



Construindo qualidade de vida

Divulgação de Resultados

4T13

TELECONFERÊNCIAS DOS RESULTADOS

4T13

Teleconferência em Português:

20 de março de 2014
10h30 (horário de Brasília)
09h30 (US EST)
Telefone: +55 (11) 3728-5971
Senha: EZTEC
Replay: +55 (11) 3127-4999
Senha: 63612594

Teleconferência em Inglês:

20 de março de 2014
12h00 (horário de Brasília)
11h00 (US EST)
Telefone: +1 (412) 317-6776
Senha: EZTEC
Replay: +1 (412) 317-0088
Senha: 10039665

Contate RI:

A. Emílio C. Fugazza
Diretor Financeiro e de
Relações com Investidores
Tel.: +55 (11) 5056-8313
ri@eztec.com.br
www.eztec.com.br/ri

EZTEC S.A.

ON (Bovespa: EZTC3)
Cotação: R\$26,09
No. de ações: 146.724.120
Valor de mercado: R\$3.828MM
Preço de fechamento: 19/03/2014

Para maiores informações
vide página 30.



Recordes operacionais e Financeiros elevam em 74% o Lucro Líquido da EZTEC para R\$586,0 milhões

Margem Líquida fica em 51,4%, ROE atinge 35,4%

São Paulo, 19 de março de 2014 - A EZTEC S.A. (BOVESPA: EZTC3), com 35 anos de existência, se destaca como uma das companhias com maior lucratividade do setor de construção e incorporação no Brasil. A Companhia anuncia os resultados do quarto trimestre de 2013 (4T13) e o resultado consolidado do exercício 2013. As informações operacionais e financeiras da EZTEC, exceto onde indicado de outra forma, são apresentadas com base em números consolidados e em Milhares de Reais (R\$), preparadas de acordo com as Práticas Contábeis Adotadas no Brasil ("BR GAAP") e as normas internacionais de relatório financeiro (IFRS) aplicáveis a entidades de incorporação imobiliária no Brasil, como aprovadas pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC), pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM) e pelo Conselho Federal de Contabilidade (CFC).

A partir de 1º de janeiro de 2013, passam a valer as normas IFRS 10 e IFRS 11, que tratam de operações controladas em conjunto. Adotando o normativo CPC 19, uma parcela dos ativos e passivos, receitas e despesas deixam de ser consolidadas proporcionalmente. Essa adoção não impactará o Patrimônio Líquido e Resultado da Companhia.

DESTAQUES FINANCEIROS E OPERACIONAIS

- A **Receita Líquida** atingiu R\$1.139,0 milhões em 2013, crescimento de 80,1% quando comparado a 2012, R\$287,9 milhões no 4T13;
- O **Lucro Bruto** foi de R\$596,2 milhões em 2013, aumento de 75,6% no comparativo com 2012, **Margem Bruta** de 52,3%, 12,3 p.p. acima do *Guidance* para o ano;
- O **EBITDA** atingiu R\$569,4 milhões em 2013, aumento de 84,7% com relação a 2012, com **Margem EBITDA** de 50,0%;
- O **Lucro Líquido**, em 2013, totalizou R\$586,0 milhões, com **Margem Líquida** de 51,4%, 21,4 p.p. acima do *Guidance* projetado, representando **ROE Anual de 35,4%**. No 4T13, a EZTEC lucrou R\$159,5 milhões, com **Margem Líquida** de 55,4%;
- A EZTEC encerrou o 4T13, período com **Caixa, Equivalentes de Caixa e Aplicações Financeiras** de R\$199,3 milhões. Descontadas as dívidas de R\$292,9 milhões, provenientes de financiamento SFH (incluindo *EZ Towers*), a Companhia soma uma **Dívida Líquida** de R\$93,6 milhões, além de R\$362,8 milhões em Recebíveis de empreendimentos imobiliários Performados, passíveis de securitização e remunerados a IGP-M + 12% a.a.;
- No 4T13 foram **lançados as três primeiras fases do empreendimento Cidade Maia**, localizado em Guarulhos, Região Metropolitana de São Paulo, com unidades de médio padrão. A primeira fase, denominada *Jardim*, conta com 2 torres residenciais, totalizando 280 apartamentos e R\$115,8 milhões em VGV próprio. A segunda fase, denominada *Praça*, conta com 2 torres residenciais, totalizando 451 unidades e R\$147,3 milhões em VGV EZTEC. A terceira fase, denominada *Alameda*, conta com 1 torre, totalizando 448 unidades e R\$89,0 milhões em VGV próprio. Os R\$352,3 milhões lançados no 4T13, somados aos lançamentos do 9M13 e à participação adquirida, totalizam R\$1.351,5 milhões em 2013, o que corresponde a 104% do ponto médio do *Guidance* para o ano de 2013. Considerando a *Torre A* do *EZ Towers*, foram lançados **R\$1,92 bilhão** em 2013;
- As **Vendas Contratadas**, participação EZTEC, atingiram **R\$271,6 milhões** no 4T13, e **R\$1.042,9 milhões** em 2013, valor líquido de corretagem, distratos e cancelamentos. Destas vendas, é importante destacar a boa performance de vendas de unidades em estoque, sendo R\$418,0 milhões de unidades lançadas em anos anteriores. Considerando a venda da Torre A do empreendimento *EZ Towers*, as Vendas atingiram **R\$1,61 bilhão**;
- Em 31 de dezembro de 2013, o **Estoque de Terrenos** totalizou **R\$5,3 bilhões** em VGV próprio. O custo médio de aquisição dos terrenos, incluindo os custos com o aumento do potencial construtivo, está em **12,2%** do VGV.

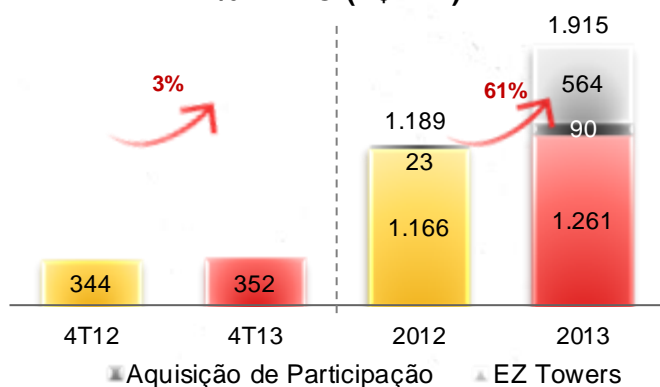
Destques	4T13	4T12	Var. %	2013	2012	Var. %
Receita Líquida (R\$ '000)	287.867	144.773	98,8%	1.138.962	632.413	80,1%
Lucro Bruto (R\$ '000)	150.719	75.632	99,3%	596.189	339.486	75,6%
Margem Bruta	52,4%	52,2%	0,1 p.p.	52,3%	53,7%	-1,3 p.p.
Lucro Líquido (R\$ '000)	159.490	84.160	89,5%	585.987	336.166	74,3%
Margem Líquida	55,4%	58,1%	-2,7 p.p.	51,4%	53,2%	-1,7 p.p.
Lucro por Ação (R\$)	1,087	0,574	89,5%	3,994	2,291	74,3%
EBITDA (R\$ '000)	151.140	72.251	109,2%	569.360	308.203	84,7%
Margem EBITDA	52,5%	49,9%	2,6 p.p.	50,0%	48,7%	1,3 p.p.
Número de Empreendim. Lançados	3	5	-40,0%	13	15	-13,3%
Área Útil Lançada (em mil m ²)	86,0	146,4	-41,3%	290,5	306,9	-5,3%
Unidades Lançadas	1.179	1.792	-34,2%	3.460	4.377	-21,0%
VGV (R\$ '000) ⁽¹⁾	503.234	847.035	-40,6%	2.413.377	1.807.955	33,5%
Participação EZTEC (%)	70%	41%	29,4 p.p.	79%	65%	13,9 p.p.
VGV EZTEC (R\$ '000) ⁽²⁾	352.264	343.652	2,5%	1.915.482	1.183.735	61,8%
Vendas Contratadas EZTEC (R\$ '000)	271.590	210.324	29,1%	1.606.908	875.722	83,5%

(1) É o VGV total, independentemente do percentual de participação da Companhia nos empreendimentos.

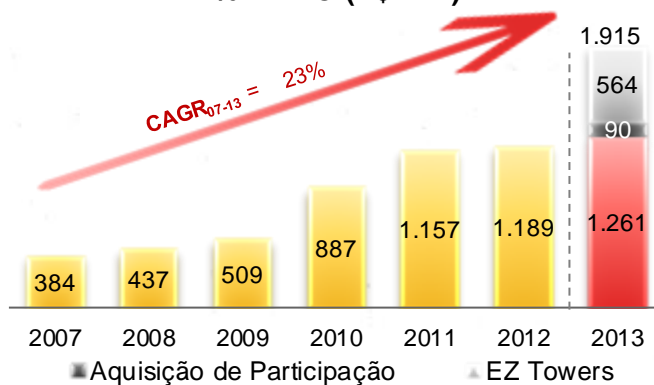
(2) É calculado pela multiplicação do VGV total pelo percentual de participação da Companhia nos empreendimentos.

INDICADORES DE DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO I

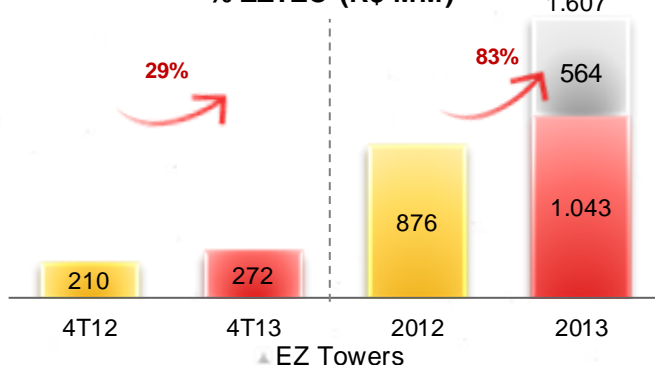
**Lançamentos
% EZTEC (R\$ MM)**



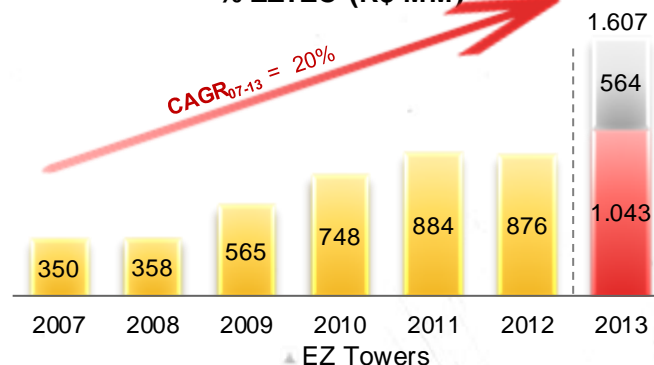
**Lançamentos Acum.
% EZTEC (R\$ MM)**



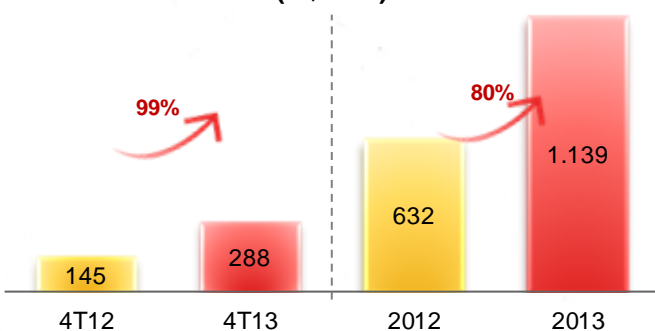
**Vendas Contratadas
% EZTEC (R\$ MM)**



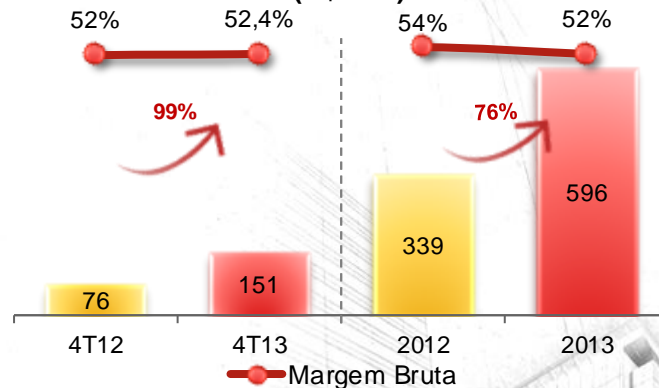
**Vendas Contratadas Acum.
% EZTEC (R\$ MM)**



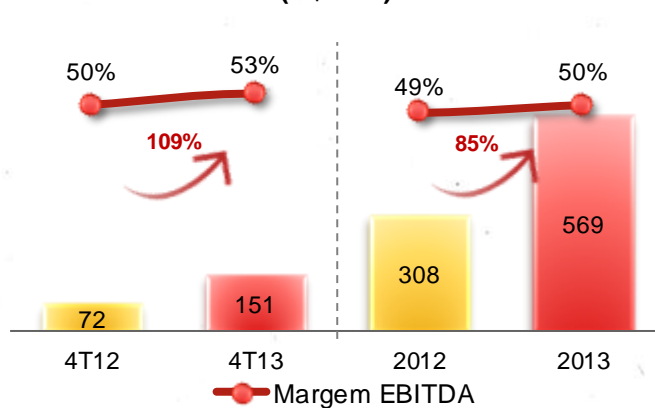
**Receita Líquida
(R\$ MM)**



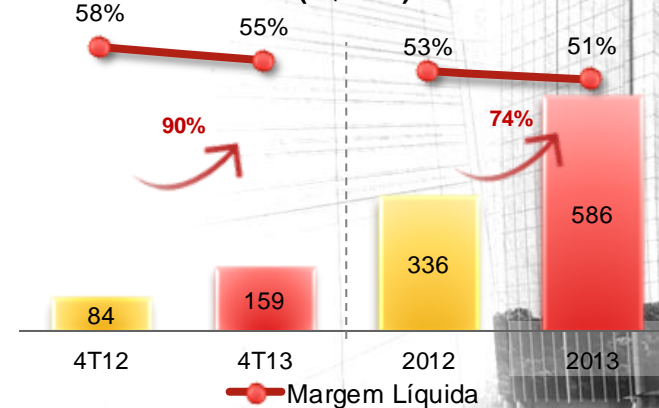
**Lucro Bruto
(R\$ MM)**



**EBITDA
(R\$ MM)**

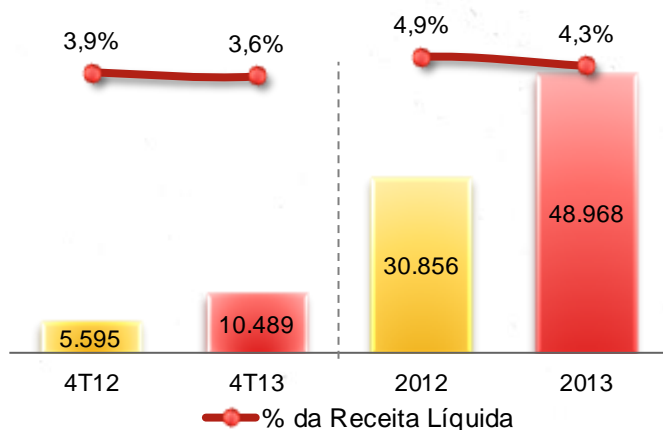


**Lucro Líquido
(R\$ MM)**

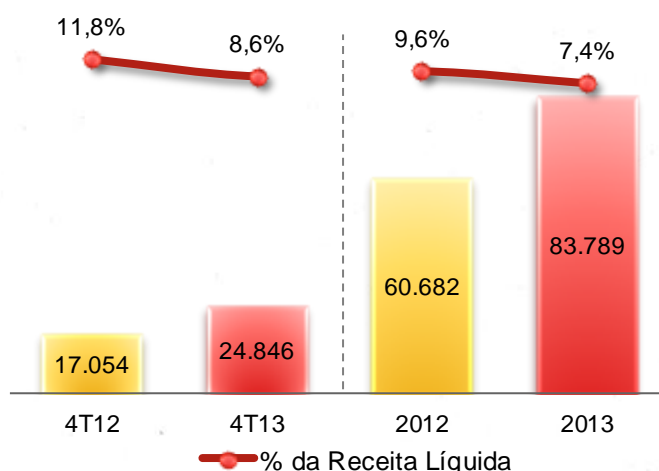


INDICADORES DE DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO II

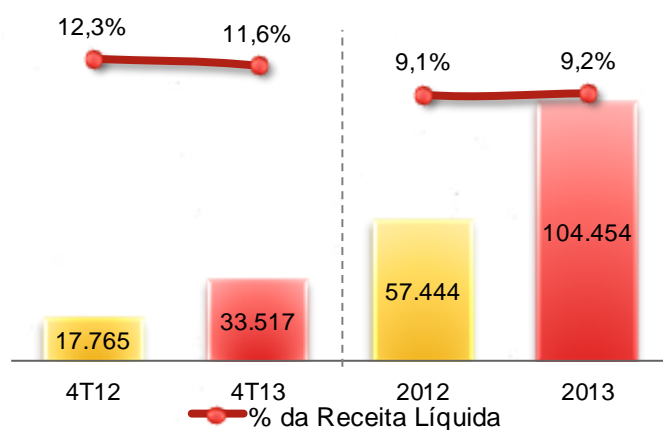
Despesas Comerciais (R\$ Mil)



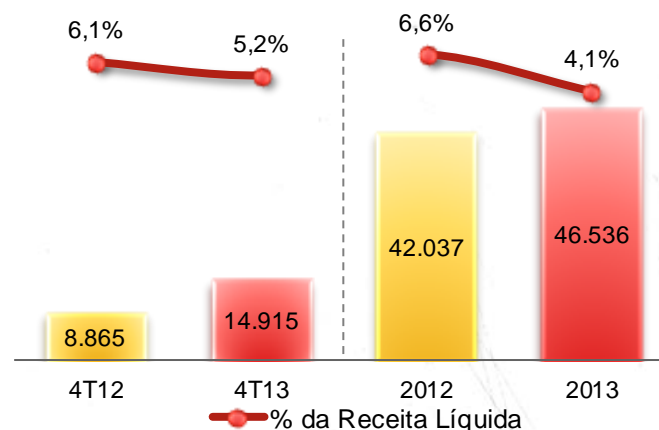
Despesas Administrativas (R\$ Mil)



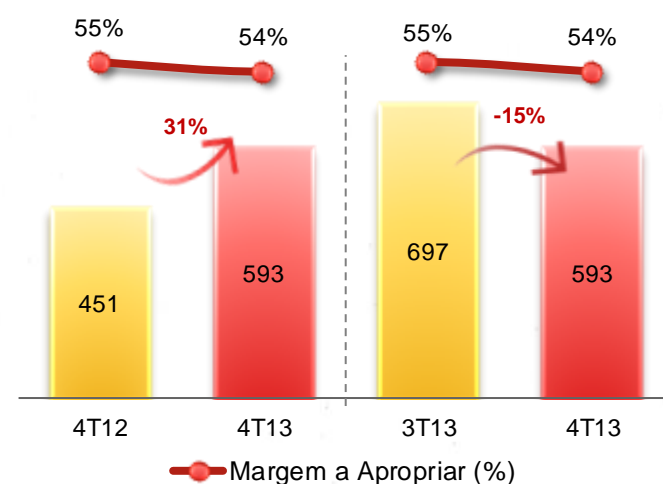
Equivalência Patrimonial (R\$ Mil)



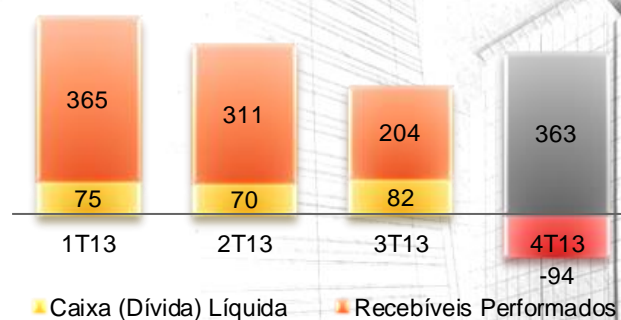
Resultado Financeiro (R\$ Mil)



Resultado a Apropriar (R\$ MM)



Caixa Líquido + Recebíveis Performados (R\$ MM)



ÍNDICE

INDICADORES DE DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO I	3
INDICADORES DE DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO II.....	4
COMENTÁRIOS DA ADMINISTRAÇÃO.....	6
DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS.....	8
BALANÇO PATRIMONIAL.....	9
INFORMAÇÕES POR SEGMENTO.....	10
DESEMPENHO ECONÔMICO FINANCEIRO	11
Receita Líquida.....	11
Lucro Bruto	12
Despesas Comerciais e Administrativas	13
Outras Receitas e Despesas Operacionais	14
Equivalência Patrimonial	14
EBITDA.....	15
Resultado Financeiro Líquido.....	15
Imposto de Renda e Contribuição Social	15
Lucro Líquido	16
Resultados a Apropriar de Unidades Vendidas.....	16
Contas a Receber.....	17
Caixa Líquido e Endividamento.....	18
INDICADORES OPERACIONAIS	19
Operações	19
Estoque de Terrenos (Land Bank).....	20
Lançamentos.....	21
Vendas	22
Unidades em Estoque	24
PROJETO CORPORATIVO EZ TOWERS	26
MERCADO DE CAPITAIS	27
Composição Acionária	27
Dividendos	27
Retorno sobre Patrimônio Líquido	28
EVENTOS SUBSEQUENTES	29
TELECONFERÊNCIAS E CONFERÊNCIAS	30
ANEXO I: FLUXO DE CAIXA CONSOLIDADO.....	31
ANEXO II: RECEITA POR EMPREENDIMENTO	32
GLOSSÁRIO	33

COMENTÁRIOS DA ADMINISTRAÇÃO

A administração da EZTEC anuncia os resultados do exercício de 2013, destacando o nível de Retorno sobre Patrimônio (ROE) de 35,4% corroborando a visão de que este foi o ano mais representativo na história da Companhia. Em um setor com desafios permanentes, a EZTEC, mais uma vez, mostrou ser capaz de crescer e entregar níveis de rentabilidade em linha ou acima de anos anteriores. A consistência operacional faz com que os resultados sigam em linha com as metas da Companhia e dá confiança para manutenção do ritmo de investimentos, com o objetivo de crescimento futuro e manutenção de rentabilidade sustentável para a operação imobiliária.

Além disso, a Companhia provou ser capaz de desenvolver, de forma bem sucedida e em paralelo com sua operação tradicional, novos mercados. Em 2013, a EZTEC concretizou a venda de uma de duas torres do projeto corporativo *EZ Towers* por R\$564 milhões e, lembrando, que a segunda torre permanece em estoque, contabilizada “a custo”, uma vez que ainda não foi vendida. Cada uma das etapas deste empreendimento, desenvolvidas com equipe própria, agregaram expertise e confiança para novos projetos similares em tamanho ou complexidade, como o terreno denominado “*Chucri Zaidan*”, adquirido em novembro de 2013, cujo VGV pode atingir R\$900 milhões. Nesse cenário, a EZTEC tem buscado reaplicar os recursos originados na operação de anos anteriores e investir, de maneira assertiva, em novas oportunidades de terrenos a serem desenvolvidos nos próximos anos.

Em Lançamentos, a EZTEC executou a estratégia de um *mix* de 9 produtos residenciais e 3 comerciais, acumulando R\$1,35 bilhão lançado no ano. Além de atuar na cidade de São Paulo, a EZTEC se fez presente na Região Metropolitana, lançando 6 projetos e; abriu uma ‘nova praça’, em Santos, no litoral de São Paulo, a menos de 60 km da sede da Companhia; incluindo a Torre A do empreendimento *EZ Towers*, o VGV lançado totaliza **R\$1,92 bilhão** no exercício.

As Vendas Contratadas atingiram **R\$1,61 bilhão em 2013**, volume 83% maior que em 2012. Das vendas anuais, destacam-se: [i] a liquidez do estoque da Companhia, sendo R\$418 milhões relativo a venda de unidades lançadas em anos anteriores; e [ii] a *Tec Vendas*, corretora própria da EZTEC, responsável por 67% das vendas totais da Companhia e por praticamente 100% das vendas de unidades concluídas. Vale lembrar que todos os valores reportados de venda são líquidos de distratos e corretagem.

Dos projetos em construção, a **EZTEC entregou 10 empreendimentos em 2013**, todos de acordo com o orçamento contabilizado, para um VGV próprio de **R\$1,0 bilhão**, totalizando 2.151 unidades que estão, em média, 91% comercializadas. Somente no 4T13, foram 5 empreendimentos entregues, para um VGV EZTEC de R\$536 milhões. Desta forma, a EZTEC encerra o ano com **32 obras em andamento simultâneo**, totalizando quase 8 mil unidades ou 30% mais unidades que no mesmo período do ano anterior.

Com 12 terrenos adquiridos em 2013, de VGV potencial de R\$2.371,3 milhões, maior volume de aquisição na história da Companhia em um mesmo ano, a EZTEC alcança mais de 3,5 anos de estoque de novos projetos com VGV potencial de **R\$5,3 bilhões**. O volume permite à EZTEC ter uma série de projetos distintos, de diversos segmentos e regiões, e dá flexibilidade para que a Companhia possa lançar em períodos que julgar mais adequado, se aproveitando de oportunidades de mercado. Dos terrenos adquiridos, 8 deles se encontram na cidade de São Paulo, região onde a EZTEC vêm conseguindo extrair rentabilidades maiores que a média nos últimos anos, com Margens Brutas, consistentemente, acima de 40%. Ao adicionar as aquisições de terrenos fora da cidade de São Paulo, estratégia que tem por objetivo projetos maiores, de Margens Brutas equivalentes e, com giro mais rápido, encontramos retornos sobre patrimônio mais altos do que observados em anos anteriores a 2013.

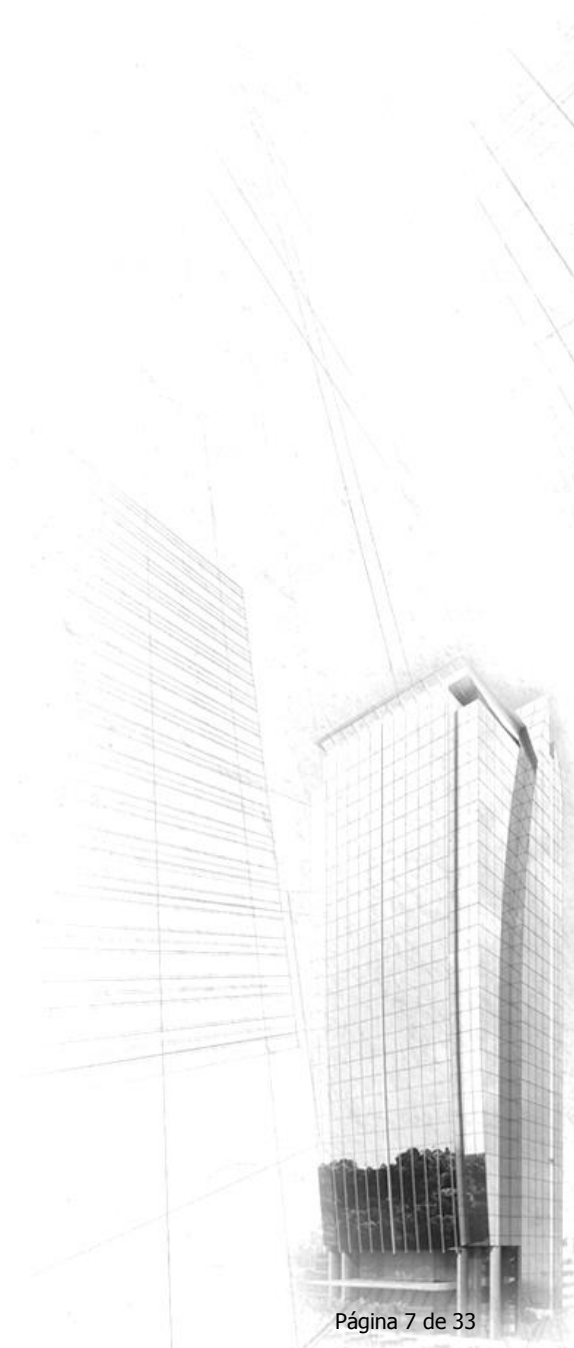
Ao longo do ano, as oportunidades de compra de terrenos e direitos relacionados com aumentos de potencial construtivo, além do pagamento de dividendos no montante de R\$79,8 milhões relativos ao ano exercício de 2012, em novembro de 2013, se traduziram em consumo de Caixa. A Dívida da Companhia, composta, exclusivamente, de linhas do financiamento imobiliário do Sistema Financeiro da Habitação (SFH), cujas taxas de juros chegam a ser, aproximadamente, 2 pontos percentuais mais baixas que a taxa básica de juros SELIC atual, aumentou ao longo do ano devido ao maior número de obras em construção. Se ao final de 2012 a Companhia tinha em torno de 6 mil unidades em execução; no mesmo período de 2013, atingiu quase 8 mil unidades, além da construção do projeto *corporativo* *EZ Towers* que, sozinho, representa 54% da Dívida Bruta da Companhia. Assim, a Companhia encerrou 2013 com **Dívida Líquida de R\$93,6 milhões**. O fato de ter se tornado Dívida Líquida no 4T13 **não implica em nenhuma mudança no modelo de negócios da Companhia**, mas, apenas uma consequência do momento de crescimento operacional e compra de terrenos, sem permutas, feito pela Companhia em 2013. É importante apontar que a liquidez da EZTEC se encontra em posição confortável, com disponibilidades de R\$199,3 milhões ao final do 4T13 e R\$362,8 milhões em

Recebíveis Performados, remunerados a IGPM + 12% ao ano, que, caso seja necessário, são elegíveis a securitização e conversíveis em Caixa.

Em relação aos resultados financeiros, o aumento no volume de obras executado, representado por projetos tradicionais e pela construção do *EZ Towers*, seguindo um rigoroso controle de custos, levaram a Companhia a reportar novo patamar de **Receita Líquida** ao crescer 80% de um ano para outro e atingir **R\$1,14 bilhão** com **Margem Bruta de 52,3%** (12,3 p.p acima do *Guidance*). O **Lucro Líquido** apresentou aumento de 74,3% em relação ao ano anterior atingindo **R\$586,0 milhões** com **Margem Líquida de 51,4%**. A originação do Lucro Líquido apresentado tem sido, cada vez mais, da operação de incorporação imobiliária da Companhia e menos dos resultados financeiros, sendo estes responsáveis por 7,9% do Lucro Líquido de 2013 contra 12,5% em 2012. Assim, após as deduções legais, **R\$139,2 milhões serão distribuídos a título de Dividendos**, correspondente a 25% de resultado líquido (*payout*) após as deduções legais, sujeito a aprovação em Assembléia Geral Ordinária a ser realizada em 30 de abril de 2014, representando dividendos de R\$0,95/ação, crescimento de 74,3% em relação ao exercício anterior.

Assim, esta administração da EZTEC, celebra o resultado recorde alcançado, proveniente de uma estratégia de oportunidades, agilidade e flexibilidade para manter-se permanentemente competitivo, com foco na qualidade, na rentabilidade, gerando valor para acionistas, clientes, colaboradores e fornecedores.

Administração EZTEC.



DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

Demonstração de Resultado Consolidado						
Períodos findos em 31.dezembro						
	4T13	4T12	Var. %	2013	2012	Var. %
Valores expressos em milhares de reais - R\$						
Receita Operacional Bruta	321.634	148.925	116,0%	1.230.821	693.296	77,5%
(+) Receita de Venda Imóveis	314.489	146.612	114,5%	1.213.636	684.517	77,3%
(+) Receita de Prestação de Serviços e Locações	7.145	2.313	208,9%	17.185	8.779	95,8%
Receita Bruta	321.634	148.925	116,0%	1.230.821	693.296	77,5%
Deduções da Receita Bruta	(33.767)	(4.152)	713,3%	(91.859)	(60.883)	50,9%
(-) Cancelamento de Vendas	(26.552)	(9.267)	186,5%	(65.078)	(49.535)	31,4%
(-) Impostos Incidentes sobre Vendas	(7.215)	5.115	-241,1%	(26.781)	(11.348)	136,0%
Receita Líquida	287.867	144.773	98,8%	1.138.962	632.413	80,1%
Custo dos Imóveis Vendidos e Serviços Prestados	(137.148)	(69.141)	98,4%	(542.773)	(292.927)	85,3%
Lucro Bruto	150.719	75.632	99,3%	596.189	339.486	75,6%
<i>Margem Bruta</i>	<i>52,4%</i>	<i>52,2%</i>	<i>0,1 p.p.</i>	<i>52,3%</i>	<i>53,7%</i>	<i>-1,3 p.p.</i>
(Despesas) / Receitas Operacionais	2.007	(3.495)	-157,4%	(27.685)	(31.047)	-10,8%
(-) Despesas Comerciais	(10.489)	(5.595)	87,5%	(48.968)	(30.856)	58,7%
(-) Despesas Administrativas	(20.699)	(14.979)	38,2%	(72.692)	(53.412)	36,1%
(-) Honorários da Administração	(4.147)	(2.075)	99,9%	(11.097)	(7.270)	52,6%
(-) Outras (Despesas) / Receitas Operacionais	3.825	1.389	175,4%	618	3.047	-79,7%
(+) Equivalência Patrimonial	33.517	17.765	88,7%	104.454	57.444	81,8%
Lucro Operacional antes dos Efeitos Financeiros	152.726	72.137	111,7%	568.504	308.439	84,3%
<i>Margem Operacional</i>	<i>53,1%</i>	<i>49,8%</i>	<i>3,2 p.p.</i>	<i>49,9%</i>	<i>48,8%</i>	<i>1,1 p.p.</i>
Resultado Financeiro Líquido	14.915	8.865	68,2%	46.536	42.037	10,7%
(-) Despesas Financeiras	(384)	(4.675)	-91,8%	(6.364)	(6.091)	4,5%
(+) Receitas Financeiras	15.299	13.540	13,0%	52.900	48.128	9,9%
Resultado Operacional	167.641	81.002	107,0%	615.040	350.476	75,5%
Lucro Antes do Imposto de Renda e Contrib. Social	167.641	81.002	107,0%	615.040	350.476	75,5%
Imposto de Renda e Contribuição Social	(6.975)	3.770	-285,0%	(26.286)	(11.936)	120,2%
(-) Correntes	(4.533)	(4.658)	-2,7%	(20.040)	(15.642)	28,1%
(-) Diferidos	(2.442)	8.428	-129,0%	(6.246)	3.706	-268,5%
Lucro Líquido	160.666	84.772	89,5%	588.754	338.540	73,9%
Atribuível aos Acionistas Não Controladores	(1.176)	(612)	92,2%	(2.767)	(2.374)	16,6%
Atribuível aos Acionistas Controladores	159.490	84.160	89,5%	585.987	336.166	74,3%
<i>Margem Líquida</i>	<i>55,4%</i>	<i>58,1%</i>	<i>-2,7 p.p.</i>	<i>51,4%</i>	<i>53,2%</i>	<i>-1,7 p.p.</i>

*Ao longo desse material, a expressão **Lucro Líquido** refere-se ao **Lucro Líquido Atribuível aos Acionistas Controladores**. Essa rubrica exclui a participação de incorporadoras minoritárias no resultados das sociedades controladas. A rubrica **Equivalência Patrimonial** refere-se ao resultado proporcional de empreendimentos cujo controle é compartilhado com outras incorporadoras.

BALANÇO PATRIMONIAL

Balancos Patrimoniais			
Períodos encerrados em 31.dezembro	2013	2012	Var. %
Valores expressos em milhares de reais - R\$			
ATIVO	2.849.400	2.042.227	39,5%
CIRCULANTE	1.595.657	1.102.632	44,7%
Caixa e Equivalentes de Caixa	62.808	38.470	63,3%
Aplicações Financeiras	136.517	112.214	21,7%
Contas a Receber de Clientes	876.492	509.100	72,2%
Provisão para Devedores Duvidosos	0	0	n.a.
Imóveis a Comercializar	504.611	403.543	25,0%
Impostos a Compensar	1.618	1.728	-6,4%
Impostos Antecipados	0	0	n.a.
CEPAC	0	25.002	-100,0%
Despesas Antecipadas	0	0	n.a.
Outros Créditos	13.611	12.575	8,2%
NÃO CIRCULANTE	1.253.743	939.595	33,4%
Contas a Receber de Clientes	406.026	448.614	-9,5%
Imóveis a Comercializar	394.672	174.042	126,8%
Impostos a Compensar	17.492	20.913	-16,4%
Impostos Antecipados	0	0	n.a.
Partes Relacionadas	4.173	9.920	-57,9%
Títulos a receber	14.618	0	n.a.
CEPAC	0	40.307	-100,0%
Despesas Antecipadas	0	0	n.a.
Outros Créditos	18.484	2.724	578,6%
Investimentos	386.458	231.940	66,6%
Imobilizado	5.644	5.914	-4,6%
Intangível	6.176	5.221	18,3%
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	2.849.400	2.042.227	39,5%
CIRCULANTE	403.572	296.055	36,3%
Fornecedores	54.523	22.463	142,7%
Obrigações Trabalhistas	11.677	8.995	29,8%
Obrigações Fiscais	5.848	4.695	24,6%
Empréstimos e Financiamentos	20.348	50.684	-59,9%
Contas a Pagar	7.090	7.682	-7,7%
Provisão para Garantia	3.952	3.671	7,7%
Adiantamento de Clientes	26.188	33.162	-21,0%
Terrenos a Pagar	98.939	65.241	51,7%
Dividendos a Pagar	139.172	79.840	74,3%
Partes Relacionadas	1.002	17	5794,1%
Impostos com Recolhimento Diferido	34.833	19.605	77,7%
NÃO CIRCULANTE	335.361	83.423	302,0%
Empréstimos e Financiamentos	272.584	53.722	407,4%
Terrenos a Pagar	31.750	97	32632,0%
Provisão para Garantia	5.499	2.756	99,5%
Provisão para Contingências	6.542	6.542	0,0%
Impostos com Recolhimento Diferido	16.438	18.651	-11,9%
Outros Débitos com Terceiros	2.548	1.655	54,0%
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	2.110.467	1.662.749	26,9%
PATRIMÔNIO LÍQUIDO DOS ACIONISTAS CONTROLADORES	2.101.477	1.654.661	27,0%
Capital Social	1.050.000	1.050.000	0,0%
Reserva de Capital	38.297	38.297	0,0%
Reservas de Lucros	1.013.180	566.364	78,9%
Resultado do Período	0	0	n.a.
PARTICIPAÇÃO DOS ACIONISTAS NÃO CONTROLADORES	8.990	8.088	11,2%

INFORMAÇÕES POR SEGMENTO

Demonstração de Resultado por Segmento (Em milhares de reais - R\$)	Comercial			Residencial		
	2013	2012	Var.%	2013	2012	Var.%
Receita Líquida	483.572	174.969	176,4%	655.390	457.444	43,3%
Custo dos Imóveis Vendidos e dos Serviços Prestados	(213.606)	(59.916)	256,5%	(329.167)	(233.011)	41,3%
Lucro Bruto	269.966	115.053	134,6%	326.223	224.433	45,4%
Margem Bruta (%)	55,8%	65,8%	-9,9 p.p.	49,8%	49,1%	0,7 p.p.
Despesas Comerciais	(17.837)	(8.322)	114,3%	(31.131)	(22.534)	38,2%

Balanço Patrimonial por Segmento (Em milhares de reais - R\$)	Comercial			Residencial		
	2013	2012	Var.%	2013	2012	Var.%
ATIVO						
Contas a Receber de Clientes	492.231	217.331	126,5%	790.287	740.383	6,7%
Imóveis a Comercializar	238.332	184.947	28,9%	660.951	392.638	68,3%
PASSIVO						
Empréstimos e Financiamentos	162.151	0	n.a.	130.781	104.406	25,3%
Adiantamento de Clientes	10.872	21.392	-49,2%	15.316	11.770	30,1%

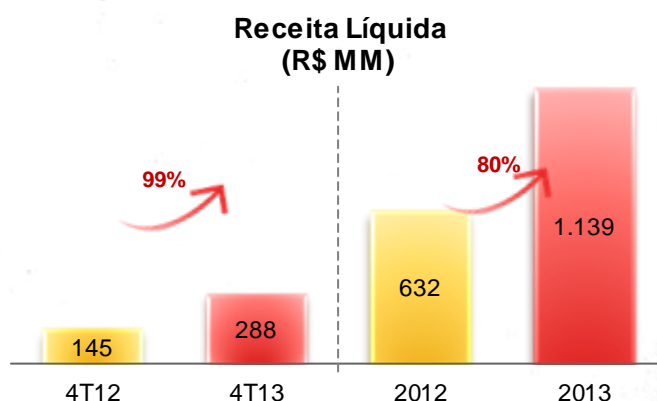
Informações Operacionais por Segmento	Comercial			Residencial		
	2013	2012	Var.%	2013	2012	Var.%
Número de Empreendimentos Lançados	4	2	100,0%	9	13	-30,8%
VGV (R\$ '000)	1.142.158	180.975	531,1%	1.271.220	1.626.980	-21,9%
Área Útil Lançada (mil m ²)	102,8	20,7	397,5%	187,7	285,9	-34,4%
Unidades Lançadas (unidades)	1.172	465	152,0%	2.289	3.912	-41,5%
Valor Médio da Unidade Vendida (R\$ '000)	974,5	389,2	150,4%	555,4	415,9	33,5%
Preço Médio dos Lançamentos (R\$/m ²)	11.109	8.757	26,9%	6.772	5.690	19,0%
Participação EZTEC (%)	84,5%	100,0%	-15,5 p.p.	74,8%	61,6%	13,1 p.p.
VGV EZTEC (R\$ '000)	964.994	180.975	433,2%	950.489	1.002.760	-5,2%
Vendas Contratadas EZTEC (R\$ '000)	785.766	131.421	497,9%	549.553	533.977	2,9%
Vendas Contratadas (unidades)	690	393	75,6%	1.774	1.814	-2,2%

DESEMPENHO ECONÔMICO FINANCEIRO

Destques Financeiros		4T13	4T12	Var.%	2013	2012	Var.%
Receita Bruta (R\$ '000)	-	321.634	148.925	116,0%	1.230.821	693.296	77,5%
Receita Líquida (R\$ '000)	pág. 10	287.867	144.773	98,8%	1.138.962	632.413	80,1%
Custo Imóveis Vendidos e Serv. Prest. (R\$ '000)	pág. 11	(137.148)	(69.141)	98,4%	(542.773)	(292.927)	85,3%
Lucro Bruto (R\$ '000)	pág. 11	150.719	75.632	99,3%	596.189	339.486	75,6%
Margem Bruta (%)		52,4%	52,2%	0,1 p.p.	52,3%	53,7%	-1,3 p.p.
Despesas Comerciais (R\$ '000)	pág. 12	(10.489)	(5.595)	87,5%	(48.968)	(30.856)	58,7%
Despesas Gerais e Administrativas (R\$ '000)	pág. 12	(24.846)	(17.054)	45,7%	(83.789)	(60.682)	38,1%
Outras Despesas/Receitas Operacionais (R\$ '000)	pág. 13	3.825	1.389	175,4%	618	3.047	-79,7%
Equivalência Patrimonial (R\$ '000)	pág. 13	33.517	17.765	88,7%	104.454	57.444	81,8%
EBITDA (R\$ '000)	pág. 14	151.140	72.251	109,2%	569.360	308.203	84,7%
Margem EBITDA (%)		52,5%	49,9%	2,6 p.p.	50,0%	48,7%	1,3 p.p.
Resultado Financeiro Líquido (R\$ '000)	pág. 14	14.915	8.865	68,2%	46.536	42.037	10,7%
Imposto de Renda e Contribuição Social (R\$'000)	pág. 14	(6.975)	3.770	-285,0%	(26.286)	(11.936)	120,2%
Lucro Líquido (R\$ '000)	pág. 15	159.490	84.160	89,5%	585.987	336.166	74,3%
Margem Líquida (%)		55,4%	58,1%	-2,7 p.p.	51,4%	53,2%	-1,7 p.p.
Lucro por Ação (R\$) ⁽¹⁾		1,087	0,574	89,5%	3,994	2,291	74,3%

Receita Líquida

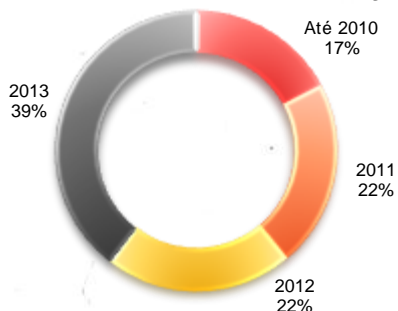
A Receita de Vendas relativa às incorporações é apropriada ao resultado utilizando-se o método de percentual de evolução financeira de cada empreendimento (PoC), sendo esse percentual mensurado em razão do custo incorrido em relação ao custo total orçado das unidades vendidas, em linha ao procedimento previsto na OCPC 04 e descontado o Ajuste a Valor Presente (AVP) conforme o CPC 12.



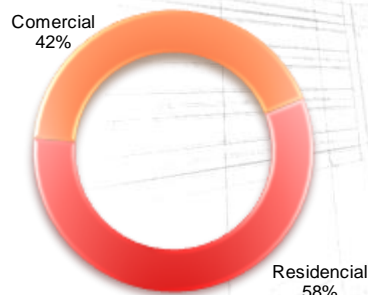
Os efeitos do aumento volume de lançamentos dos últimos anos e do seu consequente aumento no volume em construção têm sido cada vez mais visíveis via PoC. No 4T13, a Receita Líquida atingiu R\$287,9 milhões, crescimento de 98,8% em relação ao 4T12, acumulando R\$1.139,0 milhões em 2013, crescimento de 80,1% contra 2012. O forte incremento da receita no ano deveu-se principalmente à: [i] forte venda, no 4T13, de unidades em estoque; [ii] venda da *Torre A do EZ Towers*, com reconhecimento relativo ao custo total incorrido até dezembro de 2013; [iii] ao incremento no volume de obras em execução ao longo do ano de 2013 e [iv] todos os empreendimentos terem superado suas cláusulas suspensivas, dada a qualidade da equipe de vendas própria.

Dados Gerenciais – 2013

Receita Líquida por Ano de Lançamento



Receita Líquida por Padrão



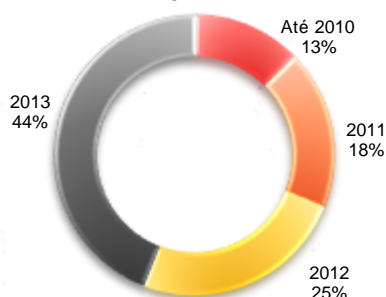
Custo dos Imóveis Vendidos e Serviços Prestados

O Custo dos Imóveis Vendidos e Serviços Prestados são compostos, basicamente, pelo: [i] custo de terreno; [ii] desenvolvimento do projeto (incorporação); [iii] custo de construção; [iv] custos e provisões para manutenção; e [v] encargos financeiros relacionados ao financiamento à produção (SFH). O Custo dos Imóveis Vendidos totalizou R\$542,8 milhões em 2013, contra R\$292,9 milhões nos 2012, em razão do: [i] reconhecimento dos custos incorridos relativos à Torre A do *EZ Towers* e; [ii] crescimento constante das operações da Companhia que fazem com que se aumente o volume de obras em execução. É importante ressaltar que a EZTEC tem como foco de atuação a cidade e a Região Metropolitana de São Paulo, região para a qual o INCC vem se mostrando um bom indexador da inflação dos custos. Além disso, a Companhia possui um departamento especializado em realizar o planejamento e o controle dos custos, prazos e qualidade dos empreendimentos, sendo que todas as obras são fiscalizadas de forma independente com frequência quinzenal a mensal. As eventuais diferenças orçamentárias identificadas são imediatamente ajustadas na contabilidade, sendo que as economias são consideradas somente no ano de término da obra. Segue abaixo abertura dos custos por natureza:

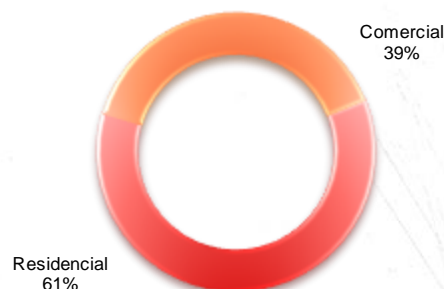
Custos por Natureza (Em milhares de reais - R\$)	4T13	4T12	Var. %	2013	2012	Var. %
Custo de Obra / Terrenos	(133.213)	(66.052)	101,7%	(527.191)	(281.146)	87,5%
Encargos Financeiros Capitalizados	(2.874)	(2.361)	21,7%	(10.966)	(8.923)	22,9%
Manutenção / Garantia	(1.061)	(728)	45,7%	(4.616)	(2.858)	61,5%
Total Custos Mercadorias Vendidas	(137.148)	(69.141)	98,4%	(542.773)	(292.927)	85,3%

Dados Gerenciais – 2013

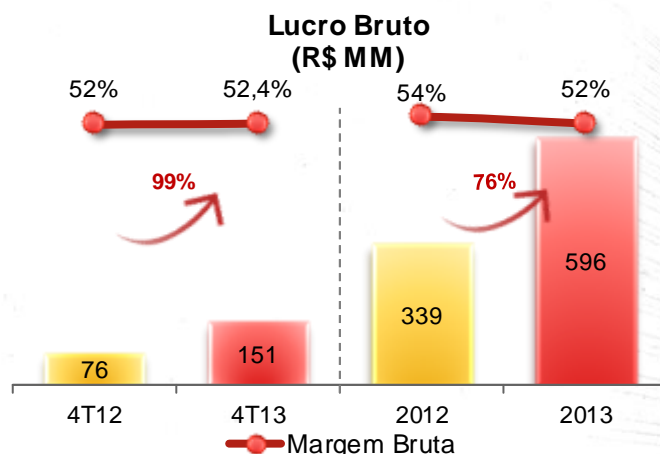
Custo Imóveis Vendidos por Ano de Lançamento



Custo Imóveis Vendidos por Padrão



Lucro Bruto



O Lucro Bruto, no 4T13, alcançou R\$150,7 milhões, aumento de 99,3% em relação ao 4T12, para uma Margem Bruta de 52,4%. Em 2013, o Lucro Bruto alcançou R\$596,2 milhões, aumento de 75,6% em relação a 2012, para uma Margem Bruta de 52,3%. Dado o rígido controle de custos da EZTEC, é possível afirmar que o incremento no Lucro Bruto se justifica pela: [i] venda da Torre A do *EZ Towers*; [ii] participação relevante na receita de vendas de unidades em estoque, com margens elevadas; [iii] venda de unidades de empreendimentos comerciais e residenciais lançados em 2013 cujas margens estão em linha com as de projetos anteriores; e [iv] obras executadas e sendo entregues em linha ou com economia de orçamento, permitindo que os resultados andem dentro ou acima do esperado. Deve-se destacar ainda o efeito positivo na Margem Bruta da Companhia da variação do INCC, em 8% para 2013.

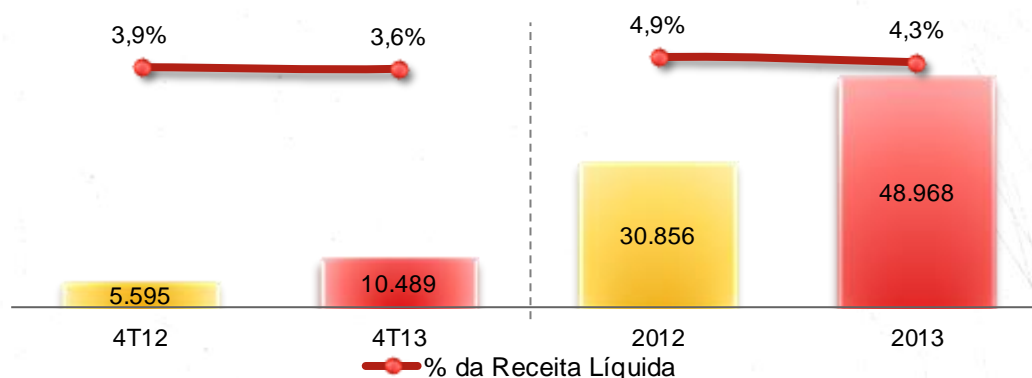
Despesas Comerciais e Administrativas

A tabela abaixo apresenta o detalhamento das contas das Despesas Comerciais e Administrativas em relação à Receita Líquida.

Despesas Comerciais e Administrativas (Em milhares de Reais - R\$)	4T13	4T12	Var.%	2013	2012	Var.%
Despesas Comerciais	(10.489)	(5.595)	87,5%	(48.968)	(30.856)	58,7%
% da Receita Líquida	3,6%	3,9%	-0,2 p.p.	4,3%	4,9%	-0,6 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	(24.846)	(17.054)	45,7%	(83.789)	(60.682)	38,1%
% da Receita Líquida	8,6%	11,8%	-3,1 p.p.	7,4%	9,6%	-2,2 p.p.
Despesas Administrativas	(20.699)	(14.979)	38,2%	(72.692)	(53.412)	36,1%
Honorários da Administração	(4.147)	(2.075)	99,9%	(11.097)	(7.270)	52,6%
Total de Despesas Comerciais e Administrativas	(35.335)	(22.649)	56,0%	(132.757)	(91.538)	45,0%
% da Receita Líquida	12,3%	15,6%	-3,4 p.p.	11,7%	14,5%	-2,8 p.p.

As **Despesas Comerciais** representam todos os gastos da Companhia relacionados a ativos tangíveis (custos com estande, apartamento modelo e respectiva mobília), custos com publicidade e outros gastos referentes ao esforço de divulgação dos empreendimentos. Cabe ressaltar que a Receita Bruta já é reconhecida líquida de despesas de corretagem. **A EZTEC reconhece integralmente todas as despesas comerciais, inclusive de estandes de vendas, diretamente no resultado ao momento em que ocorrem.**

Despesas Comerciais (R\$ Mil)



O incremento nominal das Despesas Comerciais deve-se: [i] ao reconhecimento das despesas de comercialização do *EZ Towers*; [ii] construção de *stands* de vendas dos projetos já lançados e ainda a lançar; e [iii] aos gastos com campanhas de vendas realizadas ao longo de 2013, como o "EZTEC Compra Certa", com foco em prover liquidez ao estoque da Companhia.

Despesas Comerciais por Natureza (Em milhares de reais - R\$)	4T13	4T12	Var.%	2013	2012	Var.%
Despesas com Publicidade e Outros	(8.967)	(3.445)	160,3%	(40.076)	(20.266)	97,7%
Despesas com "Stand"	(1.522)	(2.150)	-29,2%	(8.892)	(10.590)	-16,0%
Total Despesas Comerciais	(10.489)	(5.595)	87,5%	(48.968)	(30.856)	58,7%

Despesas Administrativas (R\$ Mil)



As Despesas Gerais e Administrativas totalizaram R\$24,8 milhões no quarto trimestre de 2013. O índice Despesa Administrativa / Receita Líquida ficou em 7,4% no ano, diminuição de 2,2 p.p. em relação a 2012. A despeito das normas IFRS 10 e IFRS 11 e do normativo CPC 19, que fazem com que as Receitas de operações controladas em conjunto com parceiros sejam reconhecidas apenas via Equivalência Patrimonial, as Despesas relativas com esses empreendimentos são reconhecidos de forma integral no resultado da Companhia. Apesar disso, houve diminuição de 2,2 p.p. no índice indicando forte aumento na eficiência dos gastos da Companhia.

Cabe ressaltar que as despesas administrativas da EZTEC contemplam todos os gastos com seu modelo de negócio integrado. No 4T13, a unidade de negócio de **engenharia** foi responsável por 17,7% das despesas administrativas ao passo que a **incorporadora**, conjuntamente com a **imobiliária**, pelos demais 82,3%.

Vale notar que a estrutura administrativa da EZTEC é integrada, onde temos equipes de planejamento de obras, administração de carteira de recebíveis, contratos, e mais áreas que trabalham para todos os empreendimentos da Companhia, incluindo aqueles que não são consolidados. Desta forma, o nominal em despesa administrativa é utilizado para controle também dos os empreendimentos com parceiros, que aparecem somente na equivalência patrimonial.

Despesas Gerais e Administrativas por Natureza (Em milhares de reais - R\$)	4T13	4T12	Var.%	2013	2012	Var.%
Despesas com Salários e Encargos ⁽¹⁾	(11.428)	(7.548)	51,4%	(37.794)	(28.000)	35,0%
Despesas com Benefícios e Empregados	(3.202)	(2.470)	29,6%	(10.600)	(6.505)	63,0%
Despesas de Depreciações e Amortizações	(866)	(726)	19,3%	(3.623)	(2.138)	69,5%
Despesas com Serviços Prestados	(5.724)	(4.253)	34,6%	(19.811)	(15.331)	29,2%
Despesas com Aluguéis e Condomínios	(717)	(515)	39,2%	(2.597)	(2.085)	24,6%
Despesas com Conservação de imóveis	(109)	(36)	202,8%	(818)	(331)	147,1%
Despesas com Taxas e Emolumentos	(343)	100	-443,0%	(1.147)	(489)	134,6%
Demais Despesas	(2.457)	(1.606)	53,0%	(7.399)	(5.803)	27,5%
Total Despesas Gerais e Administrativas	(24.846)	(17.054)	45,7%	(83.789)	(60.682)	38,1%

(1) Inclui Honorários da Administração.

Outras Receitas e Despesas Operacionais

A conta "Outras Despesas e Receitas Operacionais" em relação à Receita Líquida é apresentada na tabela abaixo:

Outras Despesas e Receitas Operacionais (Em milhares de Reais - R\$)	4T13	4T12	Var.%	2013	2012	Var.%
Total de Outras Despesas e Receitas Operacionais	3.825	1.389	175%	618	3.047	-79,7%
% da Receita Líquida	1,3%	1,0%	0,4 p.p.	0,1%	0,5%	-0,4 p.p.
Despesas Tributárias	(2.094)	(340)	515,9%	(4.912)	(2.716)	80,9%
Provisão para Contingências	-	(1.880)	-100,0%	-	(1.925)	-100,0%
Outras Despesas e Receitas Operacionais	5.919	3.609	64,0%	5.530	7.688	-28,1%
Equivalência Patrimonial	33.517	17.765	89%	104.454	57.444	81,8%
% da Receita Líquida	11,6%	12,3%	-0,6 p.p.	9,2%	9,1%	0,1 p.p.

As Despesas Tributárias englobam, basicamente, despesas com IPTU, além de outros tributos referentes a Terrenos ou a Unidades em Estoque.

Equivalência Patrimonial

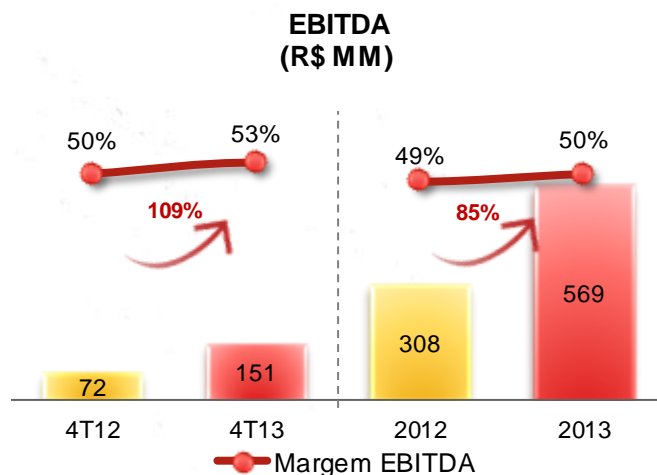
Em 2013, as normas do IFRS 10 e 11, que tratam de operações controladas em conjunto, entraram em vigor. Adotando-se o normativo CPC 19, a parcela dos ativos e passivos, receitas e despesas deixam de ser consolidadas proporcionalmente em empreendimentos não-controlados pela EZTEC.

A Companhia entende como empreendimento não-controlado, aquele empreendimento cujas decisões operacionais e financeiras não são tomadas de forma exclusiva pela EZTEC.

A tabela abaixo demonstra a soma dos resultados líquidos proporcionais de empreendimentos não-controlados pela Companhia, resultado de Equivalência Patrimonial:

Demonstração de Resultado Compartilhadas (Em R\$ MM)	4T13	4T12	Var.%	2013	2012	Var.%
Receita Líquida	99,6	52,5	89,6%	306,8	163,1	88,2%
Custo dos Imóveis Vendidos e dos Serviços Prestados	56,4	30,0	88,0%	167,6	89,4	87,5%
Lucro Bruto	43,2	22,5	91,7%	139,2	73,7	89,0%
Margem Bruta (%)	43,4%	42,9%	0,5 p.p.	45,4%	45,2%	0,2 p.p.
Despesas Comerciais	8,0	5,1	56,2%	24,8	13,2	87,7%
Lucro Líquido	33,5	18,8	78,6%	104,5	57,4	81,8%
Margem Líquida (%)	33,7%	35,7%	-2,1 p.p.	34,0%	35,2%	-1,2 p.p.
Participação Média (% Receita)	57,1%	45,3%	11,8 p.p.	55,7%	46,3%	9,4 p.p.

EBITDA



Em 2013 o EBITDA atingiu R\$569,4 milhões, aumento de 84,7% em relação a 2012, com margem EBITDA de 50,0%. O incremento no Lucro EBITDA, conforme explicado anteriormente, deve-se ao aumento das operações da Companhia e ao reconhecimento da participação do *EZ Towers* nos resultados. O quadro abaixo detalha o cálculo do EBITDA adotado pela EZTEC:

EBITDA (Em milhares de Reais - R\$)	4T13	4T12	Var. %	2013	2012	Var. %
Lucro Líquido	159.490	84.160	89,5%	585.987	336.166	74,3%
IR/CSLL	6.975	(3.770)	-285,0%	26.286	11.936	120,2%
Resultado Financeiro Líquido	(14.915)	(8.865)	68,2%	(46.536)	(42.037)	10,7%
Depreciação	(410)	726	-156,5%	3.623	2.138	69,5%
EBITDA ⁽¹⁾	151.140	72.251	109,2%	569.360	308.203	84,7%
<i>Margem EBITDA (%)</i>	<i>52,5%</i>	<i>49,9%</i>	<i>2,6 p.p.</i>	<i>50,0%</i>	<i>48,7%</i>	<i>1,3 p.p.</i>

(1) O EBITDA é igual ao lucro líquido antes do imposto de renda e contribuição social, do resultado financeiro líquido, das despesas de depreciação e amortização, incluindo amortização de ágio de mais valia.

Resultado Financeiro Líquido

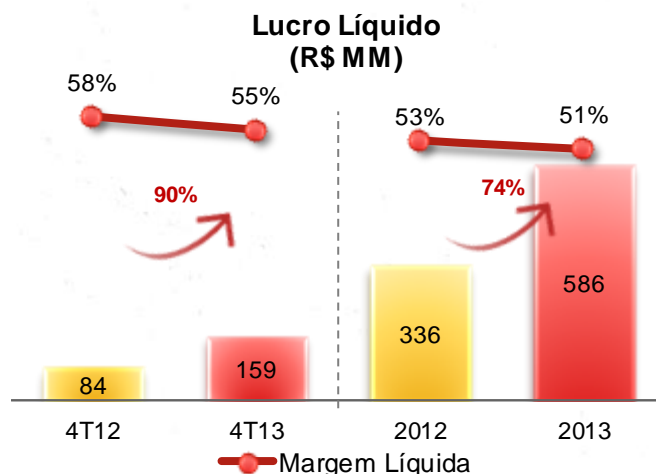
No 4T13 o Resultado Financeiro Líquido totalizou R\$14,9 milhões, sendo R\$8,9 milhões de receita referentes aos Juros sobre a Carteira de Recebíveis Performados, dados a entrega de projetos no trimestre. Para o mesmo período do ano anterior o Resultado Financeiro Líquido foi de R\$8,9 milhões.

Resultado Financeiro por Natureza (Em milhares de reais - R\$)	4T13	4T12	Var. %	2013	2012	Var. %
Receitas Financeiras						
Receita Financeira	5.002	2.051	143,9%	13.838	14.225	-2,7%
Juros Ativos sobre Contas a Receber de Clientes	8.888	10.777	-17,5%	33.357	31.509	5,9%
Outras (inclui Juros Ativos sobre Recebíveis em Atraso)	1.409	712	97,9%	5.705	2.394	138,3%
Total Receitas Financeiras	15.299	13.540	13,0%	52.900	48.128	9,9%
Despesas Financeiras						
Juros e Variações Monetárias Passivas	-	5	-100,0%	(17)	(5)	240,0%
Descontos Concedidos sobre Contas a Receber de Clientes	(149)	(4.586)	-96,8%	(5.734)	(5.422)	5,8%
Outras	(235)	(94)	150,0%	(613)	(664)	-7,7%
Total Despesas Financeiras	(384)	(4.675)	-91,8%	(6.364)	(6.091)	4,5%
Resultado Financeiro Líquido	14.915	8.865	68,2%	46.536	42.037	10,7%

Imposto de Renda e Contribuição Social

O Imposto de Renda e Contribuição Social foi de R\$7,0 milhões no 4T13 contra R\$-3,8 milhões no 4T12, que foi impactado pela MP°601 de dezembro de 2012. A EZTEC utiliza do Patrimônio de Afetação em seus empreendimentos pois entende que, além do benefício tributário proporcionado pela alíquota consolidada de imposto (PIS+COFINS+IR+CSLL) de 4,0% sobre a Receita, o mecanismo de segregar, obrigatoriamente, o caixa de seus empreendimentos, reflete em menor utilização de financiamentos à produção, melhorando a margem da Companhia e, principalmente, gerando benefícios indiretos ao transmitir aos clientes, bancos e fornecedores, segurança quanto à administração dos recursos da obra.

Lucro Líquido



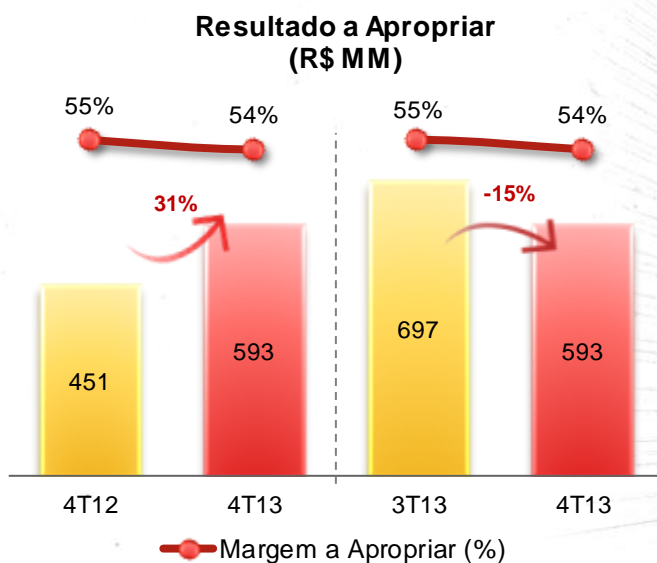
O Lucro Líquido no 4T13 totalizou R\$159,5 milhões, com Margem Líquida de 55,4%. Em 2013, o Lucro Líquido teve aumento de 74,3%, totalizando R\$586,0 milhões com margem de 51,4%, feito, este, que representa a força de uma operação que está crescendo sobre bases sustentáveis, com regularidade, fundamentada em velocidades de vendas adequadas, execução de obras, e atividades de controle que permitem manutenção de margens e remuneração do patrimônio em patamares superiores às médias de mercado.

É importante destacar o resultado de Equivalência Patrimonial na análise da variação das margens trimestre a trimestre. Ao consolidar um maior volume de receita no 4T13, proveniente de operação de empreendimentos 100% controlados pela EZTEC, ocorre maior diluição do resultado líquido em comparação aos períodos anteriores, em que havia maior participação de equivalência patrimonial, o que resultava em maior margem líquida. Além disso, na análise da margem, deve-se considerar o efeito do AVP (Ajuste a Valor Presente), que posterga o reconhecimento da receita, sem a contrapartida da postergação dos custos, reduzindo-se momentaneamente a margem. O montante de AVP pode ser observado no item subsequente.

Resultados a Apropriar de Unidades Vendidas

Os Resultados a Apropriar pelo método do percentual de conclusão (PoC) atingiram R\$592,8 milhões no 4T13. A tabela abaixo mostra as receitas, custos e resultados da Companhia a apropriar, além da margem esperada em 53,6%, sobre a parcela de produtos vendidos e não construídos ainda:

Receitas e Resultados a Apropriar de Unid. Vendidas (Em milhares de Reais - R\$)	4T13	3T13	Var.%	4T13	4T12	Var.%
Receitas a Apropriar - final do período	1.018.667	1.167.277	-12,7%	1.018.667	747.265	36,3%
Ajuste a Valor Presente (AVP) - Realizado	31.229	33.085	-5,6%	31.229	25.037	24,7%
Ajuste a Valor Presente (AVP) - Não-Realizado	55.468	61.675	-10,1%	55.468	46.669	18,9%
Custo das Unidades Vendidas a Apropriar - final do período	(512.584)	(565.455)	-9,4%	(512.584)	(367.951)	39,3%
Resultado a Apropriar	592.780	696.582	-14,9%	592.780	451.020	31,4%
<i>Margem a Apropriar (%)</i>	<i>53,6%</i>	<i>55,2%</i>	<i>-1,6 p.p.</i>	<i>53,6%</i>	<i>55,1%</i>	<i>-1,4 p.p.</i>



No gráfico anterior, a variação trimestral da margem decorre do mix de produtos (residencial e comercial) em cada período. Portanto, o atual patamar de Margem REF indica tendência da Margem Bruta futura da operação Companhia, podendo variar conforme a participação dos segmentos lançados em cada período. É importante notar a regularidade da Margem REF da EZTEC e a sua proximidade com as Margens Brutas apresentadas ao longo dos trimestres.

Contas a Receber

Os Créditos a Receber de Clientes são provenientes das vendas de unidades dos empreendimentos residenciais e comerciais, sendo que o valor do saldo devedor dos contratos é atualizado em conformidade com suas respectivas cláusulas e a provisão para créditos de liquidação duvidosa é constituída considerando os riscos envolvidos e avaliação criteriosa da Administração.

Os montantes referentes à atualização monetária dos valores a receber são registrados no resultado do período na rubrica de receita de venda de imóveis até a entrega das chaves, e como receita financeira (juros ativos) após a entrega das chaves.

Contas a Receber (Em milhares de Reais - R\$)	4T13	3T13	Var. %
Cientes por Incorporação e Venda de Imóveis	1.282.518	1.169.452	9,7%
Circulante	876.492	580.151	51,1%
Não-Circulante	406.026	589.301	-31,1%
Contas a Receber a ser Apropriado no Balanço Patrimonial	992.479	1.135.942	-12,6%
Circulante	492.594	211.784	132,6%
Não-Circulante	499.885	924.158	-45,9%
Total Contas a Receber	2.274.997	2.305.394	-1,3%

Em 31 de dezembro de 2013, a Carteira de Recebíveis, excluídas Receitas de Serviços Prestados e Provisões, totalizava R\$2.246,9 milhões e a taxa de inadimplência, superior a 90 dias de atraso, representava 1,6% da carteira. Dos valores vencidos ao final do 4T13, aproximadamente 81% referem-se a clientes que estão na fase de análise e obtenção de financiamentos bancários para quitação ("repasse") de seu saldo devedor de empreendimentos entregues nos últimos dois trimestres.

Os Recebíveis Performados, portanto elegíveis para securitização, totalizaram R\$362,8 milhões, remunerados a IGP-M +12% ao ano, refletindo o repasse às instituições financeiras das unidades entregues em trimestres anteriores.

A seguir é demonstrado o cálculo da nossa conta de recebíveis:

Recebíveis (Em milhares de Reais - R\$)	4T13	3T13	Var. %
Contas a Receber de Empreendimentos (Realizado)	1.280.657	1.169.385	9,5%
Clientes por Incorp. de Imóveis – Obras Concluídas ⁽¹⁾	362.753	204.333	77,5%
Clientes por Incorp. de Imóveis – Obras em Construção ⁽²⁾	917.904	965.052	-4,9%
Contas a Receber (Não Realizado) ⁽³⁾	992.479	1.135.942	-12,6%
Adiantamento de Clientes ⁽⁴⁾	(26.188)	(31.335)	-16,4%
Total Recebíveis	2.246.948	2.273.992	-1,2%

(1) A Companhia financia até 80% do preço da unidade para seus clientes quando o empreendimento é entregue. O contas a receber de unidades concluídas é atualizado monetariamente pela variação do Índice Geral de Preços de Mercado divulgado pela Fundação Getúlio Vargas - IGP-M, acrescido de juros de 12% ao ano e contabilizadas no resultado do período na rubrica "Receitas Financeiras".

(2) Representado pelos valores a receber das vendas em função da evolução financeira da obra (PoC). Os montantes referentes à atualização monetária são registrados no resultado do período na rubrica "Receita de Venda de Imóveis", até a entrega das chaves.

(3) Representado pelos valores a receber das vendas ainda não reconhecidas no balanço em virtude do critério de reconhecimento de receita pela evolução financeira (PoC). Os montantes referentes à atualização monetária são registrados no resultado do período na rubrica "receita de venda de imóveis", até a entrega das chaves.

(4) Os valores a receber de clientes, decorrentes das vendas de unidades em construção, são apresentados em virtude do mesmo percentual de realização, sendo os recebimentos superiores ao reconhecimento da receita, metodologia PoC, registrados no passivo circulante como adiantamento de clientes.

Caixa Líquido e Endividamento

Ao longo do ano, oportunidades de compra de terrenos e compras de direitos (CEPACs e outorgas) relacionados com aumentos de potencial construtivo se traduziram em consumo de Caixa. Outros desembolsos a destacar foram relacionados com: [i] o pagamento de dividendos no montante de R\$79,8 milhões relativos ao ano exercício de 2012, pagos em novembro de 2013; e [ii] o pagamento das despesas operacionais da Companhia.

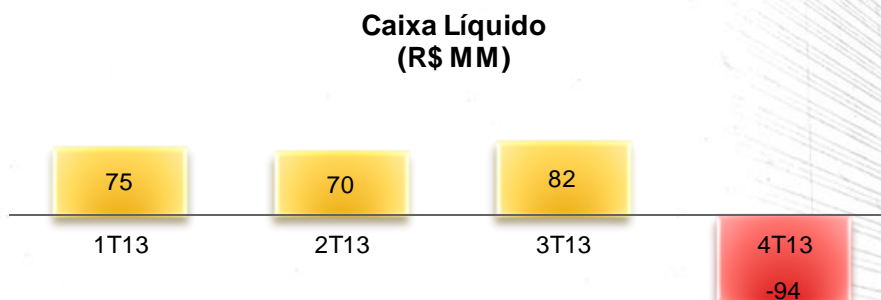
O volume de Dívida da Companhia, composta, exclusivamente, de linhas do financiamento imobiliário do Sistema Financeiro da Habitação (SFH), aumentou ao longo do ano devido ao crescimento do volume de empreendimentos em construção. Se ao final de 2012 a Companhia tinha em torno de 6 mil unidades em execução; no mesmo período de 2013, esse atingiu quase 8 mil, aumentando o volume de dívida relacionada a construção desses projetos. Além disso, ao longo de 2013, a EZTEC avançou na construção do projeto corporativo EZ Towers, acrescentando R\$157 milhões (em linhas do SFH) ao volume total de dívidas da Companhia. Vale lembrar que, sendo o perfil de dívida exclusivamente oriundo de linhas do SFH, a Companhia opera com dívidas cujas taxas de juros chegam a ser, aproximadamente, 2 pontos percentuais mais baixas que a taxa básica de juros SELIC atual.

Assim, a Companhia encerrou 2013 com **Dívida Líquida de R\$93,6 milhões**. O fato de ter se tornado Dívida Líquida no 4T13 **não implica em nenhuma mudança no modelo de negócios da Companhia**, mas apenas uma consequência do momento de crescimento operacional e do volume de compra de terrenos, sem permutas, feito pela Companhia em 2013. Se fosse possível desconsiderar a dívida de construção do projeto *EZ Towers*, uma vez que ela será assumida integralmente pela São Carlos após a entrega da Torre A, a EZTEC teria apresentado um Caixa Líquido de R\$63,8 milhões.

É importante apontar que a liquidez da EZTEC se encontra em posição confortável, com R\$362,8 milhões em Recebíveis Performados, remunerados a IGPM + 12% ao ano, que, caso seja necessário, são elegíveis a securitização e convertidos em Caixa a qualquer momento, caso seja do interesse da Companhia, além de possuir disponibilidades de R\$199,3 milhões ao final do 4T13.

A EZTEC possui endividamento somente em linhas de financiamento à produção, com taxas que variam entre 8,9% + TR ao ano até 10,5% + TR ao ano.

Dívida (Caixa) Líquido (Em milhares de Reais - R\$)	4T13	3T13	Var.%
Endividamento de Curto Prazo	20.348	20.131	1,1%
Endividamento de Longo Prazo	272.584	173.226	57,4%
Caixa e Equivalentes de Caixa	(62.808)	(35.526)	76,8%
Aplicações Financeiras	(136.517)	(239.739)	-43,1%
Dívida (Caixa) Líquido	93.607	(81.908)	-214,3%



INDICADORES OPERACIONAIS

Desempenho Operacional (Ex-EZ Towers)	4T13	4T12	Var.%	2013	2012	Var.%
Número de Empreendimentos Lançados	3	5	-40,0%	12	15	-20,0%
VGV (R\$ '000) ⁽¹⁾	503.234	847.035	-40,6%	1.849.377	1.807.955	2,3%
Área Útil Lançada (mil m²)	86,0	146,4	-41,3%	243,5	306,9	-20,7%
Unidades Lançadas (unidades)	1.179	1.792	-34,2%	3.460	4.377	-21,0%
Valor Médio da Unidade Lançada (R\$ '000)	426,8	472,7	-9,7%	534,5	413,1	29,4%
Preço Médio dos Lançamentos (R\$/m²)	5.853	5.784	1,2%	7.594	5.891	28,9%
Participação EZTEC (%)	70%	41%	29,4 p.p.	73%	65%	7,6 p.p.
VGV EZTEC (R\$ '000) ⁽²⁾	352.264	343.652	2,5%	1.351.482	1.183.735	14,2%
Vendas Contratadas EZTEC (R\$ '000)	271.590	210.324	29,1%	1.042.908	875.722	19,1%
Vendas Contratadas (unidades)	926	1.079	-14,2%	3.390	3.286	3,2%

(1) É o VGV total, independentemente do percentual de participação da Companhia nos empreendimentos.

(2) É calculado pela multiplicação do VGV total pelo percentual de participação da Companhia nos empreendimentos.

Operações

A EZTEC adota um modelo de negócio totalmente integrado, sendo dividida em 3 unidades: **Incorporação**, que prospecta, idealiza, projeta e aprova empreendimentos que atendam aos critérios de rentabilidade da Companhia; **Engenharia e Construção**, que garante a qualidade na execução dos empreendimentos, a entrega no prazo e o controle dos custos; e **Imobiliária**, cuja equipe de corretores é responsável pela manutenção das fortes velocidades de venda dos empreendimentos da Companhia. A EZTEC também disponibiliza aos seus clientes a alternativa de financiamento direto em prazos de até 120 meses, com índice de correção a IGPM + 12% ao ano após chaves.

A EZTEC acredita no modelo verticalizado, que possibilita eficiência na negociação com seus fornecedores, flexibilidade na criação de produtos, excelência operacional e maior controle nos processos de incorporação e construção.

A Companhia possui uma equipe interna de desenvolvimento que cria os produtos EZTEC, atendendo às necessidades de seus clientes e trabalhando em conjunto com os demais departamentos de incorporação. Antecipando tendências, aproveitando ao máximo a área disponível à construção, com responsabilidade social e ambiental, a equipe própria gera valor ao empreendimento e permite uma melhor precificação dos produtos. Além disso, a equipe própria de desenvolvimento de produtos permite economia custos, uma vez que reduz gastos com a contratação de escritórios terceiros.

Nas áreas de engenharia, orçamento, planejamento e suprimentos, a EZTEC possui 135 colaboradores, além de 4.617 operários, próprios e terceirizados, em seus canteiros de obra, que permitem a execução e entrega de todos os empreendimentos com os controles e qualidade necessários, e dentro dos prazos programados. Por ter como foco a Região Metropolitana de São Paulo, a EZTEC mantém parcerias de longo prazo com seus fornecedores de materiais e de serviços, o que não só auxilia na manutenção dos prazos, como reduz os efeitos da escassez de mão-de-obra e da inflação nos custos de construção.

Em 31 de dezembro de 2013, a EZTEC possuía 32 obras em andamento, sendo 26 obras próprias e 6 obras terceirizadas com nossos parceiros, totalizando 7.928 unidades em construção.

A tabela abaixo detalha os empreendimentos performados pela Companhia em 2013:

Empreendimento	Data de Lançamento	VGV Total Lanç. (R\$ MM)	% Partic. EZTEC	VGV EZTEC (R\$MM)	Total Unidades	% Vendido Unidades
Up Home	Abr-10	63,7	100%	63,7	156	97%
Capital Corporate Office	Jun-08	235,4	100%	235,4	450	100%
Quinta do Horto	Mai-10	65,0	100%	65,0	119	83%
Prime House Sacomã	Mai-10	38,6	100%	38,6	184	96%
Sky	Jun-10	151,8	90%	136,6	314	90%
Varanda Tremembé	Jun-10	68,5	100%	68,5	192	97%
Sophis	Set-10	97,8	100%	97,8	26	92%
Royale Prestige	Out-10	237,1	60%	142,2	240	79%
Art'E	Out-10	128,1	50%	64,0	162	83%
Gran Village Vila Formosa	Nov-10	95,3	100%	95,3	308	89%
Total		1.181,2		1.007,2	2.151	91%

Estoque de Terrenos (Land Bank)

No t3pico estoque de terrenos, o 4T13 teve como destaque a compra do terreno, denominado *Chucrí Zaidan*, com 3rea de 17.792m² em regi3o da Opera3o Urbana 3gua Espreada – sub-regi3o Chucrí Zaidan, onde a EZTEC j3 possui 4 projetos, lan3ados a partir de 2009, dentre eles o *EZ Towers*, maior projeto em execu3o da Companhia. Estudos preliminares indicam que este terreno pode gerar VGV estimado de R\$900 milh3es quando lan3ado.

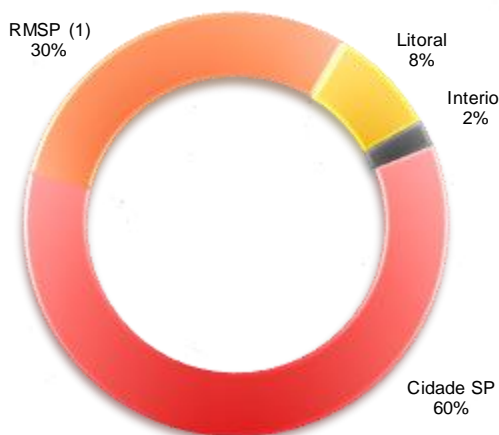
Em 31 de dezembro de 2013, o **Estoque de Terrenos** (ex–*EZ Towers*) totalizou R\$5,3 bilh3es em VGV pr3prio. O custo m3dio do *landbank*, incluindo despesas relativas 3 amplia3o do coeficiente de aproveitamento construtivo, 3 de 12,2% do VGV. A EZTEC adquiriu quatro novos terrenos no 4T13, chamados *Chucrí Zaidan*, *3lvaro Guimarães*, *Bom Jesus* e *Rotary*, sendo o primeiro situado na cidade de S3o Paulo e os demais na sua Regi3o Metropolitana, al3m disso, a Companhia ampliou terrenos j3 existentes. Estes terrenos adicionam um VGV potencial de **R\$1.468,1 milh3es** ao *landbank* da Companhia. Considerando as compras de 2013 e descontando o volume lan3ado durante o ano, o aumento l3quido de *Landbank* gira em torno de R\$1 bilh3o no ano.

Deve-se destacar que o VGV potencial do *landbank* **n3o** inclui a Torre B do *EZ Towers*, destacada no c3lculo do NAV no valor de R\$636 milh3es.

Para maiores detalhes sobre a localiza3o dos terrenos e empreendimentos da EZTEC pode ser obtido no site www.eztec.com.br/ri, na se3o “Mapa de Empreendimentos”.

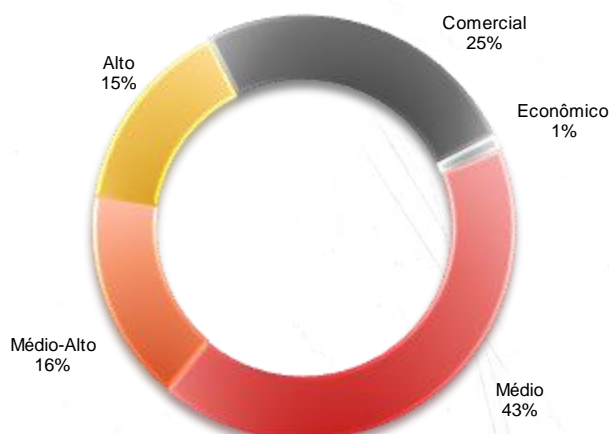
Dados Gerenciais 2013

**Aloca3o de Terrenos por Regi3o
% do VGV Pr3prio**

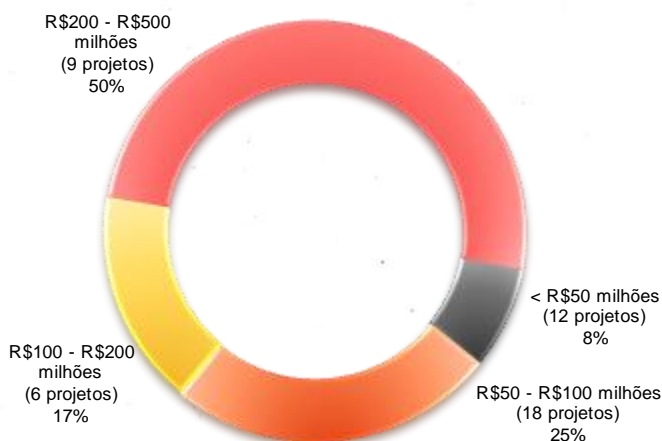


(1) Exclu3da a Cidade de S3o Paulo, representada dessa forma pelos outros 38 munic3pios da Regi3o Metropolitana de S3o Paulo (RMSP).

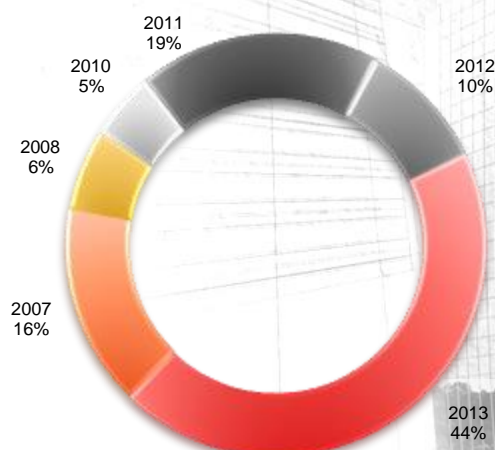
**Aloca3o de Terrenos por Padr3o
% do VGV Pr3prio**



**Aloca3o dos Projetos por Tamanho
% do VGV Pr3prio**



**Aloca3o de Terrenos por Idade
% do VGV Pr3prio**

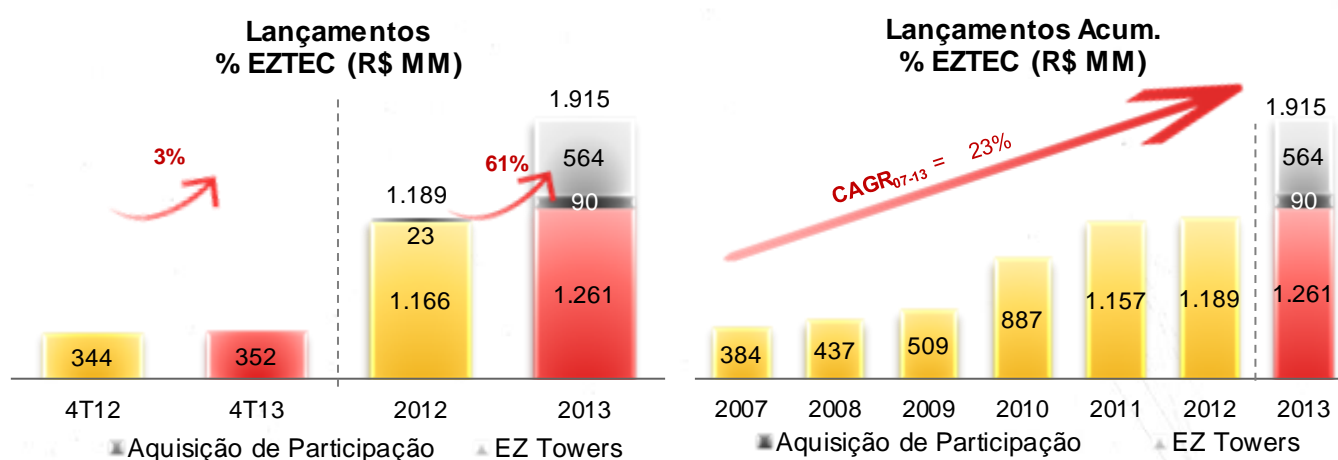


Lançamentos

No início de 2013, A EZTEC comunicou via fato relevante (*Guidance*) que projetava lançar entre R\$1,2 bilhão e R\$1,4 bilhão no ano. Desta forma, **ao lançar R\$1,35 bi**, mais uma vez a **Companhia cumpre seu *Guidance*** atingindo a marca de **104% do ponto médio** da projeção de lançamentos.

No 4T13, a EZTEC lançou as três primeiras fases do empreendimento *Cidade Maia*, localizado em Guarulhos, Região Metropolitana de São Paulo, com unidades de médio padrão. A primeira fase, denominada *Jardim*, conta com 2 torres residenciais, totalizando 280 apartamentos, e R\$115,8 milhões em VGV próprio. A segunda fase, denominada *Praça*, conta com 2 torres residenciais, totalizando 451 unidades, e R\$147,3 milhões em VGV EZTEC. A terceira fase, denominada *Alameda*, conta com 1 torre, totalizando 448 unidades e R\$89,0 milhões em VGV próprio. Portanto, no quarto trimestre de 2013, a Companhia lançou 1.179 unidades, para um VGV EZTEC de **R\$352,3 milhões**.

Considerando os aumentos de participação societária do primeiro trimestre, que contribuíram com VGV de **R\$90,2 milhões**, e somando-se o lançamento da Torre A do empreendimento *EZ Towers*, vendida em 15 de janeiro de 2013 por R\$564 milhões, a Companhia **lançou o inédito volume de R\$1,915 bilhão em 2013, 62% maior que no mesmo período do ano anterior**.



A tabela abaixo fornece informações dos novos empreendimentos imobiliários lançados em 2013:

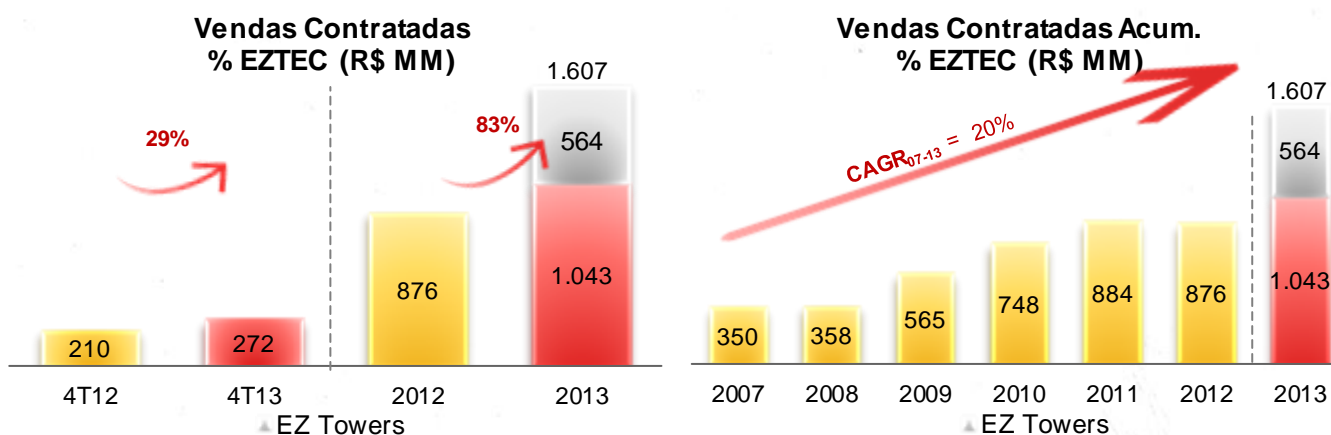
Empreendimento	Terreno	Região	Unid.	VGV Total (R\$MM)	% EZTEC	VGV EZTEC (R\$MM)	% Vendido	Segmento	Padrão
1T13									
Premiatio Sacomã	Arroio Grande	Cidade SP	138	50,3	100%	50,3	81%	Residencial	Médio
Splendor Vila Mariana	Três de Maio	Cidade SP	34	66,2	100%	66,2	88%	Residencial	Alto
Le Premier Paraíso	Correia Dias	Cidade SP	40	85,4	100%	85,4	65%	Residencial	Alto
2T13									
EZ Mark	Domingos de Morais	Cidade SP	323	333,8	100%	333,8	61%	Comercial	Comercial
Jardins do Brasil - Mantiqueira	Osasco II	RMSP	498	234,2	28%	64,4	63%	Residencial	Médio-Alto
Centro Empresarial Jardins do Brasil - Torre São Paulo	Osasco II	RMSP	424	122,2	28%	33,6	79%	Comercial	Comercial
3T13									
Centro Empresarial Jardins do Brasil - Torre Osasco	Osasco II	RMSP	424	122,2	28%	33,6	56%	Comercial	Comercial
Quality House Ana Costa	Arnaldo de Carvalho	Litoral	238	109,2	100%	109,2	42%	Residencial	Médio-Alto
Massimo Vila Mascote	Ática	Cidade SP	162	132,5	100%	132,5	46%	Residencial	Médio-Alto
4T13									
Cidade Maia - Jardim	Guarulhos III	RMSP	280	165,5	70%	115,9	23%	Residencial	Médio
Cidade Maia - Praça	Guarulhos III	RMSP	451	210,5	70%	147,4	43%	Residencial	Médio
Cidade Maia - Alameda	Guarulhos III	RMSP	448	127,2	70%	89,0	49%	Residencial	Médio
Total			3.460	1.759,1	72%	1.261,3	55%		

A EZTEC disponibiliza em seu site de Relações com Investidores (www.eztec.com.br/ri), nas seções Histórico de Lançamentos e Empreendimentos EZTEC, informações sobre os lançamentos realizados desde 2005. Com esta iniciativa a Companhia busca manter seus investidores e clientes informados sobre as características de cada empreendimento lançado.

Vendas

Em 2013, a EZTEC atingiu seu recorde histórico de Vendas (líquidas de distratos e corretagem), **R\$ 1,6 bilhão vendido**, volume **83% maior que o mesmo período do ano anterior**. Considerando apenas os negócios recorrentes da Companhia, a EZTEC vendeu R\$1.042,9 milhões, crescimento de 19% em relação ao mesmo período do ano anterior. É importante destacar que, em 2013, a Companhia vendeu 50% do maior projeto da sua história, a *Torre A* do projeto corporativo *EZ Towers* por R\$ 564 milhões; além de ter sido capaz de dar liquidez tanto a lançamentos como a unidades em estoque, na medida em que R\$418,0 milhões das vendas se referem a projetos lançados em anos anteriores.

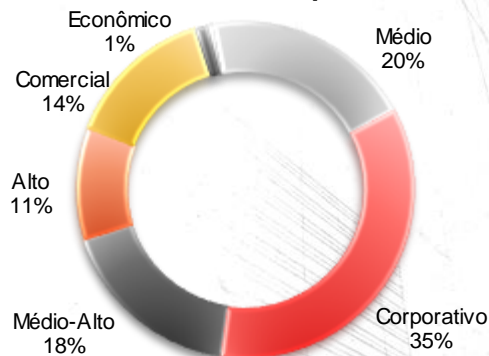
No 4T13, a EZTEC vendeu R\$271,6 milhões, com destaque para as vendas do empreendimento *Cidade Maia*, lançado na metade do mês de dezembro, se encontra com 40% das suas unidades vendidas. Dados gerenciais apontam que este empreendimento se encontra com 70% de suas unidades vendidas até o fechamento deste documento. Das vendas do trimestre, R\$149,1 milhões são referentes a empreendimentos lançados em trimestres anteriores.



Dados Gerenciais 2013

Período Lançamento	Vendas % EZTEC	% Total
4T13	122.534.151	7,6%
3T13	114.874.286	7,1%
2T13	242.134.237	15,1%
1T13	709.359.349	44,1%
4T12	108.789.781	6,8%
3T12	95.251.861	5,9%
2T12	49.711.921	3,1%
1T12	-306.293	0,0%
2011	96.155.739	6,0%
2010	7.010.788	0,4%
2009	11232.692	0,7%
2008	8.972.309	0,6%
2007	39.167.498	2,4%

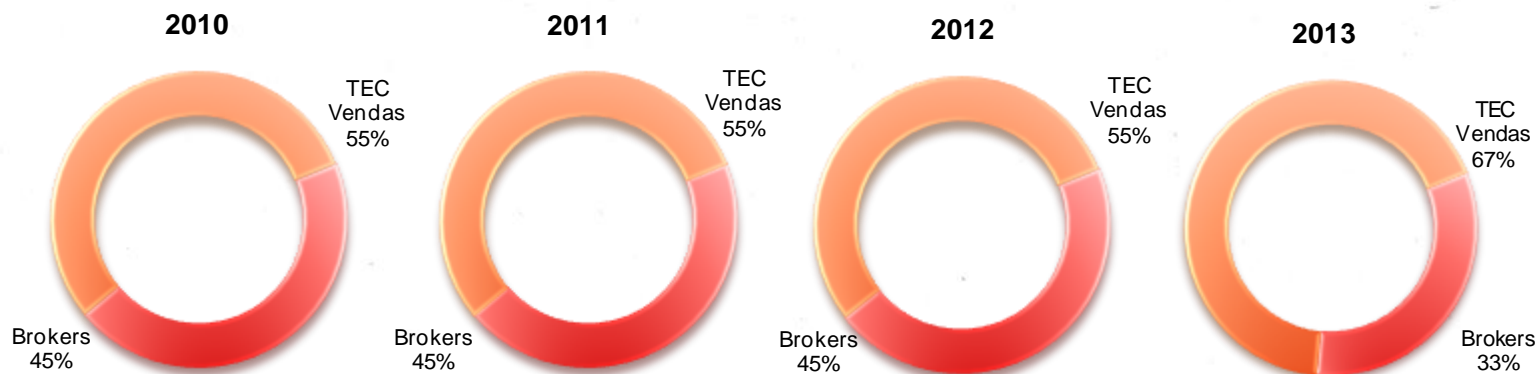
Vendas Contratadas por Padrão % do VGV Próprio



Segue abaixo o cálculo VSO (Vendas Sobre Oferta), índice que reflete a liquidez dos produtos originados. Com objetivo de eliminar o efeito da valorização do preço de venda no tempo, que ocasiona distorções entre o estoque inicial e as vendas contratadas, a EZTEC adota o metro quadrado como medida de estudo do índice VSO.

VENDA SOBRE OFERTA (VSO)	4T13	4T12	2013	2012
+ Estoque Inicial (m²)	144.591	131.959	152.324	116.099
+ Lançamentos no período (m²)	60.183	61.805	211.979	201.943
= Estoque + Lançamento (m²)	204.774	193.764	364.304	318.043
- Vendas no período (m²)	45.585	41.440	205.115	165.718
= Estoque Final (m²)	159.189	152.324	159.189	152.324
VSO (%)	22,3%	21,4%	56,3%	52,1%

Buscando fortalecer a marca e garantir qualidade no serviço prestado, a Companhia vem fortalecendo a sua equipe interna de vendas, que atualmente conta com mais de 1.000 corretores. Esta força de vendas exclusiva é responsável por 67,3% das vendas realizadas no 2013. É importante destacar que, mais do que o ganho da corretagem, a equipe de vendas gera: [i] maior liquidez ao estoque, sendo responsável por praticamente todas as vendas de unidades já entregues; [ii] inteligência de mercado, por captar informações de tendências de consumo para Companhia; e [iii] melhor precificação dos produtos, ao conseguir comunicar aos clientes os diferenciais produzidos pela EZTEC. Abaixo, a evolução da participação da equipe exclusiva de vendas EZTEC em relação às empresas imobiliárias contratadas.

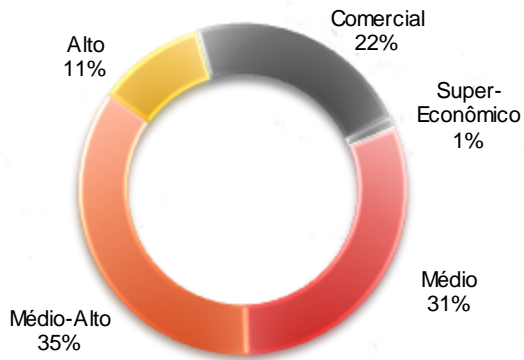


Unidades em Estoque

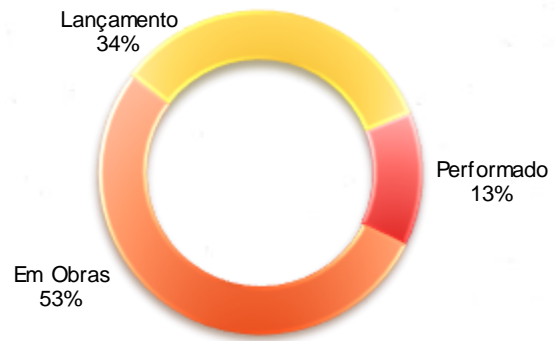
Empreendimento	Data Lançamento	Total Unidades Lançadas	% Vendido (Unid.)	Estoque (Unid.)	% EZTEC	Estoque Unidades (R\$)	Estoque Vagas (R\$)
2006							
Splendor Tatuapé	Ago-06	108	98%	2	100%	3.267.239	50.225
Terraco Anália Franco	Nov-06	46	98%	1	100%	1.197.940	0
2007							
Clima do Bosque	Jun-07	208	100%	1	100%	430.860	0
Quality House Lapa	Out-07	288	100%	1	100%	682.591	182.268
2008							
Clima do Parque	Mar-08	336	100%	1	100%	749.000	0
Bell'Acqua	Abr-08	152	97%	4	100%	2.333.293	0
Splendor Square	Jun-08	112	98%	2	100%	2.428.719	0
Mundéo	Jun-08	84	99%	1	100%	673.353	41.383
2009							
Supéria Moema	Mar-09	153	99%	2	100%	1.525.908	0
Capital Corporate Office	Out-07	450	100%	2	100%	2.271.611	948.606
Supéria Paraíso	Ago-09	160	99%	2	100%	1.362.398	382.018
Vidabella 3	Out-09	96	99%	1	60%	94.799	0
Reserva do Bosque	Out-09	267	91%	25	50%	3.128.347	0
2010							
Gran Village Club	Jan-10	324	99%	4	100%	2.010.160	217.872
Clima Mascote	Fev-10	176	94%	10	100%	8.753.560	206.460
Massimo Residence	Mar-10	108	90%	11	50%	3.958.218	388.184
Up Home	Abr-10	156	97%	5	100%	2.861.412	399.600
Quinta do Horto	Mai-10	119	83%	20	100%	14.806.137	1.998.000
Prime House Sacomã	Mai-10	184	96%	7	100%	2.282.491	105.460
Sky	Jun-10	314	90%	31	90%	17.577.788	629.383
Varanda Tremembé	Jun-10	192	97%	6	100%	2.760.499	556.554
Sophis	Set-10	26	92%	2	100%	9.993.665	0
Royale Prestige	Out-10	240	79%	51	60%	39.403.572	599.400
Art'E	Out-10	162	83%	28	50%	14.086.837	363.370
Gran Village Vila Formosa	Nov-10	308	89%	33	100%	12.533.492	606.326
2011							
NeoCorporate Offices	Jan-11	297	85%	46	100%	36.305.244	6.592.740
Trend Paulista Offices	Fev-11	252	92%	19	50%	8.130.734	272.318
Quality House Sacomã	Fev-11	216	100%	1	100%	379.547	296.255
Royale Tresor	Mar-11	240	83%	41	60%	17.753.679	586.080
Supéria Pinheiros	Jun-11	108	90%	11	100%	7.001.496	0
Chateau Monet	Jun-11	163	78%	36	100%	28.293.922	466.200
Still Vila Mascote	Jun-11	150	64%	54	50%	13.875.840	749.250
Sophis Santana	Set-11	50	72%	14	100%	32.162.563	0
Royale Merit	Nov-11	160	76%	38	60%	19.276.318	308.904
Vidabella 6 a 10	Dez-11	480	70%	142	60%	11.737.152	0
Up Home Vila Carrão	Dez-11	156	88%	18	100%	9.313.920	455.156
Vivart Tremembé	Dez-11	158	80%	32	100%	13.674.742	366.300
Gran Village São Bernardo	Dez-11	474	91%	44	100%	17.899.889	439.560
2012							
Neo Offices	Fev-12	96	92%	8	100%	4.061.986	0
Bosque Ventura	Mar-12	450	94%	27	70%	8.143.888	190.365
Massimo Nova Saúde	Jun-12	108	88%	13	100%	8.247.338	277.500
In Design	Jun-12	422	92%	32	100%	8.789.627	855.000
The View Nova Atlântica	Jul-12	200	86%	29	100%	14.611.742	923.520
Green Work	Jul-12	369	86%	51	100%	21.365.743	7.926.578
Up Home Santana	Ago-12	96	49%	49	100%	24.477.994	0
Chácara Cantareira	Set-12	292	76%	71	50%	19.038.595	135.000
Prime House São Bernardo	Set-12	508	82%	91	100%	26.377.759	0
Parque Ventura	Out-12	508	97%	15	70%	4.362.979	146.697
Jardins do Brasil - Abrolhos	Out-12	498	69%	154	28%	21.019.542	247.236
Jardins do Brasil - Amazônia	Out-12	324	63%	121	28%	30.256.565	113.850
Brasilião	Nov-12	162	86%	23	45%	5.564.909	24.789
2013							
Premiatto Sacomã	Fev-13	138	81%	26	100%	10.943.177	459.159
Splendor Vila Mariana	Mar-13	34	88%	4	100%	10.233.237	0
Le Premier Paraíso	Mar-13	40	65%	14	100%	35.143.948	0
EZ Mark	Mai-13	323	61%	127	100%	138.572.950	4.549.583
Jardins do Brasil - Mantiqueira	Jun-13	498	63%	183	28%	23.679.710	453.296
Centro Empresarial Jardins do Brasil - Torre São Paulo	Jun-13	424	79%	90	27,5%	7.534.743	0
Centro Empresarial Jardins do Brasil - Torre Osasco	Jul-13	424	56%	185	27,5%	15.488.083	0
Quality House Ana Costa	Set-13	238	42%	138	100%	60.248.727	135.000
Massimo Vila Mascote	Set-13	162	46%	88	100%	73.199.190	403.200
Cidade Maia - Jardim	Dez-13	280	23%	216	70%	85.523.161	1.197.001
Cidade Maia - Praça	Dez-13	451	43%	255	70%	83.327.915	1.354.499
Cidade Maia - Alameda	Dec-13	448	49%	230	70%	45.699.208	157.500
Total		15.166		2.989		1.152.891.650	38.840.564

Dados Gerenciais – 4T13

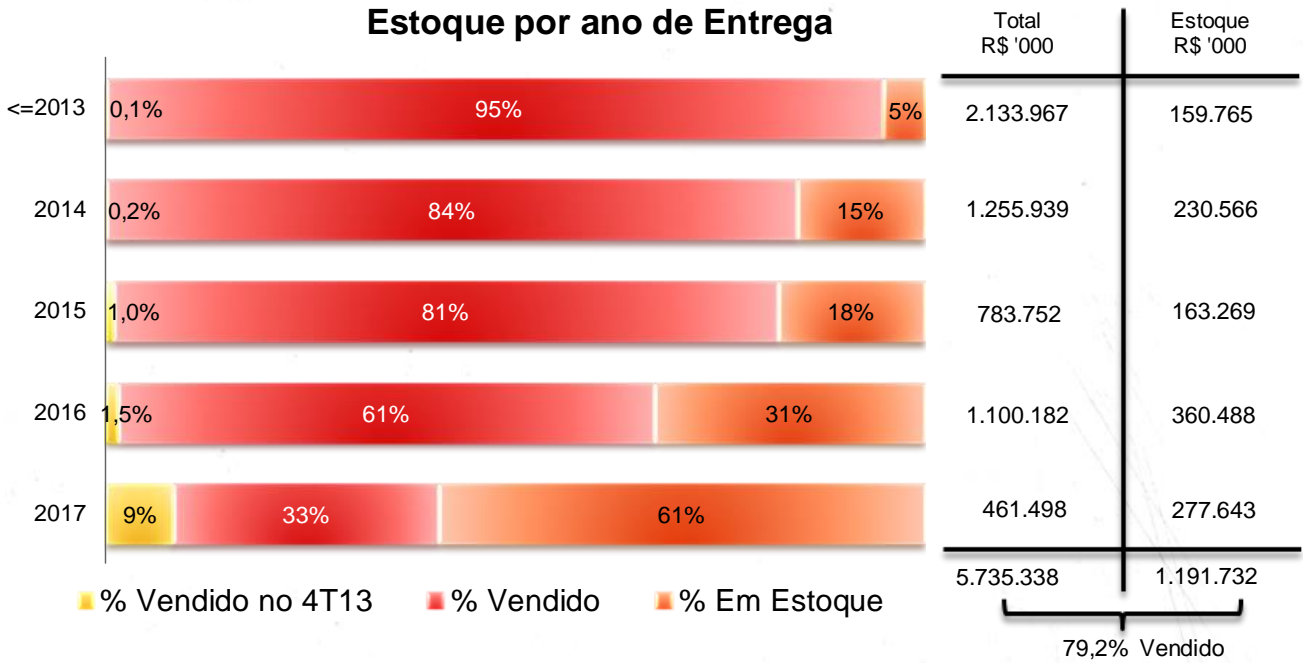
Estoque por Padrão



Estoque por Status da Obra



Estoque por ano de Entrega



PROJETO CORPORATIVO EZ TOWERS

As obras do *EZ Towers*, iniciadas em 2012 seguem conforme o planejado. Neste momento, as obras de estrutura da Torre B estão próximas da sua conclusão. Dessa forma, instalações hidráulicas, elétricas e de ar condicionado poderão ser iniciadas na Torre B. Já na Torre A, as instalações dos vidros na Torre A estão concluídas até o 26º andar. As instalações hidráulicas, elétricas e de ar condicionado estão em estágios finais de instalação. Todos os elevadores da Torre A estão sendo em fase de montagem, sendo que o de emergência já está operacional. Já os primeiro e segundo subsolos estão recebendo pintura e instalações elétricas. Na área externa, a Marquise das duas torres estão prontas, ao passo que as regiões de acesso e paisagismo estão prontas para receber acabamento. A programação atual contempla a entrega da Torre A ao final de 2014 e da Torre B em 2015.

Conforme divulgado em 15 de janeiro de 2013, a EZTEC e a São Carlos anunciaram o contrato de Alienação e Aquisição da Torre A do projeto *EZ Towers*, pelo valor de **R\$564 milhões**. A receita da venda está sendo reconhecida desde o 1T13 e de acordo com a evolução da obra, conforme o método PoC (*percentage of completion*), devendo-se descontar os efeitos de Ajuste Valor Presente (AVP). Até 31 de dezembro de 2013, o custo total incorrido para o projeto, considerando a construção das duas torres, era de R\$259,4 milhões.

O formato de pagamento do valor da venda é dividido em dois tipos de parcelas: [i] Parcelas Determinadas corrigidas pelo INCC, sendo que a primeira delas já foi paga ainda no 1T13, no valor de R\$58 milhões; e [ii] em Parcelas Variáveis, relacionadas aos encargos do Financiamento à Construção e que são integralmente assumidas pela São Carlos.

Além do contrato de Compra e Venda, nesta mesma data, foi firmado o Contrato de Financiamento à Construção do projeto, entre EZTEC e São Carlos junto ao Banco Bradesco, no valor total de R\$425 milhões. Esse financiamento **será integralmente assumido pela São Carlos na entrega da escritura da Torre A**, como parte do pagamento da torre, assim como seus respectivos encargos.



Representação Artística



Foto do Canteiro de Obra EZ Towers em 17 de março de 2014

MERCADO DE CAPITAIS

Composição Acionária

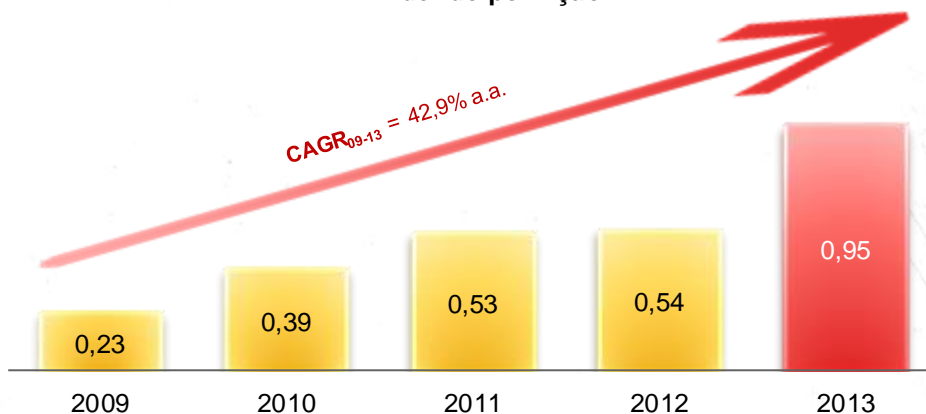
Listada no segmento do Novo Mercado de governança corporativa sob o código EZTC3, a EZTEC possui 146.724.120 ações ordinárias e um *free float* de 33,4%, que corresponde a 49.129.490 ações (19 de março de 2014).

Dividendos

Em Assembleia Geral Ordinária programada para abril de 2014, será proposta a distribuição de R\$139,2 milhões em dividendos referentes aos resultados de 2013. O valor sugerido equivale à R\$0,95 por ação ordinária, o que representa um dividend yield de 3,64% considerando o preço de fechamento de R\$26,09/ação em 19 de março de 2014. Conforme Estatuto Social da Companhia, a distribuição de dividendos anual deve respeitar o limite mínimo de 25% do lucro líquido auferido no exercício, ajustado nos termos da lei 6.404/76.

Dividendos	2013	2012	2011	2010	2009
Lucro Líquido do Exercício (R\$ '000)	585.987	336.166	328.967	243.734	162.931
Ajustes Lei 11.638/07 (R\$ '000)	-	-	-	-	(25.577)
Reserva Legal (R\$ '000)	(29.299)	(16.808)	(16.448)	(12.187)	(6.868)
Dividendos Propostos (R\$ '000)	139.172	79.839	78.130	57.887	32.622
Quantidade de Ações (ex-tesouraria) (mil)	146.724	146.724	146.724	146.724	143.283
Dividendo por Ação (R\$)⁽¹⁾	0,94853	0,54415	0,53249	0,39453	0,22767

Dividendo por Ação



Ativo Líquido

A Companhia tem demonstrado trimestralmente desde 2008, o cálculo de seus ativos líquidos, com objetivo de ressaltar, através de uma síntese das informações contábeis auditadas e gerenciais, o valor patrimonial intrínseco da Companhia, ainda não refletido, completamente, nas demonstrações contábeis:

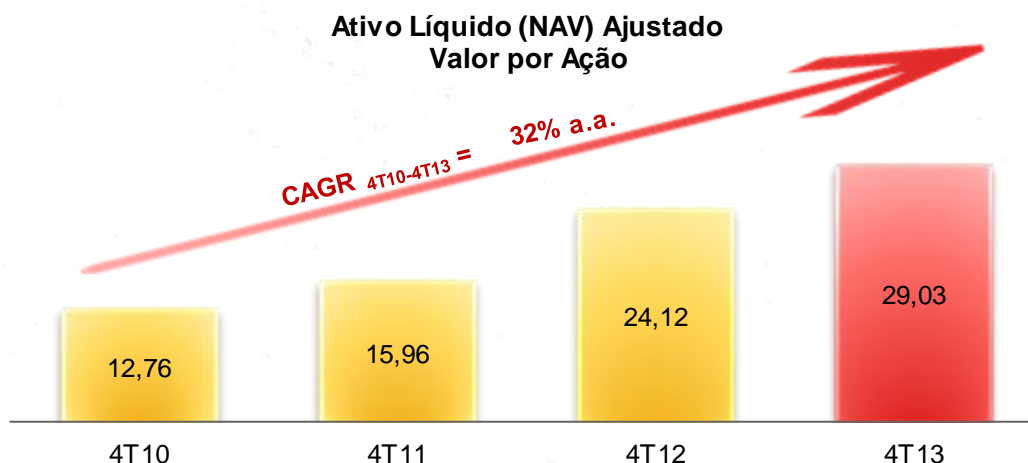
Cálculo do Ativo Líquido (Em milhares de Reais - R\$)	4T13	3T13
Contabilidade - Controladora	1.852.967	1.869.999
(+) Caixa e Aplicações Financeiras	199.325	275.265
(-) Dívida Bruta	(292.932)	(193.357)
(+) CEPAC	0	31.162
(+) Recebíveis Não Performados	1.884.195	2.069.659
(+) Recebíveis Performados	362.753	204.333
(-) Obrigações de Construção	(808.104)	(944.379)
(+) Terrenos em Estoque ⁽¹⁾	551.722	392.631
(-) Terrenos / Aquisição de Cotas a Pagar ⁽²⁾	(130.689)	(60.075)
(+) Ajuste a Valor Presente (AVP) - Realizado	31.229	33.085
(+) Ajuste a Valor Presente (AVP) - Não-Realizado	55.468	61.675
Estoque Gerencial	1.827.732	1.812.155
(+) Unidades em Estoque ⁽³⁾	1.191.732	1.128.850
(+) Projeto em Construção EZ Towers	636.000	636.000
(+) Vendas em Cláusula Suspensiva	0	47.305
Ativo Líquido Compartilhado	578.622	484.135
Ativo Líquido Ajustado Total	4.259.321	4.166.289
Total de Ações	146.724	146.724
Valor por ação estimado no Ativo Líquido Ajustado	29,03	28,40

(1) Valor de terrenos a custo de aquisição.

(2) Contas a pagar pela aquisição de terrenos e aquisição de cotas de participação em projetos.

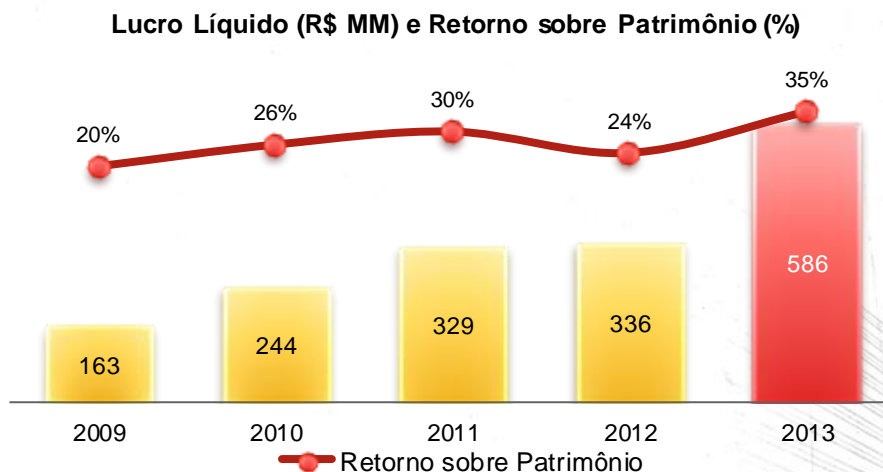
(3) Unidades em estoque em função da tabela de preço vigente.

Importante ressaltar que os terrenos em estoque estão considerados a **valor contábil**, ou seja, valor efetivamente pago no momento da transação, desconsiderando a valorização real que ocorreu no período. Além disso, o cálculo de Ativo Líquido desconsidera o VGV potencial de R\$5,3 bilhões que estes terrenos podem gerar.



Retorno sobre Patrimônio Líquido

No gráfico abaixo, demonstramos a rentabilidade da EZTEC sob a ótica de retorno sobre patrimônio (*return on equity – ROE*). Observa-se sua capacidade recorrente de remunerar o capital de seus acionistas em patamar superior a 20% a.a.. O ROE de 2013 foi positivamente impactado pelo reconhecimento de receita da venda da *Torre A* do projeto corporativo *EZ Towers*, uma vez que as obras já estavam em andamento quando a venda ocorreu. Os impactos desta venda deverão ser sentidos até o final de 2015, quando a construção do projeto deve estar concluída. A Companhia optou pelo crescimento com rígido controle da sua operação e através da geração própria de caixa e com baixa alavancagem. Desta forma, os patamares de retorno observados são reflexos de uma operação eficiente, que cresce com margem bruta elevada e racionalização das despesas comerciais e administrativas, resultando em forte giro de ativos e margem líquida muito acima da média do setor.



EVENTOS SUBSEQUENTES

Dentro do portfólio de produtos EZTEC, se encontra o projeto Cidade Maia, localizado em Guarulhos – Região Metropolitana de São Paulo. Se trata de um projeto com unidades residenciais de 38 a 122m² voltado para o mercado da média renda. O projeto como um todo é composto por 5 fases, totalizando um VGV EZTEC de mais de R\$640 milhões.

Na metade de Dezembro de 2013, a EZTEC lançou as 3 primeiras fases do empreendimento denominadas *Jardim*, *Praça* e *Alameda*. As três fases do projeto totalizam 1.179 unidades, para um VGV EZTEC de R\$352,3 milhões. As duas fases restantes estão programadas para serem lançadas na primeira metade de 2014.

Mesmo considerando a proximidade do lançamento do empreendimento com as festas do final de ano, a Companhia conseguiu contabilizar a venda de 40% das unidades lançadas neste projeto. Atualmente, dados gerencias atuais apontam que esses empreendimentos já estão com, respectivamente, 53%, 77% e 73% de suas unidades comercializadas.



Representação Artística do empreendimento Cidade Maia – fases Jardim, Praça e Alameda

TELECONFERÊNCIAS E CONFERÊNCIAS

Segue abaixo as informações de acesso para as teleconferências dos resultados do quarto trimestre de 2013:

Teleconferência com Webcast (em português)

Data: 20 de março de 2014
Horário: 10h30 (horário de Brasília)
09h30 (horário de Nova Iorque)
Telefone: +55 (11) 3728-5971
Código: EZTEC

Replay: +55 (11) 3127-4999
Código: 63612594
Webcast: www.eztec.com.br/ri

Os links de acesso estarão disponíveis no *website* da Companhia (www.eztec.com.br/ri), na seção de Relações com Investidores.

Teleconferência com Webcast (em inglês)

Data: 20 de março de 2014
Horário: 12h00 (horário de Brasília)
11h00 (horário de Nova Iorque)
Telefone: +1 (412) 317-6776
Código: EZTEC

Replay: +1 (412) 317-0088
Código: 10039665
Webcast: www.eztec.com.br/ir

Os links de acesso estarão disponíveis no *website* da Companhia (www.eztec.com.br/ir), na seção de Relações com Investidores.

Relacionamento com os Auditores Independentes: Em conformidade com a Instrução CVM nº 381/03 informamos que os auditores independentes da Ernst Young Terco Auditores Independentes S/S não prestaram durante o quarto trimestre de 2013 e o exercício de 2012 outros serviços que não os relacionados com auditoria externa. A política da empresa na contratação de serviços de auditores independentes assegura que não haja conflito de interesses, perda de independência ou objetividade.

Informações como o EBITDA, volume de vendas e VGV lançado não foram revisadas pelos auditores independentes.

Disclaimer: Este comunicado contém considerações futuras referentes às perspectivas do negócio, estimativas de resultados operacionais e financeiros, e às perspectivas de crescimento da EZTEC S.A.. Estas são apenas projeções e, como tal, baseiam-se exclusivamente nas expectativas da administração da EZTEC S.A. em relação ao futuro do negócio e seu contínuo acesso a capitais para financiar o plano de negócios da Companhia. Tais considerações futuras dependem, substancialmente, de mudanças nas condições de mercado, regras governamentais, pressões da concorrência, do desempenho do setor e da economia brasileira, entre outros fatores, além dos riscos apresentados nos documentos de divulgação arquivados pela EZTEC S.A. e estão, portanto, sujeitas a mudanças sem aviso prévio.

ANEXO I: FLUXO DE CAIXA CONSOLIDADO

Demonstração de Fluxo de Caixa Consolidado

Períodos findos em 31.dezembro

2013

Valores expressos em milhares de reais - R\$

Lucro Líquido	588.754
Ajustes para Reconciliar o Lucro Líquido com o Caixa Gerado pelas Atividades Operacionais:	(98.449)
Ajuste a Valor Presente Líquido dos Impostos	6.192
Variação Monetária e juros, líquidos	(32.359)
Depreciações e Amortizações	3.623
Amortizações de ágio mais valia	7.420
Ganho em investimentos com compra vantajosa	(9.662)
Baixa de Investimentos	4.502
Equivalência Patrimonial	(104.454)
Imposto de renda e contribuição social - correntes e com recolhimento diferidos	26.286
Baixa de Imobilizado	3
(Aumento) Redução dos Ativos Operacionais:	(489.212)
Contas a Receber de Clientes	(297.639)
Imóveis a Comercializar	(148.656)
Aquisição CEPAC	(45.228)
Despesas Antecipadas	-
Demais Ativos	2.311
Aumento (Redução) dos Passivos Operacionais:	22.510
Adiantamento de Clientes	(6.974)
Juros Pagos	(19.422)
Dividendos recebidos de controlada	33.743
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(19.431)
Fornecedores	20.288
Outros Passivos	14.306
Caixa Gerado (Aplicado) nas Atividades Operacionais	23.603
Fluxo de Caixa das Atividades de Investimentos:	(109.671)
Aplicações Financeiras	(409.658)
Resgate de títulos financeiros	398.955
Ágio na Aquisição de Investimentos	(6.134)
Aquisição de Investimentos	(88.522)
Aquisição de Bens do Imobilizado	(4.312)
Caixa Aplicado nas Atividades de Investimentos	(109.671)
Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamentos:	110.406
Captação de Empréstimos e Financiamentos	268.816
Efeito de participação de acionistas não controladores nas controladas	(1.866)
Amortização de Empréstimos e Financiamentos	(76.704)
Caixa Gerado pelas nas Atividades de Financiamentos	110.406
Aumento (Redução) do Saldo de Caixa e Equivalentes de Caixa	24.338
Caixa e Equivalentes de Caixa no Início do Exercício	228.391
Caixa e Equivalentes de Caixa no Fim do Exercício	62.808

ANEXO II: RECEITA POR EMPREENDIMENTO

Empreendimento	Data Lançamento	Data Entrega Contratual	% EZTEC	% Vendido (Unid.)	Receita Acumulada ⁽¹⁾
2006					
Splendor Vila Mascote	Mar-06	mai-09 e set-09	100%	100%	77.925
Splendor Santana	Mai-06	Nov-09	100%	100%	53.217
Splendor Tatuapé	Ago-06	out-09 e fev-10	100%	98%	81.481
Collori	Nov-06	Nov-09	50%	100%	62.430
Terraço Anália Franco	Nov-06	Nov-09	100%	98%	30.290
2007					
Evidence	Mar-07	Set-10	50%	100%	41.367
Clima Bothanico	Mar-07	dez-09 e mar-10	100%	100%	146.229
Vert	Mar-07	Fev-10	100%	100%	52.526
Clima do Bosque	Jun-07	Mar-10	100%	100%	84.311
Sports Village Ipiranga	Set-07	Jul-10	100%	100%	93.034
sports Village Ipiranga	Out-07	Nov-10	100%	100%	93.034
Ville de France	Out-07	mar-09, mai-09, ago-10 e nov-10	50%	100%	53.678
2008					
Clima do Parque	Mar-08	Set-10	100%	100%	149.253
Bell'Acqua	Abr-08	Out-10	100%	97%	42.171
Prime House Vila Mascote	Jun-08	Abr-11	100%	100%	59.289
Splendor Square	Jun-08	Fev-11	100%	98%	79.970
Premiatto	Jun-08	Jul-11	50%	100%	76.383
Mundeo	Jun-08	Out-10	100%	99%	26.083
Splendor Klabin	Set-08	Mar-11	90%	100%	47.217
Vidabella 1	Out-08	Jun-10	50%	100%	7.254
Chácara Sant'Anna	Nov-08	Ago-11	50%	100%	77.487
2009					
Supéria Moema	Mar-09	Set-11	100%	99%	69.585
Capital Corporate Office	Mai-09	Nov-12	100%	100%	298.853
Le Premier Ibirapuera Parc	Jun-09	Jun-12	100%	100%	88.416
Vidabella 2	Jul-09	Jun-10	50%	100%	7.170
Supéria Paraíso	Ago-09	Nov-11	100%	99%	59.909
Vidabella 3	Out-09	Mar-11	50%	99%	9.905
Vidabella 4	Out-09	Mar-11	50%	100%	9.951
Vidabella 5	Out-09	Mar-11	50%	100%	9.989
Reserva do Bosque	Out-09	Mai-12	50%	91%	26.718
Quality House Jd. Prudência	Nov-09	Set-12	100%	100%	72.389
2010					
Gran Village Club	Jan-10	Dez-12	100%	99%	114.516
Clima Mascote	Fev-10	Dez-12	100%	94%	94.621
Massimo Residence	Mar-10	Set-12	50%	90%	30.177
Up Home	Abr-10	Jan-13	100%	97%	73.476
Quinta do Horto	Mai-10	Fev-13	100%	83%	63.078
Prime House Sacomã	Mai-10	Mai-13	100%	96%	48.614
Sky	Jun-10	Out-13	90%	90%	138.225
Varanda Tremembé	Jun-10	Abr-13	100%	97%	49.537
Sophis	Set-10	Out-13	100%	92%	94.719
Royale Prestige	Out-10	Set-13	60%	79%	203.326
Art'E	Out-10	Nov-13	50%	83%	54.565
Gran Village V. Formosa	Nov-10	Dez-13	100%	89%	104.346
2011					
NeoCorporate Offices	Jan-11	Fev-14	100%	85%	147.342
Up Home Jd. Prudência	Fev-11	Jan-14	100%	100%	68.297
Trend Paulista Offices	Fev-11	Dez-13	50%	92%	77.055
Quality House Sacomã	Fev-11	Fev-14	100%	100%	68.209
Royale Tresor	Mar-11	Mar-14	60%	83%	105.028
Supéria Pinheiros	Jun-11	Ago-14	100%	90%	41.109
Chateau Monet	Jun-11	Ago-14	100%	78%	78.978
Still Vila Mascote	Jun-11	Nov-14	50%	64%	17.620
Sophis Santana	Set-11	Set-14	100%	72%	62.180
Royale Merit	Nov-11	Mar-15	60%	76%	49.872
Vidabella 6 a 10	Dez-11	Set-13 e Set-14	50%	100%	14.430
Up Home Vila Carrão	Dez-11	Jan-15	100%	88%	39.958
Vivart Tremembé	Dez-11	Ago-14	100%	80%	31.202
Gran Village São Bernardo	Dez-11	Dez-14	100%	91%	108.693
2012					
Neo Offices	Fev-12	Mar-14	100%	92%	31.267
Bosque Ventura	Mar-12	Ago-15	70%	94%	42.268
Terraço do Horto	Mai-12	Ago-12	100%	100%	11.935
Massimo Nova Saúde	Jun-12	Mar-15	100%	88%	26.251
In Design	Jun-12	Jul-15	100%	92%	53.143
The View	Jul-12	Abr-12	100%	86%	36.091
Green Work	Jul-12	Abr-15	100%	86%	43.209
Up Home Santana	Ago-12	Ago-15	100%	49%	9.008
Chácara Cantareira	Set-12	Jan-16	50%	76%	11.500
Prime House São Bernardo	Set-12	Out-15	100%	82%	33.638
Parque Ventura	Out-12	Jan-16	70%	97%	28.550
Jardins do Brasil - Abrolhos	Out-12	Jan-16	28%	69%	13.254
Jardins do Brasil - Amazônia	Out-12	Jan-16	28%	63%	12.450
Brasilião	Nov-12	Set-15	45%	86%	13.590
Dez Cantareira	Dez-12	Abr-15	50%	100%	2.981
2013					
EZ Towers	Jan-13	Dez-15	100%	50%	300.974
Le Premier Paraíso	Mar-13	Fev-16	100%	65%	22.789
Premiatto Sacomã	Fev-13	Jan-16	100%	81%	8.966
Splendor Vila Mariana	Mar-13	Out-15	100%	88%	21.236
EZ Mark	Mai-13	Fev-16	100%	61%	69.289
Jardins do Brasil - Mantiqueira	Jul-13	Nov-16	28%	63%	5.682
Centro Empresarial Jardins do Brasil - Torre São Paulo	Jun-13	Set-16	28%	79%	667
Centro Empresarial Jardins do Brasil - Torre Osasco	Jul-13	Set-16	28%	56%	1.032
Massimo Vila Mascote	Set-13	Set-16	100%	46%	17.896
Quality House Ana Costa	Set-13	Fev-17	100%	42%	7.274
Cidade Maia - Alameda	Dez-13	Mar-17	70%	49%	2.047
Cidade Maia - Jardim	Dez-13	Mar-17	70%	23%	1.789
Cidade Maia - Praça	Dez-13	Mar-17	70%	43%	3.586

GLOSSÁRIO

Alto Padrão: Unidade com preço de venda acima de R\$8.000,01 por metro quadrado, na data do lançamento.

CEPACs: Instrumentos de captação de recursos pelas prefeituras para financiar obras públicas de urbanização, são adquiridos por empresas interessadas em ampliar o potencial de construção de uma área. Os CEPACs são considerados ativos de renda variável, uma vez que sua rentabilidade está associada à valorização dos espaços urbanos e podem ser negociados no mercado secundário da Bovespa.

Custo de Imóveis Vendidos: Composto pelo custo de terreno, desenvolvimento de projeto (incorporação), custo de construção e despesas relacionadas ao financiamento à produção (SFH).

Land bank: Banco de Terrenos que a EZTEC detém para futuros empreendimentos que poderão ser adquiridos em espécie, utilização do caixa ou através de permuta com unidades do próprio empreendimento.

Médio-Alto Padrão: Unidade com preço de venda entre R\$6.000,01 e R\$8.000,00 por metro quadrado, na data do lançamento.

Médio Padrão: Unidade com preço de venda entre R\$4.000,01 e R\$6.000,00 por metro quadrado, na data do lançamento.

Método POC (Percentage of Completion): De acordo com as práticas contábeis no Brasil, as receitas são reconhecidas através do método contábil de Evolução Financeira da Obra ("PoC"), medindo-se o andamento da obra até sua conclusão em termos de custos reais incorridos em relação ao total de custos orçados.

Padrão Econômico: Unidade com preço de venda entre R\$2.500,01 até R\$4.000,00 por metro quadrado, na data do lançamento.

Padrão Super Econômico: Unidade com preço de venda inferior a R\$2.500,00 por metro quadrado, na data do lançamento.

Patrimônio de Afetação: Regime pelo qual o patrimônio do empreendimento permanece segregado do patrimônio do incorporador até a conclusão da obra. O caixa do empreendimento também não é afetado em caso de falência ou insolvência do incorporador. Os empreendimentos submetidos a este regime obtêm um RET (Regime Especial Tributário), com o benefício tributário de uma alíquota consolidada de imposto (PIS+COFINS+IR+CSLL) de 4,0% sobre a receita.

Recebíveis Performados: Valores a receber de clientes referentes a unidades concluídas.

Receitas de Vendas a Apropriar: Corresponde às vendas contratadas cuja receita é apropriada em períodos futuros em função da evolução financeira da obra.

Resultado de Venda de Imóveis a Apropriar: Em função do reconhecimento de receitas ser decorrente da evolução financeira da obra (Método PoC), as receitas de incorporação de contratos assinados é reconhecida em períodos futuros. Sendo assim, o Resultado de Venda de Imóveis a Apropriar corresponde às vendas contratadas menos o custo orçado de construção das unidades a serem reconhecidas em períodos futuros.

ROE (Return On Equity): Em português Retorno sobre o Patrimônio Líquido. Indicador financeiro que mede o retorno do capital investido pelos acionistas (patrimônio líquido). Para calculá-lo, basta dividir o lucro líquido da empresa pelo seu patrimônio líquido.

Vendas Contratadas: Valor dos contratos firmados com os clientes, referentes às vendas de Unidades prontas ou para entrega futura.

GVV (Valor Geral de Vendas): Valor obtido ou a ser potencialmente obtido pela venda de todas as Unidades de um determinado empreendimento imobiliário, a um certo preço pré-determinado no lançamento.

GVV EZTEC (Valor Geral de Vendas EZTEC): Valor obtido ou a ser potencialmente obtido pela venda de todas as Unidades de um determinado empreendimento imobiliário, a um certo preço pré-determinado no lançamento, proporcionalmente à sua participação no empreendimento.