

## Com crescimento planejado, Lucro Líquido da EZTEC atinge R\$78,3 milhões no 1T12.

**Margem Bruta de 50,4% e Margem Líquida de 42,1%.**

São Paulo, 09 de maio de 2012 - A EZTEC S.A. (BOVESPA: EZTC3), com 33 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 2012 (1T12). As informações operacionais e financeiras da EZTEC, exceto onde indicado de outra forma, são apresentadas com base em números consolidados e em 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).

### DESTAQUES FINANCEIROS E OPERACIONAIS

- A **Receita Líquida** da EZTEC atingiu R\$185,9 milhões no 1T12, crescimento de 0,9% quando comparado ao 1T11.
- O **Lucro Bruto** no 1T12 foi de R\$93,7 milhões, aumento de 7,6% no comparativo com o mesmo período do ano anterior, com **Margem Bruta** de 50,4%, 10,4 p.p acima do *guidance* para o ano.
- O **EBITDA** atingiu R\$73,1 milhões no 1T12, aumento de 7,2% com relação ao 1T11, com **Margem EBITDA** de 39,3%.
- O **Lucro Líquido** em 1T12 totalizou R\$78,3 milhões, com **Margem Líquida** de 42,1%, 12,1 p.p. acima do *guidance* projetado, representando um **Lucro por Ação** de R\$0,533 e **ROE Anualizado** de 24,3%.
- A EZTEC manteve sua solidez financeira no 1T12, período que encerrou com **Caixa, Equivalentes de Caixa e Aplicações Financeiras** de R\$285,7 milhões. Descontadas as dívidas de R\$88,4 milhões, provenientes de financiamento SFH, a Companhia soma um **Caixa Líquido** de R\$197,3 milhões, além de R\$222,8 milhões em **Recebíveis** de empreendimentos imobiliários **Performados**, passíveis de securitização e remunerados a IGPM+12% a.a..
- No 1T12 foram **lançados 2** empreendimentos: o comercial *Neo Offices*, na cidade de São Paulo, com VGV próprio de R\$40,8 milhões; e o residencial de médio padrão *Bosque Ventura*, na Região Metropolitana de São Paulo (RMSP), com VGV próprio de R\$103,4 milhões, totalizando R\$144,2 milhões no 1T12. Desta forma, a EZTEC atingiu, no primeiro trimestre de 2012, 11,1% do **ponto médio do Guidance** de lançamentos previstos para o ano.
- As **Vendas Contratadas**, participação EZTEC, atingiram R\$238,9 milhões no 1T12, valor líquido de corretagem e distratos, redução de 4,1% em relação a 4T11.
- Ao longo do 1T12, EZTEC adquiriu 3 novos terrenos, sendo 2 na RMSP e 1 na cidade de São Paulo, representando um VGV próprio adicional de **R\$795,7 milhões**. Com isso, em 31 de março de 2012, o **Estoque de Terrenos (ex-EZ Tower)** totalizou **R\$4,5 bilhões** em VGV próprio. O custo médio de aquisição dos terrenos, incluindo os custos com o aumento do potencial construtivo, está em **10,6%** do VGV.

Destaque	1T12	1T11	Var. %	1T12	4T11	Var. %
Receita Líquida (R\$ '000)	185.940	184.243	0,9%	185.940	213.272	- 12,8%
Lucro Bruto (R\$ '000)	93.714	87.069	7,6%	93.714	110.251	- 15,0%
<i>Margem Bruta</i>	50,4%	47,3%	3,1 p.p.	50,4%	51,7%	- 1,3 p.p.
Lucro Líquido (R\$ '000)	78.263	81.309	- 3,7%	78.263	97.554	- 19,8%
<i>Margem Líquida</i>	42,1%	44,1%	- 2,0 p.p.	42,1%	45,7%	- 3,7 p.p.
Lucro por Ação (R\$)	0,533	0,554	- 3,7%	0,533	0,665	- 19,8%
EBITDA (R\$ '000)	73.132	68.239	7,2%	73.132	88.380	- 17,3%
<i>Margem EBITDA</i>	39,3%	37,0%	2,3 p.p.	39,3%	41,4%	- 2,1 p.p.
Número de Empreendim. Lançados	2	5	- 60,0%	2	5	- 60,0%
Área Útil Lançada (em mil m <sup>2</sup> )	37,5	83,4	- 55,1%	37,5	106,4	- 64,8%
Unidades Lançadas	546	1.161	- 53,0%	546	1.428	- 61,8%
VGV (R\$ '000) <sup>(1)</sup>	188.543	614.150	- 69,3%	188.543	484.800	- 61,1%
Participação EZTEC (%)	76%	73%	3,9 p.p.	76%	78%	- 1,7 p.p.
VGV EZTEC (R\$ '000) <sup>(2)</sup>	144.208	445.580	- 67,6%	144.208	378.970	- 61,9%
Vendas Contratadas EZTEC (R\$ '000)	238.917	375.330	- 36,3%	238.917	249.220	- 4,1%

(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.

**EZTEC S.A.**  
**ON (Bovespa: EZTC3)**  
**R\$21,50/ação em**  
**08.Maio.2012**  
**Free Float: 33,6%**

**A. Emílio C. Fugazza**  
 Diretor Financeiro e de  
 Relações com Investidores

**Pedro Henrique R. Nocetti**  
 Coordenador de Relações com  
 Investidores

**Contatos RI:**  
 Fone: (55 11) 5056-8313  
 e-mail: [ri@eztec.com.br](mailto:ri@eztec.com.br)  
 site: [www.eztec.com.br/ri](http://www.eztec.com.br/ri)

#### Teleconferências

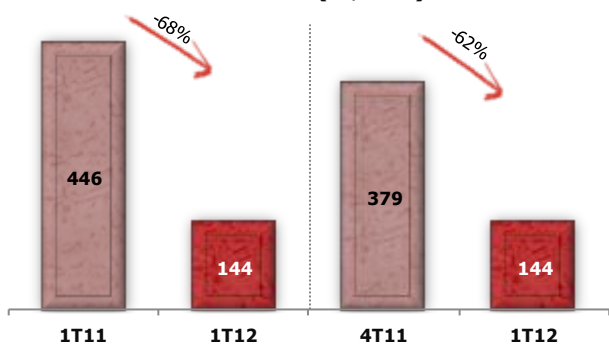
**Português**  
 10.maio.2012  
 10h00 (horário de Brasília)  
 Número: (55 11) 3127-4971  
 Código: EZTEC

**Inglês**  
 10.maio.2012  
 11h30 (horário de Brasília)  
 Número: (1 412) 317-6776  
 Código: EZTEC

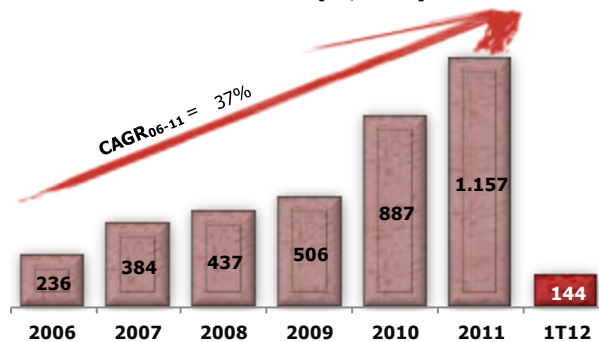
Para maiores informações vide  
 página 25 deste documento.

# INDICADORES DE DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO I

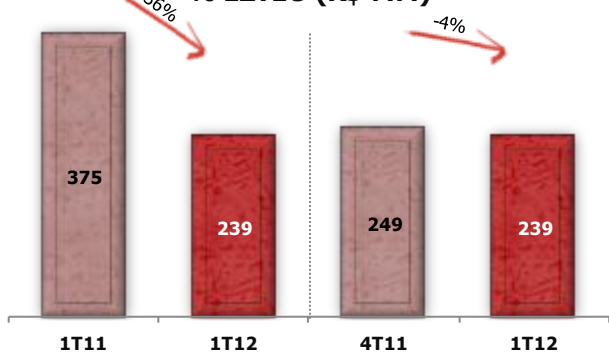
**Lançamentos  
% EZTEC (R\$ MM)**



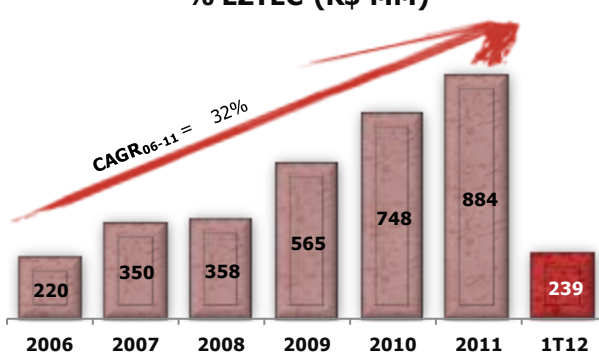
**Lançamentos Acum.  
% EZTEC (R\$ MM)**



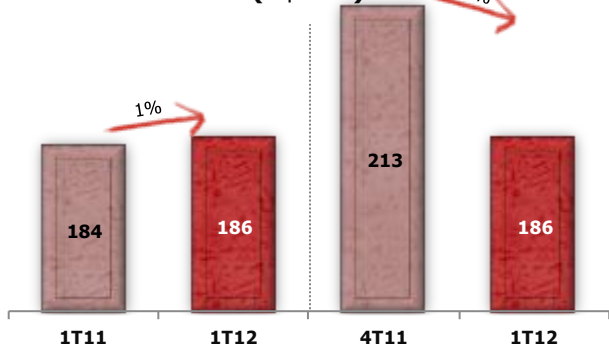
**Vendas Contratadas  
% EZTEC (R\$ MM)**



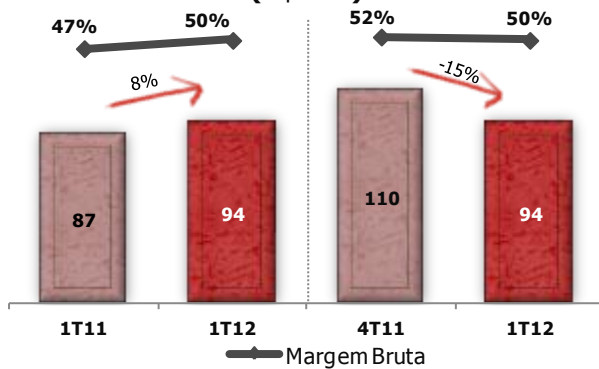
**Vendas Contratadas Acum.  
% EZTEC (R\$ MM)**



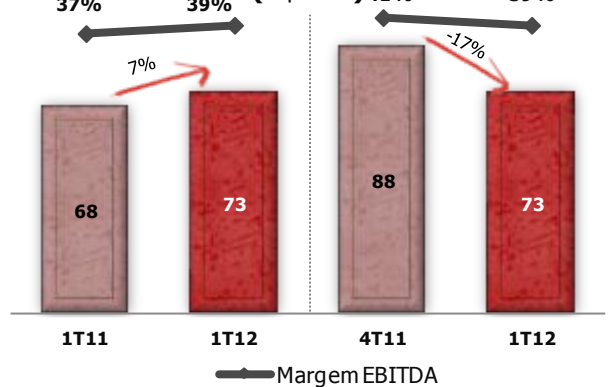
**Receita Líquida  
(R\$ MM)**



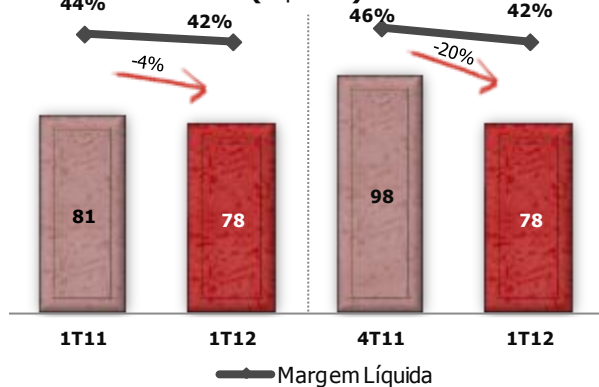
**Lucro Bruto  
(R\$ MM)**



**EBITDA  
(R\$ MM)**

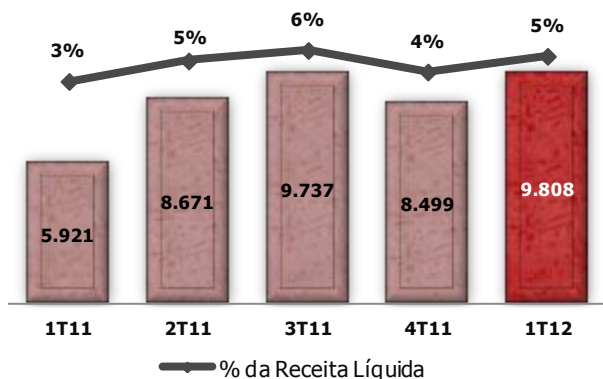


**Lucro Líquido  
(R\$ MM)**

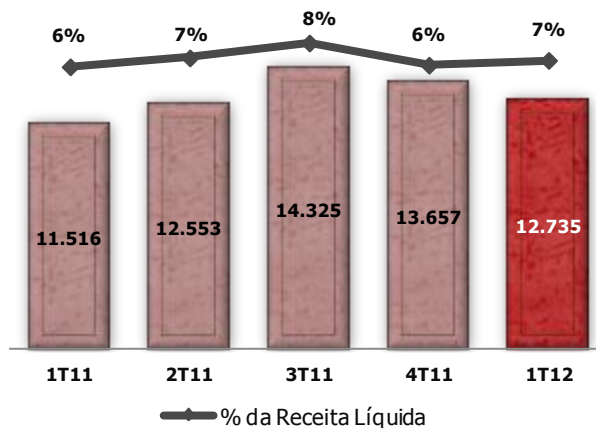


## INDICADORES DE DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO II

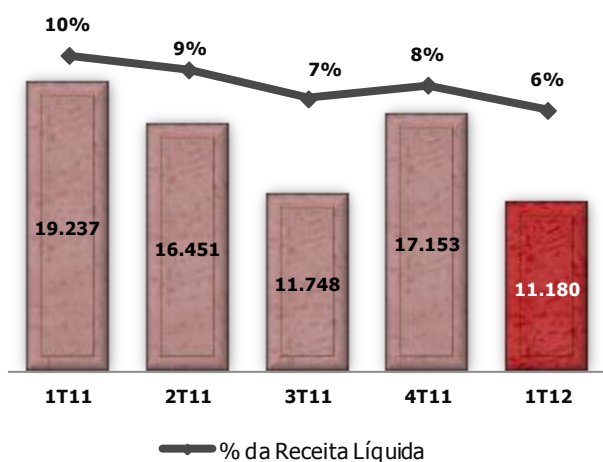
### Despesas Comerciais (R\$ MM)



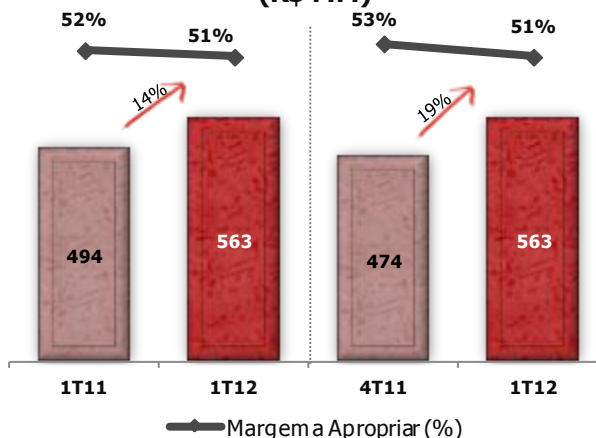
### Despesas Administrativas (R\$ MM)



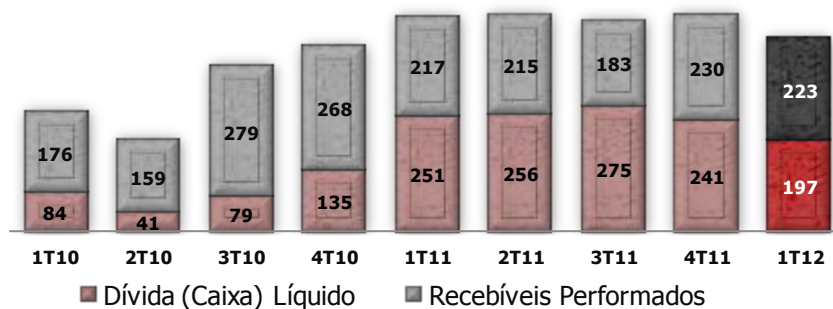
### Resultado Financeiro (R\$ MM)



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



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



## ÍNDICE

---

<b>INDICADORES DE DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO I</b> .....	<b>2</b>
<b>INDICADORES DE DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO II</b> .....	<b>3</b>
<b>COMENTÁRIOS DA ADMINISTRAÇÃO</b> .....	<b>5</b>
<b>DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS</b> .....	<b>7</b>
<b>BALANÇO PATRIMONIAL</b> .....	<b>8</b>
<b>INFORMAÇÕES POR SEGMENTO</b> .....	<b>9</b>
<b>DESEMPENHO ECONÔMICO FINANCEIRO</b> .....	<b>10</b>
Receita Líquida .....	10
Custo dos Imóveis Vendidos e Serviços Prestados .....	11
Lucro Bruto .....	11
Despesas Comerciais e Administrativas .....	12
Outras Receitas e Despesas Operacionais .....	13
EBITDA .....	13
Resultado Financeiro Líquido .....	14
Imposto de Renda e Contribuição Social .....	14
Lucro Líquido .....	14
Resultados a Apropriar de Unidades Vendidas .....	15
Contas a Receber .....	15
Caixa Líquido e Endividamento .....	16
<b>INDICADORES OPERACIONAIS</b> .....	<b>17</b>
Operações .....	17
Estoque de Terrenos (Land bank) .....	18
Lançamentos .....	19
Vendas .....	19
Unidades em Estoque .....	21
Projeto Corporativo EZ Tower .....	23
<b>MERCADO DE CAPITAIS</b> .....	<b>24</b>
Composição Acionária .....	24
Ativo Líquido .....	24
<b>TELECONFERÊNCIAS E CONFERÊNCIAS</b> .....	<b>25</b>
<b>ANEXO I: FLUXO DE CAIXA CONSOLIDADO</b> .....	<b>26</b>
<b>ANEXO II: RECEITA POR EMPREENDIMENTO</b> .....	<b>27</b>
<b>GLOSSÁRIO</b> .....	<b>28</b>

## COMENTÁRIOS DA ADMINISTRAÇÃO

---

A administração da EZTEC anuncia os resultados do 1T12, iniciando o ano em busca de novos patamares operacionais, seguindo o processo de crescimento planejado, sustentado pela geração própria de caixa e provendo resultados que justificam a estratégia adotada e qualificam a Companhia como a mais rentável do setor.

Em Fato Relevante de 13 de fevereiro de 2012, a EZTEC divulgou seu *Guidance* de lançamentos para o ano, de R\$1,2 bilhão a R\$1,4 bilhão em VGV próprio, com crescimento médio de 12,3% em relação a 2011. No primeiro trimestre de 2012, foram **R\$144,2 milhões** em lançamentos %EZTEC, correspondendo a 11,1% do ponto médio da projeção. Deve-se destacar a estratégia adotada no trimestre: focar, durante a primeira metade do período, sua força de vendas na comercialização dos produtos lançados ao final de 2011, direcionando os lançamentos somente para a segunda metade do 1T12. É importante também ressaltar que a Companhia prevê, para o segundo trimestre de 2012, o lançamento de até 8 projetos, todos com stands de vendas abertos e em fase final de aprovação, de forma a atingir minimamente 50% do ponto mínimo do *Guidance* no primeiro semestre.

A excelente performance dos empreendimentos lançados no trimestre, com 88% de suas unidades comercializadas, aliada à eficácia da estratégia anteriormente mencionada resultaram em **R\$238,9 milhões** em vendas contratadas, líquidas de distratos e corretagem, no 1T12. A velocidade de vendas sobre oferta (VSO), superior a 30%, destaca a capacidade da Companhia de lançar produtos diferenciados, não somente rentáveis, mas também com rápida absorção.

Em termos de resultados financeiros, a receita líquida atingiu R\$185,9 milhões no 1T12, crescimento de 0,9% em relação ao mesmo período do ano anterior. Deve-se ressaltar que este resultado, dado o regime de contabilização do setor, ainda não reflete o atual estágio operacional da Companhia, de lançamentos superiores a R\$1,0 bilhão por ano, de forma que a base de receita para os próximos trimestres deve ser superior ao obtido neste 1T12.

O rígido controle de custos, com precisão nos orçamentos, e a correta precificação da qualidade de seus produtos, permitiram que a EZTEC atingisse lucro bruto de **R\$93,7 milhões** no 1T12, aumento de 7,6% em relação ao mesmo período do ano anterior, mas com margem bruta de **50,4%**, 10,4 p.p. superior ao patamar mínimo divulgado no mesmo Fato Relevante de 13 de fevereiro de 2012, na qual também se projetou um patamar mínimo de 30% para margem líquida em 2012.

De forma a garantir a estrutura necessária para suportar seu crescimento, a Companhia cresceu, racionalmente, suas despesas administrativas ao longo do trimestre. Este crescimento, dentro do planejamento estratégico, será diluído ao longo do exercício conforme aumentar o reconhecimento da receita. Mesmo com este incremento nas despesas operacionais, a margem líquida atingiu 42,1% no trimestre, 12,1 p.p. superior ao mínimo previsto no *Guidance* de 2012, resultando em um lucro líquido de **R\$78,3 milhões**, diminuição de 3,7% em relação ao mesmo período do ano anterior; no entanto, com parcela menor de resultado financeiro, o que caracteriza maior resultado operacional. Desta forma, obteve-se um Retorno sobre o Patrimônio Líquido (*Return on Equity – ROE*) de **24,3%** no 1T12.

A EZTEC iniciou o exercício de 2012 com todos os terrenos para os lançamentos do ano já em *landbank*, assim como a maior parte dos terrenos a serem lançados em 2013. Logo, as 3 aquisições realizadas, ao longo do 1T12, têm como foco desenvolver projetos a serem lançados a partir do final de 2013. Estes novos terrenos, 2 na RMSP e 1 na zona leste da cidade de São Paulo, acrescentaram ao banco de terrenos da Companhia um VGV potencial de **R\$795,7 milhões**, com custo médio de **10,8%**. Desta forma, o *landbank* (ex-*EZ Tower*) encerrou o 1T12 com um potencial de **R\$4,5 bilhões** em VGV próprio, com custo de aquisição de **10,6%**, já considerando custos com o aumento de potencial construtivo.

As disponibilidades da Companhia, mesmo após a aquisição (com parte dos pagamentos à vista) de 3 terrenos no 1T12, encerraram o período com R\$285,7 milhões de caixa e aplicações financeiras, que, descontados o endividamento de R\$88,4 milhões (exclusivos de linhas do SFH aplicados a produção), representam um caixa líquido de R\$197,3 milhões, além de R\$222,8 milhões em recebíveis performados, remunerados a IGPM+12% ao ano e passíveis de securitização.

Como eventos subseqüentes, em Assembléia Geral Ordinária (AGO) realizada em 27 de Abril de 2012, foi aprovado [i] o limite de remuneração global da administração em R\$12,0 milhões para 2012; [ii] o pagamento do montante de R\$78,1 milhões a título de dividendos relativos ao exercício de 2011, representando uma distribuição de R\$0,5325 por ação, com data ex-dividendos em 30 de abril, valor esse que será pago integralmente até 31 de julho de 2012; e [iii] a instalação de Conselho Fiscal durante o período de 1 ano, até a realização da AGO para aprovação das contas do exercício de 2012.

Desta forma, o Conselho Fiscal da EZTEC fica composto da seguinte forma: como titulares, [1] o Sr. Paulo Chede Mattar, [2] o Sr. Antonio Mounir Maalouli e [3] o Sr. Jorge Michel Lepeltier, eleito pelos acionistas minoritários; como suplentes, [1] o Sr. Rogério Antonio Eduardo Abinader, [2] o Sr. Alvim Gilmar Franchischetti e [3] o Sr. Massao Fábio Oya.

Ainda como eventos subseqüentes, foi realizada, na mesma data, Assembléia Geral Extraordinária (AGE) que aprovou [i] capitalização de parte da Reserva de Expansão da Companhia, no montante de R\$325.930.359,00, sem emissão de novas ações; e [ii] alterações no Estatuto Social da Companhia, a fim de refletir o aumento do Capital Social e as novas regras do Regulamento de Listagem no Novo Mercado.

A administração da EZTEC segue confiante no modelo de negócio adotado, reforçando seu compromisso de crescimento contínuo com rentabilidade, solidez financeira e responsabilidade administrativa, focando em seus clientes, acionistas, colaboradores e fornecedores.

Administração EZTEC.

## DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

<b>Demonstração de Resultado Consolidado</b>						
<b>Períodos findos em 31.março</b>	<b>1T12</b>	<b>1T11</b>	<b>Var. %</b>	<b>1T12</b>	<b>4T11</b>	<b>Var. %</b>
Valores expressos em milhares de reais - R\$						
<b>Receita Operacional Bruta</b>	<b>207.981</b>	<b>202.254</b>	<b>2,8%</b>	<b>207.981</b>	<b>226.639</b>	<b>-8,2%</b>
(+) Receita de Venda Imóveis	205.843	200.988	2,4%	205.843	225.631	-8,8%
(+) Receita de Prestação de Serviços	1.793	1.215	47,6%	1.793	870	106,1%
(+) Receita de Locações	345	51	576,5%	345	138	150,0%
<b>Receita Bruta</b>	<b>207.981</b>	<b>202.254</b>	<b>2,8%</b>	<b>207.981</b>	<b>226.639</b>	<b>-8,2%</b>
<b>Deduções da Receita Bruta</b>	<b>(22.041)</b>	<b>(18.011)</b>	<b>22,4%</b>	<b>(22.041)</b>	<b>(13.367)</b>	<b>64,9%</b>
(-) Cancelamento de Vendas	(16.146)	(11.957)	35,0%	(16.146)	(6.764)	138,7%
(-) Impostos Incidentes sobre Vendas	(5.895)	(6.054)	-2,6%	(5.895)	(6.603)	-10,7%
<b>Receita Líquida</b>	<b>185.940</b>	<b>184.243</b>	<b>0,9%</b>	<b>185.940</b>	<b>213.272</b>	<b>-12,8%</b>
<b>Custo dos Imóveis Vendidos e Serviços Prestados</b>	<b>(92.226)</b>	<b>(97.174)</b>	<b>-5,1%</b>	<b>(92.226)</b>	<b>(103.021)</b>	<b>-10,5%</b>
<b>Lucro Bruto</b>	<b>93.714</b>	<b>87.069</b>	<b>7,6%</b>	<b>93.714</b>	<b>110.251</b>	<b>-15,0%</b>
<i>Margem Bruta</i>	<i>50,4%</i>	<i>47,3%</i>	<i>3,1 p.p.</i>	<i>50,4%</i>	<i>51,7%</i>	<i>-1,3 p.p.</i>
<b>(Despesas) / Receitas Operacionais</b>	<b>(20.707)</b>	<b>(18.940)</b>	<b>9,3%</b>	<b>(20.707)</b>	<b>(22.866)</b>	<b>-9,4%</b>
(-) Despesas Comerciais	(9.808)	(5.921)	65,6%	(9.808)	(8.499)	15,4%
(-) Despesas Administrativas	(11.242)	(10.283)	9,3%	(11.242)	(11.916)	-5,7%
(-) Honorários da Administração	(1.493)	(1.233)	21,1%	(1.493)	(1.741)	-14,2%
(-) Outras (Despesas) / Receitas Operacionais	1.836	(1.503)	-222,2%	1.836	(710)	-358,6%
(+/-) Eventos Não Recorrentes	-	-	n.a.	-	-	n.a.
<b>Lucro Operacional antes dos Efeitos Financeiros</b>	<b>73.007</b>	<b>68.129</b>	<b>7,2%</b>	<b>73.007</b>	<b>87.385</b>	<b>-16,5%</b>
<i>Margem Operacional</i>	<i>39,3%</i>	<i>37,0%</i>	<i>2,3 p.p.</i>	<i>39,3%</i>	<i>41,0%</i>	<i>-1,7 p.p.</i>
<b>Resultado Financeiro Líquido</b>	<b>11.180</b>	<b>19.237</b>	<b>-41,9%</b>	<b>11.180</b>	<b>17.153</b>	<b>-34,8%</b>
(-) Despesas Financeiras	(753)	(1.239)	-39,2%	(753)	(1.052)	-28,4%
(+) Receitas Financeiras	11.933	20.476	-41,7%	11.933	18.205	-34,5%
<b>Lucro Antes do Imposto de Renda e Contrib. Social</b>	<b>84.187</b>	<b>87.366</b>	<b>-3,6%</b>	<b>84.187</b>	<b>104.538</b>	<b>-19,5%</b>
<b>Imposto de Renda e Contribuição Social</b>	<b>(5.573)</b>	<b>(5.763)</b>	<b>-3,3%</b>	<b>(5.573)</b>	<b>(6.275)</b>	<b>-11,2%</b>
(-) Correntes	(3.465)	(5.885)	-41,1%	(3.465)	(4.400)	-21,3%
(-) Diferidos	(2.108)	122	-1827,9%	(2.108)	(1.875)	12,4%
<b>Lucro Líquido</b>	<b>78.614</b>	<b>81.603</b>	<b>-3,7%</b>	<b>78.614</b>	<b>98.263</b>	<b>-20,0%</b>
<b>Atribuível aos Acionistas Não Controladores</b>	<b>(351)</b>	<b>(294)</b>	<b>19,4%</b>	<b>(351)</b>	<b>(709)</b>	<b>-50,5%</b>
<b>Atribuível aos Acionistas Controladores</b>	<b>78.263</b>	<b>81.309</b>	<b>-3,7%</b>	<b>78.263</b>	<b>97.554</b>	<b>-19,8%</b>
<i>Margem Líquida</i>	<i>42,1%</i>	<i>44,1%</i>	<i>-2,0 p.p.</i>	<i>42,1%</i>	<i>45,7%</i>	<i>-3,7 p.p.</i>

\*Ao longo desse material, a expressão **Lucro Líquido** refere-se ao **Lucro Líquido Atribuível aos Acionistas Controladores**. Essa rubrica exclui a participação de incorporadoras minoritárias no resultados das sociedades controladas.

## BALANÇO PATRIMONIAL

<b>Balancos Patrimoniais</b>			
<b>Períodos encerrados em 31.março</b>	<b>1T12</b>	<b>4T11</b>	<b>Var. %</b>
Valores expressos em milhares de reais - R\$			
<b>ATIVO</b>	<b>1.945.878</b>	<b>1.774.278</b>	<b>9,7%</b>
<b>CIRCULANTE</b>	<b>1.077.933</b>	<b>898.830</b>	<b>19,9%</b>
Caixa e Equivalentes de Caixa	157.511	228.391	-31,0%
Aplicações Financeiras	128.181	73.936	73,4%
Contas a Receber de Clientes	339.744	261.264	30,0%
Provisão para Devedores Duvidosos	-2.231	-2.231	0,0%
Imóveis a Comercializar	438.958	286.511	53,2%
Impostos a Compensar	1.228	1.376	-10,8%
CEPAC	12.272	47.021	-73,9%
Despesas Antecipadas	0	20	-100,0%
Outros Créditos	2.270	2.542	-10,7%
<b>NÃO CIRCULANTE</b>	<b>867.945</b>	<b>875.448</b>	<b>-0,9%</b>
Contas a Receber de Clientes	591.321	577.608	2,4%
Imóveis a Comercializar	241.139	261.636	-7,8%
Impostos a Compensar	19.738	19.331	2,1%
Partes Relacionadas	2.917	2.872	1,6%
Outros Créditos	2.706	5.316	-49,1%
Imobilizado	6.062	5.526	9,7%
Intangível	4.062	3.159	28,6%
<b>PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>1.945.878</b>	<b>1.774.278</b>	<b>9,7%</b>
<b>CIRCULANTE</b>	<b>276.271</b>	<b>247.089</b>	<b>11,8%</b>
Fornecedores	24.563	19.694	24,7%
Obrigações Trabalhistas	8.407	7.373	14,0%
Obrigações Fiscais	4.776	5.018	-4,8%
Empréstimos e Financiamentos	642	20	3110,0%
Contas a Pagar	19.199	29.332	-34,5%
Adiantamento de Clientes	30.444	31.669	-3,9%
Terrenos a Pagar	90.032	57.352	57,0%
Dividendos a Pagar	78.130	78.130	0,0%
Partes Relacionadas	3.038	2.846	6,7%
Impostos com Recolhimento Diferido	17.040	15.655	8,8%
<b>NÃO CIRCULANTE</b>	<b>166.033</b>	<b>109.828</b>	<b>51,2%</b>
Empréstimos e Financiamentos	87.759	60.957	44,0%
Terrenos a Pagar	25.042	8.087	209,7%
Provisão para Contingências	4.755	4.751	0,1%
Impostos com Recolhimento Diferido	38.594	35.203	9,6%
Outros Débitos com Terceiros	9.883	830	1090,7%
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>1.503.574</b>	<b>1.417.361</b>	<b>6,1%</b>
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO DOS ACIONISTAS CONTROLADORES</b>	<b>1.476.598</b>	<b>1.398.335</b>	<b>5,6%</b>
Capital Social	724.070	724.070	0,0%
Reserva de Capital	38.297	38.297	0,0%
Reservas de Lucros	635.968	635.968	0,0%
Resultado do Período	78.263	0	n.a.
<b>PARTICIPAÇÃO DOS ACIONISTAS NÃO CONTROLADORES</b>	<b>26.976</b>	<b>19.026</b>	<b>41,8%</b>

## INFORMAÇÕES POR SEGMENTO

Demonstração de Resultado por Segmento (Em milhares de reais - R\$)	Comercial			Residencial		
	1T12	1T11	Var.%	1T12	1T11	Var.%
Receita Líquida	54.613	74.342	-26,5%	131.327	109.901	19,5%
Custo dos Imóveis Vendidos e dos Serviços Prestados	(17.519)	(35.481)	-50,6%	(74.707)	(61.693)	21,1%
Lucro Bruto	37.094	38.861	-4,5%	56.620	48.208	17,4%
Margem Bruta (%)	67,9%	52,3%	15,6 p.p.	43,1%	43,9%	-0,8 p.p.
Despesas Comerciais	(2.374)	(1.053)	125,5%	(7.434)	(4.868)	52,7%

Balço Patrimonial por Segmento (Em milhares de reais - R\$)	Comercial			Residencial		
	1T12	1T11	Var.%	1T12	1T11	Var.%

### ATIVO

Contas a Receber de Clientes	237.677	160.285	48,3%	691.157	552.003	25,2%
Imóveis a Comercializar	125.392	71.651	75,0%	554.705	293.240	89,2%

### PASSIVO

Empréstimos e Financiamentos	-	-	n.a.	88.401	33.194	166,3%
Adiantamento de Clientes	16.966	7.790	117,8%	13.478	16.729	-19,4%

Informações Operacionais por Segmento	Comercial			Residencial		
	1T12	1T11	Var.%	1T12	1T11	Var.%

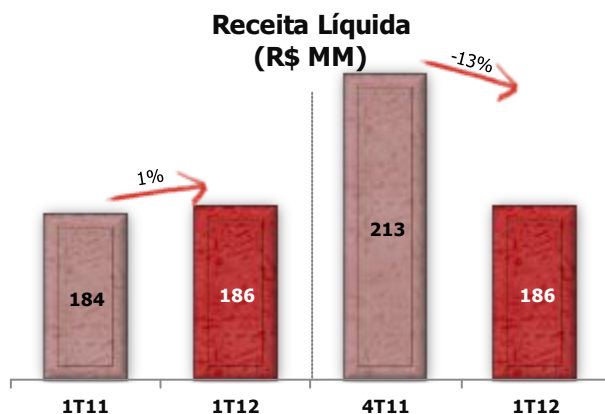
Número de Empreendimentos Lançados	1	2	-50,0%	1	3	-66,7%
VGv (R\$ '000)	40.759	360.500	-88,7%	147.784	253.650	-41,7%
Área Útil Lançada (mil m <sup>2</sup> )	4	31	-88,0%	34	53	-36,0%
Unidades Lançadas (unidades)	96	549	-82,5%	450	612	-26,5%
Valor Médio da Unidade Vendida (R\$ '000)	425	657	-35,3%	328	414	-20,8%
Preço Médio dos Lançamentos (R\$/m <sup>2</sup> )	11.079	11.743	-5,6%	4.375	4.809	-9,0%
Participação EZTEC (%)	100,0%	75,2%	24,8 p.p.	70,0%	68,7%	1,3 p.p.
VGv EZTEC (R\$ '000)	40.759	271.250	-85,0%	103.449	174.330	-40,7%
Vendas Contratadas EZTEC (R\$ '000)	33.900	189.338	-82,1%	205.016	185.992	10,2%
Vendas Contratadas (unidades)	90	456	-80,3%	760	568	33,8%

## DESEMPENHO ECONÔMICO FINANCEIRO

Destaques Financeiros		1T12	1T11	Var.%	1T12	4T11	Var.%
Receita Bruta (R\$ '000)	-	207.981	202.254	2,8%	207.981	226.639	-8,2%
Receita Líquida (R\$ '000)	<i>pág. 10</i>	185.940	184.243	0,9%	185.940	213.272	-12,8%
Custo Imóveis Vendidos e Serv. Prest. (R\$ '000)	<i>pág. 11</i>	(92.226)	(97.174)	-5,1%	(92.226)	(103.021)	-10,5%
Lucro Bruto (R\$ '000)	<i>pág. 11</i>	93.714	87.069	7,6%	93.714	110.251	-15,0%
<b>Margem Bruta (%)</b>		<b>50,4%</b>	<b>47,3%</b>	<b>3,1 p.p.</b>	<b>50,4%</b>	<b>51,7%</b>	<b>-1,3 p.p.</b>
Despesas Comerciais (R\$ '000)	<i>pág. 12</i>	(9.808)	(5.921)	65,6%	(9.808)	(8.499)	15,4%
Despesas Gerais e Administrativas (R\$ '000)	<i>pág. 12</i>	(12.735)	(11.516)	10,6%	(12.735)	(13.657)	-6,8%
Outras Despesas/Receitas Operacionais (R\$ '000)	<i>pág. 13</i>	1.836	(1.503)	-222,2%	1.836	(710)	-358,6%
EBITDA (R\$ '000)	<i>pág. 13</i>	73.132	68.239	7,2%	73.132	88.380	-17,3%
<b>Margem EBITDA (%)</b>		<b>39,3%</b>	<b>37,0%</b>	<b>2,3 p.p.</b>	<b>39,3%</b>	<b>41,4%</b>	<b>-2,1 p.p.</b>
Resultado Financeiro Líquido (R\$ '000)	<i>pág. 14</i>	11.180	19.237	-41,9%	11.180	17.153	-34,8%
Imposto de Renda e Contribuição Social (R\$'000)	<i>pág. 14</i>	(5.573)	(5.763)	-3,3%	(5.573)	(6.275)	-11,2%
Lucro Líquido (R\$ '000)	<i>pág. 14</i>	78.263	81.309	-3,7%	78.263	97.554	-19,8%
<b>Margem Líquida (%)</b>		<b>42,1%</b>	<b>44,1%</b>	<b>-2,0 p.p.</b>	<b>42,1%</b>	<b>45,7%</b>	<b>-3,7 p.p.</b>
<b>Lucro por Ação (R\$) <sup>(1)</sup></b>		<b>0,533</b>	<b>0,554</b>	<b>-3,7%</b>	<b>0,533</b>	<b>0,665</b>	<b>-19,8%</b>

### Receita Líquida

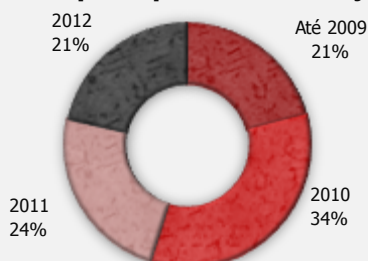
A receita de vendas relativa às incorporações é apropriada ao resultado utilizando-se o método de percentual de evolução financeira de cada empreendimento (PoC), sendo esse percentual mensurado em razão do custo incorrido em relação ao custo total orçado das unidades vendidas, em linha ao procedimento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



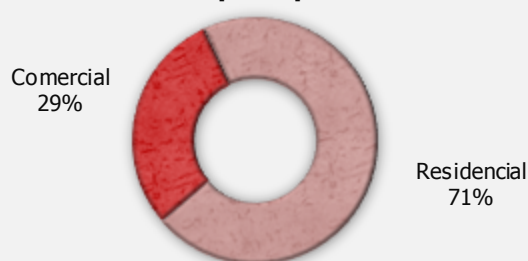
A receita líquida no 1T12 totalizou R\$185,9 milhões, crescimento de 0,9% em relação ao mesmo período do ano anterior e redução de 12,8% em relação ao trimestre anterior, resultado do [i] volume de lançamentos relativamente menor, resultando em um volume de vendas também relativamente menor e [ii] distratos pontuais em unidades de empreendimentos com maior percentual de receita reconhecida, o que leva ao estorno do montante total reconhecido, reduzindo a receita líquida; no entanto, pelo lado positivo, [iii] o volume de obras próprias executadas no período é relativamente superior ao 1T11, em 33%, demonstrando, o encaminhamento da operação para um novo patamar de reconhecimento de receita.

### Dados Gerenciais – 1T12

#### Receita Líquida por Ano de Lançamento



#### Receita Líquida por Padrão



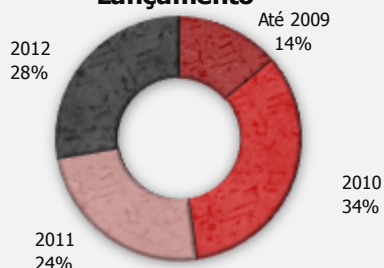
## Custo dos Imóveis Vendidos e Serviços Prestados

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\$92,2 milhões no 1T12, contra R\$97,2 milhões no 1T11. É importante ressaltar que a EZTEC tem como foco de atuação 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 com uma frequência de 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:

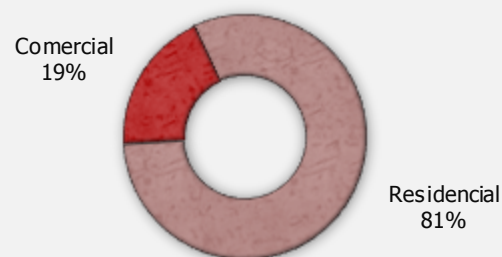
<b>Custos por Natureza</b> (Em milhares de reais - R\$)	<b>1T12</b>	<b>1T11</b>	<b>Var.%</b>	<b>1T12</b>	<b>4T11</b>	<b>Var.%</b>
Custo de Obra / Terrenos	(89.701)	(95.424)	-6,0%	(89.701)	(101.309)	-11,5%
Encargos Financeiros Capitalizados	(2.190)	(1.075)	103,7%	(2.190)	(1.425)	53,7%
Manutenção / Garantia	(335)	(675)	-50,4%	(335)	(287)	16,7%
<b>Total Custos Mercadorias Vendidas</b>	<b>(92.226)</b>	<b>(97.174)</b>	<b>-5,1%</b>	<b>(92.226)</b>	<b>(103.021)</b>	<b>-10,5%</b>

## Dados Gerenciais – 1T12

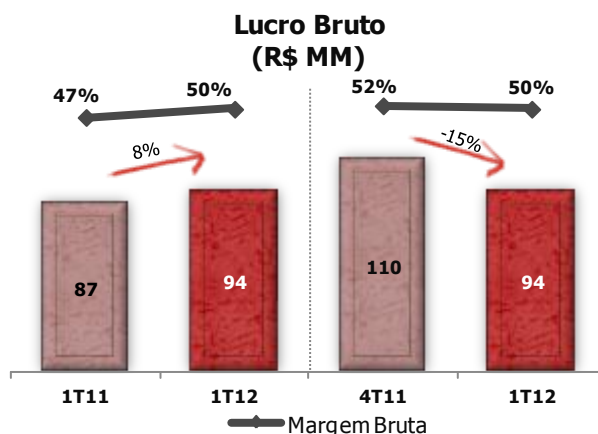
### Custo Imóveis Vendidos por Ano de Lançamento



### Custo Imóveis Vendidos por Padrão



## Lucro Bruto



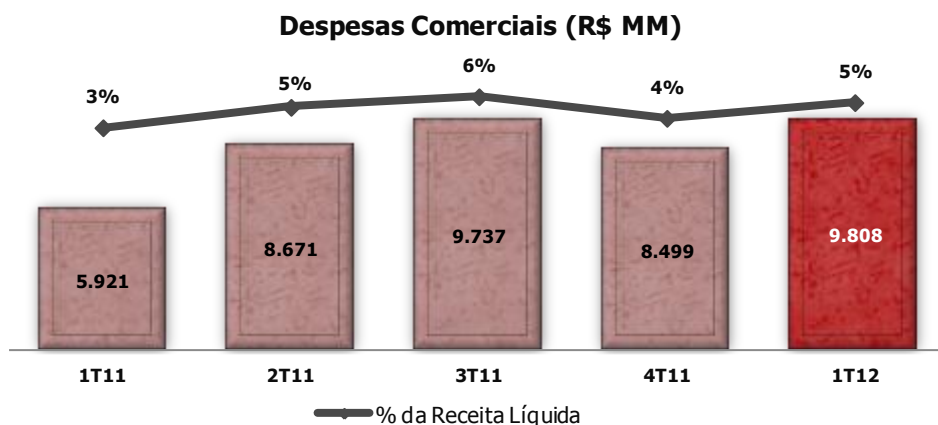
O lucro bruto no 1T12 alcançou R\$93,7 milhões, aumento de 7,6% quando comparado ao mesmo período de 2011. A margem bruta atingiu 50,4%, 3,1 p.p. superior ao 1T11 e 10,4 p.p. acima das projeções de margem para o exercício de 2012, com patamar mínimo em 40%. A manutenção do patamar de margem bruta acima do projetado deve-se à [i] precisão nos orçamentos e rígido controle de custos, permitindo que o resultado seja reconhecido em linha com o REF ao longo do andamento da obra, [ii] lançamento de projetos com patamares de margens semelhantes aos reportados nos últimos períodos e [iii] venda de unidades em estoque, que valorizadas desde seu lançamento, permitiram reconhecer margens maiores.

## Despesas Comerciais e Administrativas

A tabela abaixo apresenta o detalhamento das contas das despesas comerciais e administrativas em relação à receita líquida.

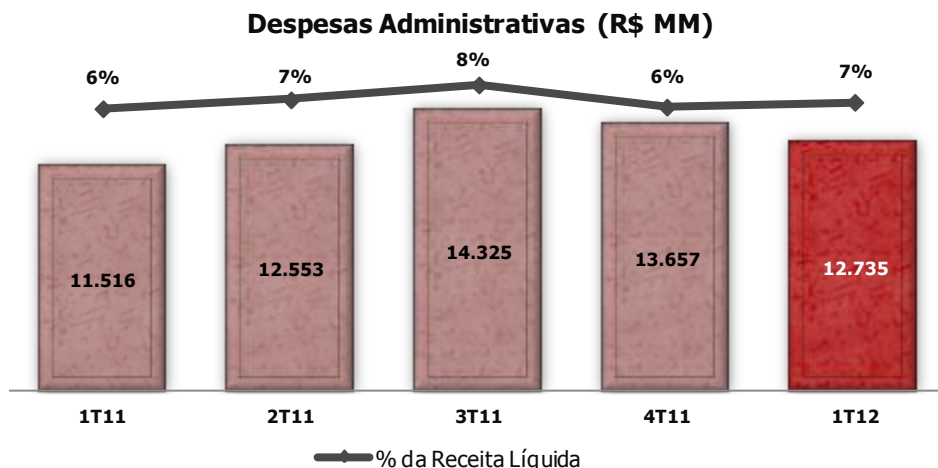
Despesas Comerciais e Administrativas (Em milhares de Reais - R\$)		1T12	1T11	Var.%	1T12	4T11	Var.%
<b>Despesas Comerciais</b>		<b>(9.808)</b>	<b>(5.921)</b>	<b>65,6%</b>	<b>(9.808)</b>	<b>(8.499)</b>	<b>15,4%</b>
% da Receita Líquida		5,3%	3,2%	2,1 p.p.	5,3%	4,0%	1,3 p.p.
<b>Despesas Gerais e Administrativas</b>		<b>(12.735)</b>	<b>(11.516)</b>	<b>10,6%</b>	<b>(12.735)</b>	<b>(13.657)</b>	<b>-6,8%</b>
% da Receita Líquida		6,8%	6,3%	0,6 p.p.	6,8%	6,4%	0,4 p.p.
Despesas Administrativas		(11.242)	(10.283)	9,3%	(11.242)	(11.916)	-5,7%
Honorários da Administração		(1.493)	(1.233)	21,1%	(1.493)	(1.741)	-14,2%
<b>Total de Despesas Comerciais e Administrativas</b>		<b>(22.543)</b>	<b>(17.437)</b>	<b>29,3%</b>	<b>(22.543)</b>	<b>(22.156)</b>	<b>1,7%</b>
% da Receita Líquida		12,1%	9,5%	2,7 p.p.	12,1%	10,4%	1,7 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 no momento em que ocorrem.**



Ao longo do 1T12 a despesa comercial totalizou R\$9,8 milhões, crescimento de 15,4% em relação ao trimestre anterior. A relação despesa comercial/receita líquida representou 5,3% no período, aumento de 1,3 p.p. em relação ao 4T11, resultado do menor volume de receita reconhecida no período e do maior volume de despesas com stand de vendas para os lançamentos do 2T12.

Despesas Comerciais por Natureza (Em milhares de reais - R\$)		1T12	1T11	Var.%	1T12	4T11	Var.%
Despesas com Publicidade e Outros		(6.393)	(4.717)	35,5%	(6.393)	(6.474)	-1,3%
Despesas com "Stand"		(3.415)	(1.204)	183,6%	(3.415)	(2.025)	68,6%
<b>Total Despesas Comerciais</b>		<b>(9.808)</b>	<b>(5.921)</b>	<b>65,6%</b>	<b>(9.808)</b>	<b>(8.499)</b>	<b>15,4%</b>



As **despesas gerais e administrativas** totalizaram R\$12,7 milhões no primeiro trimestre de 2012, redução de 6,8% em relação ao 4T11. O índice despesa administrativa / receita líquida ficou em 6,8%, aumento de 0,4 p.p. em relação ao 4T11, resultado de investimentos na estrutura administrativa para suportar o crescimento planejado e do menor 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 1T12, a unidade de negócio de **engenharia** foi responsável por 16,6% das despesas administrativas e a **incorporadora**, conjuntamente com a **imobiliária**, pelos demais 83,4%.

<b>Despesas Gerais e Administrativas por Natureza</b> (Em milhares de reais - R\$)	<b>1T12</b>	<b>1T11</b>	<b>Var.%</b>	<b>1T12</b>	<b>4T11</b>	<b>Var.%</b>
Despesas com Salários e Encargos	(6.266)	(5.377)	16,5%	(6.266)	(6.088)	2,9%
Despesas com Benefícios e Empregados	(688)	(602)	14,3%	(688)	(1.969)	-65,1%
Despesas de Depreciações e Amortizações	(478)	(404)	18,3%	(478)	(449)	6,5%
Despesas com Serviços Prestados	(3.574)	(3.112)	14,8%	(3.574)	(3.395)	5,3%
Despesas com Aluguéis e Condomínios	(526)	(453)	16,1%	(526)	(513)	2,5%
Despesas com Conservação de imóveis	(83)	(107)	-22,4%	(83)	(67)	23,9%
Despesas com Taxas e Emolumentos	(62)	(437)	-85,8%	(62)	(95)	-34,7%
Demais Despesas	(1.058)	(1.024)	3,3%	(1.058)	(1.081)	-2,1%
<b>Total Despesas Gerais e Administrativas</b>	<b>(12.735)</b>	<b>(11.516)</b>	<b>10,6%</b>	<b>(12.735)</b>	<b>(13.657)</b>	<b>-6,8%</b>

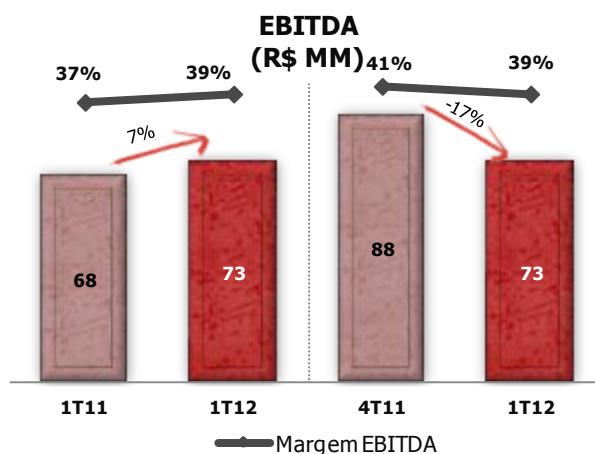
### Outras Receitas e Despesas Operacionais

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\$)	<b>1T12</b>	<b>1T11</b>	<b>Var.%</b>	<b>1T12</b>	<b>4T11</b>	<b>Var.%</b>
<b>Total de Outras Despesas e Receitas Operacionais</b>	<b>1.836</b>	<b>(1.503)</b>	<b>-222,2%</b>	<b>1.836</b>	<b>(710)</b>	<b>-358,6%</b>
<i>% da Receita Líquida</i>	<i>-1,0%</i>	<i>0,8%</i>	<i>-1,8 p.p.</i>	<i>-1,0%</i>	<i>0,3%</i>	<i>-1,3 p.p.</i>
Despesas Tributárias	(2.340)	(1.424)	64,3%	(2.340)	(288)	712,5%
Outras Despesas e Receitas Operacionais	4.176	(79)	-5386,1%	4.176	(4)	-104500,0%

As despesas tributárias englobam, basicamente, despesas com IPTU, além de outros tributos referentes à terrenos e às operações da Companhia.

### EBITDA



No 1T12 o EBITDA totalizou R\$73,1 milhões, aumento de 7,2% em relação ao 1T11, com margem EBITDA de 39,3%, 2,3 p.p. superior ao mesmo período do ano anterior e de 2,1 p.p. inferior em relação ao trimestre anterior, resultado do menor reconhecimento de receita diante de incrementos nas despesas comerciais e administrativas, conforme explicado anteriormente. O quadro abaixo detalha o cálculo de EBITDA adotado pela EZTEC:

<b>EBITDA</b> (Em milhares de Reais - R\$)	<b>1T12</b>	<b>1T11</b>	<b>Var.%</b>	<b>1T12</b>	<b>4T11</b>	<b>Var.%</b>
<b>Lucro Líquido</b>	<b>78.263</b>	<b>81.309</b>	<b>-3,7%</b>	<b>78.263</b>	<b>97.554</b>	<b>-19,8%</b>
IR/CSLL	5.573	5.763	-3,3%	5.573	6.275	-11,2%
Resultado Financeiro Líquido	(11.180)	(19.237)	-41,9%	(11.180)	(17.153)	-34,8%
Depreciação	476	404	17,8%	476	1.704	-72,1%
<b>EBITDA <sup>(1)</sup></b>	<b>73.132</b>	<b>68.239</b>	<b>7,2%</b>	<b>73.132</b>	<b>88.380</b>	<b>-17,3%</b>
Margem EBITDA (%)	39,3%	37,0%	2,3 p.p.	39,3%	41,4%	-2,1 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. O EBITDA não é linha de demonstrações financeiras pelas Práticas Contábeis Adotadas no Brasil e não representa o fluxo de caixa para os períodos apresentados. O EBITDA não tem significado padronizado e a definição de EBITDA da EZTEC pode não ser comparável à utilizada por outras companhias.

## Resultado Financeiro Líquido

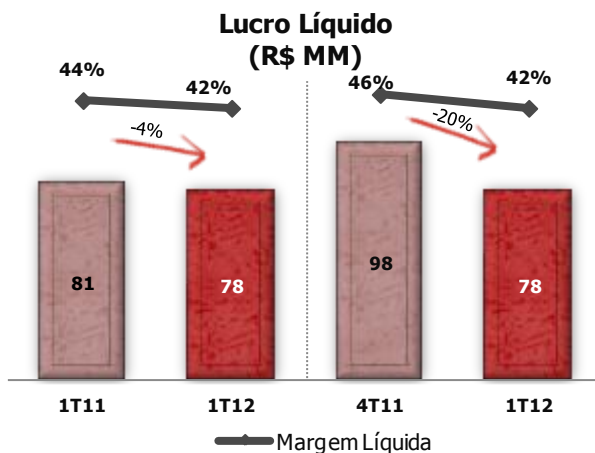
No 1T12 o resultado financeiro líquido totalizou R\$11,2 milhões, sendo R\$5,1 milhões referentes aos juros sobre a carteira de recebíveis performados. Para o mesmo período do ano anterior o resultado financeiro líquido foi de R\$19,2 milhões. Esta redução pode ser explicada pelo menor volume de aplicações, dado o menor volume de caixa no período, em virtude de sua utilização para aquisição de novos terrenos.

<b>Resultado Financeiro por Natureza</b> (Em milhares de reais - R\$)	<b>1T12</b>	<b>1T11</b>	<b>Var.%</b>	<b>1T12</b>	<b>4T11</b>	<b>Var.%</b>
<b>Receitas Financeiras</b>						
Receita Financeira	6.051	5.025	20,4%	6.051	10.626	-43,1%
Juros Ativos sobre Contas a Receber de Clientes	5.137	13.693	-62,5%	5.137	6.395	-19,7%
Outras (inclui Juros Ativos sobre Recebíveis em Atraso)	745	1.758	-57,6%	745	1.184	-37,1%
<b>Total Receitas Financeiras</b>	<b>11.933</b>	<b>20.476</b>	<b>-41,7%</b>	<b>11.933</b>	<b>18.205</b>	<b>-34,5%</b>
<b>Despesas Financeiras</b>						
Juros e Variações Monetárias Passivas	(1)	(40)	-97,5%	(1)	(44)	-97,7%
Descontos Concedidos sobre Contas a Receber de Clientes	(217)	(1.085)	-80,0%	(217)	(452)	-52,0%
Outras	(535)	(114)	369,3%	(535)	(556)	-3,8%
<b>Total Despesas Financeiras</b>	<b>(753)</b>	<b>(1.239)</b>	<b>-39,2%</b>	<b>(753)</b>	<b>(1.052)</b>	<b>-28,4%</b>
<b>Resultado Financeiro Líquido</b>	<b>11.180</b>	<b>19.237</b>	<b>-41,9%</b>	<b>11.180</b>	<b>17.153</b>	<b>-34,8%</b>

## Imposto de Renda e Contribuição Social

O Imposto de Renda e Contribuição Social foi de R\$5,6 milhões no 1T12 contra R\$5,8 milhões no 1T11 e R\$6,3 milhões no 4T11. 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 6,0% 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



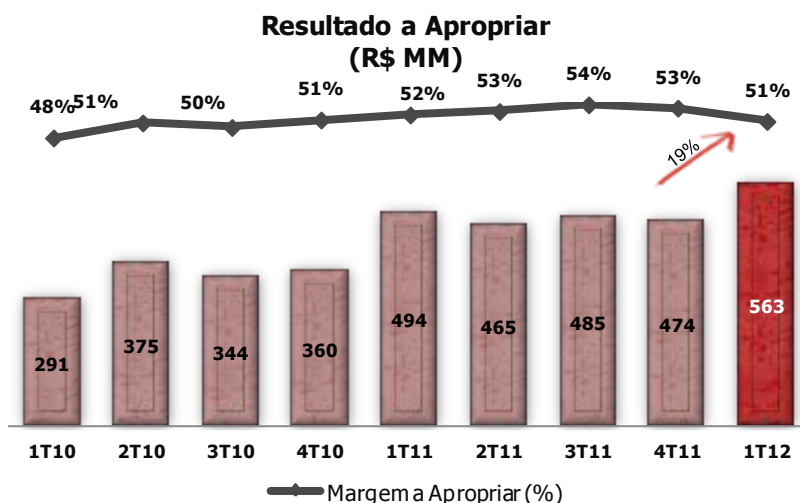
O lucro líquido no 1T12 totalizou R\$78,3 milhões, diminuição de 3,7% em relação ao mesmo período do ano anterior, resultando uma margem líquida de 42,1%, 2,0 p.p. inferior a do 1T11 e 12,1 p.p. acima de sua projeção

para o exercício de 2012, divulgada em fato relevante no dia 13 de fevereiro de 2012. O menor lucro líquido nominal no período deve-se ao [i] menor volume de receita reconhecida, [ii] crescimento nas despesas comerciais e administrativas, ajustadas para o novo patamar operacional buscado pela Companhia; e [iii] do menor resultado financeiro, fruto da menor receita financeira proveniente das aplicações financeiras do caixa, inferior ao 4T11 em razão da aquisição de novos terrenos. O índice de Retorno sobre o Patrimônio Líquido (ROE - *Return on Equity*) anualizado atingiu 24,3%, um dos mais elevados do setor.

## Resultados a Apropriar de Unidades Vendidas

Os resultados a apropriar pelo método do percentual de conclusão (PoC) atingiram R\$563,4 milhões no 1T12 em comparação a R\$474,1 milhões reportados no 4T11. A tabela abaixo mostra as receitas, custos e resultados da Companhia a apropriar, além da margem esperada em 50,9%, demonstrando sustentação para a Margem Bruta futura da Companhia:

<b>Receitas e Resultados a Apropriar de Unid. Vendidas</b> (Em milhares de Reais - R\$)	<b>1T12</b>	<b>4T11</b>	<b>Var.%</b>
Receitas a Apropriar - final do período	974.308	771.017	26,4%
Ajuste a Valor Presente (AVP) - Realizado	47.800	43.848	9,0%
Ajuste a Valor Presente (AVP) - Não-Realizado	83.937	76.709	9,4%
Custo das Unidades Vendidas a Apropriar - final do período	(542.644)	(417.520)	30,0%
<b>Resultado a Apropriar</b>	<b>563.401</b>	<b>474.054</b>	<b>18,8%</b>
<i>Margem a Apropriar (%)</i>	<i>50,9%</i>	<i>53,2%</i>	<i>-2,2 p.p.</i>



## 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.

<b>Contas a Receber</b> (Em milhares de Reais - R\$)	<b>1T12</b>	<b>4T11</b>	<b>Var.%</b>
Cientes por Incorporação e Venda de Imóveis	928.834	836.641	11,0%
Circulante	337.513	259.033	30,3%
Não-Circulante	591.321	577.608	2,4%
Contas a Receber a ser Apropriado no Balanço Patrimonial	974.308	771.017	26,4%
Circulante	154.206	126.845	21,6%
Não-Circulante	820.102	644.172	27,3%
<b>Total Contas a Receber</b>	<b>1.903.142</b>	<b>1.607.658</b>	<b>18,4%</b>

Em 31 de março de 2012 a carteira de recebíveis, excluídas receitas de serviços prestados e provisões, totalizava R\$1.874,9 milhões e a taxa de inadimplência, superior a 90 dias de atraso, representava 0,8% da carteira. Dos valores vencidos ao final do 1T12, aproximadamente 33,0% referem-se a clientes que estão na tradicional fase de análise e obtenção de financiamentos bancários para quitação ("repasse") de seu saldo devedor.

O total de recebíveis performados, portanto elegíveis para securitização, totalizaram R\$222,8 milhões, remunerados a IGPM+12% ao ano.

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

<b>Recebíveis</b> (Em milhares de Reais - R\$)	<b>1T12</b>	<b>4T11</b>	<b>Var.%</b>
Contas a Receber de Empreendimentos (Realizado)	931.041	837.773	11,1%
Clientes por Incorp. de Imóveis – Obras Concluídas <sup>(1)</sup>	222.790	229.818	-3,1%
Clientes por Incorp. de Imóveis – Obras em Construção <sup>(2)</sup>	708.251	607.955	16,5%
Contas a Receber (Não Realizado) <sup>(3)</sup>	974.308	771.017	26,4%
Adiantamento de Clientes <sup>(4)</sup>	(30.444)	(31.669)	-3,9%
<b>Total Recebíveis</b>	<b>1.874.905</b>	<b>1.577.121</b>	<b>18,9%</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.

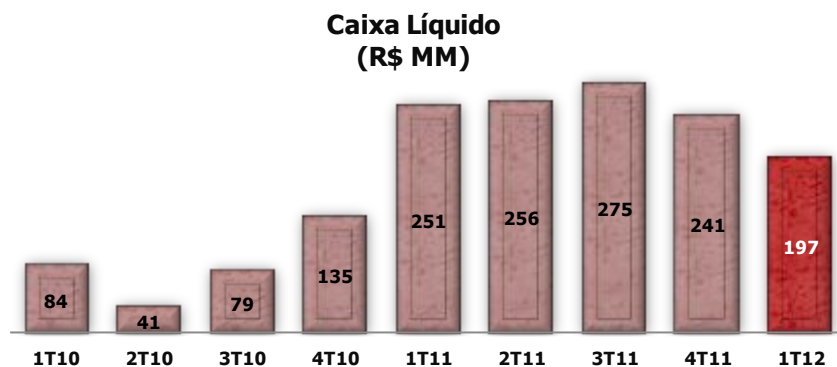
### Caixa Líquido e Endividamento

O caixa líquido da Companhia ao final do 1T12 totalizou R\$197,3 milhões, uma redução de 18,3% comparado aos R\$241,4 milhões no 4T11, resultado da aquisição de terrenos com pagamento à vista e de um maior volume de empréstimos SFH, que encerraram o período em R\$88,4 milhões, resultado do andamento de obras. O saldo de disponibilidades no 1T12 totalizou R\$285,7 milhões, uma redução de 5,5% comparado aos R\$302,3 milhões no 4T11. Os recursos estão aplicados em um fundo de investimento em quotas exclusivo (EZTEC FIM), com rentabilidade acumulada de 102,1% do CDI no 1T12.

A EZTEC possui endividamento somente em linhas de financiamento à produção, com taxas que variam entre 9,5%+TR ao ano até 10,2%+TR ao ano.

<b>Dívida (Caixa) Líquido</b> (Em milhares de Reais - R\$)	<b>1T12</b>	<b>4T11</b>	<b>Var.%</b>
Endividamento de Curto Prazo	642	20	3110,0%
Endividamento de Longo Prazo	87.759	60.957	44,0%
Caixa e Equivalentes de Caixa	(157.511)	(228.391)	-31,0%
Aplicações Financeiras	(128.181)	(73.936)	73,4%
<b>Dívida (Caixa) Líquido</b>	<b>(197.291)</b>	<b>(241.350)</b>	<b>-18,3%</b>

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



## INDICADORES OPERACIONAIS

Desempenho Operacional	1T12	1T11	Var.%	1T12	4T11	Var.%
Número de Empreendimentos Lançados	2	5	-60,0%	2	5	-60,0%
VGV (R\$ '000) <sup>(1)</sup>	188.543	614.150	-69,3%	188.543	484.800	-61,1%
Área Útil Lançada (mil m <sup>2</sup> )	37,5	83,4	-55,1%	37,5	106,4	-64,8%
Unidades Lançadas (unidades)	546	1.161	-53,0%	546	1.428	-61,8%
Valor Médio da Unidade Lançada (R\$ '000)	345,3	529,0	-34,7%	345,3	339,5	1,7%
Preço Médio dos Lançamentos (R\$/m <sup>2</sup> )	5.033	7.360	-31,6%	5.033	4.556	10,5%
Participação EZTEC (%)	76%	73%	3,9 p.p.	76%	78%	-1,7 p.p.
VGV EZTEC (R\$ '000) <sup>(2)</sup>	144.208	445.580	-67,6%	144.208	378.970	-61,9%
Vendas Contratadas EZTEC (R\$ '000)	238.917	375.330	-36,3%	238.917	249.220	-4,1%
Vendas Contratadas (unidades)	850	1.024	-17,0%	850	624	36,2%

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

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

### Operações

A EZTEC adota um modelo de negócio totalmente integrado, sendo dividida em 3 unidades de negócios: **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 e 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 a necessidade de seus clientes, trabalhando em conjunto com os demais departamentos de incorporação de forma a antecipar tendências, aproveitar ao máximo a área disponível, com responsabilidade social e ambiental, de forma a gerar valor e permitir uma melhor precificação dos produtos. A equipe própria de desenvolvimento de produtos ainda permite economia, uma vez que reduz gastos com a contratação de escritórios terceiros.

Nas áreas de engenharia, orçamento, planejamento e suprimentos, a EZTEC possui 80 colaboradores, além de 2.582 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 2012, a EZTEC possuía 23 obras em andamento, sendo 20 obras próprias e 3 obras terceirizadas com nossas parcerias, totalizando 4.612 unidades em construção. Para o ano de 2012, a Companhia programa a entrega de 7 empreendimentos, totalizando R\$582,7 milhões em VGV próprio, distribuídos em 1.537 unidades.



Bosque Ventura

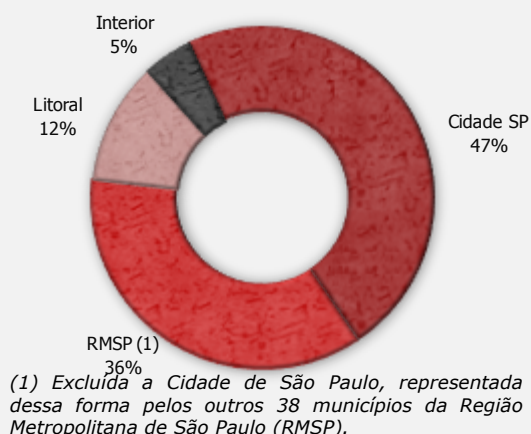
## Estoque de Terrenos (Land bank)

A Companhia adquiriu 3 novos terrenos ao longo do primeiro trimestre de 2012: *Mussa Cheid e São Caetano*, na Região Metropolitana de São Paulo e *Florianópolis*, na cidade de São Paulo. Estes terrenos, somados, acrescentam R\$795,7 milhões em VGV próprio ao *landbank* e foram adquiridos seguindo os mesmos critérios de rentabilidade adotados pela Companhia desde antes do IPO. 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".

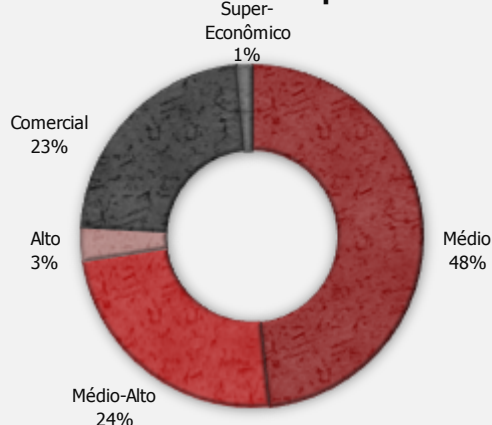
Dessa forma, em 31 de março de 2012, o **estoque de terrenos (ex-EZ Tower)** totalizou R\$4,5 bilhões em VGV próprio. O custo médio do *land bank*, **incluindo despesas relativas à ampliação do coeficiente de aproveitamento construtivo**, é de 10,6% do VGV, sendo que 75,4% dos custos de aquisição dos terrenos da Companhia já foram pagos.

### Dados Gerenciais

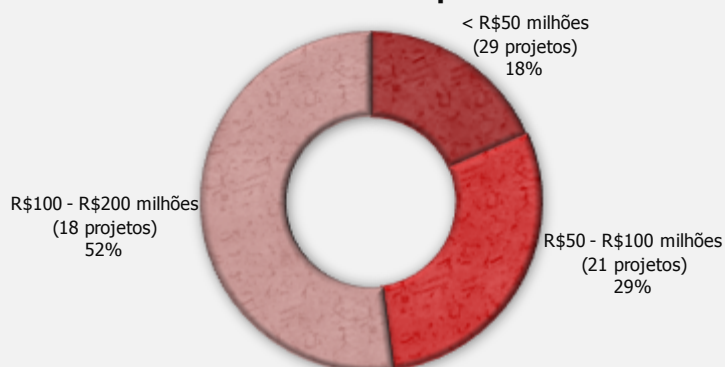
**Alocação de Terrenos por Região**  
% do VGV Próprio



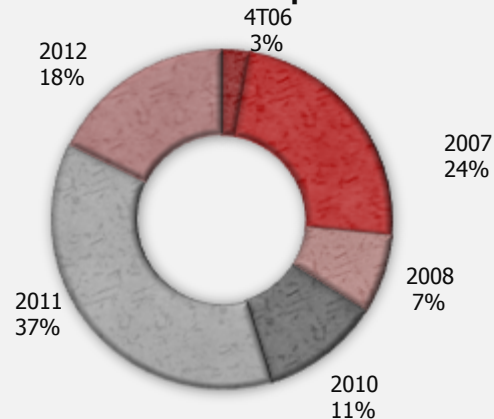
**Alocação de Terrenos por Padrão**  
% do VGV Próprio



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

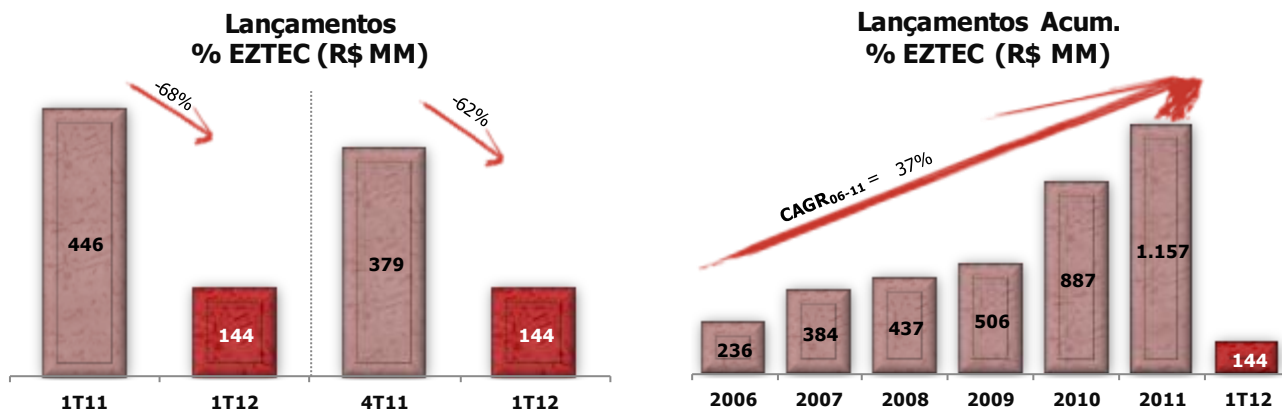


**Alocação de Terrenos por Idade**  
% do VGV Próprio



## Lançamentos

No 1T12, foram lançados 2 empreendimentos: o comercial de salas *Neo Offices*, na cidade de São Paulo, com VGV próprio de R\$40,8 milhões; e o residencial de médio-padrão *Bosque Ventura*, em Guarulhos, na Região Metropolitana de São Paulo (RMSP), com R\$103,4 milhões em VGV próprio. Estes projetos, somados, representam VGV próprio de R\$144,2 milhões. A redução de 67,6% em relação ao 1T11 deve-se à estratégia adotada pela Companhia de focar suas equipes de vendas na comercialização dos empreendimentos lançados ao final de 2011, de forma que os lançamentos fossem realizados somente a partir da segunda metade do primeiro trimestre de 2012. Cabe reafirmar que a EZTEC planeja lançar até 8 empreendimentos no 2T12.



Conforme divulgado em fato relevante no dia 13 de fevereiro de 2012 ("guidance"), a EZTEC projeta um volume de lançamentos para 2012 na faixa de R\$1,2 bilhão a R\$1,4 bilhão. Desta forma, o volume lançado no 1T12 representa 11,1% do ponto médio *Guidance*.

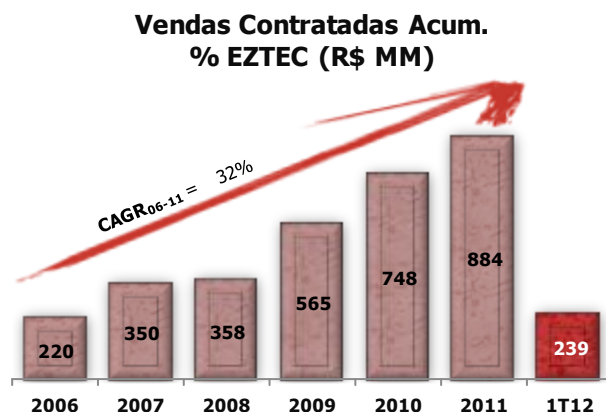
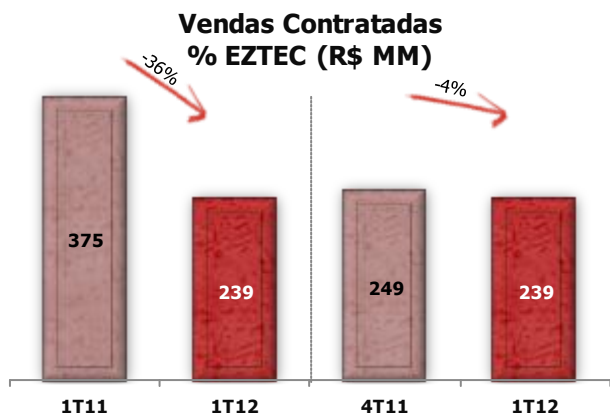
A tabela abaixo fornece informações dos empreendimentos imobiliários lançados em 2012:

Empreendimento	Terreno	Região	Unid.	VGV Total (R\$MM)	% EZTEC	VGV EZTEC (R\$MM)	% Vendido	Segmento	Padrão
<b>1T12</b>									
Neo Offices	Adolfo Pinheiro	Cidade SP	96	40,8	100%	40,8	96%	Comercial	Comercial
Bosque Ventura	Guarulhos	RMSP	450	147,8	70%	103,4	86%	Residencial	Médio
<b>Total</b>			<b>546</b>	<b>188,5</b>	<b>76%</b>	<b>144,2</b>	<b>88%</b>		

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

## Vendas

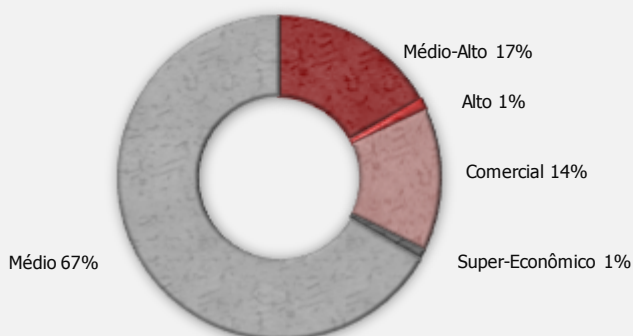
As vendas contratadas, participação EZTEC (líquidas de distrato e corretagem), atingiram R\$238,9 milhões no 1T12, redução de 36,3% em relação ao 1T11, resultado do menor volume de empreendimentos lançados no período, de acordo com estratégia explicada anteriormente. Cabe destacar: [i] a performance de vendas dos 2 lançamentos do trimestre, que encontram-se, em média, com 88% de suas unidades; e [ii] as vendas das unidades lançadas no 4T11, que responderam por 36,5% do total. Desta forma, a Companhia obteve velocidade de vendas sobre a oferta (VSO) de mais de 30% no período.



### Dados Gerenciais 1T12

Período Lançamento	Vendas % EZTEC	% Total
1T12	119.587.141	50,1%
4T11	87.101.408	36,5%
3T11	7.836.050	3,3%
2T11	7.055.529	3,0%
1T11	5.643.052	2,4%
2010	10.038.548	4,2%
2009	-4.866.514	-2,0%
2008	5.005.443	2,1%
2007	1.223.916	0,5%
2006	239.000	0,1%
Até 2005	53.020	0,0%

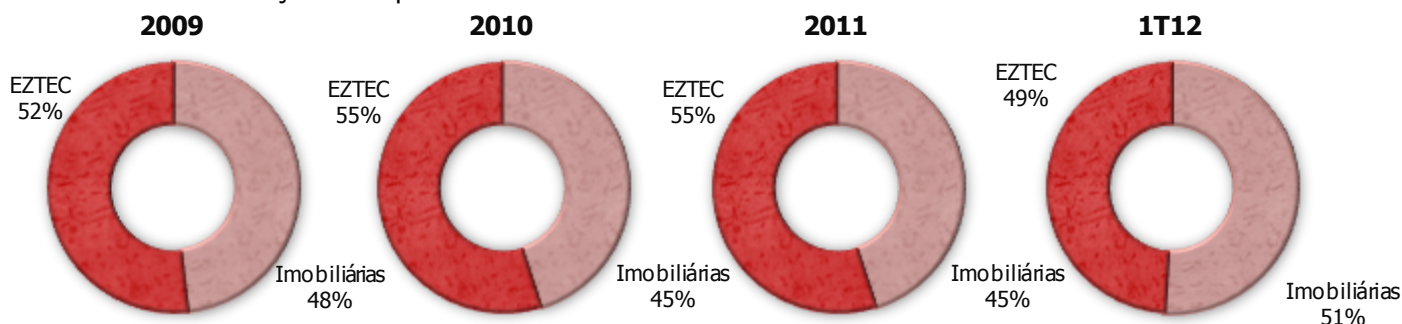
### Vendas Contratadas por Padrão % do VGV Próprio



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, ocasionando 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)	1T12
+ Estoque Inicial (m <sup>2</sup> )	161.863
+ Lançamentos no período (m <sup>2</sup> )	37.458
<b>= Estoque + Lançamento (m<sup>2</sup>)</b>	<b>199.321</b>
- Vendas no período (m <sup>2</sup> )	64.022
<b>= Estoque Final (m<sup>2</sup>)</b>	<b>135.299</b>
<i>VSO (%)</i>	<i>32,1%</i>

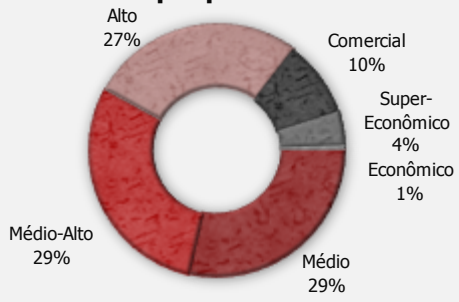
Buscando fortalecer a marca e garantir qualidade no serviço prestado, a Companhia vem fortalecendo a sua equipe interna de vendas, que atualmente conta com 450 colaboradores. Esta força de vendas exclusiva é responsável por 49,1% das vendas realizadas em 1T12. É importante destacar que, mais do que o ganho da corretagem, a equipe de vendas gera: [i] maior liquidez ao estoque, sendo responsável por 77,1% dos R\$5,9 milhões de vendas de unidades concluídas que a EZTEC obteve no 1T12; [ii] inteligência de mercado, por captar informações de tendências de consumo para Companhia; e [iii] melhor precificação dos produtos, ao melhor 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.



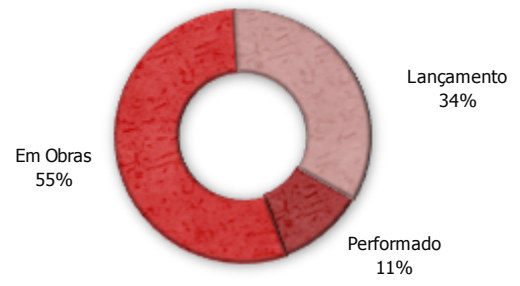
## Unidades em Estoque

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	98%	4	100%	690.339	0
<b>2006</b>							
Splendor Tatuapé	ago/06	108	99%	1	100%	1.077.643	89.874
Collori	nov/06	312	99%	2	50%	495.521	0
<b>2007</b>							
Evidence	mar/07	144	99%	1	50%	294.910	0
Vert	mar/07	6	33%	4	100%	40.388.600	0
Sports Village Ipiranga	set/07	276	100%	1	100%	433.667	0
Quality House Lapa	out/07	288	99%	4	100%	2.081.600	180.816
Ville de France	abr/06	216	99%	3	50%	282.186	0
<b>2008</b>							
Clima do Parque	mar/08	336	99%	2	100%	1.326.801	125.541
Bell'Acqua	abr/08	152	99%	2	100%	643.167	0
Splendor Square	jun/08	112	99%	1	100%	818.006	33.744
Premiatto	jun/08	424	89%	46	50%	8.774.062	77.855
Splendor Klabin	set/08	48	98%	1	90%	1.166.419	0
Chácara Sant'Anna	nov/08	140	99%	1	50%	532.066	0
<b>2009</b>							
Supéria Moema	mar/09	153	99%	1	100%	723.008	134.976
Capital Corporate Office	out/07	450	97%	12	100%	12.147.731	989.498
Le Premier Ibirapuera Parc	abr/06	46	98%	1	100%	2.597.076	0
Vidabella 2	jul/09	96	99%	1	50%	62.182	0
Supéria Paraíso	ago/09	160	99%	2	100%	1.190.970	281.585
Vidabella 3	out/09	96	98%	2	50%	124.364	0
Vidabella 5	out/09	96	98%	2	50%	124.364	0
Reserva do Bosque	out/09	267	91%	24	50%	2.624.444	0
Quality House Jd. Prudência	nov/09	166	99%	2	100%	1.003.798	607.192
<b>2010</b>							
Gran Village Club	jan/10	324	97%	10	100%	4.470.129	164.680
Clima Mascote	fev/10	176	97%	5	100%	3.352.589	229.193
Massimo Residence	mar/10	108	91%	10	50%	3.422.779	365.190
Up Home	abr/10	156	92%	13	100%	6.071.794	236.208
Quinta do Horto	mai/10	119	85%	18	100%	12.611.440	1.008.990
Prime House Sacomã	mai/10	184	96%	8	100%	2.201.124	67.488
Sky	jun/10	314	88%	37	90%	19.602.247	392.342
Varanda Tremembé	jun/10	192	96%	8	100%	2.782.633	168.720
Sophis	set/10	26	88%	3	100%	13.032.667	0
Royale Prestige	out/10	240	80%	49	40%	23.078.244	410.401
Art'E	out/10	162	74%	42	50%	19.306.537	860.472
Gran Village Vila Formosa	nov/10	308	84%	48	100%	16.563.480	294.872
<b>2011</b>							
NeoCorporate Offices	jan/11	297	90%	30	100%	21.704.222	2.789.325
Up Home Jd. Prudência	fev/11	156	96%	7	100%	3.379.674	499.500
Trend Paulista Offices	fev/11	252	94%	15	50%	5.912.491	212.730
Quality House Sacomã	fev/11	216	84%	35	100%	11.143.912	131.424
Royale Tresor	mar/11	240	76%	57	40%	14.424.026	220.339
Supéria Pinheiros	jun/11	108	88%	13	100%	7.523.819	0
Chateau Monet	jun/11	163	69%	51	100%	38.708.366	466.200
Still Vila Mascote	jun/11	150	44%	84	50%	18.872.448	888.000
Sophis Santana	set/11	50	42%	29	100%	57.877.109	0
Royale Merit	nov/11	160	27%	117	40%	35.016.057	195.360
Vidabella 6 a 10	dez/11	480	16%	404	50%	24.240.000	0
Up Home Vila Carrão	dez/11	156	68%	50	100%	22.052.800	607.448
Vivart Tremembé	dez/11	158	73%	43	100%	15.709.095	432.900
Gran Village São Bernardo	dez/11	474	67%	156	100%	49.160.925	1.713.751
<b>2012</b>							
Neo Offices	fev/12	96	96%	4	100%	1.969.680	0
Bosque Ventura	mar/12	450	86%	63	70%	15.140.194	58.135
<b>Total</b>				<b>1.529</b>		<b>548.933.405</b>	<b>15.574.802</b>

### Estoque por Padrão



### Estoque por Status da Obra



## Projeto Corporativo EZ Tower

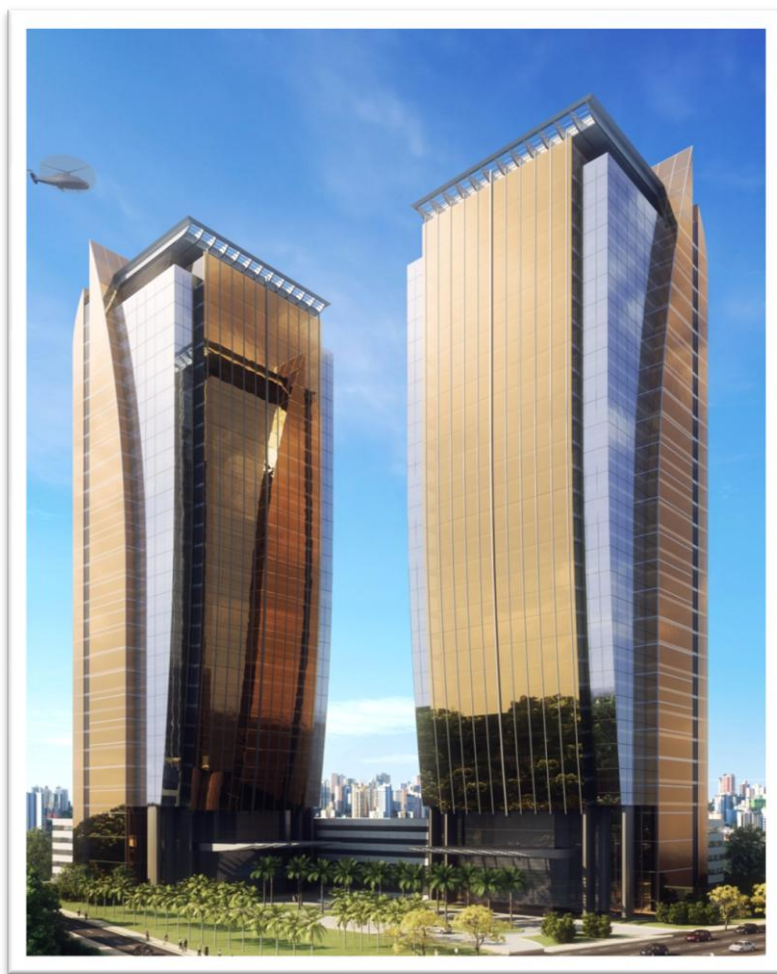
Conforme informado no release do 4T11, publicado em 13 de março de 2012, a EZTEC iniciou as obras de construção do empreendimento de lajes corporativas *EZ Tower*, localizado na região da Chucui Zaidan, em São Paulo capital. O projeto será composto por 2 torres de padrão Triple A, com participação 100% EZTEC, somando 162.000 m<sup>2</sup> de área construída e 94.000 m<sup>2</sup> de área BOMA. As obras encontram-se na etapa de execução de fundações (vide imagem ao lado), sendo que todos os desembolsos pela aquisição do terreno e pela expansão do potencial construtivo do projeto já foram incorridos. Embora ainda não tenha sido lançado, a Companhia, orientando-se para a transparência na prestação de informações sobre seu banco de terrenos e considerando a incorrência de custos de construção, optou por **destacá-lo do landbank** pelo valor de mercado de R\$1,2 bilhão.



Obras EZ Tower - 04.05.2012

Para efeito do cálculo do ativo líquido, demonstrado a seguir, ele foi alocado em rubrica à parte das unidades lançadas em estoque e, seus custos a incorrer, foram adicionados às obrigações de construção.

É importante destacar novamente que sua **comercialização ainda está em estudo**, de forma que seu lançamento, bem como o VGV final, só será divulgado oficialmente após a definição da venda, seguindo os mesmos critérios de rentabilidade do padrão da EZTEC. Deve-se ressaltar também que ele **não** está incluso no *Guidance* de lançamentos da Companhia para 2012.



EZ Tower – Projeto

## MERCADO DE CAPITAIS

### Composição Acionária

Listada no segmento do Novo Mercado de governança corporativa sob o código EZTC3, a EZTEC possui 146.724.120 de ações ordinárias e um *free float* de 33,6%, que corresponde a 49.298.117 ações (8 de maio de 2012).

### 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:

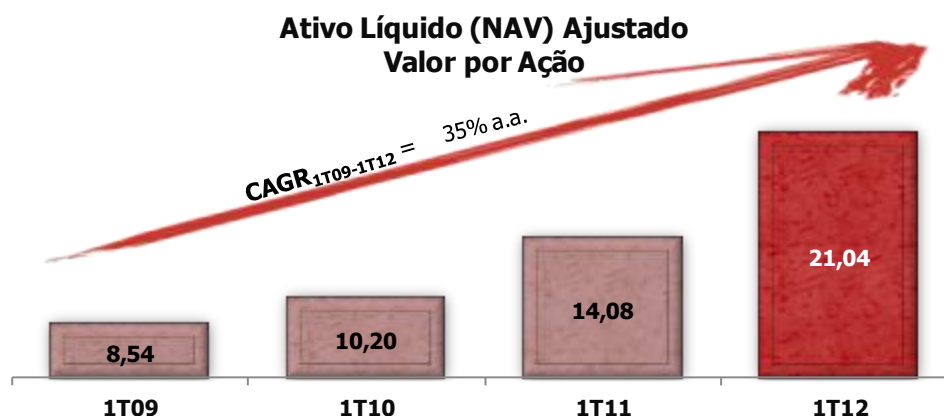
<b>Cálculo do Ativo Líquido</b> (Em milhares de Reais - R\$)	<b>1T12</b>	<b>1T11</b>
(+) Caixa e Aplicações Financeiras	285.692	284.557
(-) Dívida Bruta	(88.401)	(33.194)
(+) CEPAC	12.272	63.844
(+) Recebíveis Não Performados	1.652.115	1.284.437
(+) Recebíveis Performados	222.790	216.638
(-) Obrigações de Construção	(1.235.636)	(617.856)
(+) Terrenos em Estoque <sup>(1)</sup>	468.389	268.998
(-) Terrenos / Aquisição de Cotas a Pagar <sup>(2)</sup>	(126.274)	(32.856)
(+) Unidades em Estoque <sup>(3)</sup>	564.508	492.269
(+) Projeto em Construção EZ Towers	1.200.000	-
<b>Ativo Líquido</b>	<b>2.955.455</b>	<b>1.926.837</b>
Total de Ações Considerando Recompra <sup>(3)</sup>	146.724	146.724
<b>Valor por Ação Estimado no Ativo Líquido</b>	<b>20,14</b>	<b>13,13</b>
(+) Ajuste a Valor Presente (AVP) - Realizado	47.800	39.295
(+) Ajuste a Valor Presente (AVP) - Não-Realizado	83.937	99.663
<b>Ativo Líquido Ajustado</b>	<b>3.087.192</b>	<b>2.065.795</b>
<b>Valor por ação estimado no Ativo Líquido Ajustado</b>	<b>21,04</b>	<b>14,08</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\$4,5 bilhões que estes terrenos podem gerar.



## TELECONFERÊNCIAS E CONFERÊNCIAS

---

Segue abaixo as informações de acesso para as teleconferências dos resultados do primeiro trimestre de 2012:

### Teleconferência com Webcast (em português)

---

**Data:** 10 de maio de 2012  
**Horário:** 10h00 (horário de Brasília)  
09h00 (horário de Nova Iorque)  
**Telefone:** (55 11) 3127-4971  
**Código:** EZTEC

**Replay:** (55 11) 3127-4999  
**Código:** 73291805  
**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:** 10 de março de 2012  
**Horário:** 11h30 (horário de Brasília)  
10h30 (horário de Nova Iorque)  
**Telefone:** (1 412) 317-6776  
**Código:** EZTEC

**Replay:** (1 412) 317-0088  
**Código :** 10013217  
**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 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.2012

1T12

Valores expressos em milhares de reais - R\$

<b>Lucro Líquido do Exercício</b>	<b>78.614</b>
<b>Ajustes para Reconciliar o Lucro Líquido com o Caixa Gerado pelas Atividades Operacionais:</b>	<b>1.159</b>
Ajuste a Valor Presente Líquido dos Impostos	3.050
Variação Monetária e juros, líquidos	(7.940)
Depreciações e Amortizações	476
Baixa de Investimentos	-
Imposto de renda e contribuição social - correntes e com recolhimento diferidos	5.573
<b>(Aumento) Redução dos Ativos Operacionais:</b>	<b>(132.911)</b>
Contas a Receber de Clientes	(90.106)
Imóveis a Comercializar	(45.091)
Demais Ativos	2.286
<b>Aumento (Redução) dos Passivos Operacionais:</b>	<b>745</b>
Adiantamento de Clientes	(1.225)
Juros Pagos	(1.817)
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(3.755)
Fornecedores	4.869
Outros Passivos	2.673
<b>Caixa Gerado (Aplicado) nas Atividades Operacionais</b>	<b>(52.393)</b>
<b>Fluxo de Caixa das Atividades de Investimentos:</b>	<b>(53.420)</b>
Aplicações Financeiras	(51.505)
Aquisição de Bens do Imobilizado	(1.915)
<b>Caixa Aplicado nas Atividades de Investimentos</b>	<b>(53.420)</b>
<b>Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamentos:</b>	<b>34.933</b>
Partes relacionadas	192
Dividendos Pagos	-
Captação de Empréstimos e Financiamentos	27.149
Efeito de participação de acionistas não controladores nas controladas	7.599
Amortização de Empréstimos e Financiamentos	(7)
<b>Caixa Gerado pelas nas Atividades de Financiamentos</b>	<b>34.933</b>
<b>Aumento (Redução) do Saldo de Caixa e Equivalentes de Caixa</b>	<b>(70.880)</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>157.511</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%	76.410
Splendor Santana	mai/06	nov/09	100%	100%	52.126
Splendor Tatuapé	ago/06	out-09 e fev-10	100%	99%	79.594
Collori	nov/06	nov/09	50%	99%	59.117
Terraço Anália Franco	nov/06	nov/09	100%	100%	29.411
<b>2007</b>					
Evidence	mar/07	set/10	50%	99%	40.201
Clima Bothanico	mar/07	dez-09 e mar-10	100%	100%	143.555
Vert	mar/07	fev/10	100%	33%	15.581
Clima do Bosque	jun/07	mar/10	100%	100%	82.758
Sports Village Ipiranga	set/07	jul/10	100%	100%	91.266
Quality House Lapa	out/07	nov/10	100%	99%	97.256
Ville de France	out/07	mar-09, mai-09, ago-10 e nov-10	50%	99%	52.147
<b>2008</b>					
Clima do Parque	mar/08	set/10	100%	99%	145.272
Bell'Acqua	abr/08	out/10	100%	99%	41.836
Prime House Vila Mascote	jun/08	abr/11	100%	100%	58.452
Splendor Square	jun/08	fev/11	100%	99%	78.999
Premiatto	jun/08	jul/11	50%	89%	66.490
Mundeo	jun/08	out/10	100%	100%	26.063
Splendor Klabin	set/08	mar/11	90%	98%	44.547
Vidabella 1	out/08	jun/10	50%	100%	7.237
Chácara Sant'Anna	nov/08	ago/11	50%	99%	70.286
<b>2009</b>					
Supéria Moema	mar/09	set/11	100%	99%	65.872
Capital Corporate Office	mai/09	nov/12	100%	97%	220.196
Le Premier Ibirapuera Parc	jun/09	jun/12	100%	98%	78.101
Vidabella 2	jul/09	jun/10	50%	99%	7.029
Supéria Paraíso	ago/09	nov/11	100%	99%	55.024
Vidabella 3	out/09	mar/11	50%	98%	9.541
Vidabella 4	out/09	mar/11	50%	100%	9.900
Vidabella 5	out/09	mar/11	50%	98%	9.655
Reserva do Bosque	out/09	mai/12	50%	91%	20.441
Quality House Jd. Prudência	nov/09	set/12	100%	99%	59.860
<b>2010</b>					
Gran Village Club	jan/10	dez/12	100%	97%	89.228
Clima Mascote	fev/10	dez/12	100%	97%	73.282
Massimo Residence	mar/10	set/12	50%	91%	23.478
Up Home	abr/10	jan/13	100%	92%	48.209
Quinta do Horto	mai/10	fev/13	100%	80%	34.031
Prime House Sacomã	mai/10	mai/13	100%	96%	30.567
Sky	jun/10	out/13	90%	88%	77.621
Varanda Tremembé	jun/10	abr/13	50%	96%	17.737
Sophis	set/10	out/13	100%	88%	50.796
Royale Prestige	out/10	set/13	40%	80%	25.192
Art'E	out/10	nov/13	50%	74%	15.982
Gran Village V. Formosa	nov/10	dez/13	100%	84%	33.488
<b>2011</b>					
NeoCorporate Offices	jan/11	fev/14	100%	90%	63.739
Up Home Jd. Prudência	fev/11	jan/14	100%	96%	24.848
Trend Paulista Offices	fev/11	dez/13	50%	94%	35.749
Quality House Sacomã	fev/11	fev/14	100%	84%	18.314
Royale Tresor	mar/11	mar/14	40%	76%	9.846
Supéria Pinheiros	jun/11	ago/14	100%	88%	15.393
Chateau Monet	jun/11	ago/14	100%	69%	16.027
Still Vila Mascote	jun/11	nov/14	50%	44%	3.916
Sophis Santana	set/11	set/14	100%	42%	11.962
Royale Merit	nov/11	mar/15	40%	27%	1.916
Vidabella 6 a 10	dez/11	Set-13 e Set-14	50%	16%	753
Up Home Vila Carrão	dez/11	jan/15	100%	68%	8.416
Vivart Tremembé	dez/11	ago/14	100%	73%	5.364
Gran Village São Bernardo	dez/11	dez/14	100%	67%	9.525
<b>2012</b>					
Neo Offices	fev/12	mar/14	100%	96%	16.348
Bosque Ventura	mar/12	ago/15	70%	86%	4.059

(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\$7.000,01 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\$5.000,01 e R\$7.000,00 por metro quadrado, na data do lançamento.

**Médio Padrão:** Unidade com preço de venda entre R\$3.500,01 e R\$5.000,00 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\$3.500,00 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 6,0% 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.