

# Resultados 1T13



Relações com Investidores

**ROSSI**

# Aviso Importante

---

Nós fazemos declarações sobre eventos futuros que estão sujeitas a riscos e incertezas. Tais declarações têm como base e suposições de nossa Administração e informações a que a Companhia atualmente têm acesso. Declarações sobre eventos futuros incluem informações sobre nossas intenções, crenças ou expectativas atuais, assim como aquelas dos membros do Conselho de Administração e Diretores da Companhia.

As ressalvas com relação a declarações e informações acerca do futuro também incluem informações sobre resultados operacionais possíveis ou presumidos, bem como declarações que são precedidas, seguidas ou que incluem as palavras “acredita”, “poderá”, “irá”, “continua”, “espera”, “prevê”, “pretende”, “planeja”, “estima” ou expressões semelhantes.

As declarações e informações sobre o futuro não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e suposições porque se referem a eventos futuros, dependendo, portanto, de circunstâncias que poderão ocorrer ou não. Os resultados futuros e a criação de valor para os acionistas poderão diferir de maneira significativa daqueles expressos ou sugeridos pelas declarações com relação ao futuro. Muitos dos fatores que irão determinar estes resultados e valores estão além da nossa capacidade de controle ou previsão.



- Abertura e Planejamento Estratégico: **Leonardo Nogueira Diniz** | CEO
- Desempenho Operacional: **Rodrigo Martins** | Diretor Comercial
- Engenharia: Renato Diniz | Diretor de Engenharia
- Desempenho Financeiro: Rodrigo Medeiros | Diretor Financeiro e RI

# Plano Estratégico 2013- 2015 | Realizado

## Plano Estratégico 2013-2015

Foco	Foco em geração de caixa e rentabilidade
G&A	Eficiência nas despesas Gerais e Administrativas
Repasse	Foco no repasse com a estruturação da área
Land Bank	Desmobilização do <i>Land Bank</i> fora do programa de lançamento estratégico
Unidades de Negócio	Busca de sócios financeiros/estratégicos para Desenvolvimento Urbano e <i>Properties</i>
Rossi Vendas	Aumento de participação no total de vendas
Construção	Execução de 90% das Obras com engenharia própria
Plano de Remuneração	Plano de incentivo de longo prazo baseado na geração de caixa e rentabilidade
Atuação	Foco em 7 regiões metropolitanas (+JVs), onde seja Top 3
Segmentos de Renda	Média/alta renda (preço médio entre R\$ 200 mil a R\$ 1 milhão)
Sócios Incorporadores	Aumentar a participação da Rossi nos negócios para 95% do total de VGV (s/ JVs Capital Rossi e Norcon Rossi)

## Realizado 1T13



- ☑ Consumo de Caixa de apenas R\$ 24MM
- ☑ Redução de 19% em relação ao 1T12
- ☑ Assinatura de 72% do potencial de repasses e internalização de quase 90% do potencial de caixa. Perspectiva favorável em função do estágio avançado de estruturação da equipe interna;
- ☑ Andamento das iniciativas de Desmobilização em linha com o previsto no Plano Estratégico 2013-2015 para o período
- ☑ Rossi Vendas representou 58% das Vendas Brutas vs 51% no 1T12
- ☑ Rossi já executa 50% da obras em andamento
- ☑ Obras que iniciam em 2013, 90% serão Rossi
- ☑ Aprovação do Plano pelo Conselho
- ☑ Implantação das metas e indicadores, e contratação de uma consultoria especializada
- ☑ Os novos lançamentos estão alinhados com o Plano Estratégico

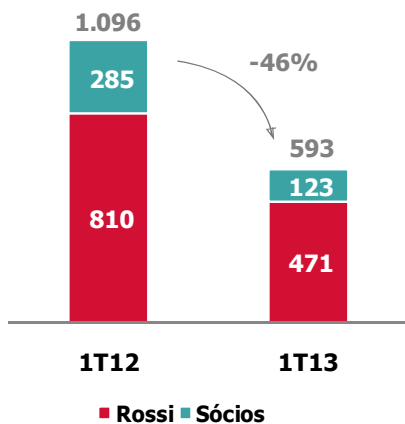
---



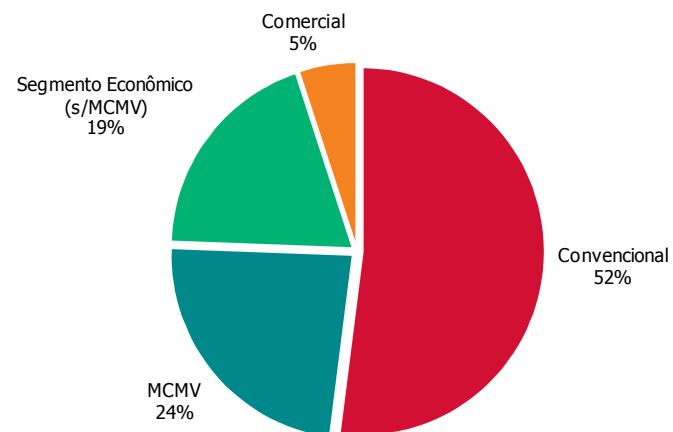
# Desempenho Operacional

# Vendas Contratadas

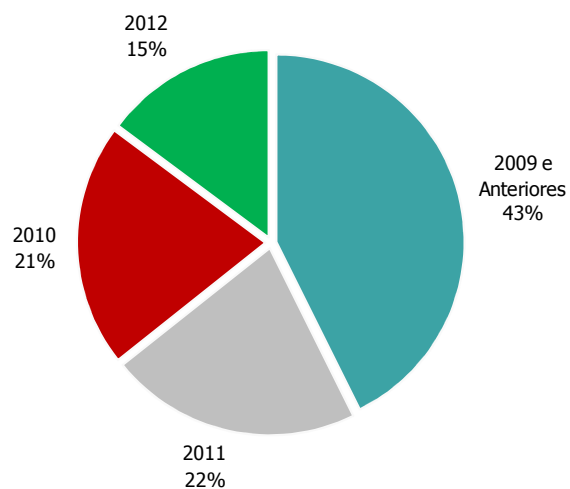
Vendas Brutas Contratadas - R\$ milhões



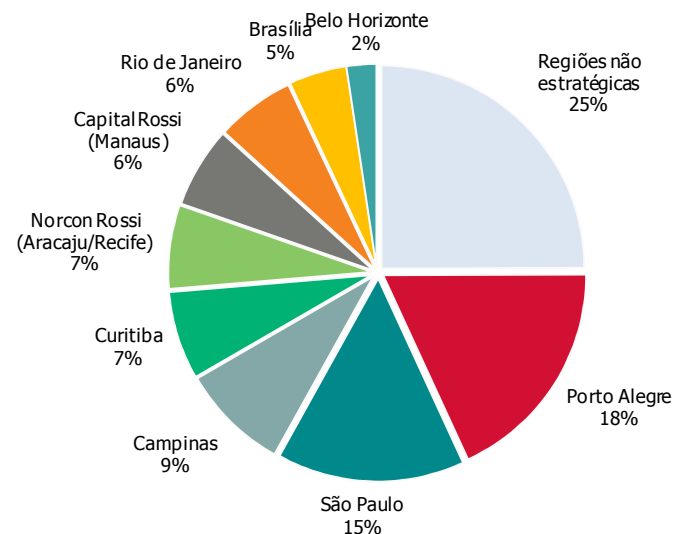
Distribuição por segmento <sup>1</sup> (% Rossi) -1T13



Vendas Brutas Contratadas por ano de lançamento



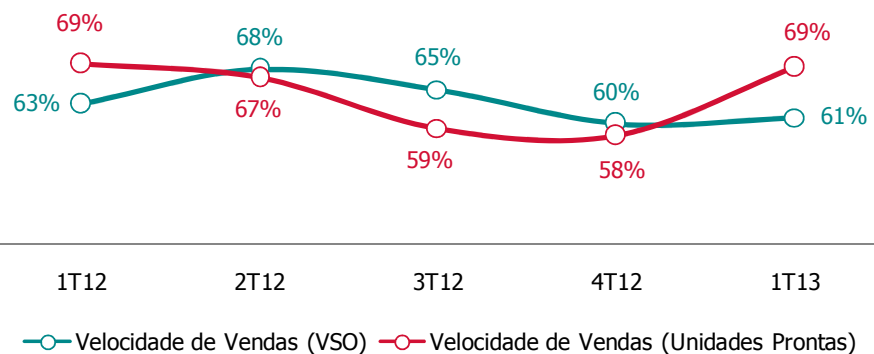
Distribuição regional (% Rossi) – 1T13



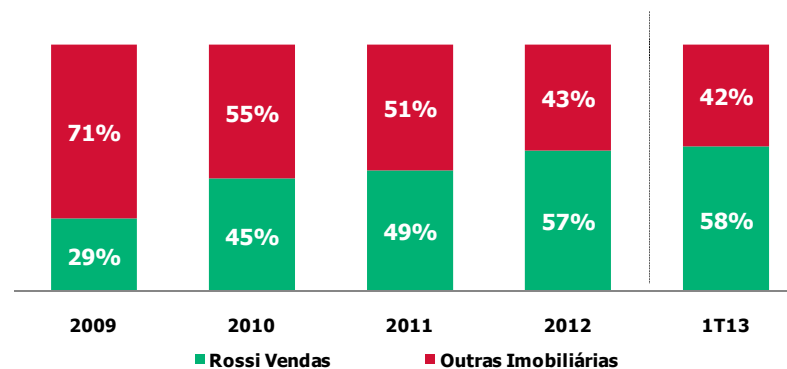
<sup>1</sup> Segmento Econômico: produtos com preço médio das unidades entre R\$ 170 a R\$ 200 mil; MCMV: Unidades lançadas no programa Minha Casa Minha Vida.

# Velocidades de Vendas (VSO)

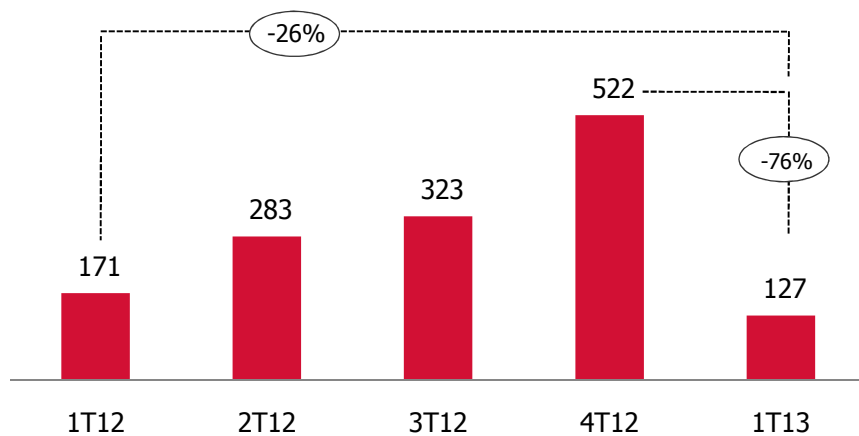
Velocidade de Vendas (12 meses acumulado)



Participação Rossi Vendas | Vendas Brutas



Evolução da Rescisões (% Rossi) | R\$ MM





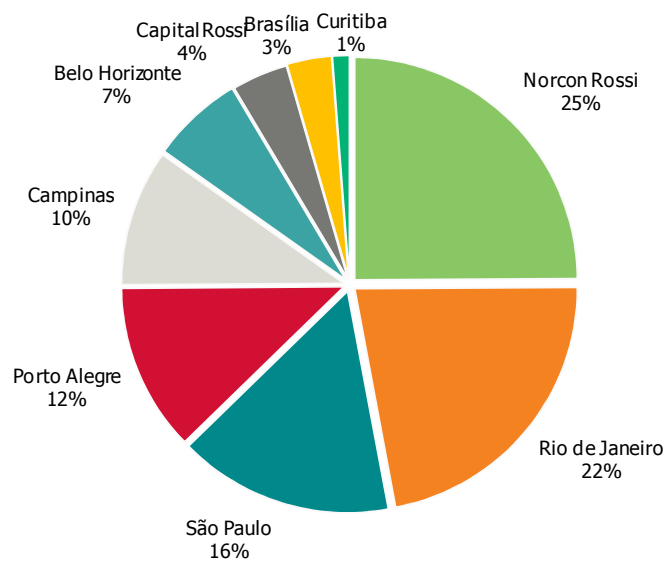
# Land Bank

## → Land Bank Residencial:

- VGV de R\$ 8,4 bi, equivalente a aproximadamente 3 anos de lançamentos;
- Terrenos remanescentes atendem aos novos critérios mínimos de rentabilidade;

→ Desmobilização dos terrenos, em linha com o plano estratégico.

Land Bank Residencial | Região Metropolitana (% Rossi)

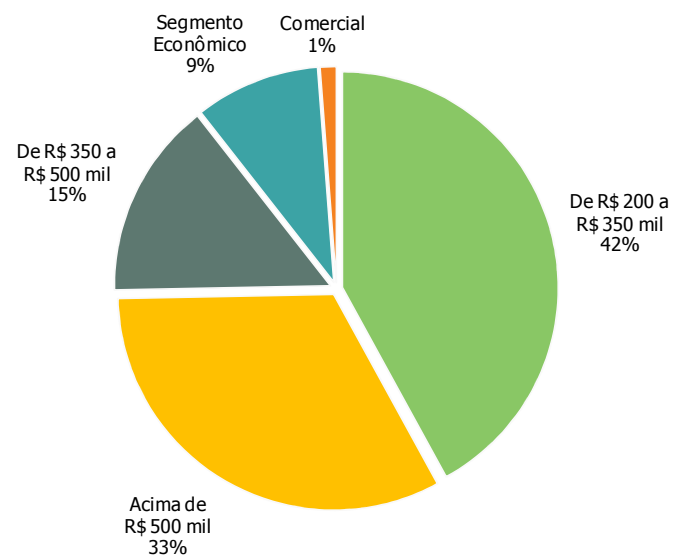


## Evolução do Land Bank

R\$	1T13	4T12	Var. (%)
<b>Land Bank</b>	<b>15.991.407</b>	<b>18.364.389</b>	<b>-13%</b>
Rossi Residencial	8.394.398	8.838.835	-5%
Desmobilização <sup>1</sup>	2.856.344	3.425.710	-17%
Rossi Urbanizadora	4.740.665	6.099.844	-22%

<sup>1</sup> Devolução e /ou Venda de Terrenos

Land Bank Residencial | Segmento de Renda (% Rossi)





---



# Engenharia

# Engenharia

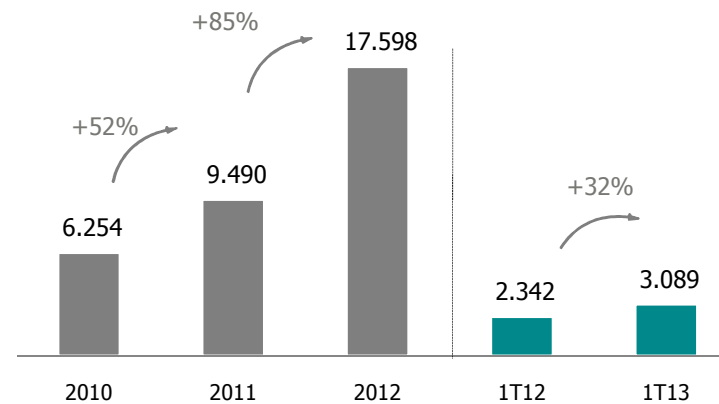
## Construção Rossi

- Remuneração da Equipe de obra totalmente alinhada com custo e prazo das obras pelo quinto ano seguido;
- Treinamento (convênios com USP, UFRGS) e iniciativas de qualificação;

# de Colaboradores Treinados



# de Unidades Entregues (mil)



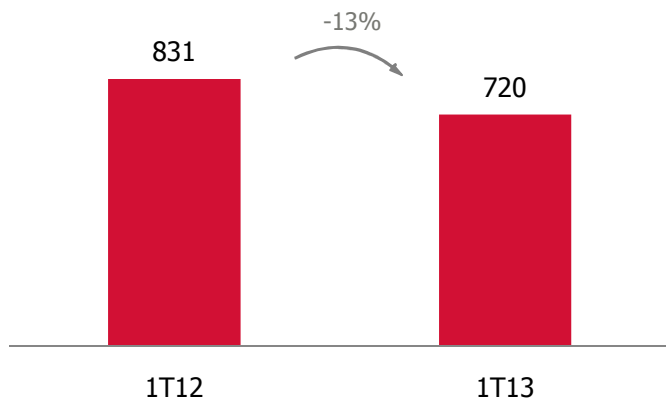
---



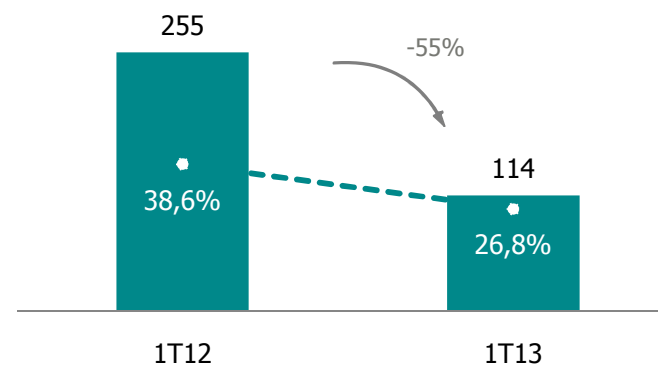
# Desempenho Financeiro

# Destaques Financeiros

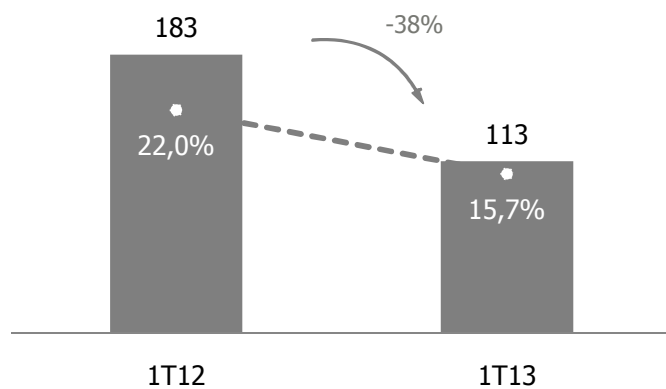
Receita Líquida (R\$ milhões)



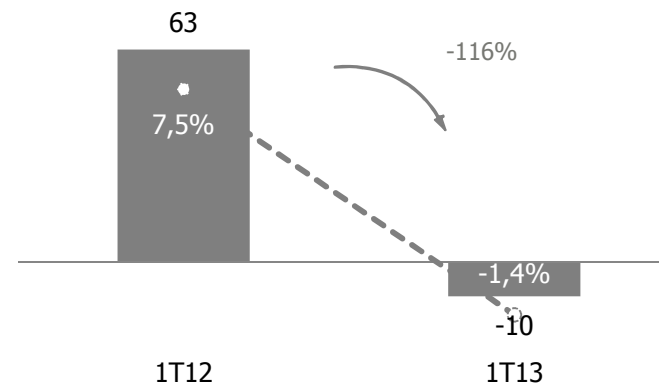
Lucro Bruto (R\$ milhões) e Margem Bruta (%) <sup>1</sup>



EBITDA Ajustado (R\$ milhões) e Margem EBITDA (%)



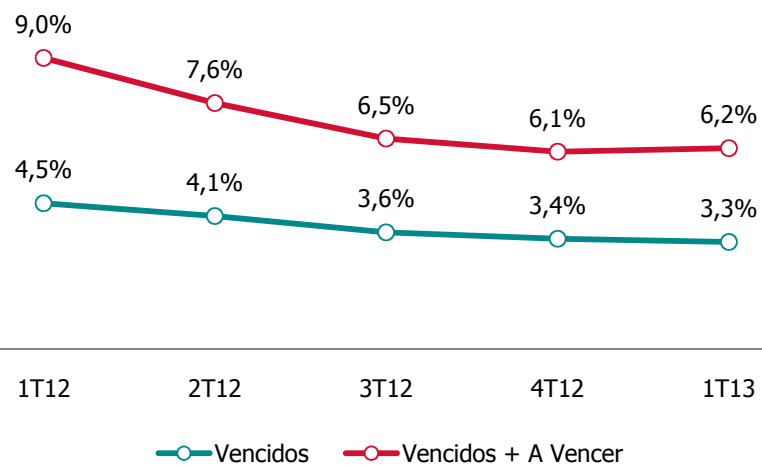
Lucro Líquido (R\$ milhões) e Margem Líquida (%)



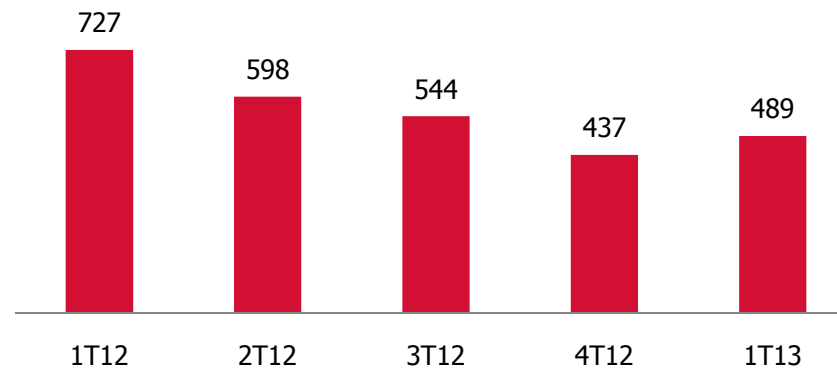
<sup>1</sup> Margem bruta ajustada

# Inadimplência e Repasse

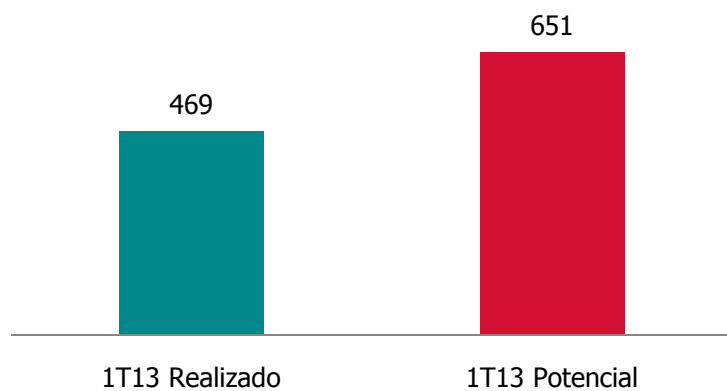
Taxa de Inadimplência (Inadimplência/Carteira Total)



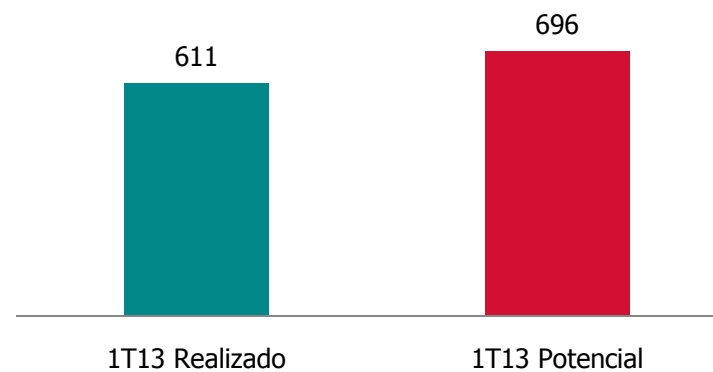
Saldo Devedor (Vencidos + A Vencer) | R\$ MM



Repasses (100%) | R\$ MM



Fluxo de Caixa (100%) | R\$ MM

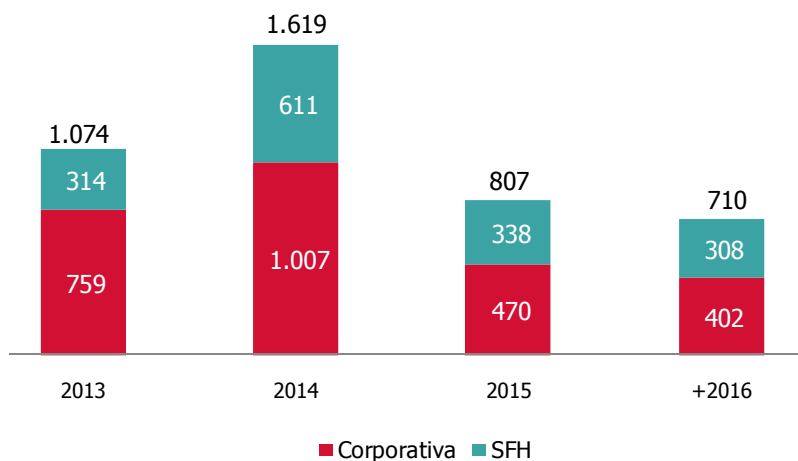


# Endividamento

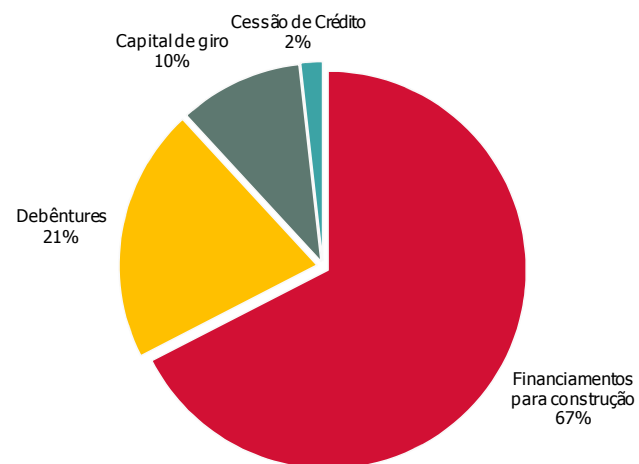
## Evolução Endividamento | (R\$ MM)

R\$ milhões	1T13	4T12	Var. (%)
Dívida Bruta	4.209	4.529	-7%
Caixa e Disponibilidades	1.315	1.696	-22%
Dívida Líquida	2.894	2.834	2%
Dívida Líquida / PL	124,3%	123,3%	1,0 p.p.

## Cronograma de vencimento | (R\$ MM)



## Composição do Endividamento



# Contatos

---

Equipe de RI  
Tel. (55 11) 4058-2502

ri@rossiresidencial.com.br  
[www.rossiresidencial.com.br/ri](http://www.rossiresidencial.com.br/ri)

