

Release de Resultados | 4T11 e 2011

- **Consumo de Caixa NEUTRO no trimestre (apenas R\$ 13 milhões);**
- **Sólida posição em caixa de R\$ 1,2 bilhão (45% do Patrimônio Líquido);**
- **Rossi atinge o *guidance* pelo 3º ano consecutivo e lança R\$ 4,3 bilhões em 2011;**

São Paulo, 27 de março de 2012 – A **Rossi Residencial S.A.** (Bovespa: RSID3; OTC: RSRZY), uma das principais incorporadoras e construtoras do Brasil, anuncia os resultados do quarto trimestre e o consolidado de 2011. 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.

Destaques Operacionais

4T11

- Lançamentos Totais de R\$ 1,9 bilhão (R\$ 1,2 bilhão parte Rossi, 12% acima do 4T10);
- Vendas contratadas Totais ¹ de R\$ 1,3 bilhão (R\$ 914 milhões parte Rossi, 1% acima do 4T10);
- Velocidade de vendas (VSO) registrou 23%;
- O segmento econômico representou 53% das unidades lançadas e 52% dos lançamentos totais.

2011

- Lançamentos Totais de R\$ 5,5 bilhões (R\$ 4,3 bilhões parte Rossi, 27% acima de 2010);
- Vendas contratadas ¹ de R\$ 4,7 bilhões (R\$ 3,5 bilhões parte Rossi, 13% acima de 2010);
- O segmento econômico representou 65% das unidades lançadas e 44% dos lançamentos totais.

Destaques Financeiros

4T11

- Receita Líquida atinge R\$ 916 milhões, crescimento de 29% em relação ao 4T10;
- Lucro Bruto ² totaliza R\$ 244 milhões, crescimento de 6% em relação ao 4T10 com Margem Bruta ² de 30%;
- EBITDA ² atinge R\$ 175 milhões com Margem EBITDA ² de 19%;
- Lucro líquido ² atinge R\$ 87 milhões;
- Consumo de Caixa ³ cai para apenas R\$ 13 milhões.

2011

- Receita Líquida atinge R\$ 3,1 bilhões, crescimento de 23% em relação a 2010;
- Lucro Bruto totaliza R\$ 921 milhões, crescimento de 17% em relação a 2010 com Margem Bruta de 30%;
- EBITDA ^{2,4} atinge R\$ 585 milhões, aumento de 13% em relação a 2010 com Margem EBITDA de 19%;
- Lucro líquido ^{2,4} atinge R\$ 355 milhões com Margem Líquida de 12%.

(1) Vendas líquidas de rescisão e cancelamentos

(2) Ajustada por itens não recorrente no 4T11

(3) Consumo de caixa descontado o pagamento não recorrente da dívida da Norcon e Programa de Recompra

(4) Ajustado por despesas comerciais não recorrentes

RSID3: R\$ 10,26 por ação
OTC: RSRZY

Total de ações: 268.339.296
Valor de mercado: R\$ 2,7 bilhões
Preço de Fechamento: 27/03/2012

Índice

	Pág.
Mensagem do CEO	3
Destaques	4
Lançamentos	5
Vendas Contratadas	7
Rossi Vendas	9
Obras Concluídas e em Construção	9
Banco de Terrenos	10
Desempenho Financeiro	11
Teleconferências	15
Indicadores Operacionais	16
Demonstrações do Resultado	17
Balanco Patrimonial	18
Glossário	19

Mensagem do CEO

Em 2011, a Rossi atingiu pelo 3º ano consecutivo sua meta de lançamentos, e assim entregou o plano de crescimento prometido aos acionistas na oferta de ações realizada em 2009. Os lançamentos (parte Rossi) totalizaram R\$ 4,3 bilhões, crescimento de 27% em relação a 2010. As vendas registraram recorde histórico, atingindo R\$ 3,5 bilhões (parte Rossi), crescimento de 13% quando comparado ao mesmo período do ano passado. No trimestre, a velocidade de vendas (VSO) foi de 23%.

Assim, a Rossi inicia 2012 com foco total na rentabilidade e geração de caixa. A estratégia de diversificação geográfica como forma de mitigar riscos e concentrar em regiões com poucos competidores será um dos diferenciais da empresa. Além disso, foi colocado em prática o programa de redução de despesas administrativas o que gerará economias já no primeiro trimestre de 2012. Em relação ao segmento econômico, o foco estará na utilização da tecnologia construtiva de forma a alavancar os ganhos de sinergia e padronização.

No trimestre, destaque para o sucesso de comercialização do empreendimento Rossi Mais Maracanã, no Rio de Janeiro que vendeu 100% de suas 240 unidades. Além disso, os mercados do Norte e Nordeste continuaram com excelentes desempenhos, visto que ambos os projetos Vivendas do Rio Negro em Manaus com 256 unidades e Altos do Farol Residencial Clube em Aracaju com 332 unidades, já estão aproximadamente 90% vendidos.

O banco de terrenos totalizou com o VGV (parte Rossi) de R\$ 23 bilhões, com mais de 127 mil unidades a serem construídas. A Rossi continua sendo uma das construtoras mais diversificadas em termos de segmento de renda e localização geográfica.

No ano, a Rossi entregou 48 projetos, totalizando 9.490 unidades, um crescimento de 52% comparado ao ano de 2010. A utilização de tecnologia construtiva sem dúvida alguma representou uma parcela muito importante deste excelente resultado.

É importante destacar a parceira Norcon Rossi realizada em 2011, que em apenas 6 meses lançou R\$ 334 milhões (parte Rossi), sendo que os empreendimentos estão praticamente 100% vendidos. Isto demonstra todo o potencial e a confiança que a Rossi possui nas operações da Região Nordeste nos próximos anos.

Em relação ao desempenho financeiro, a Receita Líquida atingiu R\$ 3,1 bilhões no ano, um aumento de 23% em relação a 2010. O resultado operacional, medido pela EBITDA, atingiu R\$ 585 milhões aumento de 13% em relação ao mesmo período do ano passado, com Margem de 19%. É importante destacar a eficiência de gestão da Rossi em relação à despesa comercial no 4T11, pois houve redução de 14% e 33% respectivamente, em relação ao 3T11 e 4T10, apesar do forte volume de lançamentos no período.

O consumo de caixa caiu para apenas R\$ 13 milhões no trimestre e totalizou R\$ 398 milhões no ano, uma redução de 53% em relação a 2010, o que demonstra a tendência de redução do consumo de caixa. O perfil de endividamento continua saudável, pois 65% das dívidas são referentes a operações de crédito imobiliário.

Ao longo de 2011, a Rossi treinou 356 colaboradores em dois programas: "Escola de Engenharia" que aborda conteúdos voltados para o desenvolvimento de competências técnicas e comportamentais e; "Escola Futuro Engenheiro" que forma futuros profissionais de engenharia.

Gostaria de agradecer aos nossos colaboradores, prestadores de serviços, parceiros e acionistas por acreditarem na Marca Rossi e por sua contribuição aos resultados.

Leonardo Nogueira Diniz
CEO

Destaques

Fitch eleva *rating* da Rossi para "A+ (bra)"

No dia 8 de fevereiro, a Fitch Ratings elevou o Rating Nacional de Longo Prazo de "A (bra)" para "A+ (bra)". A Perspectiva é Estável.

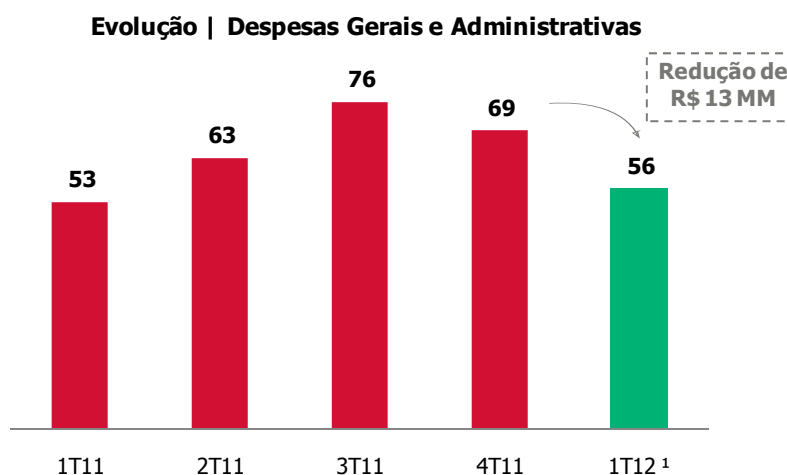
No comunicado a Fitch destaca que "a elevação do rating reflete a manutenção, em bases conservadoras, do perfil financeiro da Rossi, sustentado por sua saudável posição de liquidez, seu alongado perfil de vencimento de dívida e sua limitada exposição à dívida corporativa em 2012 e 2013. A elevação do rating também incorpora a capacidade da companhia de ter preservado, em 2011, adequado desempenho operacional, mesmo em um cenário de forte competição e de maiores pressões sobre o custo, além das expectativas de fluxo de caixa operacional mais robusto, beneficiado por um elevado volume de entrega de unidades até 2013. A Fitch espera que a Rossi continue gerenciando sua liquidez de forma conservadora, preservando saudável reserva de caixa".

Programa de Recompra de Ações

A Rossi anunciou um programa de recompra de ações com o objetivo de maximizar a geração de valor aos acionistas. A duração é de 365 dias, sendo que podem ser adquiridas até 7.904.851 ações ordinárias. Até março já foi realizado 27% do programa, o que representa 2.151.700 ações.

Programa de Redução das Despesas Gerais e Administrativas

Foi anunciado no 3T11 o programa de redução das despesas administrativas, onde a meta da Rossi é manter o mesmo valor absoluto de 2011 em 2012. Assim, houve um ajuste no quadro de colaboradores e maior rigidez nos controles dos gastos a partir do 4T11. As despesas administrativas cresceram ao longo do 3T11 e 4T11 em função de (i) contratação de funcionários para Norcon Rossi e (ii) gastos com rescisão de colaboradores decorrentes do programa. Os ganhos já terão efeito no 1T12, é esperado que as despesas mantenham-se neste patamar ao longo de 2012.



¹ Valor esperado aproximado

Lançamentos

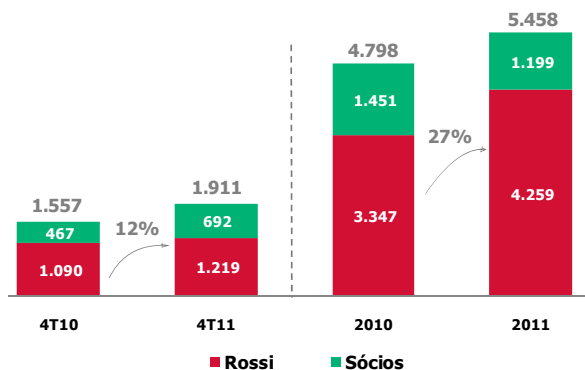
→ Lançamentos totais atingiram R\$ 5,5 bilhões no ano (R\$ 4,3 bilhões parte Rossi, 27% superior a 2010);

Segmento Econômico

→ Representou 65% das unidades lançadas no trimestre e 44% dos lançamentos totais;

→ Lançamentos totais de R\$ 2,4 bilhões (R\$ 1,8 bilhões parte Rossi) em 2011.

Lançamentos 4T11 e 2011 - R\$ milhões

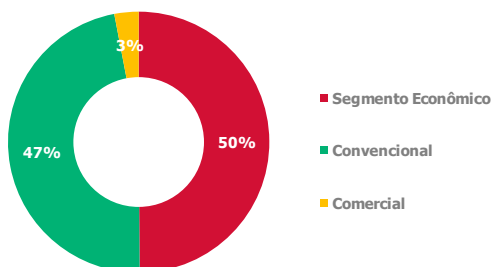


No 4T11, foram lançados 23 projetos, com VGV total de R\$ 1,9 bilhão (R\$ 1,2 bilhão parte Rossi, 12% superior ao 4T10). No ano, foram lançados R\$ 5,5 bilhões (R\$ 4,3 bilhões parte Rossi, um aumento de 27% vs. 2010).

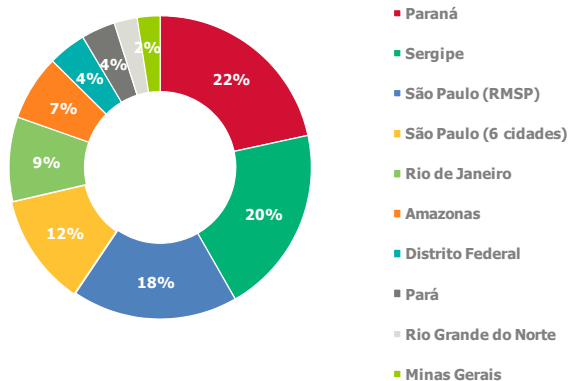
No Segmento Econômico foram lançados 10 empreendimentos no trimestre, com um VGV total de R\$ 986 milhões (R\$ 604 milhões parte Rossi) com 3.918 unidades, que representou 53% do total das unidades lançadas. No ano, o segmento econômico totalizou VGV de R\$ 2,4 bilhões (R\$ 1,8 bilhão parte Rossi). Foram lançados por meio da Norcon Rossi, empreendimentos que totalizaram VGV de R\$ 477 milhões (R\$ 334 milhões parte Rossi) em 2011.

Abaixo, os gráficos demonstram os lançamentos (parte Rossi) por segmento de renda e Estado.

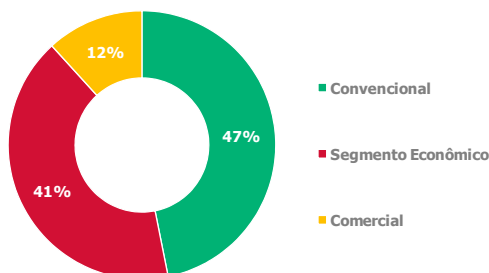
Lançamentos por Segmento de Renda - 4T11



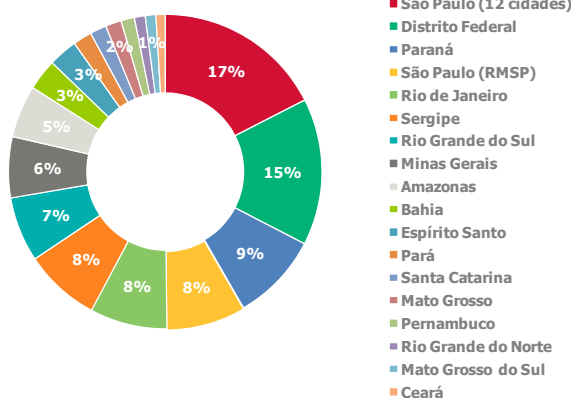
Lançamentos por Estado - 4T11



Lançamentos por Segmento de Renda - 2011



Lançamentos por Estado - 2011










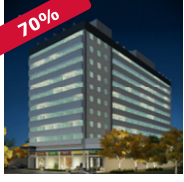

Abaixo, a tabela com os números de lançamentos por segmento de renda:

Tabela 1 - Lançamentos por Segmento de Renda

Lançamentos	4T11			2011		
	Unidades	VGW Total (R\$ milhões)	VGW Rossi (R\$ milhões)	Unidades	VGW Total (R\$ milhões)	VGW Rossi (R\$ milhões)
Imóveis residenciais	6.107	1.847	1.174	17.438	4.924	3.758
Segmento Econômico *	3.918	986	604	12.089	2.378	1.762
Convencional	2.755	861	570	5.349	2.547	1.995
Imóveis Comerciais	248	64	45	1.242	533	501
Total	6.355	1.911	1.219	18.680	5.458	4.259

* Segmento Econômico: Linha de produtos padronizados até R\$ 200 mil reais/unidade.

Lançamentos de Sucesso no 4T11

 <p>100%</p>	<p>Rossi Mais Maracanã Segmento Econômico Rio de Janeiro - RJ 240 unidades</p>	 <p>88%</p>	<p>Altos do Farol Residencial Clube Segmento Econômico Aracaju - SE 332 unidades</p>	 <p>60%</p>	<p>Praças Esmeraldas Segmento Econômico Marília - SP 144 unidades</p>
 <p>67%</p>	<p>Vila Nova Sabará Convencional São Paulo - SP 204 unidades</p>	 <p>40%</p>	<p>Rossi 145 Convencional Curitiba - PR 182 unidades</p>	 <p>62%</p>	<p>Rossi Mais Sintonia Segmento Econômico Belo Horizonte - MG 143 unidades</p>
 <p>86%</p>	<p>Vivendas do Rio Negro Segmento Econômico Manaus - AM 256 unidades</p>	 <p>70%</p>	<p>Rossi Business Itaboraí Comercial Itaboraí - RJ 248 unidades</p>	 <p>71%</p>	<p>Life Universitá Segmento Econômico Aracaju - SE 355 unidades</p>

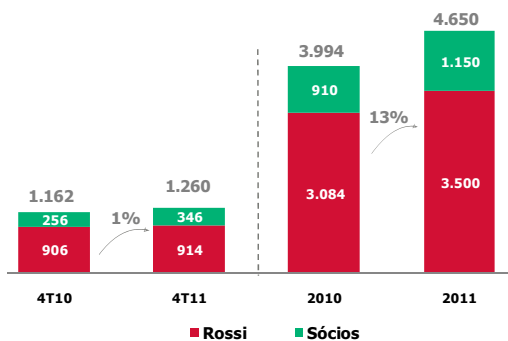
Vendas Contratadas

- Vendas contratadas totais de R\$ 4,7 bilhões (R\$ 3,5 bilhões parte Rossi, 13% acima de 2010) no ano;
- Velocidade de vendas VSO registrou 23% no trimestre;

Segmento Econômico

- Vendas contratadas totais de R\$ 2,2 bilhões (R\$ 1,6 bilhão parte Rossi) em 2011.

Vendas Contratadas 4T11 e 2011 - R\$ milhões



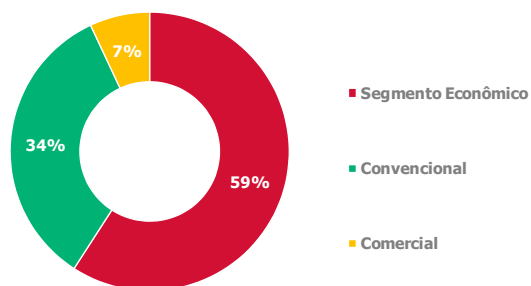
No trimestre, as vendas contratadas totais atingiram R\$ 1,3 bilhão (R\$ 914 milhões parte Rossi, aumento de 1% em relação ao mesmo período de 2010). No ano, as vendas atingiram R\$ 4,7 bilhões (R\$ 3,5 bilhões parte Rossi, 13% superior a 2010).

Os destaques de venda no período foram o Rossi Mais Maracanã - Rio de Janeiro (100% vendido); Altos do Farol Residencial - Aracaju (88% vendido); Vila Nova Sabará - São Paulo (67% vendido); Rossi Business Itaboraí - Itaboraí (70% vendido) e Vivendas do Rio Negro - Manaus (86% vendido).

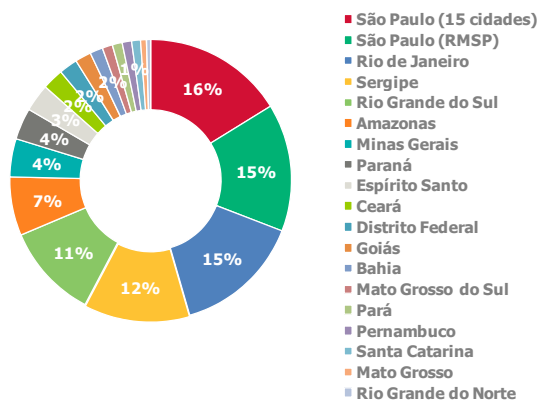
Em 2011 a Norcon Rossi vendeu R\$ 256 milhões (R\$ 175 milhões parte Rossi).

Abaixo, segue o detalhamento das vendas por segmento de renda e Estado.

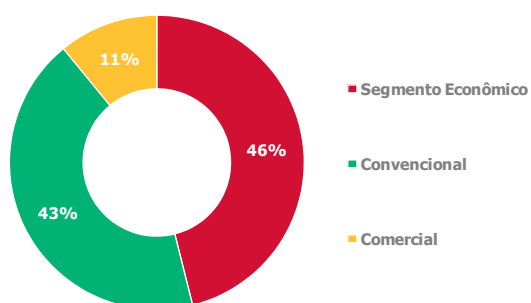
Vendas por Segmento de Renda - 4T11



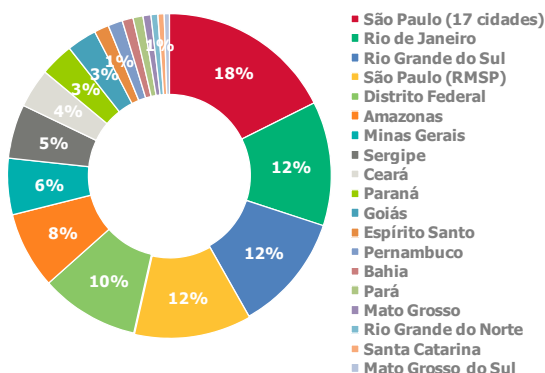
Vendas por Estado - 4T11



Vendas por Segmento de Renda - 2011



Vendas por Estado - 2011



Abaixo, segue o detalhamento das vendas por segmento de renda:

Tabela 2 – Vendas Contratadas por Segmento de Renda

Vendas	4T11			2011		
	Unidades	VGV Total (R\$ milhões)	VGV Rossi (R\$ milhões)	Unidades	VGV Total (R\$ milhões)	VGV Rossi (R\$ milhões)
Imóveis residenciais	4.147	1.182	855	14.886	4.225	3.138
Segmento Econômico *	3.352	743	544	11.513	2.230	1.624
Convencional	795	439	312	3.373	1.995	1.513
Imóveis Comerciais	270	78	59	1.224	425	363
Total	4.417	1.260	914	16.110	4.650	3.500

* Segmento Econômico: Linha de produtos padronizados até R\$ 200 mil reais/unidade.

Velocidade de Vendas (VSO)

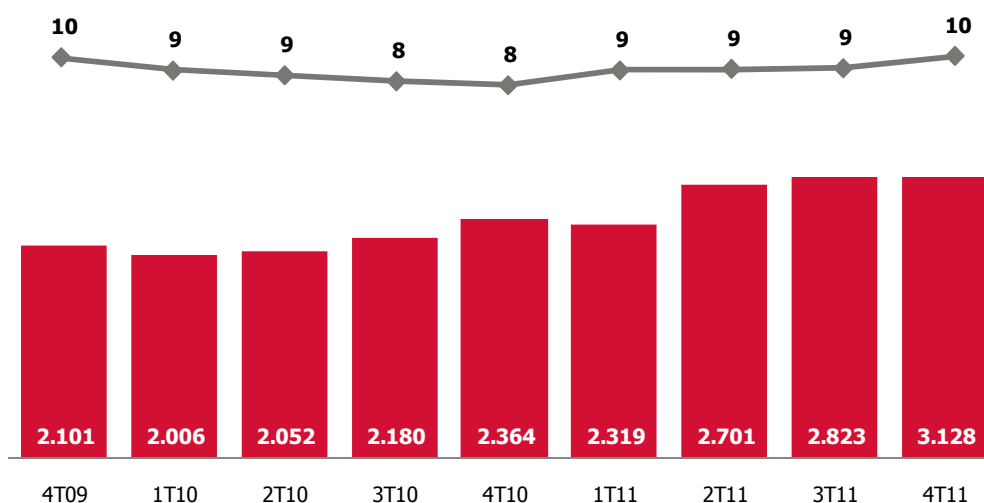
O indicador de velocidade de vendas (VSO) registrou 23% no trimestre.

Abaixo segue detalhamento do cálculo da velocidade de vendas (VSO) por trimestre, assim como a evolução do estoque:

Tabela 3 – Velocidade de Vendas (VSO) - % Rossi

Velocidade sobre Oferta (VSO)	4T09	1T10	2T10	3T10	4T10	1T11	2T11	3T11	4T11
Estoque Inicial	1.959	2.101	2.006	2.052	2.180	2.364	2.319	2.732	2.823
Lançamentos	763	571	757	930	1.090	723	1.264	1.008	1.219
Estoque Inicial + Lançamentos	2.722	2.672	2.763	2.982	3.270	3.087	3.583	3.740	4.042
Vendas do período	621	666	711	802	906	768	882	917	914
VSO do período (%)	23%	25%	26%	27%	28%	25%	25%	25%	23%
Estoque final do período	2.101	2.006	2.052	2.180	2.364	2.319	2.701	2.823	3.128

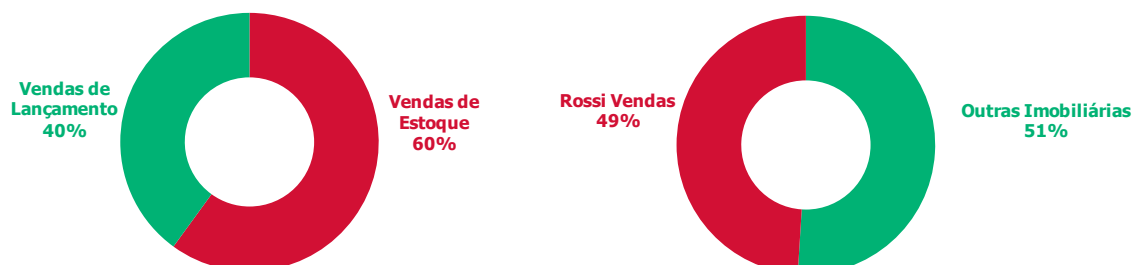
No gráfico a seguir é possível observar a estabilização do nível de estoque nos últimos trimestres com o crescimento das vendas.



Rossi Vendas

A Rossi Vendas comercializou o total de R\$ 482 milhões no 4T11, representando 53% das vendas contratadas Rossi. No ano, atingiu R\$ 1,7 bilhão, que representa 49% das vendas contratadas. Atualmente possui 1.329 corretores distribuídos em 20 cidades brasileiras.

zAbaixo, segue o detalhamento das vendas da equipe própria da Rossi.



Obras Concluídas e em Construção

No 4º trimestre, a Rossi entregou 17 projetos e um total de 2.806 unidades. Essas unidades estão em processo de repasse e se converterão em caixa nos próximos trimestres. No ano de 2011, foram entregues 48 projetos que representam 9.490 unidades.

Abaixo, segue o detalhamento das obras em construção:

Tabela 4 – Canteiro de Obras

Em construção	Dez/11
Canteiros de obras ¹	209
Empreendimentos em construção	280
Unidades em construção	61.313
Área total em construção (m ²)	4.131

¹ Um canteiro de obras pode ser composto por vários empreendimentos.

Abaixo, segue o detalhamento entregas da Rossi em 2011 e a previsão para 2012:

Tabela 5 – Histórico unidades entregues

Empreendimentos entregues		
Trimestre	Nº projetos	Unidades entregues
Total 2011	48	9.490
4T11	17	2.806
3T11	15	4.149
2T11	11	1.487
1T11	5	1.048
Previsão 2012		18.000 ~ 20.000

Banco de Terrenos

→ Diversificado geograficamente e por segmento de renda com mais de 127 mil unidades a lançar em 18 cidades;

→ 76% do VGV na faixa do SFH.

→ Potencial total de lançamentos R\$ 31 bilhões (R\$ 23 bilhões Parte Rossi)

→ 76% adquirido por meio de permutas

Segmento Econômico

→ Banco de Terrenos destinado a projetos do Segmento Econômico representou 37% (Parte Rossi)

O Estoque de terrenos representa um VGV total potencial de R\$ 31 bilhões (R\$ 23 bilhões parte Rossi) para futuros lançamentos.

É importante destacar que 76% dos terrenos foram adquiridos por meio de permuta.

O Banco de Terrenos da Rossi é de altíssima qualidade, em linha com nossa estratégia de distribuição geográfica e diversificação por segmento de renda.

Distribuição do Banco de terrenos

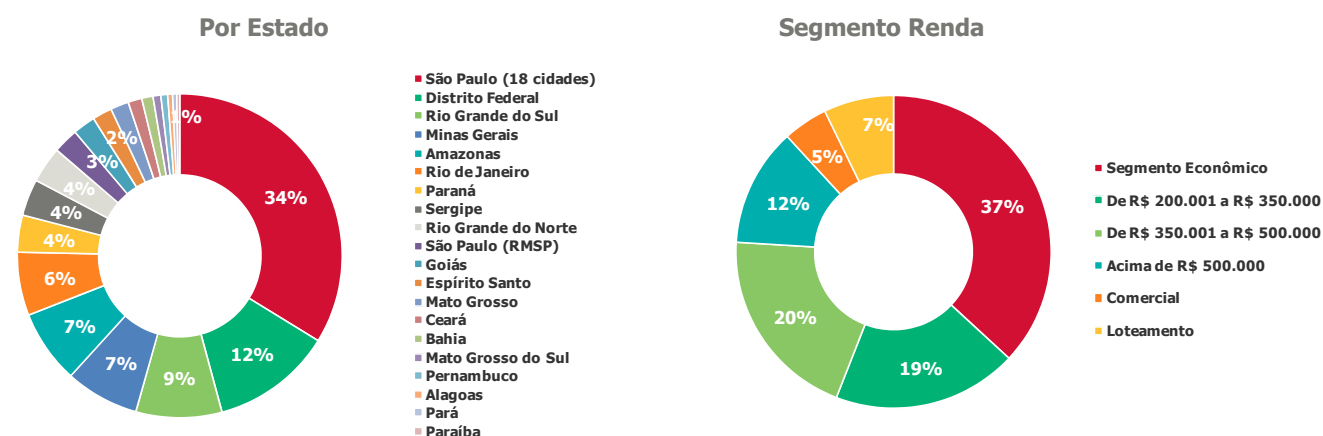


Tabela 6 - Banco de terrenos (Parte Rossi) – R\$ milhões

Estado	Segmento Econômico	De R\$ 200.001 a R\$ 350.000	De R\$ 350.001 a R\$ 500.000	Acima de R\$ 500.000	Comercial	Loteamento	Total geral
Alagoas	33	77	-	-	-	-	110
Amazonas	48	502	868	240	-	-	1.657
Bahia	-	-	253	-	-	-	253
Ceará	186	47	48	29	-	-	311
Distrito Federal	926	912	217	411	257	-	2.723
Espírito Santo	295	146	-	-	-	-	441
Goiás	344	122	-	43	-	-	510
Mato Grosso	-	243	59	-	111	-	412
Mato Grosso do Sul	100	-	-	-	75	-	175
Minas Gerais	1.145	-	-	402	114	-	1.662
Pará	92	-	-	-	-	-	92
Paraíba	67	-	-	-	-	-	67
Paraná	118	238	323	156	-	-	835
Pernambuco	20	77	-	-	57	-	154
Rio de Janeiro	523	801	79	-	26	-	1.429
Rio Grande do Norte	195	623	-	-	-	-	817
Rio Grande do Sul	1.224	-	390	322	-	-	1.936
São Paulo (demais cidades)	2.540	375	1.852	837	404	1.633	7.642
São Paulo (RMSP)	291	49	89	139	-	-	569
Sergipe	195	100	354	180	-	-	829
Total geral	8.343	4.312	4.532	2.760	1.043	1.633	22.623

Desempenho Financeiro

- Receita líquida atinge R\$ 916 milhões, crescimento de 29% em relação ao 4T10;
- Lucro bruto ² atinge R\$ 244 milhões com Margem Bruta ² de 30% em 2011;
- EBITDA atinge R\$ 180 milhões, com Margem de 20% no 4T11;
- Consumo de Caixa NEUTRO: apenas R\$ 13 milhões no trimestre.

Receita de Imóveis e Serviços

A receita líquida proveniente da venda de imóveis e serviços totalizou R\$ 916 milhões no trimestre, que representou um aumento de 29% vs. 4T10. No ano, a receita atingiu R\$ 3,1 bilhões, crescimento de 23% sobre o mesmo período de 2010. O aumento da receita no 4T11 em parte é proveniente da venda não recorrente de terrenos, visto ao reposicionamento estratégico para 2012. Encerramos operações em algumas cidades e iremos focar em mercados com maior rentabilidade. Excluindo-se este efeito, a receita do 4T11 apresentou crescimento de 16% quando comparada ao 4T10.

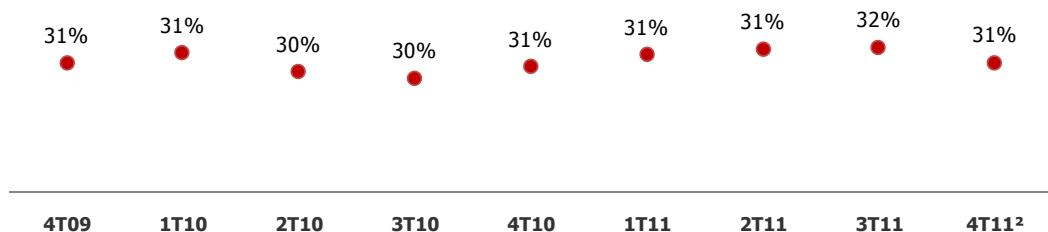
Custo dos Imóveis e Serviços Vendidos

O custo dos imóveis e serviços atingiu R\$ 666 milhões no 4T11, um aumento de 39% em comparação ao mesmo período de 2010. Em 2011, o custo totalizou R\$ 2,2 bilhões.

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.

Lucro Bruto e Margem Bruta

O Lucro Bruto no trimestre foi de R\$ 249 milhões, crescimento de 8% sobre o registrado no 4T10 com Margem Bruta de 27% no trimestre. No ano, o Lucro Bruto totalizou R\$ 921 milhões, crescimento de 17% em relação ao mesmo período de 2010. A redução da Margem Bruta no 4T11 é explicada pela venda de terrenos no valor de R\$ 95 milhões. Os recebimentos serão em parcelas, que vão beneficiar o fluxo de caixa a partir do 1T12. Sem considerar estas vendas não recorrentes, a Margem Bruta seria em linha com os patamares históricos da Rossi, conforme gráfico abaixo.



Abaixo, segue o detalhamento do Lucro e Margem Bruta, sem considerar os encargos financeiros e as vendas de terrenos:

Tabela 6 – Lucro Bruto e Margem Bruta

R\$ milhões	4T11	4T10	Var.(%)	2011	2010	Var.(%)
Lucro Bruto	249	231	8%	921	788	17%
Margem Bruta (%)	27%	32%	-5,0 p.p.	30%	32%	-2,0 p.p.
Lucro Bruto ⁽¹⁾	301	274	10%	1.108	946	17%
Margem Bruta (%) ⁽¹⁾	33%	39%	-6,0 p.p.	36%	38%	-2,0 p.p.
Margem Bruta (%) ⁽²⁾	30%	32%	-2,0 p.p.	31%	32%	-1,0 p.p.

⁽¹⁾ excluindo efeitos financeiros

⁽²⁾ excluindo efeitos não recorrentes (vendas de terrenos)

Receita e Resultado a apropriar

No cálculo do resultado a apropriar estimamos a despesa com PIS e COFINS para melhor visualização da Margem bruta com alíquota 3,65% sobre o valor da receita. A Rossi considera no momento de elaboração de orçamentos uma margem sobre o custo que representa eventuais condições adversas ao longo do projeto,

em função do longo ciclo operacional da construção civil.

Para comparabilidade com as demais empresas do setor, a partir deste trimestre será apresentada a margem a apropriar gerencial sem os coeficientes de segurança utilizados pela Rossi. Além disso, o resultado a apropriar não considera os encargos financeiros reconhecidos como custo dos Imóveis e Serviços.

Tabela 7 – Resultados a Apropriar

Resultados a Apropriar (R\$ milhões)	4T11	3T11	Var. (%)
Receita Bruta a Apropriar	2.967	2.970	0%
PIS e COFINS (@ 3,65%)	(108)	(108)	0%
Receita Líquida a Apropriar	2.859	2.862	0%
Lucro Bruto a apropriar	818	796	3%
Margem a Apropriar (%)	28,6%	27,8%	0,8 p.p.
Lucro Bruto a apropriar (¹)	921		
Margem a Apropriar (%) (¹)	32,2%		

¹ Resultado e Margem a Apropriar sem considerar coeficientes nos custos

Despesas Administrativas e Comerciais

É importante notar o esforço da Rossi em melhorar sua eficiência devido à redução de 14% nos gastos comerciais do trimestre em relação ao 3T11, apesar do forte volume de lançamentos. Em relação ao 4T10, houve uma redução de 33%.

As despesas gerais e administrativas totalizaram R\$ 69 milhões no trimestre. Para o primeiro trimestre de 2012, estima-se que as despesas gerais administrativas totalizem aproximadamente R\$ 56 milhões (conforme gráfico na página 4). O valor apresentado deverá ser o patamar que a Rossi manterá ao longo de 2012.

Tabela 8 - Despesas Operacionais

R\$ milhões	4T11	4T10	Var.(%)	2011	2010	Var.(%)
Administrativas	69	55	26%	252	190	33%
Comerciais	51	76	-33%	265	232	14%
Administrativas/ Receita Líquida	7,5%	7,7%	-0,2 p.p.	8,2%	7,6%	0,6 p.p.
Comerciais/ Receita Líquida	5,6%	10,7%	-5,1 p.p.	8,6%	9,3%	-0,7 p.p.
Administrativas/ Vendas Contratadas (% Rossi)	7,5%	6,1%	1,5 p.p.	7,2%	6,1%	1,1 p.p.
Comerciais/ Vendas Contratadas (% Rossi)	5,6%	8,4%	-2,8 p.p.	7,6%	7,5%	0,0 p.p.
Administrativas/ Lançamentos (% Rossi)	5,7%	5,0%	0,6 p.p.	5,9%	5,7%	0,3 p.p.
Comerciais/ Lançamentos (% Rossi)	4,2%	7,0%	-2,8 p.p.	6,2%	6,9%	-0,7 p.p.

EBITDA

O EBITDA no 4T11 atingiu R\$ 175 milhões com Margem EBITDA de 19%.

É importante ressaltar que as demonstrações contábeis da Rossi são consolidadas proporcionalmente à sua participação em cada projeto. Portanto, o EBITDA da Rossi não contempla a participação de acionistas minoritários.

Na próxima página, segue o detalhamento do EBITDA Ajustado e Margem EBITDA Ajustada com a participação dos minoritários para uma melhor comparação com as maiores empresas do setor:

Tabela 9 – EBITDA Ajustado

EBITDA	4T11	4T10	Var. (%)	DRE FULL			
				4T11 c/ Minoritários	2011 ¹	2010	Var. (%)
Lucro Líquido	87	91	-4%	87	355	350	1%
(+/-) Despesas (Receitas) Financeiras, Líq.	4	(17)	-126%	4	(52)	(65)	-21%
(+) Provisão IR e Contribuição Social	30	24	25%	40	88	71	25%
(+) Depreciação e Amortização	2	1	120%	2	6	3	111%
(+) Juros capitalizados no CMV	52	43	20%	60	187	158	18%
(+) Participação minoritários				51			
EBITDA Ajustado	175	142	23%	243	585	516	13%
<i>Margem EBITDA (%)</i>	<i>19%</i>	<i>20%</i>	<i>-1,0 p.p.</i>	<i>21%</i>	<i>19%</i>	<i>21</i>	<i>-2,0 p.p.</i>

¹ Ajustado pelas despesas comerciais não recorrentes da campanha "Rossi 30 anos" e itens não recorrentes (venda de terrenos)

Lucro Líquido

O lucro líquido atingiu R\$ 92 milhões no trimestre e R\$ 355 milhões (¹) no ano, crescimento de 1% em relação o ano de 2010.

Balanco Patrimonial

Disponibilidades

As disponibilidades encerraram o trimestre em R\$ 1,2 bilhão, o que representa 45% do patrimônio líquido do período. É importante destacar também que a Rossi possui uma linha de crédito *stand by* no valor de R\$ 150 milhões que não é contabilizada como disponibilidade, mas que oferece liquidez adicional.

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\$ 3,4 bilhões. É importante ressaltar que a Rossi faz rigorosa análise de crédito dos clientes antes de concretizar a venda, e assim consegue repassar rapidamente as unidades para os bancos.

Abaixo, segue o detalhamento dos recebíveis de incorporação de curto prazo e de longo prazo e os recebíveis a serem apropriados ao resultado pelo PoC.

Tabelas 10 – Recebíveis

R\$ milhões	4T11	3T11	Var.(%)
Curto Prazo	1.665	1.646	1%
Unidades em obra	1.357	1.299	4%
Unidades prontas	307	347	-11%
Longo Prazo	1.744	1.561	12%
Unidades em obra	1.422	1.232	15%
Unidades prontas	322	329	-2%
Total	3.408	3.207	6%
Recebíveis de Incorporação a serem apropriados no balanço pelo POC			
Curto Prazo	1.363	1.437	-5%
Longo Prazo	1.428	1.363	5%
Total	2.792	2.800	0%
Total de Contas a Receber	6.200	6.007	3%

Estoques

Em dezembro de 2011, o total de imóveis a comercializar totalizou R\$ 3,1 bilhões (parte Rossi), equivalente a aproximadamente 10 meses de vendas. Houve um pequeno aumento em relação ao 3T11 em função do volume de lançamentos ao longo do 4T11, e dado o menor número de dias úteis em função das festas de final de ano, as vendas destes empreendimentos serão contabilizadas no 1T12.

Abaixo, segue o detalhamento do estoque a valor de mercado por segmento de renda e por prazo de entrega da obra. É importante destacar que apenas 4% do estoque referem-se a unidades prontas.

Tabela 12 – Estoque a valor de Mercado – R\$ milhões

Segmento de renda	Pronto	Até 6 Meses	Até 12 Meses	Até 24 Meses	Acima 25 Meses	Total geral
Segmento Econômico	57	158	145	448	422	1.231
De R\$ 200,1 mil a R\$ 350,0 mil	4	66	8	62	350	490
De R\$ 350,1 mil a R\$ 500,0 mil	20	1	21	60	229	331
Acima De R\$ 500,1 mil	40		1	364	373	779
Comercial	4	7	40	166	81	298
Total	126	232	215	1.100	1.455	3.128
%	4%	7%	7%	35%	47%	100%

Endividamento

A dívida no trimestre foi composta por 65% de operações com crédito imobiliário, ou seja, vinculada a empreendimentos em construção. A Rossi encerrou o 4T11 com um endividamento total de R\$ 3,2 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.

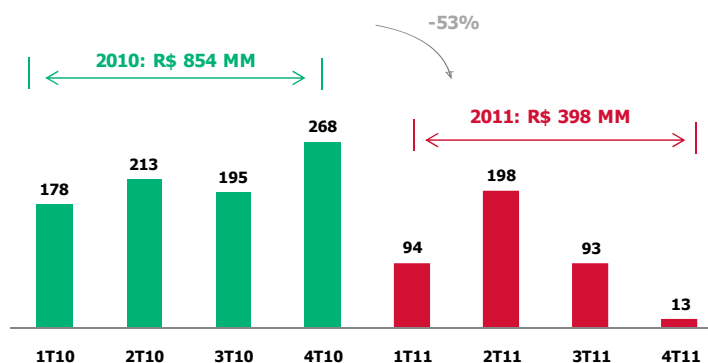
Tabela 11 – Endividamento

R\$ milhões	4T11	3T11	Var (%)
Curto Prazo	909	1.029	-12%
Crédito Imobiliário	673	747	-10%
Capital de Giro	117	167	-30%
Debêntures	119	115	3%
Longo Prazo	2.335	2.212	6%
Crédito Imobiliário	1.447	1.357	7%
Capital de Giro	537	505	6%
Debêntures (¹)	350	350	0%
Total do Endividamento	3.244	3.240	0%
Disponibilidades financeiras	1.239	1.403	-12%
Endividamento Líquido	2.004	1.837	9%
Endividamento Líquido/ Patrimônio Líquido	72,0%	66,1%	5,9 p.p.

¹ Excluindo debêntures da CEF que foram classificadas como Crédito Imobiliário

Consumo de Caixa

O Consumo de Caixa operacional no 4T11 foi de apenas R\$ 13 milhões. No ano, totalizou R\$ 398 milhões, uma queda de 53% em relação a 2010. É importante destacar a tendência de redução do consumo de caixa ao longo dos últimos 4 trimestres.



Abaixo, segue o detalhamento consumo de caixa operacional no trimestre:

Tabela 12 - Consumo Caixa

R\$ milhões	4T11
Variação da dívida líquida	167
(-) Pagamento dívida Norcon	(150)
(-) Programa de Recompra de Ações	(4)
Consumo de Caixa Operacional	13

Teleconferência – 28 de Março

Em Português

às 10:00 (Brasília) / 09:00 (US ET)
Número de acesso: (+55 11) 3127-4971
Código da teleconferência: Rossi
Replay (disponível até 04/04/12):
Número de acesso: (+55 11) 3127-4999
Código do replay: 84829028

Em Inglês

às 12:00 (Brasília) / 11:00 (US ET)
Número de acesso: (+1 412) 317-6776
Código da teleconferência: Rossi
Replay (disponível até 08/04/12):
Número de acesso: (+1 412) 317-0088
Código do replay: 10009869

Sobre a Rossi

A Rossi é uma das principais incorporadoras e construtoras do Brasil e completou 30 anos em 2010. A empresa atua nacionalmente em diversos segmentos do mercado imobiliário e 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

Equipe de Relações com Investidores

ri@rossiresidencial.com.br

Indicadores Operacionais

Operacionais	4T11	4T10	Var.	2011	2010	Var.
Empreendimentos lançados	23	26	-12%	87	104	-16%
Convencional	13	14	-7%	43	38	13%
Econômico	10	12	-17%	44	66	-33%
VGVLançado - Total (R\$ milhões)	1.911	1.557	23%	5.458	4.798	14%
Convencional	925	1.201	-23%	3.080	2.644	16%
Econômico	986	356	177%	2.378	2.154	10%
VGVLançado - % Rossi (R\$ milhões)	1.219	1.090	12%	4.259	3.347	27%
Convencional	615	849	-28%	2.496	1.843	35%
Econômico	604	241	151%	1.762	1.504	17%
Unidades lançadas	6.355	5.689	12%	18.680	23.239	-20%
Convencional	2.437	3.617	-33%	6.591	7.387	-11%
Econômico	3.918	2.072	89%	12.089	15.852	-24%
Vendas Contratadas - Total (R\$ milhões)	1.260	1.162	8%	4.650	3.994	16%
Convencional	517	813	-36%	2.420	2.545	-5%
Econômico	743	349	113%	2.230	1.449	54%
Vendas Contratadas - % Rossi (R\$ milhões)	914	906	1%	3.500	3.084	13%
Convencional	370	657	-44%	1.876	1.979	-5%
Econômico	544	249	118%	1.624	1.105	47%
Unidades Vendidas	4.417	4.487	-2%	16.110	17.805	-10%
Convencional	1.065	2.123	-50%	4.597	6.583	-30%
Econômico	3.352	2.364	42%	11.513	11.222	3%

Demonstração do Resultado – R\$ mil

	4T11	4T10	Var.	2011	2010	Var.
Receita Operacional Bruta						
Venda de Imóveis e Serviços	942.403	729.605	29,2%	3.155.514	2.569.169	22,8%
Impostos sobre vendas	(26.891)	(18.115)	48,4%	(83.354)	(73.340)	13,7%
Receita Operacional Líquida	915.512	711.490	28,7%	3.072.160	2.495.830	23,1%
Custo dos Imóveis e Serviços	(666.379)	(480.711)	38,6%	(2.151.126)	(1.707.724)	26,0%
Obras+ terrenos	(614.642)	(437.633)	40,4%	(1.963.799)	(1.549.380)	26,7%
Encargos Financeiros	(51.737)	(43.078)	20,1%	(187.327)	(158.344)	18,3%
Lucro Bruto	249.133	230.779	8,0%	921.034	788.106	16,9%
Margem Bruta	27,2%	32,4%	-5,2 p.p.	30,0%	31,6%	-1,6 p.p.
Despesas Operacionais	(123.276)	(132.758)	-7,1%	(544.736)	(432.929)	25,8%
Administrativas	(60.738)	(49.795)	22,0%	(223.682)	(167.199)	33,8%
Participação nos resultados	(8.288)	(5.135)	61,4%	(37.616)	(22.326)	68,5%
Comerciais	(48.977)	(72.162)	-32,1%	(256.354)	(226.180)	13,3%
Pesquisas e Desenv. Projetos	(2.372)	(4.220)	-43,8%	(8.241)	(6.211)	32,7%
Depreciação e Amortização	(1.927)	(875)	120,2%	(6.223)	(2.951)	110,9%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(974)	(571)	70,5%	(12.620)	(8.062)	56,5%
Lucro antes do Resultado Financeiro	125.857	98.021	28,4%	376.298	355.177	5,9%
Resultado Financeiro	(4.362)	16.524	-126,4%	51.778	65.153	-20,5%
Receita Financeira	29.235	30.284	-3,5%	140.755	109.226	28,9%
Despesas Financeira	(33.597)	(13.760)	144,2%	(88.977)	(44.073)	101,9%
Lucro (Prejuízo) Operacional	121.495	114.545	6,1%	428.076	420.330	1,8%
Margem Operacional	13,3%	16,1%	-2,8 p.p.	13,9%	16,8%	-2,9 p.p.
Provisão para IR e Contribuição Social	(29.977)	(23.981)	25,0%	(88.351)	(70.560)	25,2%
Lucro (Prejuízo) Líquido do Exercício	91.519	90.564	1,1%	339.725	349.770	-2,9%

Balanco Patrimonial – R\$ mil

ATIVO	4T11	3T11	Var. (%)
CIRCULANTE			
Caixa e equivalentes	663.787	947.966	-30%
Títulos mantidos para negociação	575.514	454.803	27%
Contas a receber de clientes	1.664.531	1.645.902	1%
Imóveis a comercializar	1.639.927	1.491.019	10%
Outros créditos	621.085	657.260	-6%
Total do Ativo Circulante	5.164.844	5.196.950	-1%
NÃO CIRCULANTE			
REALIZÁVEL A LONGO PRAZO			
Contas a receber de clientes	1.743.608	1.561.112	12%
Depósitos Judiciais	54.735	52.635	4%
Imóveis a comercializar	370.985	294.382	26%
IR e contrib. social diferidos	14.905	18.345	-19%
Total do Realizável a Longo Prazo	2.184.233	1.926.474	13%
Imobilizado	88.067	75.991	16%
Intangível	13.096	10.411	26%
Total do não circulante	2.285.396	2.012.876	14%
TOTAL DO ATIVO	7.450.240	7.209.826	3%
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	4T11	3T11	Var. (%)
CIRCULANTE			
Financiamentos para construção - crédito imobiliário	671.091	732.877	-8%
Empréstimo para Capital de Giro	110.227	159.252	-31%
Fornecedores	94.161	74.732	26%
Contas a pagar por aquisição de terrenos	215.063	222.320	-3%
Salários e encargos sociais	38.533	48.870	-21%
Impostos e contribuições a recolher	53.705	28.646	87%
Debêntures	127.515	136.527	-7%
Dividendos a pagar	80.685	-	
Participação dos administradores e empregados a pagar	15.223	7.624	100%
Adiantamento de clientes	301.069	291.590	3%
Impostos e contribuições diferidos	134.401	138.215	-3%
Passivo a descoberto e outras contas a pagar	104.415	27.235	283%
Total do Circulante	1.946.088	1.867.888	4%
NÃO CIRCULANTE			
Financiamentos para construção - crédito imobiliário	1.451.386	1.311.544	11%
Empréstimo para Capital de Giro	33.333	50.000	-33%
Contas a pagar por aquisição de terrenos	232.661	219.174	6%
Debêntures	850.000	850.000	0%
Impostos e contribuições a recolher	25.823	24.275	6%
Provisões	26.522	24.522	8%
Provisões para garantias de obras	19.748	15.239	30%
Impostos e contribuições diferidos	80.275	67.124	20%
Total do não circulante	2.719.748	2.561.878	6%
PATRIMONIO LIQUIDO			
Capital social	2.025.145	2.025.145	0%
Ações em tesouraria	(36.972)	(26.691)	39%
Reservas de capital	22.577	18.786	20%
Reservas legal	65.965	48.979	35%
Reservas de retenção de lucros	707.689	465.635	52%
Lucros acumulados	-	248.206	0%
Total do Patrimônio Líquido	2.784.404	2.780.060	0%
TOTAL DO PASSIVO	7.450.240	7.209.826	3%

Glossário

Consumo de Caixa - Medido pela variação da dívida líquida, menos os 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 antes do resultado financeiro líquido, do 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. O EBITDA não possui significado padronizado e a definição da Rossi de EBITDA pode não ser comparável àquela utilizada por outras companhias.

EBITDA ajustado – Apurado a partir do Lucro líquido antes do resultado financeiro líquido, do 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 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.

IGP-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 – De acordo com o BR GAAP, 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.

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). Não existe uma definição de "vendas contratadas" dentro do BR GAAP.

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.