi)** no quarto trimestre. No ano, totalizou **R$ 3,7 bilhões (R$ 2,9 bilhões parte Rossi)**.

- **Aumento na eficiência e crescimento no volume de repasse.** O volume repassado (assinatura de contratos de financiamento ou quitação pelo cliente) totalizou **R$ 2,9 bilhões** em 2014. A VSO de repasse (razão entre (i) o volume de contratos assinados e unidades quitadas, e (ii) o total de unidades com averbação) atingiu **38,7%** no trimestre e **30,4%** ano ano, variação de **+3,3 p. p**. em relação à 2013.

- **Aceleração do volume de entregas**. O VGV total entregue em 2014 atingiu **R$ 3,6 bilhões (R$ 2,9 bilhões parte Rossi)** que representam mais de **11 mil unidades** (em linha com as estimativas da Rossi), contribuindo com o aumento do potencial de repasse. Os recebíveis de unidades prontas totalizam **R$ 1,3 bilhão**.

- **Redução do volume de obras e canteiros**. Atualmente a Rossi possui **58** canteiros e custo a incorrer de **R$ 1,9 bilhão (R$1,3 bilhão parte Rossi)**, variação de **-38,6%** em relação a 2013. A redução continuará ao longo de 2015 potencializando a geração de caixa.

- **Elevação da participação da equipe própria de engenharia nas obras**. Equipes próprias executando **90%** das obras lançadas desde 2013 e **79%** do total em andamento.

- **Crescimento das vendas de estoque.** Foco na cesta de produtos prontos e a entregar em 2014, que representaram **71,0%** das vendas do ano, aumentando o potencial de repasse para o primeiro semestre de 2015.

- **Aceleração da Velocidade de Vendas.** Aumento da velocidade de vendas (VSO) nos últimos 12 meses para **47,6%,** variação de **+5,2 p.p.** em relação a 2013.

- **Aumento das rescisões para acelerar geração de caixa.** As rescisões totalizaram no ano R$ 1,4 bilhão, sendo R$ 1,0 bilhão parte Rossi, dos quais **70,6%** já foram vendidos. Destes, **R$ 517,7** milhões já entraram no caixa em 2014, e **R$ 278,2** milhões estão em processo de repasse.

Indicadores Operacionais e Financeiros

R$ milhões	4T14	4T13	Var.	2014	2013	Var.
Desempenho Operacional						
Lançamentos - 100%	163,4	540,9	-69,8%	693,6	1.411,3	-50,9%
Vendas Brutas - 100%	520,5	776,1	-32,9%	2.336,4	1.941,1	+20,4%
Rescisões - 100%	381,1	228,0	+67,1%	1.380,9	769,2	+79,5%
Vendas Líquidas - 100%	139,4	548,1	-74,6%	955,5	1.171,9	-18,5%
Lançamentos - % Rossi	163,4	359,1	-54,5%	610,3	949,4	-35,7%
Vendas Brutas - % Rossi	404,5	607,0	-33,4%	1.835,1	1.510,8	+21,5%
Rescisões - % Rossi	288,8	176,7	+63,4%	1.040,2	588,6	+76,7%
Vendas Líquidas - % Rossi	115,7	430,3	-73,1%	794,9	922,2	-13,8%
Desempenho Financeiro						
Receita Líquida	220,7	521,5	-57,7%	1.617,0	2.132,8	-24,2%
Margem Bruta	*4,4%*	*20,4%*	*-16,0 p.p.*	*14,2%*	*18,8%*	*-4,6 p.p.*
Margem Bruta (ex juros)[1]	*25,4%*	*28,6%*	*-3,2 p.p.*	*29,9%*	*29,4%*	*+0,5 p.p.*
EBITDA Ajustado [2]	(116,8)	85,1	N/A	11,4	449,6	-97,5%
Margem EBITDA Ajustada [2]	*-53,0%*	*16,3%*	*N/A*	*0,7%*	*21,1%*	*-20,4 p.p.*
Lucro Líquido	(361,4)	2,5	N/A	(619,4)	41,1	N/A
Margem Líquida	*-163,8%*	*0,5%*	*N/A*	*-38,3%*	*1,9%*	*N/A*
Dívida Líquida / PL (%)				*109,8%*	*97,3%*	*+12,5 p.p.*
Geração (Consumo) de Caixa	226,1	197,1	+14,7%	381,9	(201,3)	N/A

[1] Margem Bruta excluindo a reclassificação referente a Rossi Construtora conforme detalhado na página 13 .
[2] Margem Bruta excluindo a reclassificação referente a Rossi Construtora e os juros apropriados ao custo.
[3]EBITDA Ajustado e Margem EBITDA Ajustada pelas despesas que não representam desembolso efetivo de caixa e itens não recorrentes. A reconciliação com o EBTDA conforme Instrução nº CVM 527/2012 está disponível na página 17 e no glossário ao final deste documento.

Evento Subsequente

Em 17 de março de 2015, a Companhia liquidou integralmente o saldo devedor de R$ 101,5 milhões (saldo em 31 de dezembro de 2014), referente ao instrumento particular de escritura da terceira emissão de debêntures simples, não restando em aberto qualquer obrigação com relação à referida emissão. Com esta liquidação, os recursos excedentes em caução foram liberados e contribuirão para o reforço da liquidez da Companhia.

Mensagem do CEO

O ano de 2014 foi um marco fundamental de avanços em direção às nossas diretrizes estratégicas traçadas em 2013. Tivemos progresso relevante em diversas frentes, que contribuíram para o nosso principal objetivo, a geração de caixa e desalavancagem. Em um ambiente de mercado bastante desafiador, conseguimos gerar R$ 424,1 milhões de caixa operacional, e reduzir a dívida corporativa em R$ 456,9 milhões (proporcional à participação da Rossi).

As melhorias implementadas no processo de repasse, completamente reestruturado, nos permitiu identificar e eliminar gargalos, tornando a operação uma das mais eficientes do setor. O indicador que analisa a velocidade do repasse, onde a quantidade de contratos de financiamentos assinados e unidades quitadas é comparada com uma base inicial, composta pelas unidades aptas para inciar o repasse, atingiu 38,7%,uma evolução significativa em relação ao 23,3% do íncio de 2014.

Concomitantemente, o monitoramento nas emissões de documentos e certidões após o término físico da obra, que são condições precedentes para o início do repasse, apresentou melhoria significativa e nos permitiu uma maior assertividade em relação a nossas projeções, superando a meta estipulada em 2014. Isto nos permitiu atingir a entrega superior a 11 mil unidades, que representam um VGV de R$ 2,9 bilhões, sendo que somente no quarto trimestre, as entradas de caixa atingiram o volume recorde de R$ 832,8 milhões, contribuindo para uma geração de caixa de R$ 255,1 milhões no trimestre, valor 51% superior aos nove meses acumulados até setembro de 2014.

Com plena confiança no processo de repasse e na qualidade de nossos produtos, adotamos postura proativa no momento das entregas, o que resultou em rescisões das vendas cujos compradores não demonstraram interesse em concretizar o repasse. Mesmo com o impacto negativo nos resultados, esta ação se mostrou bastante positiva para a geração de caixa. Das unidades rescindidas, 71% já foram revendidas no ano. As entradas de caixa referentes às parcelas de entrada, somadas ao repasse das unidades, superou as saídas de devoluções a clientes com contratos. Adicionalmente, esta ação resultou numa carteira de clientes que continuará produzindo efeitos positivos na geração de caixa dos próximos períodos, à medida que sejam concluídos os repasses.

Conseguimos também uma redução dos estoques, antecipando condições mais adversas do mercado, com as vendas brutas crescendo +21,5% em relação a 2013. Foram iniciadas diversas campanhas promocionais que nos permitiram atingir uma velocidade de vendas anual de 47,6%.

Foi implementada com sucesso a gestão por meio de indicadores, que contemplou todas as áreas da Rossi, que permite mensurar, identificar, elaborar planos de ação para endereçar desvios em relação ao planejado, e ainda contribuir com soluções e melhorias na operação para garantir o cumprimento das metas estipuladas. Acredito que tanto o comprometimento neste processo, como a resiliência demonstrada pelos colaboradores, foram fundamentais para atingir os resultados apresentados em 2014, e nos garantem que trilhamos o caminho correto para os próximos anos.

Tempestivamente, reduzimos o volume de lançamentos planejado para o período, de forma a manter nossa estratégia focada na venda de estoque de prontos e quase prontos, que contribuem para aumentar o potencial de repasse e geração de caixa. Foi necessário intensificar os descontos praticados nestas unidades e em praças não estratégicas, que acabou por comprometer a rentabilidade no curto prazo.

Iniciamos 2015 com um cenário ainda mais desafiador, o que nos leva a manter o foco nos esforços para elevação do potencial de repasse e geração de caixa, dando continuidade à redução do endividamento. Continuaremos atentos às condições de mercado, e focados na venda do estoque com alta liquidez, e adequação da nossa estrutura e custos a esta nova realidade.

Nossa expectativa é que, conforme a dinâmica de oferta e demanda do mercado imobiliário se ajuste, somada à disponibilidade de financiamento, auxiliada pelas medidas econômicas anunciadas recentemente, melhorem as perspectivas e a confiança no futuro, nos permitindo continuar atuando com produtos diferenciados, na busca pela melhora da rentabilidade futura.

Mais uma vez, agradeço os esforços conjuntos e à determinação do nosso time, e conto com a continuidade deste empenho para mantermos os excelente resultados apresentados ao longo dos próximos anos.

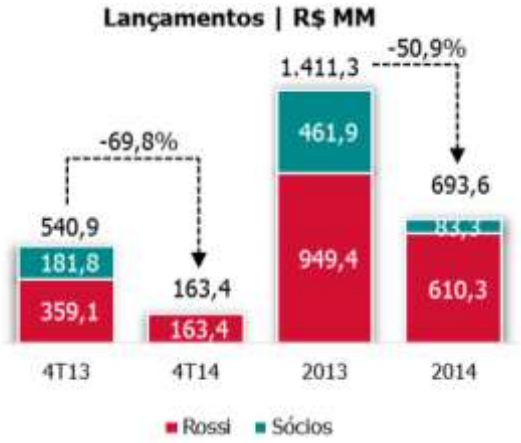
Leonardo Nogueira Diniz
CEO

Desempenho Operacional

As métricas operacionais apresentadas neste *release* de resultados são calculadas segundo a consolidação proporcional. Adicionalmente às métricas operacionais proporcionais, estão sendo apresentadas também no mesmo critério de consolidação dos resultados segundo o IFRS, conforme exposto no Anexo I. As informações referentes aos valores considerando 100% das operações, independentemente do critério de consolidação, estão disponíveis no Anexo II.

Lançamentos

No trimestre, foram lançados 2 projetos, que totalizaram um Valor Geral de Vendas ("VGV") de R$ 163,4 milhões (R$ 163,4 milhões parte Rossi). No acumulado do ano, o VGV foi de R$ 693,6 milhões (R$ 610,31 milhões parte Rossi), uma variação de -50,9% em relação a 2013. O preço médio das unidades foi de R$ 556 mil, um crescimento de +25,0% quando comparado ao mesmo período do ano anterior. Em relação ao valor por m², o aumento nominal foi +33,9%, atingindo R$ 7.327.



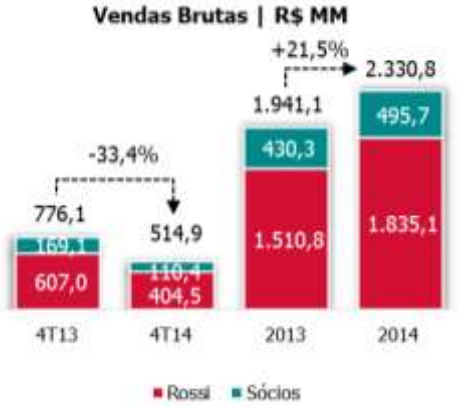
A tabela a seguir apresenta os lançamentos realizados em 2014, todos em linha com nosso plano estratégico, concentrados nas principais regiões metropolitanas e produtos voltados à classe média e média alta.

Empreendimento	Região Metropolitana	VGV 100% (R$ MM)	VGV % Rossi (R$ MM)	# de Unidades	% Vendido [1]
Mansão Roberto Constâncio Vieira	Aracaju	94,6	66,2	46	19,6%
Rossi Mais Parque Iguaçu	Rio de Janeiro	63,2	63,2	194	46,9%
Total 1T14		**157,8**	**129,4**	**240**	**41,7%**
Rossi Mais Parque da Lagoa	São Paulo	189,7	189,7	495	26,7%
Vila Nova Sabará Praça Inglesa	São Paulo	109,8	54,9	204	30,4%
Total 2T14		**299,5**	**244,6**	**699**	**27,8%**
Rossi Litorâneo	Rio de Janeiro	72,9	72,9	54	33,3%
Total 3T14		**72,9**	**72,9**	**54**	**33,3%**
Ross Mais Horizontes	Belo Horizonte	60,3	60,3	139	25,2%
Rossi Reserva	Porto Alegre	103,1	103,1	116	18,1%
Total 4T14		**163,4**	**163,4**	**255**	**22,0%**
Total 2014		**693,3**	**610,3**	**1.248**	**29,5%**

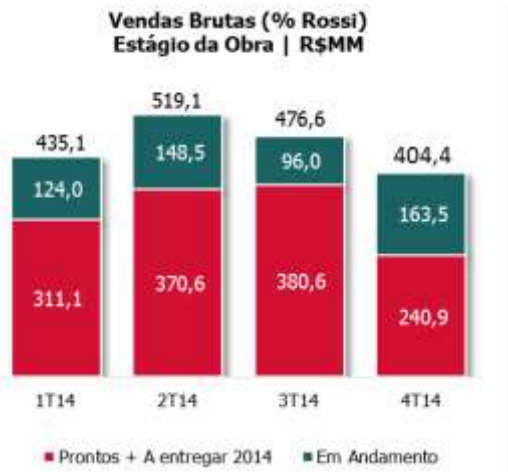
[1] Unidades vendidas até fevereiro de 2015

Vendas Contratadas e Velocidade de Vendas (VSO)

No trimestre as Vendas Brutas Contratadas totalizaram R$ 520,5 milhões (R$ 410,0 milhões parte Rossi). Em 2014, atingiram R$ 2.336,3 milhões (R$ 1.840,7 milhões parte Rossi), uma variação de +21,8% em relação ao mesmo período de 2013. A redução de 32,5% em relação ao quarto trimestre de 2013 ocorreu em função do menor volume de lançamentos no 4T14, e quando comparado ao 3T14, a variação foi de -15,4% devido à sazonalidade setorial existente no mês de dezembro, que possui um menor número de dias úteis de venda.



No gráfico a seguir, são apresentadas as vendas em função do estágio das obras, e se observa o sucesso das campanhas realizadas com foco nos empreendimentos prontos e com entrega em 2014, que adicionam potencial para o repasse e consequentemente geração de caixa.



As tabelas a seguir apresentam o detalhamento das vendas brutas contratadas, consolidadadas com base na participação da Rossi nos projetos, segmentada por região metropolitana e estágio da obra:

Vendas Brutas 4T14 (% Rossi) | R$ milhões	Pronto + A entregar 2014	Em andamento	Lançamento	Total
Belo Horizonte	8,1	5,0	10,2	23,2
Brasília	5,6	20,6		26,2
Campinas	37,9	5,3		43,2
Capital Rossi	20,3	26,0		46,3
Curitiba	18,1	10,5		28,6
Norcon Rossi	3,5	13,6		17,0
Porto Alegre	19,5	6,2	19,5	45,2
Rio de Janeiro	12,2	5,3		17,5
São Paulo	40,5	24,8		65,3
Outras regiões	75,2	16,6		91,8
Total	**240,9**	**133,9**	**29,6**	**404,4**
%	*59,6%*	*33,1%*	*7,3%*	*100,0%*

Vendas Brutas 2014 (% Rossi) | R$ milhões	Pronto + a entregar 2014	Em andamento	Lançamento	Total
Belo Horizonte	29,4	18,8	10,2	58,4
Brasília	76,7	24,0		100,7
Campinas	119,2	30,0		149,3
Capital Rossi	99,9	71,9		171,7
Curitiba	86,8	33,2		120,1
Norcon Rossi	13,6	39,3	12,5	65,5
Porto Alegre	166,3	31,4	19,5	217,1
Rio de Janeiro	78,0	18,3	34,3	130,6
São Paulo	221,8	59,0	60,8	341,6
Outras regiões	411,5	68,7	-	480,2
Total	**1.303,2**	**394,7**	**137,2**	**1.835,1**
%	*71,0%*	*21,5%*	*7,5%*	*100,0%*

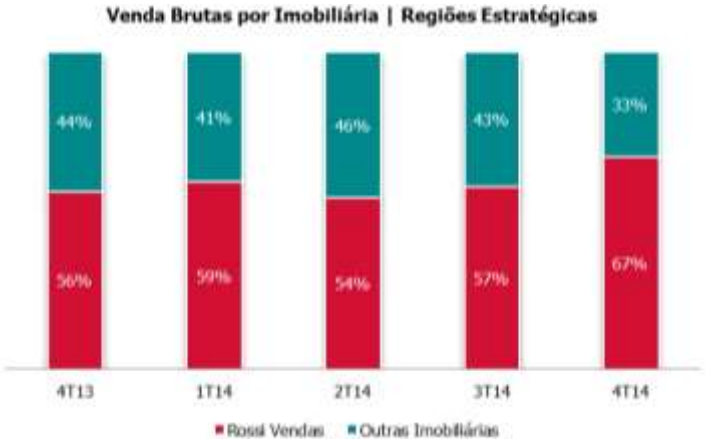
As tabelas a seguir apresentam a velocidade de vendas ("VSO") no trimestre e acumulada nos últimos 12 meses considerando os valores proporcionais à participação da Rossi nos projetos. Em função dos descontos realizados no trimestre, o estoque foi reavaliado de forma a refletir a nova estratégia de preços. A queda da VSO em relação ao 3T14 é derivada do maior volume de lançamentos no 4T14, concentrados em novembro, o que aumenta a oferta de produtos, e também o menor número de dias úteis de vendas em dezembro. No acumulado nos 12 meses, a VSO atingiu 45,7% a.a., sendo o estoque com o nível de 45,1% a.a. e lançamentos 18,3% a.a..

VSO Trimestral | % Rossi	4T13	1T14	2T14	3T14	4T14
Estoque Inicial	3.424,1	3.246,8	3.126,5	2.817,9	2.791,1
Lançamentos	249,2	129,4	244,6	72,9	163,4
EI + Lançamentos	**3.673,3**	**3.376,2**	**3.371,1**	**2.890,8**	**2.954,5**
Vendas Brutas	446,1	435,0	519,0	476,6	404,5
VSO do período (%)	**12,1%**	**12,9%**	**15,4%**	**16,5%**	**13,7%**
Rescisão	120,2	177,7	261,9	311,9	288,7
Ajustes / Reavaliação	(100,6)	7,6	(296,1)	65,0	(58,8)
Estoque final do período	**3.246,8**	**3.126,5**	**2.817,9**	**2.791,1**	**2.780,0**

VSO Acumulada 12 meses | % Rossi	4T13	1T14	2T14	3T14	4T14
Estoque Inicial	3.761,2	3.417,2	3.393,2	3.424,1	3.246,8
Lançamentos	839,5	968,9	1.065,1	696,1	610,3
EI + Lançamentos	**4.600,7**	**4.386,1**	**4.458,3**	**4.120,2**	**3.857,1**
Vendas Brutas	1.957,1	1.921,3	2.007,2	1.876,7	1.835,1
VSO do período (%)	**42,5%**	**43,8%**	**45,0%**	**45,5%**	**47,6%**
Rescisão	588,6	639,2	736,5	871,7	1.040,2
Ajustes / Reavaliação	14,6	22,5	(369,7)	(324,1)	(282,3)
Estoque final do período	**3.246,8**	**3.126,5**	**2.817,9**	**2.791,1**	**2.779,9**

Rossi Vendas

A Rossi Vendas foi responsável por 67% das vendas brutas contratadas nas regiões metropolitanas estratégicas no trimestre e 63% em 2014.



Rescisão de Vendas

No trimestre, as rescisões totalizaram R$ 381,1 milhões (R$ 288,8 milhões parte Rossi), variação de +63,4% em relação ao mesmo período de 2013. No ano, atingiu R$ 1,4 bilhão (R$ 1,0 bilhão parte Rossi), variação de +76,7% quando comparado com o ano de 2013.



A elevação no período ocorre em função da política da Rossi de aceleração do giro da carteira, através da rescisão de contratos de clientes que, após a entrega, estão adimplentes, mas não demonstram interesse em fazer o repasse, seja porque não obtiveram a aprovação do financiamento por restrições de crédito, ou porque eram potenciais investidores que desistiram da compra e tiveram seus contratos rescindidos. Assim, dependendo da expectativa de velocidade e preço de revenda, a Rossi inicia proativamente a revenda a um outro comprador final, visando acelerar a geração de caixa. Em relação as unidades rescindidas em 2014, R$ 1,1 bilhão já foi revendido (70,6%), sendo que R$ 517,7 milhões já foram recebidos até dezembro, e o saldo de R$ 278,2 milhões está em processo de repasse, e contribuirão com a geração de caixa nos próximos meses. O racional da estratégia da Rossi em acelerar o processo de rescisão é: (i) o montande devolvido ao cliente é recuperado em até 3 meses; (ii) o comprador das unidade prontas é normalmente o comprador final, que tem total interesse em realizar o repasse rapidamente.

A tabela abaixo apresenta o detalhamento das rescisões por estágio de andamento das obras e região metropolitana consolidado pela participação da Rossi nos projetos.

Rescisão 4T14 (% Rossi) R$ milhões	Pronto	Em andamento	Lançamento	Total
Belo Horizonte	11,3	4,1		15,4
Brasília	4,7	14,6		19,3
Campinas	15,9	0,9		16,9
Capital Rossi	19,8	15,8		35,6
Curitiba	5,5	1,0		6,5
Norcon Rossi	6,6	9,7		16,3
Porto Alegre	18,7	4,2		22,9
Rio de Janeiro	17,8	6,8		24,6
São Paulo	38,6	13,6		52,2
Regiões não estratégicas	65,5	13,5		79,0
Total	**204,4**	**84,3**		**288,8**
%	*70,8%*	*29,2%*	*0,0%*	*100,0%*

Rescisão 2014 (% Rossi) R$ milhões	Pronto	Em andamento	Lançamento	Total
Belo Horizonte	39,4	15,8		55,2
Brasília	64,2	18,1		82,3
Campinas	79,5	6,3		85,7
Capital Rossi	64,5	38,6		103,0
Curitiba	31,1	3,9		35,0
Norcon Rossi	19,0	23,7		42,8
Porto Alegre	72,8	9,9		82,7
Rio de Janeiro	74,5	17,2	0,3	91,9
São Paulo	142,4	25,8	2,3	170,6
Regiões não estratégicas	265,5	25,6		291,1
Total	**852,8**	**184,9**	**2,6**	**1.040,3**
%	*82,0%*	*17,8%*	*0,2%*	*100,0%*

Estoque a Valor de Mercado

O estoque a valor de mercado proporcional à participação da Rossi nos projetos atingiu R$ 2,9 bilhões no trimestre, e as unidades prontas representam 19,7% do total.

Nas tabelas a seguir são apresentadas as informações detalhadas por linha de produto, ano de lançamento e ano estimado de entrega. O estoque das unidades do segmento econômico e do programa Minha Casa Minha Vida compõem apenas 4,3% do estoque, alinhado com posicionamento estratégico de reduzir a atuação nestes segmentos.

Estoque (% Rossi) | R$ milhões	Ano de Lançamento					
Linha de Produto	2010 e Ant.	2011	2012	2013	2014	Total
Comercial	86,4	41,7	114,3	111,9		354,3
Convencional	257,4	471,6	719,7	402,9	447,4	2.298,9
MCMV	21,2	11,9	3,2			36,3
Segmento Econômico	28,3	43,1	19,0			90,5
Total	**393,3**	**568,3**	**856,2**	**514,8**	**447,4**	**2.780,0**
%	*14,1%*	*20,4%*	*30,8%*	*18,5%*	*16,1%*	*100,0%*

Estoque (% Rossi) | R$ milhões	Ano estimado de Entrega				
Linha de Produto	**Pronto**	**2015**	**2016**	**2017**	**Total**
Comercial	115,8	46,3	80,3	111,9	354,3
Convencional	361,7	511,0	911,2	515,1	2.298,9
MCMV	27,1	9,2			36,3
Segmento Econômico	75,1	15,4			90,5
Total	**579,6**	**582,0**	**991,5**	**627,0**	**2.780,0**
%	*20,8%*	*20,9%*	*35,7%*	*22,6%*	*100,0%*

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

Estoque (% Rossi) | R$ milhões	Ano de Lançamento					
Região Metropolitana	**2010 e Ant.**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**Total**
Belo Horizonte	2,0	19,8	66,7	27,4	42,7	158,6
Brasília	35,1	42,3	80,3			157,7
Campinas	34,2	8,9	28,9	126,8		198,8
Capital Rossi	50,5	60,9	194,5	111,9		417,7
Curitiba	44,9	91,5	15,2	31,2		182,8
Norcon Rossi	0,2	32,4	95,1	60,1	55,0	242,9
Porto Alegre	19,8		78,1	5,9	63,7	167,5
Rio de Janeiro	8,4	18,2	63,2	86,4	91,3	267,5
São Paulo	69,9	24,8	157,7	65,0	194,8	512,2
Outras regiões	128,4	269,5	76,5			474,3
Total	**393,3**	**568,3**	**856,2**	**514,8**	**447,4**	**2.780,0**
%	*14,1%*	*20,4%*	*30,8%*	*18,5%*	*16,1%*	*100,0%*

Estoque (% Rossi) | R$ milhões	Ano estimado de Entrega				
Região Metropolitana	**Pronto**	**2015**	**2016**	**2017**	**Total**
Belo Horizonte	17,6	70,9	27,4	42,7	158,6
Brasília	57,1	20,3	80,3		157,7
Campinas	72,0	59,2		67,6	198,8
Capital Rossi	67,0	30,9	207,9	111,9	417,7
Curitiba	47,5	27,2	108,0		182,8
Norcon Rossi	15,3	38,0	134,5	55,0	242,9
Porto Alegre	7,3	12,7	83,8	63,7	167,5
Rio de Janeiro	26,6	115,2	34,4	91,3	267,5
São Paulo	93,2	58,5	165,8	194,8	512,2
Outras regiões	175,9	149,1	149,2		474,3
Total	**579,6**	**582,0**	**991,5**	**627,0**	**2.780,0**
%	*20,8%*	*20,9%*	*35,7%*	*22,6%*	*100,0%*

Entregas

No quarto trimestre a Rossi concluiu 3.571 unidades, um crescimento de +19,5% em relação ao terceiro trimestre, e totalizou 11.324 em 2014. A tabela abaixo detalha as entregas pelo critério de habite-se por produto:

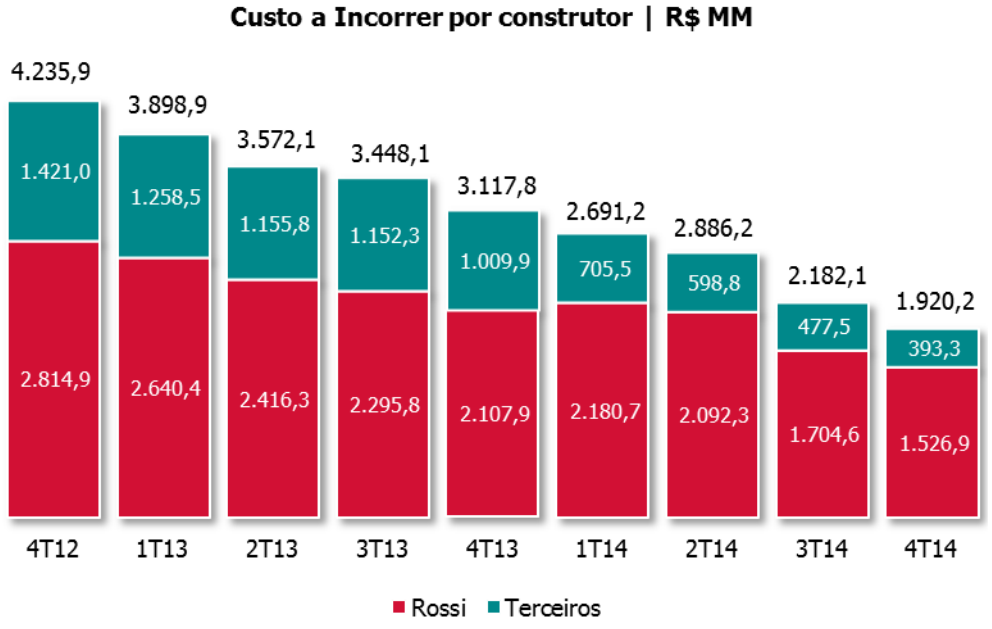
	4T14		
Segmento	**Unidades**	**VGV 100% (R$ milhões)**	**VGV Rossi (R$ milhões)**
Convencional	2.383	931,0	702,3
Comercial	510	118,4	72,0
Segmento Econômico	678	149,5	117,1
MCMV	-	-	-
Total	**3.571**	**1.198,9**	**891,4**

	2014		
Segmento	**Unidades**	**VGV 100% (R$ milhões)**	**VGV Rossi (R$ milhões)**
Convencional	7.149	2.877,4	2.326,9
Comercial	1.070	255,9	205,3
Segmento Econômico	1.913	377,9	310,9
MCMV	1.192	129,6	68,2
Total	**11.324**	**3.640,8**	**2.911,2**

Atualmente a Rossi possui 58 canteiros de obras e 14.792 unidades em construção. A Rossi espera entregar em 2015 entre 5 e 6 mil unidades, o que totaliza um VGV aproximado de R$ 1,6 bilhão (R$ 1,2 bilhões parte Rossi), considerando o valor na data de lançamento.

Custo a Incorrer

O gráfico a seguir apresenta a evolução histórica do custo a incorrer (100%), segmentado entre a construção realizada pela Rossi e terceiros:



Em seguida é apresentado o custo total a incorrer (unidades vendidas e em estoque) proporcional à participação da Rossi, segmentado por data de conclusão e de lançamento. Espera-se uma melhora gradual das margens, à medida que se eleve a participação de empreendimentos lanaçados de 2012 em diante, com rentabilidade acima do patamar atual da Rossi.

% Rossi (R$ milhões)	Ano estimado de Conclusão				
Lançamento	2015	2016	2017	>2017	Total
2011	146,5	171,3	29,8		347,6
2012	61,4	186,2	168,3		415,9
2013	41,7	118,2	135,2	66,8	362
2014			226,9		226,9
Total	**249,6**	**475,7**	**560,2**	**66,8**	**1.352,4**
%	*18,5%*	*35,2%*	*41,4%*	*4,9%*	*100,0%*

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
Potencial de Lançamento até 2016	3.587,9	3.135,2
Lançamento após 2016	2.871,3	2.071,2
Desmobilização	3.344,8	2.649,8
Banco de Terrenos Consolidado	**9.804,0**	**7.856,2**

O estoque de terrenos para construção e incorporação de imóveis residenciais, com potencial de lançamento até 2017 totaliza R$ 5,0 bilhões (R$ 4,4 bilhões parte Rossi) além de: (i) R$ 1,9 bilhão para potencial de desmobilização, ou seja, disponível para venda ou cancelamento do contrato de permuta, e (ii) terrenos residenciais para desenvolvimento de longo prazo no valor R$ 3,2 bilhões. No encerramento de 2014, a Rossi decidiu descontinuar projetos que anteriormente estavam previstos a serem lançados, em função da reavaliação de seu posicionamento em regiões metropolitanas para os próximos 3 anos, considerando o status de desenvolvimento e o cenário do mercado imobiliário, e o potencial de lançamentos que a companhia planeja alcançar nos próximos anos, de forma a atingir sua rentabilidade alvo. Os impactos são detalhados na página 17. A tabela abaixo apresenta o banco de terrenos destinado à incorporação residencial, com potencial de lançamento até 2017, detalhado por Região metropolitana e tipo de produto:

Região Metropolitana / Produto	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
Aracaju	214,9	83,3	58,2	75,9	145,9	**578,3**
Campinas	91,5	250,8	-	-	247,2	**589,5**
Manaus	-	89,3	-	-	-	**89,3**
Porto Alegre	193,3	146,6	180,5	-	37,6	**558,1**
Rio de Janeiro	112,9	82,8	-	416,8	-	**612,4**
São Paulo	11,7	265,6	346,9	-	83,4	**707,7**
Total geral	**624,3**	**918,3**	**585,7**	**492,7**	**514,1**	**3.135,1**

A tabela a seguir apresenta o detalhamento do banco de terrenos da Entreverdes Urbanismo:

Localização	VGV 100% (R$ milhões)	VGV Entreverdes (R$ milhões)	# de Lotes
Interior de São Paulo	3.773,1	1.519,4	7.327
Rio Grande do Sul	491,3	147,4	704
Total	**4.264,4**	**1.666,8**	**8.031**

Desempenho Financeiro

As informações financeiras apresentadas neste *release* de resultados foram preparadas de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil, inclusive os CPCs19 (R2) e 36 (R3), referentes à consolidação de determinadas participações societárias. Assim, desde o 1T13, a Rossi consolida todas as participações em suas controladas e coligadas segundo estes pronunciamentos.

Receita Líquida

A receita líquida proveniente da venda de imóveis e serviços, reconhecida pela evolução das obras ("Poc"), totalizou R$ 220,7 milhões no trimestre, variação de -57,7%, em comparação ao mesmo período do ano anterior, em função principalmente de: (i) -R$ 269,2 milhões devido ao menor volume de vendas líquidas e lançamentos, e descontos (ii) -R$35,5 milhões decorrente do mix de vendas dos produtos. No ano, os efeitos foram respectivamente -R$ 1,4 bilhão e +R$859,1 milhões.

R$ milhões	4T14	4T13	Var.(%)	2014	2013	Var.(%)
Venda de Imóveis e Serviços	230,4	535,1	-56,9%	1.672,0	2.191,0	-23,7%
Impostos e Deduções	(9,7)	(13,6)	-28,7%	(55,0)	(58,2)	-5,5%
Receita Operacional Líquida	**220,7**	**521,5**	**-57,7%**	**1.617,0**	**2.132,8**	**-24,2%**

Custo dos Imóveis e Serviços Vendidos

O custo dos imóveis e serviços atingiu R$ 231,1 milhões no 4T14, variação de -44,3 % em comparação ao mesmo período do ano anterior. Houve o impacto não recorrente de R$ 20,1 milhões referente aos gastos com salários da Rossi Construtora, que estavam alocados nas despesas administrativas. No ano, este efeito foi de R$ 26,8 milhões. Os encargos financeiros decorrentes de financiamento à 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	4T14	4T13	Var.(%)	2014	2013	Var.(%)
Obras + terrenos	184,8	372,5	-50,4%	1.160,1	1.505,6	-23,0%
Encargos financeiros	46,3	42,4	+9,2%	254,3	226,4	+12,3%
Custo dos Imóveis e Serviços	**231,1**	**414,9**	**-44,3%**	**1.414,4**	**1.732,0**	**-18,3%**

Lucro Bruto e Margem

O Lucro Bruto, excluindo os encargos alocados ao custo e os custos referentes a Rossi Construtora, totalizou R$ 56,0 milhões no trimestre, com margem de 25,4%. No ano, a margem atingiu 29,9%.

R$ milhões	4T14	4T13	Var.(%)	2014	2013	Var.(%)
Lucro Bruto[1]	9,7	106,6	-90,9%	229,5	400,8	-42,7%
Margem Bruta (%)	4,4%	20,4%	-16,0 p.p.	14,2%	18,8%	-4,6 p.p.
Lucro Bruto ajustado [1]	56,0	149,0	-62,4%	483,8	627,2	-22,6%
Margem Bruta ajustada (%) (1)	**25,4%**	**28,6%**	**-3,2 p.p.**	**29,9%**	**29,4%**	**+0,5 p.p.**

(1) Excluindo R$ 20,1 milhões referente ao custo da Rossi Construtora no quarto trimestre e R$ 26,8 milhões no ano.

(2) Excluindo encargos financeiros alocados ao custo e R$ 20,1 milhões referente ao custo da Rossi Construtora no quarto trimestre e R$ 26,8 milhões no ano,

À medida que as obras sejam entregues, concomitantemente com a evolução das safras mais recentes, as margens da Rossi tendem a se elevar gradativamente. É importante destacar que a campanha de descontos iniciada em maio de 2014, envolve somente as unidades prontas e a entregar em 2014, de forma a acelerar o processo de geração de caixa, mesmo que no curto prazo exista um impacto no resultado. As tabelas a seguir apresentam a composição da margem por ano de lançamento e região metropolitana:

R$ milhões	4T14		2014	
	Receita Líquida	Margem Bruta (ex juros)[1]	Receita Líquida	Margem Bruta (ex juros)[1]
Regiões Estratégicas	158,8	29,7%	1.283,9	32,1%
Outras Regiões	61,9	14,4%	333,2	21,4%
Total	**220,7**	**25,4%**	**1.617,1**	**29,9%**

R$ milhões	4T14		2014	
	Receita Líquida	Margem Bruta (ex juros)[1]	Receita Líquida	Margem Bruta (ex juros)[1]
2010 e Ant.	28,7	15,1%	481,6	27,0%
2011	94,4	23,3%	731,6	29,6%
2012	81,1	29,0%	338,3	33,4%
2013	15,0	37,5%	57,8	37,0%
2014	1,5	39,5%	7,8	39,5%
Total	**220,7**	**25,4%**	**1.617,1**	**29,9%**

Despesas Administrativas e Comerciais

As despesas administrativas totalizaram R$ 176,6 milhões no ano, porém se considerarmos a reclassificação da Rossi Construtora, confome detalhado na explicação dos custos, o valor seria de R$ 203,4 milhões. O aumento em relação a 2013 se deve principalmente a: (i) contratação de equipe para reforçar o time de Repasse da Rossi Fácil e (ii) consultorias e serviços de terceiros que auxiliaram nas melhorias dos processos. O aumento das despesas comerciais se refere a corretagem e despesas com marketing devido principalmente a campanhas de marketing realizadas no ano para acelerar as vendas e geração de caixa.

R$ milhões	4T14	4T13	Var.(%)	2014	2013	Var.(%)
Administrativas[1,2] (a)	41,4	46,7	-11,3%	203,4	183,7	+10,7%
Comerciais (b)	42,4	41,3	+2,7%	182,5	155,1	+17,7%
Administrativas ÷ Receita Líquida	18,8%	9,0%	+9,8 p.p.	10,9%	8,6%	+2,3 p.p.
Comerciais ÷ Receita Líquida	19,2%	7,9%	+11,3 p.p.	11,3%	7,3%	+4,0 p.p.
(a) + (b)	83,8	88,0	-4,8%	359,1	338,8	+6,0%
(a) + (b) ÷ Receita Líquida	**38,0%**	**16,9%**	**+21,1 p.p.**	**22,2%**	**15,9%**	**+6,3 p.p.**

[1] Reclassificação da Rossi Construtora

[2] Considera as partipações no resultado e honorários da Diretoria

Conforme mencionado na página 11, uma parte significativa da operação não é consolidada, porém a maior parte das despesas é centralizada na matriz, distorcendo a análise em IFRS. Além disto, o elevado volume de rescisões torna pouco relevantes os percentuais de despesas em relação a receita líquida. Portanto, para permitir maior comparabilidade e complementar as informações já divulgadas, segue abaixo a tabela demonstrando os valores de 100% das operações, independentemente do critério de consolidação, e percentuais em relação às vendas brutas.

R$ milhões	4T14	4T13	Var.(%)	2014	2013	Var.(%)
Administrativas[1,2] (a)	43,0	54,2	-20,7%	213,6	212,7	0,4%
Comerciais (b)	50,3	60,8	-17,3%	235,8	241,9	-2,5%
Administrativas ÷ Vendas Brutas	8,4%	7,0%	*+1,4 p.p.*	9,2%	11,0%	*-1,8 p.p.*
Comerciais ÷ Vendas Brutas	9,8%	7,8%	+1,9 p.p.	10,1%	12,5%	-2,3 p.p.
(a) + (b)	93,3	115,0	-18,9%	449,4	454,6	-1,1%
(a) + (b) ÷ Vendas Brutas	***18,1%***	***14,8%***	***+3,3 p.p.***	***19,3%***	***23,4%***	***-4,1 p.p.***

Outras Receitas/Despesas Operacionais Líquidas

As outras despesas operacionais líquidas totalizaram R$ 163,3 milhões no ano com os seguintes itens: (i) adição de provisões de contingências cíveis de R$ 13,5 milhões no quarto trimestre; (ii) despesas de R$ 64,0 milhões decorrente da revisão do plano para os próximos anos, onde identificamos que certos projetos não atendem às exigências, ou não possuem data específica para lançamento e (iii) R$ 20,3 milhões de despesas com unidades rescindidas que antes eram classificadas como despesas comerciais, o que permite melhor comparabilidade com nossos pares.

Resultado de Equivalência Patrimonial

A equivalência patrimonial foi impactada pelos mesmos efeitos da consolidação, ou seja, o maior volume de rescisões e descontos, além da reclassificação das provisões para garantias de obras, que anteriormente eram contabilizadas integralmente na Rossi Residencial, e apartir do 4T14 serão alocadas diretamente nos empreendimentos. O impacto nas empresas não consolidadas foi de R$ 23,3 milhões. A tabela a seguir apresenta a composição do resultado consolidado e equivalência:

	4T14	
R$ milhões	**IFRS**	**Não Consolidadas**
Receita Líquida	**220,7**	**236,2**
Custo dos Imóveis e Serviços	**(231,1)**	**(263,2)**
Obras+ Terrenos	(184,8)	(249,6)
Encargos Financeiros	(46,3)	(13,6)
Lucro Bruto[1]	**9,7**	**(27,0)**
Margem Bruta (%)	*4,4%*	*-11,4%*
Lucro Bruto ex juros[1]	**56,0**	**(13,4)**
Margem Bruta ex juros (%)	*25,4%*	*-5,7%*

	2014	
R$ milhões	**IFRS**	**Não Consolidadas**
Receita Líquida	**1.617,0**	**1.056,1**
Custo dos Imóveis e Serviços	**(1.414,4)**	**(956,2)**
Obras+ Terrenos	(1.160,1)	(869,9)
Encargos Financeiros	(254,3)	(86,3)
Lucro Bruto[1]	**229,5**	**99,9**
Margem Bruta (%)	*14,2%*	*9,5%*
Lucro Bruto ex juros[1]	**483,8**	**186,2**
Margem Bruta ex juros (%)	*29,9%*	*17,6%*

[1] Lucro bruto ajustado pelas despesas não recorrentes referente à Rossi Construtora

EBITDA

O EBITDA Ajustado atingiu R$ 11,4 milhões no ano com margem EBITDA Ajustada de 0,7%.

R$ milhões	4T14	4T13	Var.(%)	2014	2013	Var.(%)
Lucro (Prejuízo) Líquido	(361,4)	2,5	N/A	(619,4)	41,1	N/A
(+/-) Despesas (Receitas) Financeiras, Líq.	89,8	14,5	+518,2%	210,0	85,1	+146,9%
(+) Provisão IR e Contribuição Social	12,7	8,4	+51,6%	44,6	49,3	-9,6%
(+) Depreciação e Amortização	0,5	3,2	-83,3%	10,1	19,4	-48,2%
(+/-) Minoritários	(1,5)	5,2	-128,8%	10,6	19,5	-45,6%
EBITDA [1]	**(259,9)**	**33,8**	**N/A**	**(344,1)**	**214,3**	**N/A**
(+) Encargos Financeiros alocados ao custo	46,3	42,4	+9,2%	254,3	226,4	+12,3%
(+/-) Plano de opções	2,7	8,9	-70,1%	0,4	8,9	-96,0%
(+) Desmobilização de projetos	74,0			74,0		
EBITDA Ajustado [2]	**(116,8)**	**85,1**	**N/A**	**11,4**	**449,6**	**-99,7%**
Margem EBITDA Ajustada (%)	*N/A*	*16,3%*	*N/A*	*0,7%*	*21,1%*	*-20,4 p.p.*

[1] EBITDA conforme instrução CVM 527/2012.

[2] EBITDA Ajustado pelas despesas que não representam desembolso efetivo de caixa e itens não recorrentes. Para mais detalhes consulte o glossário no final deste documento.

Resultado Financeiro Líquido

O resultado financeiro líquido foi uma despesa de R$ 89,7 milhões no trimestre, sendo as principais variações: (i) provisão para crédito referente a financiamento a SPEs, (ii) custos referentes a reestruturação e rolagem da dívidas corporativas e (iii) descontos concedidos para repasse.

Resultado Financeiro (R$ milhões)	4T14	4T13	Var.(%)	2014	2013	Var.(%)
Receitas Financeiras	(23,5)	33,3	-170,6%	86,2	129,3	-33,3%
Despesas Financeiras	(66,2)	(47,8)	+38,5%	(296,3)	(214,3)	+38,3%
Resultado Financeiro	**(89,7)**	**(14,5)**	**+518,6%**	**(210,1)**	**(85,0)**	**+147,2%**

Lucro (Prejuízo) Líquido

No ano a Rossi apurou um prejuízo líquido de R$ 619,4 milhões conforme detalhado nos itens acima.

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. A queda em relação ao 3T ocorreu em função dos descontos nas unidades lançadas em 2011, em linha com a estratégia de geração de caixa.

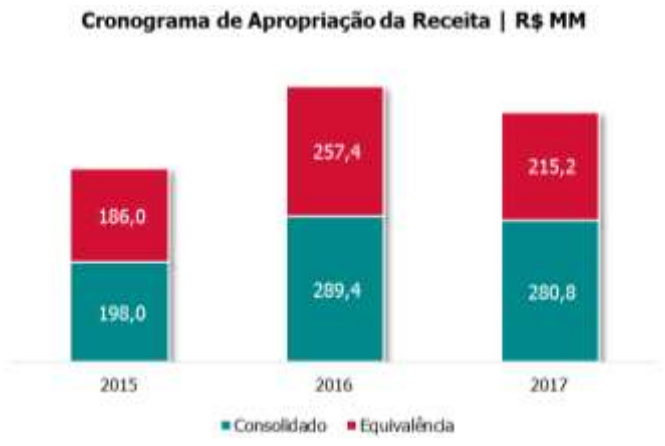
Resultados a Apropriar (R$ milhões)	4T14	3T14	Var.(%)
Receita Bruta a Apropriar	768,2	960,5	-20,0%
Custos (s/ encargos financeiros)	(499,5)	(613,5)	-18,6%
Lucro Bruto a Apropriar	**268,7**	**347,0**	**-22,6%**
Margem a Apropriar (%)	*35,0%*	*36,1%*	*-1,1 p.p.*

O gráfico detalha a margem a apropriar em função do ano de lançamento.



¹ não considera o Entreverdes Campinas com margem de 68,6%

O gráfico a seguir apresenta o cronograma das receitas a apropriar conforme sua consolidação no resultado da Rossi:



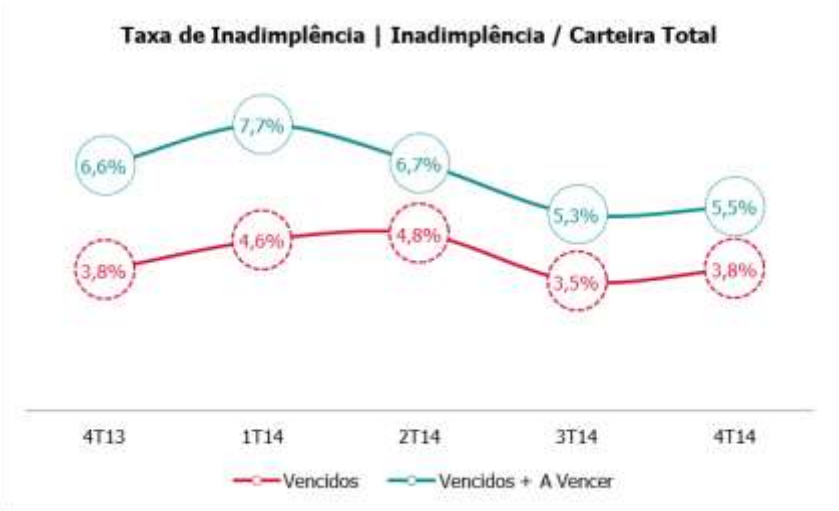
Contas a Receber

O saldo de contas a receber de clientes em IFRS, 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$ 2,7 bilhões. A partir do terceiro trimestre, os valores anteriormente contabilizados na rubrica "Repasses de clientes", que se referem a clientes, cujas obras foram concluídas e que estão em trâmite de liberação para vinculação e repasse às instituições financeiras que financiaram o projeto, foram reclassificados para os recebíveis prontos de curto prazo, em função de sua natureza. A queda em relação ao 3T14 é decorrente do forte volume de repasse no período e rescisão de unidades prontos que passaram a compor o estoque da Rossi.

R$ milhões	4T14	3T14	Var.(%)
Curto Prazo	**1.588,8**	**2.002,9**	**-20,7%**
Unidades em obra	527,5	858,5	-38,6%
Unidades prontas	1.034,0	1.094,2	-5,5%
Terrenos a Receber	27,3	50,3	-45,7%
Longo Prazo	**383,9**	**504,9**	**-24,0%**
Unidades em obra	123,8	229,3	-46,0%
Unidades prontas	245,8	237,6	3,5%
Terrenos a Receber	14,3	38,1	-62,4%
Total	**1.972,7**	**2.507,8**	**-21,3%**
Recebíveis de Incorporação a serem apropriados no balanço pelo POC			
Curto Prazo	576,2	704,8	-18,2%
Longo Prazo	192,0	255,7	-24,9%
Total	**768,2**	**960,5**	**-20,0%**
Total de Contas a Receber	**2.740,9**	**3.468,3**	**-21,0%**

Taxa de Inadimplência

Em termos absolutos, a carteira inadimplente segue estável, sendo a elevação da taxa devido à redução da carteira de recebíveis. 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.



Imóveis a Comercializar

A tabela a seguir detalha os Imóveis a Comercializar contabilizados no balanço patrimonial ao preço de seu custo histórico. O aumento dos imóveis concluídos ocorreu devido ao volume de rescisões e entregas ocorridos no 4T14.

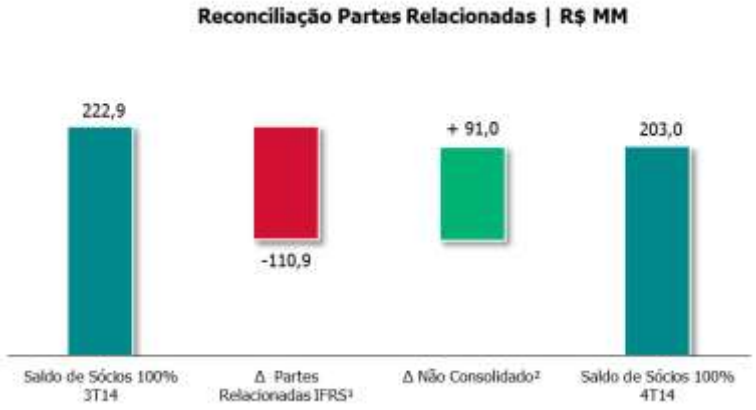
Imóveis a Comercializar (R$ milhões)	4T14	3T14	Var.(%)
Imóveis concluídos	275,4	218,5	26,1%
Imóveis em construção	500,6	503,2	-0,5%
Terrenos para futuras incorporações	609,1	494,0	23,3%
Materiais	6,2	10,2	-39,2%
Adiantamento de fornecedores	32,0	42,4	-24,6%
Encargos capitalizados	86,0	155,5	-44,7%
Total	**1.509,3**	**1.423,8**	**6,0%**

Desmobilização e Venda de Ativos

O total de vendas de ativos recebidos no 4T14 foi R$ 44,3 milhões e no ano totalizaram R$ 127,6 milhões. Conforme apresentado na tabela de Contas a Receber, na página 20, já foram contabilizados R$ 41,6 milhões.

Partes Relacionadas e Financimento a SPEs

No intuito de aprimorar a comunicação e permitir o entendendimento das operações da companhia, passamos a apresentar, desde o 3T14, assim como fizemos com o endividamento e saldo de caixa, a conciliação mostrada no gráfico a seguir, entre os valores IFRS e a consolidação 100%, onde todos os projetos são considerados integralmente, das partes relacionadas e adiantamento a parceiros de negócio. Estes valores encerraram o 4T14 representando um saldo a receber pela Rossi de R$ 203,0 milhões. Este valor a receber se refere à estrutura que foi utilizada durante o ciclo de expansão da empresa, especialmente entre 2009 e 2011, por meio da qual a Rossi financiava alguns parceiros através das SPEs. A Rossi realizava o aporte referente à sua participação e um adiantamento ao sócio, que em contrapartida passou a ter uma dívida com a Rossi. Esta estrutura deixou de ser utilizada desde 2012; portanto, este saldo será recebido à medida que forem entregues e repassados os empreendimentos lançados até 2011, o que ocorrerá predominantemente até o primeiro semestre de 2016. É importante ressaltar que este pagamento será feito com o próprio resultado dos empreendimentos, sendo que a Rossi executa a gestão financeira destas SPE's.



¹ Valor líquido entre partes relacionadas e adiantamentos a parceiros de negócios consolidado

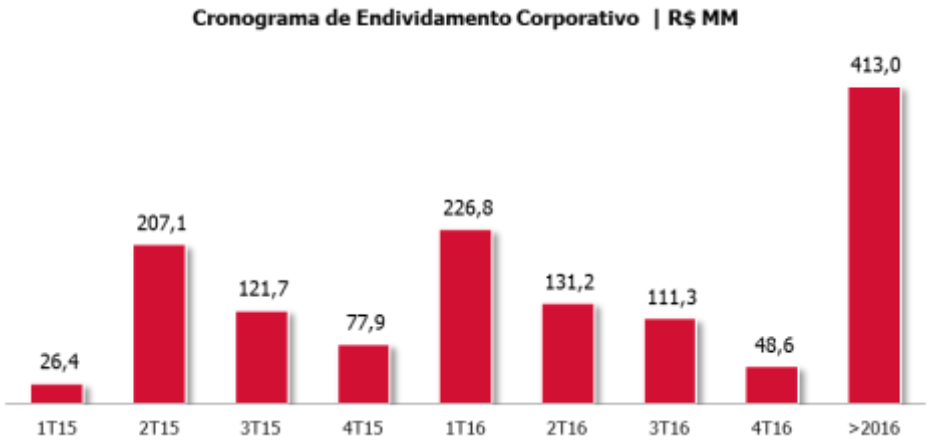
² Valor líquido entre partes relacinadas e adiantamentos a parceiros não consolidados

Endividamento

A Rossi encerrou o 4T14 com uma posição de caixa de R$ 479,6 milhões e endividamento total de R$ 2,4 bilhões, uma variação de -11,6% em relação ao 3T14 e uma geração de caixa em 2014 de R$ 381,9 milhões. As operações de crédito imobiliário são compostas por financiamentos à produção (SFH) e cédulas de crédito Bancário (CCB)¹ contratadas para a construção e desenvolvimento de empreendimentos habitacionais pré-determinados. O custo médio ponderado da dívida no trimestre foi 12,8% a.a. (106,1% do CDI) com prazo médio ponderado de 18,8 meses, sendo composta por: (i) SFH com 9,8% a.a., e duração de 12,9 meses e (ii) corporativa com 14,8% a.a. e prazo médio de 22,6 meses.

R$ milhões	4T14	3T14	Var (%)
Curto Prazo	**1.335,2**	**1.582,1**	**-15,6%**
Financiamentos para construção	1.021,1	1.121,5	-9,0%
SFH	687,0	665,3	3,3%
CCB[1]	334,1	456,2	-26,8%
Capital de giro	181,0	212,2	-14,7%
Cessão de Crédito	31,6	39,1	-19,1%
Debêntures	101,5	209,3	-51,5%
Longo Prazo	**1.091,5**	**1.162,6**	**-6,1%**
Financiamentos para construção	1.019,9	1.054,9	-3,3%
SFH	274,2	435,1	-37,0%
CCB[1]	745,7	619,8	20,3%
Capital de giro	71,6	100,1	-28,5%
Debêntures		7,6	N/A
Dívida Bruta	**2.426,7**	**2.744,7**	**-11,6%**
Disponibilidades financeiras	479,6	571,4	-16,1%
Dívida Líquida	**1.947,1**	**2.173,3**	**-10,4%**
Dívida Líquida ÷ Patrimônio Líquido	**109,8%**	**101,9%**	**7,9 p.p.**
Geração (Consumo) de Caixa	**226,1**	**91,9**	**146,1%**

O gráfico a seguir apresenta o cronograma de vencimentos das dívidas corporativa na consolidação IFRS pro forma, considerando que: (i) a conta garantida no valor de R$ 100 milhões que possui renovação automática em dezembro, foi classificadas para o longo prazo e (ii) pagamento antecipado das debêntures realizada em março de 2015, que tinha vencimento original em maio. Além disso, está em fase final de aprovação a rolagem de mais R$ 100 milhões que seriam pagos em maio de 2015.



Mantendo a transparência na divulgação de informações que permitam aos agentes econômicos entender a situação atual das operações da Rossi, a tabela a seguir apresenta o endividamento da companhia em duas visões complementares ao IFRS: (i) 100% das empresas, independentemente do critério de consolidação do IFRS, e (ii) participação proporcional da Rossi nos empreendimentos. Assim, é possível concluir que, independentemente do critério de consolidação, a companhia está gerando caixa consistentemente nos últimos trimestres. Percebemos que algumas ações que tomamos, principalmente referentes à centralização na Rossi Residencial do caixa excedente nas SPE's, geram efeitos nos números IFRS e no proporcional que podem dificultar o entendimento da geração de caixa operacional propriamente dita. A geração de caixa operacional continuará sendo apresentada nestas três visões, enquanto forem necessárias para o pleno entendimento da companhia no que tange à geração de caixa.

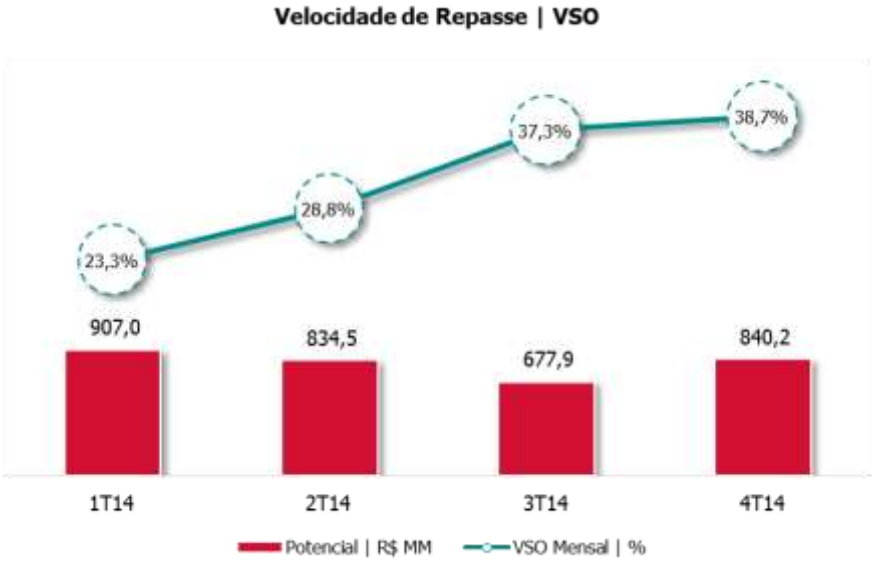
	100%			
R$ milhões	**4T14**	**3T14**	**2T14**	**1T14**
Dívida Bruta	**3.486,4**	**3.881,0**	**4.168,4**	**4.434,4**
Disponibilidades financeiras	687,1	775,5	1.000,4	1.221,4
Dívida Líquida	**2.799,3**	**3.105,5**	**3.168,1**	**3.212,9**
Dívida Líquida ÷ Patrimônio Líquido	**126,8%**	**117,2%**	**108,7%**	**110,1%**
Geração (Consumo) de Caixa no Trimestre	**306,2**	**62,6**	**44,9**	**68,2**
Geração (Consumo) de Caixa Acumulada	**482,2**			

	Proporcional			
R$ milhões	**4T14**	**3T14**	**2T14**	**1T14**
Dívida Bruta	**2.965,8**	**3.327,0**	**3.574,0**	**3.832,1**
Disponibilidades financeiras	549,9	656,0	816,1	1.067,2
Dívida Líquida	**2.415,9**	**2.671,0**	**2.757,9**	**2.764,9**
Dívida Líquida ÷ Patrimônio Líquido	**135,8%**	**125,1%**	**114,9%**	**115,2%**
Geração (Consumo) de Caixa no Trimestre	**255,1**	**86,9**	**6,9**	**75,1**
Geração (Consumo) de Caixa Acumulada	**424,1**			

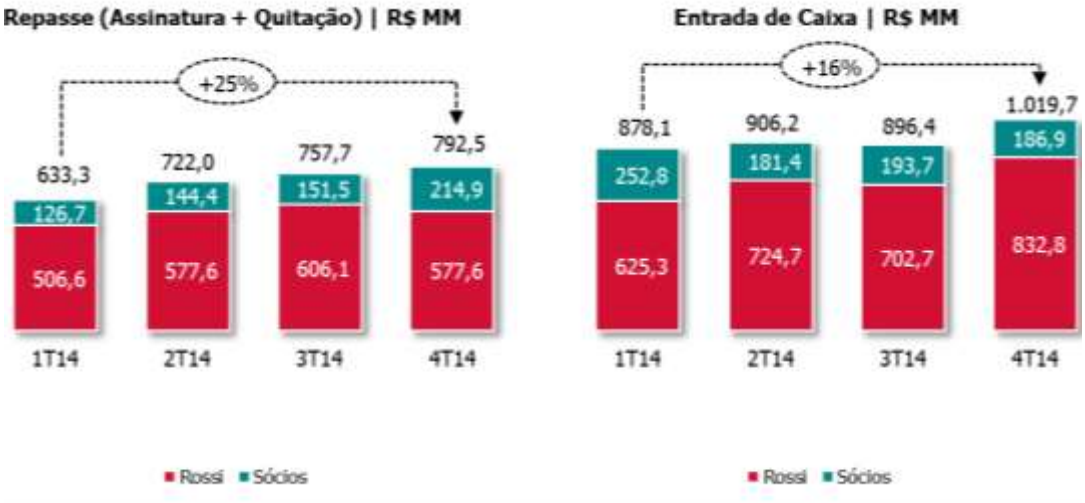
	IFRS			
R$ milhões	**4T14**	**3T14**	**2T14**	**1T14**
Dívida Bruta	**2.426,7**	**2.744,7**	**3.011,6**	**3.134,5**
Disponibilidades financeiras	479,6	571,4	746,4	973,0
Dívida Líquida	**1.947,2**	**2.173,3**	**2.265,2**	**2.161,5**
Dívida Líquida ÷ Patrimônio Líquido	**109,8%**	**101,9%**	**94,6%**	**89,9%**
Geração (Consumo) de Caixa no Trimestre	**226,1**	**91,9**	**(103,7)**	**167,6**
Geração (Consumo) de Caixa Acumulada	**381,9**			

Repasse e Rossi Fácil

O gráfico a seguir apresenta o indicador trimestral que mensura a eficiência do repasse. Nas barras vermelhas estão os valores potenciais de repasse, ou seja, o somatório do saldo devedor das unidades que já possuem averbação. A velocidade, ou VSO, do repasse, é medida pelo quociente entre o volume de repasses e quitações realizadas no período e este potencial. É possível observar que em função das mudanças na gestão do processo, mesmo com um potencial menor em 2014, já se mensura uma evolução significativa do indicador ao longo de 2014. Conforme já mencionado, conforme a Rossi continue a aumentar o volume de entregas, ao mesmo tempo em que revende as unidades distratadas, aumentará o potencial para próximos trimestres.



Os gráficos a seguir detalham a evolução das assinaturas de repasses e quitações, onde se observa um crescimento de +25,1% em releção ao início de 2014. Além disso, a entrada de caixa, considerando o volume de repasse e recebimentos de clientes, variou +16,1% em comparação ao 1T14, e atingiu R$ 3,7 bilhões (R$ 2,9 bilhões parte Rossi) no ano.



Relacionamento com os Auditores Independentes

Em atendimento à Instrução CVM nº 381/03, informamos que a Deloitte Touche Tohmatsu Auditores Independentes foi contratada para a prestação dos seguintes serviços em 2014: auditoria das demonstrações financeiras de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil e Normas Internacionais de Relatório Financeiro ("IFRS"); e revisão das informações contábeis intermediárias trimestrais de acordo com as normas brasileiras e internacionais de revisão de informações intermediárias (NBC TR 2410 - Revisão de Informações Intermediárias Executadas pelo Auditor da Entidade e ISRE 2410 - "Review of Interim Financial Information Performed by the Independent Auditor of the Entity", respectivamente). A Companhia não contratou os auditores independentes para outros trabalhos que não os serviços de auditoria das demonstrações financeiras.

A contratação de auditores independentes está fundamentada nos princípios que resguardam a independência do auditor, que consistem em: (a) o auditor não deve auditar seu próprio trabalho; (b) não exercer funções gerenciais; e (c) não prestar quaisquer serviços que possam ser considerados proibidos pelas normas vigentes. Além disso, a Administração obtém dos auditores independentes declaração de que os serviços especiais prestados não afetam a sua independência profissional.

As informações no relatório de desempenho que não estão claramente identificadas como cópia das informações constantes das demonstrações financeiras, não foram objeto de auditoria ou revisão.

Anexo I | Indicadores 100%- R$ milhões

VSO Trimestral | 100%	4T13	1T14	2T14	3T14	4T14
Estoque Inicial	4.476,5	4.061,7	3.971,0	3.791,2	3.822,4
Lançamentos	254,2	157,8	299,5	72,9	163,4
EI + Lançamentos	**4.730,7**	**4.219,5**	**4.270,5**	**3.864,1**	**3.985,8**
Vendas Brutas	570,6	552,0	648,3	615,6	520,5
VSO do período (%)	**12,1%**	**13,1%**	**15,2%**	**15,9%**	**13,1%**
Rescisão	166,2	233,2	343,5	422,9	381,2
Ajustes / Reavaliação	(264,6)	70,3	(174,5)	151,0	132,5
Estoque final do período	**4.061,7**	**3.971,0**	**3.791,2**	**3.822,4**	**3.979,0**

VSO Acumulada em 12 meses | 100%	4T13	1T14	2T14	3T14	4T14
Estoque Inicial	4.944,2	4.518,2	4.317,9	4.476,5	4.061,7
Lançamentos	1.124,6	1.282,4	1.418,2	784,4	693,6
EI + Lançamentos	**6.068,8**	**5.800,6**	**5.736,1**	**5.260,9**	**4.755,3**
Vendas Brutas	2.511,7	2.470,2	2.547,0	2.386,5	2.336,4
VSO do período (%)	**41,4%**	**42,6%**	**44,4%**	**45,4%**	**49,1%**
Rescisão	769,2	834,9	970,9	1.165,8	1.380,8
Ajustes / Reavaliação	(264,6)	(194,3)	(368,8)	(217,8)	179,3
Estoque final do período	**4.061,7**	**3.971,0**	**3.791,2**	**3.822,4**	**3.979,0**

Anexo III | Indicadores em IFRS - R$ milhões

VSO Trimestral | Consolidado IFRS	4T13	1T14	2T14	3T14	4T14
Estoque Inicial	3.029,5	2.844,7	2.749,9	2.706,4	2.736,6
Lançamentos	254,2	63,2	299,5	72,9	163,4
EI + Lançamentos	**3.283,7**	**2.907,9**	**3.049,4**	**2.779,3**	**2.900,0**
Vendas Brutas Contratadas	359,3	343,7	431,5	362,6	297,0
VSO do período (%)	**10,9%**	**11,8%**	**14,1%**	**13,0%**	**10,2%**
Rescisão	86,9	142,0	204,6	230,9	222,5
Ajustes / Reavaliação	(166,6)	43,8	(116,1)	88,9	75,6
Estoque final do período	**2.844,7**	**2.749,9**	**2.706,4**	**2.736,6**	**2.901,0**

VSO Trimestral | Equivalência Patrimonial	4T13	1T14	2T14	3T14	4T14
Estoque Inicial	1.447,0	1.217,0	1.221,0	1.084,7	1.085,8
Lançamentos	-	94,6	-	-	-
EI + Lançamentos	**1.447,0**	**1.311,6**	**1.221,0**	**1.084,7**	**1.085,8**
Vendas Brutas Contratadas	211,3	208,3	216,8	253,0	223,5
VSO do período (%)	**14,6%**	**15,9%**	**17,8%**	**23,3%**	**20,6%**
Rescisão	79,3	91,2	138,9	192,0	158,7
Ajustes / Reavaliação	(98,0)	26,5	(58,4)	62,1	56,9
Estoque final do período	**1.217,0**	**1.221,0**	**1.084,7**	**1.085,8**	**1.077,9**

Demonstração do Resultado- R$ mil

	4T14	4T13	Var.(%)	2014	2013	Var.(%)
Receita Operacional Bruta						
Venda de Imóveis e Serviços	230.376	535.061	-56,9%	1.672.091	2.191.014	-23,7%
Impostos sobre vendas	(9.720)	(13.568)	-28,4%	(55.050)	(58.234)	-5,5%
Receita Operacional Líquida	**220.656**	**521.493**	**-57,7%**	**1.617.041**	**2.132.780**	**-24,2%**
Custo dos Imóveis e Serviços	**(231.162)**	**(414.903)**	**-44,3%**	**(1.414.409)**	**(1.732.035)**	**-18,3%**
Obras+ Terrenos	(184.818)	(372.520)	-50,4%	(1.160.101)	(1.505.652)	-23,0%
Encargos Financeiros	(46.344)	(42.383)	+9,3%	(254.308)	(226.383)	+12,3%
Lucro Bruto	**(10.506)**	**106.590**	**N/A**	**202.632**	**400.745**	**-49,4%**
Margem Bruta	***-4,8%***	***20,4%***	***-N/A***	***12,5%***	***18,8%***	***-6,3 p.p.***
Margem Bruta (ex juros)	***16,2%***	***28,6%***	***-12,3 p.p.***	***28,3%***	***29,4%***	***-1,1 p.p.***
Despesas Operacionais	**(249.989)**	**(76.009)**	**+228,9%**	**(556.845)**	**(205.809)**	**+170,6%**
Administrativas	(41.394)	(46.732)	-11,4%	(176.637)	(183.734)	-3,9%
Comerciais	(42.382)	(41.327)	+2,6%	(182.528)	(155.135)	+17,7%
Depreciação e Amortização	(3.792)	(1.647)	+130,2%	(9.059)	(6.606)	+37,1%
Resultado de Equivalência Patrimonial	(12.776)	(6.196)	+106,2%	(25.342)	109.042	-123,2%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(149.645)	19.893	-852,3%	(163.279)	30.624	-633,2%
Lucro antes do Resultado Financeiro	**(260.495)**	**30.581**	**N/A**	**(354.213)**	**194.936**	**N/A**
Resultado Financeiro	**(89.790)**	**(14.525)**	**+518,2%**	**(210.047)**	**(85.050)**	**+147,0%**
Receita Financeira	(23.542)	33.260	-170,8%	86.215	129.277	-33,3%
Despesas Financeira	(66.248)	(47.785)	+38,6%	(296.262)	(214.327)	+38,2%
Lucro (Prejuízo) Operacional	**(350.285)**	**16.056**	**-2281,7%**	**(564.260)**	**109.886**	**-613,5%**
Margem Operacional	***-158,7%***	***3,1%***	***-N/A***	***-34,9%***	***5,2%***	***N/A***
Provisão para IR e Contribuição Social	(15.632)	(8.867)	+76,3%	(50.915)	(39.050)	+30,4%
IR e Contribuição Social Diferido	2.956	488	+505,8%	6.363	(10.277)	-161,9%
Minoritários	1.517	(5.155)	-129,4%	(10.617)	(19.501)	-45,6%
Lucro (Prejuízo) Líquido do Exercício	**(361.444)**	**2.522**	**N/A**	**(619.429)**	**41.058**	**N/A**
Margem Líquida	***-163,8%***	***0,5%***	***N/A***	***-38,3%***	***1,9%***	***-40,2 p.p.***

Balanço Patrimonial | Ativo – R$ mil

ATIVO	4T14	3T14	Var.(%)
CIRCULANTE			
Caixa e equivalentes	278.709	383.443	-27,3%
Títulos e valores mobiliários	49.242	77.700	-36,6%
Contas a receber de clientes	1.588.831	2.002.920	-20,7%
Imóveis a comercializar	1.109.363	858.732	+29,2%
Outros créditos	182.338	169.953	+7,3%
Total do Ativo Circulante	**3.208.483**	**3.492.748**	**-8,1%**
NÃO CIRCULANTE			
Títulos mantidos para negociação	151.613	110.290	+37,5%
Contas a receber de clientes	383.905	504.895	-24,0%
Imóveis a comercializar	399.897	565.220	-29,2%
Depósitos Judiciais	59.425	56.100	+5,9%
Partes relacionadas	296.303	298.996	-0,9%
Adiantamento a parceiros de negócios	629.668	580.038	+8,6%
Investimentos	1.557.296	1.459.237	+6,7%
Imobilizado	41.977	50.838	-17,4%
Intangível	62.459	60.914	+2,5%
Total do Não Circulante	**3.582.543**	**3.686.528**	**-2,8%**
Total do Ativo	**6.791.026**	**7.179.276**	**-5,4%**

Balanço Patrimonial | Passivo e Patrimônio Líquido – R$ mil

PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	4T14	3T14	Var.(%)
CIRCULANTE			
Financiamentos para construção - crédito imobiliário	1.023.048	1.121.487	-8,8%
Empréstimo para Capital de Giro	210.716	251.271	-16,1%
Debêntures	101.499	209.320	-51,5%
Fornecedores	46.184	64.027	-27,9%
Contas a pagar por aquisição de terrenos	160.698	167.996	-4,3%
Salários e encargos sociais	39.526	36.946	+7,0%
Impostos e contribuições a recolher	64.943	51.589	+25,9%
Participação dos administradores e empregados a pagar	19.892	9.352	+112,7%
Adiantamento de clientes	222.160	211.008	+5,3%
Partes relacionadas	1.170.128	1.012.320	+15,6%
Outros contas a pagar	96.551	70.496	+37,0%
Total do Circulante	**3.155.345**	**3.205.812**	**-1,6%**
NÃO CIRCULANTE			
Financiamentos para construção - crédito imobiliário	1.017.936	1.054.889	-3,5%
Empréstimo para Capital de Giro	73.546	100.070	-26,5%
Debêntures		7.546	N/A
Contas a pagar por aquisição de terrenos	175.442	44.690	+292,6%
Impostos e contribuições a recolher	25.554	25.554	+0,0%
Provisões para riscos	72.641	57.737	+25,8%
Provisões para garantias de obras	23.690	40.366	-41,3%
Provisões para perdas de investimento	55.253	57.774	-4,4%
Impostos e contribuições diferidos	192.402	198.295	-3,0%
Outros Contas a pagar	157.448	182.774	-13,9%
Total do não circulante	**1.793.912**	**1.769.695**	**+1,4%**
PATRIMONIO LIQUIDO			
Capital social	2.611.390	2.611.390	+0,0%
Ações em tesouraria	(83.313)	(83.068)	+0,3%
Reservas de capital	54.927	52.265	+5,1%
Lucros (Prejuízo) acumulados	(810.137)	(448.695)	+80,6%
Total do Patrimônio Líquido	**1.772.867**	**2.131.892**	**-16,8%**
Participação dos não controladores	68.902	71.877	-4,1%
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	**6.791.026**	**7.179.276**	**-5,4%**

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. A metodologia do cálculo do EBITDA da Rossi está de acordo com a definição adotada pela CIV, 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 CIV, 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 (Percentage of Completion) – 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