

Resultados 4T12 e 2012



Relações com Investidores

ROSSI

Release de Resultados 4T12 e 2012

RSID3: R\$ 3,07 por ação
OTC: RSRZY
Total de ações: 426.756.464
Valor de mercado: R\$ 1,3 bilhão

Teleconferência

27 de março de 2013

Em Português com Tradução Simultânea

às 10:00 (Brasília) / 9:00 (US ET)
Número: + 55 (11) 3728-5971
Código: Rossi

Replay: disponível até 03/04
Número: +55 (11) 3127-4999
Código: 74780595

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

- **Recorde histórico de entregas – 18 mil unidades em 2012;**
- **Lançamentos (parte Rossi) totalizam R\$ 2,0 bilhões no ano;**
- **Vendas Brutas (parte Rossi) atingem R\$ 2,7 bilhões no ano.**

São Paulo, 26 de março 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 quarto trimestre e ao ano de 2012. 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.

R\$ milhões	4T12	4T11	Var.	2012	2011	Var.
VGVLançado - Total	644	1.911	-66%	2.698	5.458	-51%
Convencional	580	925	-37%	2.374	2.842	-16%
Econômico	64	986	-94%	324	2.616	-88%
VGVLançado - Rossi	427	1.219	-65%	1.962	4.259	-54%
Convencional	363	615	-41%	1.692	2.476	-32%
Econômico	64	604	-89%	270	1.783	-85%
Unidades lançadas	1.184	6.355	-81%	6.899	18.680	-63%
Convencional	866	2.437	-64%	5.009	6.507	-23%
Econômico	318	3.918	-92%	1.890	12.173	-84%
Vendas Brutas Contratadas - Total	591	1.404	-58%	3.711	5.313	-30%
Convencional	323	617	-48%	2.000	2.751	-27%
Econômico	268	787	-66%	1.711	2.562	-33%
Vendas Brutas Contratadas - % Rossi	441	1.037	-57%	2.832	4.040	-30%
Convencional	220	457	-52%	1.479	2.143	-31%
Econômico	221	580	-62%	1.354	1.897	-29%
Unidades Brutas Vendidas	2.393	4.417	-46%	13.848	17.526	-21%
Convencional	608	1.065	-43%	4.157	4.665	-11%
Econômico	1.785	3.352	-47%	9.691	12.861	-25%

Mensagem do CEO

O ano passado foi particularmente desafiador para a companhia. No final de 2011, iniciamos um processo de revisão de nossa estratégia de negócios, que era baseada em um forte crescimento e em expansão geográfica.

Foi então necessário um período de transição, onde estivemos focados na organização e em nossos processos internos. Como consequência, decidimos reduzir o volume de novos lançamentos, focar nosso trabalho em cidades estratégicas e revisar algumas parcerias. Ao mesmo tempo, cancelamos projetos menos atrativos, as despesas gerais e administrativas foram reduzidas e saneamos a carteira de clientes que teve como consequência uma significativa queda da inadimplência.

Foi um ano de muito trabalho e desafios, preparando a nova empresa que surge em 2013. Após o ajuste das práticas contábeis, ocorrido no 2º trimestre, optamos por sermos mais rigorosos e conservadores na apresentação dos resultados operacionais. Com isso, a Rossi reafirma seu compromisso de ser uma empresa ainda mais transparente.

A Rossi encerrou 2012 com prejuízo contábil, o que nunca havia ocorrido antes. Porém, estamos certos de que já, no início deste ano, a empresa retomará o caminho da rentabilidade, com mais segurança e maior controle de nossos processos.

Asseguro que o processo de revisão e ajuste da empresa está encerrado, e que, a partir desse ano, retomaremos o caminho da rentabilidade operacional.

Terminamos o ano de 2012 com uma operação de aumento de capital, que foi encerrada em janeiro de 2013. Os recursos provenientes de R\$ 600 milhões reforçarão a estrutura de capital necessária para suas operações. Esse aumento, liderado pela família Rossi e que contou com a participação de dois importantes fundos de investimentos, foi um sucesso, tendo obtido um elevado nível de subscrição por parte dos acionistas minoritários. Isso mostra a confiança que todos possuem na companhia.

Divulgaremos, em breve, ao mercado o nosso plano detalhado para o triênio 2013, 2014 e 2015. Antecipo, entretanto, que esse plano se concentra em cinco pontos básicos estratégicos:

- 1 – Geração de caixa sustentável de 2013 em diante, com o plano de lançamentos atrelado à nossa capacidade de gerar caixa;
- 2 - Redução do nível de atividades e estabilização do crescimento, com adequação dos custos à nova realidade;
- 3 - Foco em cidades estratégicas e diminuição da diversificação dos produtos, focando nos empreendimentos que têm se mostrado rentáveis. Além disso, aumentaremos as margens mínimas exigidas na aprovação de novos projetos;
- 4 – Verticalização e internalização de processos estratégicos, como repasses, vendas e construção, aumentando a agilidade, o controle, a previsibilidade e a rentabilidade da empresa;
- 5 – Foco na diminuição da alavancagem, com redução a zero, em três anos da dívida líquida corporativa;

Ao alinhar a nova estratégia, com o conselho e toda a diretoria, decidimos divulgar, nesta data, um guidance de geração de caixa. Assim, nos comprometemos a atingir o nível entre 85% e 95% de dívida líquida sobre PL ao final do exercício de 2013. Além disso, essa geração de caixa se dará sem comprometer a rentabilidade da empresa.

As ações realizadas, em 2012, nos permitem abrir 2013 com uma empresa mais leve, rentável, com mais visibilidade e transparência. Esses são compromissos que eu assumo junto aos acionistas e ao mercado como um todo.

Para nos ajudar na execução do Plano Proposto, contratamos o Sr. Rodrigo Medeiros Silva para posição de CFO e Diretor de Relações com Investidores. O executivo vem da distribuidora de energia Elektro, que é uma empresa reconhecida pelo seu conservadorismo, prudência e disciplina na gestão financeira e, também, pela excelência nos controles de processos e custos. Escolhemos esse perfil bastante alinhado com a filosofia de trabalho da Rossi para os próximos anos. Estamos confiantes que Rodrigo contribuirá com sua experiência para a execução do nosso plano, juntando-se ao time Rossi, que hoje é de alto nível e que está bastante coeso e focado nessas metas.

O novo diretor de RI e CFO iniciou suas atividades, na semana passada, e já tem uma agenda extensa de integração para rapidamente conhecer a empresa e o setor. Sua integração deverá ser mais otimizada e acelerada pelo fato do Rodrigo ser formado em engenharia civil, além de já ter atuado como engenheiro, antes de direcionar sua carreira para a área financeira. Assim, em breve ele participará ativamente da gestão e, também, será um importante reforço na comunicação com o mercado.

Além disso, o Conselho de Administração da Rossi terá sua configuração alterada, com ingresso de dois conselheiros independentes, todos profissionais bastante experientes e que nos auxiliarão muito na Governança Corporativa dessa nova empresa.

Em nome da diretoria, agradeço ao Conselho e a todos os acionistas a confiança, em nós depositada, para essa mudança na companhia, certo de que não mediremos esforços para que possamos honrá-la e levar à empresa para o caminho desejado.

Leonardo Nogueira Diniz
CEO

Eventos Subsequentes

Conclusão do Aumento de Capital

Como resultado do aumento de capital encerrado em 31 de janeiro de 2013, as 150.000.000 de ações foram integralmente subscritas e o capital social foi elevado em R\$ 600.000.000,00, passando de R\$ 2.033.562.618,86 para R\$ 2.633.562.618,86, representado por 426.756.464 ações ordinárias.

O Acionista Controlador liderou o processo e se comprometeu com R\$ 200 milhões, ao mesmo tempo em que reinvestirá os seus dividendos na empresa até 2015.

Além disso, a operação foi garantida também por dois investidores, a Reco Aster (GIC) que passou a deter um pouco acima de 6% do capital e um importante fundo local com 4,9%.

Novo Diretor Financeiro e de Relações com Investidores

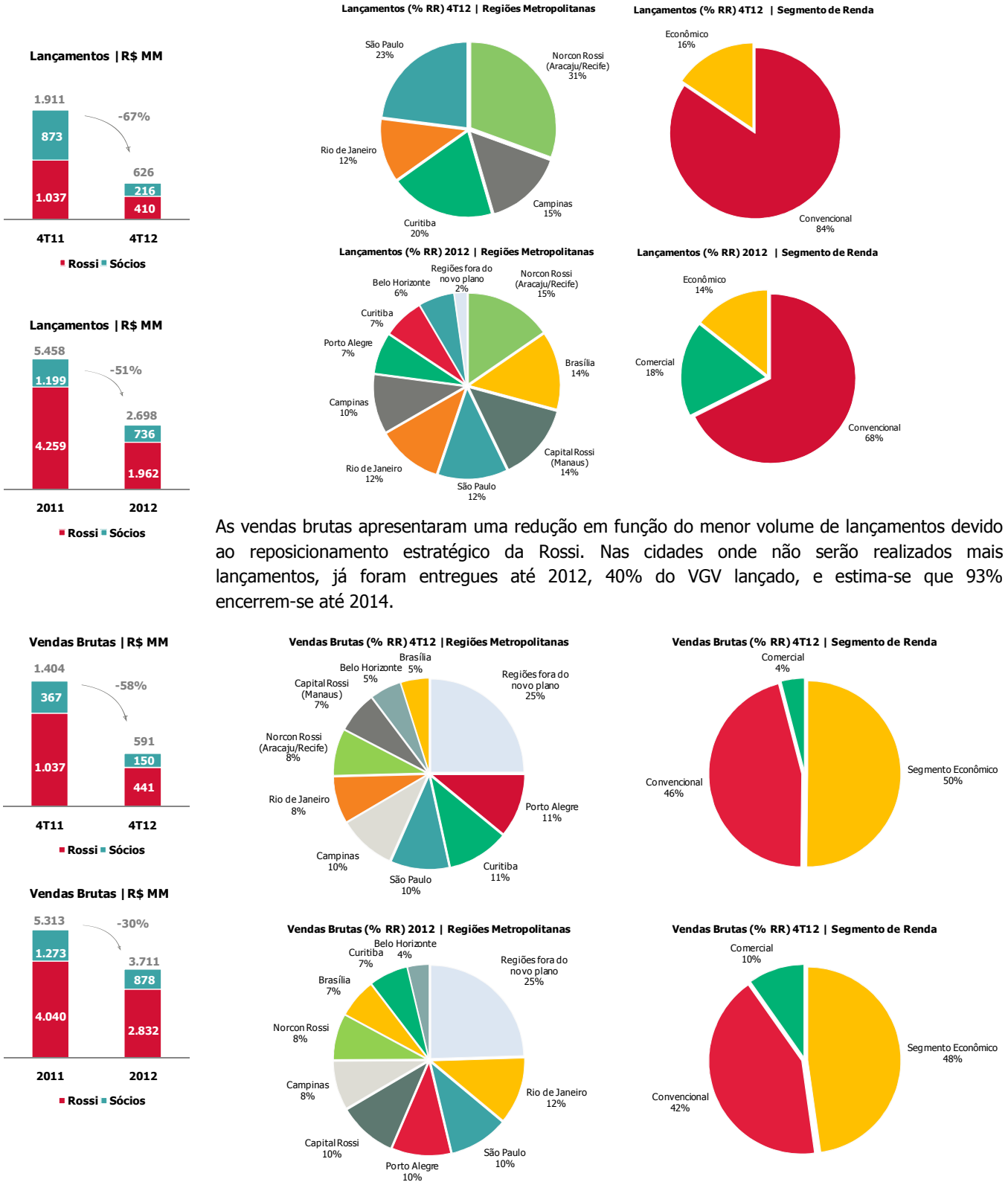
A Rossi anunciou como novo diretor financeiro e de RI – Relações com Investidores, Rodrigo Ferreira Medeiros da Silva graduado, com honra máxima (Summa Cum Laude) em Engenharia Civil pela Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ) e possui MBA Executivo pelo Ibmecc-SP (atualmente Insper). Anteriormente, atuou na Elektro Eletricidade e Serviços S.A. e seu grupo controlador, onde foi Diretor Executivo Financeiro e de Relações com Investidores da Elektro, no período de outubro de 2008 a fevereiro de 2013. Ele também ocupou diversas funções no Brasil e exterior, incluindo Gerente de Planejamento Estratégico e Gerente Executivo Financeiro e de Relações com Investidores da Elektro, Diretor de Planejamento e Suporte à Governança da Prisma Energy para o Cone Sul, e Diretor de Relações com Investidores da AEI (anteriormente Ashmore Energy International), baseado em Houston. Também atuou na Odebrecht em projetos de infraestrutura no Brasil e em Angola.

Indicação de novos membros do Conselho de Administração

Foram indicados dois novos membros independentes para o Conselho de Administração da Companhia. A eleição acontecerá na Assembléia Geral Ordinária, a ser realizada no dia 26 de abril de 2013. Os novos membros indicados são: (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 Felippetti, 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.

Lançamentos e Vendas

Em linha com a nova estratégia e revisão do guidance de lançamentos para 2012, o VGV Total atingiu R\$ 625 milhões no 4T12 (R\$ 410 milhões parte Rossi) e acumulou no ano R\$ 2,7 bilhões (R\$2,0 bilhões parte Rossi). O foco da Rossi será concentrar nos empreendimentos dos segmentos médio e médio alto, nas principais regiões metropolitanas onde a Rossi tem: (i) engenharia própria consolidada e histórico de atuação, (ii) possuir liderança de mercado ou condições de se tornar uma das top 3 e (iii) atuação da Rossi Vendas.

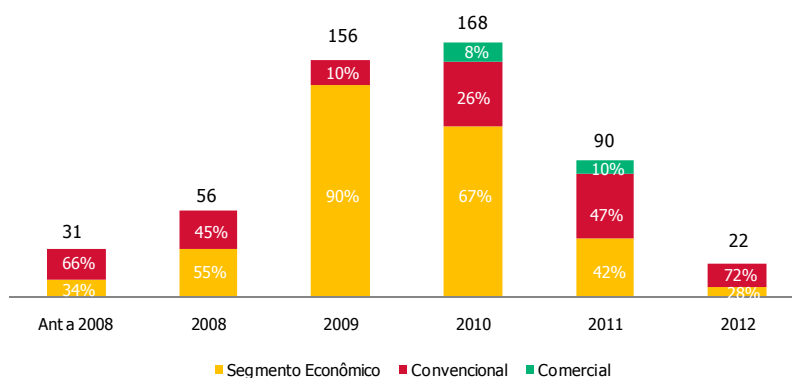


Velocidade de Vendas

A velocidade de vendas mensurada pela VSO (venda sobre oferta) acumulada em 12 meses totalizou 60% no 4T2. A acomodação refere-se à estratégia da Rossi de manter sua rentabilidade, sem oferecer descontos na venda destas unidades em estoque, que calculado ao final do período, foi reavaliado no valor de mercado com base no reposicionamento das praças de atuação da Rossi e reflete também, a apreciação das unidades distratadas que regressaram ao estoque.

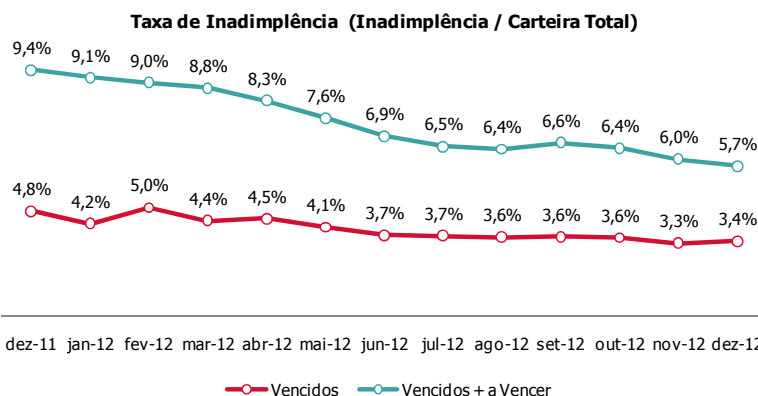
VSO - % Rossi	4T11	1T12	2T12	3T12	4T12
Estoque Inicial	2.364	2.319	2.687	2.778	3.083
Lançamentos	4.214	4.005	3.279	2.771	1.962
Cancelamento de projetos	-	-	(290)	(290)	(290)
EI + Lançamentos	6.578	6.324	5.676	5.259	4.755
Vendas Brutas	4.040	3.964	3.885	3.429	2.832
VSO do período (%)	61%	63%	68%	65%	60%
Rescisão	545	598	733	901	1.300
Reavaliação a Valor de Mercado	-	-	-	312	539
Estoque final do período	3.083	2.958	2.524	3.043	3.761

No gráfico abaixo é possível observar que a maior parte das rescisões no quarto trimestre refere-se aos projetos do segmento econômico lançados em 2009 e 2010:



Taxa de Inadimplência

A Rossi antecipou as rescisões de potenciais clientes que não conseguiriam obter financiamento após a entrega das chaves, ou estavam com problemas de pagamento de suas parcelas com chance remota de recuperação. Assim apesar do impacto de curto prazo tanto nas vendas quanto no resultado, os ganhos são maiores devido às melhores condições de vendas destas unidades, além da redução da taxa de inadimplência conforme observado no gráfico abaixo.



Rossi Vendas

A Rossi Vendas foi responsável por 57% das vendas brutas no trimestre e no ano de 2012. Um dos pilares do novo plano estratégico será intensificar o uso da nossa equipe de venda nas regiões metropolitanas onde iremos atuar e também focar seus recursos na venda de estoques. Além disso, a qualidade das vendas são superiores, visto que das unidades distratadas em 2012, apenas 36% foram originadas pela Rossi Vendas.

Estoque a Valor de Mercado

O estoque a valor de mercado atingiu R\$ 3,8 bilhões, sendo que as unidades prontas representam apenas 9% do total, nível inferior a média dos principais concorrentes.

Estoque a Valor de Mercado (% RR)	Pronto	Até 6 Meses	Até 12 Meses	Acima de 12 Meses	Total geral
Acima De R\$ 500,1 mil	22	73	278	823	1.195
Comercial	20	54	134	197	405
De R\$ 200,1 mil a R\$ 350,0 mil	41	81	15	602	739
De R\$ 350,1 mil a R\$ 500,0 mil	59	29	20	558	666
Segmento Econômico	182	225	107	243	755
Total	323	462	555	2.422	3.761
%	9%	12%	15%	64%	100%

A tabela abaixo apresenta o detalhamento do estoque em relação às regiões metropolitanas.

Estoque a Valor de Mercado (% RR)	Pronto	Até 6 Meses	Até 12 Meses	Acima de 12 Meses	Total geral
Belo Horizonte	3	1	4	129	137
Brasília	29	100	25	202	356
Campinas	31	37	75	224	366
Capital Rossi (Manaus)	-	46	33	372	450
Curitiba	38	4	117	252	411
Norcon Rossi (Aracaju/Recife)	-	-	-	135	135
Porto Alegre	75	103	10	441	628
Rio de Janeiro	82	63	34	154	333
São Paulo	37	13	217	379	647
Sem Novos Lançamentos	28	95	40	135	299
Total	323	462	555	2.422	3.761
%	9%	12%	15%	64%	100%

Unidades Entregues

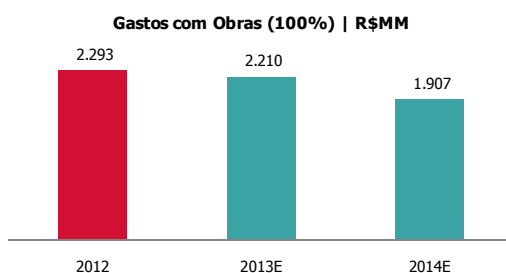
Em 2012 a Rossi atingiu seu recorde histórico com mais de 17 mil unidades entregues (com habite-se), que estão em processo de repasse e se converterão em caixa nos próximos trimestres.

Abaixo, segue o detalhamento de entregas da Rossi.

Empreendimentos entregues				
Período	Nº projetos	Unidades	VGv Total	VGv Rossi
Total 2011	48	9.490	2.054.812	1.600.076
1S12	34	8.856	1.498.887	1.102.596
2S12	45	8.742	1.501.264	1.166.756
Total 2012	79	17.598	3.000.151	2.269.352

Em relação às unidades lançadas do segmento econômico no período de 2009 e 2010, 70% já foram entregues, que representam 59% do VGv (parte Rossi).

O gráfico a seguir apresenta os gastos de obras realizados em 2012 e os estimados para 2013 e 2014, onde é possível observar que a desaceleração também será um dos fatores que auxiliará na geração de caixa, além dos repasses no período.



Banco de Terrenos

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

R\$	VGv 100%	VGv Rossi	Unidades
Land Bank	25.340.756	18.364.389	107.299
Rossi Residencial	11.697.041	8.838.835	43.055
Desmobilização	6.835.105	3.425.710	25.617
Rossi Urbanizadora	6.808.610	6.099.844	38.627

Assim, o estoque de terrenos para construção e incorporação de imóveis residenciais totaliza um VGv potencial de R\$ 8,8 bilhões (parte Rossi) para futuros lançamentos.

Os terrenos caracterizados como desmobilização, são aqueles localizados em regiões onde a Rossi não atuará, e assim serão vendidos ou desfeitas as 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		348	123	75	362	908
Brasília		244	71		298	614
Campinas			237	50	300	587
Curitiba		34			102	136
Porto Alegre		212	395	92	501	1.200
Rio de Janeiro		59	1.330	53	263	1.705
São Paulo	65	147	757	287	147	1.402
Norcon Rossi (Aracaju/Recife)	36		685	525	700	1.946
Capital Rossi (Manaus)				158	183	341
Total geral	101	1.044	3.598	1.239	2.857	8.839

Desempenho Financeiro

Receita Líquida

A receita líquida proveniente da venda de imóveis e serviços totalizou R\$ 2,7 bilhões no ano.

R\$ milhões	4T12	4T11	Var.(%)	2012	2011	Var.(%)
Receita Operacional Bruta						
Venda de Imóveis e Serviços	379	851	-56%	2.785	2.917	-5%
Impostos e Deduções	(11)	(26)	-57%	(70)	(80)	-11%
Receita Operacional Líquida	367	825	-55%	2.715	2.837	-4%

Custo dos Imóveis e Serviços Vendidos

O custo dos imóveis e serviços atingiu R\$ 444 milhões no 4T12, queda de 34% em comparação ao mesmo período de 2011. 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 as unidades vendidas.

R\$ milhões	4T12	4T11	Var.(%)	2012	2011	Var.(%)
Obras + terrenos	389	605	-36%	1.891	1.926	-2%
Encargos financeiros	55	65	-14%	251	220	14%
Total	444	670	-34%	2.142	2.146	0%

Lucro Bruto e Margem Bruta

O lucro bruto totalizou R\$ 573 milhões no ano, queda de 17% em comparação ao ano anterior.

O lucro bruto foi impactado principalmente por: (i) aumento dos encargos financeiros (maior reconhecimento de juros capitalizados); (ii) rescisão de contratos; (iii) desconto na venda de unidades prontas e (iv) cancelamento de projetos.

Excluindo os encargos alocados ao custo, o Lucro Bruto totalizou R\$ 824 milhões no ano com margem de 30%, o que representou uma queda de 1,8 pontos percentuais em relação ao mesmo período de 2011.

Abaixo, segue o detalhamento do Lucro e Margem Bruta:

R\$ milhões	4T12	4T11	Var.(%)	2012	2011	Var.(%)
Lucro (Prejuízo) Bruto	(77)	155	-150%	573	691	-17%
Margem Bruta (%)	-20,9%	18,8%	-39,7 p.p.	21,1%	24,4%	-3,2 p.p.
Lucro Bruto ajustado ⁽¹⁾	(22)	220	-109,8%	824	911	-9,6%
Margem Bruta ajustada (%) ⁽¹⁾	-5,9%	26,7%	-32,5 p.p.	30,3%	32,1%	-1,8 p.p.

⁽¹⁾ excluindo efeitos financeiros

Despesas Administrativas e Comerciais

As despesas Gerais e Administrativas foram reduzidas em 22% em relação ao 4T11 e 15% quando comparado ao ano de 2011. No quarto trimestre houve o impacto não recorrente de R\$ 4 milhões devido ao pagamento das despesas referentes às revisões e reapresentações das demonstrações financeiras (auditoria e publicação legal). As despesas comerciais também tiveram o impacto não recorrente referente no valor de R\$ 30 milhões decorrentes: (i) stands dos empreendimentos cancelados e (ii) stands que foram demolidos em função do início das obras.

R\$ milhões	4T12	4T11	Var.(%)	2012	2011	Var.(%)
Administrativas	54	69	-22%	221	261	-15%
Comerciais	72	51	41%	286	265	8%
Administrativas/Receita Líquida	14,6%	8,4%	6,2 p.p.	8,1%	9,2%	-1,1 p.p.
Comerciais/Receita Líquida	19,7%	6,2%	13,4 p.p.	10,5%	9,3%	1,2 p.p.
Administrativas/Vendas Contratadas (% Rossi)	12,2%	6,7%	5,5 p.p.	7,8%	6,5%	1,3 p.p.
Comerciais/Vendas Contratadas (% Rossi)	16,4%	5,0%	11,4 p.p.	10,1%	6,6%	3,5 p.p.
Administrativas/Lançamentos (% Rossi)	13,1%	5,7%	7,4 p.p.	11,3%	6,1%	5,1 p.p.
Comerciais/Lançamentos (% Rossi)	17,6%	4,2%	13,4 p.p.	14,6%	6,2%	8,3 p.p.

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 ano atingiu R\$ 279 milhões com Margem EBITDA Ajustada de 10%. A tabela a seguir detalha o EBITDA e o EBITDA Ajustado:

EBITDA (CVM 527)	4T12	4T11	Var.(%)	2012	2011	Var.(%)
Lucro (Prejuízo) Líquido	(338)	(7)	4669%	(206)	79	-361%
(+/-) Despesas (Receitas) Financeiras, Líq.	74	13	480%	129	(16)	-893%
(+) Provisão IR e Contribuição Social	11	26	-58%	84	83	1%
(+) Depreciação e Amortização	2	2	-10%	7	6	15%
EBITDA	(252)	34	-846%	14	152	-91%
<i>Margem EBITDA (%)</i>	<i>-69%</i>	<i>4%</i>	<i>-72,7 p.p.</i>	<i>1%</i>	<i>5%</i>	<i>-4,8 p.p.</i>
(+) Juros capitalizados no CMV	55	65	-14%	251	220	14%
(+) Plano de opções	5	4	33%	15	13	10%
EBITDA Ajustado	(192)	102	-288%	279	385	-28%
<i>Margem EBITDA ajustado (%)</i>	<i>-25%</i>	<i>12%</i>	<i>-37,3 p.p.</i>	<i>10%</i>	<i>14%</i>	<i>-3,3 p.p.</i>

Outras Despesas Operacionais

Em linha com o maior conservadorismo da Rossi e a revisão realizada anualmente, a rubrica de provisões para contingências totalizou R\$ 51 milhões no ano. As provisões são compostas basicamente por provisões para contingências de natureza cível e (ações por atraso de obra) e trabalhista.

Resultado Financeiro

No ano, as receitas financeiras totalizaram R\$ 109 milhões. Em função do cancelamento de parcerias com sócios, a receita proveniente destes contratos de mútuos foi estornada da rubrica de receita no 4T12. Houve também o impacto não recorrente nas despesas do trimestre de R\$ 10 milhões relacionados às taxas pagas em função da suspensão temporária dos *covenant's* para o exercício de 2012 e alteração da periodicidade do cálculo nos exercícios seguintes.

Resultado a Apropriar

A tabela a seguir apresenta os resultados a apropriar, bruto de PIS e Cofins. É possível perceber a melhora de aproximadamente 2 pontos percentuais em relação ao 3T12, em função da entrega dos projetos com rentabilidades inferiores.

Resultados a Apropriar (R\$ milhões)	4T12	3T12	Var (%)
Receita Bruta a Apropriar	2.894	3.162	-8%
Custos (s/ encargos financeiros)	(1.929)	(2.156)	-11%
Lucro Bruto a Apropriar	965	1.007	-4%
<i>Margem a Apropriar (%)</i>	33,4%	31,8%	1,5 p.p.

Balanco Patrimonial

Disponibilidades

As disponibilidades encerraram o trimestre em R\$ 1,7 bilhão, o que representa 73% 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\$ 6,1 bilhões.

R\$ milhões	4T12	3T12	Var.(%)
Curto Prazo	2.726	2.952	-8%
Unidades em obra	1.404	1.725	-19%
Unidades prontas	1.322	1.227	8%
Longo Prazo	583	494	18%
Unidades em obra	278	289	-4%
Unidades prontas	305	205	49%
Total	3.308	3.446	-4%
Recebíveis de Incorporação a serem apropriados no balanço pelo POC			
Curto Prazo	2.327	2.628	-11%
Longo Prazo	418	440	-5%
Total	2.745	3.068	-11%
Total de Contas a Receber	6.053	6.514	-7%

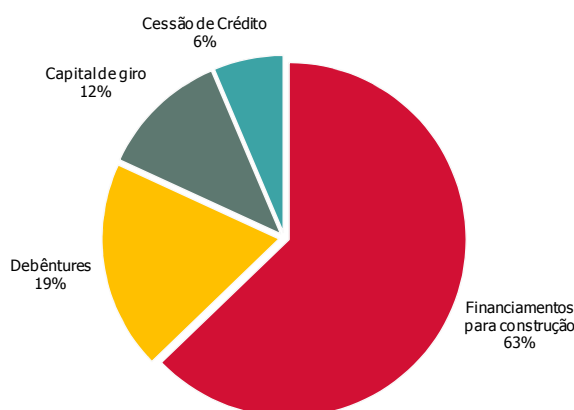
Endividamento e Consumo de Caixa

A Rossi encerrou o 4T12 com um endividamento total de R\$ 4,5 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. A Rossi realiza operações de securitização, e concede garantias às instituições financeiras. Estes valores não impactam a dívida líquida, pois possuem contrapartida no ativo.

R\$ milhões	4T12	3T12	Var (%)
Curto Prazo	1.582	1.486	6%
Financiamentos para construção	871	569	53%
Capital de giro	339	291	17%
Cessão de Crédito	259	401	-35%
Debêntures	113	225	-50%
Longo Prazo	2.948	2.799	5%
Financiamentos para construção	1.973	2.050	-4%
Cessão de Crédito	30	-	0%
Capital de giro	194	99	96%
Debêntures	751	650	15%
Total do Endividamento	4.529	4.285	6%
Disponibilidades financeiras	1.696	1.093	55%
Endividamento Líquido	2.834	3.192	-11%
Endividamento Líquido/ Patrimônio Líquido	123,3%	153,2%	-29,9 p.p.

O saldo devedor das debêntures da 3ª emissão com a Caixa Econômica Federal foi classificado como curto conforme as regras do IFRS nas notas explicativas, visto que o *waiver* foi assinado em 2013. A tabela acima já apresenta o valor ajustado ao longo prazo.

O gráfico a seguir apresenta a composição do endividamento:



Demonstração do Resultado (R\$ mil)

	4T12	4T11	Var.(%)	2012	2011	Var.(%)
Receita Operacional Bruta						
Venda de Imóveis e Serviços	378.571	850.807	-55,5%	2.785.072	2.916.686	-4,5%
Impostos sobre vendas	(11.118)	(25.820)	-56,9%	(70.484)	(79.548)	-11,4%
Receita Operacional Líquida	367.453	824.987	-55,5%	2.714.588	2.837.138	-4,3%
Custo dos Imóveis e Serviços	(444.368)	(669.775)	-33,7%	(2.141.531)	(2.146.137)	-0,2%
Obras+ terrenos	(388.967)	(605.026)	-35,7%	(1.890.822)	(1.926.136)	-1,8%
Encargos Financeiros	(55.401)	(64.749)	-14,4%	(250.709)	(220.001)	14,0%
Lucro Bruto	(76.915)	155.212	-149,6%	573.057	691.001	-17,1%
Margem Bruta	-20,9%	18,8%	-39,7 p.p.	21,1%	24,4%	-3,2 p.p.
Despesas Operacionais	(176.814)	(123.349)	43,3%	(566.308)	(545.304)	3,9%
Administrativas	(53.668)	(69.025)	-22,2%	(221.223)	(261.298)	-15,3%
Comerciais	(72.314)	(51.423)	40,6%	(285.775)	(265.163)	7,8%
Depreciação e Amortização	(1.741)	(1.928)	-9,7%	(7.175)	(6.223)	15,3%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(49.091)	(973)	4945,3%	(52.135)	(12.620)	313,1%
Lucro antes do Resultado Financeiro	(253.729)	31.863	-896,3%	6.749	145.697	-95,4%
Resultado Financeiro	(73.722)	(12.707)	480,2%	(128.600)	16.210	-893,3%
Receita Financeira	(5.661)	90.811	-106,2%	109.300	202.330	-46,0%
Despesas Financeira	(68.061)	(103.518)	-34,3%	(237.900)	(186.120)	27,8%
Lucro (Prejuízo) Operacional	(327.451)	19.156	-1809,4%	(121.851)	161.907	-175,3%
Margem Operacional	-89,1%	2,3%	-91,4 p.p.	-4,5%	5,7%	-10,2 p.p.
Provisão para IR e Contribuição Social	(16.574)	(19.092)	-13,2%	(56.153)	(49.282)	13,9%
IR e Contribuição Social diferido	5.655	(7.159)	-179,0%	(27.714)	(33.948)	-18,4%
Lucro (Prejuízo) Líquido do Exercício	(338.370)	(7.095)	4669,1%	(205.718)	78.677	-361,5%
Margem Líquida	-92,1%	-0,9%	-91,2 p.p.	-7,6%	2,8%	-10,4 p.p.

Balço Patrimonial (R\$ mil)

ATIVO	4T12	3T12	Var. (%)	PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	4T12	3T12	Var. (%)
CIRCULANTE				CIRCULANTE			
Caixa e equivalentes	876.327	713.047	23%	Financiamentos para construção - crédito imobiliário	871.239	569.449	53%
Títulos mantidos para negociação	488.753	198.555	146%	Empréstimo para Capital de Giro	597.952	705.455	-15%
Contas a receber de clientes	2.725.571	2.951.652	-8%	Debêntures	619.290	225.054	175%
Imóveis a comercializar	1.552.486	1.481.298	5%	Fornecedores	105.351	84.771	24%
Outros créditos	785.313	837.231	-6%	Contas a pagar por aquisição de terrenos	233.377	285.415	-18%
Total do Ativo Circulante	6.428.450	6.181.783	4%	Salários e encargos sociais	36.573	44.103	-17%
NÃO CIRCULANTE				NÃO CIRCULANTE			
REALIZÁVEL A LONGO PRAZO				REALIZÁVEL A LONGO PRAZO			
Títulos mantidos para negociação	330.778	181.490	82%	Impostos e contribuições a recolher	42.757	52.443	-18%
Contas a receber de clientes	582.698	494.197	18%	Dividendos a pagar	-	-	0%
Depósitos Judiciais	47.672	71.129	-33%	Participação dos administradores e empregados a pagar	4.526	4.784	-5%
Imóveis a comercializar	719.457	674.732	7%	Adiantamento de clientes	215.002	208.615	3%
IR e contrib. social diferidos	-	1.880	0%	Impostos e contribuições diferidos	194.484	210.614	-8%
Total do Realizável a Longo Prazo	1.680.605	1.423.428	18%	Passivo a descoberto e outras contas a pagar	54.744	34.912	57%
Imobilizado	66.418	79.814	-17%	Total do Circulante	2.975.295	2.425.615	23%
Intangível	56.490	57.345	-1%	NÃO CIRCULANTE			
Total do não circulante	1.803.513	1.560.587	16%	Financiamentos para construção - crédito imobiliário	1.973.142	2.049.903	-4%
TOTAL DO ATIVO	8.231.963	7.742.370	6%	Empréstimo para Capital de Giro	223.885	85.062	163%
				Debêntures	243.932	650.000	-62%
				Contas a pagar por aquisição de terrenos	128.425	120.884	6%
				Impostos e contribuições a recolher	25.823	25.823	0%
				Provisões para contingências	52.059	29.522	76%
				Provisões para garantias de obras	37.532	30.623	23%
				Impostos e contribuições diferidos	41.578	35.263	18%
				Passivo a descoberto e outras contas a pagar	232.180	206.033	13%
				Total do não circulante	2.958.556	3.233.113	-8%
				PATRIMÔNIO LÍQUIDO			
				Capital social	2.573.526	2.025.415	27%
				Ações em tesouraria	(80.870)	(80.570)	0%
				Reservas de capital	37.222	32.193	16%
				Lucros/(Prejuízo) acumulados	(231.766)	106.604	-317%
				Total do Patrimônio Líquido	2.298.112	2.083.642	10%
				TOTAL DO PASSIVO	8.231.963	7.742.370	6%

Glossário

Consumo de Caixa - Medido pela variação da dívida líquida, ajustado aos aumentos de capital e dividendo pagos.

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.

I GP-M - Índice Geral de Preços - Mercado, divulgado pela Fundação Getúlio Vargas.

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.

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.

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).

VG V – Valor Geral de Vendas.

VG V 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.

VG V 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