

Resultados 2T13 e 1S13



Relações com Investidores

ROSSI

RSID3: R\$ 2,87 por ação
OTC: RSRZY
Total de ações:
428.473.420

Valor de mercado:
R\$ 1,3 bilhão

Teleconferência

15 de Agosto de 2013

Em Português com
Tradução Simultânea

10:00 (Brasília)
9:00 (US ET)

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

Replay
disponível até 21/08
Número:
+55 (11) 2188-0155
Código: Rossi

Equipe de Relações com Investidores

ri@rossiresidencial.com.br

+55 (11) 4058-2502

Sobre a Rossi

A Rossi é uma das principais incorporadoras e construtoras do Brasil 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

- **Lançamentos (parte Rossi) de R\$ 148 milhões no trimestre;**
- **Vendas Brutas (parte Rossi) de R\$ 433 milhões no trimestre e R\$ 904 milhões no 1S13;**
- **Lucro Líquido de R\$ 43 milhões no trimestre;**
- **Consumo de Caixa Operacional de R\$ 6 milhões no trimestre.**

Mensagem do CEO

É com grande satisfação que apresento os resultados referentes ao segundo trimestre de 2013. O período foi marcado pela continuidade na execução do plano estratégico. Com isso a empresa encerrou o trimestre com consumo de caixa praticamente neutro e com um lucro de R\$ 46 milhões no período.

Os lançamentos de novos empreendimentos foram retomados, mantendo o foco na disciplina financeira e melhora de rentabilidade, e focados nas regiões metropolitanas de São Paulo, Campinas e Rio de Janeiro, onde já possuímos um histórico de atuação, e concentrado em produtos voltados ao público médio e médio/alto, em total aderência ao plano estratégico.

As vendas brutas ficaram estáveis em relação ao primeiro trimestre e já observamos um ligeiro aquecimento no mês de julho e início de agosto.

O volume de rescisões acumulado no semestre está em linha com o esperado pela Companhia e apresenta redução em relação aos níveis de 2012. No primeiro semestre a redução foi de 36% em relação a 2012, e no segundo trimestre, de 42%.

Referente à geração de caixa, continuamos o processo de internalização do processo de repasse por meio da Rossi Fácil. As contratações e treinamento da equipe própria foram concluídos ao longo do trimestre, e já foi possível observar significativos ganhos de produtividade, que serão potencializados ao longo do segundo semestre. Em decorrência do atraso na liberação do habite-se, documento essencial para iniciar o processo de repasse, de certos empreendimentos nos meses de maio e junho, tivemos um deslocamento temporal e desaceleração da curva de repasse originalmente estimada. Como consequência, esperamos que certo volume de repasses previsto para os últimos meses do ano se desloque para o início de 2014, já que os recursos ingressam no caixa em até 7 meses após o habite-se.

As demais iniciativas que contribuirão para esta geração de caixa continuam avançando, notadamente por meio da Commercial Properties, Urbanizadora e desmobilização do banco de terrenos fora das áreas geográficas e segmentos estratégicos. Continuamos acreditando na trajetória de geração de caixa e redução do endividamento prevista no plano de três anos (2013-2015), mas decidimos rever o guidance divulgado anteriormente de dívida líquida dividido pelo patrimônio líquido em 31/12/2013 do intervalo de 85% a 95% para um novo intervalo entre 105% e 115%, considerando os valores referentes à parte Rossi (proporcional). Além disso, como o critério para entrega das unidades é o habite-se, hoje esperamos um nível próximo de 18 mil unidades até o final do ano.

É importante destacar que o cenário de geração de caixa para o ciclo até o final de 2015 se manteve, dado o volume de entrega realizado em 2012 e 2013 que somado ao menor desembolso com custos de construção serão responsáveis pela desalavancagem da Rossi. Ao mesmo tempo, as diretrizes apresentadas no primeiro trimestre estão evoluindo conforme o planejamento.

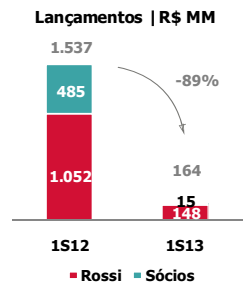
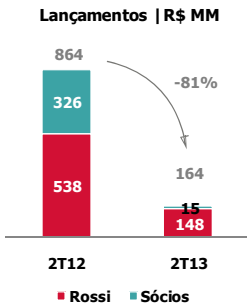
Iniciamos o segundo semestre de 2013 observando uma melhora no mercado em relação ao final do segundo trimestre, visto que os lançamentos realizados no período já venderam na média 30% de suas unidades. Estamos adotando uma postura de cautela em função das incertezas econômicas, mas estamos confiantes no processo de retomada da Rossi e no plano estratégico, sempre com foco na disciplina financeira e rentabilidade. Acredito que este foi mais um trimestre que demonstra que estamos claramente nesta trajetória. Agradeço a todos os colaboradores, fornecedores e acionistas pelo apoio durante este processo.

Leonardo Nogueira Diniz
CEO

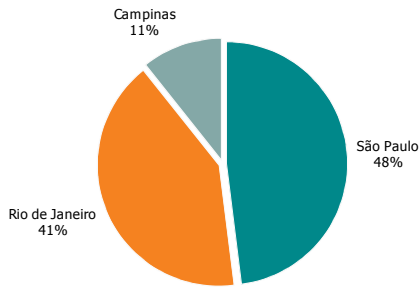
Desempenho Operacional

Lançamentos e Vendas

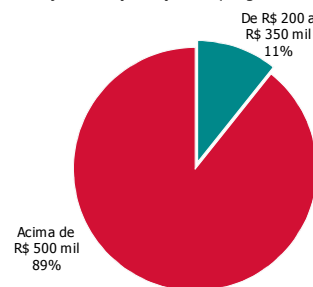
O VGV total dos lançamentos no segundo trimestre atingiu R\$ 164 milhões (R\$ 148 milhões parte Rossi). Os gráficos abaixo demonstram a aderência desses lançamentos ao foco da Rossi nos segmentos de renda média e média alta e nas principais regiões metropolitanas, em linha com o plano estratégico da Companhia.



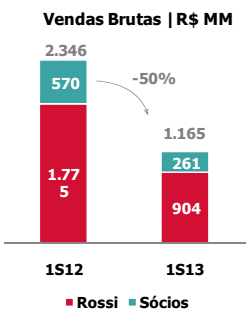
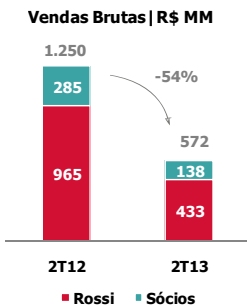
Lançamentos (% RR) 2T13 | Regiões Metropolitanas



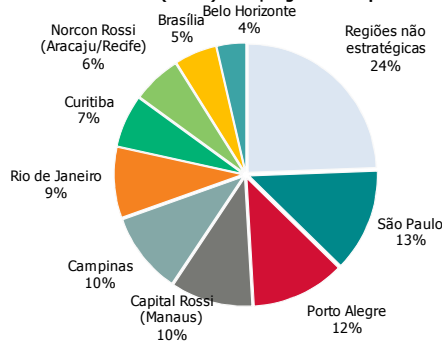
Lançamentos (% RR) 2T13 | Segmento de Renda



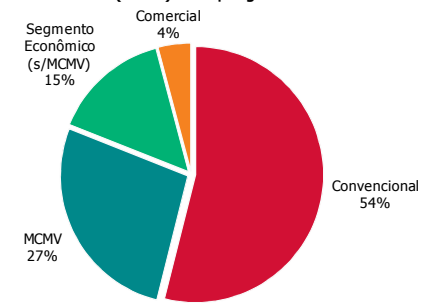
As vendas brutas apresentaram uma redução em função do menor volume de lançamentos devido ao reposicionamento estratégico da Rossi.



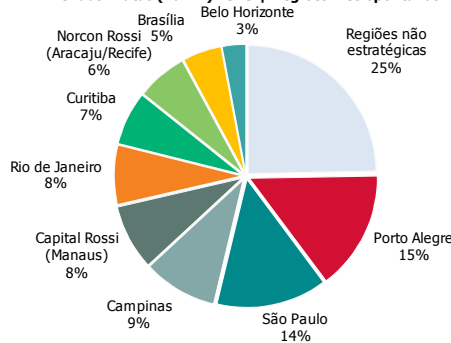
Vendas Brutas (% RR) 2T13 | Regiões Metropolitanas



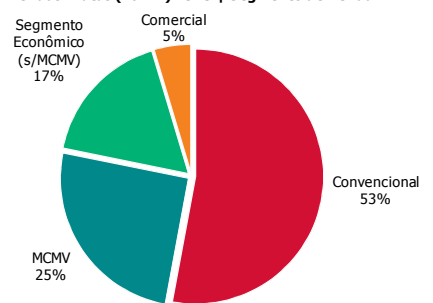
Vendas Brutas (% RR) 2T13 | Segmento de Renda



Vendas Brutas (% RR) 1S13 | Regiões Metropolitanas



Vendas Brutas (% RR) 1S13 | Segmento de Renda



Velocidade de Vendas

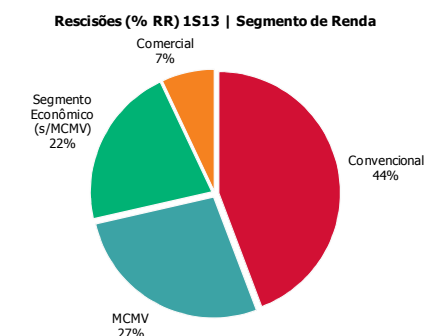
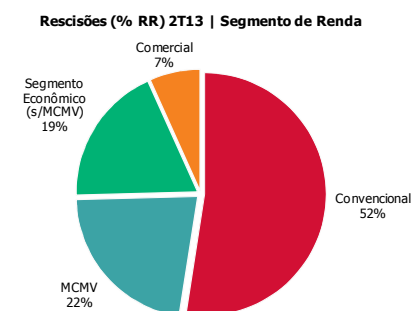
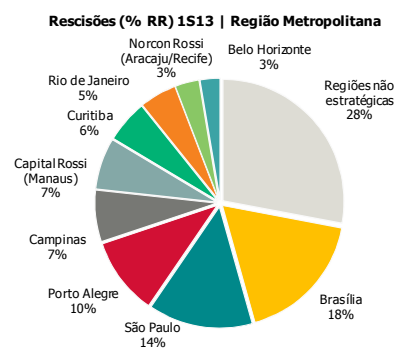
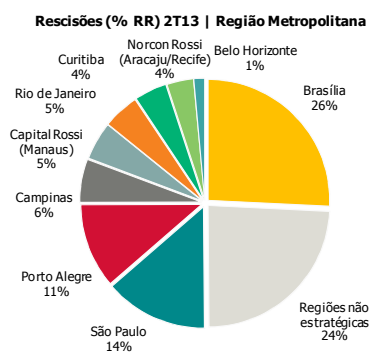
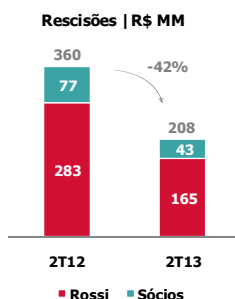
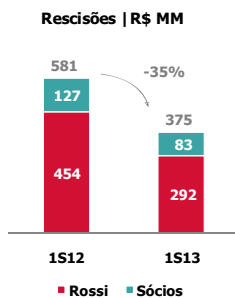
As tabelas a seguir, apresentam a velocidade de vendas no trimestre e acumulada nos últimos 12 meses. É importante destacar a redução de 42% nas rescisões do trimestre quando comparados ao 2T12, o que demonstra o sucesso da estratégia realizada ao longo de 2012.

VSO Trimestral - % Rossi R\$ MM	2T12	3T12	4T12	1T13	2T13
Estoque Inicial	2.958	2.524	3.043	3.761	3.417
Lançamentos	538	500	410	-	148
Cancelamento de projetos	(290)	-	-	-	-
EI + Lançamentos	3.206	3.024	3.453	3.761	3.566
Vendas Brutas	965	616	441	471	433
VSO do período (%)	30%	20%	13%	13%	12%
Rescisão / Cancelamento de Vendas	283	323	522	127	165
Reavaliação a Valor de Mercado	-	312	227	-	96
Estoque final do período	2.524	3.043	3.761	3.417	3.393

VSO Acumulada em 12 meses % Rossi R\$MM	2T12	3T12	4T12	1T13	2T13
Estoque Inicial	2.687	2.778	3.083	2.958	2.524
Lançamentos	3.279	2.771	1.962	1.448	1.058
Cancelamento de projetos	(290)	(290)	(290)	(290)	-
EI + Lançamentos	5.676	5.259	4.755	4.116	3.583
Vendas Brutas	3.885	3.429	2.833	2.493	1.961
VSO do período (%)	68%	65%	60%	61%	55%
Rescisão / Cancelamento de Vendas	733	901	1.300	1.255	1.137
Reavaliação a Valor de Mercado	-	312	539	539	635
Estoque final do período	2.524	3.043	3.761	3.417	3.393

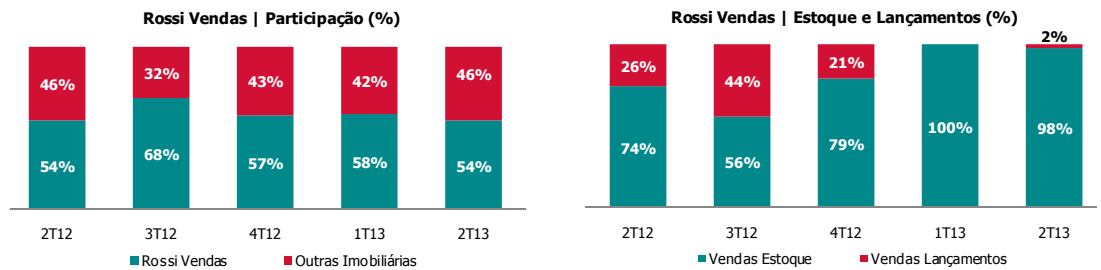
Rescisão / Cancelamentos de Vendas

O aumento das rescisões no 2T13 em relação ao 1T13 refere-se principalmente aos empreendimentos entregues na região metropolitana de Brasília no mês de junho, visto que o mercado apresenta um cenário de estabilização dos preços. Os níveis do primeiro semestre estão em linha com o planejado pela Rossi, e apresentam reduções expressivas em relação a 2012. No primeiro semestre, a redução foi de 36% em relação ao mesmo período de 2012, e no segundo trimestre, de 42%. O gráfico a seguir, apresenta as rescisões segmentadas por região metropolitana e perfil de produto:

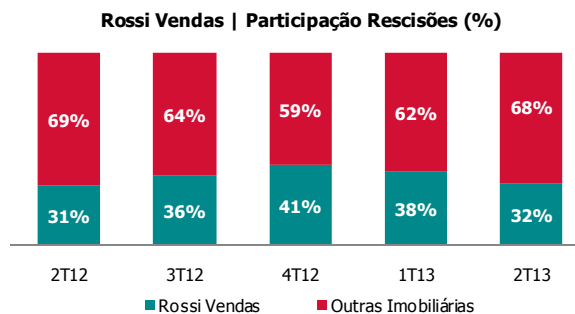


Rossi Vendas

A Rossi Vendas foi responsável por 54% das vendas brutas do trimestre, equivalente a R\$ 234 milhões, sendo que 98% das vendas efetuadas no trimestre são provenientes do estoque. Os gráficos abaixo apresentam a evolução da participação da Rossi Vendas, e o respectivo perfil:



O gráfico abaixo apresenta a evolução das rescisões da Rossi Vendas e demais imobiliárias, demonstrando a efetividade e qualidade das vendas realizadas pela nossa equipe própria:



Estoque a Valor de Mercado

O estoque a valor de mercado atingiu R\$ 3,4 bilhões (parte Rossi), sendo que as unidades prontas representam apenas 7% do total. Em função da revisão de cidades entre as regionais, alguns projetos foram realocados para as Regiões Não Estratégicas, e para efeito de comparabilidade é apresentado o primeiro trimestre com o novo critério. Nas tabelas a seguir, são apresentadas as informações detalhadas por ano de entrega, das regiões metropolitanas e Segmento de Renda:

Estoque a Valor de Mercado (% RR)	Ano de Entrega					Total Geral	1T13	Var. 1T13
	Pronto	2013	2014	2015	2016			
Belo Horizonte	1	3	15	95	-	114	126	-10%
Brasília	52	61	70	139	-	322	316	2%
Campinas	16	36	117	-	-	168	157	4%
Capital Rossi (Manaus)	10	21	127	20	187	364	392	-7%
Curitiba	20	107	78	92	66	362	381	-5%
Norcon Rossi (Aracaju/Recife)	-	-	7	31	96	134	105	28%
Porto Alegre	40	40	192	-	225	497	555	-10%
Regiões não estratégicas	67	265	204	21	92	649	672	-3%
Rio de Janeiro	27	10	61	83	45	226	194	16%
São Paulo	8	153	154	144	97	556	519	7%
Total geral	241	697	1.023	625	808	3.393	3.417	-1%
% Participação	7%	21%	30%	18%	24%	100%		

Estoque a Valor de Mercado (% RR) R\$ MM	Ano de Entrega					Total Geral	1T13	Var. 1T13
	Pronto	2013	2014	2015	2016			
Comercial	46	133	85	119	0	384	383	0%
Convencional	96	361	732	482	808	2.479	2.425	2%
MCMV	51	73	46	0	0	171	248	-31%
Segmento Econômico (s/ MCMV)	48	128	160	24	0	360	360	0%
Total Geral	241	697	1.023	625	808	3.393	3.417	-1%
% Participação	7%	21%	30%	18%	24%	100%		

Release de Resultados

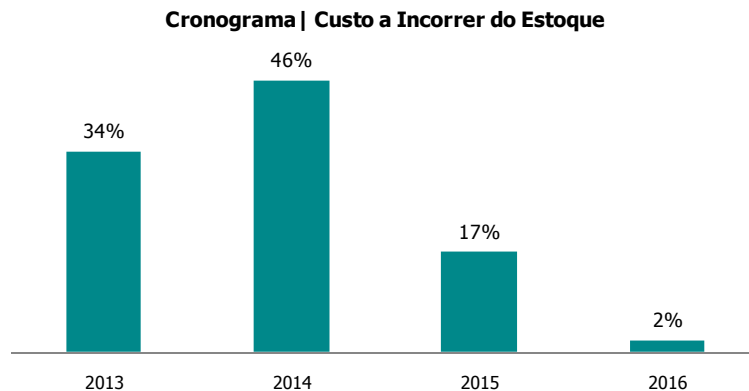
Nas tabelas a seguir, são apresentadas as informações detalhadas por ano de lançamento, das regiões metropolitanas e Segmento de Renda:

Estoque a Valor de Mercado (% RR)	Ano de Lançamento					Total Geral	1T13	Var. 1T13
	2009 e Anteriores	2010	2011	2012	2013			
Belo Horizonte	1	3	37	73	-	114	126	-10%
Brasília	31	77	97	116	-	322	316	2%
Campinas	4	27	66	68	2	168	157	7%
Capital Rossi (Manaus)	28	88	62	187	-	364	392	-7%
Curitiba	116	18	161	68	-	362	381	-5%
Norcon Rossi (Aracaju/Recife)	-	-	21	113	-	134	105	28%
Porto Alegre	206	66	98	128	-	497	555	-10%
Regiões não estratégicas	47	287	287	29	-	649	672	-3%
Rio de Janeiro	10	23	45	104	45	226	194	16%
São Paulo	125	31	133	200	67	556	519	7%
Total	566	620	1.007	1.086	114	3.393	3.417	-1%
% Participação	17%	18%	30%	32%	3%	100%		

Estoque a Valor de Mercado (% RR)	Ano de Lançamento					Total Geral	1T13	Var. 1T13
	2009 e Anteriores	2010	2011	2012	2013			
Comercial	125	61	65	132	-	384	383	0%
Convencional	355	328	800	882	114	2.479	2.425	2%
MCMV	43	60	58	9	-	171	248	-31%
Segmento Econômico (s/ MCMV)	43	171	83	63	-	360	360	0%
Total	566	620	1.007	1.086	114	3.393	3.417	-1%
% Participação	17%	18%	30%	32%	3%	100%		

Estoque a Valor de Mercado (% RR) R\$ MM	Segmento Econômico (s/ MCMV)				Total geral	1T13	Var. 1T13
	MCMV	Comercial	Convencional	Total geral			
Belo Horizonte	0	2	33	79	114	126	-10%
Brasília	26	40	78	178	322	316	2%
Campinas	12	80	5	72	168	157	7%
Capital Rossi (Manaus)	33	46	4	281	364	392	-7%
Curitiba	0	45	128	190	362	381	-5%
Norcon Rossi (Aracaju/Recife)	0	0	0	134	134	105	28%
Porto Alegre	4	38	13	442	497	555	-10%
Regiões não estratégicas	93	88	45	423	649	672	-3%
Rio de Janeiro	1	4	51	171	226	194	16%
São Paulo	3	17	27	509	556	519	7%
Total geral	171	360	384	2.479	3.393	3.417	-1%
% Participação	5%	11%	11%	73%	100%		

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



Unidades Entregues

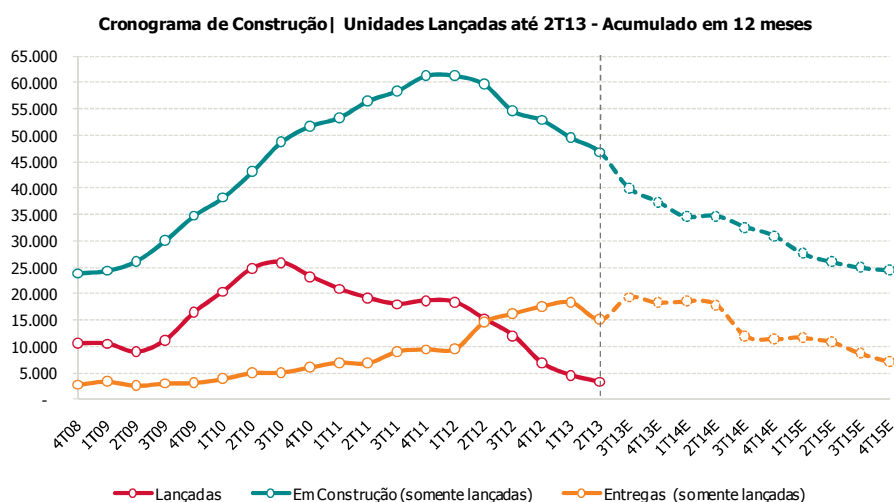
No segundo trimestre, foram entregues 3.345 unidades, totalizando 6.434 unidades no 1S13, representando 36% da previsão de entregas até o final de ano, de aproximadamente 18 mil unidades. No trimestre, 62% das unidades entregues referem-se aos produtos direcionados ao programa Minha Casa Minha Vida ("MCMV") e do total de unidades lançadas 96% já foram entregues.

Atualmente, a Rossi possui 167 canteiros em produção e 46.804 unidades em construção. Nas tabelas a seguir, é apresentado o detalhamento:

2T13			
Segmento	Unidades	VGv 100% (R\$ mil)	VGv Rossi (R\$ mil)
Convencional	546	274.385	194.187
Comercial	226	31.272	31.289
Segmento Econômico (s/MCMV)	584	98.955	79.212
MCMV	1.989	258.031	208.521
Total	3.345	662.643	513.209

1S13			
Segmento	Unidades	VGv 100% (R\$ mil)	VGv Rossi (R\$ mil)
Convencional	758	361.019	234.945
Comercial	1.125	135.400	127.299
Segmento Econômico (s/MCMV)	584	98.955	79.212
MCMV	3.967	539.656	378.847
Total	6.434	1.135.030	820.303

No gráfico a seguir, é apresentado o histórico e a estimativa de unidades em construção lançadas até o 2T13, acumuladas em 12 meses nos respectivos trimestres. Assim, é possível identificar claramente a tendência de redução do volume de obras, e elevação das entregas que contribuirão para a redução do endividamento da Rossi em linha com seu plano estratégico.



Banco de Terrenos

A Rossi possui um banco de terrenos de altíssima qualidade e os valores estão segmentados em linha com a estratégia da empresa e o respectivo perfil de atuação:

R\$ MM	VGV 100%	VGV Rossi	Unidades
Banco de terrenos	21.214	16.063	82.487
Rossi Residencial	11.527	9.299	29.380
Desmobilização	2.671	1.948	14.191
Rossi Urbanizadora	7.016	4.817	38.916

Assim, o estoque de terrenos para construção e incorporação de imóveis residenciais totaliza um VGV potencial de R\$ 9,3 bilhões (parte Rossi) para futuros lançamentos. A tabela a seguir, apresenta a comparação com o 1T13. O aumento do valor destinado à incorporação residencial se refere à atualização das viabilidades dos projetos a serem lançados e a compra de um terreno por meio de permuta no Rio de Janeiro.

VGV Rossi R\$ MM	2T13	1T13	Var. (%)
Banco de terrenos	16.063	15.991	0%
Rossi Residencial	9.299	8.394	11%
Desmobilização	1.948	2.856	-32%
Rossi Urbanizadora	4.817	4.741	2%

Em linha com o plano estratégico, houve uma redução dos terrenos que serão desmobilizados, seja por venda ou cancelamento de permutas.

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	-	-	195	-	355	551
Brasília	-	44	33	-	167	244
Campinas	-	329	91	181	656	1.257
Curitiba	-	-	-	-	104	104
Porto Alegre	-	232	635	239	525	1.631
Rio de Janeiro	-	417	319	-	470	1.206
São Paulo	65	65	608	244	83	1.065
Norcon Rossi (Aracaju/Recife)	36	175	741	567	877	2.397
Capital Rossi (Manaus)	-	-	-	279	566	845
Total geral	101	1.262	2.622	1.509	3.805	9.299

Desempenho Financeiro

As informações financeiras foram preparadas de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil, inclusive os CPCs 19 (R2) e 36 (R3), referente à consolidação de determinadas participações societárias. A partir do 2T13, a Rossi consolida todas as participações em suas controladas e "joint ventures" segundo estes pronunciamentos. Para efeito de comparabilidade com os períodos anteriores, serão apresentadas neste release as informações consolidadas proporcionalmente. As demonstrações financeiras consolidadas e maiores detalhes sobre a adoção destes pronunciamentos podem ser encontradas nas informações trimestrais (ITR) arquivadas na CVM e disponíveis no site de Relações com Investidores da Companhia.

Receita Líquida

A receita líquida proveniente da venda de imóveis e serviços totalizou R\$ 699 milhões no trimestre, uma redução de 12% em comparação ao mesmo período do ano anterior, em função do menor volume de lançamentos e vendas no período.

R\$ milhões	2T13	2T12	Var.(%)	1S13	1S12	Var.(%)
Receita Operacional Bruta						
Venda de Imóveis e Serviços	719	814	-12%	1.457	1.671	-13%
Impostos e Deduções	(20)	(18)	9%	(38)	(45)	-15%
Receita Operacional Líquida	699	795	-12%	1.419	1.626	-13%

Custo dos Imóveis e Serviços Vendidos

O custo dos imóveis e serviços atingiu R\$ 517 milhões no 2T13, uma redução de 8% 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	2T13	2T12	Var.(%)	1S13	1S12	Var.(%)
Obras + terrenos	450	492	-9%	977	1.002	-3%
Encargos financeiros	67	70	-5%	146	136	7%
Total	517	562	-8%	1.123	1.138	-1%

Lucro Bruto e Margem Bruta

O lucro bruto totalizou R\$ 182 milhões no trimestre, queda de 223% em comparação ao mesmo período do ano anterior.

Excluindo os encargos alocados ao custo, o Lucro Bruto totalizou R\$ 249 milhões no trimestre e R\$ 442 milhões no 1S13 com margem de 35,6% e 31,1% respectivamente. Abaixo, segue o detalhamento:

R\$ milhões	2T13	2T12	Var.(%)	1S13	1S12	Var.(%)
Lucro Bruto	182	233	-22%	296	488	-39%
Margem Bruta (%)	26,0%	29,3%	-3,3p.p.	20,9%	30,0%	-9,1p.p.
Lucro Bruto ajustado ⁽¹⁾	249	303	-17,9%	442	624	-29,2%
Margem Bruta ajustada (%) ⁽¹⁾	35,6%	38,1%	-2,5p.p.	31,1%	38,4%	-7,3p.p.

⁽¹⁾ excluindo efeitos financeiros

Release de Resultados

A tabela a seguir, apresenta a evolução dos juros capitalizados no estoque.

R\$ milhões	1T13	2T13
Estoque Inicial	222	216
(+) Juros Capitalizados	73	68
(-) Juros Reconhecidos	(79)	(67)
Estoque Final	216	217

Despesas Administrativas e Comerciais

As despesas administrativas (excluindo as participações no resultado) totalizaram R\$ 50 milhões no trimestre, sendo que houve um reajuste salarial em função do dissídio anual do setor no mês de maio. Em relação ao 1S12, houve uma redução de 11%.

R\$ milhões	2T13	2T12	Var.(%)	1S13	1S12	Var.(%)
Administrativas (a)	50	50	0%	95	107	-11%
Comerciais (b)	41	52	-21%	77	136	-43%
(a) ÷ Receita Líquida	7,2%	6,3%	0,8 p.p.	6,7%	6,6%	0,1 p.p.
(b) ÷ Receita Líquida	5,9%	6,6%	-0,7 p.p.	5,4%	8,3%	-2,9 p.p.
(a) ÷ Vendas (% Rossi)	11,6%	7,4	4,1p.p.	10,5%	8,1%	2,4p.p.
(b) ÷ Vendas (% Rossi)	9,5%	7,7%	1,8 p.p.	8,6%	10,3%	-1,7 p.p.

EBITDA

A companhia divulga o cálculo do EBITDA de acordo com Instrução CVM 527 de 4 de outubro de 2012. Também é apresentado o EBITDA Ajustado, para refletir os ajustes adequados ao setor. No 2T13, o EBITDA Ajustado atingiu R\$ 152 milhões e margem EBITDA Ajustada de 22%. A tabela a seguir detalha o comparativo:

EBITDA (CVM 527)	2T13	2T12	Var.(%)	1S13	1S12	Var.(%)
Lucro (Prejuízo) Líquido	46	55	-15%	36	114	-68%
(+/-) Despesas (Receitas) Financeiras, Líq.	20	22	-7%	36	37	-4%
(+) Provisão IR e Contribuição Social	17	29	-42%	39	62	-38%
(+) Depreciação e Amortização	2	16	-90%	3	18	-82%
EBITDA	85	121	-30%	114	232	-51%
<i>Margem EBITDA (%)</i>	<i>12,1%</i>	<i>15,3%</i>	<i>-3,1 p.p.</i>	<i>8,1%</i>	<i>14,3%</i>	<i>-6,2 p.p.</i>
(+) Juros capitalizados no CMV	67	70	-5%	146	136	7%
(+) Plano de opções	4	6	-25%	9	6	40%
EBITDA AJUSTADO	156	197	-21%	269	374	-28%
<i>Margem EBITDA ajustado (%)</i>	<i>22,3%</i>	<i>24,8%</i>	<i>-2,5 p.p.</i>	<i>19,0%</i>	<i>23,0%</i>	<i>-4,0 p.p.</i>

Lucro Líquido

No segundo trimestre a Companhia apurou um lucro líquido de R\$ 46 milhões com margem líquida de 6,6%, em função dos impactos descritos nas seções anteriores.

R\$ milhões	2T13	2T12	Var.(%)	1S13	1S12	Var.(%)
Lucro Líquido	46	51	-10%	36	114	-68%
Margem Líquida (%)	6,6%	6,5%	-0,1 p.p.	2,6%	7,0%	-4,6p.p.

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)	2T13	1T13	Var (%)
Receita Bruta a Apropriar	2.419	2.639	-8%
Custos (s/ encargos financeiros)	(1.594)	(1.758)	-9%
Lucro Bruto a Apropriar	825	881	-6%
Margem a Apropriar (%)	34,1%	33,4%	0,7 p.p.

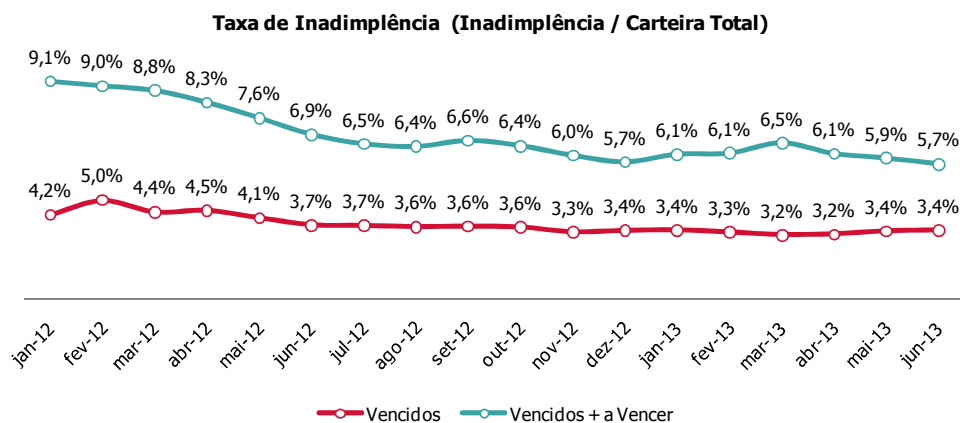
Contas a Receber

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\$ 5,7 bilhões (Parte Rossi).

R\$ milhões	2T13	1T13	Var.(%)
Curto Prazo	2.861	2.856	0%
Unidades em obra	1.361	1.203	13%
Unidades prontas	1.500	1.653	-9%
Longo Prazo	534	570	-6%
Unidades em obra	239	225	6%
Unidades prontas	295	345	-14%
Total	3.395	3.426	-1%
Recebíveis de Incorporação a serem apropriados no balanço pelo POC			
Curto Prazo	1.944	2.105	-8%
Longo Prazo	309	357	-13%
Total	2.253	2.463	-9%
Total de Contas a Receber	5.648	5.888	-4%

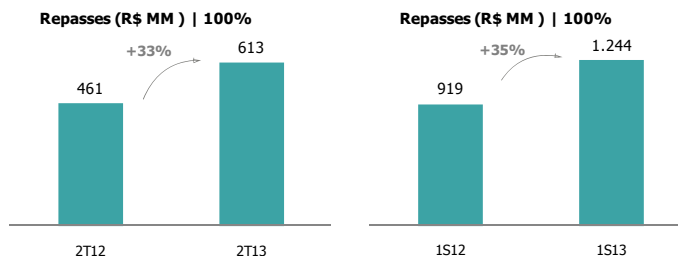
Taxa de Inadimplência

Conforme detalhado no gráfico abaixo, o índice de inadimplência (Vencidos + a Vencer) segue a tendência de queda no segundo trimestre e no acumulado do ano. O índice representa o saldo total dos clientes com qualquer atraso superior a 90 dias. Adicionalmente, incluem a parcela a vencer dos contratos, representando uma visão bastante conservadora do índice.

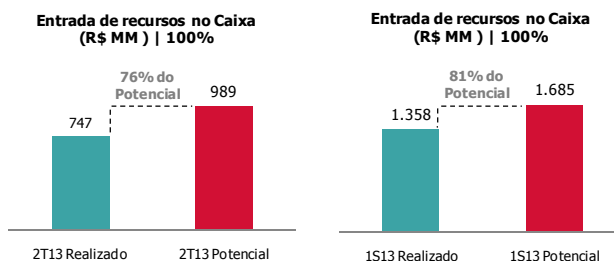


Repasse e Rossi Fácil

A Rossi Fácil concluiu no segundo trimestre o processo de formação e treinamento das equipes próprias e continua focada na melhoria do desempenho do processo de repasse e registro dos contratos. Os gráficos a seguir, detalham a evolução dos repasses em relação a 2012, onde houve aumento de 33% e 35% em relação ao 2T12 e 1S12, respectivamente. Nos valores considerados como Repasse, está contemplada a data de emissão dos contratos.



Em relação ao fluxo de caixa, os recursos totalizaram R\$ 1,4 bilhão, 81% do potencial no primeiro semestre. Já no Fluxo de Caixa, referem-se à efetiva entrada de recursos.



Desmobilização e Venda de Ativos

Visando o aprimoramento da comunicação com o mercado, nesta seção são detalhadas as informações referentes às vendas de terrenos realizadas até junho de 2013 e o respectivo cronograma de recebimento. Foram assinados até junho contratos de venda de terrenos que totalizam R\$ 111 milhões, sendo que R\$ 18 milhões foram reconhecidos no resultado do semestre conforme tabela a seguir:

Venda de Terrenos R\$ MM	Receita Bruta	Lucro Líquido
1T13	5,7	1,5
2T13	11,9	4,3
1S13	17,6	5,8

Dos recursos referentes a estas vendas já assinadas, R\$ 46 milhões foram recebidos até junho, restando R\$ 65 milhões a receber.

Endividamento e Consumo de Caixa

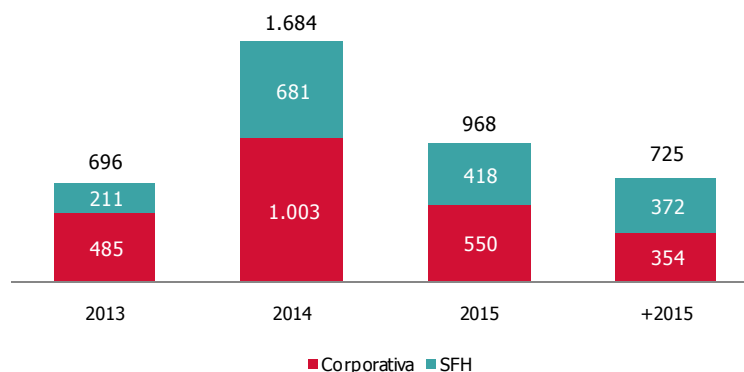
A Rossi encerrou o 2T13 com uma posição de caixa de R\$ 1,2 bilhão, que representa 49% do patrimônio líquido do período. O endividamento total foi R\$ 4,1 bilhões, com o indicador de dívida líquida sobre o patrimônio líquido atingindo 122%, redução de 2,2 pontos percentuais em relação ao 1T13.

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	2T13	1T13	Var (%)
Curto Prazo	1.567	1.217	29%
Financiamentos para construção	1.345	642	109%
Capital de giro	156	206	-24%
Cessão de Crédito	9	47	-80%
Debêntures	106	322	-67%
Longo Prazo	2.507	2.992	-16%
Financiamentos para construção	1.582	2.197	-28%
Capital de giro	194	218	-11%
Cessão de Crédito	26	28	0%
Debêntures	655	550	19%
Total do Endividamento	4.074	4.209	-3%
Disponibilidades financeiras	1.170	1.315	-11%
Endividamento Líquido	2.904	2.894	0%
Endividamento Líquido/ Patrimônio Líquido	122,1%	124,3%	-2,2 p.p.

O gráfico a seguir, apresenta o cronograma de vencimento da dívida:

Cronograma de Endividamento | R\$ MM



O consumo de caixa operacional (excluindo os gastos com a Rossi Urbanizadora e Rossi Commercial Properties) foi de R\$ 6 milhões no 2T13, uma redução de 97% em relação ao 2T12:

R\$ milhões	2T13	1T13	2T12
Δ Dívida Líquida	10	61	340
(-) Dividendos			(83)
(-) Gastos da Urbanizadora	(2)	(2)	
(-) Gastos da Rossi Commercial Properties	(2)	(11)	
(-) Gastos com comissão (Aumento de capital)		(24)	
(-) Programa de Recompra 2012			(52)
Consumo de Caixa Operacional	6	24	205

Revisão de Guidance

Conforme apresentado no Plano estratégico da companhia, nosso foco é a geração de caixa com rentabilidade, de forma a reduzir expressivamente o nível de endividamento da companhia até 2015. Neste contexto, projetamos originalmente atingir o patamar entre 85% e 95% de dívida líquida proporcional sobre patrimônio líquido já ao final de 2013.

Continuamos confiantes de que a Companhia vem apresentando uma trajetória em linha com o estabelecido no Plano estratégico para os três anos. Entretanto, decidimos rever o guidance divulgado anteriormente para o final do exercício de 2013, do intervalo de 85% a 95% para um novo intervalo entre 105% e 115% de dívida líquida proporcional sobre patrimônio líquido. Esta revisão visa refletir o impacto previsto na geração de caixa em função do atraso na obtenção do habite-se de alguns empreendimentos.

Considerando a curva de repasse a partir da obtenção do habite-se, estimamos que cerca de R\$ 500 milhões de geração de caixa originalmente prevista para o segundo semestre de 2013 se desloque para o ano de 2014. É importante enfatizar que o novo nível de guidance não considera qualquer entrada de recursos oriunda da desmobilização de terrenos ou venda de ativos até o final do ano, além daquelas já asseguradas por contratos assinados, permitindo que a Companhia continue conduzindo as negociações em curso de modo a maximizar o potencial de geração de valor destes ativos.

Indicadores Operacionais

R\$ milhões	2T13	2T12	Var.	1S13	1S12	Var.
VGVLançado - Total	164	864	-81%	164	1.537	-89%
Convencional	164	789	-79%	164	1.270	-87%
Comercial	-	34	-100%	-	70	-100%
Segmento Econômico (s/MCMV) ¹	-	-	-	-	156	-100%
MCMV ²	-	41	-100%	-	41	-100%
VGVLançado - Rossi	148	538	-72%	148	1.052	-86%
Convencional	148	463	-68%	148	813	-82%
Comercial	-	34	-100%	-	61	-100%
Segmento Econômico (s/MCMV) ¹	-	-	-	-	137	-100%
MCMV ²	-	41	-100%	-	41	-100%
Unidades lançadas	349	1.623	-78%	349	3.938	-91%
Convencional	349	1.181	-70%	349	2.567	-86%
Comercial	-	112	-100%	-	319	-100%
Segmento Econômico (s/MCMV) ¹	-	-	-	-	722	-100%
MCMV ²	-	330	-100%	-	330	-100%
Vendas Brutas Contratadas - Total	572	1.250	-54%	1.165	2.346	-50%
Convencional	308	776	-60%	620	1.456	-57%
Comercial	21	48	-56%	50	106	-53%
Segmento Econômico (s/MCMV) ¹	81	175	-54%	191	389	-51%
MCMV ²	162	252	-36%	305	395	-23%
Vendas Brutas Contratadas - Rossi	433	965	-55%	904	1.775	-49%
Convencional	233	571	-59%	478	1.055	-55%
Comercial	18	38	-53%	42	81	-49%
Segmento Econômico (s/MCMV) ¹	64	156	-59%	155	341	-54%
MCMV ²	117	200	-41%	228	298	-23%
Unidades Brutas Vendidas	2.487	4.658	-47%	5.143	8.497	-39%
Convencional	702	1.493	-53%	1.502	3.216	-53%
Comercial	74	279	-73%	234	465	-50%
Segmento Econômico (s/MCMV) ¹	352	861	-59%	883	1.767	-50%
MCMV ²	1.359	2.025	-33%	2.524	3.049	-17%

¹ Não foram considerados projetos do Programa "Minha Casa Minha Vida".

² Somente projetos do programa "Minha Casa Minha Vida".

Demonstração do Resultado (R\$ mil) - Proporcional

	2T13	2T12	Var.(%)
Receita Operacional Bruta			
Venda de Imóveis e Serviços	718.732	813.538	-11,7%
Impostos sobre vendas	(19.766)	(18.283)	8,1%
Receita Operacional Líquida	698.966	795.255	-12,1%
Custo dos Imóveis e Serviços	(517.197)	(562.439)	-8,0%
Obras+ terrenos	(450.219)	(492.247)	-8,5%
Encargos Financeiros	(66.978)	(70.192)	-4,6%
Lucro Bruto	181.770	232.816	-21,9%
Margem Bruta	26,0%	29,3%	-3,3 p.p.
Despesas Operacionais	(98.624)	(131.365)	-24,9%
Administrativas	(50.020)	(54.038)	-7,4%
Participações nos Resultados	(5.210)	(8.917)	-41,6%
Comerciais	(41.087)	(52.201)	-21,3%
Depreciação e Amortização	(1.642)	(16.414)	-90,0%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(664)	206	-423,1%
Lucro antes do Resultado Financeiro	83.146	101.451	-18,0%
Resultado Financeiro	(20.118)	(21.518)	-6,5%
Receita Financeira	47.492	25.339	87,4%
Despesas Financeira	(67.610)	(46.857)	44,3%
Lucro (Prejuízo) Operacional	63.028	79.933	-21,1%
Margem Operacional	9,0%	10,1%	-1,0 p.p.
Provisão para IR e Contribuição Social	(12.106)	(10.607)	14,1%
IR e Contribuição Social diferido	(4.522)	(18.003)	-74,9%
Lucro (Prejuízo) Líquido do Exercício	46.400	51.323	-9,6%
Margem Líquida	6,6%	6,5%	0,2 p.p.

	1S13	1S12	Var.(%)
Receita Operacional Bruta			
Venda de Imóveis e Serviços	1.457.063	1.671.072	-12,8%
Impostos sobre vendas	(38.093)	(44.847)	-15,1%
Receita Operacional Líquida	1.418.970	1.626.225	-12,7%
Custo dos Imóveis e Serviços	(1.122.793)	(1.138.050)	-1,3%
Obras+ terrenos	(977.174)	(1.002.266)	-2,5%
Encargos Financeiros	(145.619)	(135.784)	7,2%
Lucro Bruto	296.177	488.175	-39,3%
Margem Bruta	20,9%	30,0%	-9,1 p.p.
Despesas Operacionais	(185.084)	(274.685)	-32,6%
Administrativas	(95.146)	(106.839)	-10,9%
Participações nos Resultados	(5.692)	(12.476)	-54,4%
Comerciais	(77.326)	(135.685)	-43,0%
Depreciação e Amortização	(3.351)	(18.356)	-81,7%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(3.569)	(1.328)	168,7%
Lucro antes do Resultado Financeiro	111.093	213.490	-48,0%
Resultado Financeiro	(35.724)	(37.233)	-4,1%
Receita Financeira	79.754	55.438	43,9%
Despesas Financeira	(115.478)	(92.671)	24,6%
Lucro (Prejuízo) Operacional	75.369	176.257	-57,2%
Margem Operacional	5,3%	10,8%	-5,5 p.p.
Provisão para IR e Contribuição Social	(24.483)	(25.626)	-4,5%
IR e Contribuição Social diferido	(14.455)	(36.750)	-60,7%
Lucro (Prejuízo) Líquido do Exercício	36.431	113.881	-68,0%
Margem Líquida	2,6%	7,0%	-4,4 p.p.

Balanco Patrimonial (R\$ mil) - Proporcional

ATIVO	2T13	1T13	Var. (%)
CIRCULANTE			
Caixa e equivalentes	749.099	590.085	27%
Títulos mantidos para negociação	192.989	292.041	-34%
Contas a receber de clientes	2.860.792	2.855.703	0%
Imóveis a comercializar	1.714.354	1.473.730	16%
Outros créditos	783.650	750.335	4%
Total do Ativo Circulante	6.300.884	5.961.894	6%
NÃO CIRCULANTE			
REALIZÁVEL A LONGO PRAZO			
Títulos mantidos para negociação	228.234	433.102	-47%
Contas a receber de clientes	534.289	570.220	-6%
Depósitos Judiciais	48.893	48.798	0%
Imóveis a comercializar	564.864	774.836	-27%
IR e contrib. social diferidos	-	-	0%
Total do Realizável a Longo Prazo	1.376.280	1.826.956	-25%
Imobilizado	59.975	61.220	-2%
Intangível	45.052	52.304	-14%
Total do não circulante	1.481.307	1.940.480	-24%
TOTAL DO ATIVO	7.782.191	7.902.374	-2%
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	2T13	1T13	Var. (%)
CIRCULANTE			
Financiamentos para construção - crédito imobiliário	1.345.086	642.362	109%
Empréstimo para Capital de Giro	165.714	253.030	-35%
Debêntures	311.443	321.782	-3%
Fornecedores	103.430	110.004	-6%
Contas a pagar por aquisição de terrenos	232.666	256.220	-9%
Salários e encargos sociais	39.139	35.322	11%
Impostos e contribuições a recolher	37.609	35.020	7%
Dividendos a pagar	-	-	0%
Participação dos administradores e empregados a pagar	4.638	-	#DIV/0!
Adiantamento de clientes	161.405	181.172	-11%
Impostos e contribuições diferidos	217.712	209.291	4%
Passivo a descoberto e outras contas a pagar	59.472	53.719	11%
Total do Circulante	2.678.314	2.097.922	28%
NÃO CIRCULANTE			
Financiamentos para construção - crédito imobiliário	1.581.983	2.196.535	-28%
Empréstimo para Capital de Giro	219.986	245.659	-10%
Debêntures	450.000	550.000	-18%
Contas a pagar por aquisição de terrenos	84.706	93.649	-10%
Impostos e contribuições a recolher	25.823	25.823	0%
Provisões para contingências	56.840	54.960	3%
Provisões para garantias de obras	34.543	33.159	4%
Impostos e contribuições diferidos	38.233	41.791	-9%
Passivo a descoberto e outras contas a pagar	232.560	233.965	-1%
Total do não circulante	2.724.674	3.475.541	-22%
PATRIMONIO LIQUIDO			
Capital social	2.609.673	2.609.673	0%
Ações em tesouraria	(81.276)	(80.870)	0%
Reservas de capital	46.141	41.844	16%
Lucros/(Prejuízo) acumulados	(195.335)	(241.736)	-317%
Total do Patrimônio Líquido	2.379.203	2.328.911	2%
TOTAL DO PASSIVO	7.782.191	7.902.374	-2%

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).

VGv – Valor Geral de Vendas.

VGv Lançado – Valor Geral de Vendas correspondente ao valor total a ser potencialmente obtido pela companhia proveniente da venda de todas as unidades lançadas de determinado empreendimento imobiliário a determinado preço.

VGv Rossi – Valor Geral de Vendas obtido ou a ser obtido pela Rossi na venda de todas as unidades de um determinado empreendimento imobiliário, a preço pré-determinado no lançamento, proporcionalmente à nossa participação no empreendimento.

VSO – Vendas sobre oferta