

RSID3: R\$ 7,78 por ação  
OTC: RSRZY  
Total de ações:  
428.833.420

Valor de mercado:  
R\$ 763,3 milhões

## Teleconferência

15 de Maio de 2014

Em Português com  
Tradução Simultânea

10h00 (Brasília)  
09h00 (US ET)

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

Replay  
disponível até 21/05  
Número:  
+55 (11) 3127-4999  
Código: 66678323

## Equipe de Relações com Investidores

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

- **Geração de caixa no trimestre de R\$ 168 milhões;**
- **Dívida Líquida /PL se reduz para 89,9%;**

## Mensagem do CEO

Ao longo do primeiro trimestre de 2014 seguimos com a execução do Plano Estratégico, com maior foco na geração de caixa. O forte ciclo de entregas no segundo semestre de 2013 e a elevação nos volumes de repasse possibilitaram uma geração de caixa que superou as nossas expectativas no trimestre, resultando numa alavancagem de 89,9% medida pela dívida líquida consolidada sobre patrimônio líquido.

Em relação ao volume de lançamentos, foi mantida a política de aprovar somente os projetos com rentabilidades superiores aos níveis históricos, nas praças estratégicas, e voltados para o segmento médio de renda e/ou médio-alto, sendo que a participação média da Rossi nos projetos lançados nos últimos 12 meses atingiu 84% (excluindo as *Joint Ventures* Capital Rossi e Norcon Rossi) com um preço médio de R\$ 460 mil por unidade.

No trimestre, a velocidade de vendas manteve um patamar saudável e apresentou elevação no acumulado nos últimos 12 meses, o que demonstra a qualidade dos produtos da Rossi. Outro fator importante é a eficiência que ocorre em relação à revenda de unidades rescindidas, em que, 66% ocorrem dentro do próprio trimestre.

Já no quesito vendas, o principal foco foram os produtos que serão entregues ao longo deste ano, que apresentam maior potencial de geração de caixa. Em relação ao desempenho financeiro, é possível observar uma melhoria nas margens, porém o foco de curto prazo é e continuará sendo a geração de caixa, para permitir a redução do endividamento da Rossi e reduzir as despesas com juros.

À medida que estão sendo concluídos os projetos remanescentes do legado com menor rentabilidade, é possível observar uma melhora gradual nas margens visto que houve uma evolução de 2 pontos percentuais na margem do resultado a apropriar, pois os produtos lançados de 2012 em diante possuem margens superiores e estão apresentando maior presença no portfólio de vendas e mix de receitas à medida que suas obras evoluem.

Mais uma vez, agradeço aos esforços conjuntos e à determinação de todos que fazem parte do nosso time, e conto com a continuidade deste empenho para que, mesmo num cenário mais desafiador, seja possível manter o foco na execução do nosso Plano Estratégico.

**Leonardo Nogueira Diniz**  
CEO

## Desempenho Operacional

As métricas operacionais apresentadas neste *release* de resultados são calculadas segundo a consolidação proporcional. Conforme comentado na divulgação dos resultados do quarto trimestre de 2013, a partir do 1T14, adicionalmente às métricas operacionais proporcionais, serão apresentadas também no mesmo critério de consolidação dos resultados segundo o IFRS, conforme exposto no Anexo I.

### Lançamentos

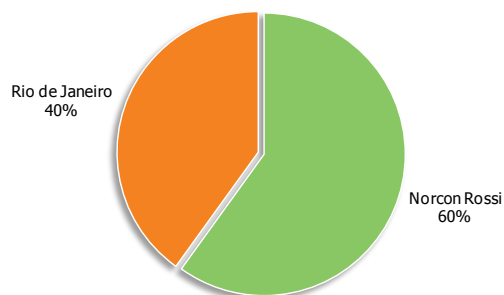
No trimestre, foram lançados 2 projetos, que totalizaram um Valor Geral de Vendas ("VGV") de R\$ 158 milhões (R\$ 130 milhões parte Rossi). No mesmo período do ano anterior não houve lançamentos.

Lançamentos | R\$ MM

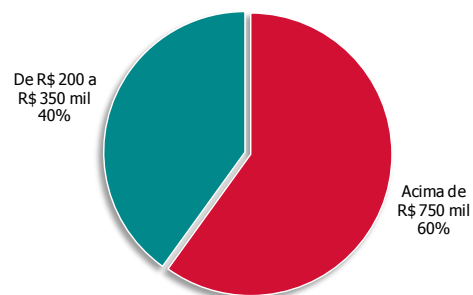


Os gráficos a seguir demonstram a aderência dos lançamentos à estratégia de foco da Rossi nos segmentos de renda média e média alta e nas principais regiões metropolitanas, em linha com o plano estratégico da empresa.

Lançamentos 1T14 | Região Metropolitana



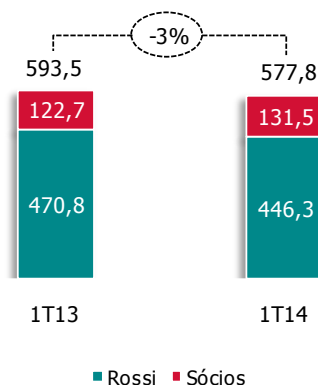
Lançamentos 1T14 | Tipo de Produto



## Vendas Contratadas e Velocidade de Vendas (VSO)

No trimestre as Vendas Brutas Contratadas ficaram praticamente estáveis em relação ao 1T13 totalizando R\$ 578 milhões (R\$ 446 milhões parte Rossi), em função do menor volume de lançamentos nos últimos 12 meses.

Vendas Brutas Contratadas | R\$ MM



A tabela abaixo apresenta o detalhamento das vendas contratadas consolidadas por estágio de andamento das obras e região metropolitana:

Vendas Brutas Contratadas 1T14 (100%)   R\$ MM	Pronto	A entregar 2014	Em Andamento	Lançamento	Total
Belo Horizonte	5,0		3,5		8,6
Brasília	17,7		3,2		20,9
Campinas	26,0	4,0	33,2		63,2
Capital Rossi	17,7	28,0	40,2		85,9
Curitiba	14,0	9,1	8,5		31,7
Norcon Rossi		2,6	12,0	6,8	21,4
Porto Alegre	52,2	11,7	1,9		65,8
Rio de Janeiro	10,1	4,9	7,5	23,7	46,2
São Paulo	35,6	9,4	27,7		72,6
Outras Regiões	111,8	31,1	18,5		161,5
<b>Total</b>	<b>290,1</b>	<b>100,8</b>	<b>156,3</b>	<b>30,5</b>	<b>577,8</b>
%	50,2%	17,5%	27,1%	5,3%	

Vendas Brutas Contratadas 1T14 (% RR)   R\$ MM	Pronto	A entregar 2014	Em Andamento	Lançamento	Total
Belo Horizonte	5,0		3,0		8,0
Brasília	11,0		3,0		14,0
Campinas	24,1	3,7	20,0		47,8
Capital Rossi	9,0	14,3	20,1		43,4
Curitiba	12,4	9,1	8,0		29,5
Norcon Rossi		2,1	8,4	4,7	15,3
Porto Alegre	51,4	10,8	1,9		64,1
Rio de Janeiro	9,7	4,1	6,7	23,7	44,2
São Paulo	22,9	7,9	25,1		55,9
Outras Regiões	84,6	27,7	11,9		124,2
<b>Total</b>	<b>230,1</b>	<b>79,7</b>	<b>108,0</b>	<b>28,4</b>	<b>446,3</b>
%	51,6%	17,9%	24,2%	6,4%	

# Release de Resultados

As tabelas a seguir apresentam a velocidade de vendas no trimestre e acumulada nos últimos 12 meses considerando os valores totais e o proporcional à participação da Rossi nos projetos.

VSO Trimestral   100%	1T13	2T13	3T13	4T13	1T14
Estoque Inicial	4.944,1	4.518,2	4.318,0	4.476,2	4.493,1
Lançamentos	-	163,7	706,3	540,9	157,8
Cancelamento de projetos					
<b>EI + Lançamentos</b>	<b>4.944,1</b>	<b>4.682,0</b>	<b>5.024,3</b>	<b>5.017,0</b>	<b>4.650,9</b>
Vendas Brutas Contratadas	593,5	571,5	776,1	690,1	577,8
<b>VSO do período (%)</b>	<b>12,0%</b>	<b>12,2%</b>	<b>15,4%</b>	<b>13,8%</b>	<b>12,4%</b>
Rescisão	167,5	207,5	228,0	166,2	237,6
Ajustes / Reavaliação					
<b>Estoque final do período</b>	<b>4.518,2</b>	<b>4.318,0</b>	<b>4.476,2</b>	<b>4.493,1</b>	<b>4.310,8</b>

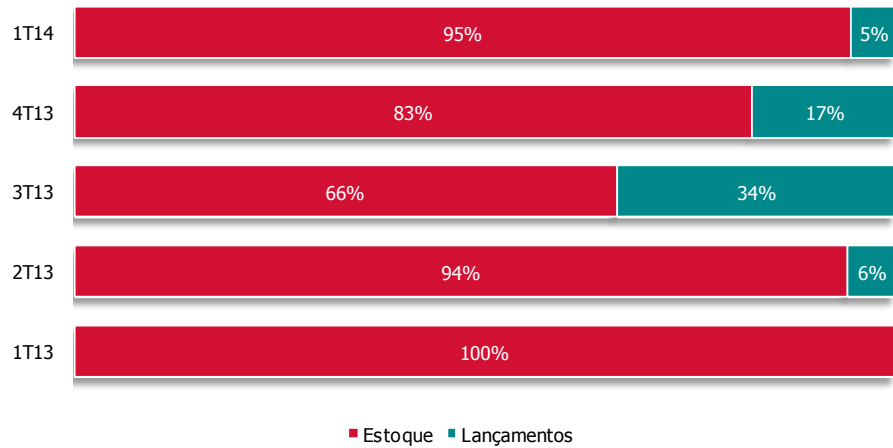
VSO Acumulada em 12 meses   100%	1T13	2T13	3T13	4T13	1T14
Estoque Inicial	4.200,0	3.994,9	4.527,2	4.944,1	4.518,2
Lançamentos	2.024,7	1.324,9	1.205,7	1.410,9	1.568,7
Cancelamento de projetos	(386,7)	-	-	-	-
<b>EI + Lançamentos</b>	<b>5.838,1</b>	<b>5.319,8</b>	<b>5.732,9</b>	<b>6.355,1</b>	<b>6.087,0</b>
Vendas Brutas Contratadas	2.615,8	2.222,4	2.382,1	2.631,2	2.615,5
<b>VSO do período (%)</b>	<b>44,8%</b>	<b>41,8%</b>	<b>41,6%</b>	<b>41,4%</b>	<b>43,0%</b>
Rescisão	1.295,9	1.220,5	1.125,4	769,2	839,3
Ajustes / Reavaliação					
<b>Estoque final do período</b>	<b>4.518,2</b>	<b>4.317,9</b>	<b>4.476,2</b>	<b>4.493,1</b>	<b>4.310,8</b>

VSO Trimestral   % Rossi	1T13	2T13	3T13	4T13	1T14
Estoque Inicial	3.761,2	3.417,2	3.393,3	3.424,2	3.414,0
Lançamentos		148,4	441,8	359,1	129,5
Cancelamento de projetos					
<b>EI + Lançamentos</b>	<b>3.761,2</b>	<b>3.565,6</b>	<b>3.835,1</b>	<b>3.783,2</b>	<b>3.543,4</b>
Vendas Brutas Contratadas	471,0	433,1	607,0	489,5	446,4
<b>VSO do período (%)</b>	<b>12,5%</b>	<b>12,1%</b>	<b>15,8%</b>	<b>12,9%</b>	<b>12,6%</b>
Rescisão	127,0	164,6	176,7	120,2	179,2
Ajustes / Reavaliação		96,1	19,4		
<b>Estoque final do período</b>	<b>3.417,2</b>	<b>3.393,3</b>	<b>3.424,2</b>	<b>3.414,0</b>	<b>3.276,3</b>

VSO Acumulada em 12 meses   % Rossi	1T13	2T13	3T13	4T13	1T14
Estoque Inicial	2.958,3	2.524,2	3.042,8	3.761,2	3.417,2
Lançamentos	1.447,9	1.058,3	1.000,2	949,2	1.078,7
Cancelamento de projetos	(290,0)				
<b>EI + Lançamentos</b>	<b>4.116,1</b>	<b>3.582,6</b>	<b>4.043,0</b>	<b>4.710,5</b>	<b>4.495,9</b>
Vendas Brutas Contratadas	2.493,3	1.961,4	1.952,1	2.000,5	1.975,8
<b>VSO do período (%)</b>	<b>60,6%</b>	<b>54,7%</b>	<b>48,3%</b>	<b>42,5%</b>	<b>43,9%</b>
Rescisão	1.255,4	1.137,0	990,7	588,5	640,7
Ajustes / Reavaliação	539,1	635,2	342,6	115,5	115,5
<b>Estoque final do período</b>	<b>3.417,2</b>	<b>3.393,3</b>	<b>3.424,2</b>	<b>3.414,0</b>	<b>3.276,3</b>

O gráfico a seguir apresenta a composição das vendas brutas contratadas entre lançamentos e estoque, no qual é possível observar que, em função do menor volume de lançamentos em 2013, que impacta significativamente a velocidade de vendas, o foco principal foi realizar a comercialização das unidades em estoque.

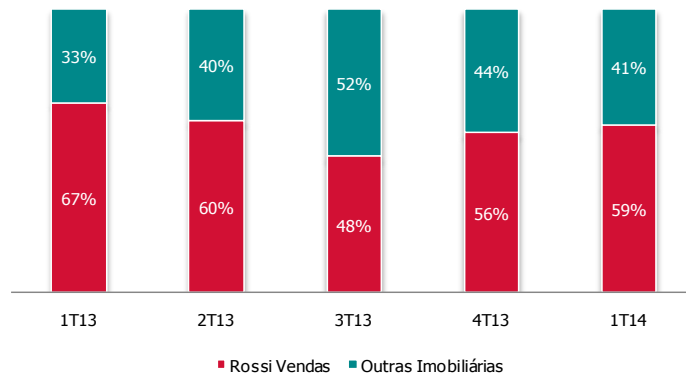
## Composição das Vendas Brutas | Total



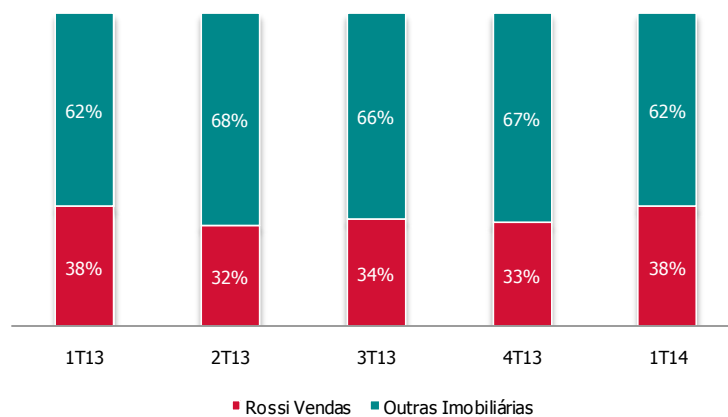
## Rossi Vendas

A Rossi Vendas foi responsável por 59% das vendas brutas contratadas nas regiões metropolitanas estratégicas. Os gráficos abaixo apresentam o detalhamento das vendas nas regiões estratégicas e as rescisões por imobiliária, onde se observa a efetividade e a qualidade das vendas realizadas pela equipe própria:

### Venda Brutas por Imobiliária | Regiões Estratégicas



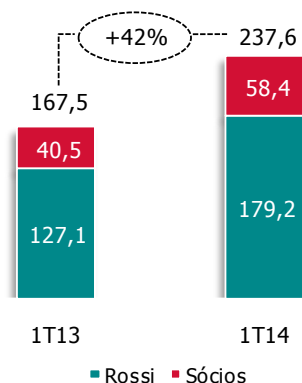
### Rescisões por Imobiliária



## Rescisão de Clientes

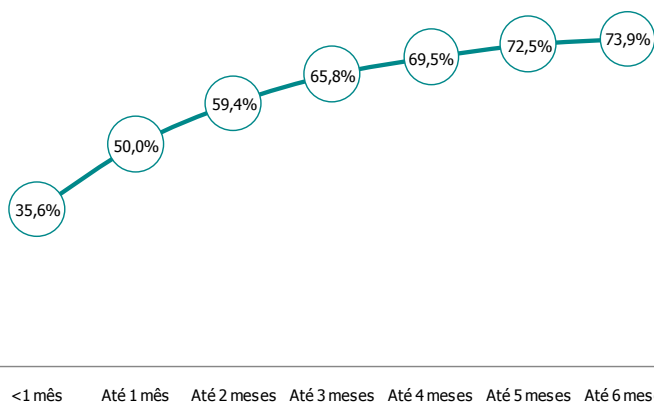
No trimestre, as rescisões totalizaram R\$ 238 milhões (R\$ 179 milhões parte Rossi), aumento de 42% em relação ao mesmo período de 2013. A elevação no período ocorre em função da política da Rossi de aceleração do giro da carteira, ou seja, os clientes que após a entrega estão adimplentes, mas não demonstram interesse em fazer o repasse, seja porque não obtiveram a aprovação do financiamento ou eram potenciais investidores que desistiram da compra e tiveram seus contratos rescindidos. Assim, dependendo da expectativa de velocidade e preço de revenda, a Rossi realiza o cancelamento e ocorre a revenda para um efetivo comprador final, visando acelerar a geração de caixa.

Rescisão de Vendas | R\$ MM



O gráfico a seguir apresenta a velocidade de vendas das unidades rescindidas considerando os últimos 12 meses, onde se observa a eficiência da revenda, pois 66% ocorrem dentro do próprio trimestre (até três meses), sendo que deste total 90% ocorrem em até dois meses após a rescisão:

Velocidade de Revenda Acumulada | Unidades Rescindidas



## Release de Resultados

A tabela abaixo apresenta o detalhamento das rescisões por estágio de andamento das obras e região metropolitana no trimestre:

Rescisão 1T14 (100%)   R\$ MM	Pronto	A entregar 2014	Em andamento	Total
Belo Horizonte	6,5		1,5	8,0
Brasília	23,6		2,6	26,3
Campinas	17,0	3,2	4,4	24,6
Capital Rossi	8,4	6,0	8,6	23,1
Curitiba	9,4	0,7	0,7	10,8
Norcon Rossi		2,0	3,5	5,4
Porto Alegre	16,6	0,8	1,5	18,9
Rio de Janeiro	11,3		2,9	14,2
São Paulo	28,4	1,8	4,1	34,2
Regiões não estratégicas	61,5	5,3	5,1	71,9
<b>Total</b>	<b>182,8</b>	<b>19,8</b>	<b>35,0</b>	<b>237,6</b>
%	76,9%	8,3%	14,7%	

Rescisão 1T14 (% RR)   R\$ MM	Pronto	A entregar 2014	Em andamento	Total
Belo Horizonte	6,5		1,3	7,8
Brasília	18,7		2,5	21,2
Campinas	14,9	2,9	1,7	19,5
Capital Rossi	4,3	2,8	4,2	11,2
Curitiba	8,2	0,7	0,6	9,5
Norcon Rossi		1,5	2,4	4,0
Porto Alegre	15,6	0,7	1,5	17,9
Rio de Janeiro	10,5		2,2	12,8
São Paulo	17,5	1,6	2,9	22,0
Regiões não estratégicas	45,6	4,0	3,8	53,4
<b>Total</b>	<b>141,9</b>	<b>14,2</b>	<b>21,4</b>	<b>179,2</b>
%	79,2%	7,9%	12,9%	

## Estoque a Valor de Mercado

O estoque a valor de mercado total atingiu R\$ 4,3 bilhões, sendo que as unidades prontas representam 12,1% do total. A tabela a seguir apresenta a evolução do estoque total em relação ao 4T13, em que se observa uma redução de 8% do estoque em outras regiões, em linha com a campanha de venda de estoque com descontos pontuais:

Região Metropolitana 100%   R\$ milhões	Estoque 4T13	Lançamentos	Vendas Brutas	VSO	Rescisão	Estoque 1T14
Belo Horizonte	127,4		8,6	6,8%	8,0	126,8
Brasília	247,5		20,9	8,4%	26,3	252,9
Campinas	613,6		63,2	10,3%	24,7	575,1
Capital Rossi	698,6		85,9	12,3%	23,1	635,8
Curitiba	384,1		31,7	8,3%	10,8	363,2
Norcon Rossi	246,2	94,6	21,4	6,3%	5,4	324,8
Porto Alegre	275,4		65,8	23,9%	18,9	228,5
Rio de Janeiro	195,6	63,2	46,2	17,9%	14,2	226,8
São Paulo	594,6		72,6	12,2%	34,2	556,3
Outras regiões	1.110,2		161,5	14,5%	71,9	1.020,6
<b>Total</b>	<b>4.493,1</b>	<b>157,8</b>	<b>577,8</b>	<b>12,4%</b>	<b>237,6</b>	<b>4.310,8</b>

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

Estoque 100%	Ano de Lançamento (R\$ milhões)					
	2010 e Ant.	2011	2012	2013	2014	Total
Comercial	177,4	61,1	140,8	18,0		397,3
Convencional	675,0	910,1	1.071,2	500,6	83,7	3.240,6
Loteamento				339,8		339,8
MCMV	61,2	28,8				90,1
Segmento Econômico	71,7	88,6	46,1		36,6	243,0
<b>Total</b>	<b>985,3</b>	<b>1.088,5</b>	<b>1.258,1</b>	<b>858,4</b>	<b>120,3</b>	<b>4.310,8</b>
%	22,9%	25,3%	29,2%	19,9%	2,8%	

Estoque 100%	Ano de Lançamento (R\$ milhões)					
	2010 e Ant.	2011	2012	2013	2014	Total
Região Metropolitana						
Belo Horizonte	1,4	28,4	77,4	19,5		126,8
Brasília	79,2	88,3	85,3			252,9
Campinas	26,1	19,4	59,6	470,1		575,1
Capital Rossi	139,1	117,7	361,0	18,0		635,8
Curitiba	92,4	201,6	32,6	36,7		363,2
Norcon Rossi		25,1	136,4	79,6	83,7	324,8
Porto Alegre	115,1		110,6	2,7		228,5
Rio de Janeiro	5,2	18,6	67,7	98,6	36,6	226,8
São Paulo	180,1	63,1	180,0	133,1		556,3
Outras regiões	346,7	526,4	147,5			1.020,6
<b>Total</b>	<b>985,3</b>	<b>1.088,5</b>	<b>1.258,1</b>	<b>858,4</b>	<b>120,3</b>	<b>4.310,8</b>
%	22,9%	25,3%	29,2%	19,9%	2,8%	



## Release de Resultados

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

Estoque 100%	Ano estimado de Entrega (R\$ milhões)					Total
	Pronto	2014	2015	2016	> 2016	
Linha de Produto						
Comercial	167,7	92,5	119,1		18,0	397,3
Convencional	215,0	784,8	745,1	1.345,9	149,7	3.240,6
Loteamento					339,8	339,8
MCMV	41,6	48,5				90,1
Segmento Econômico	100,4	83,4	22,6	36,6		243,0
<b>Total</b>	<b>524,7</b>	<b>1.009,1</b>	<b>886,8</b>	<b>1.382,6</b>	<b>507,6</b>	<b>4.310,8</b>
%	12,2%	23,4%	20,6%	32,1%	11,8%	

Estoque 100%	Ano estimado de Entrega (R\$ milhões)					Total
	Pronto	2014	2015	2016	> 2016	
Região Metropolitana						
Belo Horizonte	2,0		105,3	19,5		126,8
Brasília	33,8	104,6	114,5			252,9
Campinas	36,9	68,1	64,3		405,8	575,1
Capital Rossi	39,7	173,3	45,1	359,7	18,0	635,8
Curitiba	92,4	39,3	53,9	177,7	-	363,2
Norcon Rossi		9,7	44,8	186,6	83,7	324,8
Porto Alegre	7,2	107,9		113,4		228,5
Rio de Janeiro	9,2	37,8	103,1	76,7		226,8
São Paulo	52,4	210,0	56,4	237,6		556,3
Outras regiões	251,2	258,6	299,4	211,3		1.020,6
<b>Total</b>	<b>524,7</b>	<b>1.009,1</b>	<b>886,8</b>	<b>1.382,6</b>	<b>507,8</b>	<b>4.310,8</b>
%	12,2%	23,4%	20,6%	32,1%	11,8%	

O estoque a valor de mercado (% Rossi) atingiu R\$ 3,3 bilhões:

Região Metropolitana %RR   R\$ milhões	Estoque 4T13	Lançamentos	Vendas Brutas	VSO	Rescisão	Estoque 1T14
Belo Horizonte	136,0		8,0	5,9%	7,8	135,8
Brasília	212,5		14,0	6,6%	21,2	219,7
Campinas	357,5		47,8	13,4%	19,5	329,2
Capital Rossi	368,0		43,4	11,8%	11,2	335,8
Curitiba	326,1		29,5	9,0%	9,5	306,1
Norcon Rossi	166,7	66,2	15,3	6,6%	4,0	221,6
Porto Alegre	290,9		64,1	22,0%	17,9	244,7
Rio de Janeiro	175,5	63,2	44,2	52,0%	12,8	207,3
São Paulo	544,2		55,9	8,1%	22,0	510,3
Outras regiões	836,5		124,2	14,8%	53,4	765,7
<b>Total</b>	<b>3.414,0</b>	<b>129,4</b>	<b>446,4</b>	<b>12,6%</b>	<b>179,4</b>	<b>3.276,3</b>

## Release de Resultados

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

Estoque % Rossi	Ano de Lançamento (R\$ milhões)					
	2010 e Ant.	2011	2012	2013	2014	Total
Linha de Produto						
Comercial	130,8	55,2	129,0	11,0		326,0
Convencional	488,0	754,2	803,0	438,1	59,4	2.542,7
Loteamento	0		0	151,3		151,3
MCMV	44,1	13,5	0	0		57,6
Segmento Econômico	47,5	85,1	48,0	0	18,1	198,7
<b>Total</b>	<b>710,4</b>	<b>908,0</b>	<b>980,1</b>	<b>600,4</b>	<b>77,5</b>	<b>3.276,3</b>
%	21,7%	27,7%	29,9%	18,3%	2,4%	

Estoque % Rossi	Ano de Lançamento (R\$ milhões)					
	2010 e Ant.	2011	2012	2013	2014	Total
Região Metropolitana						
Belo Horizonte	1,5	30,3	83,4	20,6	-	135,8
Brasília	45,3	97,9	76,4	-	-	219,7
Campinas	24,2	19,5	62,8	222,7	-	329,2
Capital Rossi	74,8	54,9	195,2	11,0	-	335,8
Curitiba	86,3	141,4	34,3	44,0	-	306,1
Norcon Rossi	-	18,7	101,2	42,3	59,4	221,6
Porto Alegre	125,2	-	116,7	2,9	-	244,7
Rio de Janeiro	5,2	15,6	52,6	115,8	18,1	207,3
São Paulo	120,4	64,1	184,7	141,2	-	510,4
Outras regiões	227,5	465,5	72,8	-	-	765,7
<b>Total</b>	<b>710,4</b>	<b>908,0</b>	<b>980,1</b>	<b>600,4</b>	<b>77,5</b>	<b>3.276,3</b>
%	21,7%	27,7%	29,9%	18,3%	2,4%	

## Release de Resultados

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

Estoque % Rossi	Ano estimado de Entrega ( R\$ milhões)					
Linha de Produto	Pronto	2014	2015	2016	> 2016	Total
Comercial	124,7	79,6	110,6	-	11,0	326,0
Convencional	175,8	677,1	593,8	1.037,4	58,7	2.542,7
Loteamento	-	-	-	-	151,3	151,3
MCMV	33,1	24,6	-	-	-	57,6
Segmento Econômico	77,1	80,3	23,2	18,1	-	198,7
<b>Total</b>	<b>410,7</b>	<b>861,6</b>	<b>727,6</b>	<b>1.055,5</b>	<b>221,0</b>	<b>3.276,3</b>
%	12,5%	26,3%	22,2%	32,2%	6,7%	

Estoque % Rossi	Ano estimado de Entrega ( R\$ milhões)					
Região Metropolitana	Pronto	2014	2015	2016	> 2016	Total
Belo Horizonte	2,1	-	113,1	20,6	-	135,8
Brasília	27,6	86,1	106,0	-	-	219,7
Campinas	35,1	71,4	72,0	-	150,6	329,2
Capital Rossi	22,3	90,1	18,1	194,4	11,0	335,8
Curitiba	86,3	36,0	56,8	127,0	-	306,1
Norcon Rossi	-	7,3	33,1	121,8	59,4	221,6
Porto Alegre	7,1	118,1	-	119,5	-	244,7
Rio de Janeiro	8,6	30,6	114,1	54,0	-	207,3
São Paulo	29,0	178,5	54,9	247,9	-	510,4
Outras regiões	192,6	243,6	159,4	170,2	-	765,7
<b>Total</b>	<b>410,7</b>	<b>861,6</b>	<b>727,6</b>	<b>1.055,5</b>	<b>221,0</b>	<b>3.276,3</b>
%	12,5%	26,3%	22,2%	32,2%	6,7%	

## Unidades Entregues

No primeiro trimestre a Rossi concluiu 2.583 unidades. A tabela abaixo detalha as entregas do 1T14 pelo critério de habite-se por segmento de renda:

Segmento	1T14		
	Unidades	VGV 100% (R\$ mil)	VGV Rossi (R\$ mil)
Convencional	1.090	387.915	319.307
Comercial	295	61.198	57.058
Segmento Econômico	726	92.969	76.216
MCMV	472	51.446	38.802
<b>Total</b>	<b>2.583</b>	<b>593.528</b>	<b>491.383</b>

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

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

Atualmente a Rossi possui 86 canteiros de obras e 23.312 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	VGW 100%	VGW Rossi	Unidades
Rossi Residencial	9.035,1	7.550,2	21.640
Desmobilização	1.666,6	1.065,9	8.929
<b>Banco de Terrenos Consolidado</b>	<b>10.701,7</b>	<b>8.616,1</b>	<b>30.569</b>

O estoque de terrenos para construção e incorporação de imóveis residenciais totaliza um VGW potencial de R\$ 7,5 bilhões para futuros lançamentos, além de R\$ 1,1 bilhão para potencial de desmobilização, totalizando R\$ 8,6 bilhões. 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
Aracaju	60,9	552,7	719,0	354,0	599,0	414,9	<b>2.700,5</b>
Belo Horizonte		53,9		72,3		283,0	<b>409,3</b>
Brasília		90,7				167,0	<b>257,6</b>
Campinas		407,5	362,2		419,6	291,4	<b>1.480,6</b>
Manaus			178,5	197,7	107,7	307,0	<b>791,0</b>
Porto Alegre		752,3	392,8	180,5	107,7	142,8	<b>1.576,1</b>
Rio de Janeiro		228,0	82,8		416,8	58,6	<b>786,2</b>
São Paulo			950,4			83,4	<b>1.033,8</b>
<b>Total geral</b>	<b>60,9</b>	<b>2.085,1</b>	<b>2.685,1</b>	<b>804,6</b>	<b>1.650,9</b>	<b>1.748,1</b>	<b>9.035,1</b>
%	0,7%	23,1%	29,7%	8,9%	18,3%	19,3%	

## 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 totalizou R\$ 488 milhões no trimestre, redução de 10%, em comparação ao mesmo período do ano anterior, em função principalmente de: (i) menor volume de lançamentos no período; (ii) evolução das obras; (iii) maior volume de rescisões e (iv) descontos concedidos na venda de unidades prontas.

R\$ milhões	1T14	1T13	Var.(%)
<b>Receita Operacional Bruta</b>			
Venda de Imóveis e Serviços	501,1	558,1	-10,2%
Impostos e Deduções	(12,7)	(15,5)	-18,1%
<b>Receita Operacional Líquida</b>	<b>488,4</b>	<b>542,6</b>	<b>-10,0%</b>

### Custo dos Imóveis e Serviços Vendidos

O custo dos imóveis e serviços atingiu R\$ 391 milhões no 1T14, redução de 16% 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	1T14	1T13	Var.(%)
Obras + terrenos	335,4	394,8	-15,0%
Encargos financeiros	55,2	68,1	-18,9%
<b>Total</b>	<b>390,6</b>	<b>462,9</b>	<b>-15,6%</b>

### Lucro Bruto e Margem Bruta

O Lucro Bruto totalizou R\$ 98 milhões no trimestre. Excluindo os encargos alocados ao custo, o Lucro Bruto totalizou R\$ 153 milhões com margem de 31,3%. Abaixo, segue o detalhamento:

R\$ milhões	1T14	1T13	Var.(%)
Lucro Bruto	97,7	79,7	22,7%
Margem Bruta (%)	20,0%	14,7%	5,3 p.p.
Lucro Bruto ajustado <sup>(1)</sup>	152,9	147,7	3,5%
<b>Margem Bruta ajustada (%) <sup>(1)</sup></b>	<b>31,3%</b>	<b>27,2%</b>	<b>4,1p.p.</b>

<sup>(1)</sup> excluindo encargos financeiros alocados ao Custo

A tabela na página seguinte apresenta a composição da Receita por safra de lançamento e em seguida por região estratégica, em que se observa que o principal impacto se refere aos projetos do legado (lançados em 2010 e anos anteriores). 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 empresa vem aplicando sua política de descontos principalmente em regiões não estratégicas, de forma a acelerar o processo de desmobilização das operações nestas áreas.

1T14   R\$ milhões	Receita Líquida	Margem Bruta (ex juros)
2010 e Ant.	181,5	30,9%
2011	221,7	30,5%
2012	75,1	33,7%
2013	9,9	37,6%
<b>Total</b>	<b>488,3</b>	<b>31,3%</b>

1T14   R\$ milhões	Receita Líquida	Margem Bruta (ex juros)
Regiões Estratégicas	371,4	34,2%
Outras Regiões	116,9	22,1%
<b>Total</b>	<b>488,3</b>	<b>31,3%</b>

## Despesas Administrativas e Comerciais

As despesas administrativas totalizaram R\$ 46 milhões no trimestre e as comerciais R\$ 36 milhões.

R\$ milhões	1T14	1T13	Var.(%)
Administrativas (a) <sup>1</sup>	46,0	42,0	9,5%
Comerciais (b)	35,9	28,8	24,9%
Administrativas ÷ Receita Líquida	9,4%	7,7%	1,7 p.p.
Comerciais ÷ Receita Líquida	7,4%	5,3%	2,1 p.p.
(a) + (b)	82,0	70,8	15,7%
<b>(a) + (b) ÷ Receita Líquida</b>	<b>16,8%</b>	<b>13,1%</b>	<b>3,7 p.p.</b>

<sup>1</sup> Considera as participações no resultado e honorários da Diretoria

## EBITDA

O EBITDA Ajustado atingiu R\$ 98 milhões no trimestre com margem EBITDA Ajustada de 20,0%.

R\$ milhões	1T14	1T13	Var.(%)
Lucro (Prejuízo) Líquido	6,8	(10,0)	N/A
(+/-) Despesas (Receitas) Financeiras, Líq.	19,1	12,2	57,6%
(+) Provisão IR e Contribuição Social	11,1	18,0	-38,5%
(+) Depreciação e Amortização	1,7	1,7	0,0%
<b>EBITDA <sup>1</sup></b>	<b>38,7</b>	<b>21,8</b>	<b>77,2%</b>
(+) Encargos Financeiros alocados ao custo	55,2	68,1	-18,9%
(+) Plano de opções	3,9	4,6	-16,1%
<b>EBITDA Ajustado<sup>2</sup></b>	<b>97,8</b>	<b>94,5</b>	<b>3,4%</b>
<i>Margem EBITDA Ajustada (%)</i>	<i>20,0%</i>	<i>17,4%</i>	<i>2,6 p.p.</i>

<sup>1</sup> EBITDA conforme instrução CVM 527/2012.

<sup>2</sup> EBITDA Ajustado pelas despesas que não representam desembolso efetivo de caixa. Para mais detalhes consulte o glossário no final deste documento.

## Resultado Financeiro Líquido

O resultado financeiro líquido foi uma despesa de R\$ 19 milhões, sendo o principal impacto referente aos descontos concedidos a clientes para acelerar o repasse e consequentemente a geração de caixa

Resultado Financeiro (R\$ milhões)	1T14	1T13	Var.(%)
Receitas Financeiras	31,0	29,9	3,8%
Despesas Financeiras	(50,2)	(42,1)	19,3%
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>(19,1)</b>	<b>(12,2)</b>	<b>57,6%</b>

## Outras Receitas/Despesas Operacionais Líquidas

As outras receitas operacionais líquidas totalizaram R\$ 7 milhões em função principalmente do impacto da desmobilização de ativos no valor de R\$ 15 milhões.

## Lucro Líquido

No trimestre a Rossi apurou um lucro líquido de R\$ 7 milhões com margem líquida de 1,4%, em função dos impactos descritos nas seções anteriores.

R\$ milhões	1T14	1T13	Var.(%)
Lucro Líquido	6,8	(10,0)	N/A
<i>Margem Líquida (%)</i>	<i>1,4%</i>	<i>-1,8%</i>	<i>2,5 p.p.</i>

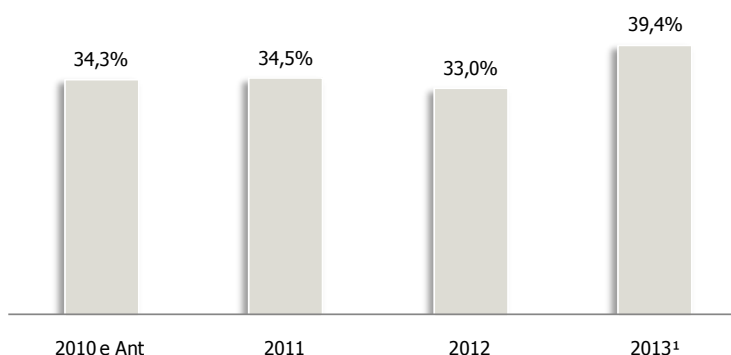
## Resultado a Apropriar

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

Resultados a Apropriar (R\$ milhões)	1T14	4T13	Var.(%)
Receita Bruta a Apropriar	1.306,3	1.424,4	-8,3%
Custos (s/ encargos financeiros)	(836,3)	(942,2)	-11,2%
<b>Lucro Bruto a Apropriar</b>	<b>470,0</b>	<b>482,1</b>	<b>-2,5%</b>
<i>Margem a Apropriar (%)</i>	<i>36,0%</i>	<i>33,8%</i>	<i>2,1 p.p.</i>

O gráfico detalha a margem a apropriar em função do ano de lançamento. A margem do projeto lançado em 2014 é menor em relação à média em função da característica do produto, que em contrapartida possui um ciclo menor e portanto uma maior taxa de retorno.

**Margem a Apropriar | Ano de Lançamento**

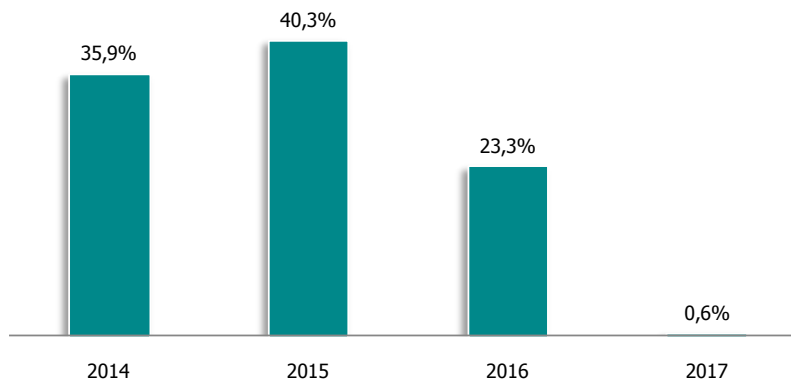


<sup>1</sup> não considera o Entreverdes Campinas



O gráfico a seguir apresenta o cronograma dos custos a incorrer. No Anexo I é apresentado o cronograma que será apropriado ao resultado por meio da equivalência patrimonial.

**Cronograma dos Custos a Incorrer**



## Contas a Receber

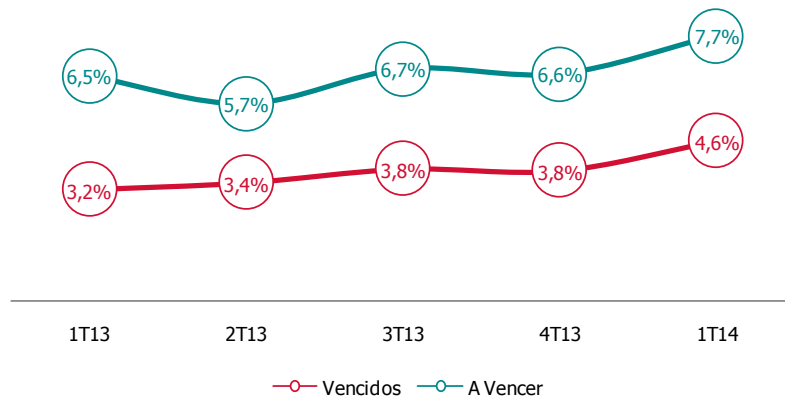
O saldo de contas a receber de clientes, mais o saldo decorrente de incorporação imobiliária a ser apropriado pelo PoC (reconhecimento de receitas e respectivos custos e despesas decorrentes de operações de incorporação imobiliária durante o andamento da obra) totalizou R\$ 3,9 bilhões.

R\$ milhões	1T14	4T13	Var.(%)
<b>Curto Prazo</b>	<b>1.726,7</b>	<b>1.950,7</b>	<b>-11,5%</b>
Unidades em obra	1.322,2	1.128,5	17,2%
Unidades prontas	326,1	759,5	-57,1%
Terrenos a Receber	78,5	62,7	25,2%
<b>Longo Prazo</b>	<b>818,5</b>	<b>608,5</b>	<b>34,5%</b>
Unidades em obra	626,8	352,0	78,0%
Unidades prontas	191,8	235,5	-18,6%
Terrenos a Receber	-	20,9	N/A
<b>Total</b>	<b>2.545,3</b>	<b>2.559,2</b>	<b>-0,5%</b>
<b>Recebíveis de Incorporação a serem apropriados no balanço pelo POC</b>			
Curto Prazo	886,3	1.088,9	-18,6%
Longo Prazo	420,2	339,7	23,7%
<b>Total</b>	<b>1.306,5</b>	<b>1.428,5</b>	<b>-8,5%</b>
<b>Total de Contas a Receber</b>	<b>3.851,8</b>	<b>3.987,7</b>	<b>-3,4%</b>

## Taxa de Inadimplência

O índice de inadimplência (Vencidos + a Vencer) apresenta ligeira elevação em relação aos dados históricos. 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.

**Taxa de Inadimplência | Inadimplência / Carteira Total**



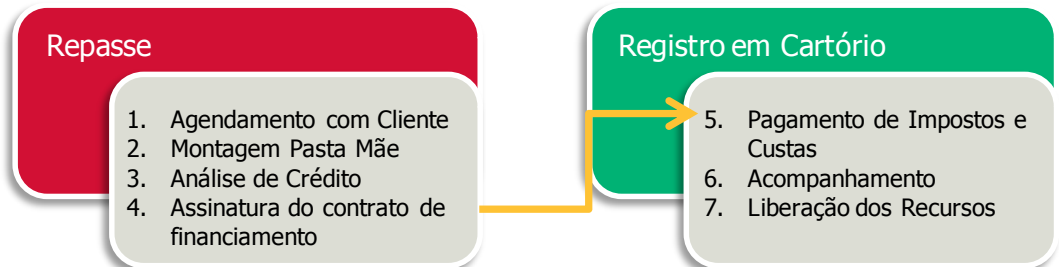
## Imóveis a Comercializar

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

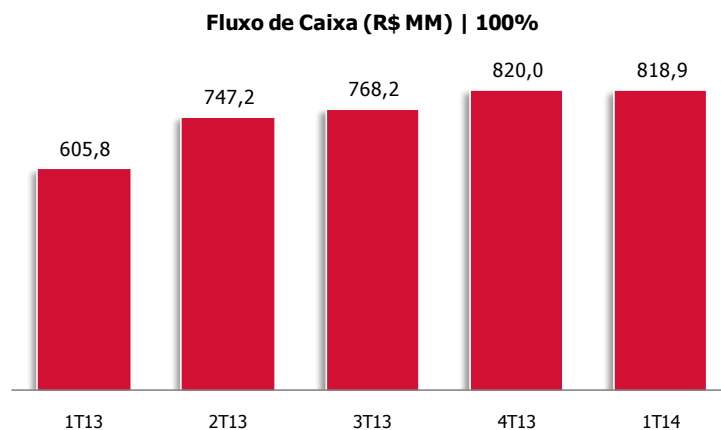
Imóveis a Comercializar (R\$ milhões)	1T14	4T13	Var.(%)
Imóveis concluídos	139,3	92,1	51,3%
Imóveis em construção	658,3	675,0	-2,5%
Terrenos para futuras incorporações	461,3	486,3	-5,1%
Gasto com novos projetos	14,9	15,7	-5,5%
Materiais	19,1	21,5	-10,9%
Adiantamento de fornecedores	43,4	41,6	4,2%
Encargos capitalizados	125,4	167,4	-25,1%
<b>Total</b>	<b>1.461,7</b>	<b>1.499,7</b>	<b>-2,5%</b>

## Repasse e Rossi Fácil

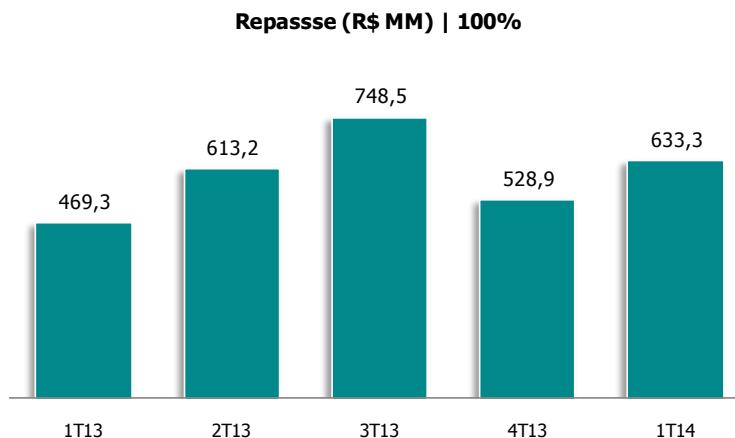
Ao final de 2013 foi realizada uma reestruturação da Rossi Fácil, a partir da qual todas as etapas do processo de repasse passaram a ser geridas como uma esteira de produção, o que permite identificar os gargalos em cada uma das etapas e monitorar os respectivos prazos de duração. Foram criados também 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. A figura a seguir detalha as principais atividades para cada fase:



O gráfico a seguir detalha o histórico das entradas de caixa no ano provenientes dos repasses, que totalizaram R\$ 819 bilhões (100%) no trimestre. É importante destacar que durante o 1T14 o volume ficou estável em relação ao 4T13, e uma elevação de 35% quando comparado com o 1T13 ano anterior, o que demonstra ganhos de produtividade em função das mudanças realizadas.



O gráfico a seguir detalha a evolução das assinaturas de repasses e quitações, onde se observa um crescimento de 35% no primeiro trimestre de 2014 em relação ao mesmo período de 2013.



## Desmobilização e Venda de Ativos

O total de vendas de ativos assinados desde dezembro de 2012 atingiu R\$ 193 milhões sendo que no 1T14 foram R\$ 20 milhões. Foram recebidos R\$ 45 milhões no trimestre, portanto ainda faltam receber R\$ 90 milhões nos próximos 18 meses. Conforme apresentado na tabela de Contas a Receber na página 16, já foram contabilizados R\$ 78 milhões, sendo que o saldo de R\$ 12 milhões possui cláusulas resolutivas.

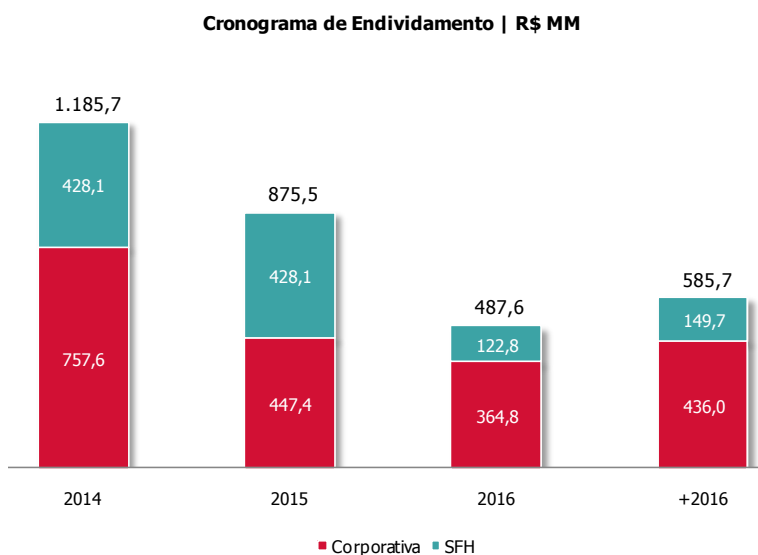
## Endividamento e Fluxo de Caixa

A Rossi encerrou o 1T14 com uma posição de caixa de R\$ 973 milhões, com endividamento total de R\$ 3,1 bilhões. A geração de caixa mensurada pela variação da dívida líquida foi de R\$ 168 milhões e a dívida líquida em relação ao patrimônio reduziu 7 pontos percentuais para 89,9%. A rolagem de R\$ 450 milhões com o Banco Bradesco foi assinada no 1T14.

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	1T14	4T13	Var (%)
<b>Curto Prazo</b>	<b>1.343,0</b>	<b>1.734,7</b>	<b>-22,6%</b>
Financiamentos para construção	842,2	1.234,9	-31,8%
Capital de giro	172,8	181,5	-4,8%
Cessão de Crédito	9,6	9,4	2%
Debêntures	318,4	308,8	3,1%
<b>Longo Prazo</b>	<b>1.791,6</b>	<b>1.384,1</b>	<b>29,4%</b>
Financiamentos para construção	1.379,1	948,8	45,4%
Capital de giro	147,8	166,4	-11,2%
Cessão de Crédito	14,7	19	-22%
Debêntures	250,0	250,0	0,0%
<b>Total do Endividamento</b>	<b>3.134,6</b>	<b>3.118,8</b>	<b>0,5%</b>
<b>Disponibilidades financeiras</b>	<b>973,0</b>	<b>789,7</b>	<b>23,2%</b>
<b>Endividamento Líquido</b>	<b>2.161,6</b>	<b>2.329,1</b>	<b>-7,2%</b>
<b>Endividamento Líquido ÷ Patrimônio Líquido</b>	<b>89,9%</b>	<b>97,3%</b>	<b>-7,4 p.p.</b>
<b>Geração (Consumo) de Caixa</b>	<b>167,5</b>	<b>197,1</b>	<b>-15,0%</b>

O gráfico a seguir apresenta o cronograma de vencimentos:



## Anexo I | Indicadores em IFRS

Informações classificadas como ("Consolidado") representam apenas os valores das operações consolidadas segundo o IFRS, e ("Total") representa a soma dos dois valores. Para facilitar a comparabilidade com informações históricas, os dados desde 2009 também estão disponíveis no site da Rossi.

VSO Trimestral   Total	1T14
Estoque Inicial	4.737,2
Lançamentos	157,8
<b>EI + Lançamentos</b>	<b>4.895,1</b>
Vendas Brutas Contratadas	553,4
<b>VSO do período (%)</b>	<b>11,3%</b>
Rescisão	231,1
<b>Estoque final do período</b>	<b>4.572,8</b>

VSO Trimestral   Consolidado	1T14
Estoque Inicial	2.991,7
Lançamentos	63,2
<b>EI + Lançamentos</b>	<b>3.054,9</b>
Vendas Brutas Contratadas	350,8
<b>VSO do período (%)</b>	<b>11,5%</b>
Rescisão	142,0
<b>Estoque final do período</b>	<b>2.846,1</b>

VSO Trimestral   Total	1T13	2T13	3T13	4T13
Estoque Inicial	5.371,2	4.948,7	4.757,6	4.925,7
Lançamentos	-	163,6	706,7	358,2
<b>EI + Lançamentos</b>	<b>5.371,2</b>	<b>5.112,3</b>	<b>5.464,2</b>	<b>5.284,0</b>
Vendas Brutas Contratadas	586,9	558,6	761,1	710,1
<b>VSO do período (%)</b>	<b>10,9%</b>	<b>10,9%</b>	<b>13,9%</b>	<b>13,4%</b>
Rescisão	164,5	203,8	222,6	163,4
<b>Estoque final do período</b>	<b>4.948,7</b>	<b>4.757,6</b>	<b>4.925,7</b>	<b>4.737,2</b>

VSO Trimestral   Consolidado	1T13	2T13	3T13	4T13
Estoque Inicial	3.507,7	3.219,8	3.165,2	3.029,5
Lançamentos	-	163,6	249,1	358,2
<b>EI + Lançamentos</b>	<b>3.507,7</b>	<b>3.383,4</b>	<b>3.414,3</b>	<b>3.387,8</b>
Vendas Brutas Contratadas	387,2	350,4	524,3	482,0
<b>VSO do período (%)</b>	<b>11,0%</b>	<b>10,4%</b>	<b>15,4%</b>	<b>14,2%</b>
Rescisão	99,3	132,2	139,5	85,9
<b>Estoque final do período</b>	<b>3.219,8</b>	<b>3.165,2</b>	<b>3.029,5</b>	<b>2.991,7</b>

**Anexo I | Indicadores em IFRS (cont.)**

VSO Trimestral   Total	1T12	2T12	3T12	4T12
Estoque Inicial	4.847,5	4.846,9	4.946,3	5.151,5
Lançamentos	659,1	863,5	486,2	335,6
<b>EI + Lançamentos</b>	<b>5.506,5</b>	<b>5.710,4</b>	<b>5.432,4</b>	<b>5.487,1</b>
Vendas Brutas Contratadas	876,8	1.117,7	676,9	539,7
<b>VSO do período (%)</b>	<b>15,9%</b>	<b>19,6%</b>	<b>12,5%</b>	<b>9,8%</b>
Rescisão	217,1	353,5	395,9	423,8
<b>Estoque final do período</b>	<b>4.846,9</b>	<b>4.946,3</b>	<b>5.151,5</b>	<b>5.371,2</b>

VSO Trimestral   Consolidado	1T12	2T12	3T12	4T12
Estoque Inicial	3.536,6	3.535,7	3.306,5	3.480,1
Lançamentos	403,4	181,2	346,2	117,7
<b>EI + Lançamentos</b>	<b>3.940,0</b>	<b>3.716,9</b>	<b>3.652,7</b>	<b>3.597,8</b>
Vendas Brutas Contratadas	547,4	643,1	409,5	336,5
<b>VSO do período (%)</b>	<b>13,9%</b>	<b>17,3%</b>	<b>11,2%</b>	<b>9,4%</b>
Rescisão	143,1	232,6	236,9	246,4
<b>Estoque final do período</b>	<b>3.535,7</b>	<b>3.306,5</b>	<b>3.480,1</b>	<b>3.507,7</b>

VSO Trimestral   Total	1T11	2T11	3T11	4T11
Estoque Inicial	3.325,8	3.304,2	4.162,9	4.087,3
Lançamentos	704,5	1.631,1	736,4	1.636,7
<b>EI + Lançamentos</b>	<b>4.030,3</b>	<b>4.935,4</b>	<b>4.899,3</b>	<b>5.724,0</b>
Vendas Brutas Contratadas	872,6	947,0	999,3	1.018,6
<b>VSO do período (%)</b>	<b>21,7%</b>	<b>19,2%</b>	<b>20,4%</b>	<b>17,8%</b>
Rescisão	146,4	174,5	187,2	142,1
<b>Estoque final do período</b>	<b>3.304,2</b>	<b>4.162,9</b>	<b>4.087,3</b>	<b>4.847,5</b>

VSO Trimestral   Consolidado	1T11	2T11	3T11	4T11
Estoque Inicial	2.023,4	2.216,8	3.064,5	3.156,5
Lançamentos	622,4	1.343,0	572,0	874,0
<b>EI + Lançamentos</b>	<b>2.645,8</b>	<b>3.559,8</b>	<b>3.636,5</b>	<b>4.030,5</b>
Vendas Brutas Contratadas	520,5	617,3	610,6	602,1
<b>VSO do período (%)</b>	<b>19,7%</b>	<b>17,3%</b>	<b>16,8%</b>	<b>14,9%</b>
Rescisão	91,6	122,0	130,6	108,1
<b>Estoque final do período</b>	<b>2.216,8</b>	<b>3.064,5</b>	<b>3.156,5</b>	<b>3.536,6</b>

## Anexo I | Indicadores em IFRS (cont.)

VSO Trimestral   Total	1T10	2T10	3T10	4T10
Estoque Inicial	2.596,9	2.582,4	2.621,6	2.834,1
Lançamentos	656,3	860,7	1.143,1	1.606,2
<b>EI + Lançamentos</b>	<b>3.253,2</b>	<b>3.443,0</b>	<b>3.764,7</b>	<b>4.440,3</b>
Vendas Brutas Contratadas	774,0	959,0	1.041,6	1.306,0
<b>VSO do período (%)</b>	<b>23,8%</b>	<b>27,9%</b>	<b>27,7%</b>	<b>29,4%</b>
Rescisão	103,1	137,6	110,9	191,6
<b>Estoque final do período</b>	<b>2.582,4</b>	<b>2.621,6</b>	<b>2.834,1</b>	<b>3.325,8</b>

VSO Trimestral   Consolidado	1T10	2T10	3T10	4T10
Estoque Inicial	1.927,6	2.011,9	1.816,8	1.899,5
Lançamentos	556,9	456,9	565,7	723,2
<b>EI + Lançamentos</b>	<b>2.484,5</b>	<b>2.468,8</b>	<b>2.382,4</b>	<b>2.622,7</b>
Vendas Brutas Contratadas	547,1	745,2	560,7	743,0
<b>VSO do período (%)</b>	<b>22,0%</b>	<b>30,2%</b>	<b>23,5%</b>	<b>28,3%</b>
Rescisão	74,4	93,2	77,8	143,7
<b>Estoque final do período</b>	<b>2.011,9</b>	<b>1.816,8</b>	<b>1.899,5</b>	<b>2.023,4</b>

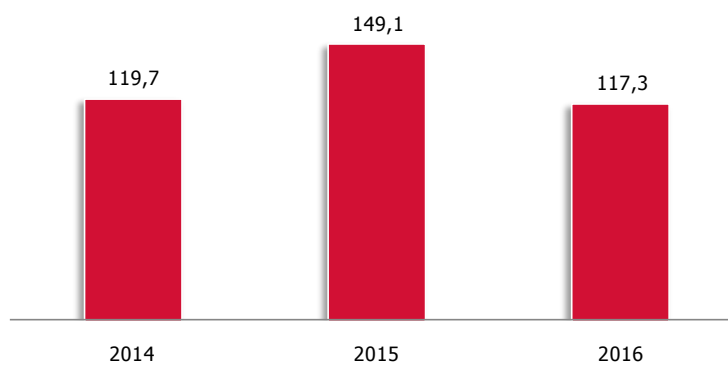
VSO Trimestral   Total	1T09	2T09	3T09	4T09
Estoque Inicial	2.520,7	2.485,3	2.217,6	2.390,0
Lançamentos	298,4	220,8	749,0	936,9
<b>EI + Lançamentos</b>	<b>2.819,1</b>	<b>2.706,2</b>	<b>2.966,6</b>	<b>3.327,0</b>
Vendas Brutas Contratadas	381,6	559,5	663,7	800,5
<b>VSO do período (%)</b>	<b>13,5%</b>	<b>20,7%</b>	<b>22,4%</b>	<b>24,1%</b>
Rescisão	47,9	70,9	87,2	70,4
<b>Estoque final do período</b>	<b>2.485,3</b>	<b>2.217,6</b>	<b>2.390,0</b>	<b>2.596,9</b>

VSO Trimestral   Consolidado	1T09	2T09	3T09	4T09
Estoque Inicial	1.735,9	1.790,9	1.627,7	1.702,9
Lançamentos	298,4	189,6	467,8	711,3
<b>EI + Lançamentos</b>	<b>2.034,3</b>	<b>1.980,5</b>	<b>2.095,4</b>	<b>2.414,2</b>
Vendas Brutas Contratadas	278,7	403,1	449,8	531,4
<b>VSO do período (%)</b>	<b>13,7%</b>	<b>20,4%</b>	<b>21,5%</b>	<b>22,0%</b>
Rescisão	35,3	50,3	57,2	44,9
<b>Estoque final do período</b>	<b>1.790,9</b>	<b>1.627,7</b>	<b>1.702,9</b>	<b>1.927,6</b>

## Anexo I | Indicadores em IFRS (cont.)

Além dos resultados operacionais em IFRS detalhado nas seções anteriores, é apresentado cronograma esperado de apropriação do custo a incorrer pela equivalência patrimonial:

### Cronograma dos Custos a Incorrer | Equivalência





## Demonstração do Resultado- R\$ mil

	1T14	1T13	Var.(%)
<b>Receita Operacional Bruta</b>			
Venda de Imóveis e Serviços	501.085	558.066	↓ -10,2%
Impostos sobre vendas	(12.741)	(15.547)	↓ -18,0%
<b>Receita Operacional Líquida</b>	<b>488.344</b>	<b>542.519</b>	<b>↓ -10,0%</b>
<b>Custo dos Imóveis e Serviços</b>	<b>(391.624)</b>	<b>(462.909)</b>	<b>↓ -15,4%</b>
Obras+ terrenos	(335.441)	(394.831)	↓ -15,0%
Encargos Financeiros	(56.183)	(68.078)	↓ -17,5%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>96.720</b>	<b>79.610</b>	<b>↑ 21,5%</b>
<b>Margem Bruta</b>	<b>19,8%</b>	<b>14,7%</b>	<b>↑ 5,1 p.p.</b>
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>(55.793)</b>	<b>(56.259)</b>	<b>↓ -0,8%</b>
Administrativas	(46.031)	(42.039)	↑ 9,5%
Comerciais	(35.926)	(28.772)	↑ 24,9%
Depreciação e Amortização	(1.667)	(1.667)	→ 0,0%
Resultado de equivalência patrimonial	21.240	35.253	↓ -39,7%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	6.591	(19.034)	N/A
<b>Lucro antes do Resultado Financeiro</b>	<b>40.927</b>	<b>23.351</b>	<b>↑ 75,3%</b>
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>(19.144)</b>	<b>(12.150)</b>	<b>↑ 57,6%</b>
Receita Financeira	31.043	29.917	↑ 3,8%
Despesas Financeira	(50.187)	(42.067)	↑ 19,3%
<b>Lucro (Prejuízo) Operacional</b>	<b>21.783</b>	<b>11.201</b>	<b>↑ 94,5%</b>
<b>Margem Operacional</b>	<b>4,5%</b>	<b>2,1%</b>	<b>↑ 2,4 p.p.</b>
Provisão para IR e Contribuição Social	(8.678)	(9.990)	↓ -13,1%
IR e Contribuição Social diferido	(2.386)	(8.009)	↓ -70,2%
Minoritários	(4.887)	(3.172)	↑ 54,1%
<b>Lucro (Prejuízo) Líquido do Exercício</b>	<b>5.832</b>	<b>(9.970)</b>	<b>N/A</b>
<b>Margem Líquida</b>	<b>1,2%</b>	<b>-1,8%</b>	<b>↑ 3,0 p.p.</b>

**Balanco Patrimonial | Ativo – R\$ mil**

ATIVO	1T14	4T13	Var.(%)
<b>CIRCULANTE</b>			
Caixa e equivalentes	562.037	367.149	↑ 53,1%
Títulos mantidos para negociação	36.687	162.480	↓ -77,4%
Contas a receber de clientes	1.726.722	1.950.729	↓ -11,5%
Imóveis a comercializar	1.048.383	1.182.302	↓ -11,3%
Outros créditos	916.611	880.281	↑ 4,1%
<b>Total do Ativo Circulante</b>	<b>4.290.440</b>	<b>4.542.941</b>	<b>↓ -5,6%</b>
<b>NÃO CIRCULANTE</b>			
Títulos mantidos para negociação	374.266	260.076	↑ 43,9%
Contas a receber de clientes	818.549	608.471	↑ 34,5%
Depósitos Judiciais	53.838	52.010	↑ 3,5%
Imóveis a comercializar	413.340	317.361	↑ 30,2%
Partes relacionadas	323.476	381.217	↓ -15,1%
<b>Total do Realizável a Longo Prazo</b>	<b>1.983.469</b>	<b>1.619.135</b>	<b>↑ 22,5%</b>
Imobilizado	1.490.527	1.381.747	↑ 7,9%
Intangível	55.174	49.070	↑ 12,4%
<b>Total do não circulante</b>	<b>3.529.170</b>	<b>3.049.952</b>	<b>↑ 15,7%</b>
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>7.819.610</b>	<b>7.592.893</b>	<b>↑ 3,0%</b>

**Balanco Patrimonial | Passivo e Patrimônio Líquido – R\$ mil**

PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	1T14	4T13		Var.(%)
<b>CIRCULANTE</b>				
Financiamentos para construção - crédito imobiliário	842.179	1.234.947	↓	-31,8%
Empréstimo para Capital de Giro	182.324	190.982	↓	-4,5%
Debêntures	318.418	308.761	↑	3,1%
Fornecedores	89.875	86.518	↑	3,9%
Contas a pagar por aquisição de terrenos	211.259	211.795	↓	-0,3%
Salários e encargos sociais	27.747	30.621	↓	-9,4%
Impostos e contribuições a recolher	34.838	30.669	↑	13,6%
Participação dos administradores e empregados a pagar	7.584	5.551	↑	36,6%
Adiantamento de clientes	102.277	124.795	↓	-18,0%
Partes relacionadas	1.049.788	808.838	↑	29,8%
Impostos e contribuições diferidos	136.344	151.036	↓	-9,7%
Passivo a descoberto e outras contas a pagar	50.053	55.407	↓	-9,7%
<b>Total do Circulante</b>	<b>3.052.686</b>	<b>3.239.920</b>	<b>↓</b>	<b>-5,8%</b>
<b>NÃO CIRCULANTE</b>				
Financiamentos para construção - crédito imobiliário	1.379.072	948.790	↑	45,4%
Empréstimo para Capital de Giro	162.445	185.306	↓	-12,3%
Debêntures	250.000	250.000	↔	0,0%
Contas a pagar por aquisição de terrenos	47.323	54.890	↓	-13,8%
Impostos e contribuições a recolher	25.554	25.554	↔	0,0%
Provisões para riscos	69.465	66.861	↑	3,9%
Provisões para garantias de obras	44.268	41.050	↑	7,8%
Impostos e contribuições diferidos	64.724	47.111	↑	37,4%
Passivo a descoberto e outras contas a pagar	244.007	268.641	↓	-9,2%
<b>Total do não circulante</b>	<b>2.286.858</b>	<b>1.888.203</b>	<b>↑</b>	<b>21,1%</b>
<b>PATRIMONIO LIQUIDO</b>				
Capital social	2.611.390	2.611.390	↔	0,0%
Ações em tesouraria	(82.618)	(82.331)	↑	0,3%
Reservas de capital	58.431	54.567	↑	7,1%
Lucros (Prejuízo) acumulados	(183.876)	(190.708)	↓	-3,6%
<b>Total do Patrimônio Líquido</b>	<b>2.403.327</b>	<b>2.392.918</b>	<b>↑</b>	<b>0,4%</b>
Participação dos não controladores	76.739	71.852	↑	6,8%
<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	<b>7.819.610</b>	<b>7.592.893</b>	<b>↑</b>	<b>3,0%</b>

## 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 acordo com 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 com a 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).

**GVV** – Valor Geral de Vendas.

**GVV 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.

**GVV 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