

Resultados 1T13



Relações com Investidores

ROSSI

Release de Resultados 1T13

RSID3: R\$ 3,19 por ação
 OTC: RSRZY
 Total de ações:
 426.756.464
 Valor de mercado:
 R\$ 1,4 bilhão

Teleconferência

15 de Maio de 2013

Em Português com
 Tradução Simultânea

10:00 (Brasília)
 9:00 (US ET)

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

Replay
 disponível até 21/05
 Número:
 +55 (11) 3127-4999
 Código: 66545684

Equipe de Relações com Investidores

ri@rossiresidencial.com.br

+55 (11) 4058-2502

Sobre a Rossi

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

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

- **Vendas Brutas (parte Rossi) atingem R\$ 471 milhões no trimestre;**
- **Consumo de Caixa Operacional de apenas R\$ 24 milhões;**
- **Crescimento de 32% das unidades entregues.**

São Paulo, 14 de Maio de 2013 – A **Rossi Residencial S.A.** (Bovespa: RSID3; OTC: RSRZY), uma das principais incorporadoras e construtoras do Brasil, anuncia seus resultados operacionais e financeiros referentes ao primeiro trimestre de 2013.

<ul style="list-style-type: none"> 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) 	<ul style="list-style-type: none"> ☑ 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
---	---

	1T13	1T12	Var.(%)
Desempenho Operacional			
Vendas Brutas Contratadas - Total	593	1.096	-45,8%
Vendas Brutas Contratadas - Rossi	471	810	-41,9%
Desempenho Financeiro			
Receita Líquida	720	831	-13,4%
Margem Bruta Ajustada %	26,8%	38,6%	-11,8 p.p.
Margem EBITDA Ajustada %	15,0%	22,0%	-7,0 p.p.
Consumo de Caixa Operacional	24	259	-90,7%
	1T13	4T12	Var.(%)
Dívida Líquida	2.894	2.834	2,1%
Caixa	1.315	1.696	-22,4%
Patrimônio Líquido	2.329	2.298	1,3%
Dívida Líquida/ Patrimônio Líquido	124%	123%	1,0 p.p.

Mensagem do CEO

A Rossi iniciou 2013 com foco total em sua nova estratégia. O consumo de caixa foi praticamente neutro e em linha com nosso orçamento. Em relação às despesas gerais e administrativas obtivemos uma redução de 19% comparada ao 1T12 e estamos em linha com a meta de R\$ 180 milhões ao final de 2013. No período, não foram realizados lançamentos e concentramos as vendas nas unidades em estoque.

Após a ampla divulgação do novo plano estratégico estou confiante que temos condições de cumpri-lo. Todos na empresa estão alinhados com as novas diretrizes de rentabilidade e geração de caixa, e para nos auxiliar neste processo final de implantação e acompanhamento dos indicadores foi contratada uma consultoria especializada.

Além disso, foi aprovada a indicação dos dois novos membros independentes - José Guimarães Monforte e Luiz Carlos Di Sessa Filippetti que já estão em plena atuação no Conselho de Administração da Rossi. A criação desses comitês executivos, compostos por membros da diretoria da Rossi e do Conselho e a vinda do novo Diretor Financeiro e de RI, Rodrigo Medeiros, reforçam o comprometimento com a disciplina financeira e o aprimoramento da governança na empresa.

A Rossi Fácil, empresa do grupo criada para atuar especialmente no processo de repasse continua em plena operação no processo de integração e melhoria, sendo assim, terá um papel fundamental para acelerar a geração de caixa nos próximos trimestres.

As unidades entregues no período estão dentro do cronograma e estamos em linha para cumprir a nossa meta de aproximadamente 18 mil neste ano. É importante destacar que a maior parte das entregas no trimestre, se refere a unidades voltadas ao programa Minha Casa Minha Vida, sendo a nossa previsão, de que os projetos remanescentes sejam encerrados até o final de primeiro semestre de 2013.

Para concluir, a Rossi tem plena consciência de que o setor de construção civil possui um ciclo longo e em medidas tomadas hoje possuem uma defasagem em relação aos resultados reportados. Porém, já neste ano, o nosso plano estratégico deve trazer benefícios por meio das diversas iniciativas concomitantes com a melhora do resultado orgânico da companhia, à medida que os projetos do legado são concluídos e os empreendimentos mais recentes são incorporados ao resultado, em função de suas melhores margens e evolução das obras.

Agradeço a todos os colaboradores, fornecedores e acionistas pela confiança no novo plano e na Rossi.

Leonardo Nogueira Diniz

CEO

Eventos Subsequentes

Nova Composição do Conselho de Administração

Na Assembléia Geral Ordinária, realizada no dia 26 de abril de 2013, foi aprovada a nomeação de dois novos membros independentes: (i) Sr. José Guimarães Monforte que foi executivo de diversas instituições financeiras e atuou como Coordenador do Comitê de Capital Aberto da Bovespa, atualmente é Vice-Presidente da ANBID e já participou em diversas empresas como membro do conselho (Biofílica, JHSF, Sabesp, Natura, Vivo, entre outras). Além disso, é fundador e CEO da PRAGMA e (ii) Sr. Luiz Carlos Filippetti, graduado em engenharia metalúrgica pela Escola de Engenharia de Mauá, com mestrado em Administração de Empresas pela FEA – SP, tendo participado dos programas International Financial Management Seminar no IMEDE (Genebra – Suíça), International Finance Programme no INSEAD e Corporate Financial Management em Harvard.

Além dos novos conselheiros independentes, os seguintes membros indicados pelo Grupo Controlador tiveram seus mandatos renovados, completando a nova composição do conselho:

Nome	Cargo
João Rossi Cuppoloni	Presidente
Heitor Cantergiani	Vice-Presidente
Eduardo Alfredo Levy Júnior	Conselheiro
José Guimarães Monforte	Conselheiro Independente
Luiz Carlos Di Sessa Filippetti	Conselheiro Independente

Formação dos Comitês Executivos

Na reunião do Conselho realizada em 26 de abril, também foi aprovada a formação dos Comitês Executivos que irão auxiliar a Rossi na gestão de suas operações:

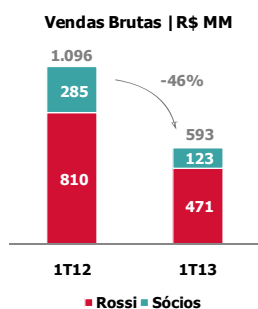
- ➔ **Estratégia e Negócios** - contribuir para o monitoramento e direcionamento da estratégia corporativa da Companhia, respeitando as diretrizes estratégicas aprovadas pelo Conselho de Administração. Composto por: João Rossi Cuppoloni, Heitor Cantergiani e Leonardo Nogueira Diniz (CEO).
- ➔ **Auditoria, Riscos e Finanças** - monitorar a gestão de riscos, a coerência das políticas financeiras com as diretrizes estratégicas e o perfil de risco do negócio, zelando ainda pela revisão das demonstrações financeiras e das informações relacionadas divulgadas ao mercado composto por: Luiz Carlos Di Sessa Filippetti; Heitor Cantergiani e Rodrigo Ferreira Medeiros da Silva (CFO).
- ➔ **Pessoas, Desenvolvimento Organizacional e Governança** - subsidiar o Conselho na tomada de decisões relativas às estratégias, políticas e normas de Recursos Humanos, Desenvolvimento Organizacional e Sistemas de Governança, e certificar-se de que elas estão sendo corretamente aplicadas. Composto por: José Guimarães Monforte, Heitor Cantergiani e Renata Rossi (Diretora de Recursos Humanos).

Desempenho Operacional

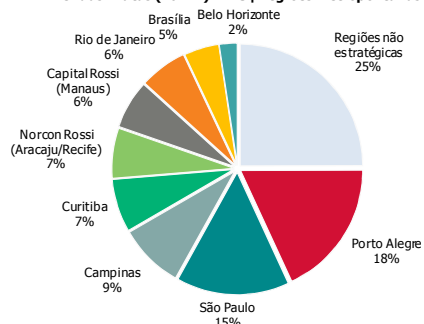
Lançamentos e Vendas

Em linha com estratégia da Rossi de focar em geração de caixa e rentabilidade, a empresa não realizou lançamentos no primeiro trimestre.

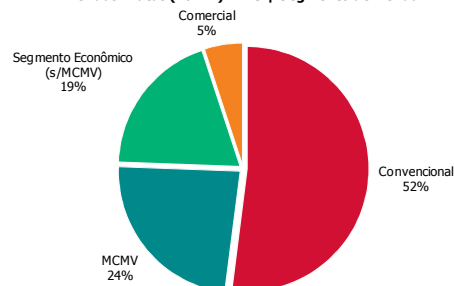
As vendas brutas apresentaram uma redução em função do menor volume de lançamentos devido ao reposicionamento estratégico da Rossi. Nas cidades que não serão foco para os próximos lançamentos, já foram entregues 61% do VGV lançado e estima-se que 90% encerrem-se até 2014.



Vendas Brutas (% RR) 1T13 | Regiões Metropolitanas



Vendas Brutas (% RR) 1T13 | Segmento de Renda



Velocidade de Vendas

As tabelas a seguir apresentam a velocidade de vendas no trimestre e acumulada nos últimos 12 meses. É importante destacar a redução das rescisões no trimestre de 26% quando comparados ao 1T12, o que demonstra o sucesso da estratégia realizada ao longo de 2012. Além disso, a velocidade de vendas acumuladas nos últimos 12 meses manteve-se em linha com o observado no 1T12 e 1p.p. acima do 4T12.

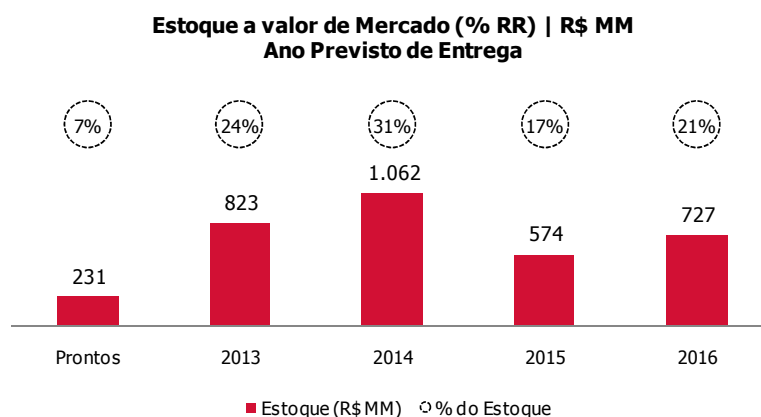
VSO Trimestral - % Rossi	1T12	2T12	3T12	4T12	1T13
Estoque Inicial	3.083	2.958	2.524	3.043	3.761
Lançamentos	514	538	500	410	-
Cancelamento de projetos	-	(290)	-	-	-
EI + Lançamentos	3.597	3.206	3.024	3.453	3.761
Vendas Brutas	810	965	616	441	471
VSO do período (%)	23%	30%	20%	13%	13%
Rescisão	171	283	323	522	127
Reavaliação a Valor de Mercado	-	-	312	227	-
Estoque final do período	2.958	2.524	3.043	3.761	3.417
VSO Acumulada em 12 meses % Rossi	1T12	2T12	3T12	4T12	1T13
Estoque Inicial	2.319	2.687	2.778	3.083	2.958
Lançamentos	4.005	3.279	2.771	1.962	1.448
Cancelamento de projetos	-	(290)	(290)	(290)	(290)
EI + Lançamentos	6.324	5.676	5.259	4.755	4.116
Vendas Brutas	3.964	3.885	3.429	2.833	2.493
VSO do período (%)	63%	68%	65%	60%	61%
Rescisão	598	733	901	1.300	1.255
Reavaliação a Valor de Mercado	-	-	312	539	539
Estoque final do período	2.958	2.524	3.043	3.761	3.417

Rossi Vendas

A Rossi Vendas foi responsável por 58% das vendas brutas do trimestre, equivalente à R\$ 275 milhões. Todas as vendas efetuadas no trimestre são provenientes de unidades em estoque.

Estoque a Valor de Mercado

O estoque a valor de mercado atingiu R\$ 3,4 bilhões, sendo que as unidades prontas representam apenas 7% do total, uma redução de 2 pontos percentuais em relação ao 4T12. No gráfico abaixo é apresentado o estoque por ano de entrega:



A tabela abaixo apresenta o estoque por segmento de renda e o ano de lançamento:

Estoque a Valor de Mercado (% RR)	Ano de Lançamento				Total Geral
	2009 e Anteriores	2010	2011	2012	
Comercial	130	60	69	125	383
Convencional	411	316	818	879	2.425
MCMV	67	98	83	-	248
Segmento Econômico (s/ MCMV)	52	170	95	44	360
Total	660	644	1.065	1.048	3.417

Em seguida é detalhado por região metropolitana:

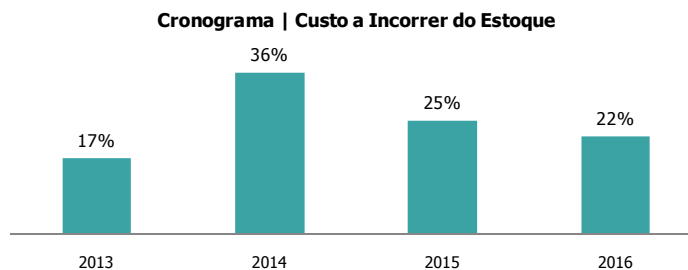
Estoque a Valor de Mercado (% RR)	Ano de Lançamento				Total Geral
	2009 e Anteriores	2010	2011	2012	
Belo Horizonte	2	3	42	80	126
Brasília	33	75	99	109	316
Campinas	10	56	206	44	315
Capital Rossi (Manaus)	35	113	98	191	436
Curitiba	121	18	172	69	381
Norcon Rossi (Aracaju/Recife)	-	-	24	81	105
Porto Alegre	263	72	95	125	555
Rio de Janeiro	45	30	120	101	296
São Paulo	124	92	146	220	581
Regiões não estratégicas	26	185	64	30	305
Total	660	644	1.065	1.048	3.417

A tabela na página seguinte detalha o estoque por região metropolitana e segmento de renda:

Release de Resultados 1T13

Estoque a Valor de Mercado (% RR)	MCMV	Segmento Econômico (s/ MCMV)	Comercial	Convencional	Total Geral
Belo Horizonte	-	3	35	88	126
Brasília	44	35	70	167	316
Campinas	26	60	42	188	315
Capital Rossi (Manaus)	76	49	3	309	436
Curitiba	-	53	128	200	381
Norcon Rossi (Aracaju/Recife)	-	-	-	105	105
Porto Alegre	17	40	15	483	555
Rio de Janeiro	49	48	53	147	296
São Paulo	5	23	28	526	581
Regiões não estratégicas	33	50	9	213	305
Total	248	360	383	2.425	3.417

O gráfico a seguir apresenta o cronograma esperado dos custos a incorrer referente às unidades estoque:



Unidades Entregues

No primeiro trimestre, foram entregues 3.089. Deste total, 64% referem-se aos produtos direcionados ao programa Minha Casa Minha Vida ("MCMV"). A estimativa da Rossi é que mais de 95% serão entregues até o final do primeiro semestre deste ano. Nas tabelas a seguir são apresentado o histórico de entregas, onde se observa uma concentração significativa das unidades MCMV, de 41% e 50% em 2011 e 2012, respectivamente. A previsão de entregas até o final de ano é de aproximadamente 18 mil unidades. No 1T13, foram entregues 3.089 unidades, crescimento de 32% em relação ao 1T12.

Segmento	1T13		
	Unidades	VGv 100% (R\$ mil)	VGv Rossi (R\$ mil)
Convencional	212	80.380	40.190
Comercial	899	97.483	94.660
Segmento Econômico (s/MCMV)	-	-	-
MCMV	1.978	294.165	172.244
Total	3.089	472.387	307.094

Segmento	2012 (Acumulado no ano)		
	Unidades	VGv 100% (R\$ mil)	VGv Rossi (R\$ mil)
Convencional	4.014	1.244.214	964.094
Comercial	1.595	250.000	187.014
Segmento Econômico (s/MCMV)	3.224	630.497	517.335
MCMV	8.766	875.440	600.909
Total	17.598	3.000.151	2.269.352

Release de Resultados 1T13

Segmento	2011 (Acumulado no ano)		
	Unidades	VGW 100% (R\$ mil)	VGW Rossi (R\$ mil)
Convencional	2.612	1.240.798	951.619
Comercial	417	43.304	29.670
Segmento Econômico (s/MCMV)	2.534	373.553	302.680
MCMV	3.927	396.527	316.106
Total	9.490	2.054.182	1.600.076

Atualmente, a Rossi possui 174 canteiros em produção, e 49.534 unidades em construção. Ao final de 2013 esperam-se uma redução para 128 canteiros e 39.490 unidades. Já em 2014, serão aproximadamente 104 canteiros e 31.078 unidades. Esta redução do volume de produção auxiliará no processo de geração de caixa devido ao menor desembolso com gastos de obras.

Banco de Terrenos

O Banco de Terrenos da Rossi é de altíssima qualidade e os valores estão segmentados em linha com a estratégia da empresa e o respectivo perfil de atuação:

R\$	VGV 100%	VGV Rossi	Unidades
Land Bank	21.375.736	15.991.407	97.795
Rossi Residencial	10.749.243	8.394.398	34.229
Desmobilização	3.817.883	2.856.344	24.939
Rossi Urbanizadora	6.808.610	4.740.665	38.627

Assim, o estoque de terrenos para construção e incorporação de imóveis residenciais totaliza um VGV potencial de R\$ 8,4 bilhões (parte Rossi) para futuros lançamentos. A tabela a seguir apresenta a comparação com o 4T12:

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

Em linha com o plano estratégico, houve uma redução tanto dos terrenos que serão desmobilizados, seja por venda ou cancelamento de permutas, quanto destinados a incorporação em função da revisão das rentabilidades mínimas dos projetos. Além disso, houve a revisão dos terrenos destinados à Rossi Urbanizadora.

Até março de 2013 já foram realizadas R\$ 97 MM de vendas de terrenos, sendo no primeiro trimestre o impacto no caixa foi de R\$ 29 MM.

A tabela abaixo apresenta o banco de terrenos destinado à incorporação residencial:

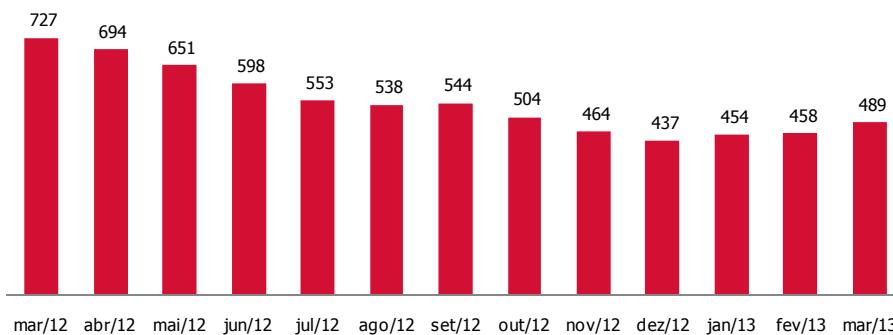
Região Metropolitana	Comercial	Segmento Econômico	De R\$ 200 a R\$ 350 mil	De R\$ 350 a R\$ 500 mil	Acima de R\$ 500 mil	Total geral
Belo Horizonte			123	75	362	559.898
Brasília		89			183	272.697
Campinas		244	237	50	300	831.376
Curitiba					102	102.175
Porto Alegre		34	395	92	501	1.022.238
Rio de Janeiro		212	1.330	53	263	1.858.240
São Paulo	65	59	757	287	147	1.314.508
Norcon Rossi (Aracaju/Recife)	36	147	685	525	700	2.092.158
Capital Rossi (Manaus)				158	183	341.110
Total geral	101	785	3.527	1.239	2.742	8.394.398

Taxa de Inadimplência

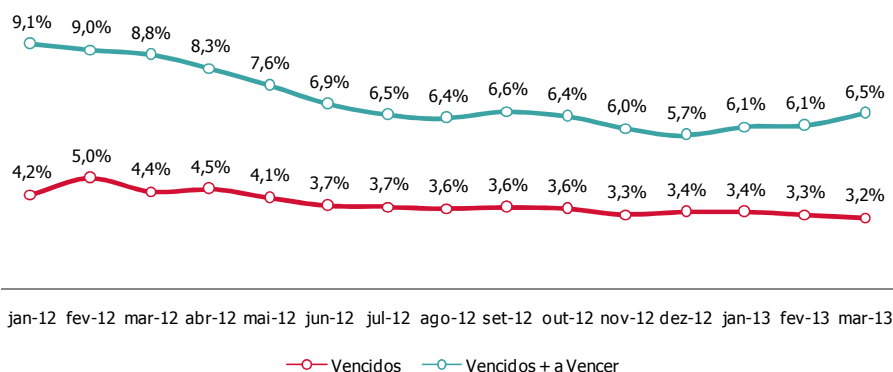
No primeiro trimestre houve aumento marginal (Vencidos + a Vencer) função da sazonalidade, já que em março a inadimplência passa a incluir os atrasos em parcelas devidas em dezembro. Os números representam o saldo total dos clientes com qualquer atraso de 90 dias ou mais, e inclui as parcelas a vencer dos seus contratos. Portanto, é uma visão bastante conservadora da inadimplência.

Os gráficos na página seguinte apresentam evolução do saldo devedor da carteira de clientes, seguido da taxa de inadimplência:

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



Taxa de Inadimplência (Inadimplência / Carteira Total)



Repass e Rossi Fácil

Dando continuidade no foco em geração de caixa, a Rossi Residencial reestruturou a área de repasse através da criação da Rossi Fácil.

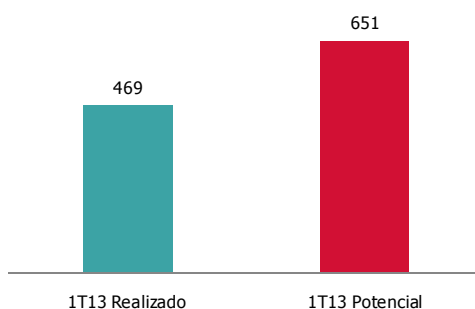
A missão da Rossi Fácil é construir um relacionamento efetivo com os clientes, facilitando o processo de recebimento do seu imóvel oferecendo-lhe a melhor solução financeira

A estratégia consiste em internalizar a equipe de repasse, por meio de uma aproximação intensa com bancos e cartórios, a fim de acelerar os processos repasse e registro, aumentando o controle e efetividade, e conseqüentemente melhorando o fluxo de caixa.

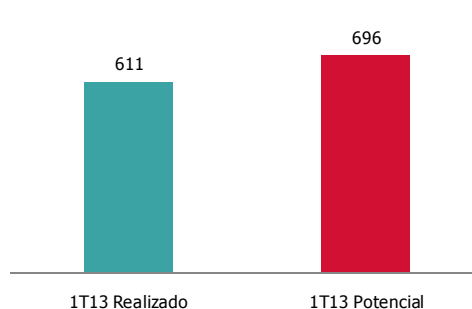
Este 1º trimestre foi pautado pela composição do time, com 51 novas contratações, totalizando 127 colaboradores, forte treinamento, criação das áreas de registro e planejamento, implementação de um novo workflow - sistema de gerenciamento de repasse (SGR), adequações de processos e procedimentos, e política de remuneração por meritocracia. Houve uma evolução significativa na eficiência do processo de registro com a redução do prazo médio em 2 meses.

Além disso, o volume de repasse trimestre até abril foi R\$ 469 MM, o que representa 72% do potencial disponível no período. Em relação ao fluxo de caixa, os recursos provenientes dos repasses totalizaram R\$ 611 MM, 88% do potencial.

Repasses (R\$ MM) | 100%



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



Desempenho Financeiro

As informações financeiras foram preparadas de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil que compreendem as normas da CVM e os pronunciamentos e orientações do CPC e estão em conformidade com as normas internacionais IFRS aplicáveis a entidades de incorporação imobiliária no Brasil. Para maior detalhamento das Políticas Contábeis adotadas, ver Nota Explicativa 2.23 – Novas normas, alterações e interpretações de normas.

Receita Líquida

A receita líquida proveniente da venda de imóveis e serviços totalizou R\$ 721 milhões no trimestre, uma redução de 14% em função do menor volume de produção, que é sazonalmente mais baixo no período em função do menor volume de vendas.

R\$ milhões	1T13	1T12	Var.(%)
Receita Operacional Bruta			
Venda de Imóveis e Serviços	739	858	-14%
Impostos e Deduções	(18)	(27)	-31%
Receita Líquida	720	831	-13%

A tabela a seguir apresenta a composição da receita por ano de lançamento e a respectiva Margem Bruta (ex juros):

Ano de Lançamento	Receita Líquida (R\$ MM)	% Receita Líquida	% Vendas Líquidas	Margem Bruta (ex juros)
2009 e Anteriores	235	33%	41%	15,4%
2010	244	34%	17%	33,1%
2011	213	30%	24%	31,2%
2012	28	4%	19%	34,2%
Receita Líquida	720	100%	100%	26,9%

Custo dos Imóveis e Serviços Vendidos

O custo dos imóveis e serviços atingiu R\$ 606 milhões no 1T13, aumento de 5% em comparação ao mesmo período de 2012. 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 aos estoques de imóveis e apropriados ao resultado proporcionalmente às unidades vendidas.

R\$ milhões	1T13	1T12	Var.(%)
Obras + terrenos	527	510	3%
Encargos financeiros	79	66	20%
Total	606	576	5%

Lucro Bruto e Margem Bruta

O lucro bruto totalizou R\$ 115 milhões no trimestre, queda de 55% em comparação ao período anterior. O lucro bruto e a margem bruta foram impactados por: (i) maior participação dos empreendimentos lançados até 2009 na receita, com margens (ex juros) inferiores que representaram 41% das vendas líquidas; (ii) em relação aos lançamentos de 2011, houve uma política de descontos de forma a reduzir o volume destas unidades em estoque e (iii) maior reconhecimento de juros.

Release de Resultados 1T13

Excluindo os encargos alocados ao custo, o Lucro Bruto totalizou R\$ 193 milhões no ano com Margem de 27%. Abaixo, segue o detalhamento do Lucro e Margem Bruta:

R\$ milhões	1T13	1T12	Var.(%)
Lucro Bruto	114	255	-55%
Margem Bruta (%)	15,9%	30,7%	-14,8 p.p.
Lucro Bruto ajustado ⁽¹⁾	193	321	-39,9%
Margem Bruta ajustada (%) ⁽¹⁾	26,8%	38,6%	-11,8 p.p.

⁽¹⁾ excluindo efeitos financeiros

A tabela a seguir apresenta a evolução dos juros capitalizados no estoque. Em função do maior volume de vendas das unidades com juros que estavam capitalizados, o saldo no estoque se reduziu para R\$ 216 milhões.

R\$ milhões	
Estoque Inicial - 4T12	222
(+) Juros Capitalizados	73
(-) Juros Reconhecidos no Custo	(79)
Estoque Final	216

Despesas Administrativas e Comerciais

As despesas Gerais e Administrativas foram reduzidas em 19% quando comparadas ao 1T12. As despesas comerciais apresentaram uma queda de 57% em relação ao mesmo período de 2012. É importante destacar que as despesas administrativas do 1T13 anualizadas estão em R\$ 184 milhões, em linha com a estratégia da Rossi.

R\$ milhões	1T13	1T12	Var.(%)
Administrativas	46	56	-19%
Comerciais	36	83	-57%
Administrativas/Receita Líquida	6,3%	6,8%	-0,4 p.p.
Comerciais/Receita Líquida	5,0%	10,0%	-5,0 p.p.
Administrativas/Vendas Contratadas (% Rossi)	9,7%	7,0%	2,7 p.p.
Comerciais/Vendas Contratadas (% Rossi)	7,7%	10,3%	-2,6 p.p.
Administrativas/Lançamentos (% Rossi)	N/A	11,0%	N/A
Comerciais/Lançamentos (% Rossi)	N/A	16,2%	N/A

EBITDA Ajustado

De acordo com Instrução CVM 527 de 4 de outubro de 2012, a companhia adequou-se à forma de cálculo do EBITDA. O EBITDA Ajustado no período atingiu R\$ 113 milhões com Margem EBITDA Ajustada de 15%. A tabela a seguir detalha o EBITDA e o EBITDA Ajustado:

EBITDA (CVM 527)	1T13	1T12	Var.(%)
Lucro (Prejuízo) Líquido	(10)	63	-116%
(+/-) Despesas (Receitas) Financeiras, Líq.	16	16	-1%
(+) Provisão IR e Contribuição Social	22	34	-34%
(+) Depreciação e Amortização	2	2	-12%
EBITDA	30	114	-74%
Margem EBITDA (%)	4%	14%	-9,6 p.p.
(+) Juros alocados ao Custo	79	66	20%
(+) Plano de opções	5	3	44%
EBITDA Ajustado	113	183	-38%
Margem EBITDA ajustado (%)	16%	22%	-6,3 p.p.

Lucro (Prejuízo) Líquido

No primeiro trimestre o prejuízo foi de R\$ 10 MM, em função das razões previamente apresentadas e também o impacto das despesas financeiras líquidas do imposto de renda.

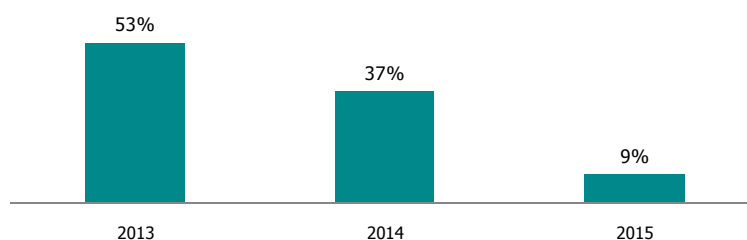
Resultado a Apropriar

A tabela a seguir apresenta os resultados a apropriar, bruto de PIS e Cofins e sem os juros apropriados ao custo.

Resultados a Apropriar (R\$ milhões)	1T13	4T12	Var (%).
Receita Bruta a Apropriar	2.639	2.894	-9%
Custos (s/ encargos financeiros)	(1.758)	(1.929)	-9%
Lucro Bruto a Apropriar	881	965	-9%
<i>Margem a Apropriar (%)</i>	33,4%	33,4%	0,0 p.p.

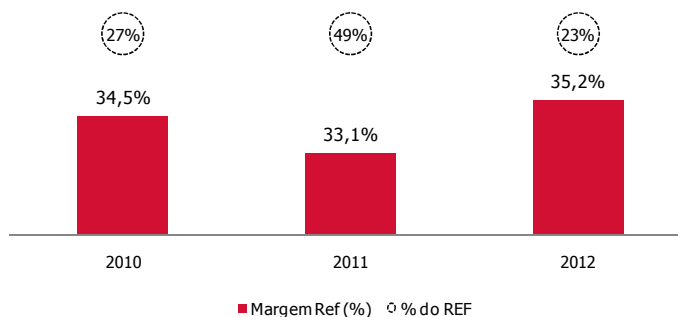
No gráfico é apresentando o cronograma de apropriação das receitas:

Cronograma de Apropriação | Receita a Reconhecer



Em seguida é detalhada a margem REF por ano de lançamento:

Margem REF | Ano de Lançamento



Disponibilidades

As disponibilidades encerraram o trimestre em R\$ 1,3 bilhão, o que representa 56% do patrimônio líquido do período.

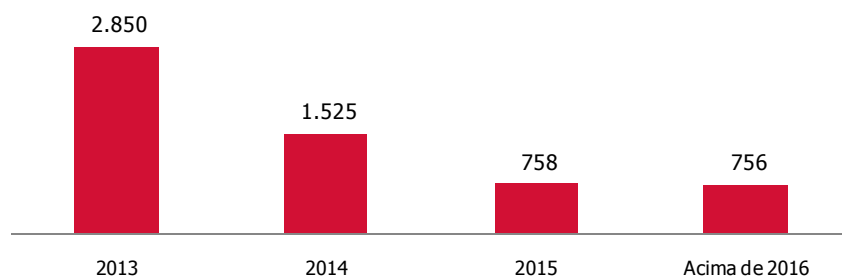
Contas a Receber

O saldo de contas a receber de clientes decorrentes de incorporação imobiliária a serem apropriadas pelo PoC (reconhecimento de receitas e respectivos custos e despesas decorrentes de operações de incorporação imobiliária durante o andamento da obra) totalizou R\$ 5,9 bilhões (Parte Rossi).

R\$ milhões	1T13	4T12	Var.(%)
Curto Prazo	2.856	2.726	5%
Unidades em obra	1.203	1.404	-14%
Unidades prontas	1.653	1.322	25%
Longo Prazo	570	583	-2%
Unidades em obra	225	278	-19%
Unidades prontas	345	305	13%
Total	3.426	3.308	4%
Recebíveis de Incorporação a serem apropriados no balanço pelo POC			
Curto Prazo	2.105	2.327	-10%
Longo Prazo	357	418	-15%
Total	2.463	2.745	-10%
Total de Contas a Receber	5.888	6.053	-3%

O gráfico a seguir apresenta o cronograma de recebimento com base nas datas contratuais dos clientes:

Cronograma de Recebíveis (R\$ MM) | On e Off Balance

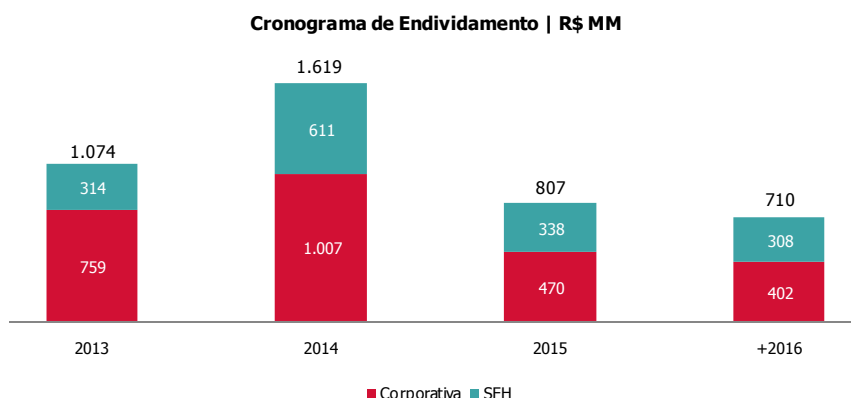


Endividamento e Consumo de Caixa

A Rossi encerrou o 1T13 com um endividamento total de R\$ 4,2 bilhões. 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	1T13	4T12	Var (%)
Curto Prazo	1.217	1.582	-23%
Financiamentos para construção	642	871	-26%
Capital de giro	206	339	-39%
Cessão de Crédito	47	259	-82%
Debêntures	322	113	186%
Longo Prazo	3.537	2.948	20%
Financiamentos para construção	2.197	1.973	11%
Capital de giro	218	194	12%
Cessão de Crédito	28	30	0%
Debêntures	550	751	-27%
Total do Endividamento	4.209	4.529	-7%
Disponibilidades financeiras	1.315	1.696	-22%
Endividamento Líquido	2.894	2.834	2%
Endividamento Líquido/ Patrimônio Líquido	124,3%	123,3%	1,0 p.p.

O gráfico a seguir apresenta o cronograma de vencimento da dívida, a partir de março/13:



O consumo de caixa operacional (excluindo os gastos com a Rossi Urbanizadora, Rossi Commercial Properties e com aumento de capital) foi de 24 milhões no 1T13, em linha com o previsto no orçamento:

R\$ milhões	1T13	1T12	Var (%)
Δ Dívida Líquida	61	295	-79%
(-) Gastos da Urbanizadora	(2)	-	N/A
(-) Gastos da Rossi Commercial Properties	(11)	-	N/A
(-) Gastos com Aumento de capital	(24)	-	N/A
(-) Programa de Recompra 2012	-	(36)	N/A
Consumo de Caixa Operacional	24	259	-91%

Indicadores Operacionais

R\$ milhões	1T13	1T12	Var.
VGv Lançado - Total	-	673	N/A
Convencional	-	482	N/A
Comercial	-	36	N/A
Segmento Econômico (s/MCMV) ¹	-	156	N/A
MCMV ²	-	-	N/A
VGv Lançado - Rossi	-	514	N/A
Convencional	-	350	N/A
Comercial	-	27	N/A
Segmento Econômico (s/MCMV) ¹	-	137	N/A
MCMV ²	-	-	N/A
Unidades lançadas	-	2.315	N/A
Convencional	-	1.386	N/A
Comercial	-	207	N/A
Segmento Econômico (s/MCMV) ¹	-	722	N/A
MCMV ²	-	-	N/A
Vendas Brutas Contratadas - Total	593	1.096	-46%
Convencional	312	680	-54%
Comercial	29	58	-51%
Segmento Econômico (s/MCMV) ¹	110	214	-48%
MCMV ²	143	143	0%
Vendas Brutas Contratadas - Rossi	471	810	-42%
Convencional	245	484	-49%
Comercial	24	43	-45%
Segmento Econômico (s/MCMV) ¹	91	185	-51%
MCMV ²	111	98	13%
Unidades Brutas Vendidas	2.656	3.839	-31%
Convencional	800	1.723	-54%
Comercial	160	186	-14%
Segmento Econômico (s/MCMV) ¹	531	906	-41%
MCMV ²	1.165	1.024	14%
Unidades Entregues	3.089	2.342	32%
Convencional	212	807	-74%
Comercial	899	-	N/A
Segmento Econômico (s/MCMV) ¹	-	489	N/A
MCMV ²	1.978	1.046	89%

¹ Produtos com preço médio das unidades entre R\$ 170 a R\$ 200 mil;

² Unidades lançadas no programa Minha Casa Minha Vida.

Demonstração do Resultado (R\$ mil)

	1T13	1T12	Var.(%)
Receita Operacional Bruta			
Venda de Imóveis e Serviços	738.331	857.534	-13,9%
Impostos sobre vendas	(18.327)	(26.564)	-31,0%
Receita Operacional Líquida	720.004	830.970	-13,4%
Custo dos Imóveis e Serviços	(605.596)	(575.611)	5,2%
Obras+ terrenos	(526.955)	(510.019)	3,3%
Encargos Financeiros	(78.641)	(65.592)	19,9%
Lucro Bruto	114.407	255.359	-55,2%
Margem Bruta	15,9%	30,7%	-14,8 p.p.
Despesas Operacionais	(86.461)	(143.320)	-39,7%
Administrativas	(45.608)	(56.360)	-19,1%
Comerciais	(36.239)	(83.484)	-56,6%
Depreciação e Amortização	(1.709)	(1.942)	-12,0%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(2.905)	(1.534)	89,4%
Lucro antes do Resultado Financeiro	27.946	112.039	-75,1%
Resultado Financeiro	(15.606)	(15.715)	-0,7%
Receita Financeira	32.262	30.099	7,2%
Despesas Financeira	(47.868)	(45.814)	4,5%
Lucro (Prejuízo) Operacional	12.340	96.324	-87,2%
Margem Operacional	1,7%	11,6%	-9,9 p.p.
Provisão para IR e Contribuição Social	(12.377)	(15.019)	-17,6%
IR e Contribuição Social diferido	(9.933)	(18.747)	-47,0%
Lucro (Prejuízo) Líquido do Exercício	(9.970)	62.558	-115,9%
Margem Líquida	-1,4%	7,5%	-8,9 p.p.

Balanco Patrimonial (R\$ mil)

ATIVO	1T13	4T12	Var. (%)
CIRCULANTE			
Caixa e equivalentes	590.085	876.327	-33%
Títulos mantidos para negociação	292.041	488.753	-40%
Contas a receber de clientes	2.855.703	2.725.571	5%
Imóveis a comercializar	1.473.730	1.552.486	-5%
Outros créditos	750.335	785.313	-4%
Total do Ativo Circulante	5.961.894	6.428.450	-7%
NÃO CIRCULANTE			
REALIZÁVEL A LONGO PRAZO			
Títulos mantidos para negociação	433.102	330.778	31%
Contas a receber de clientes	570.220	582.698	-2%
Depósitos Judiciais	48.798	47.672	2%
Imóveis a comercializar	774.836	719.457	8%
IR e contrib. social diferidos	-	-	0%
Total do Realizável a Longo Prazo	1.826.956	1.680.605	9%
Imobilizado	61.220	66.418	-8%
Intangível	52.304	56.490	-7%
Total do não circulante	1.940.480	1.803.513	8%
TOTAL DO ATIVO	7.902.374	8.231.963	-4%
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	1T13	4T12	Var. (%)
CIRCULANTE			
Financiamentos para construção - crédito imobiliário	642.362	871.239	-26%
Empréstimo para Capital de Giro	253.030	597.952	-58%
Debêntures	321.782	619.290	-48%
Fornecedores	110.004	105.351	4%
Contas a pagar por aquisição de terrenos	256.220	233.377	10%
Salários e encargos sociais	35.322	36.573	-3%
Impostos e contribuições a recolher	35.020	42.757	-18%
Dividendos a pagar	-	-	0%
Participação dos administradores e empregados a pagar	-	4.526	0%
Adiantamento de clientes	181.172	215.002	-16%
Impostos e contribuições diferidos	209.291	194.484	8%
Passivo a descoberto e outras contas a pagar	53.719	54.744	-2%
Total do Circulante	2.097.922	2.975.295	-29%
NÃO CIRCULANTE			
Financiamentos para construção - crédito imobiliário	2.196.535	1.973.142	11%
Empréstimo para Capital de Giro	245.659	223.885	10%
Debêntures	550.000	243.932	125%
Contas a pagar por aquisição de terrenos	93.649	128.425	-27%
Impostos e contribuições a recolher	25.823	25.823	0%
Provisões para contingências	54.960	52.059	6%
Provisões para garantias de obras	33.159	37.532	-12%
Impostos e contribuições diferidos	41.791	41.578	1%
Passivo a descoberto e outras contas a pagar	233.965	232.180	1%
Total do não circulante	3.475.541	2.958.556	17%
PATRIMÔNIO LÍQUIDO			
Capital social	2.609.673	2.573.526	1%
Ações em tesouraria	(80.870)	(80.870)	0%
Reservas de capital	41.844	37.222	16%
Lucros/(Prejuízo) acumulados	(241.736)	(231.766)	-317%
Total do Patrimônio Líquido	2.328.911	2.298.112	1%
TOTAL DO PASSIVO	7.902.374	8.231.963	-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. 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