



Construindo qualidade de vida

Divulgação de Resultados 2T13

TELECONFERÊNCIAS DOS RESULTADOS 2T13

Teleconferência em Português:

13 de agosto de 2013
10h30 (horário de Brasília)
09h30 (US EST)
Telefone: +55 (11) 3728-5971
Senha: EZTEC
Replay: +55 (11) 3127-4999
Senha: 39698900

Teleconferência em Inglês:

13 de agosto de 2013
12h00 (horário de Brasília)
11h00 (US EST)
Telefone: +1 (412) 317-6776
Senha: EZTEC
Replay: +1 (412) 317-0088
Senha: 10030778

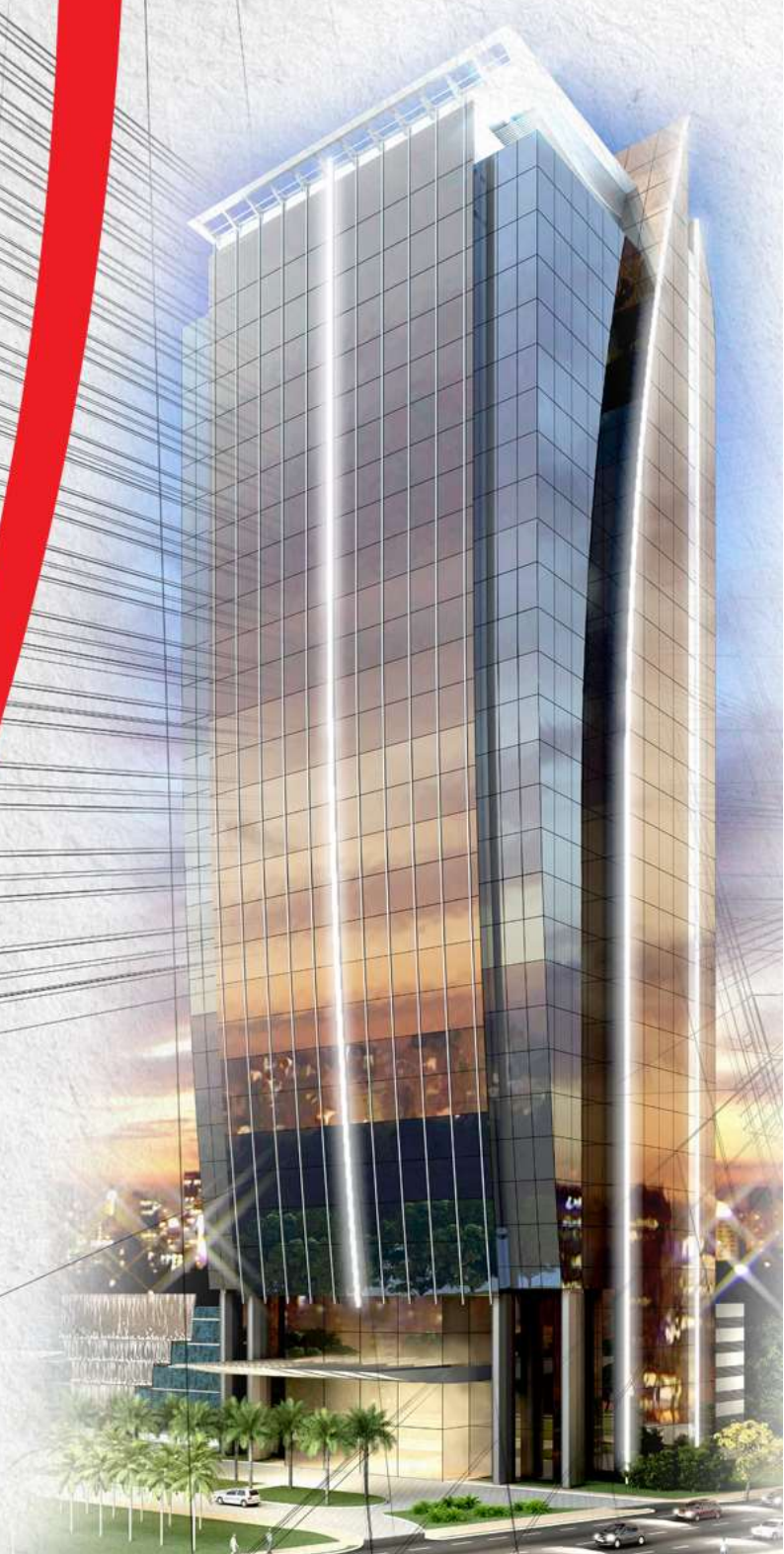
Contate RI:

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\$28,00
No. de ações: 146.724.120
Valor de mercado: R\$4.108MM
Preço de fechamento: 12/08/2013

Para maiores informações
vide página 29.



Lucro Líquido avança 81,5% e atinge R\$287,1 milhões Com Vendas 191,4% maiores, ROE bate 37,7%

São Paulo, 12 de agosto de 2013 - A EZTEC S.A. (BOVESPA: EZTC3), com 34 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 segundo trimestre de 2013 (2T13). 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 o recorde de R\$598,7 milhões no 1S13, crescimento de 93,9% quando comparado ao 1S12;
- O **Lucro Bruto** foi de R\$304,4 milhões no 1S13, aumento de 84,1% no comparativo com o 1S12, com **Margem Bruta** de 50,8%, 10,8 p.p. acima do *Guidance* para o ano;
- O **EBITDA** atingiu R\$283,3 milhões em 1S13, aumento de 92,6% com relação ao 1S12, com **Margem EBITDA** de 47,3%;
- O **Lucro Líquido**, no 1S13, totalizou R\$287,1 milhões, com **Margem Líquida** de 47,9%, 17,9 p.p. acima do *Guidance* projetado, representando **ROE Anualizado de 37,7%**;
- A EZTEC encerrou o 2T13, período com **Caixa, Equivalentes de Caixa e Aplicações Financeiras** de R\$201,5 milhões. Descontadas as dívidas de R\$131,7 milhões, provenientes de financiamento SFH, a Companhia soma um **Caixa Líquido** de R\$69,8 milhões, além de R\$310,9 milhões em Recebíveis de empreendimentos imobiliários Performados, passíveis de securitização e remunerados a IGP-M + 12% a.a.;
- No 2T13 foram **lançados 3 empreendimentos**, o primeiro na cidade de São Paulo e os dois últimos em Osasco, na Região Metropolitana de São Paulo: [i] o empreendimento comercial *EZ Mark*, totalizando 323 unidades, para um VGV próprio de R\$ 333,8 milhões; e duas fases do empreendimento Jardins do Brasil [ii] a fase residencial denominada *Mantiqueira*, com 498 unidades, para um VGV próprio de R\$ 64,4 milhões; [iii] e a fase comercial, denominada *Centro Empresarial Jardins do Brasil - Torre São Paulo*, com 424 salas comerciais para um VGV próprio de R\$33,6 milhões. Estes lançamentos, somados aos lançamentos do 1T13 e à participação adquirida, totalizam **R\$723,9 milhões** no exercício do 1S13, o que corresponde a 55,7% do ponto médio do *Guidance* para o ano de 2013. Considerando a Torre A do *EZ Towers*, foram lançados **R\$1,29 bilhão** no primeiro semestre de 2013;
- As **Vendas Contratadas**, participação EZTEC, tiveram crescimento de 141,6% atingindo **R\$363,0 milhões** no 2T13, e **R\$570,0 milhões** em 1S13, valor líquido de corretagem e distratos. Considerando a venda da Torre A do empreendimento *EZ Towers*, as Vendas atingiram **R\$1,13 bilhão**, crescimento de **191%**;
- Em 30 de junho de 2013, o **Estoque de Terrenos** totalizou **R\$4,0 bilhões** em VGV próprio. O custo médio de aquisição dos terrenos, incluindo os custos com o aumento do potencial construtivo, está em **12,0%** do VGV.

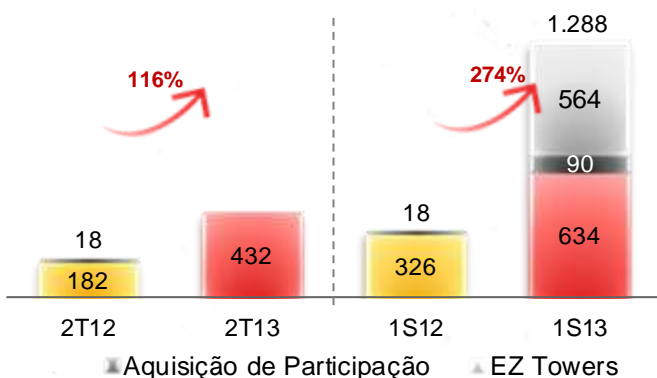
Destques	2T13	2T12	Var. %	1S13	1S12	Var. %
Receita Líquida (R\$ '000)	275.614	157.514	75,0%	598.728	308.838	93,9%
Lucro Bruto (R\$ '000)	140.873	86.811	62,3%	304.376	165.306	84,1%
<i>Margem Bruta</i>	51,1%	55,1%	-4,0 p.p.	50,8%	53,5%	-2,7 p.p.
Lucro Líquido (R\$ '000)	136.360	79.942	70,6%	287.088	158.205	81,5%
<i>Margem Líquida</i>	49,5%	50,8%	-1,3 p.p.	47,9%	51,2%	-3,3 p.p.
Lucro por Ação (R\$)	0,929	0,545	70,6%	1,957	1,078	81,5%
EBITDA (R\$ '000)	133.062	74.933	77,6%	283.327	147.110	92,6%
<i>Margem EBITDA</i>	48,3%	47,6%	0,7 p.p.	47,3%	47,6%	-0,3 p.p.
Número de Empreendim. Lançados	3	3	0,0%	7	5	40,0%
Área Útil Lançada (em mil m ²)	77,1	30,6	151,5%	153,1	68,1	124,7%
Unidades Lançadas	1.245	574	116,9%	1.457	1.120	30,1%
VGV (R\$ '000) ⁽¹⁾	690.128	199.766	245,5%	1.546.266	388.309	298,2%
Participação EZTEC (%)	63%	100%	-37,4 p.p.	83%	89%	-5,3 p.p.
VGV EZTEC (R\$ '000) ⁽²⁾	431.786	199.766	116,1%	1.287.923	343.974	274,4%
Vendas Contratadas EZTEC (R\$ '000)	363.039	150.293	141,6%	1.134.035	389.210	191,4%

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

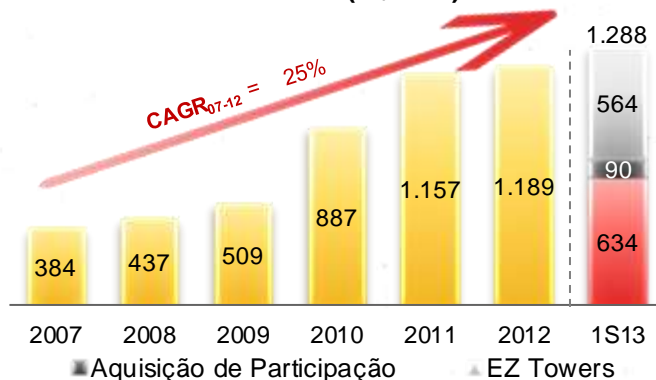
(2) É calculado pela multiplicação do VGV total pelo percentual de participação da Companhia nos empreendimentos.

INDICADORES DE DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO I

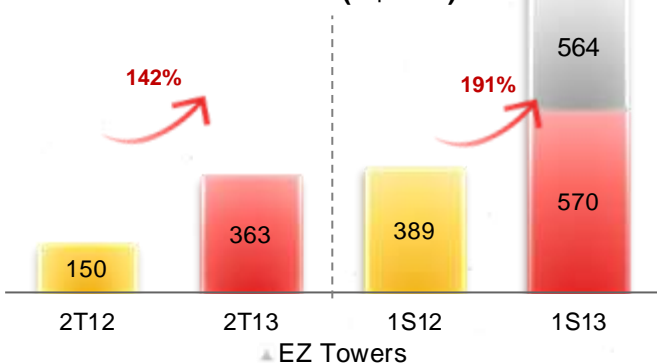
**Lançamentos
% EZTEC (R\$ MM)**



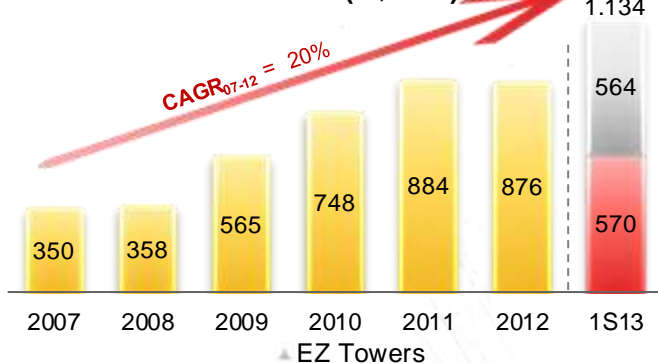
**Lançamentos Acum.
% EZTEC (R\$ MM)**



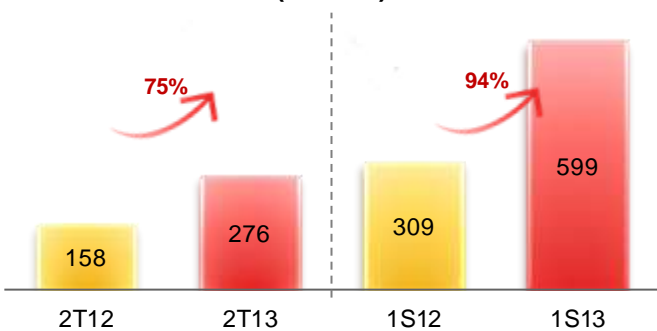
**Vendas Contratadas
% EZTEC (R\$ MM)**



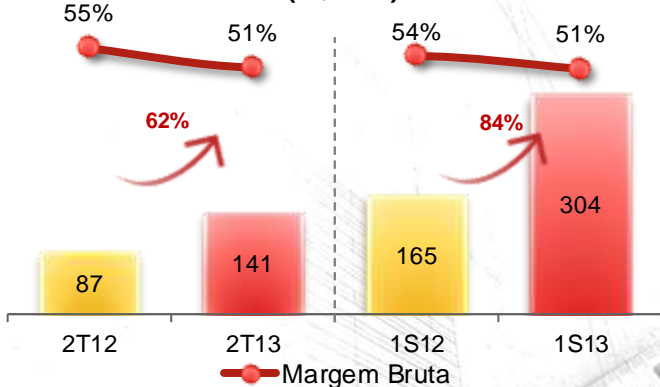
**Vendas Contratadas Acum.
% EZTEC (R\$ MM)**



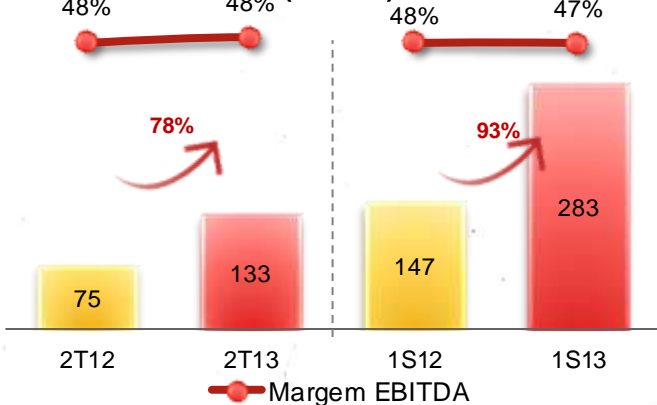
**Receita Líquida
(R\$ MM)**



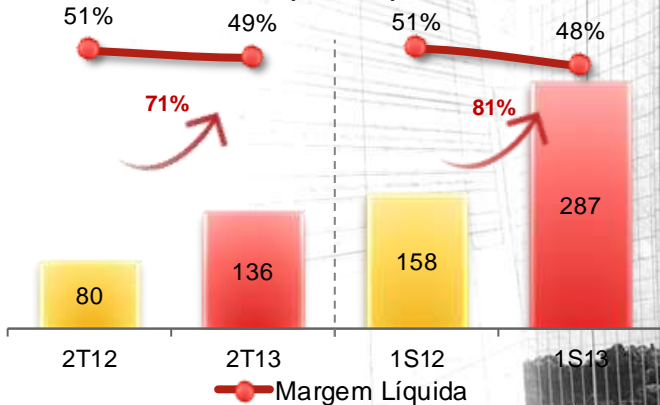
**Lucro Bruto
(R\$ MM)**



**EBITDA
(R\$ MM)**

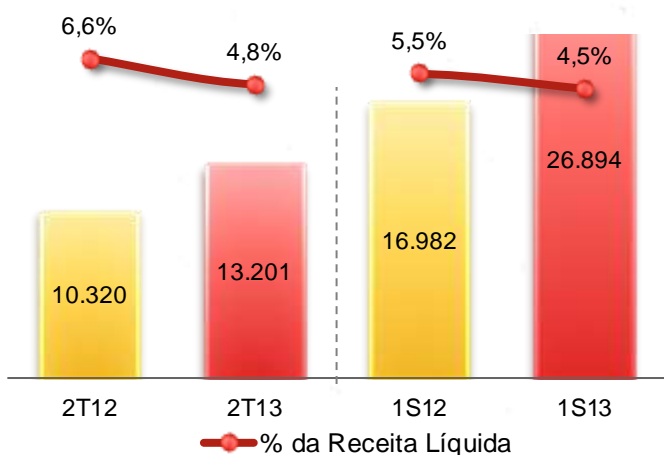


**Lucro Líquido
(R\$ MM)**

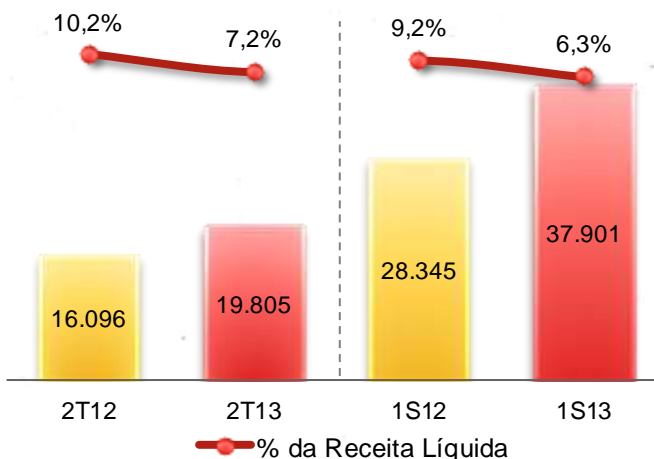


INDICADORES DE DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO II

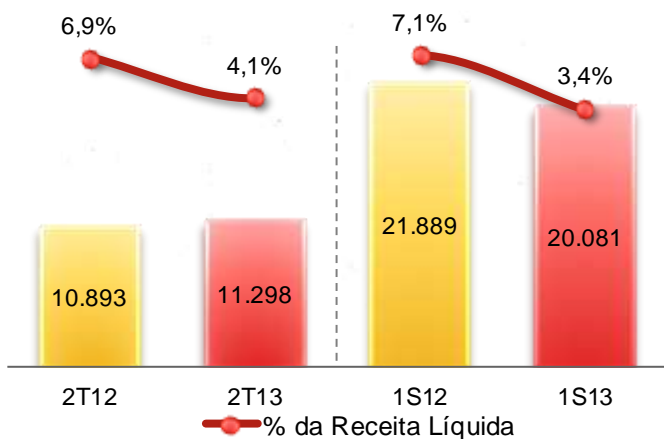
Despesas Comerciais (R\$ Mil)



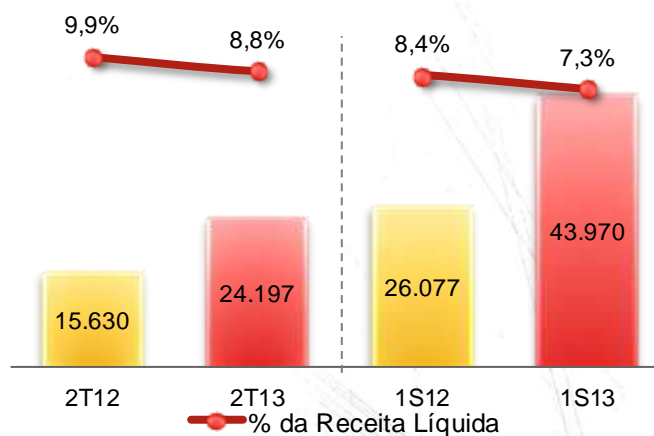
Despesas Administrativas (R\$ Mil)



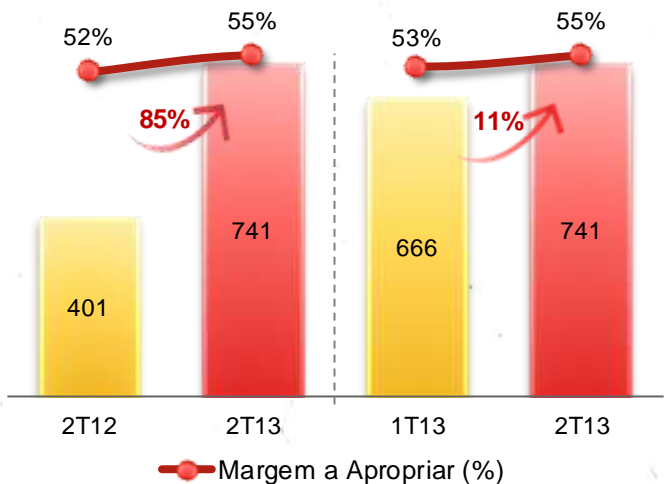
Resultado Financeiro (R\$ Mil)



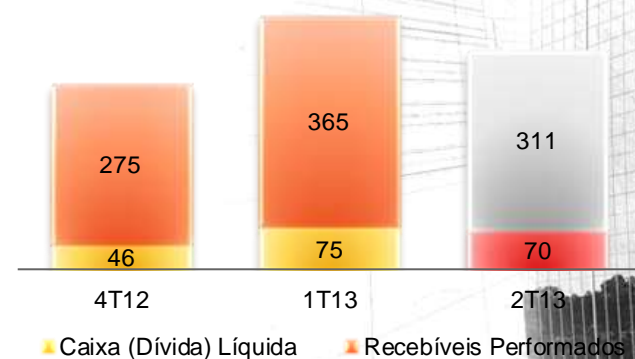
Equivalência Patrimonial (R\$ Mil)



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.....	7
BALANÇO PATRIMONIAL.....	8
INFORMAÇÕES POR SEGMENTO.....	9
DESEMPENHO ECONÔMICO FINANCEIRO	10
Receita Líquida.....	10
Lucro Bruto	11
Despesas Comerciais e Administrativas	12
Outras Receitas e Despesas Operacionais	13
Equivalência Patrimonial	13
EBITDA.....	14
Resultado Financeiro Líquido.....	14
Imposto de Renda e Contribuição Social	14
Lucro Líquido	15
Resultados a Apropriar de Unidades Vendidas.....	15
Contas a Receber.....	16
Caixa Líquido e Endividamento.....	17
INDICADORES OPERACIONAIS	18
Operações	18
Estoque de Terrenos (Land bank)	19
Lançamentos.....	20
Vendas	21
Unidades em Estoque.....	23
PROJETO CORPORATIVO EZ TOWERS	25
MERCADO DE CAPITAIS	26
Composição Acionária	26
Ativo Líquido	26
Retorno sobre Patrimônio Líquido	27
EVENTOS SUBSEQUENTES	28
TELECONFERÊNCIAS E CONFERÊNCIAS	29
ANEXO I: FLUXO DE CAIXA CONSOLIDADO.....	30
ANEXO II: RECEITA POR EMPREENDIMENTO	31
GLOSSÁRIO	32

COMENTÁRIOS DA ADMINISTRAÇÃO

A administração da EZTEC anuncia os resultados do 2T13 e 1S13, destacando o extraordinário momento operacional e financeiro das operações recorrentes da Companhia vivido no segundo trimestre de 2013, além da continuidade do reconhecimento de resultado com a venda do *EZ Towers* no primeiro trimestre. O desempenho em 2013 já permite à Companhia remunerar seu Patrimônio Líquido (ROE anualizado) em 37,7%.

A EZTEC pôde comemorar novamente o lançamento de produtos: [i] de qualidade diferenciada; [ii] rentáveis; [iii] com alta liquidez, como o empreendimento comercial *premium EZ Mark* que, em menos de 3 meses após seu lançamento, se encontra mais de 55% vendido; e [iv] executando e entregando suas obras com qualidade, dentro do prazo e orçamento planejado, como o empreendimento residencial *Prime House Sacomã*, entregue no prazo combinado e com Margem Bruta realizada de 47%. Assim, a EZTEC segue apresentando um modelo de negócios em que o crescimento é aliado à rentabilidade e satisfação do cliente.

No segundo trimestre de 2013, fundamentado numa maior velocidade de vendas e execução de obras, a Companhia apresentou crescimento de 70,6% no Lucro Líquido contra o 2T12, atingindo **R\$136,4 milhões** para uma Margem Líquida de 49,5%. Somando-se os resultados do 2T13 à venda da Torre A do *EZ Towers*, no primeiro trimestre de 2013, a EZTEC atingiu seu recorde histórico de **Lucro Líquido semestral em R\$287,1 milhões**, para uma Margem Líquida de 47,9%, 17,9 p.p. acima do *Guidance* projetado para o exercício. Deve-se destacar, ainda, o resultado proveniente da Venda de empreendimentos concluídos ao longo do trimestre que, como sempre entregues dentro dos custos orçados e aproveitando-se da apreciação obtida desde seu lançamento, contribuem de forma positiva com as Margens e Lucros.

Os Lançamentos foram de **R\$431,8 milhões** no segundo trimestre de 2013, acumulando **R\$723,9 milhões** até o final do 1S13, crescimento de 110,5% contra o mesmo período do ano anterior. Considerando o *Guidance* para 2013, na faixa de R\$1,2 bilhão a R\$1,4 bilhão, o volume atingido no 1S13, representa 55,7% do seu ponto médio. Considerando os R\$564 milhões da Torre A do empreendimento *EZ Towers*, a Companhia lançou **R\$1,29 bilhão** no primeiro semestre de 2013, volume 274% maior que no mesmo período do ano anterior.

As Vendas Contratadas, líquidas de distratos e corretagem, atingiram **R\$363,0 milhões** no 2T13 e **R\$570,0 milhões** no 1S13, crescimento de 46,5% contra o mesmo período do ano anterior. É importante destacar a boa performance de Vendas dos empreendimentos lançados em trimestres anteriores, representando 55% do total vendido no trimestre. Isso demonstra a eficácia das campanhas de vendas da EZTEC que foram realizadas ao longo do semestre. Além disso, vale destacar a crescente importância da Tec Vendas, sendo esta responsável por 64% das vendas totais do semestre e por praticamente 100% das vendas de empreendimentos concluídos. Por fim, considerando a Venda da Torre A do empreendimento *EZ Towers*, as Vendas Contratadas atingiram **R\$1,13 bilhão no 1S13**, mais um recorde para a Companhia e volume 191% maior que no 1S12.

Em termos de *Land Bank*, o 1S13 se mostrou um período interessante para aquisição de terrenos. Foram adquiridos 7 novos terrenos, todos, exceto por um, na cidade São Paulo, adicionando um VGV potencial de **R\$714,9 milhões** ao *Land Bank*. Todas as aquisições foram feitas seguindo os mesmos critérios de rentabilidade de períodos anteriores. Desta forma, a EZTEC encerrou o período com **R\$4,0 bilhões** em seu banco de terrenos, a um custo médio de aquisição de 12,0% do VGV.

O 1S13 foi um período de intenso desembolso de Caixa pela Companhia. Nele foram realizados grandes investimentos em aquisições de terrenos, campanhas comerciais e evolução de obras. Ainda assim, a Companhia encerrou o segundo trimestre de 2013 com **Caixa Líquido de R\$69,8 milhões**. Nossa posição de Caixa e Aplicações Financeiras, ao final do 2T13, foi de R\$201,5 milhões, com Endividamento em R\$131,7 milhões (exclusivos de linhas do SFH aplicados à produção). Além disso, nossos Recebíveis Performados atingiram R\$310,9 milhões, remunerados a IGPM + 12% ao ano e passíveis de securitização, podendo ser convertido em Caixa a qualquer momento, caso seja do interesse da Companhia.

Como eventos subsequentes, deve-se destacar a aprovação da MP° 610, no dia 17 de julho de 2013, que mantém as medidas da extinta MP°601 em vigor, sendo assim, as alíquotas de PIS+COFINS estão fixadas em 2,08% e as alíquotas de IR+CSLL em 1,92%, resultando em uma alíquota consolidada de 4% sobre o faturamento para incorporações submetidas ao Regime Especial de Tributação do Patrimônio de Afetação.

Desta forma, a administração da EZTEC mais uma vez celebra o resultado recorde alcançado, proveniente de uma operação sustentável, com foco na rentabilidade, gerando valor para acionistas, clientes, colaboradores e fornecedores.

Administração EZTEC.

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

Demonstração de Resultado Consolidado						
Períodos findos em 30 junho	2T13	2T12	Var. %	1S13	1S12	Var. %
Valores expressos em milhares de reais - R\$						
Receita Operacional Bruta	297.288	170.719	74,1%	639.877	340.437	88,0%
(+) Receita de Venda Imóveis	293.829	168.346	74,5%	634.128	335.855	88,8%
(+) Receita de Prestação de Serviços e Locações	3.459	2.373	45,8%	5.749	4.582	25,5%
Receita Bruta	297.288	170.719	74,1%	639.877	340.437	88,0%
Deduções da Receita Bruta	(21.674)	(13.205)	64,1%	(41.149)	(31.599)	30,2%
(-) Cancelamento de Vendas	(15.235)	(7.527)	102,4%	(26.891)	(21.119)	27,3%
(-) Impostos Incidentes sobre Vendas	(6.439)	(5.678)	13,4%	(14.258)	(10.480)	36,0%
Receita Líquida	275.614	157.514	75,0%	598.728	308.838	93,9%
Custo dos Imóveis Vendidos e Serviços Prestados	(134.741)	(70.703)	90,6%	(294.352)	(143.532)	105,1%
Lucro Bruto	140.873	86.811	62,3%	304.376	165.306	84,1%
<i>Margem Bruta</i>	<i>51,1%</i>	<i>55,1%</i>	<i>-4,0 p.p.</i>	<i>50,8%</i>	<i>53,5%</i>	<i>-2,7 p.p.</i>
(Despesas) / Receitas Operacionais	(8.733)	(11.698)	-25,3%	(22.657)	(17.971)	26,1%
(-) Despesas Comerciais	(13.201)	(10.320)	27,9%	(26.894)	(16.982)	58,4%
(-) Despesas Administrativas	(17.934)	(14.519)	23,5%	(34.383)	(25.275)	36,0%
(-) Honorários da Administração	(1.871)	(1.577)	18,6%	(3.518)	(3.070)	14,6%
(-) Outras (Despesas) / Receitas Operacionais	76	(912)	-108,3%	(1.832)	1.279	-243,2%
(+) Equivalência Patrimonial	24.197	15.630	54,8%	43.970	26.077	68,6%
Lucro Operacional antes dos Efeitos Financeiros	132.140	75.113	75,9%	281.719	147.335	91,2%
<i>Margem Operacional</i>	<i>47,9%</i>	<i>47,7%</i>	<i>0,3 p.p.</i>	<i>47,1%</i>	<i>47,7%</i>	<i>-0,7 p.p.</i>
Resultado Financeiro Líquido	11.298	10.893	3,7%	20.081	21.889	-8,3%
(-) Despesas Financeiras	(341)	(475)	-28,2%	(5.576)	(886)	529,3%
(+) Receitas Financeiras	11.639	11.368	2,4%	25.657	22.775	12,7%
Resultado Operacional	143.438	86.006	66,8%	301.800	169.224	78,3%
Lucro Antes do Imposto de Renda e Contrib. Social	143.438	86.006	66,8%	301.800	169.224	78,3%
Imposto de Renda e Contribuição Social	(6.620)	(5.415)	22,3%	(13.726)	(9.847)	39,4%
(-) Correntes	(6.041)	(3.715)	62,6%	(10.646)	(6.672)	59,6%
(-) Diferidos	(579)	(1.700)	-65,9%	(3.080)	(3.175)	-3,0%
Lucro Líquido	136.818	80.591	69,8%	288.074	159.377	80,8%
Atribuível aos Acionistas Não Controladores	(458)	(649)	-29,4%	(986)	(1.172)	-15,9%
Atribuível aos Acionistas Controladores	136.360	79.942	70,6%	287.088	158.205	81,5%
<i>Margem Líquida</i>	<i>49,5%</i>	<i>50,8%</i>	<i>-1,3 p.p.</i>	<i>47,9%</i>	<i>51,2%</i>	<i>-3,3 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 30.junho	2T13	1T13	Var. %
Valores expressos em milhares de reais - R\$			
ATIVO	2.412.874	2.244.055	7,5%
CIRCULANTE	1.114.895	1.149.002	-3,0%
Caixa e Equivalentes de Caixa	44.087	45.782	-3,7%
Aplicações Financeiras	157.406	127.285	23,7%
Contas a Receber de Clientes	528.858	584.538	-9,5%
Provisão para Devedores Duvidosos	0	0	n.a.
Imóveis a Comercializar	340.035	344.927	-1,4%
Impostos a Compensar	1.591	1.488	6,9%
Impostos Antecipados	0	0	n.a.
CEPAC	25.002	25.002	0,0%
Despesas Antecipadas	7.670	7.613	0,7%
Outros Créditos	10.246	12.367	-17,2%
NÃO CIRCULANTE	1.297.979	1.095.053	18,5%
Contas a Receber de Clientes	583.511	487.567	19,7%
Imóveis a Comercializar	282.130	232.022	21,6%
Impostos a Compensar	15.594	21.263	-26,7%
Impostos Antecipados	0	0	n.a.
Partes Relacionadas	14.782	11.875	24,5%
CEPAC	50.445	50.458	0,0%
Despesas Antecipadas	3.610	4.472	-19,3%
Outros Créditos	3.880	3.771	2,9%
Investimentos	332.654	272.103	22,3%
Imobilizado	6.065	5.843	3,8%
Intangível	5.308	5.679	-6,5%
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	2.412.874	2.244.055	7,5%
CIRCULANTE	301.575	314.820	-4,2%
Fornecedores	44.243	45.984	-3,8%
Obrigações Trabalhistas	12.216	10.625	15,0%
Obrigações Fiscais	6.429	4.401	46,1%
Empréstimos e Financiamentos	8.174	15.632	-47,7%
Contas a Pagar	7.096	6.307	12,5%
Provisão para Garantia	4.086	4.475	-8,7%
Adiantamento de Clientes	28.819	28.918	-0,3%
Terrenos a Pagar	89.652	95.365	-6,0%
Dividendos a Pagar	79.840	79.840	0,0%
Partes Relacionadas	17	17	0,0%
Impostos com Recolhimento Diferido	21.003	23.256	-9,7%
NÃO CIRCULANTE	160.497	115.250	39,3%
Empréstimos e Financiamentos	123.562	82.014	50,7%
Terrenos a Pagar	0	0	n.a.
Provisão para Garantia	4.377	3.268	33,9%
Provisão para Contingências	6.542	6.540	0,0%
Impostos com Recolhimento Diferido	23.692	20.294	16,7%
Outros Débitos com Terceiros	2.324	3.134	-25,8%
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	1.950.802	1.813.985	7,5%
PATRIMÔNIO LÍQUIDO DOS ACIONISTAS CONTROLADORES	1.941.749	1.805.389	7,6%
Capital Social	1.050.000	1.050.000	0,0%
Reserva de Capital	38.297	38.297	0,0%
Reservas de Lucros	566.364	566.364	0,0%
Resultado do Período	287.088	150.728	90,5%
PARTICIPAÇÃO DOS ACIONISTAS NÃO CONTROLADORES	9.053	8.596	5,3%

INFORMAÇÕES POR SEGMENTO

Demonstração de Resultado por Segmento (Em milhares de reais - R\$)	Comercial			Residencial		
	1S13	1S12	Var. %	1S13	1S12	Var. %
Receita Líquida	305.785	88.891	244,0%	292.943	219.947	33,2%
Custo dos Imóveis Vendidos e dos Serviços Prestados	(137.623)	(26.098)	427,3%	(156.729)	(117.434)	33,5%
Lucro Bruto	168.162	62.793	167,8%	136.214	102.513	32,9%
Margem Bruta (%)	55,0%	70,6%	-15,6 p.p.	46,5%	46,6%	-0,1 p.p.
Despesas Comerciais	(8.379)	(4.927)	70,1%	(18.515)	(12.055)	53,6%

Balanco Patrimonial por Segmento (Em milhares de reais - R\$)	Comercial			Residencial		
	2T13	4T12	Var. %	2T13	4T12	Var. %
ATIVO						
Contas a Receber de Clientes	376.748	217.331	73,4%	735.621	740.383	-0,6%
Imóveis a Comercializar	172.451	184.947	-6,8%	449.714	392.638	14,5%
PASSIVO						
Empréstimos e Financiamentos	56.364	-	n.a.	75.372	104.406	-27,8%
Adiantamento de Clientes	11.696	21.392	-45,3%	17.123	11.770	45,5%

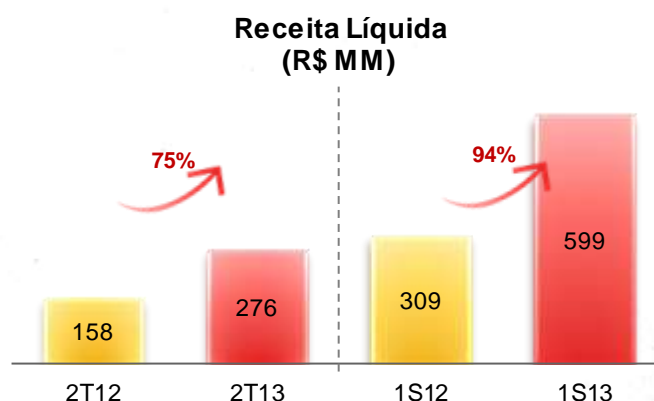
Informações Operacionais por Segmento	Comercial			Residencial		
	1S13	1S12	Var. %	1S13	1S12	Var. %
Número de Empreendimentos Lançados	3	1	200,0%	4	4	0,0%
VGV (R\$ '000)	1.019.976	40.759	2402,5%	526.290	347.550	51,4%
Área Útil Lançada (mil m²)	85,6	3,7	2227,9%	67,4	64,1	5,2%
Unidades Lançadas (unidades)	748	96	679,2%	710	1.024	-30,7%
Valor Médio da Unidade Vendida (R\$ '000)	1.363,6	424,6	221,2%	741,3	339,4	118,4%
Preço Médio dos Lançamentos (R\$/m²)	11.910	11.079	7,5%	7.807	5.422	44,0%
Participação EZTEC (%)	91,3%	100,0%	-8,7 p.p.	67,7%	87,2%	-19,5 p.p.
VGV EZTEC (R\$ '000)	931.394	40.759	2185,1%	356.529	303.215	17,6%
Vendas Contratadas EZTEC (R\$ '000)	734.951	205.491	257,7%	399.084	396.464	0,7%
Vendas Contratadas (unidades)	181	278	-34,9%	1.208	1.376	-12,2%

DESEMPENHO ECONÔMICO FINANCEIRO

Destaques Financeiros		2T13	2T12	Var.%	1S13	1S12	Var.%
Receita Bruta (R\$ '000)	-	297.288	170.719	74,1%	639.877	340.437	88,0%
Receita Líquida (R\$ '000)	pág. 10	275.614	157.514	75,0%	598.728	308.838	93,9%
Custo Imóveis Vendidos e Serv. Prest. (R\$ '000)	pág. 11	(134.741)	(70.703)	90,6%	(294.352)	(143.532)	105,1%
Lucro Bruto (R\$ '000)	pág. 11	140.873	86.811	62,3%	304.376	165.306	84,1%
Margem Bruta (%)		51,1%	55,1%	-4,0 p.p.	50,8%	53,5%	-2,7 p.p.
Despesas Comerciais (R\$ '000)	pág. 12	(13.201)	(10.320)	27,9%	(26.894)	(16.982)	58,4%
Despesas Gerais e Administrativas (R\$ '000)	pág. 12	(19.805)	(16.096)	23,0%	(37.901)	(28.345)	33,7%
Outras Despesas/Receitas Operacionais (R\$ '000)	pág. 13	76	(912)	-108,3%	(1.832)	1.279	-243,2%
Equivalência Patrimonial (R\$ '000)	pág. 13	24.197	15.630	54,8%	43.970	26.077	68,6%
EBITDA (R\$ '000)	pág. 14	133.062	74.933	77,6%	283.327	147.110	92,6%
Margem EBITDA (%)		48,3%	47,6%	0,7 p.p.	47,3%	47,6%	-0,3 p.p.
Resultado Financeiro Líquido (R\$ '000)	pág. 14	11.298	10.893	3,7%	20.081	21.889	-8,3%
Imposto de Renda e Contribuição Social (R\$'000)	pág. 14	(6.620)	(5.415)	22,3%	(13.726)	(9.847)	39,4%
Lucro Líquido (R\$ '000)	pág. 15	136.360	79.942	70,6%	287.088	158.205	81,5%
Margem Líquida (%)		49,5%	50,8%	-1,3 p.p.	47,9%	51,2%	-3,3 p.p.
Lucro por Ação (R\$) ⁽¹⁾		0,929	0,545	70,6%	1,957	1,078	81,5%

Receita Líquida

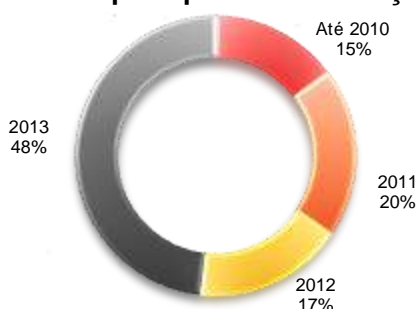
A Receita de Vendas relativa às incorporações é apropriada ao resultado utilizando-se o método de percentual de evolução financeira de cada empreendimento (PoC), sendo esse percentual mensurado em razão do custo incorrido em relação ao custo total orçado das unidades vendidas, em linha ao procedimento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



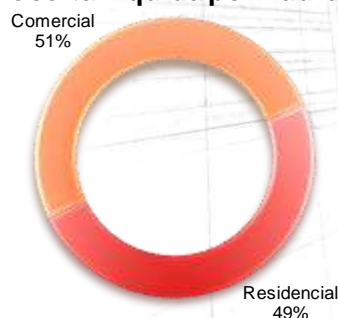
A Receita Líquida, no 2T13, atingiu R\$275,6 milhões, crescimento de 75,0% em relação ao 2T12 e R\$598,7 milhões no 1S13, crescimento de 93,9% contra o 1S12. O forte incremento da receita no semestre deveu-se principalmente à: [i] venda da Torre A do *EZ Towers*, com receiptamento relativo ao custo total incorrido até o final do trimestre; [ii] performance de vendas que derrubou as cláusulas suspensivas de todos os empreendimentos lançados, possibilitando seu reconhecimento de receita (exceto pelos empreendimentos *Jardins do Brasil – Mantiqueira* e *Centro Empresarial Jardins do Brasil – Torre São Paulo* que foram lançados no último final de semana do 2T13 e não tiveram suas vendas registradas); [iii] ao incremento no volume de obras em execução ao longo do semestre; e [iv] forte venda, no 2T13, de unidades em estoque.

Dados Gerenciais – 1S13

Receita Líquida por Ano de Lançamento



Receita Líquida por Padrão



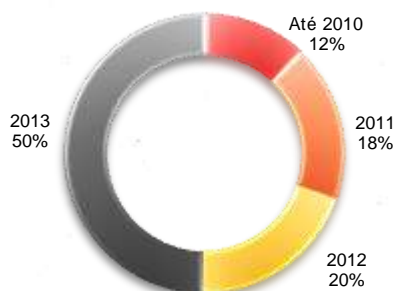
Custo dos Imóveis Vendidos e Serviços Prestados

O Custo dos Imóveis Vendidos e Serviços Prestados é composto, 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\$294,4 milhões em 1S13, contra R\$143,5 milhões em 1S12, 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 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:

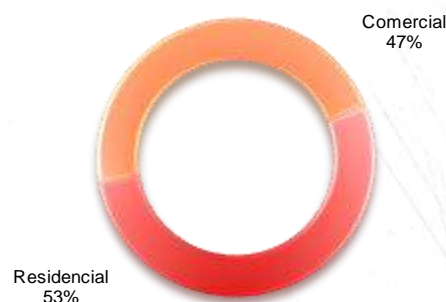
Custos por Natureza (Em milhares de reais - R\$)	2T13	2T12	Var.%	1S13	1S12	Var.%
Custo de Obra / Terrenos	(130.606)	(67.855)	92,5%	(287.339)	(138.314)	107,7%
Encargos Financeiros Capitalizados	(3.089)	(2.075)	48,9%	(4.755)	(3.776)	25,9%
Manutenção / Garantia	(1.046)	(773)	35,3%	(2.258)	(1.442)	56,6%
Total Custos Mercadorias Vendidas	(134.741)	(70.703)	90,6%	(294.352)	(143.532)	105,1%

Dados Gerenciais – 1S13

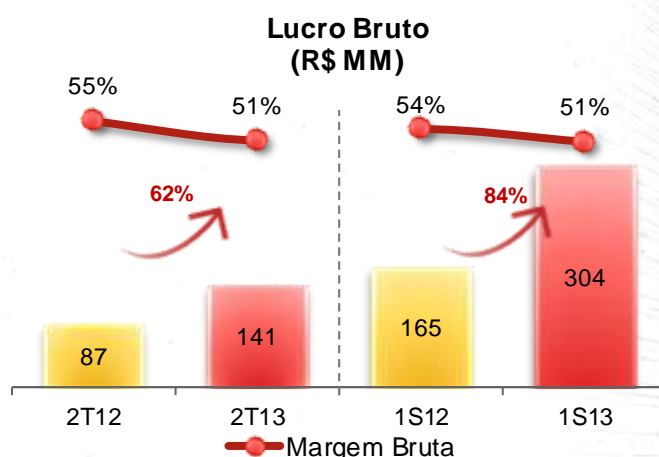
Custo Imóveis Vendidos por Ano de Lançamento



Custo Imóveis Vendidos por Padrão



Lucro Bruto



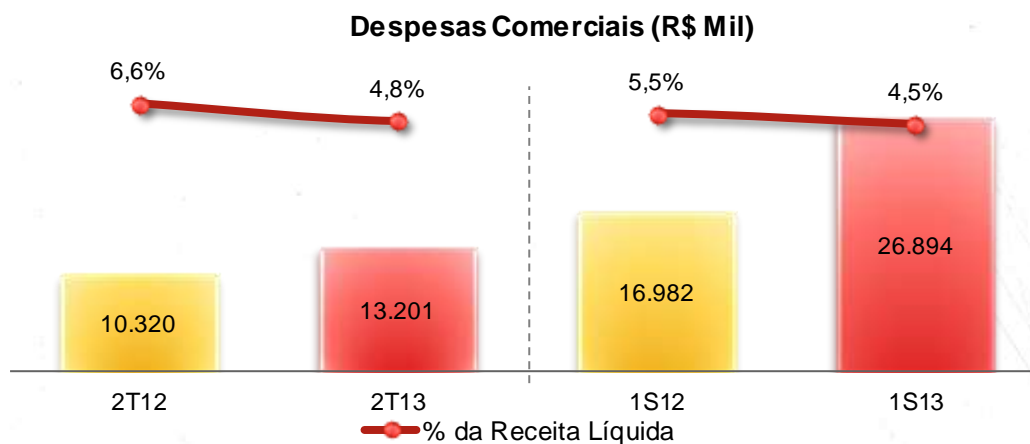
O Lucro Bruto, no 2T13, alcançou R\$140,9 milhões, aumento de 62,3% em relação ao 2T12, para uma Margem Bruta de 51,1%. No 1S13, o Lucro Bruto alcançou R\$304,4 milhões, aumento de 84,1% em relação ao 1S12, para uma Margem Bruta de 50,8%. Dado o rígido controle de custos da EZTEC, é possível afirmar que o incremento no Lucro Bruto se justifica pelo: [i] resultado da venda da Torre A; [ii] à superação das cláusulas suspensivas dos empreendimentos lançados; [iii] ao crescimento no volume de obras em execução; e [iv] às Vendas, no 2T13, de unidades em estoque. Em relação à Margem Bruta, conforme mencionado anteriormente, deve-se considerar o reflexo contábil do Ajuste a Valor Presente (AVP), que, decorrente do cronograma de recebimento das parcelas e ao descasamento entre este e o reconhecimento de Receita, postergou o reconhecimento de R\$11,1 milhões de Receita no semestre, sem postergar a proporção de custos equivalentes.

Despesas Comerciais e Administrativas

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

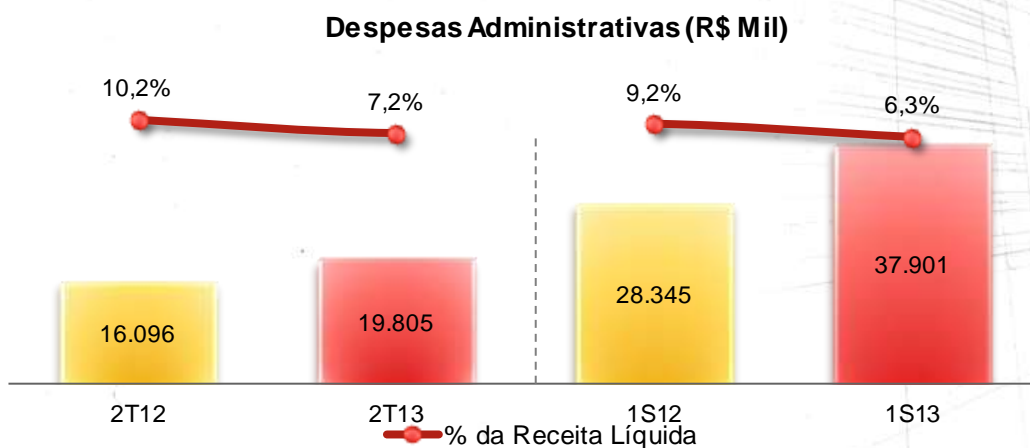
Despesas Comerciais e Administrativas (Em milhares de Reais - R\$)	2T13	2T12	Var.%	1S13	1S12	Var.%
Despesas Comerciais	(13.201)	(10.320)	27,9%	(26.894)	(16.982)	58,4%
% da Receita Líquida	4,8%	6,6%	-1,8 p.p.	4,5%	5,5%	-1,0 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	(19.805)	(16.096)	23,0%	(37.901)	(28.345)	33,7%
% da Receita Líquida	7,2%	10,2%	-3,0 p.p.	6,3%	9,2%	-2,8 p.p.
Despesas Administrativas	(17.934)	(14.519)	23,5%	(34.383)	(25.275)	36,0%
Honorários da Administração	(1.871)	(1.577)	18,6%	(3.518)	(3.070)	14,6%
Total de Despesas Comerciais e Administrativas	(33.006)	(26.416)	24,9%	(64.795)	(45.327)	43,0%
% da Receita Líquida	12,0%	16,8%	-4,8 p.p.	10,8%	14,7%	-3,9 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.**



O incremento no volume das Despesas Comerciais deve-se: [i] ao reconhecimento das despesas de comercialização do *EZ Towers*; [ii] construção de *stands* de vendas de projetos no 2T13 e a serem lançados no segundo semestre; e [iii] aos gastos com campanhas de vendas realizadas ao longo do 1S13, como o "EZTEC Compra Certa", com foco em dar liquidez ao estoque da Companhia.

Despesas Comerciais por Natureza (Em milhares de reais - R\$)	2T13	2T12	Var.%	1S13	1S12	Var.%
Despesas com Publicidade e Outros	(11.476)	(6.504)	76,4%	(21.627)	(11.011)	96,4%
Despesas com "Stand"	(1.725)	(3.816)	-54,8%	(5.267)	(5.971)	-11,8%
Total Despesas Comerciais	(13.201)	(10.320)	27,9%	(26.894)	(16.982)	58,4%



As Despesas Gerais e Administrativas totalizaram R\$19,8 milhões no segundo trimestre de 2013. O índice Despesa Administrativa / Receita Líquida ficou em 6,3% no ano, diminuição de 2,8 p.p. em relação a 1S12, em razão do maior volume de receita reconhecida no período.

Cabe ressaltar que as despesas administrativas da EZTEC contemplam todos os gastos com seu modelo de negócio integrado. No 2T13, a unidade de negócio de **engenharia** foi responsável por 16,0% das despesas administrativas ao passo que a **incorporadora**, conjuntamente com a **imobiliária**, pelos demais 84,0%.

Despesas Gerais e Administrativas por Natureza (Em milhares de reais - R\$)	2T13	2T12	Var.%	1S13	1S12	Var.%
Despesas com Salários e Encargos ⁽¹⁾	(9.536)	(7.069)	34,9%	(16.508)	(13.228)	24,8%
Despesas com Benefícios e Empregados	(2.315)	(1.242)	86,4%	(4.802)	(1.931)	148,7%
Despesas de Depreciações e Amortizações	(982)	(470)	108,9%	(1.940)	(948)	104,6%
Despesas com Serviços Prestados	(4.935)	(4.541)	8,7%	(9.257)	(7.783)	18,9%
Despesas com Aluguéis e Condomínios	(715)	(531)	34,7%	(1.276)	(1.056)	20,8%
Despesas com Conservação de imóveis	(225)	(184)	22,3%	(469)	(268)	75,0%
Despesas com Taxas e Emolumentos	472	(243)	-294,2%	(443)	(283)	56,5%
Demais Despesas	(1.569)	(1.816)	-13,6%	(3.206)	(2.848)	12,6%
Total Despesas Gerais e Administrativas	(19.805)	(16.096)	23,0%	(37.901)	(28.345)	33,7%

(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\$)	2T13	2T12	Var.%	1S13	1S12	Var.%
Total de Outras Despesas e Receitas Operacionais	76	(912)	-108%	(1.832)	1.279	-243,2%
% da Receita Líquida	0,0%	0,6%	-0,6 p.p.	0,3%	-0,4%	0,7 p.p.
Despesas Tributárias	(701)	(585)	19,8%	(2.901)	(2.498)	16,1%
Outras Despesas e Receitas Operacionais	777	(327)	-337,6%	1.069	3.777	-71,7%
Equivalência Patrimonial	24.197	15.630	55%	43.970	26.077	68,6%
% da Receita Líquida	8,8%	9,9%	-1,1 p.p.	7,3%	8,4%	-1,1 p.p.

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

Equivalência Patrimonial

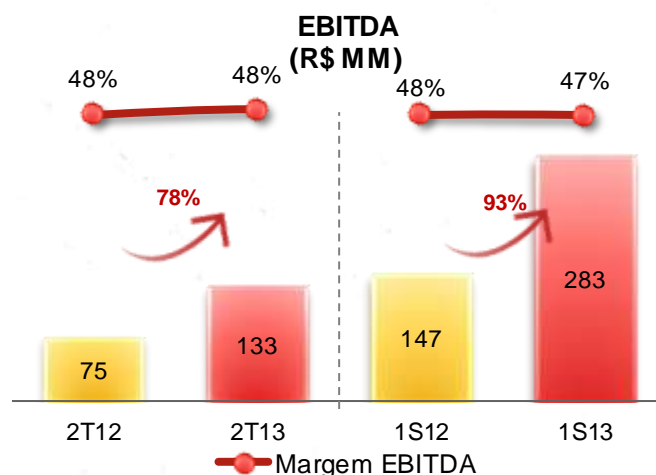
Em 2013, as normas do IFRS 10 e 11, que tratam de operações controladas em conjunto, entraram em vigor. Adotando-se o normativo CPC 19, a parcela dos ativos e passivos, receitas e despesas deixam de ser consolidadas proporcionalmente em empreendimentos não-controlados pela EZTEC.

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 Com partilhadas (Em R\$ MM)	2T13	2T12	Var.%	1S13	1S12	Var.%
Receita Líquida	63,7	42,7	49,3%	116,0	76,0	52,6%
Custo dos Imóveis Vendidos e dos Serviços Prestados	33,6	22,7	47,6%	62,0	41,3	50,2%
Lucro Bruto	30,2	20,0	51,2%	54,0	34,7	55,5%
Margem Bruta (%)	47,3%	46,7%	0,6 p.p.	46,5%	45,7%	0,9 p.p.
Despesas Comerciais	4,2	3,2	31,6%	6,9	5,8	17,9%
Lucro Líquido	24,2	15,6	54,8%	44,0	26,1	68,6%
Margem Líquida (%)	38,0%	36,6%	1,4 p.p.	37,9%	34,3%	3,6 p.p.
Participação Média (% Receita)	53,9%	48,4%	5,5 p.p.	50,9%	47,1%	3,8 p.p.

EBITDA



No 1S13 o EBITDA atingiu R\$283,3 milhões, aumento de 92,6% em relação ao 1S12, com margem EBITDA de 47,3%. 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\$)	2T13	2T12	Var.%	1S13	1S12	Var.%
Lucro Líquido	136.360	79.942	70,6%	287.088	158.205	81,5%
IR/CSLL	6.620	5.415	22,3%	13.726	9.847	39,4%
Resultado Financeiro Líquido	(11.298)	(10.893)	3,7%	(20.081)	(21.889)	-8,3%
Depreciação	1.380	469	194,2%	2.594	947	173,9%
EBITDA ⁽¹⁾	133.062	74.933	77,6%	283.327	147.110	92,6%
Margem EBITDA (%)	48,3%	47,6%	0,7 p.p.	47,3%	47,6%	-0,3 p.p.

(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 2T13 o Resultado Financeiro Líquido totalizou R\$11,3 milhões, sendo R\$7,4 milhões de receita referentes aos Juros sobre a Carteira de Recebíveis Performados, dada a entrega de projetos no trimestre. Para o mesmo período do ano anterior o Resultado Financeiro Líquido foi de R\$10,9 milhões.

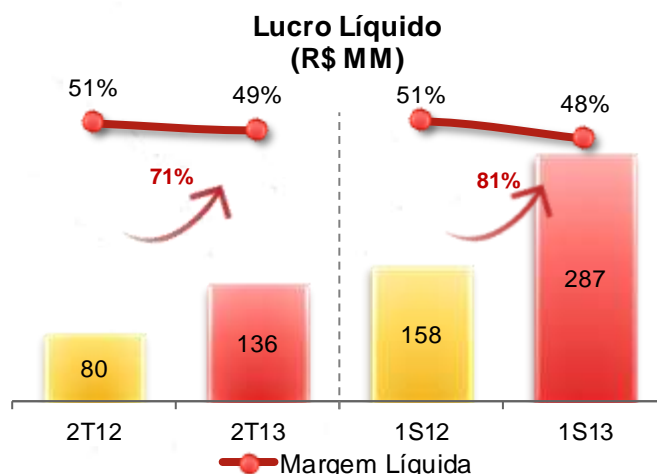
O incremento no Resultado Financeiro deve-se principalmente aos juros ativos provenientes dos recebíveis performados, dadas a entregas de unidades nos últimos trimestres.

Resultado Financeiro por Natureza (Em milhares de reais - R\$)	2T13	2T12	Var.%	1S13	1S12	Var.%
Receitas Financeiras						
Receita Financeira	2.503	3.778	-33,7%	4.520	9.655	-53,2%
Juros Ativos sobre Contas a Receber de Clientes	7.407	7.197	2,9%	18.562	12.226	51,8%
Outras (inclui Juros Ativos sobre Recebíveis em Atraso)	1.729	393	339,9%	2.575	894	188,0%
Total Receitas Financeiras	11.639	11.368	2,4%	25.657	22.775	12,7%
Despesas Financeiras						
Juros e Variações Monetárias Passivas	(16)	(228)	-93,0%	(16)	(228)	-93,0%
Descontos Concedidos sobre Contas a Receber de Clientes	(375)	(180)	108,3%	(5.334)	(365)	1361,4%
Outras	50	(67)	-174,6%	(226)	(293)	-22,9%
Total Despesas Financeiras	(341)	(475)	-28,2%	(5.576)	(886)	529,3%
Resultado Financeiro Líquido	11.298	10.893	3,7%	20.081	21.889	-8,3%

Imposto de Renda e Contribuição Social

O Imposto de Renda e Contribuição Social foi de R\$6,6 milhões no 2T13 contra R\$5,4 milhões no 2T12. 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



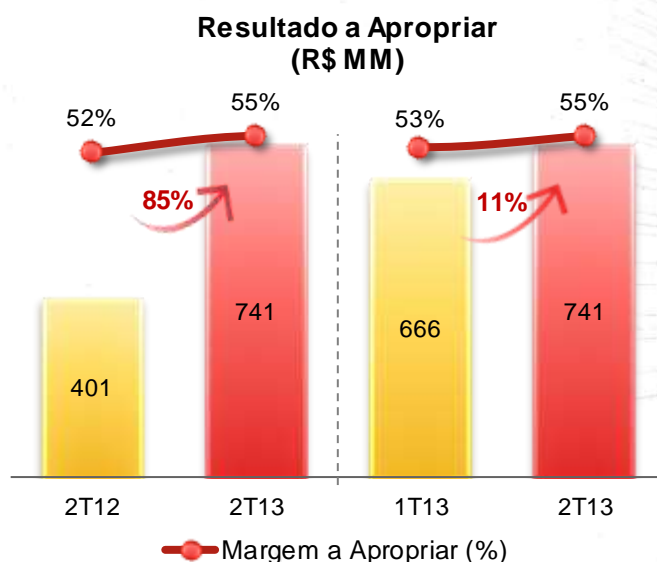
O Lucro Líquido no 2T13 totalizou R\$136,4 milhões, com Margem Líquida de 49,5%. No semestre, houve aumento de 81,5%, com margem de 47,9%, feito este que representa a força de uma operação que está crescendo em bases sustentáveis, com regularidade, fundamentado em uma velocidade de vendas e de execução de obras adequadas as necessidades de controle que permitem manutenção de margens e remuneração de patrimônio em patamares superiores as 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 1S13, 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, que posterga o reconhecimento da receita, sem a contrapartida da postergação dos custos, reduzindo-se a margem. O montante de AVP pode ser observado no próximo item.

Resultados a Apropriar de Unidades Vendidas

Os Resultados a Apropriar pelo método do percentual de conclusão (PoC) atingiram R\$741,3 milhões no 2T13, em comparação a R\$666,1 milhões reportados no 1T13, função das vendas de imóveis lançados no segundo trimestre de 2013. A tabela abaixo mostra as receitas, custos e resultados da Companhia a apropriar, além da margem esperada em 55,1%, sobre a parcela de produtos vendidos e não construídos ainda:

Receitas e Resultados a Apropriar de Unid. Vendidas (Em milhares de Reais - R\$)	2T13	1T13	Var.%	2T13	2T12	Var.%
Receitas a Apropriar - final do período	1.235.478	1.148.640	7,6%	1.235.478	670.863	84,2%
Ajuste a Valor Presente (AVP) - Realizado	36.172	31.743	14,0%	36.172	35.562	1,7%
Ajuste a Valor Presente (AVP) - Não-Realizado	74.154	73.801	0,5%	74.154	58.596	26,6%
Custo das Unidades Vendidas a Apropriar - final do período	(604.535)	(588.088)	2,8%	(604.535)	(363.838)	66,2%
Resultado a Apropriar	741.269	666.096	11,3%	741.269	401.183	84,8%
<i>Margem a Apropriar (%)</i>	<i>55,1%</i>	<i>53,1%</i>	<i>2,0 p.p.</i>	<i>55,1%</i>	<i>52,4%</i>	<i>2,6 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\$)	2T13	1T13	Var.%
Clientes por Incorporação e Venda de Imóveis	1.112.369	1.072.105	3,8%
Circulante	528.858	584.538	-9,5%
Não-Circulante	583.511	487.567	19,7%
Contas a Receber a ser Apropriado no Balanço Patrimonial	1.209.153	1.121.993	7,8%
Circulante	168.369	187.777	-10,3%
Não-Circulante	1.040.784	934.216	11,4%
Total Contas a Receber	2.321.522	2.194.098	5,8%

Em 30 de junho de 2013, a Carteira de Recebíveis, excluídas Receitas de Serviços Prestados e Provisões, totalizava R\$2.295,1 milhões e a taxa de inadimplência, superior a 90 dias de atraso, representava 2,6% da carteira. Dos valores vencidos ao final do 2T13, aproximadamente 75,9% 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\$310,9 milhões, remunerados a IGP-M +12% ao ano, resultado das entregas de obras no 2T13.

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

Recebíveis (Em milhares de Reais - R\$)	2T13	1T13	Var.%
Contas a Receber de Empreendimentos (Realizado)	1.112.315	1.072.113	3,7%
Clientes por Incorp. de Imóveis – Obras Concluídas ⁽¹⁾	310.946	364.932	-14,8%
Clientes por Incorp. de Imóveis – Obras em Construção ⁽²⁾	801.369	707.181	13,3%
Contas a Receber (Não Realizado) ⁽³⁾	1.209.153	1.121.993	7,8%
Adiantamento de Clientes ⁽⁴⁾	(26.325)	(26.647)	-1,2%
Total Recebíveis	2.295.143	2.167.459	5,9%

(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.

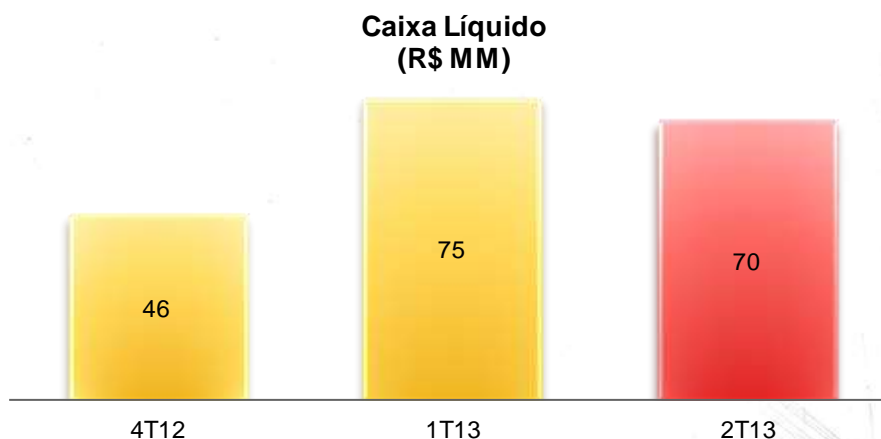
Caixa Líquido e Endividamento

O Caixa Líquido da Companhia ao final do 2T13 totalizou R\$69,8 milhões, uma redução de 7,5% comparado aos R\$75,4 milhões no 1T13, resultado do maior volume de obras em andamento e à tomada de dívida relacionada à construção empreendimento *EZ Towers* que, conforme informado anteriormente, será repassada à São Carlos na entrega da Torre A em 2015. O saldo de disponibilidades no 2T13 foi de R\$201,5 milhões, um crescimento de 16,4% comparado aos R\$173,1 milhões do 1T13, resultado da entrada de caixa a partir do “repasso” de clientes que optaram por se financiar junto a bancos.

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\$)	2T13	1T13	Var.%
Endividamento de Curto Prazo	8.174	15.632	-47,7%
Endividamento de Longo Prazo	123.562	82.014	50,7%
Caixa e Equivalentes de Caixa	(44.087)	(45.782)	-3,7%
Aplicações Financeiras	(157.406)	(127.285)	23,7%
Dívida (Caixa) Líquido	(69.757)	(75.421)	-7,5%

O histórico de Caixa Líquido no gráfico abaixo demonstra a capacidade da EZTEC em gerar caixa suficiente e planejar seu fluxo de forma a sustentar suas operações e seu forte crescimento, sem necessidade de dívida corporativa ou de diluição de seus acionistas com novas captações no mercado.



INDICADORES OPERACIONAIS

Desempenho Operacional (Ex-EZ Towers)	2T13	2T12	Var. %	1S13	1S12	Var. %
Número de Empreendimentos Lançados	3	3	0,0%	6	5	20,0%
VGV (R\$ '000) ⁽¹⁾	690.128	199.766	245,5%	982.266	388.309	153,0%
Área Útil Lançada (mil m²)	77,1	30,6	151,5%	106,1	68,1	55,7%
Unidades Lançadas (unidades)	1.245	574	116,9%	1.457	1.120	30,1%
Valor Médio da Unidade Lançada (R\$ '000)	554,3	348,0	59,3%	674,2	346,7	94,5%
Preço Médio dos Lançamentos (R\$/m²)	8.956	6.519	37,4%	9.262	5.702	62,4%
Participação EZTEC (%)	63%	100%	-37,4 p.p.	74%	89%	-14,9 p.p.
VGV EZTEC (R\$ '000) ⁽²⁾	431.786	199.766	116,1%	723.923	343.974	110,5%
Vendas Contratadas EZTEC (R\$ '000)	363.039	150.293	141,6%	570.035	389.210	46,5%
Vendas Contratadas (unidades)	802	472	69,9%	0	1.322	-100,0%

(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 110 colaboradores, além de 3.617 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 30 de junho de 2013, a EZTEC possuía 32 obras em andamento, sendo 26 obras próprias e 6 obras terceirizadas com nossos parceiros, totalizando 8.347 unidades em construção.

A EZTEC entregou, no 2T13, os empreendimentos *Quinta do Horto*, *Prime House Sacomã* e o *Varanda Tremembé*. Os dois primeiros, foram lançados em maio de 2010 e o último foi lançado junho de 2010. Estes empreendimentos possuem VGV EZTEC combinado de R\$172,1 milhões, distribuídos em 495 unidades, com, em média, 89,6% destas vendidas ao final do segundo trimestre. Somados com os empreendimentos entregues no 1T13, a EZTEC atinge a marca de R\$ 471,2 milhões em VGV próprio entregue no 1S13, com 1.101 unidades concluídas.

A tabela abaixo detalha os empreendimentos performados pela Companhia no 1S13:

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	93%
Capital Corporate Office	jun/08	235,4	100%	235,4	450	100%
Quinta do Horto	mai/10	65,0	100%	65,0	119	84%
Prime House Sacomã	mai/10	38,6	100%	38,6	184	93%
Varanda Tremembé	jun/10	68,5	100%	68,5	192	93%
Total		471,2		471,2	1.101	95%

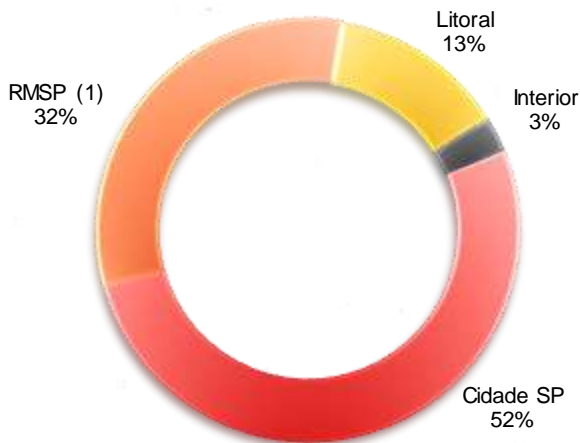
Estoque de Terrenos (Land bank)

Em 30 de junho de 2013, o **Estoque de Terrenos** (ex-EZ Towers) totalizou R\$4,0 bilhões em VGV próprio. O custo médio do *land bank*, incluindo despesas relativas à ampliação do coeficiente de aproveitamento construtivo, é de 12,0% do VGV. A EZTEC adquiriu três terrenos no 2T13, o *Schneider*, *Tamandaré* e *Alba I*, todos situados na cidade de São Paulo. Estes terrenos adicionaram um VGV potencial de **R\$323,8 milhões** ao *land bank* da Companhia. Deve-se destacar que o VGV potencial do *landbank* não inclui a Torre B do *EZ Towers*, destacada no cálculo do NAV no valor de R\$636 milhões.

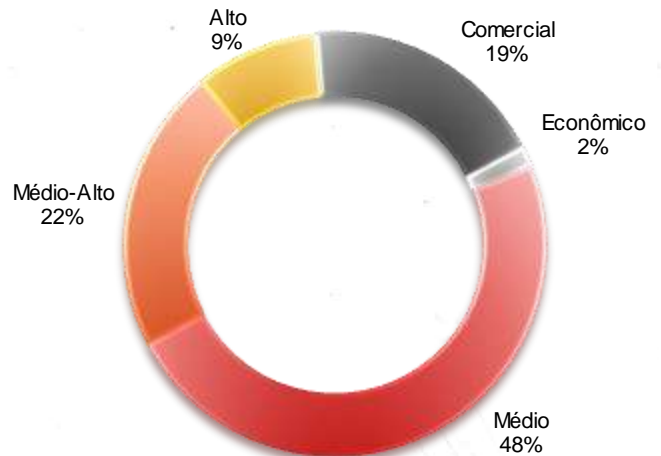
Para maiores detalhes sobre a localização dos terrenos e empreendimentos da EZTEC pode ser obtido no site www.eztec.com.br/ri, na seção "Mapa de Empreendimentos".

Dados Gerenciais 1S13

**Alocação de Terrenos por Região
% do VGV Próprio**

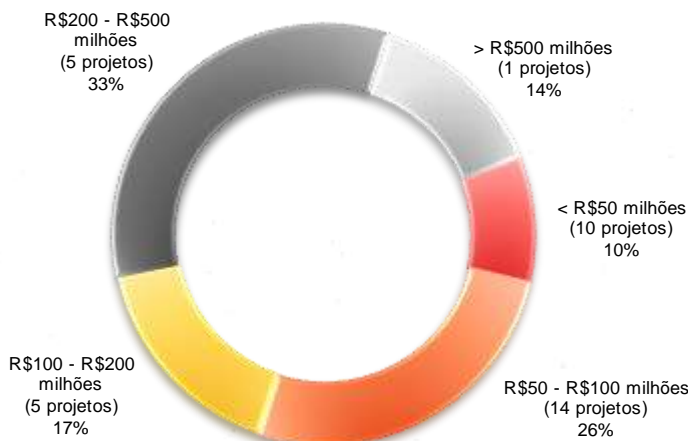


**Alocação de Terrenos por Padrão
% do VGV Próprio**

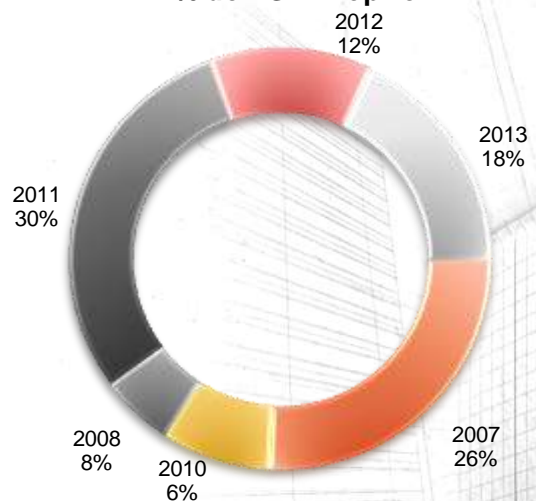


(1) Excluída a Cidade de São Paulo, representada dessa forma pelos outros 38 municípios da Região Metropolitana de São Paulo (RMSP).

**Alocação dos Projetos por Tamanho
% do VGV Próprio**



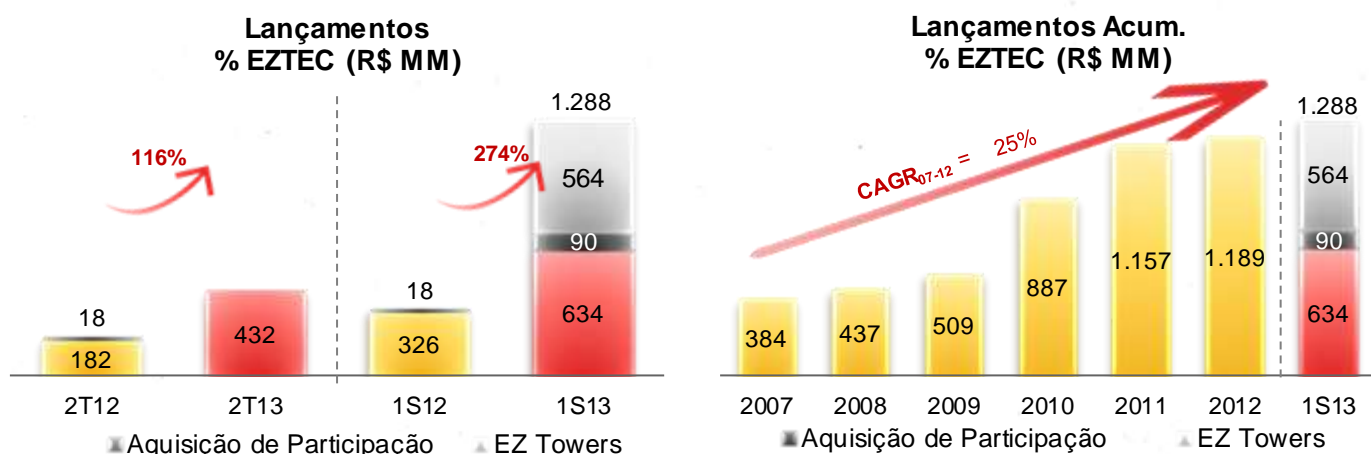
**Alocação de Terrenos por Idade
% do VGV Próprio**



Lançamentos

No 2T13, a EZTEC lançou três empreendimentos, o comercial *premium EZ Mark*, localizado na cidade de São Paulo, que conta com duas torres comerciais, totalizando 323 unidades, para um VGV total de R\$ 333,8 milhões. Além deste, o lançamento de mais duas fases do empreendimento *Jardins do Brasil*, localizado em Osasco, na Região Metropolitana de São Paulo, sendo uma fase residencial, denominada *Mantiqueira*, com 498 unidades de padrão médio-alto; e uma fase comercial, denominada *Centro Empresarial Jardins do Brasil - Torre São Paulo*, com 424 salas comerciais. Juntas, essas fases totalizam 922 unidades, para um VGV total de R\$356,3 milhões (VGV próprio de R\$98,0 milhões).

Portanto, no segundo trimestre de 2013, a Companhia lançou 1.245 unidades, para um VGV EZTEC de **R\$431,8 milhões**, crescimento de 116% em comparação com o 2T12.



A tabela abaixo fornece informações dos novos empreendimentos imobiliários lançados em 1S13:

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	80%	Residencial	Médio
Splendor Vila Mariana	Três de Maio	Cidade SP	34	66,2	100%	66,2	85%	Residencial	Alto
Le Premier Paraiso	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	55%	Comercial	Comercial
Jardins do Brasil - Mantiqueira	Osasco II	RMSP	498	234,2	28%	64,4	0%	Residencial	Médio-Alto
Centro Empresarial Jardins do Brasil - Torre São Paulo	Osasco II	RMSP	424	122,2	28%	33,6	0%	Comercial	Comercial
Total			1.457	892,0	71%	633,7	24%		

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.

Considerando os aumentos de participação societária do primeiro trimestre, que contribuíram com VGV de **R\$90,2 milhões**, e somando-se os lançamentos do 1T13, a EZTEC lançou um total de **R\$723,9 milhões** no 1S13.

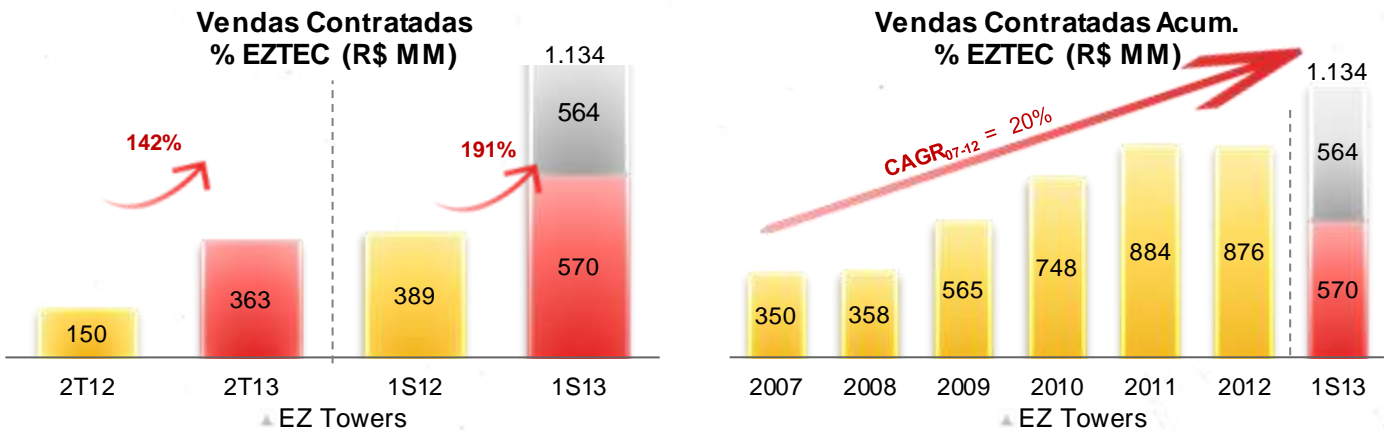
No dia 19 de março de 2013, a EZTEC comunicou via fato relevante (*Guidance*) que projetava lançar, em 2013, entre R\$1,2 bilhão e R\$1,4 bilhão. Desta forma, o volume lançado no 1S13 representa **55,7% do ponto médio** do *Guidance* de lançamentos.

Considerando a Torre A do empreendimento *EZ Towers*, vendida em 15 de janeiro de 2013 por R\$564 milhões, a Companhia **lançou R\$1,29 bilhão no primeiro semestre de 2013, volume 274% maior que no mesmo período do ano anterior.**

Vendas

As Vendas Contratadas, participação EZTEC (líquidas de distratos e corretagem), atingiram R\$363,0 milhões no 2T13, e tiveram como destaque, não só a boa performance de Vendas do empreendimento *EZ Mark*, com 55% de suas unidades comercializadas, mas também dos empreendimentos lançados nos trimestres anteriores, cujas Vendas representaram R\$198,6 milhões ou 55% do total das Vendas do trimestre e que contaram com o auxílio de campanhas de vendas realizadas no 1S13, como o “EZTEC Compra Certa”. Esse resultado não só demonstra a resiliência da demanda nos mercados em que a EZTEC atua, mas também a atenção que é conferida pela Companhia às suas unidades em estoque e a crescente força e importância da Tec Vendas, imobiliária própria da EZTEC. Assim, se somadas às Vendas de R\$ 207,0 milhões do 1T13, a EZTEC vendeu R\$ 570,0 milhões até o final do primeiro semestre de 2013.

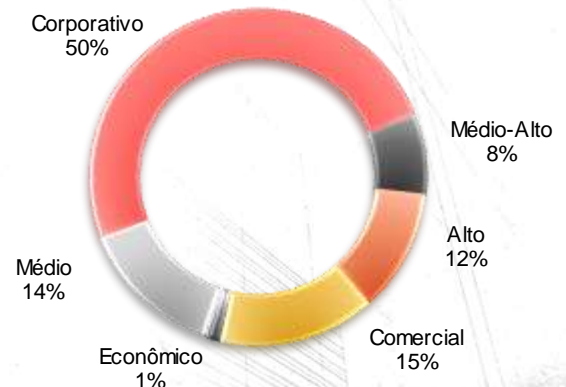
Considerando a Venda da *Torre A* do empreendimento *EZ Towers*, as **Vendas Contratadas atingiram R\$1,13 bilhão no 1S13**, recorde histórico da Companhia e volume **191% maior que no mesmo período do ano anterior**.



Dados Gerenciais 1S13

Período Lançamento	Vendas % EZTEC	% Total
2T13	164.409.060	14,5%
1T13	706.034.299	62,3%
4T12	83.091.597	7,3%
3T12	69.714.511	6,1%
2T12	33.279.559	2,9%
1T12	857.731	0,1%
2011	53.680.033	4,7%
2010	7.742.802	0,7%
2009	9.479.537	0,8%
2008	3.856.686	0,3%
2007	871.388	0,1%
Até 2006	1018.000	0,1%

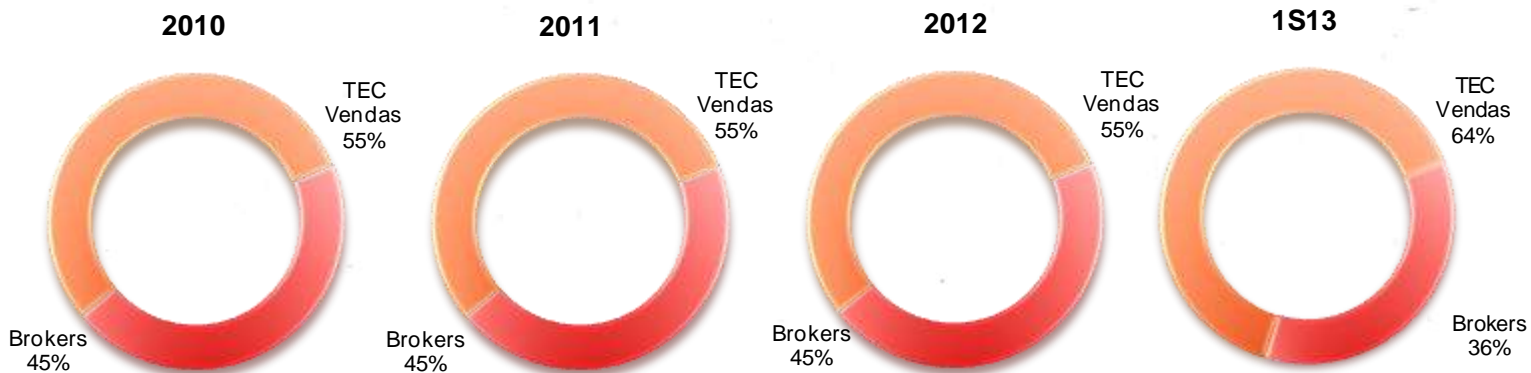
Vendas Contratadas por Padrão % do VGV Próprio



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)	2T13	2T12	1S13	1S12
+ Estoque Inicial (m²)	146.963	94.341	152.324	116.099
+ Lançamentos no período (m²)	36.752	30.642	112.744	57.967
= Estoque + Lançamento (m²)	183.715	124.983	265.068	174.066
- Vendas no período (m²)	46.244	28.373	127.597	77.456
= Estoque Final (m²)	137.471	96.610	137.471	96.610
VSO (%)	25,2%	22,7%	48,1%	44,5%

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 colaboradores. Esta força de vendas exclusiva é responsável por 64,2% das vendas realizadas no 1S13. É importante destacar que, mais do que o ganho da corretagem, a equipe de vendas gera: [i] maior liquidez ao estoque, sendo responsável por R\$137,9 milhões das vendas de unidades lançadas em trimestres anteriores; [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.

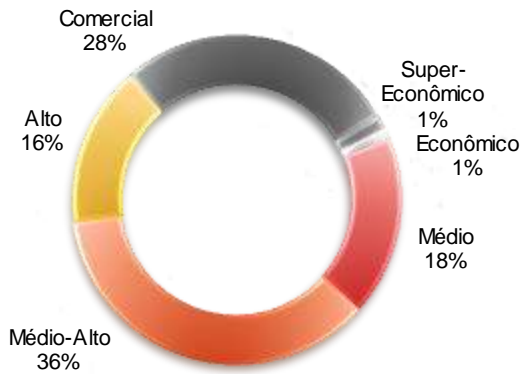


Unidades em Estoque

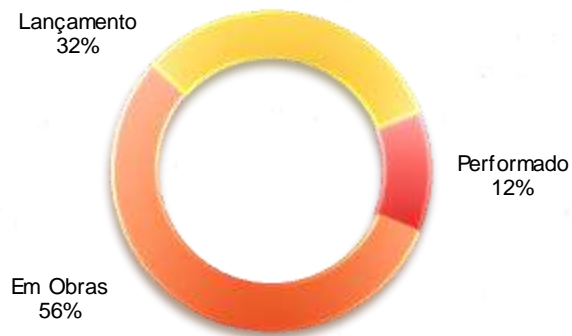
Empreendimento	Data Lançamento	Total Unidades Lançadas	% Vendido (Unid.)	Estoque (Unid.)	Estoque Unidades (R\$)	Estoque Vagas (R\$)
2004 e Anteriores						
Prime House Ipiranga	jun/99	216	100%	1	172.585	0
2006						
Splendor Tatuapé	ago/06	108	98%	2	3.267.239	100.451
Collori	nov/06	312	99%	2	520.880	0
Terraco Anália Franco	nov/06	46	98%	1	1.153.364	0
2007						
Evidence	mar/07	144	99%	1	296.681	0
Vert	mar/07	6	33%	4	45.639.118	0
Quality House Lapa	out/07	288	99%	3	2.047.774	182.268
2008						
Clima do Parque	mar/08	336	99%	2	1.498.000	0
Bell'Acqua	abr/08	152	97%	4	2.333.293	0
Prime House Vila Mascote	jun/08	176	99%	2	1.109.106	0
Splendor Square	jun/08	112	98%	2	2.428.719	0
Mundeo	jun/08	84	99%	1	731.069	41.383
Splendor Klabin	set/08	48	96%	2	3.249.014	0
Chácara Sant'Anna	nov/08	140	99%	1	616.476	0
2009						
Supéria Moema	mar/09	153	99%	1	847.751	0
Capital Corporate Office	out/07	450	100%	2	2.544.828	1.090.897
Supéria Paraíso	ago/09	160	99%	2	1.362.398	382.018
Vidabella 5	out/09	96	99%	1	94.799	0
Reserva do Bosque	out/09	267	89%	29	3.628.882	0
Quality House Jd. Prudência	nov/09	166	99%	2	1.256.452	978.043
2010						
Gran Village Club	jan/10	324	98%	6	3.015.240	290.495
Clima Mascote	fev/10	176	94%	11	9.658.437	275.280
Massimo Residence	mar/10	108	89%	12	4.318.056	438.816
Up Home	abr/10	156	93%	11	6.295.105	399.600
Quinta do Horto	mai/10	119	84%	19	14.027.504	1.998.000
Prime House Sacomã	mai/10	184	93%	12	3.813.400	105.460
Sky	jun/10	314	89%	34	20.406.114	743.816
Varanda Tremembé	jun/10	192	93%	14	6.441.164	500.899
Royale Prestige	out/10	240	81%	45	34.750.761	511.488
Art'E	out/10	162	85%	25	12.662.103	346.853
Gran Village Vila Formosa	nov/10	308	92%	26	9.467.364	555.799
2011						
NeoCorporate Offices	jan/11	297	85%	45	36.000.309	6.592.740
Up Home Jd. Prudência	fev/11	156	97%	5	2.579.904	166.500
Trend Paulista Offices	fev/11	252	93%	17	7.274.868	230.423
Quality House Sacomã	fev/11	216	97%	6	2.277.280	296.255
Royale Tresor	mar/11	240	82%	44	18.606.348	490.176
Supéria Pinheiros	jun/11	108	88%	13	8.777.180	0
Chateau Monet	jun/11	163	72%	45	35.402.006	466.200
Still Vila Mascote	jun/11	150	54%	69	17.244.480	874.125
Sophis Santana	set/11	50	72%	14	32.253.005	0
Royale Merit	nov/11	160	59%	65	32.351.662	295.711
Vidabella 6 a 10	dez/11	480	61%	187	15.456.672	0
Up Home Vila Carrão	dez/11	156	87%	21	10.866.240	379.296
Vivart Tremembé	dez/11	158	79%	33	14.058.568	366.300
Gran Village São Bernardo	dez/11	474	88%	56	21.896.696	439.560
2012						
Neo Offices	fev/12	96	94%	6	3.352.288	0
Bosque Ventura	mar/12	450	95%	24	7.256.246	190.365
Terraço do Horto	mai/12	44	91%	4	1.073.817	0
Massimo Nova Saúde	jun/12	108	89%	12	7.612.927	277.500
In Design	jun/12	422	78%	94	24.320.397	855.000
The View Nova Atlântica	jul/12	200	85%	31	15.619.448	923.520
Green Work	jul/12	369	85%	54	22.622.551	7.350.877
Up Home Santana	ago/12	96	48%	50	24.114.133	0
Chácara Cantareira	set/12	292	65%	101	27.083.072	135.000
Prime House São Bernardo	set/12	508	72%	140	40.581.167	0
Parque Ventura	out/12	508	91%	44	12.811.301	146.697
Jardins do Brasil - Abrolhos	out/12	498	70%	149	20.133.316	197.142
Jardins do Brasil - Amazônia	out/12	324	49%	166	41.739.967	142.313
Brasilião	nov/12	162	81%	31	6.838.224	22.500
Dez Cantareira	dez/12	300	76%	71	6.641.733	0
2013						
Premiatto Sacomã	fev/13	138	80%	28	11.784.959	459.159
Splendor Vila Mariana	mar/13	34	85%	5	12.681.036	0
Le Premier Paraíso	mar/13	40	65%	14	34.980.968	0
EZ Mark	mai/13	323	55%	144	157.107.330	4.610.244
Jardins do Brasil - Mantiqueira	jun/13	498	0%	498	64.067.696	624.814
Centro Empresarial Jardins do Brasil - Torre São Paulo	jun/13	424	0%	424	34.056.348	0
Total		14.637		2.990	1.031.177.816	35.982.112

Dados Gerenciais – 2T13

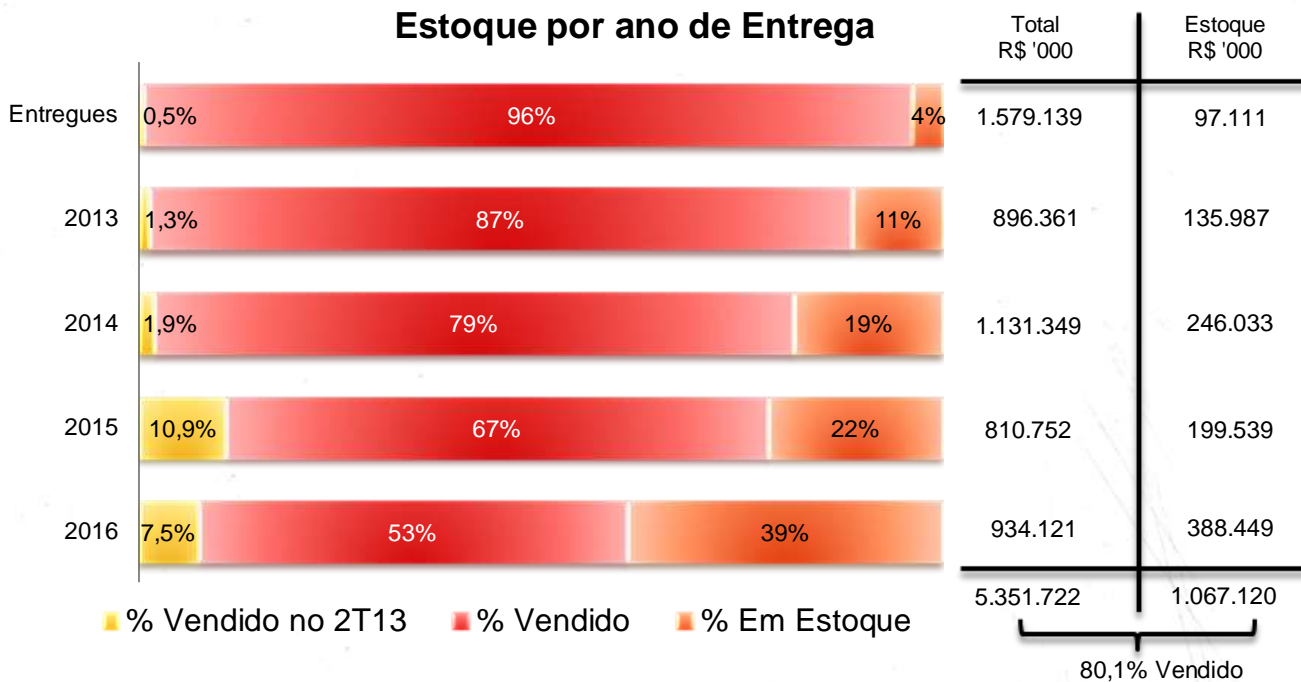
Estoque por Padrão



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. Até o momento, a estrutura do 26º pavimento da Torre A já está concluída, enquanto a estrutura da Torre B se encontra no 8º pavimento. A estrutura da periferia, que incluem o edifício garagem, está finalizada. Na Torre A, a montagem dos elevadores da “zona baixa” (levam até o 12º pavimento) já se iniciou e a instalação dos elevadores da zona “média-baixa” deve iniciar nos próximos meses. Além disso, o início da colocação dos vidros externos, a ampliação da rede externa de esgoto e a montagem das instalações dos dutos de ar tem seu início programado para o terceiro trimestre. 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 30 de junho de 2013, o custo total incorrido para o projeto, considerando a construção das duas torres, era de R\$170,6 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 – Visão Noturna



Foto do Canteiro de Obra EZTowers em 07 de agosto de 2013

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 48.994.784 ações (12 de agosto de 2013).

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:

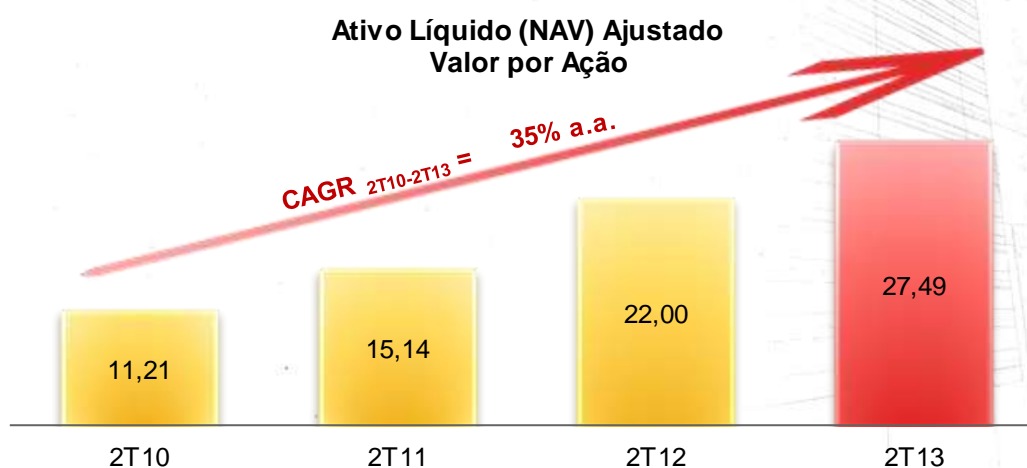
Cálculo do Ativo Líquido (Em milhares de Reais - R\$)	2T13	2T12
Contabilidade - Controladora	1.904.653	1.182.887
(+) Caixa e Aplicações Financeiras	201.493	222.952
(-) Dívida Bruta	(131.736)	(95.003)
(+) CEPAC	75.447	54.515
(+) Recebíveis Não Performados	1.984.197	1.476.019
(+) Recebíveis Performados	310.946	181.667
(-) Obrigações de Construção	(922.093)	(994.077)
(+) Terrenos em Estoque ⁽¹⁾	355.870	327.281
(-) Terrenos / Aquisição de Cotas a Pagar ⁽²⁾	(79.797)	(84.625)
(+) Ajuste a Valor Presente (AVP) - Realizado	36.172	35.562
(+) Ajuste a Valor Presente (AVP) - Não-Realizado	74.154	58.596
Estoque Gerencial	1.703.160	1.849.803
(+) Unidades em Estoque ⁽³⁾	1.067.160	629.061
(+) Projeto em Construção EZ Towers	636.000	1.200.000
(+) Vendas em Cláusula Suspensiva	0	20.742
Ativo Líquido Compartilhado	425.205	195.855
Ativo Líquido Ajustado Total	4.033.018	3.228.545
Total de Ações	146.724	146.724
Valor por ação estimado no Ativo Líquido Ajustado	27,49	22,00

(1) Valor de terrenos a custo de aquisição.

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

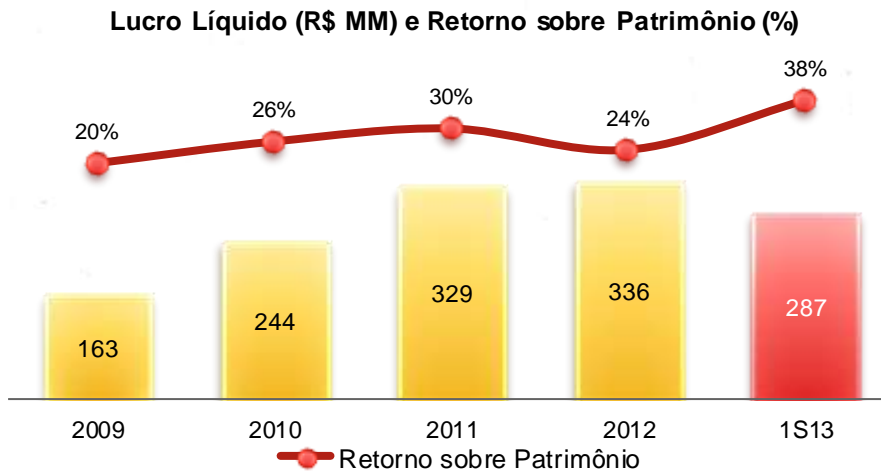
(3) Unidades em estoque em função da tabela de preço vigente.

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\$4,0 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.. A Companhia optou pelo crescimento com rígido controle da sua operação e através da geração própria de caixa, 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

No dia 15 de Julho de 2013, após a constatação de forte demanda e aproveitando o sucesso de vendas do empreendimento *Centro Empresarial Jardins do Brasil – Torre São Paulo*, a EZTEC lançou a segunda fase do projeto, o *Centro Empresarial Jardins do Brasil – Torre Osasco*. O empreendimento fica localizado na região central da cidade de Osasco (RMSP), sendo um comercial de salas, com mais 17.000 m² de área privativa e VGV próprio de R\$33,6 milhões. O empreendimento, com base em dados gerenciais, já se encontra com 30% de suas unidades vendidas.

Trata-se da quinta de sete fases do projeto *Jardins do Brasil*. O projeto como um todo tem VGV estimado em torno de R\$1,7 bilhão e possui participação EZTEC de 27,5%.

Os empreendimentos *Jardins do Brasil – Mantiqueira* e *Centro Empresarial Jardins do Brasil – Torre São Paulo* foram lançados no último final de semana do 2T13 e, por esse motivo, suas vendas não puderam ser registradas no segundo trimestre. No entanto, dados gerenciais atuais apontam que esses empreendimentos já estão, respectivamente, 34% e 79% vendidos.

Desta forma, considerando o volume lançado no 1S13, a EZTEC já atingiu R\$757,5 milhões em lançamentos nos primeiros 8 meses de 2013, o que corresponde a 58,3% do ponto médio do *Guidance* de lançamentos para o ano.



Jardins do Brasil - Mantiqueira



Centro Empresarial Jardins do Brasil – Torres São Paulo e Osasco

TELECONFERÊNCIAS E CONFERÊNCIAS

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

Teleconferência com Webcast (em português)

Data: 13 de agosto de 2013
Horário: 10h30 (horário de Brasília)
09h30 (horário de Nova Iorque)
Telefone: +55 (11) 3728-5971
Código: EZTEC

Replay: +55 (11) 3127-4999
Código: 39698900
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: 13 de agosto de 2013
Horário: 12h00 (horário de Brasília)
11h00 (horário de Nova Iorque)
Telefone: +1 (412) 317-6776
Código: EZTEC

Replay: +1 (412) 317-0088
Código: 10030778
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 segundo 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

Período findo em 30.Junho.2013

1S13

Valores expressos em milhares de reais - R\$

Lucro Antes do IR e CSLL	288.074
Ajustes para Reconciliar o Lucro Líquido com o Caixa Gerado pelas Atividades Operacionais:	(26.322)
Ajuste a Valor Presente Líquido dos Impostos	11.135
Variação Monetária e juros, líquidos	(14.312)
Depreciações e Amortizações	2.594
Baixa de Investimentos	4.502
Equivalência Patrimonial	(43.970)
Imposto de renda e contribuição social - correntes e com recolhimento diferidos	13.726
Baixa de Imobilizado	3
(Aumento) Redução dos Ativos Operacionais:	(198.988)
Contas a Receber de Clientes	(154.635)
Imóveis a Comercializar	(25.390)
Aquisição CEPAC	(10.138)
Despesas Antecipadas	(12.084)
Demais Ativos	3.259
Aumento (Redução) dos Passivos Operacionais:	7.601
Adiantamento de Clientes	(4.343)
Juros Pagos	(9.624)
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(9.704)
Fornecedores	21.779
Outros Passivos	9.493
Caixa Gerado (Aplicado) nas Atividades Operacionais	70.365
Fluxo de Caixa das Atividades de Investimentos:	(95.932)
Aplicações Financeiras	(221.351)
Resgate de títulos financeiros	180.480
Ágio na Aquisição de Investimentos	(6.133)
Aquisição de Investimentos	(64.633)
Aquisição de Bens do Imobilizado	(2.185)
Dividendo recebido de Investida	17.890
Caixa Aplicado nas Atividades de Investimentos	(95.932)
Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamentos:	31.184
Captação de Empréstimos e Financiamentos	90.438
Efeito de participação de acionistas não controladores nas controladas	(20)
Amortização de Empréstimos e Financiamentos	(59.234)
Caixa Gerado pelas nas Atividades de Financiamentos	31.184
Aumento (Redução) do Saldo de Caixa e Equivalentes de Caixa	5.617
Caixa e Equivalentes de Caixa no Início do Exercício	38.470
Caixa e Equivalentes de Caixa no Fim do Exercício	44.087

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%	77.577
Splendor Santana	mai/06	nov/09	100%	100%	53.029
Splendor Tatuapé	ago/06	out-09 e fev-10	100%	98%	80.860
Collori	nov/06	nov/09	50%	99%	62.763
Terraco Anália Franco	nov/06	nov/09	100%	98%	29.855
2007					
Evidence	mar/07	set/10	50%	99%	41.429
Clima Bothanico	mar/07	dez-09 e mar-10	100%	100%	145.865
Vert	mar/07	fev/10	100%	33%	15.706
Clima do Bosque	jun/07	mar/10	100%	100%	84.311
Sports Village Ipiranga	set/07	jul/10	100%	100%	93.042
Quality House Lapa	out/07	nov/10	100%	99%	98.564
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%	99%	148.000
Bell'Acqua	abr/08	out/10	100%	97%	41.881
Prime House Vila Mascote	jun/08	abr/11	100%	99%	58.051
Splendor Square	jun/08	fev/11	100%	98%	79.571
Premiatto	jun/08	jul/11	50%	100%	76.269
Mundeo	jun/08	out/10	100%	99%	26.047
Splendor Klabin	set/08	mar/11	90%	96%	43.990
Vidabella 1	out/08	jun/10	50%	100%	7.252
Chácara Sant'Anna	nov/08	ago/11	50%	99%	78.004
2009					
Supéria Moema	mar/09	set/11	100%	99%	69.280
Capital Corporate Office	mai/09	nov/12	100%	100%	293.076
Le Premier Ibirapuera Parc	jun/09	jun/12	100%	100%	88.301
Vidabella 2	jul/09	jun/10	50%	100%	7.171
Supéria Paraíso	ago/09	nov/11	100%	99%	58.836
Vidabella 3	out/09	mar/11	50%	100%	9.907
Vidabella 4	out/09	mar/11	50%	100%	9.952
Vidabella 5	out/09	mar/11	50%	99%	9.861
Reserva do Bosque	out/09	mai/12	50%	89%	26.075
Quality House Jd. Prudência	nov/09	set/12	100%	99%	70.805
2010					
Gran Village Club	jan/10	dez/12	100%	98%	111.739
Clima Mascote	fev/10	dez/12	100%	94%	93.176
Massimo Residence	mar/10	set/12	50%	89%	29.669
Up Home	abr/10	jan/13	100%	93%	69.213
Quinta do Horto	mai/10	fev/13	100%	84%	63.963
Prime House Sacomã	mai/10	mai/13	100%	93%	46.418
Sky	jun/10	out/13	90%	89%	117.683
Varanda Tremembé	jun/10	abr/13	100%	93%	54.047
Sophis	set/10	out/13	100%	100%	92.587
Royale Prestige	out/10	set/13	60%	81%	143.268
Art'E	out/10	nov/13	50%	85%	46.208
Gran Village V. Formosa	nov/10	dez/13	100%	92%	85.586
2011					
NeoCorporate Offices	jan/11	fev/14	100%	85%	124.371
Up Home Jd. Prudência	fev/11	jan/14	100%	97%	56.878
Trend Paulista Offices	fev/11	dez/13	50%	93%	65.288
Quality House Sacomã	fev/11	fev/14	100%	97%	59.284
Royale Tresor	mar/11	mar/14	60%	82%	70.573
Supéria Pinheiros	jun/11	ago/14	100%	88%	30.694
Chateau Monet	jun/11	ago/14	100%	72%	53.998
Still Vila Mascote	jun/11	nov/14	50%	54%	10.397
Sophis Santana	set/11	set/14	100%	72%	46.468
Royale Merit	nov/11	mar/15	60%	59%	17.811
Vidabella 6 a 10	dez/11	Set-13 e Set-14	50%	61%	11.813
Up Home Vila Carrão	dez/11	jan/15	100%	87%	25.779
Vivart Tremembé	dez/11	ago/14	100%	79%	16.315
Gran Village São Bernardo	dez/11	dez/14	100%	88%	69.051
2012					
Neo Offices	fev/12	mar/14	100%	94%	24.566
Bosque Ventura	mar/12	ago/15	70%	95%	20.686
Terraço do Horto	mai/12	ago/12	100%	91%	10.757
Massimo Nova Saúde	jun/12	mar/15	100%	89%	15.417
In Design	jun/12	jul/15	100%	78%	19.655
The View	jul/12	abr/12	100%	85%	23.497
Green Work	jul/12	abr/15	100%	85%	17.850
Up Home Santana	ago/12	ago/15	100%	48%	6.555
Chácara Cantareira	set/12	jan/16	50%	65%	5.403
Prime House São Bernardo	set/12	out/15	100%	72%	14.642
Parque Ventura	out/12	jan/16	70%	91%	12.440
Jardins do Brasil - Abrolhos	out/12	jan/16	28%	70%	7.357
Jardins do Brasil - Amazônia	out/12	jan/16	28%	49%	4.995
Brasilião	nov/12	set/15	45%	81%	9.720
Dez Cantareira	dez/12	abr/15	50%	76%	2.371
Up Home Santana	ago/12	ago/15	100%	48%	6.555
Prime House São Bernardo	set/12	out/15	100%	72%	14.642
2013					
EZ Towers	jan/13	dez/15	100%	50%	195.228
Le Premier Paraíso	mar/13	fev/16	100%	65%	20.060
Premiatto Sacomã	fev/13	jan/16	100%	80%	5.211
Splendor Vila Mariana	mar/13	out/15	100%	85%	15.995
Ez Mark	mai/13	fev/16	100%	55%	60.043

(1) Considera a receita de venda de imóveis (líquida de distratos), atualização monetária e financeira ponderada pela participação da Companhia.

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.