



Construindo qualidade de vida

**TELECONFERÊNCIAS  
DOS RESULTADOS**

**1T13**

**Teleconferência em Português:**

14 de maio de 2013  
15h00 (horário de Brasília)  
14h00 (US EST)  
Telefone: +55 (11) 3728-5971  
Senha: EZTEC  
Replay: +55 (11) 3127-4999  
Senha: 62760513

**Teleconferência em Inglês:**

14 de maio de 2013  
14h00 (horário de Brasília)  
13h00 (US EST)  
Telefone: +1 (412) 317-6776  
Senha: EZTEC  
Replay: +1 (412) 317-0088  
Senha: 10027548

**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\$30,17  
No. de ações: 146.724.120  
Valor de mercado: R\$4.423MM  
Preço de fechamento: 13/05/2013

Para maiores informações  
vide página 26.

# Divulgação de Resultados

## 1T13



## Lucro Líquido da EZTEC cresce 93% alcançando patamar recorde de R\$150,7 milhões no 1T13

**Margem Bruta de 50,6% e Margem Líquida de 46,6%**

São Paulo, 13 de maio 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 primeiro trimestre de 2013 (1T13). 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

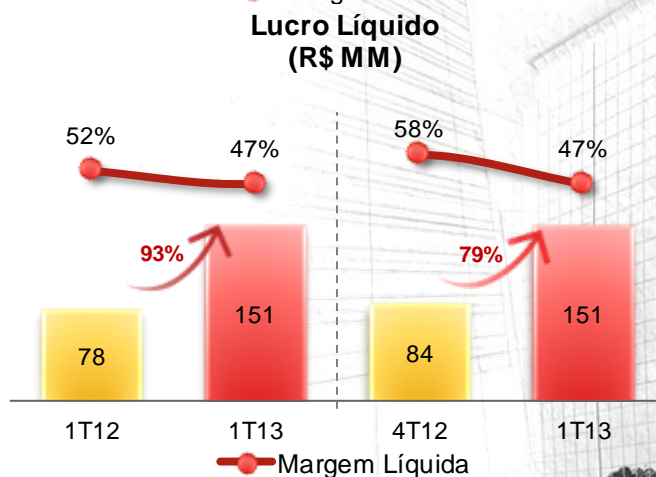
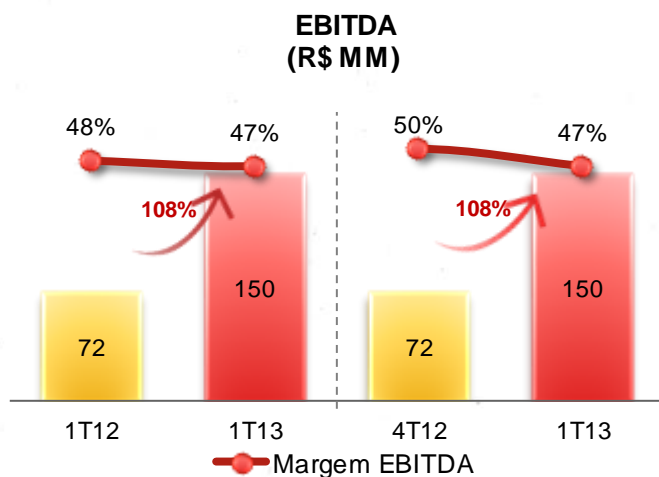
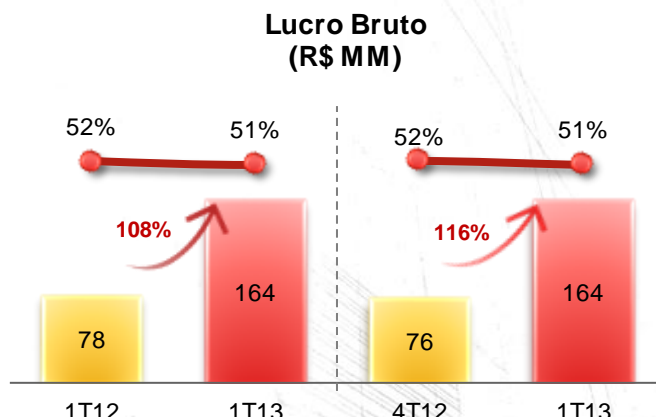
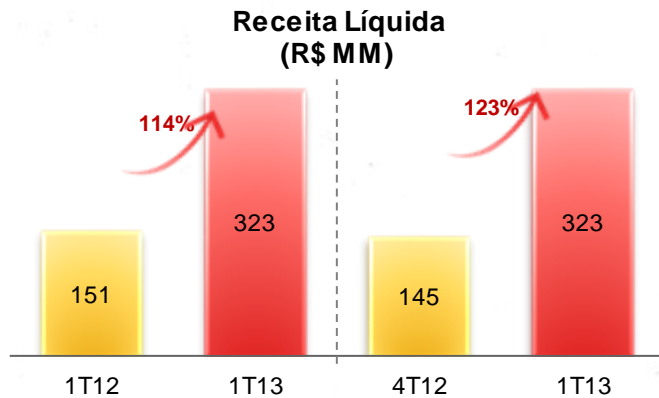
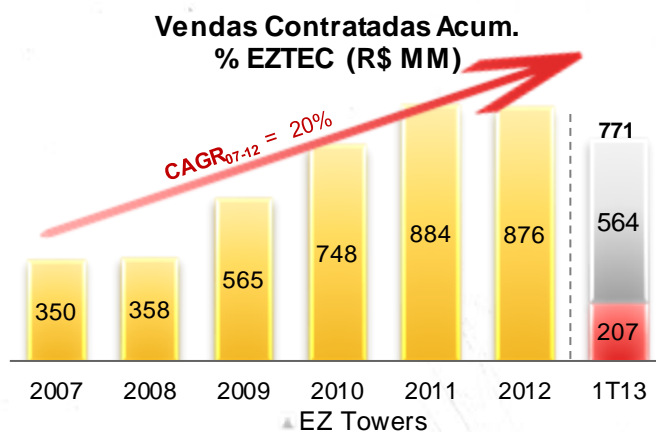
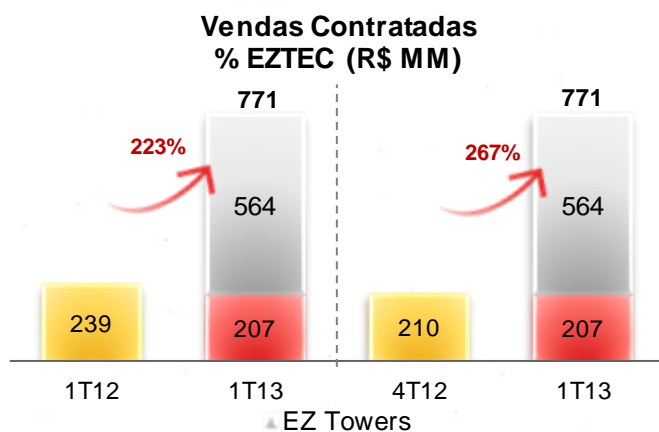
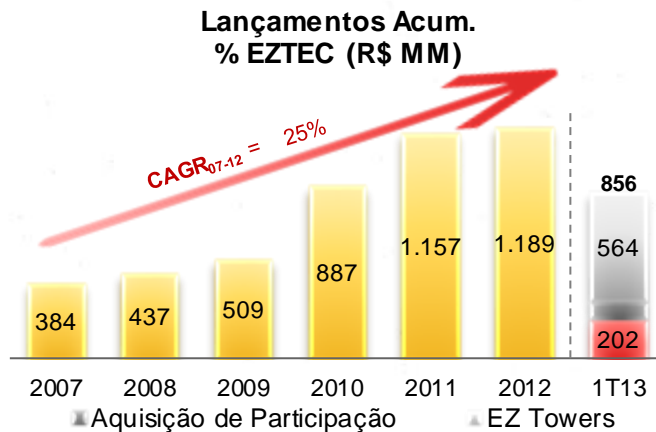
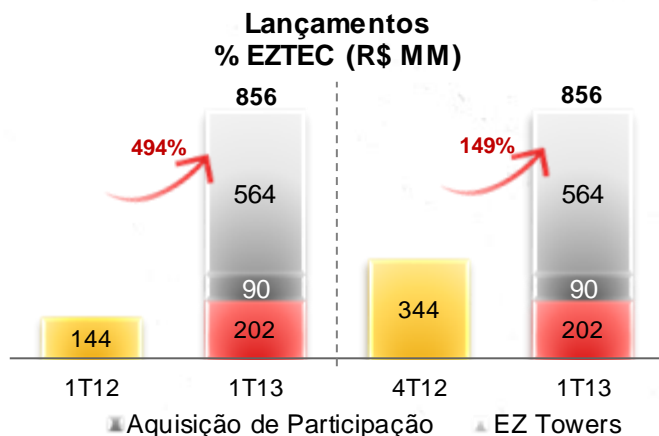
- Em 15 de Janeiro de 2013, foi anunciada a comercialização de uma das duas torres – Torre A – do projeto corporativo *EZ Towers*, pelo valor de **R\$564 milhões**, maior operação da história da EZTEC. O resultado desta venda será reconhecido de acordo com a evolução das obras do projeto, com entrega da Torre A prevista para o final de 2014 e da Torre B para 2015.
- A **Receita Líquida** atingiu o recorde de R\$323,1 milhões no 1T13, crescimento de 113,5% quando comparado ao 1T12.
- O **Lucro Bruto** foi de R\$163,5 milhões, aumento de 108,3% no comparativo com o trimestre anterior, com **Margem Bruta** de 50,6%, 10,6 p.p. acima do *Guidance* para o ano.
- O **EBITDA** atingiu R\$150,3 milhões em 1T13, aumento de 108,2% com relação a 1T12, com **Margem EBITDA** de 46,5%.
- O **Lucro Líquido** no 1T13 totalizou R\$150,7 milhões, também um recorde para a Companhia, com **Margem Líquida** de 46,6%, 16,6 p.p. acima do *Guidance* projetado, representando **ROE Anualizado** de 41,7%.
- A EZTEC encerrou o 1T13, período com **Caixa, Equivalentes de Caixa e Aplicações Financeiras** de R\$173,1 milhões. Descontadas as dívidas de R\$97,6 milhões, provenientes de financiamento SFH, a Companhia soma um **Caixa Líquido** de R\$75,4 milhões, além de R\$364,9 milhões em Recebíveis de empreendimentos imobiliários Performados, passíveis de securitização e remunerados a IGP-M + 12% a.a..
- No 1T13 foram **lançados 3 empreendimentos**, todos na cidade de São Paulo: o residencial de médio padrão *Premiatto Sacomã*, com VGV próprio de R\$50,3 milhões; e os residenciais de padrão médio-alto *Splendor Vila Mariana*, com VGV de R\$66,2 milhões e *Le Premier Paraíso*, com VGV de R\$85,4 milhões. Estes lançamentos, somados à participação adquirida, totalizam no exercício de 1T13, o que corresponde a 22,5% do ponto médio do *Guidance* para o ano de 2013. Considerando a Torre A do *EZ Towers*, foram lançados **R\$856,1 milhões** no primeiro trimestre de 2013.
- As **Vendas Contratadas**, participação EZTEC, atingiram **R\$207,0 milhões** em 1T13, valor líquido de corretagem e distratos. Considerando a venda da Torre A, as vendas atingiram **R\$771,0 milhões**.
- Em 31 de março de 2013, o **Estoque de Terrenos** totalizou **R\$4,1 bilhões** em VGV próprio. O custo médio de aquisição dos terrenos, incluindo os custos com o aumento do potencial construtivo, está em **11,1%** do VGV.

Destques	1T13	1T12	Var.%	1T13	4T12	Var.%
Receita Líquida (R\$ '000)	323.114	151.324	113,5%	323.114	144.774	123,2%
Lucro Bruto (R\$ '000)	163.503	78.495	108,3%	163.503	75.633	116,2%
<i>Margem Bruta</i>	50,6%	51,9%	-1,3 p.p.	50,6%	52,2%	-1,6 p.p.
Lucro Líquido (R\$ '000)	150.728	78.264	92,6%	150.728	84.160	79,1%
<i>Margem Líquida</i>	46,6%	51,7%	-5,1 p.p.	46,6%	58,1%	-11,5 p.p.
Lucro por Ação (R\$)	1,027	0,533	92,6%	1,027	0,574	79,1%
EBITDA (R\$ '000)	150.265	72.178	108,2%	150.265	72.252	108,0%
<i>Margem EBITDA</i>	46,5%	47,7%	-1,2 p.p.	46,5%	49,9%	-3,4 p.p.
Número de Empreendim. Lançados	4	2	100,0%	4	5	-20,0%
Área Útil Lançada (em mil m <sup>2</sup> )	76,0	37,5	102,9%	76,0	146,4	-48,1%
Unidades Lançadas	213	546	-61,0%	213	1.792	-88,1%
VGV (R\$ '000) <sup>(1)</sup>	856.137	188.543	354,1%	765.906	847.035	-9,6%
Participação EZTEC (%)	100%	76%	23,5 p.p.	112%	41%	71,2 p.p.
VGV EZTEC (R\$ '000) <sup>(2)</sup>	856.137	144.208	493,7%	856.137	343.652	149,1%
Vendas Contratadas EZTEC (R\$ '000)	770.997	238.917	222,7%	770.997	210.324	266,6%

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

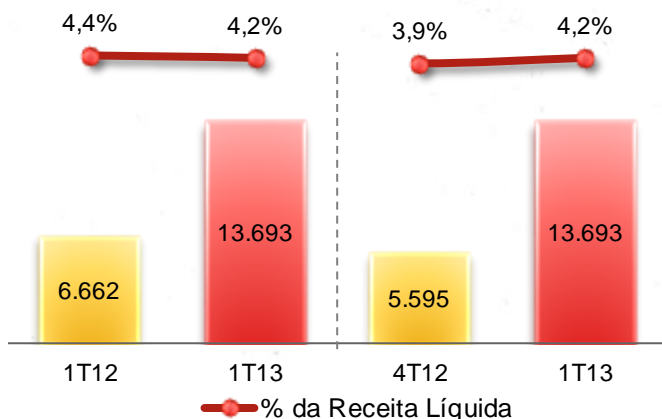
(2) É calculado pela multiplicação do VGV total pelo percentual de participação da Companhia nos empreendimentos.

## INDICADORES DE DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO I

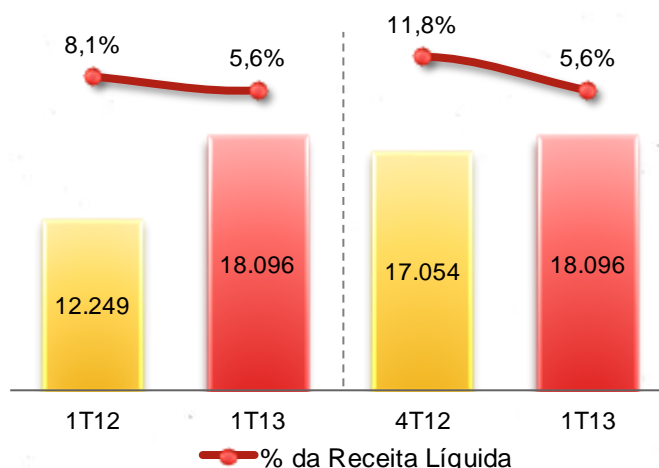


## INDICADORES DE DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO II

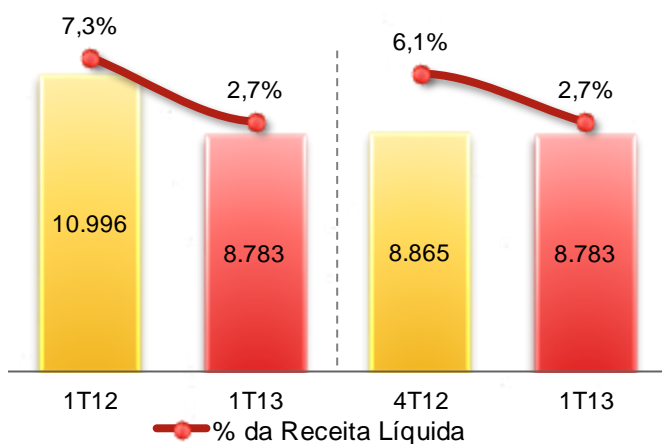
### Despesas Comerciais (R\$ Mil)



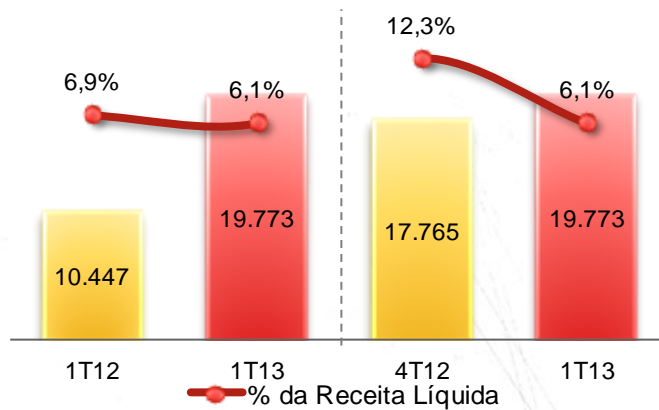
### Despesas Administrativas (R\$ Mil)



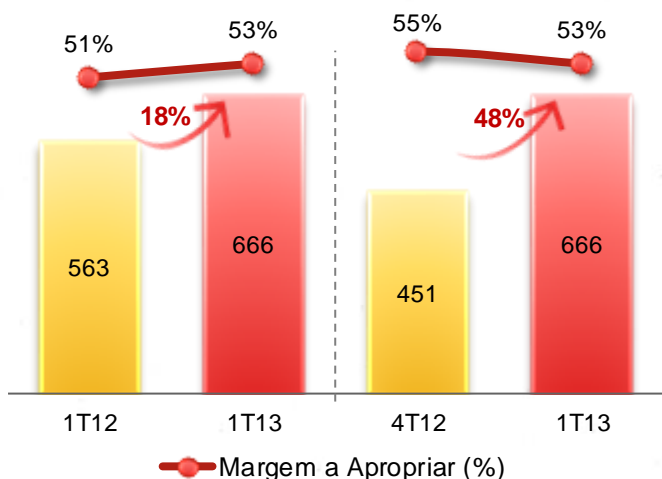
### Resultado Financeiro (R\$ Mil)



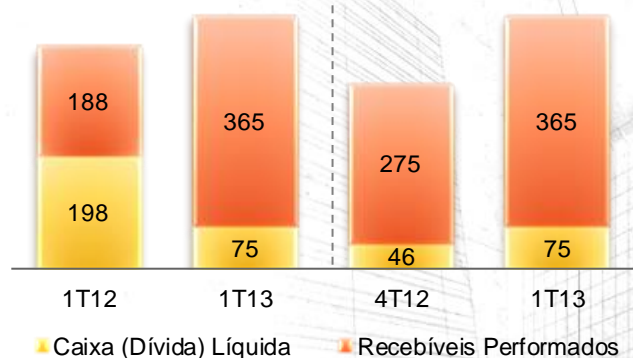
### Equivalência Patrimonial (R\$ Mil)



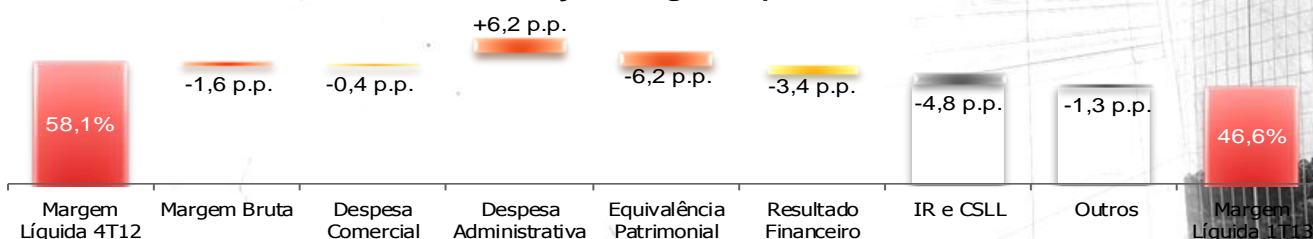
### Resultado a Apropriar (R\$ MM)



### Caixa Líquido + Recebíveis Performados (R\$ MM)



### Variação Margem Líquida



## ÍNDICE

---

<b>INDICADORES DE DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO I .....</b>	<b>3</b>
<b>INDICADORES DE DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO II.....</b>	<b>4</b>
<b>COMENTÁRIOS DA ADMINISTRAÇÃO.....</b>	<b>6</b>
<b>DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS .....</b>	<b>8</b>
<b>BALANÇO PATRIMONIAL.....</b>	<b>9</b>
<b>INFORMAÇÕES POR SEGMENTO.....</b>	<b>10</b>
<b>DESEMPENHO ECONÔMICO FINANCEIRO.....</b>	<b>11</b>
Receita Líquida .....	11
Lucro Bruto .....	12
Despesas Comerciais e Administrativas .....	13
Outras Receitas e Despesas Operacionais.....	14
EBITDA .....	14
Resultado Financeiro Líquido .....	15
Imposto de Renda e Contribuição Social .....	15
Lucro Líquido .....	15
Resultados a Apropriar de Unidades Vendidas .....	16
Contas a Receber.....	16
Caixa Líquido e Endividamento .....	17
<b>INDICADORES OPERACIONAIS.....</b>	<b>18</b>
Operações .....	18
Estoque de Terrenos (Land bank).....	19
Lançamentos.....	20
Vendas .....	20
Unidades em Estoque.....	22
<b>PROJETO CORPORATIVO EZ TOWERS .....</b>	<b>23</b>
<b>MERCADO DE CAPITAIS .....</b>	<b>24</b>
Composição Acionária .....	24
Ativo Líquido .....	24
<b>EVENTOS SUBSEQUENTES .....</b>	<b>25</b>
<b>TELECONFERÊNCIAS E CONFERÊNCIAS .....</b>	<b>26</b>
<b>ANEXO I: FLUXO DE CAIXA CONSOLIDADO .....</b>	<b>27</b>
<b>ANEXO II: RECEITA POR EMPREENDIMENTO .....</b>	<b>28</b>
<b>GLOSSÁRIO.....</b>	<b>29</b>

## COMENTÁRIOS DA ADMINISTRAÇÃO

---

A administração da EZTEC anuncia os resultados do 1T13, destacando o maior negócio da história da Companhia. . A venda da Torre A do *EZ Towers*, pelo valor de **R\$564 milhões**, que não só elevou o resultado líquido a mais um recorde histórico, como também demonstrou a capacidade de investir, com rentabilidade, em um novo segmento de atuação, qualificando para o desenvolvimento e construção de edifícios corporativos de alto padrão, além de capturar sinergias operacionais e resultados financeiros, que somente um modelo integrado de negócio pode oferecer.

Não obstante, a EZTEC demonstrou novamente a lucratividade recorrente de seu modelo de negócio, lançando produtos rentáveis e com liquidez diferenciada, executando e entregando suas obras com qualidade, dentro do orçamento planejado, pontos cruciais para a sustentabilidade de suas margens diferenciadas.

Os lançamentos foram de (%EZTEC) no primeiro trimestre de 2013, incluindo participações adquiridas de projetos lançados em anos anteriores. Considerando o *Guidance* para 2013, na faixa de R\$1,2 bilhão a R\$1,4 bilhão, o volume atingido no 1T13 representa 22,5% do ponto médio.

As vendas contratadas atingiram **R\$207,0 milhões** no 1T13. É importante destacar a performance dos lançamentos, em média 62% vendidos, ocorridos somente a partir da segunda metade do trimestre. Não obstante, foram vendidos R\$101,3 milhões em unidades lançadas até 2012, resultado de campanhas de vendas que foram realizadas ao longo do trimestre.

A venda da Torre A do *EZ Towers* também permitiu à EZTEC atingir o recorde de **R\$150,7 milhões em Lucro Líquido no 1T13**, crescimento de 92,6% em relação ao mesmo trimestre do ano anterior, para uma Margem Líquida de 46,6%, 16,6 p.p. acima do *Guidance* projetado para o exercício. Deve-se destacar ainda o resultado proveniente da evolução e entrega de obras ao longo do trimestre, ou com economia ou em linha com o orçamento planejado, conferindo sustentação para manter as margens em níveis elevados.

Em termos de *land bank*, no 1T13, foram adquiridos 4 novos terrenos, todos na Região Metropolitana de São Paulo, incluindo a capital, adicionando um potencial de **R\$391,8 milhões**, seguindo os mesmos critérios de rentabilidade de períodos anteriores. Desta forma, a EZTEC encerrou o período com **R\$4,1 bilhões** em seu banco de terrenos.

A Companhia encerrou o primeiro trimestre de 2013 com R\$173,1 milhões de Caixa e Aplicações Financeiras, que descontados o Endividamento de R\$97,6 milhões (exclusivos de linhas do SFH aplicados à produção), representaram um Caixa Líquido de R\$75,4 milhões, além de R\$364,9 milhões em recebíveis performados, remunerados a IGPM + 12% ao ano e passíveis de securitização.

Como eventos subsequentes, em Assembléia Geral Ordinária (AGO) realizada em 26 de Abril de 2013, foram aprovados [i] o limite de remuneração global da administração em R\$12,0 milhões para 2013, mesmo valor aprovado para 2012; [ii] o pagamento do montante de R\$79,8 milhões a título de dividendos relativos ao exercício de 2012, representando uma distribuição de R\$0,5442 por ação, com data ex-dividendos em 26 de abril, a ser pago integralmente até 31 de novembro de 2013; [iii] a fixação e a eleição de 8 membros, adicionando 2 novos em relação ao mandato anterior, para o Conselho de Administração da Companhia.

Desta forma, o Conselho de Administração da EZTEC fica composto da seguinte forma: [1] o Sr. Ernesto Zarzur, Presidente do Conselho de Administração; [2] o Sr. Samir Zakkhour El Tayar, Vice-Presidente do Conselho de Administração; [3] o Sr. Nelson de Sampaio Bastos, Membro Independente do Conselho de Administração; [4] o Sr. Mario Guy de Faria Mariz, Membro Independente do Conselho de Administração; [5] o Sr. Massimo Bauducco, Membro Independente do Conselho de Administração; [6] o Sr. Gustavo Diniz Junqueira, Membro Independente do Conselho de Administração; [7] Flávio Ernesto Zarzur, Membro Efetivo do Conselho de Administração e [8] Sílvio Ernesto Zarzur, Membro Efetivo do Conselho de Administração.

Em reunião de conselho de administração, realizada no dia 06 de maio de 2013 foram aprovadas alterações na diretoria executiva da EZTEC: [1] o Sr. Marcelo Ernesto Zarzur assumiu a Presidência Executiva, acumulando

funções ora realizadas da Diretoria Técnica; [2] o Sr. Silvio Ernesto Zarzur assumiu a Vice-Presidência Executiva, acumulando funções ora realizadas da Diretoria de Incorporação; e [3] o Sr. Roberto Mounir Maalouli, que trabalha na EZTEC desde 2003, para a Diretoria Jurídica. Foram re-eleitos os seguintes diretores: [4] o Sr. Flavio Ernesto Zarzur na Vice-Presidência Executiva; [5] o Sr. Silvio Hidemi Iamamura para a Diretoria de Operações Imobiliárias; [6] o Sr. Marcos Ernesto Zarzur para a Diretoria Comercial; [7] o Sr. Mauro Alberto para a Diretoria Administrativa; [8] o Sr. João Paulo Flaifel para a Diretoria de Novos Negócios; [9] o Sr. Carlos Eduardo Monteiro para a Diretoria de Planejamento e; [10] o Sr. Antônio Emílio Clemente Fugazza para a Diretoria Financeira e de Relacionamento com Investidores. Todos os diretores executivos e conselheiros de administração da Companhia são eleitos para mandatos de 2 anos.

Para finalizar, deve-se ressaltar que, para os exercícios iniciados a partir de janeiro de 2013, serão adotadas as normas IFRS 10 e IFRS 11, que alteram a contabilização de empreendimentos controlados conjuntamente com parceiros. Estes empreendimentos deixarão de ser consolidados de forma proporcional, sendo registrados pelo método de equivalência patrimonial. Portanto, as receitas, custos e despesas, além de ativos e passivos, consolidados nas demonstrações da Companhia representam as sociedades cujo controle pertence a EZTEC. É importante destacar que essa adoção não impacta nem o Patrimônio Líquido nem o Resultado da Companhia.

Desta forma, a administração da EZTEC 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

<b>Demonstração de Resultado Consolidado</b>						
<b>Períodos findos em 31.março</b>	<b>1T13</b>	<b>1T12</b>	<b>Var. %</b>	<b>1T13</b>	<b>4T12</b>	<b>Var. %</b>
Valores expressos em milhares de reais - R\$						
<b>Receita Operacional Bruta</b>	<b>342.589</b>	<b>169.718</b>	<b>101,9%</b>	<b>342.589</b>	<b>148.925</b>	<b>130,0%</b>
(+) Receita de Venda Imóveis	340.299	167.509	103,2%	340.299	146.612	132,1%
(+) Receita de Prestação de Serviços e Locações	2.290	2.209	3,7%	2.290	2.313	-1,0%
<b>Receita Bruta</b>	<b>342.589</b>	<b>169.718</b>	<b>101,9%</b>	<b>342.589</b>	<b>148.925</b>	<b>130,0%</b>
<b>Deduções da Receita Bruta</b>	<b>(19.475)</b>	<b>(18.394)</b>	<b>5,9%</b>	<b>(19.475)</b>	<b>(4.151)</b>	<b>369,1%</b>
(-) Cancelamento de Vendas	(11.656)	(13.592)	-14,2%	(11.656)	(9.267)	25,8%
(-) Impostos Incidentes sobre Vendas	(7.819)	(4.802)	62,8%	(7.819)	5.115	-252,9%
<b>Receita Líquida</b>	<b>323.114</b>	<b>151.324</b>	<b>113,5%</b>	<b>323.114</b>	<b>144.774</b>	<b>123,2%</b>
<b>Custo dos Imóveis Vendidos e Serviços Prestados</b>	<b>(159.611)</b>	<b>(72.829)</b>	<b>119,2%</b>	<b>(159.611)</b>	<b>(69.141)</b>	<b>130,8%</b>
<b>Lucro Bruto</b>	<b>163.503</b>	<b>78.495</b>	<b>108,3%</b>	<b>163.503</b>	<b>75.633</b>	<b>116,2%</b>
<i>Margem Bruta</i>	<i>50,6%</i>	<i>51,9%</i>	<i>-1,3 p.p.</i>	<i>50,6%</i>	<i>52,2%</i>	<i>-1,6 p.p.</i>
<b>(Despesas) / Receitas Operacionais</b>	<b>(13.924)</b>	<b>(6.272)</b>	<b>122,0%</b>	<b>(13.924)</b>	<b>(3.495)</b>	<b>298,4%</b>
(-) Despesas Comerciais	(13.693)	(6.662)	105,5%	(13.693)	(5.595)	144,7%
(-) Despesas Administrativas	(16.449)	(10.756)	52,9%	(16.449)	(14.469)	13,7%
(-) Honorários da Administração	(1.647)	(1.493)	10,3%	(1.647)	(2.585)	-36,3%
(-) Outras (Despesas) / Receitas Operacionais	(1.908)	2.192	-187,0%	(1.908)	1.389	-237,3%
(+) Equivalência Patrimonial	19.773	10.447	89,3%	19.773	17.765	11,3%
<b>Lucro Operacional antes dos Efeitos Financeiros</b>	<b>149.579</b>	<b>72.223</b>	<b>107,1%</b>	<b>149.579</b>	<b>72.138</b>	<b>107,4%</b>
<i>Margem Operacional</i>	<i>46,3%</i>	<i>47,7%</i>	<i>-1,4 p.p.</i>	<i>46,3%</i>	<i>49,8%</i>	<i>-3,5 p.p.</i>
<b>Resultado Financeiro Líquido</b>	<b>8.783</b>	<b>10.996</b>	<b>-20,1%</b>	<b>8.783</b>	<b>8.865</b>	<b>-0,9%</b>
(-) Despesas Financeiras	(5.235)	(411)	1173,7%	(5.235)	(4.676)	12,0%
(+) Receitas Financeiras	14.018	11.407	22,9%	14.018	13.541	3,5%
<b>Resultado Operacional</b>	<b>158.362</b>	<b>83.219</b>	<b>90,3%</b>	<b>158.362</b>	<b>81.003</b>	<b>95,5%</b>
<b>Lucro Antes do Imposto de Renda e Contrib. Social</b>	<b>158.362</b>	<b>83.219</b>	<b>90,3%</b>	<b>158.362</b>	<b>81.003</b>	<b>95,5%</b>
<b>Imposto de Renda e Contribuição Social</b>	<b>(7.106)</b>	<b>(4.432)</b>	<b>60,3%</b>	<b>(7.106)</b>	<b>3.770</b>	<b>-288,5%</b>
(-) Correntes	(4.605)	(2.957)	55,7%	(4.605)	(4.658)	-1,1%
(-) Diferidos	(2.501)	(1.475)	69,6%	(2.501)	8.427	-129,7%
<b>Lucro Líquido</b>	<b>151.256</b>	<b>78.787</b>	<b>92,0%</b>	<b>151.256</b>	<b>84.773</b>	<b>78,4%</b>
<b>Atribuível aos Acionistas Não Controladores</b>	<b>(528)</b>	<b>(523)</b>	<b>1,0%</b>	<b>(528)</b>	<b>(612)</b>	<b>-13,8%</b>
<b>Atribuível aos Acionistas Controladores</b>	<b>150.728</b>	<b>78.264</b>	<b>92,6%</b>	<b>150.728</b>	<b>84.160</b>	<b>79,1%</b>
<i>Margem Líquida</i>	<i>46,6%</i>	<i>51,7%</i>	<i>-5,1 p.p.</i>	<i>46,6%</i>	<i>58,1%</i>	<i>-11,5 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

<b>Balanços Patrimoniais</b>			
<b>Períodos encerrados em 31.março</b>	<b>1T13</b>	<b>4T12</b>	<b>Var. %</b>
Valores expressos em milhares de reais - R\$			
<b>ATIVO</b>	<b>2.244.055</b>	<b>2.042.225</b>	<b>9,9%</b>
<b>CIRCULANTE</b>	<b>1.149.002</b>	<b>1.102.632</b>	<b>4,2%</b>
Caixa e Equivalentes de Caixa	45.782	38.470	19,0%
Aplicações Financeiras	127.285	112.214	13,4%
Contas a Receber de Clientes	584.538	509.100	14,8%
Provisão para Devedores Duvidosos	0	0	n.a.
Imóveis a Comercializar	344.927	403.543	-14,5%
Impostos a Compensar	1.488	1.728	-13,9%
Impostos Antecipados	0	0	n.a.
CEPAC	25.002	25.002	0,0%
Despesas Antecipadas	7.613	0	n.a.
Outros Créditos	12.367	12.575	-1,7%
<b>NÃO CIRCULANTE</b>	<b>1.095.053</b>	<b>939.593</b>	<b>16,5%</b>
Contas a Receber de Clientes	487.567	448.614	8,7%
Imóveis a Comercializar	232.022	174.042	33,3%
Impostos a Compensar	21.263	20.913	1,7%
Impostos Antecipados	0	0	n.a.
Partes Relacionadas	11.875	9.920	19,7%
CEPAC	50.458	40.307	25,2%
Despesas Antecipadas	4.472	0	n.a.
Outros Créditos	3.771	2.723	38,5%
Investimentos	272.103	231.940	17,3%
Imobilizado	5.843	5.915	-1,2%
Intangível	5.679	5.219	8,8%
<b>PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>2.244.055</b>	<b>2.042.225</b>	<b>9,9%</b>
<b>CIRCULANTE</b>	<b>314.820</b>	<b>296.052</b>	<b>6,3%</b>
Fornecedores	45.984	22.463	104,7%
Obrigações Trabalhistas	10.625	8.995	18,1%
Obrigações Fiscais	4.401	4.695	-6,3%
Empréstimos e Financiamentos	15.632	50.684	-69,2%
Contas a Pagar	10.782	11.350	-5,0%
Provisão para Garantia	0	0	n.a.
Adiantamento de Clientes	28.918	33.162	-12,8%
Terrenos a Pagar	95.365	65.241	46,2%
Dividendos a Pagar	79.840	79.840	0,0%
Partes Relacionadas	17	17	0,0%
Impostos com Recolhimento Diferido	23.256	19.605	18,6%
<b>NÃO CIRCULANTE</b>	<b>115.250</b>	<b>83.423</b>	<b>38,2%</b>
Empréstimos e Financiamentos	82.014	53.722	52,7%
Terrenos a Pagar	0	97	-100,0%
Provisão para Garantia	3.268	2.756	18,6%
Provisão para Contingências	6.540	6.542	0,0%
Impostos com Recolhimento Diferido	20.294	18.651	8,8%
Outros Débitos com Terceiros	3.134	1.655	89,4%
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>1.813.985</b>	<b>1.662.750</b>	<b>9,1%</b>
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO DOS ACIONISTAS CONTROLADORES</b>	<b>1.805.389</b>	<b>1.654.662</b>	<b>9,1%</b>
Capital Social	1.050.000	1.050.000	0,0%
Reserva de Capital	38.297	38.297	0,0%
Reservas de Lucros	566.364	566.365	0,0%
Resultado do Período	150.728	0	n.a.
<b>PARTICIPAÇÃO DOS ACIONISTAS NÃO CONTROLADORES</b>	<b>8.596</b>	<b>8.088</b>	<b>6,3%</b>

## INFORMAÇÕES POR SEGMENTO

Demonstração de Resultado por Segmento (Em milhares de reais - R\$)	Comercial			Residencial		
	1T13	1T12	Var.%	1T13	1T12	Var.%
Receita Líquida	182.975	50.988	258,9%	140.139	100.336	39,7%
Custo dos Imóveis Vendidos e dos Serviços Prestados	(84.311)	(16.132)	422,6%	(75.300)	(56.697)	32,8%
Lucro Bruto	98.664	34.856	183,1%	64.839	43.639	48,6%
Margem Bruta (%)	53,9%	68,4%	-14,4 p.p.	46,3%	43,5%	2,8 p.p.
Despesas Comerciais	(6.225)	(2.365)	163,2%	(7.468)	(4.297)	73,8%

Balanco Patrimonial por Segmento (Em milhares de reais - R\$)	Comercial			Residencial		
	1T13	4T12	Var.%	1T13	4T12	Var.%
<b>ATIVO</b>						
Contas a Receber de Clientes	333.877	217.331	53,6%	738.228	740.383	-0,3%
Imóveis a Comercializar	178.037	184.947	-3,7%	398.912	392.638	1,6%

<b>PASSIVO</b>						
Empréstimos e Financiamentos	23.124	-	n.a.	74.522	104.406	-28,6%
Adiantamento de Clientes	16.749	21.392	-21,7%	12.168	11.769	3,4%

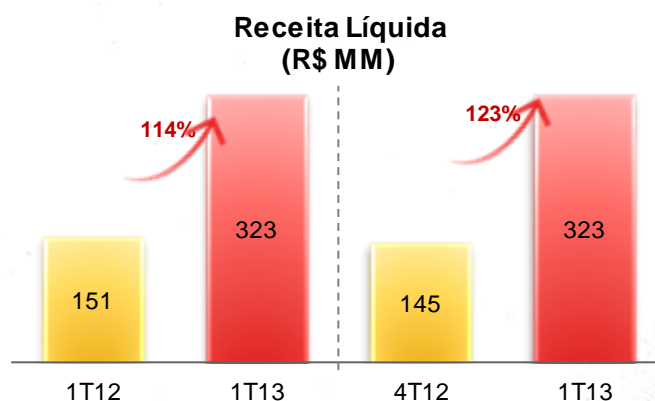
Informações Operacionais por Segmento	Comercial			Residencial		
	1T13	1T12	Var.%	1T13	1T12	Var.%
Número de Empreendimentos Lançados	1	1	0,0%	3	1	200,0%
VGV (R\$ '000)	564.000	40.759	1283,7%	292.137	147.784	97,7%
Área Útil Lançada (mil m²)	47,0	3,7	1177,6%	29,0	33,8	-14,2%
Unidades Lançadas (unidades)	1	96	-99,0%	212	450	-52,9%
Valor Médio da Unidade Vendida (R\$ '000)	564.000,0	424,6	n.a.	1.378,0	328,4	319,6%
Preço Médio dos Lançamentos (R\$/m²)	12.000	11.079	8,3%	10.077	4.375	130,3%
Participação EZTEC (%)	100,0%	100,0%	0,0 p.p.	100,0%	70,0%	30,0 p.p.
VGV EZTEC (R\$ '000)	564.000	40.759	1283,7%	292.137	103.449	182,4%
Vendas Contratadas EZTEC (R\$ '000)	563.360	33.900	1561,8%	207.636	205.016	1,3%
Vendas Contratadas (unidades)	-7	90	-107,8%	592	760	-22,1%

## DESEMPENHO ECONÔMICO FINANCEIRO

Destacques Financeiros		1T13	1T12	Var.%	1T13	4T12	Var.%
Receita Bruta (R\$ '000)	-	342.589	169.718	101,9%	342.589	148.925	130,0%
Receita Líquida (R\$ '000)	pág. 11	323.114	151.324	113,5%	323.114	144.774	123,2%
Custo Imóveis Vendidos e Serv. Prest. (R\$ '000)	pág. 12	(159.611)	(72.829)	119,2%	(159.611)	(69.141)	130,8%
Lucro Bruto (R\$ '000)	pág. 12	163.503	78.495	108,3%	163.503	75.633	116,2%
<b>Margem Bruta (%)</b>		<b>50,6%</b>	<b>51,9%</b>	<b>-1,3 p.p.</b>	<b>50,6%</b>	<b>52,2%</b>	<b>-1,6 p.p.</b>
Despesas Comerciais (R\$ '000)	pág. 13	(13.693)	(6.662)	105,5%	(13.693)	(5.595)	144,7%
Despesas Gerais e Administrativas (R\$ '000)	pág. 14	(18.096)	(12.249)	47,7%	(18.096)	(17.054)	6,1%
Outras Despesas/Receitas Operacionais (R\$ '000)	pág. 14	(1.907)	2.192	-187,0%	(1.907)	1.389	-237,3%
Equivalência Patrimonial (R\$ '000)	pág. 14	19.773	10.447	89,3%	19.773	17.765	11,3%
EBITDA (R\$ '000)	pág. 14	150.265	72.178	108,2%	150.265	72.252	108,0%
<b>Margem EBITDA (%)</b>		<b>46,5%</b>	<b>47,7%</b>	<b>-1,2 p.p.</b>	<b>46,5%</b>	<b>49,9%</b>	<b>-3,4 p.p.</b>
Resultado Financeiro Líquido (R\$ '000)	pág. 15	8.783	10.996	-20,1%	8.783	8.865	-0,9%
Imposto de Renda e Contribuição Social (R\$'000)	pág. 15	(7.106)	(4.432)	60,3%	(7.106)	3.770	-288,5%
Lucro Líquido (R\$ '000)	pág. 15	150.728	78.264	92,6%	150.728	84.160	79,1%
<b>Margem Líquida (%)</b>		<b>46,6%</b>	<b>51,7%</b>	<b>-5,1 p.p.</b>	<b>46,6%</b>	<b>58,1%</b>	<b>-11,5 p.p.</b>
<b>Lucro por Ação (R\$) <sup>(1)</sup></b>		<b>1,027</b>	<b>0,533</b>	<b>92,6%</b>	<b>1,027</b>	<b>0,574</b>	<b>79,1%</b>

### Receita Líquida

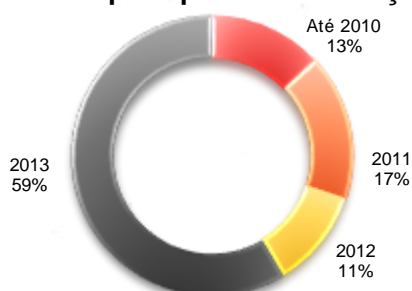
A Receita de Vendas relativa às incorporações é apropriada ao resultado utilizando-se o método de percentual de evolução financeira de cada empreendimento (PoC), sendo esse percentual mensurado em razão do custo incorrido em relação ao custo total orçado das unidades vendidas, em linha ao procedimento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



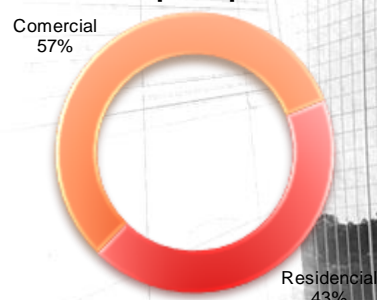
A Receita Líquida no 1T13 atingiu R\$323,1 milhões, crescimento de 113,5% em relação ao mesmo período do ano anterior e crescimento de 123,2% em relação ao 4T12. O forte incremento da receita deveu-se principalmente à [i] venda da Torre A do *EZ Towers*, com receiptamento relativo ao percentual do custo total incorrido até o final do trimestre; e [ii] reconhecimento de receita dos empreendimentos *Up Home Santana*, *Prime House São Bernardo*, *Jardins do Brasil - Amazônia* e *Dez Cantareira*, cujas cláusulas suspensivas foram superadas. Deve-se destacar o efeito do Ajuste a Valor Presente (AVP), que postergou o reconhecimento de R\$8,1 milhões na receita dos empreendimentos lançados.

### Dados Gerenciais – 1T13

#### Receita Líquida por Ano de Lançamento



#### Receita Líquida por Padrão



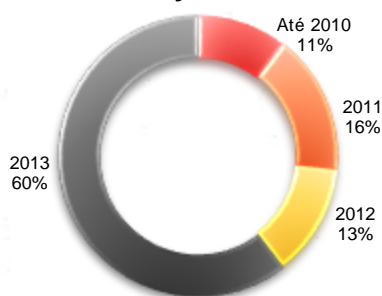
## Custo dos Imóveis Vendidos e Serviços Prestados

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\$159,6 milhões em 1T13, contra R\$69,1 milhões em 4T12, em razão do reconhecimento dos custos incorridos relativos à Torre A do *EZ Towers*. 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:

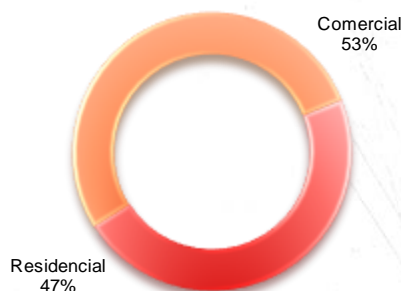
<b>Custos por Natureza</b> (Em milhares de reais - R\$)	<b>1T13</b>	<b>1T12</b>	<b>Var.%</b>	<b>1T13</b>	<b>4T12</b>	<b>Var.%</b>
Custo de Obra / Terrenos	(156.733)	(70.459)	122,4%	(156.733)	(65.951)	137,7%
Encargos Financeiros Capitalizados	(1.666)	(1.701)	-2,1%	(1.666)	(2.356)	-29,3%
Manutenção / Garantia	(1.212)	(669)	81,2%	(1.212)	(834)	45,3%

### Dados Gerenciais – 1T13

#### Custo Imóveis Vendidos por Ano de Lançamento

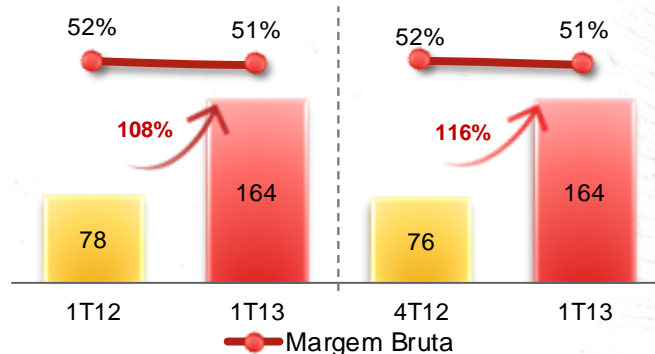


#### Custo Imóveis Vendidos por Padrão



## Lucro Bruto

### Lucro Bruto (R\$ MM)



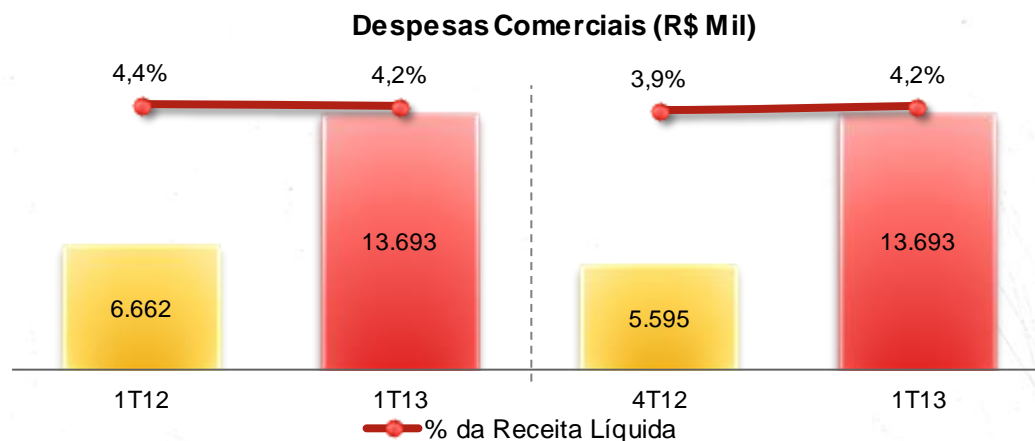
O Lucro Bruto no 1T13 alcançou R\$163,5 milhões, aumento de 108,3% em relação ao 1T12, para uma Margem Bruta de 50,6%. O incremento no lucro bruto deve-se principalmente ao [i] resultado da venda da Torre A, conforme explicado anteriormente e [ii] reconhecimento de lucros dos projetos lançados no 1T13 e de projetos que até 2012 encontravam-se em cláusula suspensiva. 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\$8,1 milhões de receita deste trimestre, 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.

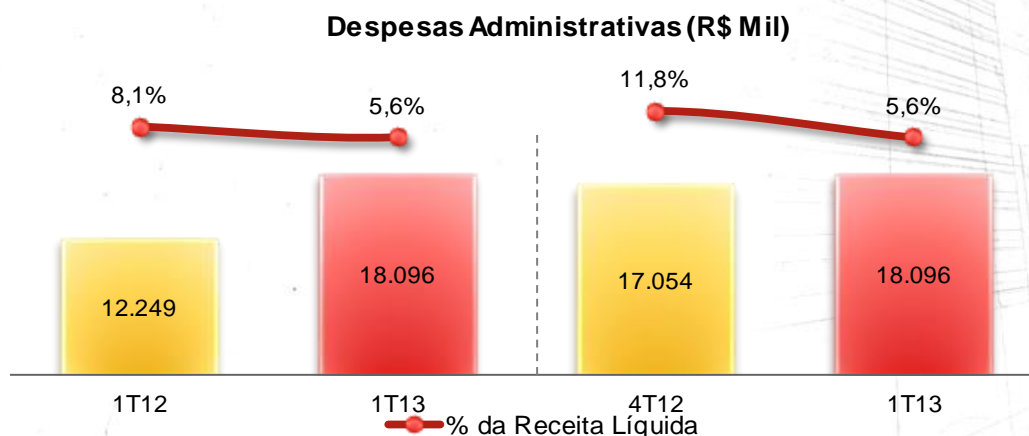
Despesas Comerciais e Administrativas (Em milhares de Reais - R\$)	1T13	1T12	Var. %	1T13	4T12	Var. %
<b>Despesas Comerciais</b>	<b>(13.693)</b>	<b>(6.662)</b>	<b>105,5%</b>	<b>(13.693)</b>	<b>(5.595)</b>	<b>144,7%</b>
% da Receita Líquida	4,2%	4,4%	-0,2 p.p.	4,2%	3,9%	0,4 p.p.
<b>Despesas Gerais e Administrativas</b>	<b>(18.096)</b>	<b>(12.249)</b>	<b>47,7%</b>	<b>(18.096)</b>	<b>(17.054)</b>	<b>6,1%</b>
% da Receita Líquida	5,6%	8,1%	-2,5 p.p.	5,6%	11,8%	-6,2 p.p.
Despesas Administrativas	(16.449)	(10.756)	52,9%	(16.449)	(14.469)	13,7%
Honorários da Administração	(1.647)	(1.493)	10,3%	(1.647)	(2.585)	-36,3%
<b>Total de Despesas Comerciais e Administrativas</b>	<b>(31.789)</b>	<b>(18.911)</b>	<b>68,1%</b>	<b>(31.789)</b>	<b>(22.649)</b>	<b>40,4%</b>
% da Receita Líquida	9,8%	12,5%	-2,7 p.p.	9,8%	15,6%	-5,8 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.**



O incremento nas despesas comerciais deve-se principalmente ao reconhecimento das despesas de comercialização do *EZ Towers*, além do "stand" de vendas do *EZ Mark*, lançado no 2T13 e, aos gastos com campanhas de vendas realizadas no 1T13, como o "EZTEC Compra Certa", com foco em dar liquidez ao estoque da Companhia.

Despesas Comerciais por Natureza (Em milhares de reais - R\$)	1T13	1T12	Var. %	1T13	4T12	Var. %
Despesas com Publicidade e Outros	(10.151)	(4.507)	125,2%	(10.151)	(3.444)	194,7%
Despesas com "Stand"	(3.542)	(2.155)	64,4%	(3.542)	(2.151)	64,7%
<b>Total Despesas Comerciais</b>	<b>(13.693)</b>	<b>(6.662)</b>	<b>105,5%</b>	<b>(13.693)</b>	<b>(5.595)</b>	<b>144,7%</b>



As **Despesas Gerais e Administrativas** totalizaram R\$18,1 milhões no primeiro trimestre de 2013. O índice Despesa Administrativa / Receita Líquida ficou em 5,6% no ano, diminuição de 6,2 p.p. em relação a 4T12, 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 1T13, a unidade de negócio de **engenharia** foi responsável por 14,8% das despesas administrativas ao passo que a **incorporadora**, conjuntamente com a **imobiliária**, pelos demais 85,2%.

<b>Despesas Gerais e Administrativas por Natureza</b> (Em milhares de reais - R\$)	1T13	1T12	Var.%	1T13	4T12	Var.%
Despesas com Salários e Encargos <sup>(1)</sup>	(6.972)	(6.159)	13,2%	(6.972)	(7.566)	-7,8%
Despesas com Benefícios e Empregados	(2.487)	(689)	261,0%	(2.487)	(2.471)	0,7%
Despesas de Depreciações e Amortizações	(958)	(478)	100,4%	(958)	(727)	31,8%
Despesas com Serviços Prestados	(4.322)	(3.242)	33,3%	(4.322)	(4.203)	2,8%
Despesas com Aluguéis e Condomínios	(561)	(525)	6,9%	(561)	(515)	8,9%
Despesas com Conservação de imóveis	(244)	(84)	190,5%	(244)	(36)	577,7%
Despesas com Taxas e Emolumentos	(915)	(40)	2187,5%	(915)	(21)	4338,6%
Demais Despesas	(1.637)	(1.032)	58,6%	(1.637)	(1.516)	8,0%
<b>Total Despesas Gerais e Administrativas</b>	<b>(18.096)</b>	<b>(12.249)</b>	<b>47,7%</b>	<b>(18.096)</b>	<b>(17.053)</b>	<b>6,1%</b>

(1) Inclui Honorários da Administração.

### Outras Receitas e Despesas Operacionais

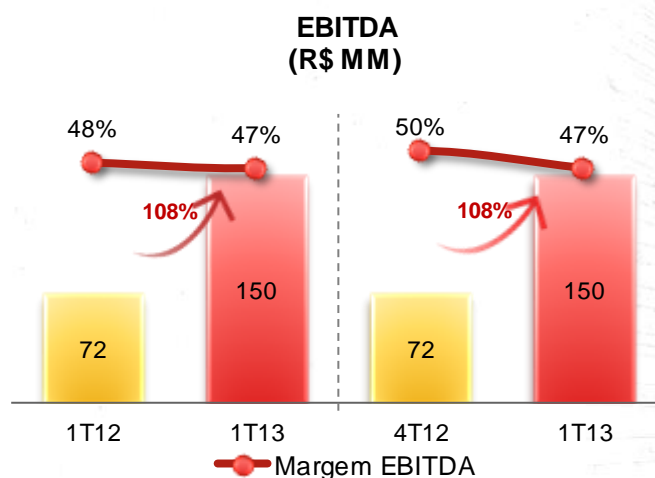
A conta "Outras Despesas e Receitas Operacionais" em relação à Receita Líquida é apresentada na tabela abaixo:

<b>Outras Despesas e Receitas Operacionais</b> (Em milhares de Reais - R\$)	1T13	1T12	Var.%	1T13	4T12	Var.%
<b>Total de Outras Despesas e Receitas Operacionais</b>	<b>(1.907)</b>	<b>2.192</b>	<b>-187%</b>	<b>(1.907)</b>	<b>1.389</b>	<b>-237,3%</b>
% da Receita Líquida	0,6%	-1,4%	2,0 p.p.	0,6%	-1,0%	1,5 p.p.
Despesas Tributárias	(2.200)	(1.913)	15,0%	(2.200)	(339)	548,0%
Outras Despesas e Receitas Operacionais	293	4.105	-92,9%	293	1.684	-82,6%
<b>Equivalência Patrimonial</b>	<b>19.773</b>	<b>10.447</b>	<b>89%</b>	<b>19.773</b>	<b>17.765</b>	<b>11,3%</b>
% da Receita Líquida	6,1%	6,9%	-0,8 p.p.	6,1%	12,3%	-6,2 p.p.

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

A resultado de equivalência patrimonial é a soma dos resultados líquidos proporcionais de empreendimentos não-controlados pela Companhia.

### EBITDA



No 1T13 o EBITDA atingiu R\$150,3 milhões, aumento de 108,2% em relação ao 1T12, com margem EBITDA de 46,5%. O incremento no Lucro EBITDA, conforme explicado anteriormente, deve-se à participação do **EZ Towers** e ao pequeno incremento do resultado de equivalência patrimonial.

EBITDA (Em milhares de Reais - R\$)	1T13	1T12	Var. %	1T13	4T12	Var. %
<b>Lucro Líquido</b>	<b>150.728</b>	<b>78.264</b>	<b>92,6%</b>	<b>150.728</b>	<b>84.160</b>	<b>79,1%</b>
IR/CSLL	7.106	4.432	60,3%	7.106	-3.770	-288,5%
Resultado Financeiro Líquido	(8.783)	(10.996)	-20,1%	(8.783)	(8.865)	-0,9%
Depreciação	1.214	478	154,0%	1.214	727	67,1%
<b>EBITDA <sup>(1)</sup></b>	<b>150.265</b>	<b>72.178</b>	<b>108,2%</b>	<b>150.265</b>	<b>72.252</b>	<b>108,0%</b>
Margem EBITDA (%)	46,5%	47,7%	-1,2 p.p.	46,5%	49,9%	-3,4 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 1T13 o Resultado Financeiro Líquido totalizou R\$8,8 milhões, sendo R\$11,2 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\$11,0 milhões. O crescimento nos Descontos Concedidos sobre Contas a Receber de Clientes deve-se à quitação antecipada de unidades entregues que compunham a carteira de recebíveis performados, principalmente do empreendimento *Capital Corporate Offices* e *Up Home*. Desta forma, foi reconhecida no resultado, para estas unidades, a receita financeira IGP-M+12% a.a. no período e o desconto desta mesma receita em despesa financeira.

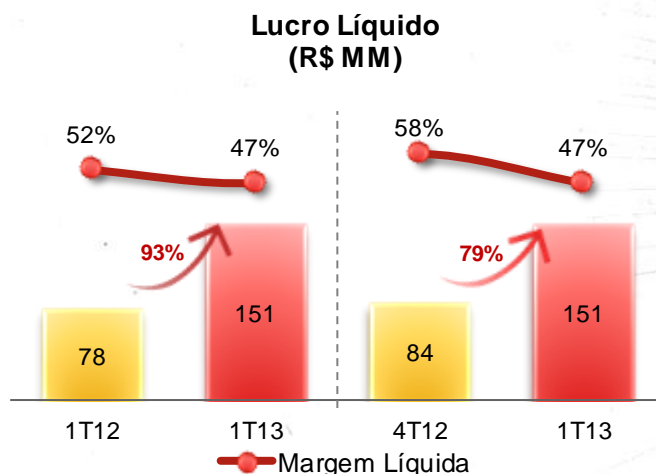
Esta redução de Resultado Financeiro líquido é observada como uma tendência para períodos de juros historicamente mais baixos na economia brasileira e, portanto, ambiente favorável aos investimentos na produção.

Resultado Financeiro por Natureza (Em milhares de reais - R\$)	1T13	1T12	Var. %	1T13	4T12	Var. %
<b>Receitas Financeiras</b>						
Receita Financeira	2.017	5.877	-65,7%	2.017	2.051	-1,7%
Juros Ativos sobre Contas a Receber de Clientes	11.155	5.029	121,8%	11.155	10.777	3,5%
Outras (inclui Juros Ativos sobre Recebíveis em Atraso)	846	501	68,9%	846	713	18,7%
<b>Total Receitas Financeiras</b>	<b>14.018</b>	<b>11.407</b>	<b>22,9%</b>	<b>14.018</b>	<b>13.541</b>	<b>3,5%</b>
<b>Despesas Financeiras</b>						
Juros e Variações Monetárias Passivas	-	-	n.a.	-	(0)	-100,0%
Descontos Concedidos sobre Contas a Receber de Clientes	(4.959)	(185)	2580,5%	(4.959)	(4.586)	8,1%
Outras	(276)	(226)	22,1%	(276)	(90)	206,2%
<b>Total Despesas Financeiras</b>	<b>(5.235)</b>	<b>(411)</b>	<b>1173,7%</b>	<b>(5.235)</b>	<b>(4.676)</b>	<b>12,0%</b>
<b>Resultado Financeiro Líquido</b>	<b>8.783</b>	<b>10.996</b>	<b>-20,1%</b>	<b>8.783</b>	<b>8.865</b>	<b>-0,9%</b>

## Imposto de Renda e Contribuição Social

O Imposto de Renda e Contribuição Social foi de R\$7,1 milhões no 1T13 contra R\$4,4 milhões no 1T12. 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

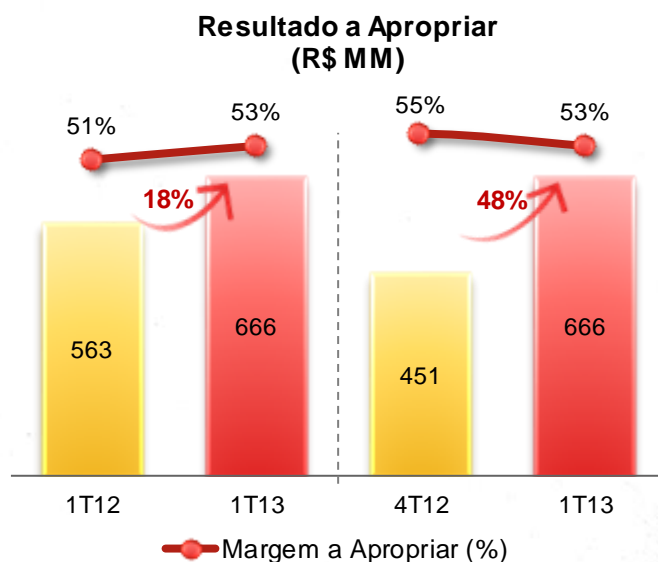


O Lucro Líquido no 1T13 totalizou R\$150,7 milhões, recorde histórico da Companhia, com Margem Líquida de 46,6%. É importante destacar o resultado de equivalência patrimonial na análise da variação das margens trimestre a trimestre. Ao consolidar um maior volume de receita no 1T13, ocorre maior diluição do resultado líquido em comparação aos trimestres anteriores, em que havia maior participação de equivalência patrimonial, o que resultava em maior margem líquida. Na análise da margem, deve-se considerar o efeito do AVP, que posterga o reconhecimento de receita, sem a contrapartida da postergação de custos, onde 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\$666,1 milhões no 1T13, em comparação a R\$451,0 milhões reportados no 4T12, função das vendas de imóveis lançados no primeiro trimestre de 2013. A tabela abaixo mostra as receitas, custos e resultados da Companhia a apropriar, além da margem esperada em 53,1%, sobre a parcela de produtos vendidos e não construídos ainda:

Receitas e Resultados a Apropriar de Unid. Vendidas (Em milhares de Reais - R\$)	1T13	4T12	Var. %
Receitas a Apropriar - final do período	1.148.640	747.265	53,7%
Ajuste a Valor Presente (AVP) - Realizado	31.743	25.037	26,8%
Ajuste a Valor Presente (AVP) - Não-Realizado	73.801	46.669	58,1%
Custo das Unidades Vendidas a Apropriar - final do período	(588.088)	(367.951)	59,8%
<b>Resultado a Apropriar</b>	<b>666.096</b>	<b>451.020</b>	<b>47,7%</b>
<i>Margem a Apropriar (%)</i>	<i>53,1%</i>	<i>55,1%</i>	<i>-2,0 p.p.</i>



No gráfico acima, 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.

## 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\$)	1T13	4T12	Var. %
Clientes por Incorporação e Venda de Imóveis	1.072.105	957.714	11,9%
Circulante	584.538	509.100	14,8%
Não-Circulante	487.567	448.614	8,7%
Contas a Receber a ser Apropriado no Balanço Patrimonial	1.121.993	718.864	56,1%
Circulante	187.777	161.028	16,6%
Não-Circulante	934.216	557.836	67,5%
<b>Total Contas a Receber</b>	<b>2.194.098</b>	<b>1.676.578</b>	<b>30,9%</b>

Em 31 de março de 2013, a Carteira de Recebíveis, excluídas Receitas de Serviços Prestados e Provisões, totalizava R\$2.167,5 milhões e a taxa de inadimplência, superior a 90 dias de atraso, representava 0,8% da carteira. Dos valores vencidos ao final do 1T13, aproximadamente 80,4% referem-se a clientes que estão na fase de análise e obtenção de financiamentos bancários para quitação (“repasso”) de seu saldo devedor de empreendimentos entregues nos últimos dois trimestres.

Os Recebíveis Performados, portanto elegíveis para securitização, totalizaram R\$364,9 milhões, remunerados a IGP-M +12% ao ano, resultado das entregas de obras no 1T13.

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

<b>Recebíveis</b> (Em milhares de Reais - R\$)	<b>1T13</b>	<b>4T12</b>	<b>Var.%</b>
Contas a Receber de Empreendimentos (Realizado)	1.072.113	957.631	12,0%
Clientes por Incorp. de Imóveis – Obras Concluídas <sup>(1)</sup>	364.932	275.309	32,6%
Clientes por Incorp. de Imóveis – Obras em Construção <sup>(2)</sup>	707.181	682.322	3,6%
Contas a Receber (Não Realizado) <sup>(3)</sup>	1.121.993	718.864	56,1%
Adiantamento de Clientes <sup>(4)</sup>	(26.647)	(28.401)	-6,2%
<b>Total Recebíveis</b>	<b>2.167.459</b>	<b>1.648.094</b>	<b>31,5%</b>

(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

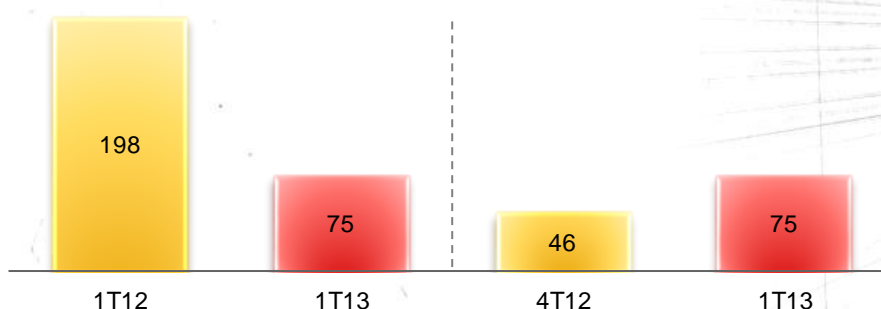
O Caixa Líquido da Companhia ao final do 1T13 totalizou R\$75,4 milhões, um crescimento de 63,0% comparado aos R\$46,3 milhões no 4T12, resultado do repasse por parte dos clientes de unidades entregues que optaram pelo financiamento bancário dos empreendimentos entregues ao final de 2012 e 2013. Assim, o saldo de disponibilidades no 1T13 foi de R\$173,1 milhões, um crescimento de 14,9% comparado aos R\$150,7 milhões do 4T12.

A EZTEC possui endividamento somente em linhas de financiamento à produção, com taxas que variam entre 8,9%+TR ao ano até 10,2%+TR ao ano.

<b>Dívida (Caixa) Líquido</b> (Em milhares de Reais - R\$)	<b>1T13</b>	<b>4T12</b>	<b>Var.%</b>
Endividamento de Curto Prazo	15.632	50.684	-69,2%
Endividamento de Longo Prazo	82.014	53.722	52,7%
Caixa e Equivalentes de Caixa	(45.782)	(38.470)	19,0%
Aplicações Financeiras	(127.285)	(112.214)	13,4%
<b>Dívida (Caixa) Líquido</b>	<b>(75.421)</b>	<b>(46.278)</b>	<b>63,0%</b>

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.

### Caixa Líquido (R\$ MM)



## INDICADORES OPERACIONAIS

Desempenho Operacional (Ex-EZ Towers)	1T13	1T12	Var.%	1T13	4T12	Var.%
Número de Empreendimentos Lançados	3	2	50,0%	3	5	-40,0%
VGV (R\$ '000) <sup>(1)</sup>	292.137	188.543	54,9%	292.137	847.035	-65,5%
Área Útil Lançada (mil m²)	29,0	37,5	-22,6%	29,0	146,4	-80,2%
Unidades Lançadas (unidades)	212	546	-61,2%	212	1.792	-88,2%
Valor Médio da Unidade Lançada (R\$ '000)	1.378,0	345,3	299,1%	1.378,0	472,7	191,5%
Preço Médio dos Lançamentos (R\$/m²)	10.077	5.033	100,2%	10.077	5.784	74,2%
Participação EZTEC (%)	100%	76%	23,5 p.p.	100%	41%	59,4 p.p.
VGV EZTEC (R\$ '000) <sup>(2)</sup>	292.137	144.208	102,6%	292.137	343.652	-15,0%
Vendas Contratadas EZTEC (R\$ '000)	206.997	238.917	-13,4%	206.997	210.324	-1,6%
Vendas Contratadas (unidades)	585	850	-31,2%	585	1.079	-45,8%

(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 104 colaboradores, além de 3.473 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 março de 2013, a EZTEC possuía 30 obras em andamento, sendo 24 obras próprias e 6 obras terceirizadas com nossos parceiros, totalizando 8279 unidades em construção.

A EZTEC entregou, no 1T13, os empreendimentos *Capital Corporate Offices* e *Up Home*. Lançados em abril de 2009 e abril de 2010, respectivamente, os empreendimentos possuem VGV combinado de R\$299,1 milhões, distribuídos em 606 unidades, com 97% destas vendidas ao final do trimestre.

A tabela abaixo detalha os empreendimentos performados pela Companhia no 1T13:

Empreendimento	Data de Lançamento	VGV Total Lanç. (R\$ MM)	% Partic. EZTEC	VGV EZTEC (R\$MM)	Total Unidades	% Vendido Unidades
Capital Corporate Office	abr/09	235,4	100%	235,4	450	98%
Up Home	abr/10	63,7	100%	63,7	156	94%
<b>Total</b>		<b>299,1</b>		<b>299,1</b>	<b>606,0</b>	<b>97%</b>

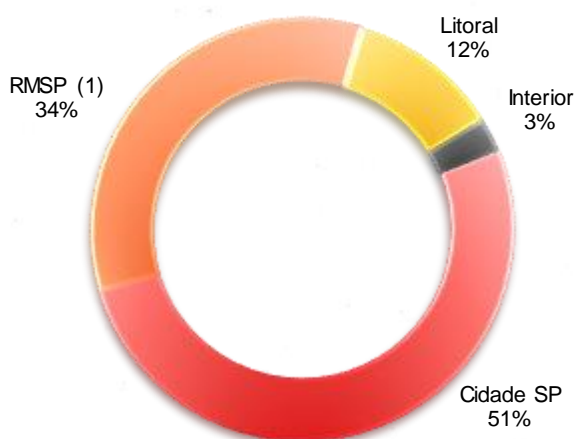
## Estoque de Terrenos (Land bank)

Em 31 de março de 2013, o **Estoque de Terrenos** (ex-EZ Towers) totalizou R\$4,1 bilhões em VGV próprio. O custo médio do *land bank*, incluindo despesas relativas à ampliação do coeficiente de aproveitamento construtivo, é de 11,1% do VGV. A EZTEC adquiriu quatro terrenos no 1T13, sendo 3 deles na cidade de São Paulo: *Agostinho Gomes*, *Guido Caló* e *Santo Arcádio*; e *Nevada*, na Região Metropolitana de São Paulo. Estes terrenos adicionaram um VGV potencial de **R\$391,8 milhões** ao *land bank* da Companhia.

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

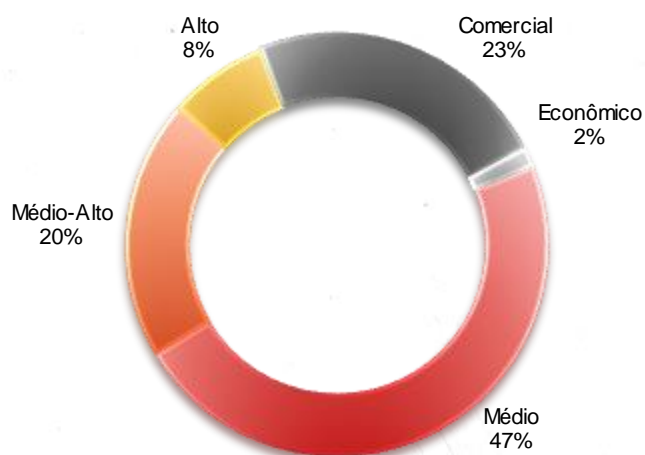
### Dados Gerenciais 1T13

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

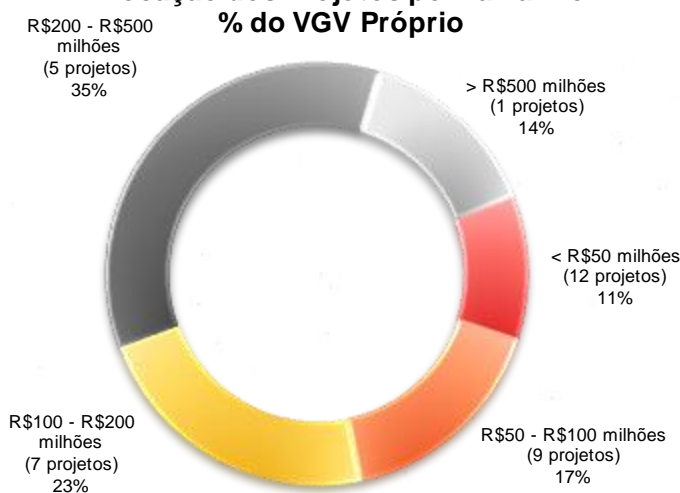


(1) Excluída a Cidade de São Paulo, representada dessa forma pelos outros 38 municípios da Região Metropolitana de São Paulo (RMSP).

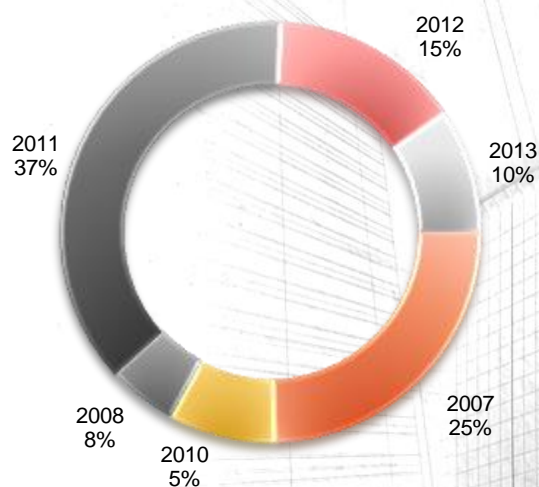
#### Alocação de Terrenos por Padrão % do VGV Próprio



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

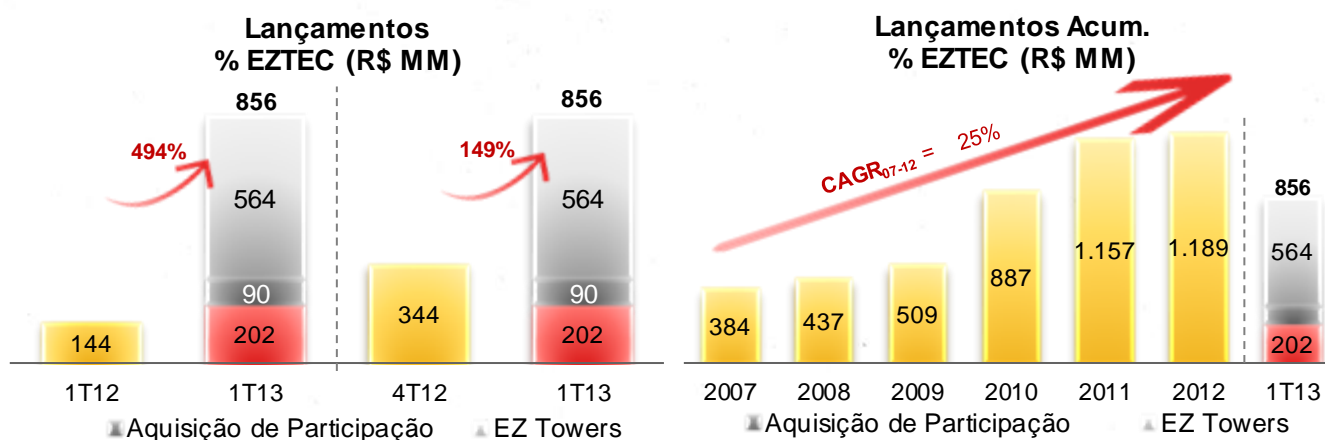


#### Alocação de Terrenos por Idade % do VGV Próprio



## Lançamentos

No 1T13, foram lançados 3 empreendimentos, na zona sul da cidade de São Paulo e no segmento residencial: o médio padrão *Premiatto Sacomã*, com VGV próprio de R\$50,3 milhões; e os projetos de alto padrão *Splendor Vila Mariana*, com VGV EZTEC de R\$66,2 milhões e *Le Premier Paraíso*, com VGV próprio de R\$85,4 milhões. Estes projetos, somados, representam um VGV EZTEC lançado de **R\$201,9 milhões**.



A tabela abaixo fornece informações dos novos empreendimentos imobiliários lançados em 1T13:

Empreendimento	Terreno	Região	Unid.	VGV Total (R\$MM)	% EZTEC	VGV EZTEC (R\$MM)	% Vendido	Segmento	Padrão
<b>1T13</b>									
Premiatto Sacomã	Arroio Grande	Cidade SP	138	50,3	100%	50,3	66%	Residencial	Médio
Splendor Vila Mariana	Três de Maio	Cidade SP	34	66,2	100%	66,2	71%	Residencial	Alto
Le Premier Paraíso	Correia Dias	Cidade SP	40	85,4	100%	85,4	40%	Residencial	Alto
<b>Total</b>			<b>212</b>	<b>201,9</b>	<b>100%</b>	<b>201,9</b>	<b>62%</b>		

A EZTEC disponibiliza em seu site de Relações com Investidores ([www.eztec.com.br/ri](http://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.

Além dos empreendimentos lançados no 1T13, a EZTEC adquiriu, via aumento de participação societária, o adicional de 20% em participação nos empreendimentos *Royale Prestige*, *Royale Tresor* e *Royale Merit*, cuja participação EZTEC tornou-se 60%. Considerando a adição de receita futura, bem como o incremento de participação no estoque de unidades remanescentes, o VGV adicionado a partir destas aquisições foi de **R\$90,2 milhões**. Cabe ressaltar que estas aquisições ocorreram conforme os critérios de rentabilidade sempre adotados pela Companhia. Assim, adicionando este valor aos lançamentos do trimestre, a EZTEC lançou um total de no ano.

Em fato relevante no dia 19 de março de 2013 ("Guidance"), a EZTEC comunicou que projeta lançar, em 2013, entre R\$1,2 bilhão e R\$1,4 bilhão. Desta forma, o volume de representa 22,5% do ponto médio do *Guidance* de lançamentos.

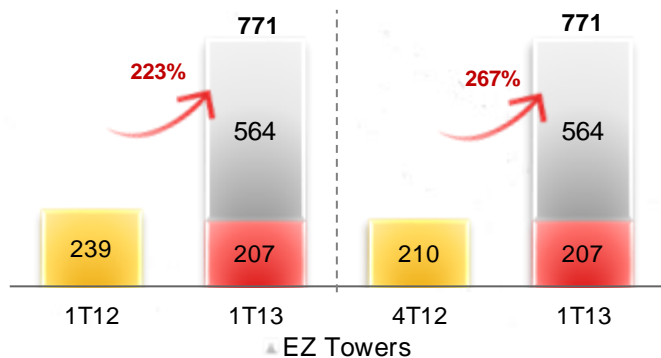
Considerando a Torre A do *EZ Towers*, vendida em 15 de janeiro de 2013 por R\$564 milhões, a Companhia **lançou R\$856,1 milhões no primeiro trimestre de 2013**.

## Vendas

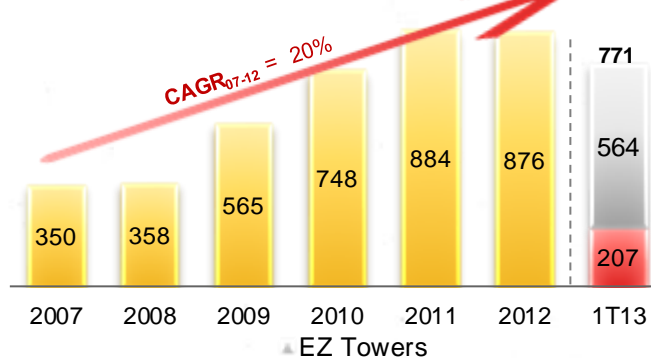
As Vendas Contratadas, participação EZTEC (líquidas de distratos e corretagem), atingiram R\$207,0 milhões em 1T13, com destaque para as vendas de unidades lançadas em trimestres anteriores, que representaram 49% do total. Além destas, deve-se destacar a performance dos 3 projetos lançamentos, que encontravam-se, em média, com 62% de suas unidades vendidas ao final do primeiro trimestre de 2013.

Considerando a Venda da Torre A do empreendimento *EZ Towers*, as **Vendas Contratadas atingiram R\$771,0 milhões no 1T13**, recorde histórico da Companhia.

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



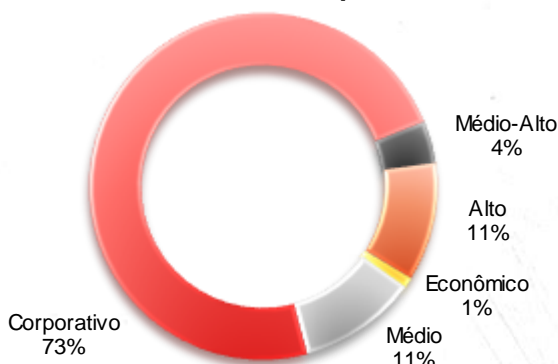
### Vendas Contratadas Acum. % EZTEC (R\$ MM)



### Dados Gerenciais 1T13

Período Lançamento	Vendas % EZTEC	% Total
1T13	669.741.587	86,9%
4T12	39.235.715	5,1%
3T12	35.344.162	4,6%
2T12	4.684.387	0,6%
1T12	-1.093.562	-0,1%
2011	13.796.764	18%
2010	3.243.203	0,4%
2009	2.032.391	0,3%
2008	3.074.597	0,4%
2007	119.306	0,0%
2006	0	0,0%
Até 2005	818.000	0,1%

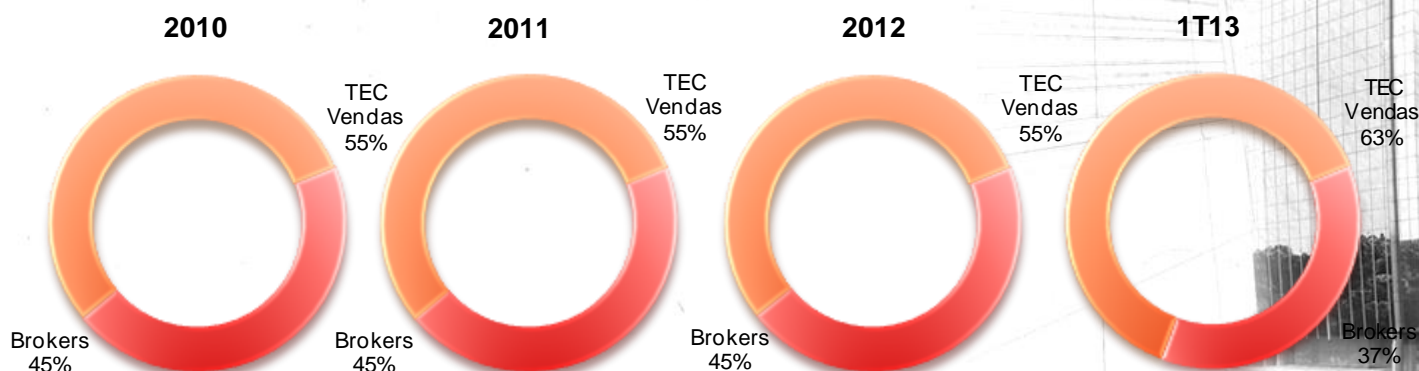
### Vendas Contratadas por Padrão % do VGV Próprio



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)	1T13	4T12
+ Estoque Inicial (m²)	152.324	131.959
+ Lançamentos no período (m²)	75.992	61.805
<b>= Estoque + Lançamento (m²)</b>	<b>228.316</b>	<b>193.764</b>
- Vendas no período (m²)	79.899	41.440
<b>= Estoque Final (m²)</b>	<b>148.417</b>	<b>152.324</b>
VSO (%)	35,0%	21,4%

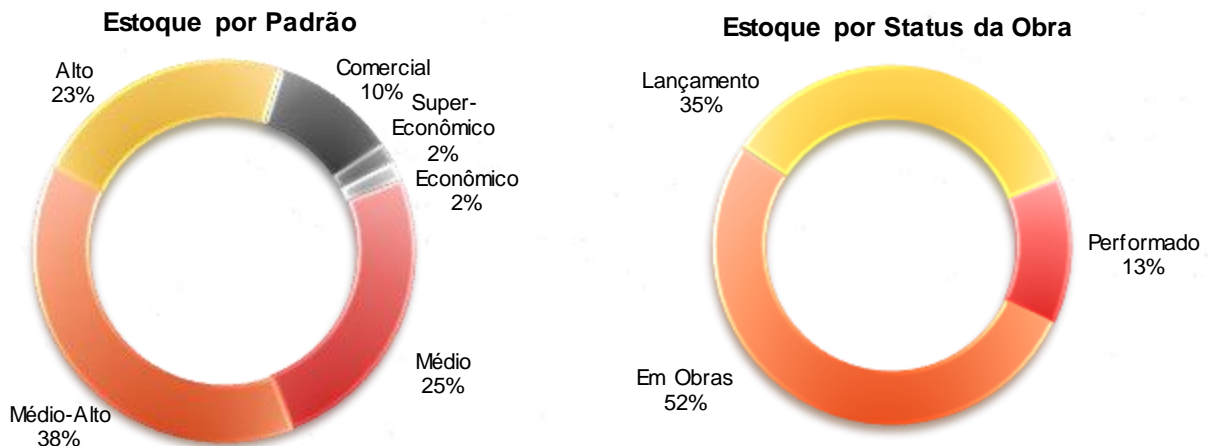
Buscando fortalecer a marca e garantir qualidade no serviço prestado, a Companhia vem fortalecendo a sua equipe interna de vendas, que atualmente conta com 878 colaboradores. Esta força de vendas exclusiva é responsável por das vendas realizadas no 1T13. É importante destacar que, mais do que o ganho da corretagem, a equipe de vendas gera: [i] maior liquidez ao estoque, sendo responsável por R\$81,7 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.)	% EZTEC	Estoque Unidades (R\$)	Estoque Vagas (R\$)
<b>2004 e Anteriores</b>							
Prime House Ipiranga	jun/99	216	99%	2	100%	345.169	0
<b>2006</b>							
Splendor Tatuapé	ago/06	108	98%	2	100%	2.600.535	100.451
Collori	nov/06	312	99%	2	50%	520.880	0
Terraço Anália Franco	nov/06	46	98%	1	100%	739.400	0
<b>2007</b>							
Evidence	mar/07	144	99%	1	50%	292.600	0
Vert	mar/07	6	33%	4	100%	45.639.118	0
Sports Village Ipiranga	set/07	276	100%	1	100%	563.767	0
Quality House Lapa	out/07	288	99%	3	100%	1.569.006	243.024
Ville de France	abr/06	216	100%	1	50%	113.523	0
<b>2008</b>							
Clima do Parque	mar/08	336	99%	2	100%	1.348.200	0
Bell'Acqua	abr/08	152	97%	4	100%	2.179.150	0
Prime House Vila Mascote	jun/08	176	99%	2	100%	993.373	0
Splendor Square	jun/08	112	98%	2	100%	2.303.910	0
Premiatto	jun/08	424	100%	1	50%	293.700	12.976
Mundeco	jun/08	84	99%	1	100%	704.084	41.383
Splendor Klabin	set/08	48	96%	2	90%	3.089.390	0
Chácara Sant'Anna	nov/08	140	99%	1	50%	616.476	0
<b>2009</b>							
Supéria Moema	mar/09	153	99%	1	100%	810.857	0
Capital Corporate Office	out/07	450	98%	10	100%	11.090.300	1.090.897
Supéria Paraíso	ago/09	160	99%	2	100%	1.296.533	316.783
Reserva do Bosque	out/09	267	89%	30	50%	3.555.915	0
Quality House Jd. Prudência	nov/09	166	99%	2	100%	1.181.440	1.039.171
<b>2010</b>							
Gran Village Club	jan/10	324	97%	9	100%	4.271.190	290.495
Clima Mascote	fev/10	176	94%	11	100%	9.125.041	312.521
Massimo Residence	mar/10	108	90%	11	50%	3.609.894	455.694
Up Home	abr/10	156	94%	10	100%	6.139.166	336.830
Quinta do Horto	mai/10	119	84%	19	100%	14.053.055	1.517.644
Prime House Sacomã	mai/10	184	95%	10	100%	3.314.946	105.460
Sky	jun/10	314	89%	33	90%	19.749.827	743.816
Varanda Tremembé	jun/10	192	92%	15	100%	7.505.995	500.899
Sophis	set/10	26	96%	1	100%	4.995.530	0
Royale Prestige	out/10	240	83%	42	60%	34.209.817	573.100
Art'E	out/10	162	84%	26	50%	12.972.496	379.886
Gran Village Vila Formosa	nov/10	308	92%	26	100%	9.060.894	555.799
<b>2011</b>							
NeoCorporate Offices	jan/11	297	85%	45	100%	33.551.858	6.592.740
Up Home Jd. Prudência	fev/11	156	97%	5	100%	2.646.244	444.000
Trend Paulista Offices	fev/11	252	93%	17	50%	6.919.091	230.423
Quality House Sacomã	fev/11	216	96%	8	100%	2.593.569	296.255
Royale Tresor	mar/11	240	81%	46	60%	20.871.267	416.002
Supéria Pinheiros	jun/11	108	88%	13	100%	8.225.750	0
Chateau Monet	jun/11	163	72%	45	100%	36.479.700	466.200
Still Vila Mascote	jun/11	150	53%	71	50%	17.698.880	874.125
Sophis Santana	set/11	50	56%	22	100%	46.023.490	0
Royale Merit	nov/11	160	51%	79	60%	39.528.065	308.881
Vidabella 6 a 10	dez/11	480	55%	218	60%	17.642.304	0
Up Home Vila Carrão	dez/11	156	84%	25	100%	12.146.750	455.156
Vivart Tremembé	dez/11	158	78%	35	100%	13.670.979	366.300
Gran Village São Bernardo	dez/11	474	84%	77	100%	28.354.600	439.560
<b>2012</b>							
Neo Offices	fev/12	96	95%	5	100%	2.584.726	0
Bosque Ventura	mar/12	450	93%	30	70%	8.622.625	126.558
Terraço do Horto	mai/12	44	75%	11	100%	2.953.943	0
Massimo Nova Saúde	jun/12	108	88%	13	100%	7.350.382	224.504
In Design	jun/12	422	49%	216	100%	51.376.224	900.000
The View Nova Atlântica	jul/12	200	80%	40	100%	18.026.376	843.289
Green Work	jul/12	369	85%	55	100%	22.028.675	7.926.578
Up Home Santana	ago/12	96	39%	59	100%	26.983.986	0
Chácara Cantareira	set/12	292	61%	113	50%	28.937.208	157.500
Prime House São Bernardo	set/12	508	55%	229	100%	60.147.679	0
Parque Ventura	out/12	508	73%	135	70%	35.746.053	146.697
Jardins do Brasil - Abrolhos	out/12	498	60%	197	28%	25.684.250	188.610
Jardins do Brasil - Amazônia	out/12	324	40%	194	28%	46.521.455	0
Brasiliano	nov/12	162	77%	38	45%	7.978.470	0
Dez Cantareira	dez/12	300	56%	133	50%	12.138.103	0
<b>2013</b>							
Premiatto Sacomã	fev/13	138	66%	47	100%	16.574.021	0
Splendor Vila Mariana	mar/13	34	71%	10	100%	18.510.445	0
Le Premier Paraíso	mar/13	40	40%	24	100%	58.768.026	0
<b>Total</b>		<b>14.238</b>		<b>2.545</b>		<b>948.140.368</b>	<b>30.354.676</b>

## Dados Gerenciais – 1T13



## PROJETO CORPORATIVO EZ TOWERS

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 é reconhecida a partir do 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 março de 2013, o custo total incorrido para o projeto, considerando a construção das duas torres, era de R\$144,4 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.

As obras do *EZ Towers*, iniciadas em 2012 seguem conforme o planejado. Até o momento, a estrutura do 18º pavimento da Torre A já está concluída, enquanto a estrutura da Torre B se encontra no 2º pavimento. A estrutura da periferia, que incluem o edifício garagem está 95% finalizada. A programação atual contempla a entrega da Torre A ao final de 2014 e da Torre B em 2015.



Representação Artística – Visão Noturna



Foto do Canteiro de Obra EZTowers em 09 de maio 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 49.056.354 ações (13 de maio 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:

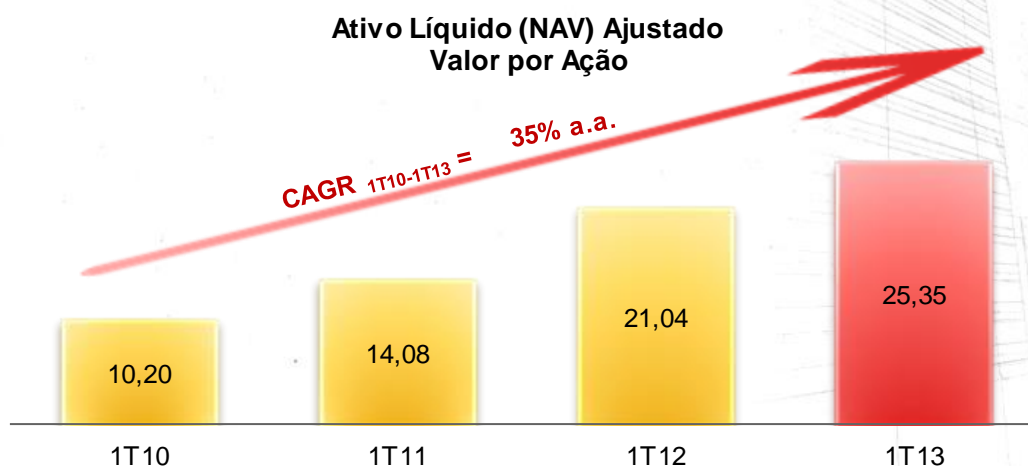
<b>Cálculo do Ativo Líquido</b> (Em milhares de Reais - R\$)	<b>1T13</b>	<b>4T12</b>
<b>Contabilidade - Controladora</b>	<b>1.728.719</b>	<b>1.004.701</b>
(+) Caixa e Aplicações Financeiras	173.067	150.684
(-) Dívida Bruta	(97.646)	(104.406)
(+) CEPAC	75.460	65.309
(+) Recebíveis Não Performados	1.802.527	1.372.785
(+) Recebíveis Performados	364.932	275.309
(-) Obrigações de Construção	(943.274)	(1.084.067)
(+) Terrenos em Estoque <sup>(1)</sup>	343.474	322.719
(-) Terrenos / Aquisição de Cotas a Pagar <sup>(2)</sup>	(95.365)	(65.338)
(+) Ajuste a Valor Presente (AVP) - Realizado	31.743	25.037
(+) Ajuste a Valor Presente (AVP) - Não-Realizado	73.801	46.669
<b>Estoque Gerencial</b>	<b>1.614.495</b>	<b>2.257.636</b>
(+) Unidades em Estoque <sup>(3)</sup>	978.495	961.123
(+) Projeto em Construção EZ Towers	636.000	1.200.000
(+) Vendas em Cláusula Suspensiva	0	96.514
<b>Ativo Líquido Compartilhado</b>	<b>375.963</b>	<b>276.896</b>
<b>Ativo Líquido Ajustado Total</b>	<b>3.719.177</b>	<b>3.539.233</b>
<b>Total de Ações</b>	<b>146.724</b>	<b>146.724</b>
<b>Valor por ação estimado no Ativo Líquido Ajustado</b>	<b>25,35</b>	<b>24,12</b>

(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\$4,1 bilhões que estes terrenos podem gerar.



## EVENTOS SUBSEQUENTES

No segundo semestre de 2013, a EZTEC já lançou o projeto *EZ Mark*. Localizado na Av. Domingos de Moraes, o comercial de salas, com mais 20.000 m<sup>2</sup> de área privativa, possui VGV próprio de R\$333,8 milhões e encontra-se com 50% de suas unidades vendidas.

Desta forma, considerando o volume lançado no 1T13, a EZTEC já atingiu R\$625,9 milhões em lançamentos nos primeiros 5 meses de 2013, o que corresponde a 48,1% do ponto médio do *Guidance* para o ano.



*EZ Mark*

## TELECONFERÊNCIAS E CONFERÊNCIAS

---

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

### Teleconferência com Webcast (em português)

---

**Data:** 14 de maio de 2013  
**Horário:** 15h00 (horário de Brasília)  
14h00 (horário de Nova Iorque)  
**Telefone:** (+55 11) 3728-5971  
**Código:** EZTEC

**Replay:** (+55 11) 3127-4999  
**Código:** 62760513  
**Webcast:** [www.eztec.com.br/ri](http://www.eztec.com.br/ri)

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

### Teleconferência com Webcast (em inglês)

---

**Data:** 14 de maio de 2013  
**Horário:** 14h00 (horário de Brasília)  
13h00 (horário de Nova Iorque)  
**Telefone:** (+1 412) 317-6776  
**Código:** EZTEC

**Replay:** (+1 412) 317-0088  
**Código:** 10027548  
**Webcast:** [www.eztec.com.br/ir](http://www.eztec.com.br/ir)

Os links de acesso estarão disponíveis no *website* da Companhia ([www.eztec.com.br/ir](http://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 primeiro 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 31.Março.2013

1T13

Valores expressos em milhares de reais - R\$

<b>Lucro Antes do IR e CSLL</b>	<b>151.256</b>
<b>Ajustes para Reconciliar o Lucro Líquido com o Caixa Gerado pelas Atividades Operacionais :</b>	<b>(19.435)</b>
Ajuste a Valor Presente Líquido dos Impostos	6.706
Variação Monetária e juros, líquidos	(14.690)
Depreciações e Amortizações	1.214
Equivalência Patrimonial	(19.773)
Imposto de renda e contribuição social - correntes e com recolhimento diferidos	7.106
Baixa de Imobilizado	2
<b>(Aumento) Redução dos Ativos Operacionais :</b>	<b>(100.203)</b>
Contas a Receber de Clientes	(109.942)
Imóveis a Comercializar	34.606
Aquisição CEPAC	(10.152)
Despesas Antecipadas	(12.084)
Demais Ativos	(2.631)
<b>Aumento (Redução) dos Passivos Operacionais :</b>	<b>13.467</b>
Adiantamento de Clientes	(4.244)
Juros Pagos	(6.754)
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(5.753)
Fornecedores	23.520
Outros Passivos	6.698
<b>Caixa Gerado (Aplicado) nas Atividades Operacionais</b>	<b>45.085</b>
<b>Fluxo de Caixa das Atividades de Investimentos:</b>	<b>(35.256)</b>
Aplicações Financeiras	(90.239)
Resgate de títulos financeiros	76.977
Ágio na Aquisição de Investimentos	(5.370)
Aquisição de Investimentos	(22.201)
Aquisição de Bens do Imobilizado	(1.348)
Dividendo recebido de Investida	6.925
<b>Caixa Aplicado nas Atividades de Investimentos</b>	<b>(35.256)</b>
<b>Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamentos:</b>	<b>(2.515)</b>
Captação de Empréstimos e Financiamentos	36.887
Efeito de participação de acionistas não controladores nas controladas	(20)
Amortização de Empréstimos e Financiamentos	(39.382)
<b>Caixa Gerado pelas nas Atividades de Financiamentos</b>	<b>(2.515)</b>
<b>Aumento (Redução) do Saldo de Caixa e Equivalentes de Caixa</b>	<b>7.314</b>
<b>Caixa e Equivalentes de Caixa no Início do Exercício</b>	<b>228.391</b>
<b>Caixa e Equivalentes de Caixa no Fim do Exercício</b>	<b>45.782</b>

## ANEXO II: RECEITA POR EMPREENDIMENTO

Empreendimento	Data Lançamento	Data Entrega Contratual	% EZTEC	% Vendido (Unid.)	Receita Acumulada <sup>(1)</sup>
<b>2006</b>					
Splendor Vila Mascote	mar/06	mai-09 e set-09	100%	100%	77.427
Splendor Santana	mai/06	nov/09	100%	100%	52.956
Splendor Tatuapé	ago/06	out-09 e fev-10	100%	98%	80.647
Collori	nov/06	nov/09	50%	99%	62.430
Terraço Anália Franco	nov/06	nov/09	100%	98%	29.698
<b>2007</b>					
Evidence	mar/07	set/10	50%	99%	41.367
Clima Bothanico	mar/07	dez-09 e mar-10	100%	100%	145.636
Vert	mar/07	fev/10	100%	33%	15.699
Clima do Bosque	jun/07	mar/10	100%	100%	84.154
Sports Village Ipiranga	set/07	jul/10	100%	100%	92.211
Quality House Lapa	out/07	nov/10	100%	99%	98.435
Ville de France	out/07	mar-09, mai-09, ago-10 e nov-10	50%	100%	53.678
<b>2008</b>					
Clima do Parque	mar/08	set/10	100%	99%	147.818
Bell'Acqua	abr/08	out/10	100%	97%	41.778
Prime House Vila Mascote	jun/08	abr/11	100%	99%	58.004
Splendor Square	jun/08	fev/11	100%	98%	79.406
Premiatto	jun/08	jul/11	50%	99%	75.278
Mundeo	jun/08	out/10	100%	99%	26.026
Splendor Klabin	set/08	mar/11	90%	96%	43.899
Vidabella 1	out/08	jun/10	50%	100%	7.252
Chácara Sant'Anna	nov/08	ago/11	50%	99%	77.487
<b>2009</b>					
Supéria Moema	mar/09	set/11	100%	99%	68.973
Capital Corporate Office	mai/09	nov/12	100%	98%	282.984
Le Premier Ibirapuera Parc	jun/09	jun/12	100%	100%	88.093
Vidabella 2	jul/09	jun/10	50%	100%	7.170
Supéria Paraíso	ago/09	nov/11	100%	99%	58.420
Vidabella 3	out/09	mar/11	50%	100%	9.905
Vidabella 4	out/09	mar/11	50%	100%	9.950
Vidabella 5	out/09	mar/11	50%	100%	9.989
Reserva do Bosque	out/09	mai/12	50%	89%	25.629
Quality House Jd. Prudência	nov/09	set/12	100%	99%	70.476
<b>2010</b>					
Gran Village Club	jan/10	dez/12	100%	97%	110.127
Clima Mascote	fev/10	dez/12	100%	94%	92.491
Massimo Residence	mar/10	set/12	50%	90%	30.015
Up Home	abr/10	jan/13	100%	94%	69.396
Quinta do Horto	mai/10	fev/13	100%	84%	62.077
Prime House Sacomã	mai/10	mai/13	100%	95%	4.182
Sky	jun/10	out/13	90%	89%	124.609
Varanda Tremembé	jun/10	abr/13	100%	92%	48.061
Sophis	set/10	out/13	100%	96%	82.642
Royale Prestige	out/10	set/13	60%	83%	133.858
Art'E	out/10	nov/13	50%	84%	41.962
Gran Village V. Formosa	nov/10	dez/13	100%	92%	76.212
<b>2011</b>					
NeoCorporate Offices	jan/11	fev/14	100%	85%	108.614
Up Home Jd. Prudência	fev/11	jan/14	100%	97%	51.153
Trend Paulista Offices	fev/11	dez/13	50%	93%	58.369
Quality House Sacomã	fev/11	fev/14	100%	96%	53.142
Royale Tresor	mar/11	mar/14	60%	81%	64.395
Supéria Pinheiros	jun/11	ago/14	100%	88%	25.909
Chateau Monet	jun/11	ago/14	100%	72%	44.016
Still Vila Mascote	jun/11	nov/14	50%	53%	8.407
Sophis Santana	set/11	set/14	100%	56%	30.260
Royale Merit	nov/11	mar/15	60%	51%	12.274
Vidabella 6 a 10	dez/11	Set-13 e Set-14	50%	55%	7.863
Up Home Vila Carrão	dez/11	jan/15	100%	84%	20.318
Vivart Tremembé	dez/11	ago/14	100%	78%	11.131
Gran Village São Bernardo	dez/11	dez/14	100%	84%	47.015
<b>2012</b>					
Neo Offices	fev/12	mar/14	100%	95%	20.795
Bosque Ventura	mar/12	ago/15	70%	93%	13.303
Terraço do Horto	mai/12	ago/12	100%	75%	62.927
Massimo Nova Saúde	jun/12	mar/15	100%	88%	10.917
In Design	jun/12	jul/15	100%	49%	9.072
The View	jul/12	abr/12	100%	80%	17.105
Green Work	jul/12	abr/15	100%	85%	12.352
Up Home Santana	ago/12	ago/15	100%	39%	5.172
Chácara Cantareira	set/12	jan/16	50%	61%	4.291
Prime House São Bernardo	set/12	out/15	100%	55%	8.378
Parque Ventura	out/12	jan/16	70%	73%	7.377
Jardins do Brasil - Abrolhos	out/12	jan/16	28%	60%	4.311
Jardins do Brasil - Amazônia	out/12	jan/16	28%	40%	3.482
Brasiliano	nov/12	set/15	45%	77%	8.266
Dez Cantareira	dez/12	abr/15	50%	56%	904
Up Home Santana	ago/12	ago/15	100%	39%	5.172
Prime House São Bernardo	set/12	out/15	100%	55%	8.378
<b>2013</b>					
EZ Towers	jan/13	dez/15	100%	50%	164.446
Le Premier Paraíso	mar/13	fev/16	100%	40%	11.929
Premiatto Sacomã	fev/13	jan/16	100%	66%	4.182
Splendor Vila Mariana	mar/13	out/15	100%	71%	12.360

(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.