

ROSSI RESIDENCIAL S.A.

COMENTÁRIOS SOBRE O DESEMPENHO CONSOLIDADO

NO TERCEIRO TRIMESTRE DE 2.001

Panorama Econômico e de Mercado:

Mantendo a estratégia iniciada no ano passado, a Rossi Residencial seguiu com o reposicionamento do mix de seus produtos, com conseqüente crescimento de sua faixa de atuação no mercado, além da expansão regional, com o pré-lançamento do Villa Real, empreendimento da linha Plano 100, no Rio de Janeiro. A estratégia de diversificação e expansão regional mostrou-se correta, especialmente a partir do agravamento da crise argentina, da forte desvalorização cambial e do atentado terrorista aos EUA., que geraram incertezas na economia mundial.

Durante o ano de 2001, a Rossi consolidou o programa de diversificação de mix de produtos, intensificando os lançamentos das linhas “Noblesse” e “Casas D’Itália”, destinadas ao público de classe média e média-alta. Com esta estratégia espera-se aumentar o volume de vendas, incrementar margens de lucratividade e reduzir custos comerciais.

Os produtos da linha Noblesse têm área útil entre 96 e 145 metros quadrados, possuem área de lazer totalmente equipada, e possibilitam ao cliente a escolha entre várias opções de planta. Seus preços variam entre R\$ 112.000 e R\$ 317.000.

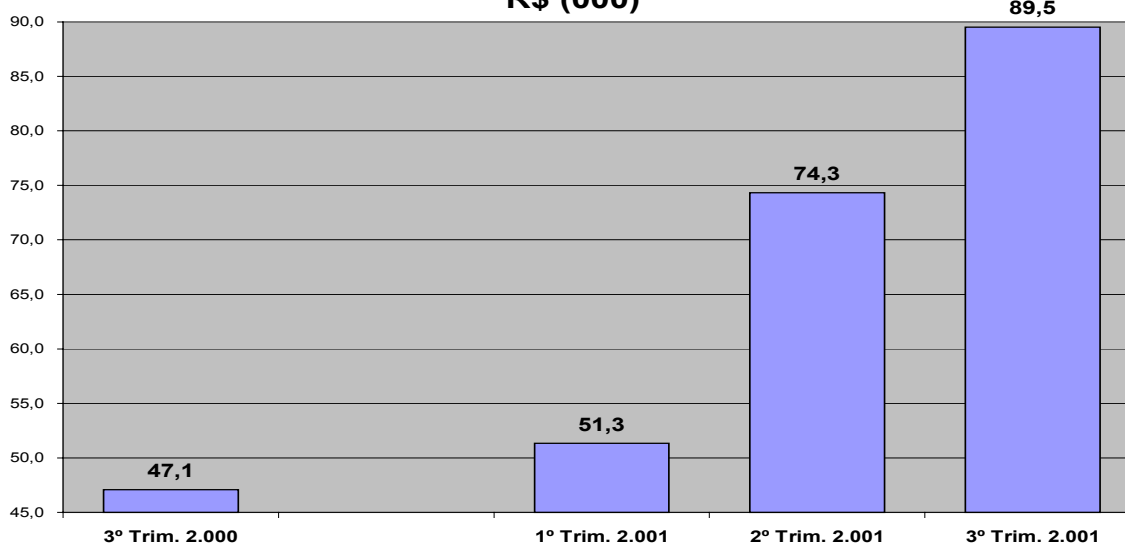
A linha Casas D’Itália compreende condomínios fechados, com 30 a 65 casas, que trazem em sua concepção arquitetônica o charme e o aconchego das vilas italianas. Em estilo mediterrâneo, os projetos possuem casas de 3 e 4 dormitórios, com suites, piscina, várias opções de planta e kits de acabamentos. Seus preços variam entre R\$ 150.000 e R\$260.000. Na linha de produtos Casas D’Itália foram lançados, neste terceiro trimestre, na cidade de Campinas – S.P., três empreendimentos: em julho, o condomínio Villa Bella, com 41 casas; e em agosto, os condomínios Don Pedro, com 54 casas e Parque do Lago com 61 casas, totalizando 156 unidades lançadas, das quais 126 (81% do total) foram vendidas até 30 de setembro de 2001.

No segmento de produtos destinados à classe média-baixa, foram lançados em setembro, no empreendimento Villa Flora na cidade de Sumaré – SP., os condomínios Bambús, com 38 casas e Crisântemos, com 64 casas, totalizando 102 unidades.

Os primeiros resultados desta estratégia de reposicionamento do mix de produtos já podem ser observados no detalhamento da conta de resultados de vendas de imóveis a apropriar (nota “17.b” das demonstrações financeiras). Estes empreendimentos, representando o atual mix de produtos da Rossi Residencial, além de gerar margem bruta de 40%, incorrem também em menor dispêndio de despesas de comercialização, situando-se estas em 9% do valor das vendas, demonstrando com nitidez a melhor aceitação destes novos produtos pelo mercado.

O gráfico a seguir demonstra, através do preço médio dos imóveis vendidos, a evolução da implementação da estratégia de transição do mix de produtos em direção ao mercado de padrão mais elevado:

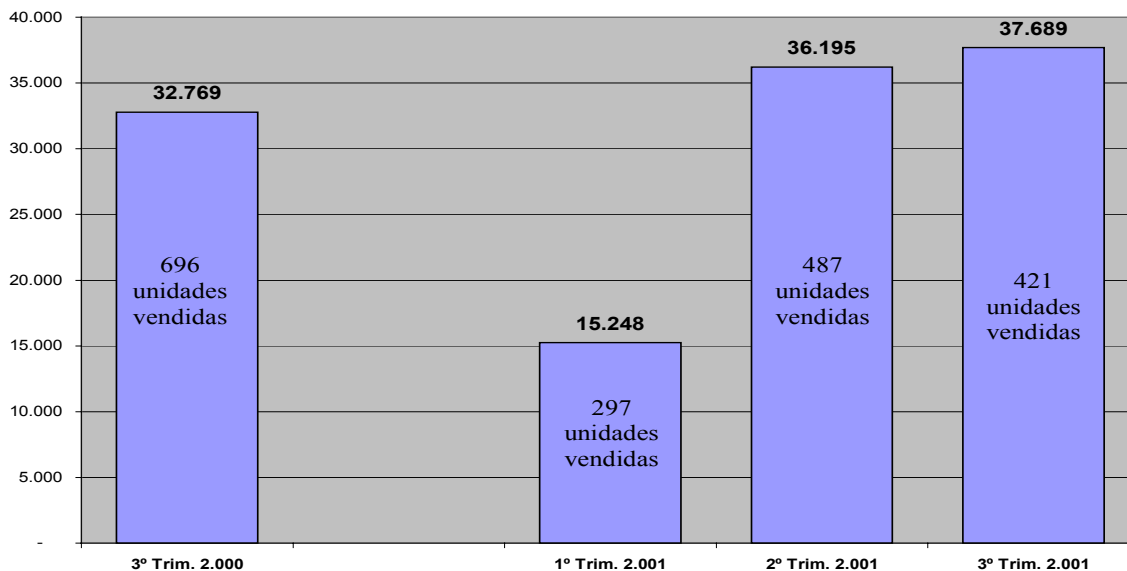
Valor Médio dos Imóveis Vendidos R\$ (000)



Volume de Vendas:

Apesar do menor volume de unidades vendidas, o sucesso dos lançamentos dos novos produtos com preços mais elevados foi responsável pela continuidade do crescimento do valor das vendas, conforme apresentado nos gráficos a seguir:

Valor das Vendas R\$ (000)



Resultados:

Apesar das dificuldades impostas pelo cenário macroeconômico, o valor das vendas no terceiro trimestre de 2001 demonstrou crescimento de 15% em relação a igual período do ano anterior, confirmando a acertividade da estratégia de mudança do perfil de produtos lançados. No entanto, o impacto positivo destas vendas no resultado da companhia somente ocorrerá em períodos futuros, proporcionalmente à construção dos respectivos empreendimentos.

O prejuízo de R\$ 4.978.695 no período de janeiro a setembro de 2001, foi fortemente afetado pela variação cambial sobre as obrigações em moeda estrangeira, que causou impacto de R\$ 10.717.681 sobre os passivos da Rossi Residencial. Deste montante, R\$ 5.095.681 foi absorvido no resultado e R\$ 5.622.000 foi diferido, referente à parcela correspondente a obrigações cujo vencimento ocorrerá após o término do corrente exercício. Caso fosse expurgada do resultado a totalidade dos efeitos da desvalorização cambial, a companhia apresentaria, no período de janeiro a setembro de 2001, lucro de aproximadamente R\$ 117 mil.

Conclusão:

Apesar do resultado obtido em termos de apuração de lucratividade, merece destaque a performance financeira e operacional da Rossi Residencial:

(a) Fluxo de Caixa:

A geração operacional de recursos, apresentada na Demonstração de Fluxo de Caixa, passou de R\$ 3,1 milhões negativos no período de janeiro a setembro de 2000 para R\$ 37,7 milhões positivos em igual período do ano 2001.

(b) Resultados de Venda de Imóveis a Apropriar:

O saldo de R\$ 27,2 milhões, que será apropriado ao resultado proporcionalmente à construção dos respectivos empreendimentos, é composto por receitas de vendas no montante de R\$ 85,4 milhões, custos de terrenos e construções de R\$ 51,0 milhões e despesas de comercialização de R\$ 7,2 milhões. Observa-se portanto que estes empreendimentos, representando o atual mix de produtos da Rossi Residencial, irão gerar lucro bruto de R\$ 34,4 milhões, equivalente a 40% da receita de vendas.

(c) Liquidez e Endividamento:

O bom desempenho financeiro, aliado à busca de aumento de liquidez e redução do endividamento, conduziram a Rossi Residencial a apresentar, em 30 de setembro de 2001, índices de liquidez corrente de 1,67 e liquidez geral de 1,82. O endividamento líquido de R\$ 31,8 milhões, equivale a 17% do patrimônio líquido.

(d) Certificação de Qualidade

Como produto de constantes investimentos em pesquisa e desenvolvimento tecnológico, a Rossi Residencial desenvolveu um modelo de gestão de construção que permite agregar a aplicação simultânea e harmônica de diferentes tecnologias construtivas, de maneira a atender diferentes segmentos de mercado. O Programa Rossi de Qualidade, totalmente implantado em nossos canteiros de obras, permitiu obtermos as seguintes certificações: Nível “A” do *QUALIHAB* do Governo do Estado de São Paulo; Nível “A” do Programa Brasileiro de Qualidade e Produtividade do Habitat – *PBQP-h* e “Certificação ISO 9002” na matriz e filiais de São Paulo, Campinas e Porto Alegre.