

## Consistência operacional permite à EZTEC atingir Lucro Líquido de R\$158,2 milhões no 1S12

Margem Bruta de 51,9% e Margem Líquida de 41,0%

São Paulo, 13 de agosto 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 segundo trimestre de 2012 (2T12). 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\$386,2 milhões no 1S12, crescimento de 6,8% quando comparado ao 1S11.
- O **Lucro Bruto** no 1S12 foi de R\$200,5 milhões, aumento de 16,2% no comparativo com o mesmo período do ano anterior, com **Margem Bruta** de 51,9%, 11,9 p.p acima do *Guidance* para o ano.
- O **EBITDA** atingiu R\$149,2 milhões no 1S12, aumento de 11,7% com relação ao 1S11, com **Margem EBITDA** de 38,6%.
- O **Lucro Líquido** em 1S12 totalizou R\$158,2 milhões, com **Margem Líquida** de 41,0%, 11,0 p.p. acima do *Guidance* projetado, representando um **Lucro por Ação** de R\$1,078 e **ROE Anualizado** de 23,9%.
- A EZTEC manteve sua solidez financeira no 2T12, período que encerrou com **Caixa, Equivalentes de Caixa e Aplicações Financeiras** de R\$242,2 milhões. Descontadas as dívidas de R\$122,5 milhões, provenientes de financiamento SFH, a Companhia soma um **Caixa Líquido** de R\$119,8 milhões, além de R\$210,1 milhões em **Recebíveis** de empreendimentos imobiliários **Performados**, passíveis de securitização e remunerados a IGP-M + 12% a.a..
- No 2T12 foram **lançados 3 empreendimentos**: o residencial de médio padrão *Terraço do Horto*, na cidade de São Paulo, com VGV próprio de R\$14,2 milhões; o empreendimento de uso misto *In Design*, na cidade de Jundiaí, interior de São Paulo, com VGV próprio de R\$108,9 milhões; e o residencial de médio-alto padrão *Máximo Residence Nova Saúde*, na cidade de São Paulo, com VGV próprio de R\$59,1 milhões totalizando R\$326,4 milhões no 1S12. Desta forma, a EZTEC atingiu, no acumulado do ano, 25,1% do **ponto médio do Guidance** de lançamentos previstos para o ano.
- As **Vendas Contratadas**, participação EZTEC, atingiram R\$389,2 milhões no 1S12, valor líquido de corretagem e distratos, redução de 17,8% em relação a 1S11.
- Em 30 de junho de 2012, o **Estoque de Terrenos** totalizou **R\$4,4 bilhões** em VGV próprio. O custo médio de aquisição dos terrenos, incluindo os custos com o aumento do potencial construtivo, está em **10,2%** do VGV.

Destaque	2T12	2T11	Var.%	1S12	1S11	Var.%
Receita Líquida (R\$ '000)	200.252	177.376	12,9%	386.192	361.619	6,8%
Lucro Bruto (R\$ '000)	106.747	85.376	25,0%	200.461	172.445	16,2%
<i>Margem Bruta</i>	53,3%	48,1%	5,2 p.p.	51,9%	47,7%	4,2 p.p.
Lucro Líquido (R\$ '000)	79.942	75.756	5,5%	158.205	157.065	0,7%
<i>Margem Líquida</i>	39,9%	42,7%	-2,8 p.p.	41,0%	43,4%	-2,5 p.p.
Lucro por Ação (R\$)	0,545	0,516	5,5%	1,078	1,070	0,7%
EBITDA (R\$ '000)	76.023	65.321	16,4%	149.155	133.560	11,7%
<i>Margem EBITDA</i>	38,0%	36,8%	1,1 p.p.	38,6%	36,9%	1,7 p.p.
Número de Empreendim. Lançados	3	3	0,0%	5	8	-37,5%
Área Útil Lançada (em mil m <sup>2</sup> )	30,3	33,9	-10,5%	67,8	117,3	-42,2%
Unidades Lançadas	574	421	36,3%	1.120	1.582	-29,2%
VGV (R\$ '000) <sup>(1)</sup>	182.179	261.524	-30,3%	370.722	875.674	-57,7%
Participação EZTEC (%)	100%	86%	14,2 p.p.	88%	77%	11,5 p.p.
VGV EZTEC (R\$ '000) <sup>(2)</sup>	182.179	224.350	-18,8%	326.387	669.930	-51,3%
Vendas Contratadas EZTEC (R\$ '000)	150.293	98.112	53,2%	389.210	473.443	-17,8%

(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.

**EZTEC S.A.**  
**ON (Bovespa: EZTC3)**  
**R\$22,75/ação em**  
**13 de agosto de 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

14.agosto.2012  
 10h00 (horário de Brasília)  
 Número: (+55 11) 3127-4999  
 Código: EZTEC

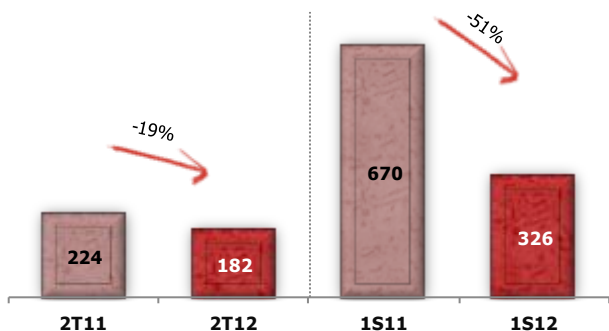
##### Inglês

14.maio.2012  
 11h30 (horário de Brasília)  
 Número: (+1 412) 317-0088  
 Código: EZTEC

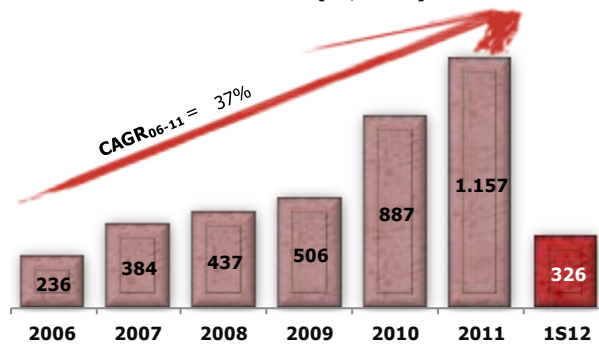
Para maiores informações vide  
 página 25 deste documento.

# INDICADORES DE DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO I

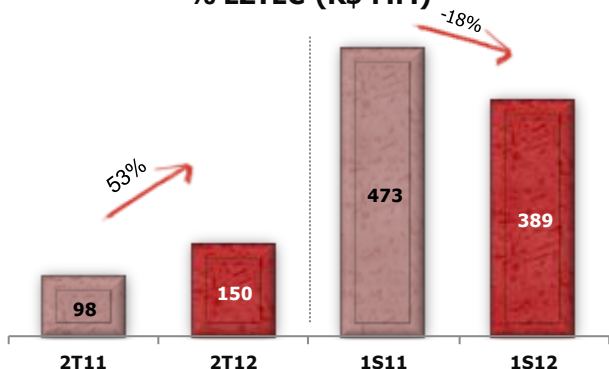
**Lançamentos  
% EZTEC (R\$ MM)**



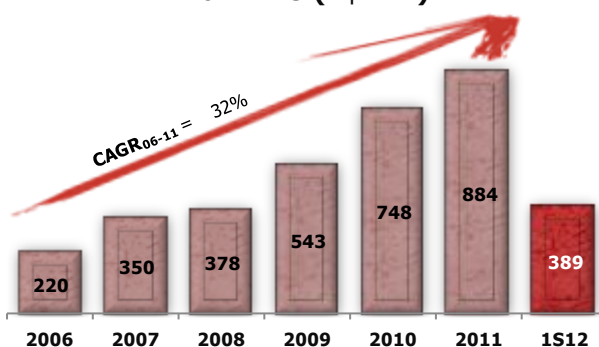
**Lançamentos Acum.  
% EZTEC (R\$ MM)**



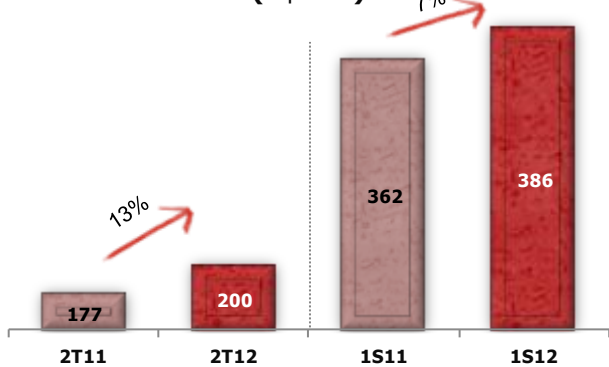
**Vendas Contratadas  
% EZTEC (R\$ MM)**



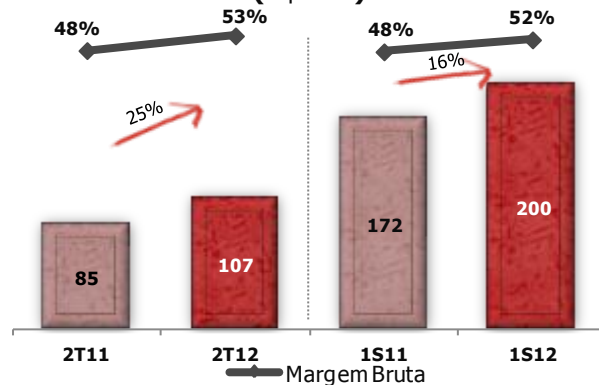
**Vendas Contratadas Acum.  
% EZTEC (R\$ MM)**



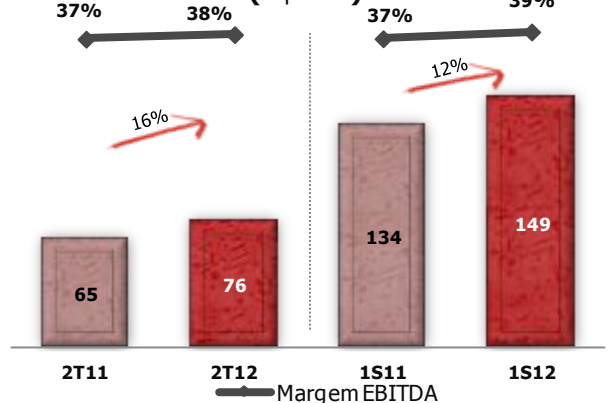
**Receita Líquida  
(R\$ MM)**



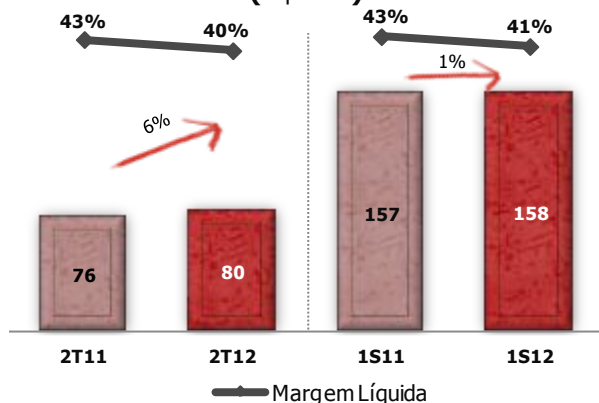
**Lucro Bruto  
(R\$ MM)**



**EBITDA  
(R\$ MM)**

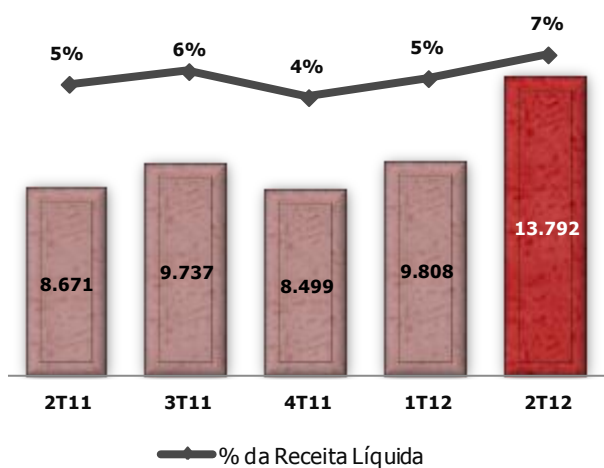


**Lucro Líquido  
(R\$ MM)**

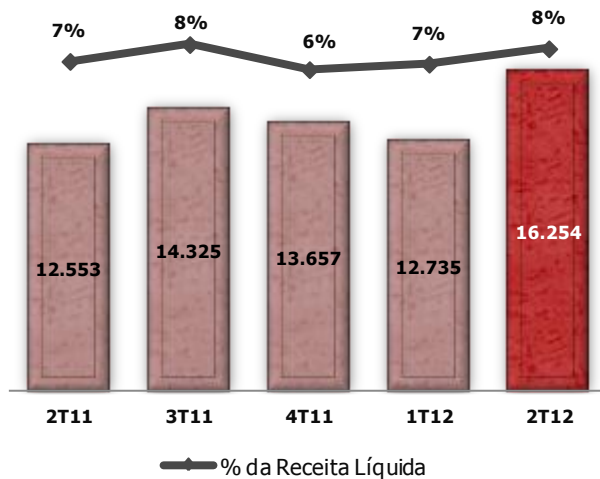


## INDICADORES DE DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO II

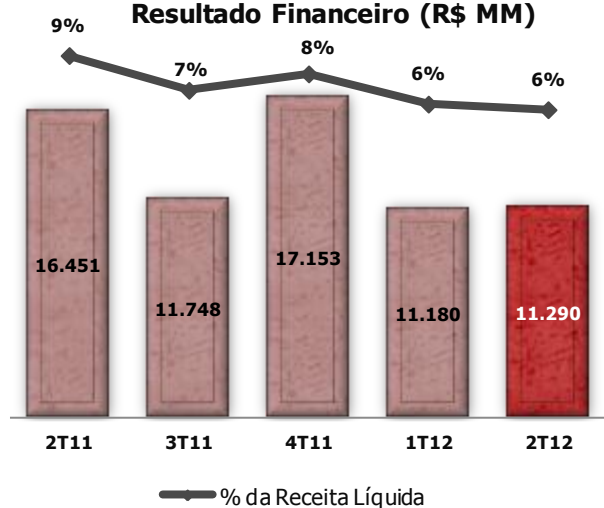
### Despesas Comerciais (R\$ MM)



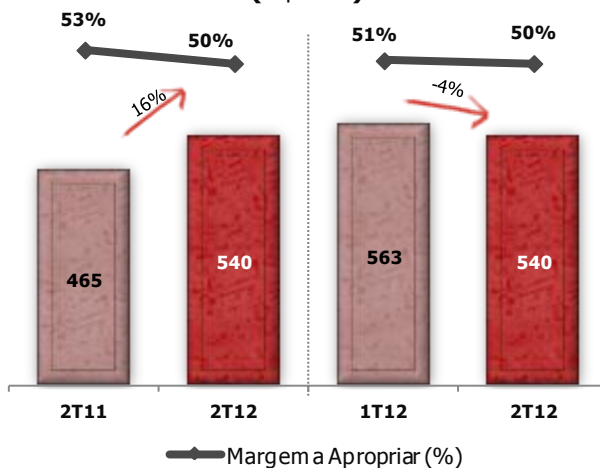
### Despesas Administrativas (R\$ MM)



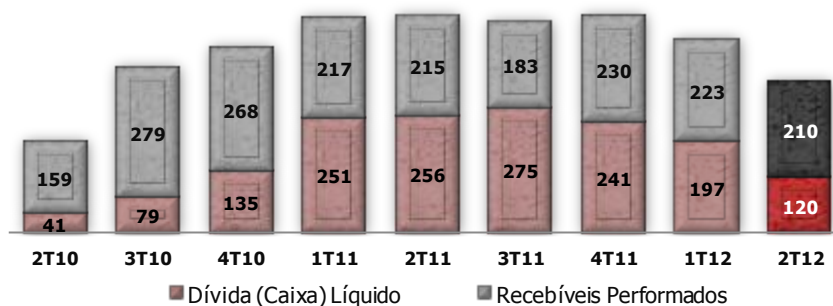
### Resultado Financeiro (R\$ MM)



### 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>6</b>
<b>BALANÇO PATRIMONIAL</b> .....	<b>7</b>
<b>INFORMAÇÕES POR SEGMENTO</b> .....	<b>8</b>
<b>DESEMPENHO ECONÔMICO FINANCEIRO</b> .....	<b>9</b>
Receita Líquida .....	9
Custo dos Imóveis Vendidos e Serviços Prestados .....	10
Lucro Bruto .....	10
Despesas Comerciais e Administrativas .....	11
Outras Receitas e Despesas Operacionais .....	12
EBITDA .....	12
Resultado Financeiro Líquido .....	13
Imposto de Renda e Contribuição Social .....	13
Lucro Líquido .....	13
Resultados a Apropriar de Unidades Vendidas .....	14
Contas a Receber .....	14
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
<b>PROJETO CORPORATIVO EZ TOWERS</b> .....	<b>22</b>
<b>MERCADO DE CAPITAIS</b> .....	<b>23</b>
Composição Acionária .....	23
Ativo Líquido .....	23
<b>EVENTOS SUBSEQUENTES</b> .....	<b>24</b>
<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 2T12 e do 1S12, que demonstram a consistência operacional e preparam o alcance de novos patamares de resultados, através de um crescimento recorrente e sustentável, que tem permitido à Companhia obter rentabilidade diferenciada em relação às demais empresas do setor.

No segundo trimestre de 2012, a Companhia lançou **R\$182,2 milhões** (%EZTEC), acumulando **R\$326,4 milhões** no 1S12, que correspondem a 25,1% do ponto médio de seu *Guidance* de lançamentos para o ano, de R\$1,2 bilhão a R\$1,4 bilhão em VGV próprio. Deve-se destacar que, até a data de divulgação deste material, foram lançados 2 empreendimentos no 3T12, que somam R\$221,2 milhões em VGV EZTEC e que se encontram, em média, com 79% de suas unidades vendidas. Cabe ainda ressaltar que estão previstos, ainda para o terceiro trimestre, os lançamentos de até 4 empreendimentos, aprovados ou em fase final de aprovação e com stands de vendas abertos, projetando acrescentar ainda R\$275,5 milhões ao volume lançado pela Companhia

A forte e contínua demanda por produtos EZTEC pôde ser observada ao longo do 1S12, no qual a Companhia totalizou **R\$389,2 milhões** em vendas, líquidas de distratos e corretagem. Superior em 19,2% ao volume lançado. Esta performance demonstra a liquidez, não somente dos lançamentos de 2012, mas também das unidades lançadas em anos anteriores. A capacidade de lançar produtos diferenciados, não somente rentáveis, mas com rápida absorção, pode ser observada a partir da velocidade de vendas sobre oferta (VSO) foi de 43,5% no período, próximo à velocidade encontrada em 2011, de 46%.

A performance de vendas ao longo dos últimos períodos, aliada à evolução das obras em andamento, permitiu à EZTEC atingir receita líquida de R\$386,2 milhões no 1S12, crescimento de 6,8% em relação ao mesmo período do ano anterior. Deve-se ressaltar que a base de receita para os próximos trimestres deverá ser superior a obtida nos primeiros períodos de 2012, considerando o maior volume de lançamentos programados e o consequente aumento nas obras em execução.

O lucro bruto foi de **R\$200,5 milhões** no 1S12, aumento de 16,2% em relação ao mesmo período do ano anterior, com margem bruta de **51,9%**, 11,9 p.p. superior ao patamar mínimo divulgado pelo *Guidance*, de 40%, e com destaque para o aumento da margem em 4,2 p.p., no mesmo período. O crescimento no resultado bruto deve-se ao rígido controle de custos, com precisão nos orçamentos, e a correta precificação da qualidade dos produtos EZTEC.

A solidez e a sustentabilidade da operação da EZTEC pode ser observado claramente através de seu lucro líquido no 1S12, de **R\$158,2 milhões**, com aumento de 0,7% em relação ao mesmo período do ano anterior, para uma margem líquida de 41,0%, 11,0 p.p. superior ao *Guidance* de 30%. Um resultado que tem como principal destaque a operação da Companhia, com menor parcela de resultado financeiro, e que cujas despesas operacionais, em adequação ao crescimento planejado, devem ainda ser melhor diluídas nos próximos trimestres, conforme o incremento no reconhecimento de receita. Em termos de Retorno sobre o Patrimônio Líquido (*Return on Equity – ROE*), obteve-se **23,9%** no 1S12.

O estoque de terrenos da Companhia encerrou o 2T12 com um potencial de **R\$4,4 bilhões** em VGV próprio, com custo de aquisição de **10,2%**, já considerando custos com o aumento de potencial construtivo. Considerando a projeção atual de lançamentos no ano, de até R\$1,4 bilhão, este *landbank* permite também será fonte de produtos ao longo dos próximos 3 anos.

As disponibilidades da Companhia encerraram o período com R\$242,2 milhões de caixa e aplicações financeiras, que, descontados o endividamento de R\$122,5 milhões (exclusivos de linhas do SFH aplicados a produção), representam um caixa líquido de R\$119,8 milhões, além de R\$210,1 milhões em recebíveis performados, remunerados a IGP-M + 12% ao ano e passíveis de securitização.

Deve-se destacar que foi efetuado, em 31 de julho de 2012, o pagamento de R\$78,1 milhões a título de dividendos, conforme aprovado na Assembléia Geral Ordinária realizada em 27 de abril de 2012.

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 30.June</b>	<b>2T12</b>	<b>2T11</b>	<b>Var. %</b>	<b>1S12</b>	<b>1S11</b>	<b>Var. %</b>
Valores expressos em milhares de reais - R\$						
<b>Receita Operacional Bruta</b>	<b>217.774</b>	<b>197.210</b>	<b>10,4%</b>	<b>425.755</b>	<b>399.464</b>	<b>6,6%</b>
(+) Receita de Venda Imóveis	215.775	195.713	10,3%	421.618	396.701	6,3%
(+) Receita de Prestação de Serviços	1.738	1.377	26,2%	3.531	2.592	36,2%
(+) Receita de Locações	261	120	117,5%	606	171	254,4%
<b>Receita Bruta</b>	<b>217.774</b>	<b>197.210</b>	<b>10,4%</b>	<b>425.755</b>	<b>399.464</b>	<b>6,6%</b>
<b>Deduções da Receita Bruta</b>	<b>(17.522)</b>	<b>(19.834)</b>	<b>-11,7%</b>	<b>(39.563)</b>	<b>(37.845)</b>	<b>4,5%</b>
(-) Cancelamento de Vendas	(10.192)	(13.983)	-27,1%	(26.338)	(25.940)	1,5%
(-) Impostos Incidentes sobre Vendas	(7.330)	(5.851)	25,3%	(13.225)	(11.905)	11,1%
<b>Receita Líquida</b>	<b>200.252</b>	<b>177.376</b>	<b>12,9%</b>	<b>386.192</b>	<b>361.619</b>	<b>6,8%</b>
<b>Custo dos Imóveis Vendidos e Serviços Prestados</b>	<b>(93.505)</b>	<b>(92.000)</b>	<b>1,6%</b>	<b>(185.731)</b>	<b>(189.174)</b>	<b>-1,8%</b>
<b>Lucro Bruto</b>	<b>106.747</b>	<b>85.376</b>	<b>25,0%</b>	<b>200.461</b>	<b>172.445</b>	<b>16,2%</b>
<i>Margem Bruta</i>	<i>53,3%</i>	<i>48,1%</i>	<i>5,2 p.p.</i>	<i>51,9%</i>	<i>47,7%</i>	<i>4,2 p.p.</i>
<b>(Despesas) / Receitas Operacionais</b>	<b>(30.768)</b>	<b>(20.163)</b>	<b>52,6%</b>	<b>(51.475)</b>	<b>(39.103)</b>	<b>31,6%</b>
(-) Despesas Comerciais	(13.792)	(8.671)	59,1%	(23.600)	(14.592)	61,7%
(-) Despesas Administrativas	(14.677)	(11.176)	31,3%	(25.919)	(21.459)	20,8%
(-) Honorários da Administração	(1.577)	(1.377)	14,5%	(3.070)	(2.610)	17,6%
(-) Outras (Despesas) / Receitas Operacionais	(722)	1.061	-168,0%	1.114	(442)	-352,0%
(+/-) Eventos Não Recorrentes	-	-	n.a.	-	-	n.a.
<b>Lucro Operacional antes dos Efeitos Financeiros</b>	<b>75.979</b>	<b>65.213</b>	<b>16,5%</b>	<b>148.986</b>	<b>133.342</b>	<b>11,7%</b>
<i>Margem Operacional</i>	<i>37,9%</i>	<i>36,8%</i>	<i>1,2 p.p.</i>	<i>38,6%</i>	<i>36,9%</i>	<i>1,7 p.p.</i>
<b>Resultado Financeiro Líquido</b>	<b>11.290</b>	<b>16.451</b>	<b>-31,4%</b>	<b>22.470</b>	<b>35.688</b>	<b>-37,0%</b>
(-) Despesas Financeiras	(618)	(2.680)	-76,9%	(1.371)	(3.919)	-65,0%
(+) Receitas Financeiras	11.908	19.131	-37,8%	23.841	39.607	-39,8%
<b>Lucro Antes do Imposto de Renda e Contrib. Social</b>	<b>87.269</b>	<b>81.664</b>	<b>6,9%</b>	<b>171.456</b>	<b>169.030</b>	<b>1,4%</b>
<b>Imposto de Renda e Contribuição Social</b>	<b>(6.900)</b>	<b>(5.579)</b>	<b>23,7%</b>	<b>(12.473)</b>	<b>(11.342)</b>	<b>10,0%</b>
(-) Correntes	(4.438)	(5.073)	-12,5%	(7.903)	(10.958)	-27,9%
(-) Diferidos	(2.462)	(506)	386,6%	(4.570)	(384)	1090,1%
<b>Lucro Líquido</b>	<b>80.369</b>	<b>76.085</b>	<b>5,6%</b>	<b>158.983</b>	<b>157.688</b>	<b>0,8%</b>
<b>Atribuível aos Acionistas Não Controladores</b>	<b>(427)</b>	<b>(329)</b>	<b>29,8%</b>	<b>(778)</b>	<b>(623)</b>	<b>24,9%</b>
<b>Atribuível aos Acionistas Controladores</b>	<b>79.942</b>	<b>75.756</b>	<b>5,5%</b>	<b>158.205</b>	<b>157.065</b>	<b>0,7%</b>
<i>Margem Líquida</i>	<i>39,9%</i>	<i>42,7%</i>	<i>-2,8 p.p.</i>	<i>41,0%</i>	<i>43,4%</i>	<i>-2,5 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.

## BALANÇO PATRIMONIAL

<b>Balancos Patrimoniais</b>			
<b>Períodos encerrados em 30.June</b>	<b>2T12</b>	<b>1T12</b>	<b>Var. %</b>
Valores expressos em milhares de reais - R\$			
<b>ATIVO</b>	<b>2.043.706</b>	<b>1.945.878</b>	<b>5,0%</b>
<b>CIRCULANTE</b>	<b>1.172.957</b>	<b>1.077.933</b>	<b>8,8%</b>
Caixa e Equivalentes de Caixa	93.405	157.511	-40,7%
Aplicações Financeiras	148.832	128.181	16,1%
Contas a Receber de Clientes	440.063	339.744	29,5%
Provisão para Devedores Duvidosos	-2.231	-2.231	0,0%
Imóveis a Comercializar	470.470	438.958	7,2%
Impostos a Compensar	1.647	1.228	34,1%
CEPAC	16.055	12.272	30,8%
Despesas Antecipadas	0	0	n.a.
Outros Créditos	4.716	2.270	107,8%
<b>NÃO CIRCULANTE</b>	<b>870.749</b>	<b>867.945</b>	<b>0,3%</b>
Contas a Receber de Clientes	572.929	591.321	-3,1%
Imóveis a Comercializar	222.803	241.139	-7,6%
Impostos a Compensar	19.983	19.738	1,2%
Partes Relacionadas	2.917	2.917	0,0%
Outros Créditos	2.642	2.706	-2,4%
Imobilizado	5.902	6.062	-2,6%
Intangível	5.113	4.062	25,9%
<b>PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>2.043.706</b>	<b>1.945.878</b>	<b>5,0%</b>
<b>CIRCULANTE</b>	<b>270.456</b>	<b>276.271</b>	<b>-2,1%</b>
Fornecedores	26.263	24.563	6,9%
Obrigações Trabalhistas	8.906	8.407	5,9%
Obrigações Fiscais	4.928	4.776	3,2%
Empréstimos e Financiamentos	1.382	642	115,3%
Contas a Pagar	9.766	19.199	-49,1%
Adiantamento de Clientes	33.365	30.444	9,6%
Terrenos a Pagar	79.223	90.032	-12,0%
Dividendos a Pagar	78.130	78.130	0,0%
Partes Relacionadas	2.438	3.038	-19,7%
Impostos com Recolhimento Diferido	26.055	17.040	52,9%
<b>NÃO CIRCULANTE</b>	<b>189.298</b>	<b>166.033</b>	<b>14,0%</b>
Empréstimos e Financiamentos	121.069	87.759	38,0%
Terrenos a Pagar	22.707	25.042	-9,3%
Provisão para Contingências	4.755	4.755	0,0%
Impostos com Recolhimento Diferido	34.679	38.594	-10,1%
Outros Débitos com Terceiros	6.088	9.883	-38,4%
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>1.583.952</b>	<b>1.503.574</b>	<b>5,3%</b>
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO DOS ACIONISTAS CONTROLADORES</b>	<b>1.556.540</b>	<b>1.476.598</b>	<b>5,4%</b>
Capital Social	1.050.000	724.070	45,0%
Reserva de Capital	38.297	38.297	0,0%
Reservas de Lucros	310.038	635.968	-51,2%
Resultado do Período	158.205	78.263	102,1%
<b>PARTICIPAÇÃO DOS ACIONISTAS NÃO CONTROLADORES</b>	<b>27.412</b>	<b>26.976</b>	<b>1,6%</b>

## INFORMAÇÕES POR SEGMENTO

Demonstração de Resultado por Segmento (Em milhares de reais - R\$)	Comercial			Residencial		
	1S12	1S11	Var.%	1S12	1S11	Var.%
Receita Líquida	97.571	123.470	-21,0%	288.621	238.149	21,2%
Custo dos Imóveis Vendidos e dos Serviços Prestados	(29.449)	(57.238)	-48,5%	(156.282)	(131.936)	18,5%
Lucro Bruto	68.122	66.232	2,9%	132.339	106.213	24,6%
<i>Margem Bruta (%)</i>	<i>69,8%</i>	<i>53,6%</i>	<i>16,2 p.p.</i>	<i>45,9%</i>	<i>44,6%</i>	<i>1,3 p.p.</i>
Despesas Comerciais	(4.965)	(3.584)	38,5%	(18.635)	(11.008)	69,3%

Balço Patrimonial por Segmento (Em milhares de reais - R\$)	Comercial			Residencial		
	2T12	2T11	Var.%	2T12	2T11	Var.%
<b>ATIVO</b>						
Contas a Receber de Clientes	249.334	190.925	30,6%	761.427	544.312	39,9%
Imóveis a Comercializar	135.590	62.598	116,6%	557.683	352.321	58,3%
<b>PASSIVO</b>						
Empréstimos e Financiamentos	-	-	n.a.	122.451	50.479	142,6%
Adiantamento de Clientes	18.055	6.618	172,8%	15.310	15.342	-0,2%

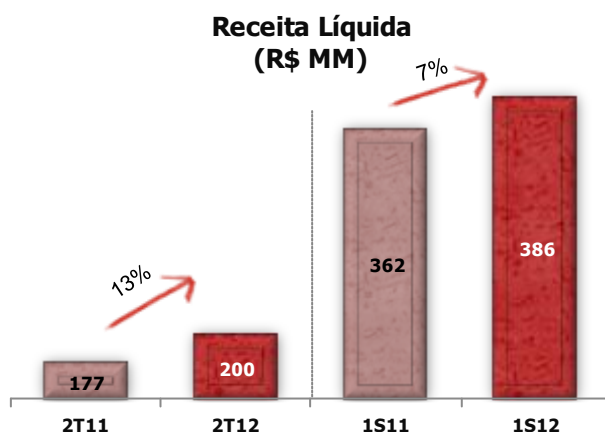
Informações Operacionais por Segmento	Comercial			Residencial		
	1S12	1S11	Var.%	1S12	1S11	Var.%
Número de Empreendimentos Lançados	1	3	-66,7%	4	5	-20,0%
VGv (R\$ '000)	40.759	427.506	-90,5%	329.963	448.168	-26,4%
Área Útil Lançada (mil m <sup>2</sup> )	3,7	35,8	-89,7%	64,1	81,6	-21,4%
Unidades Lançadas (unidades)	96	657	-85,4%	1.024	925	10,7%
Valor Médio da Unidade Vendida (R\$ '000)	424,6	650,7	-34,8%	322,2	484,5	-33,5%
Preço Médio dos Lançamentos (R\$/m <sup>2</sup> )	11.079	11.954	-7,3%	5.147	5.494	-6,3%
Participação EZTEC (%)	100,0%	79,1%	20,9 p.p.	86,6%	74,0%	12,6 p.p.
VGv EZTEC (R\$ '000)	40.759	338.256	-88,0%	285.628	331.674	-13,9%
Vendas Contratadas EZTEC (R\$ '000)	38.536	195.252	-80,3%	350.674	278.191	26,1%
Vendas Contratadas (unidades)	95	475	-80,0%	1.227	825	48,7%

## DESEMPENHO ECONÔMICO FINANCEIRO

Destaques Financeiros		2T12	2T11	Var.%	1S12	1S11	Var.%
Receita Bruta (R\$ '000)	-	217.774	197.210	10,4%	425.755	399.464	6,6%
Receita Líquida (R\$ '000)	<i>pág. 9</i>	200.252	177.376	12,9%	386.192	361.619	6,8%
Custo Imóveis Vendidos e Serv. Prest. (R\$ '000)	<i>pág. 10</i>	(93.505)	(92.000)	1,6%	(185.731)	(189.174)	-1,8%
Lucro Bruto (R\$ '000)	<i>pág. 10</i>	106.747	85.376	25,0%	200.461	172.445	16,2%
<b>Margem Bruta (%)</b>		<b>53,3%</b>	<b>48,1%</b>	<b>5,2 p.p.</b>	<b>51,9%</b>	<b>47,7%</b>	<b>4,2 p.p.</b>
Despesas Comerciais (R\$ '000)	<i>pág. 11</i>	(13.792)	(8.671)	59,1%	(23.600)	(14.592)	61,7%
Despesas Gerais e Administrativas (R\$ '000)	<i>pág. 12</i>	(16.254)	(12.553)	29,5%	(28.989)	(24.069)	20,4%
Outras Despesas/Receitas Operacionais (R\$ '000)	<i>pág. 12</i>	-722	1.061	-168,0%	1.114	(442)	-352,0%
EBITDA (R\$ '000)	<i>pág. 12</i>	76.023	65.321	16,4%	149.155	133.560	11,7%
<b>Margem EBITDA (%)</b>		<b>38,0%</b>	<b>36,8%</b>	<b>1,1 p.p.</b>	<b>38,6%</b>	<b>36,9%</b>	<b>1,7 p.p.</b>
Resultado Financeiro Líquido (R\$ '000)	<i>pág. 13</i>	11.290	16.451	-31,4%	22.470	35.688	-37,0%
Imposto de Renda e Contribuição Social (R\$'000)	<i>pág. 13</i>	(6.900)	(5.579)	23,7%	(12.473)	(11.342)	10,0%
Lucro Líquido (R\$ '000)	<i>pág. 13</i>	79.942	75.756	5,5%	158.205	157.065	0,7%
<b>Margem Líquida (%)</b>		<b>39,9%</b>	<b>42,7%</b>	<b>-2,8 p.p.</b>	<b>41,0%</b>	<b>43,4%</b>	<b>-2,5 p.p.</b>
<b>Lucro por Ação (R\$) <sup>(1)</sup></b>		<b>0,545</b>	<b>0,516</b>	<b>5,5%</b>	<b>1,078</b>	<b>1,070</b>	<b>0,7%</b>

### Receita Líquida

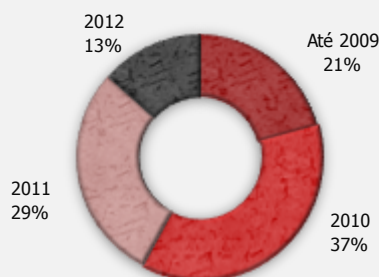
A receita de vendas relativa às incorporações é apropriada ao resultado utilizando-se o método de percentual de evolução financeira de cada empreendimento (PoC), sendo esse percentual mensurado em razão do custo incorrido em relação ao custo total orçado das unidades vendidas, em linha ao procedimento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



A receita líquida no 2T12 atingiu R\$200,3 milhões, crescimento de 12,9% em relação ao mesmo período do ano anterior. No acumulado do ano, totalizou R\$386,2 milhões, obtendo crescimento de 6,8% em relação ao 1S11, resultado [i] do maior volume de obras em execução; e [ii] da venda de unidades em estoque lançadas em exercícios anteriores. Cabe ressaltar que o empreendimento *In Design* não teve receita reconhecida no período, devendo ser contabilizado a partir dos resultados do 3T12.

### Dados Gerenciais – 1S12

#### Receita Líquida por Ano de Lançamento



#### Receita Líquida por Padrão



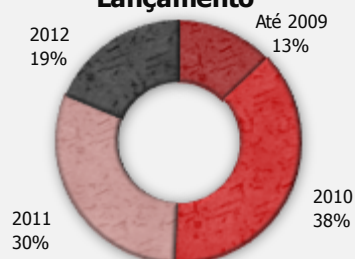
## Custo dos Imóveis Vendidos e Serviços Prestados

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\$185,7 milhões no 1S12, contra R\$189,2 milhões no 1S11. 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:

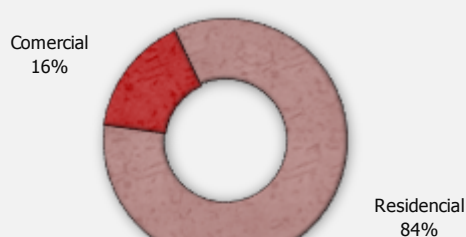
<b>Custos por Natureza</b> (Em milhares de reais - R\$)	<b>2T12</b>	<b>2T11</b>	<b>Var.%</b>	<b>1S12</b>	<b>1S11</b>	<b>Var.%</b>
Custo de Obra / Terrenos	(90.619)	(89.406)	1,4%	(180.320)	(184.830)	-2,4%
Encargos Financeiros Capitalizados	(2.592)	(1.350)	92,0%	(4.782)	(2.425)	97,2%
Manutenção / Garantia	(294)	(1.244)	-76,4%	(629)	(1.919)	-67,2%
<b>Total Custos Mercadorias Vendidas</b>	<b>(93.505)</b>	<b>(92.000)</b>	<b>1,6%</b>	<b>(185.731)</b>	<b>(189.174)</b>	<b>-1,8%</b>

## Dados Gerenciais – 1S12

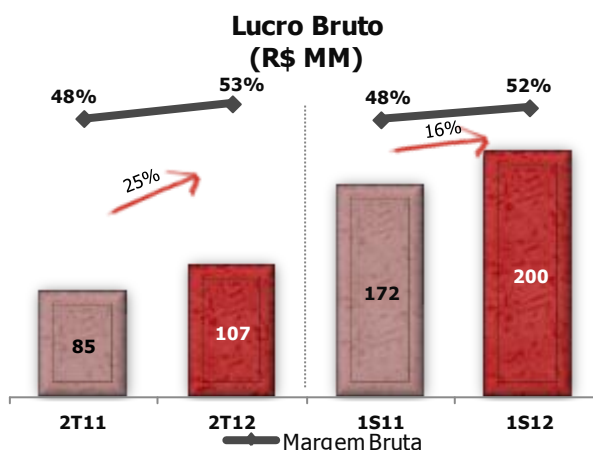
### Custo Imóveis Vendidos por Ano de Lançamento



### Custo Imóveis Vendidos por Padrão



## Lucro Bruto



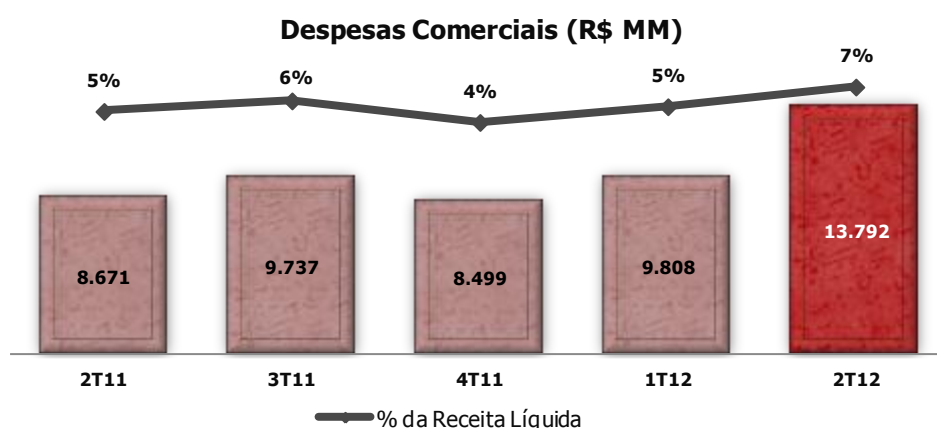
O lucro bruto no 2T12 alcançou R\$106,7 milhões, aumento de 25,0% em relação ao 2T11, para uma margem bruta de 53,3%. No acumulado do semestre, a Companhia atingiu R\$200,5 milhões, com margem de 51,9% e 11,9 p.p. acima da projeção para o exercício de 2012, com patamar mínimo em 40%. O crescimento da margem bruta 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] maior participação no resultado de projetos lançados a partir de 2010, com patamares de margens superiores aos lançados anteriormente; e, principalmente, [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.

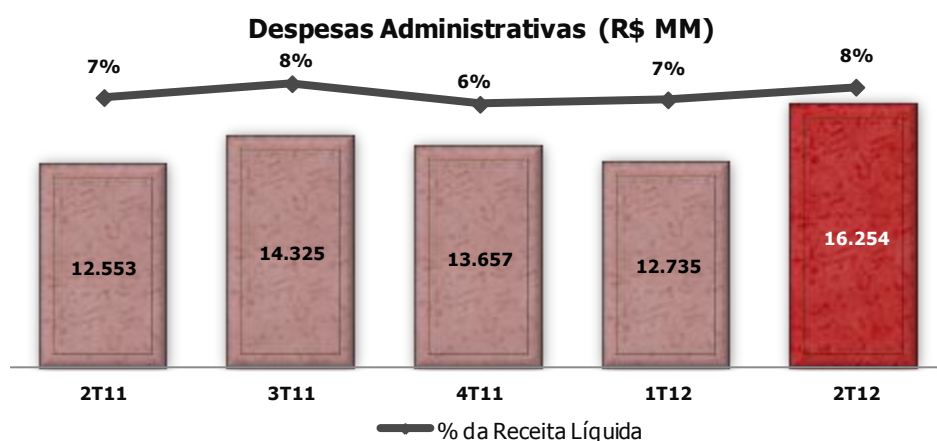
Despesas Comerciais e Administrativas (Em milhares de Reais - R\$)	2T12	2T11	Var.%	1S12	1S11	Var.%
<b>Despesas Comerciais</b>	<b>(13.792)</b>	<b>(8.671)</b>	<b>59,1%</b>	<b>(23.600)</b>	<b>(14.592)</b>	<b>61,7%</b>
% da Receita Líquida	6,9%	4,9%	2,0 p.p.	6,1%	4,0%	2,1 p.p.
<b>Despesas Gerais e Administrativas</b>	<b>(16.254)</b>	<b>(12.553)</b>	<b>29,5%</b>	<b>(28.989)</b>	<b>(24.069)</b>	<b>20,4%</b>
% da Receita Líquida	8,1%	7,1%	1,0 p.p.	7,5%	6,7%	0,9 p.p.
Despesas Administrativas	(14.677)	(11.176)	31,3%	(25.919)	(21.459)	20,8%
Honorários da Administração	(1.577)	(1.377)	14,5%	(3.070)	(2.610)	17,6%
<b>Total de Despesas Comerciais e Administrativas</b>	<b>(30.046)</b>	<b>(21.224)</b>	<b>41,6%</b>	<b>(52.589)</b>	<b>(38.661)</b>	<b>36,0%</b>
% da Receita Líquida	15,0%	12,0%	3,0 p.p.	13,6%	10,7%	2,9 p.p.

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



Ao longo do 2T12 a despesa comercial totalizou R\$13,8 milhões, crescimento de 40,6% em relação ao trimestre anterior. A relação Despesa Comercial/Receita Líquida representou 6,9% no período, aumento de 1,6 p.p. em relação ao 1T12. O aumento nas despesas comerciais e na sua relação com a receita líquida deve-se a construção de 9 stands de vendas ao longo do trimestre, sendo que 6 destas para lançamentos do 3T12. Dentre eles, pode-se citar os empreendimentos já lançados *The View Nova Atlântica* e *Green Work Jabaquara*, além de *Up Home Santana*, *Chácara Cantareira*, *Prime House São Bernardo*, *Parque Ventura* e *Osasco*, estes a serem lançados.

Despesas Comerciais por Natureza (Em milhares de reais - R\$)	2T12	2T11	Var.%	1S12	1S11	Var.%
Despesas com Publicidade e Outros	(8.470)	(5.119)	65,5%	(14.863)	(9.836)	51,1%
Despesas com "Stand"	(5.322)	(3.552)	49,8%	(8.737)	(4.756)	83,7%
<b>Total Despesas Comerciais</b>	<b>(13.792)</b>	<b>(8.671)</b>	<b>59,1%</b>	<b>(23.600)</b>	<b>(14.592)</b>	<b>61,7%</b>



As **despesas gerais e administrativas** totalizaram R\$16,3 milhões no segundo trimestre de 2012, crescimento de 27,6% em relação ao 1T12. O índice despesa administrativa / receita líquida ficou em 8,1%, aumento de 1,3 p.p. em relação ao 1T12, reflexo do [i] dissídio salarial anual ocorrido em maio, no qual os colaboradores vinculados ao SECOVI tiveram reajuste de 6,25% e os vinculados ao SINTRACON tiveram reajuste de 7,37%; e [ii] investimentos na estrutura da Companhia, adequando-a ao novo patamar operacional planejado.

Cabe ressaltar que as despesas administrativas da EZTEC contemplam todos os gastos com seu modelo de negócio integrado. No 2T12, a unidade de negócio de **engenharia** foi responsável por 18,3% das despesas administrativas ao passo que a **incorporadora**, conjuntamente com a **imobiliária**, pelos demais 81,7%.

<b>Despesas Gerais e Administrativas por Natureza</b> (Em milhares de reais - R\$)	<b>2T12</b>	<b>2T11</b>	<b>Var.%</b>	<b>1S12</b>	<b>1S11</b>	<b>Var.%</b>
Despesas com Salários e Encargos	(6.974)	(5.901)	18,2%	(13.240)	(11.278)	17,4%
Despesas com Benefícios e Empregados	(1.251)	(1.599)	-21,8%	(1.939)	(2.201)	-11,9%
Despesas de Depreciações e Amortizações	(470)	(429)	9,6%	(948)	(833)	13,8%
Despesas com Serviços Prestados	(4.708)	(2.983)	57,8%	(8.282)	(6.095)	35,9%
Despesas com Aluguéis e Condomínios	(530)	(459)	15,5%	(1.056)	(912)	15,8%
Despesas com Conservação de imóveis	(185)	(54)	242,6%	(268)	(161)	66,5%
Despesas com Taxas e Emolumentos	(260)	(100)	160,0%	(322)	(537)	-40,0%
Demais Despesas	(1.876)	(1.028)	82,5%	(2.934)	(2.052)	43,0%
<b>Total Despesas Gerais e Administrativas</b>	<b>(16.254)</b>	<b>(12.553)</b>	<b>29,5%</b>	<b>(28.989)</b>	<b>(24.069)</b>	<b>20,4%</b>

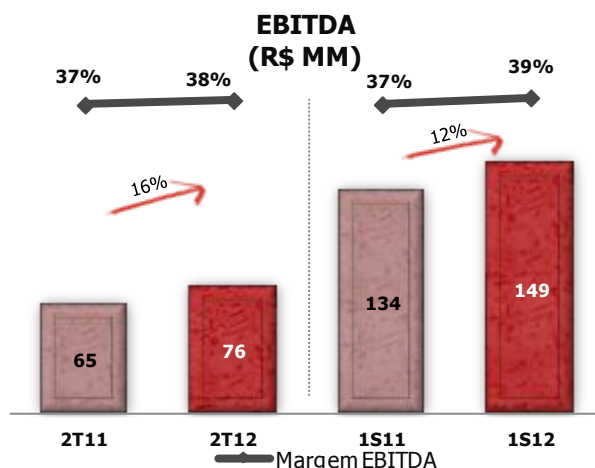
### Outras Receitas e Despesas Operacionais

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>2T12</b>	<b>2T11</b>	<b>Var.%</b>	<b>1S12</b>	<b>1S11</b>	<b>Var.%</b>
<b>Total de Outras Despesas e Receitas Operacionais</b>	<b>(722)</b>	<b>1.061</b>	<b>-168,0%</b>	<b>1.114</b>	<b>(442)</b>	<b>-352,0%</b>
<i>% da Receita Líquida</i>	<i>0,4%</i>	<i>-0,6%</i>	<i>1,0 p.p.</i>	<i>-0,3%</i>	<i>0,1%</i>	<i>-0,4 p.p.</i>
Despesas Tributárias	(709)	(505)	40,4%	(3.049)	(1.929)	58,1%
Outras Despesas e Receitas Operacionais	-13	1.566	-100,8%	4.163	1.487	180,0%

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

### EBITDA



No 2T12 o EBITDA atingiu R\$76,0 milhões, aumento de 16,4% em relação ao 2T11, com margem EBITDA de 38,0%, 1,1 p.p. superior ao mesmo período do ano anterior. No acumulado do semestre, o EBITDA totalizou R\$149,2 milhões, com margem de 38,6%, 1,7 p.p. superior em relação ao 1S11, resultado, essencialmente, do crescimento do lucro bruto. O quadro abaixo detalha o cálculo de EBITDA adotado pela EZTEC:

<b>EBITDA</b> (Em milhares de Reais - R\$)	<b>2T12</b>	<b>2T11</b>	<b>Var.%</b>	<b>1S12</b>	<b>1S11</b>	<b>Var.%</b>
<b>Lucro Líquido</b>	<b>79.942</b>	<b>75.756</b>	<b>5,5%</b>	<b>158.205</b>	<b>157.065</b>	<b>0,7%</b>
IR/CSLL	6.900	5.579	23,7%	12.473	11.342	10,0%
Resultado Financeiro Líquido	(11.290)	(16.451)	-31,4%	(22.470)	(35.688)	-37,0%
Depreciação	471	437	7,8%	947	841	12,6%
<b>EBITDA <sup>(1)</sup></b>	<b>76.023</b>	<b>65.321</b>	<b>16,4%</b>	<b>149.155</b>	<b>133.560</b>	<b>11,7%</b>
Margem EBITDA (%)	38,0%	36,8%	1,1 p.p.	38,6%	36,9%	1,7 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

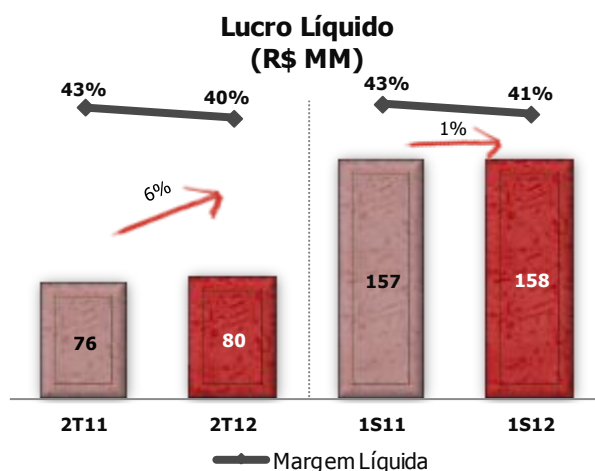
No 2T12 o resultado financeiro líquido totalizou R\$11,3 milhões, sendo R\$7,4 milhões referentes aos juros sobre a carteira de recebíveis performados. Para o mesmo período do ano anterior o resultado financeiro líquido foi de R\$16,5 milhões. Esta redução pode ser explicada não somente pelo menor volume de aplicações, dado o menor volume de caixa no período, mas também devido ao menor valor do IGP-M no período, índice que reajusta a carteira de recebíveis de unidades concluídas, que remunera à Companhia juntamente a juros de 12% a.a.. O impacto do IGP-M no 1S12 foi de 1,8%; enquanto, no 1S11, o impacto foi de 5,1%.

<b>Resultado Financeiro por Natureza</b> (Em milhares de reais - R\$)	<b>2T12</b>	<b>2T11</b>	<b>Var.%</b>	<b>1S12</b>	<b>1S11</b>	<b>Var.%</b>
<b>Receitas Financeiras</b>						
Receita Financeira	4.038	8.027	-49,7%	10.089	13.052	-22,7%
Juros Ativos sobre Contas a Receber de Clientes	7.355	9.754	-24,6%	12.492	23.447	-46,7%
Outras (inclui Juros Ativos sobre Recebíveis em Atraso)	515	1.350	-61,9%	1.260	3.108	-59,5%
<b>Total Receitas Financeiras</b>	<b>11.908</b>	<b>19.131</b>	<b>-37,8%</b>	<b>23.841</b>	<b>39.607</b>	<b>-39,8%</b>
<b>Despesas Financeiras</b>						
Juros e Variações Monetárias Passivas	(24)	(440)	-94,5%	(25)	(480)	-94,8%
Descontos Concedidos sobre Contas a Receber de Clientes	(200)	(2.079)	-90,4%	(417)	(3.164)	-86,8%
Outras	(394)	(161)	144,7%	(929)	(275)	237,8%
<b>Total Despesas Financeiras</b>	<b>(618)</b>	<b>(2.680)</b>	<b>-76,9%</b>	<b>(1.371)</b>	<b>(3.919)</b>	<b>-65,0%</b>
<b>Resultado Financeiro Líquido</b>	<b>11.290</b>	<b>16.451</b>	<b>-31,4%</b>	<b>22.470</b>	<b>35.688</b>	<b>-37,0%</b>

## Imposto de Renda e Contribuição Social

O Imposto de Renda e Contribuição Social foi de R\$6,9 milhões no 2T12 contra R\$5,6 milhões no 2T11 e R\$5,6 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 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

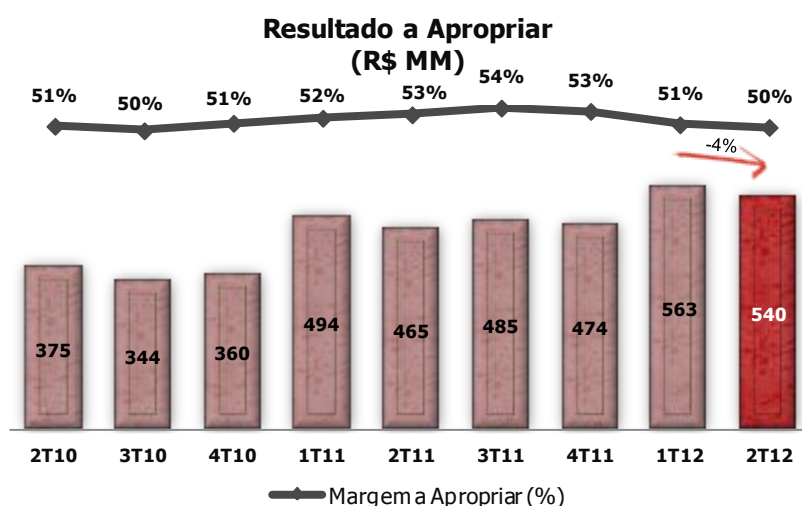


O lucro líquido no 2T12 totalizou R\$79,9 milhões, crescimento de 5,5% em relação ao mesmo período do ano anterior, resultando uma margem líquida de 39,9%, 2,8 p.p. inferior a do 2T11 e 9,9 p.p acima da projeção para o exercício de 2012, divulgada em fato relevante no dia 13 de fevereiro de 2012. No acumulado do semestre, o Lucro Líquido totalizou R\$158,2 milhões, com margem de 41,0%, 2,5 p.p. inferior em relação ao 1S11. O decréscimo de margens deve-se ao [i] crescimento nas despesas comerciais e administrativas, ajustadas para o elevado volume de empreendimentos a serem lançadas nos próximos trimestres e para o novo patamar operacional a ser atingido pela Companhia, o que deve ser diluído nos próximos trimestres; e [ii] ao menor resultado financeiro, fruto da menor receita financeira proveniente das aplicações financeiras do caixa e da carteira de recebíveis performados, dado o IGP-M menor no período. O índice de Retorno sobre o Patrimônio Líquido (ROE - *Return on Equity*) anualizado atingiu 23,9%, 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\$540,1 milhões no 2T12 em comparação a R\$563,4 milhões reportados no 1T12, resultado da evolução das obras em andamento ao longo do trimestre, resultando em apropriação de receita. A tabela abaixo mostra as receitas, custos e resultados da Companhia a apropriar, além da margem esperada em 50,5%, demonstrando sustentação para a Margem Bruta futura da Companhia:

<b>Receitas e Resultados a Apropriar de Unid. Vendidas (Em milhares de Reais - R\$)</b>	<b>2T12</b>	<b>1T12</b>	<b>Var.%</b>
Receitas a Apropriar - final do período	939.831	974.308	-3,5%
Ajuste a Valor Presente (AVP) - Realizado	42.253	47.800	-11,6%
Ajuste a Valor Presente (AVP) - Não-Realizado	87.528	83.937	4,3%
Custo das Unidades Vendidas a Apropriar - final do período	(529.489)	(542.644)	-2,4%
<b>Resultado a Apropriar</b>	<b>540.123</b>	<b>563.401</b>	<b>-4,1%</b>
<i>Margem a Apropriar (%)</i>	<i>50,5%</i>	<i>50,9%</i>	<i>-0,4 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 (Em milhares de Reais - R\$)</b>	<b>2T12</b>	<b>1T12</b>	<b>Var.%</b>
Cientes por Incorporação e Venda de Imóveis	1.010.761	928.834	8,8%
Circulante	437.832	337.513	29,7%
Não-Circulante	572.929	591.321	-3,1%
Contas a Receber a ser Apropriado no Balanço Patrimonial	939.831	974.308	-3,5%
Circulante	177.258	154.206	14,9%
Não-Circulante	762.573	820.102	-7,0%
<b>Total Contas a Receber</b>	<b>1.950.592</b>	<b>1.903.142</b>	<b>2,5%</b>

Em 30 de junho de 2012 a carteira de recebíveis, excluídas receitas de serviços prestados e provisões, totalizava R\$1.919,5 milhões e a taxa de inadimplência, superior a 90 dias de atraso, representava 0,5% da carteira. Dos valores vencidos ao final do 2T12, aproximadamente 51,0% referem-se a clientes que estão na tradicional fase de análise e obtenção de financiamentos bancários para quitação ("repasso") de seu saldo devedor.

O total de recebíveis performados, portanto elegíveis para securitização, totalizaram R\$210,1 milhões, remunerados a IGP-M +12% ao ano.

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

<b>Recebíveis</b> (Em milhares de Reais - R\$)	<b>2T12</b>	<b>1T12</b>	<b>Var.%</b>
Contas a Receber de Empreendimentos (Realizado)	1.013.031	931.041	8,8%
Clientes por Incorp. de Imóveis – Obras Concluídas <sup>(1)</sup>	210.130	222.790	-5,7%
Clientes por Incorp. de Imóveis – Obras em Construção <sup>(2)</sup>	802.901	708.251	13,4%
Contas a Receber (Não Realizado) <sup>(3)</sup>	939.831	974.308	-3,5%
Adiantamento de Clientes <sup>(4)</sup>	(33.365)	(30.444)	9,6%
<b>Total Recebíveis</b>	<b>1.919.497</b>	<b>1.874.905</b>	<b>2,4%</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.

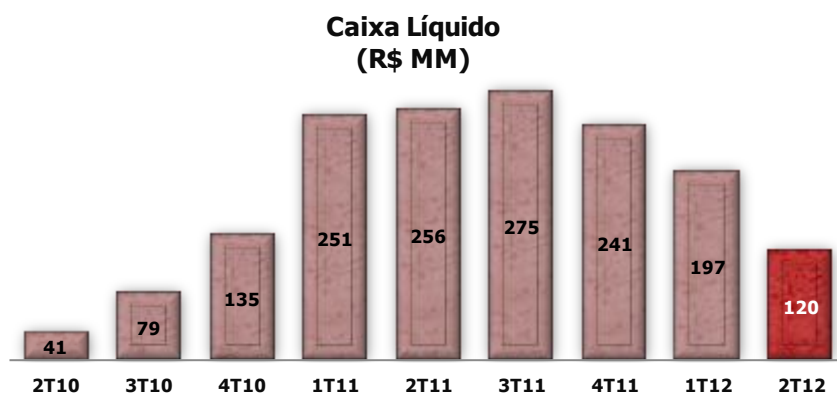
## Caixa Líquido e Endividamento

O caixa líquido da Companhia ao final do 2T12 totalizou R\$119,8 milhões, uma redução de 39% comparado aos R\$197,3 milhões no 1T12, resultado da: [i] aquisição de 33.000 unidades de CEPACs (Certificados de Potencial Adicional de Construção) com pagamento à vista; e [ii] de um maior volume de empréstimos SFH, que encerraram o período em R\$122,5 milhões, resultado do maior volume de obras em andamento. O saldo de disponibilidades no 2T12 totalizou R\$242,2 milhões, uma redução de 15% comparado aos R\$285,7 milhões no 1T12. Os recursos estão aplicados em um fundo de investimento em quotas exclusivo (EZTEC FIM), com rentabilidade acumulada de 101,7% do CDI no 1S12.

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>2T12</b>	<b>1T12</b>	<b>Var.%</b>
Endividamento de Curto Prazo	1.382	642	115,3%
Endividamento de Longo Prazo	121.069	87.759	38,0%
Caixa e Equivalentes de Caixa	(93.405)	(157.511)	-40,7%
Aplicações Financeiras	(148.832)	(128.181)	16,1%
<b>Dívida (Caixa) Líquido</b>	<b>(119.786)</b>	<b>(197.291)</b>	<b>-39,3%</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.



Cabe acrescentar que os dividendos referentes ao exercício de 2011, no valor de R\$78,1 milhões, foram pagos em 31 de julho, no 3T12, conforme deliberado na AGO do dia 27 de abril de 2012, e representam valor 35% maior que os do ano anterior.

## INDICADORES OPERACIONAIS

Desempenho Operacional	2T12	2T11	Var.%	1S12	1S11	Var.%
Número de Empreendimentos Lançados	3	3	0,0%	5	8	-37,5%
VGV (R\$ '000) <sup>(1)</sup>	182.179	261.524	-30,3%	370.722	875.674	-57,7%
Área Útil Lançada (mil m <sup>2</sup> )	30,3	33,9	-10,5%	67,8	117,3	-42,2%
Unidades Lançadas (unidades)	574	421	36,3%	1.120	1.582	-29,2%
Valor Médio da Unidade Lançada (R\$ '000)	317,4	621,2	-48,9%	331,0	553,5	-40,2%
Preço Médio dos Lançamentos (R\$/m <sup>2</sup> )	6.007	7.715	-22,1%	5.469	7.463	-26,7%
Participação EZTEC (%)	100%	86%	14,2 p.p.	88%	77%	11,5 p.p.
VGV EZTEC (R\$ '000) <sup>(2)</sup>	182.179	224.350	-18,8%	326.387	669.930	-51,3%
Vendas Contratadas EZTEC (R\$ '000)	150.293	98.112	53,2%	389.210	473.443	-17,8%
Vendas Contratadas (unidades)	472	276	71,0%	1.322	1.300	1,7%

(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 às necessidades 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 79 colaboradores, além de 2.986 operários, próprios e terceirizados, em seus canteiros de obra, que permitem a execução e entrega de todos os empreendimentos com os controles e qualidade necessários, e dentro dos prazos programados. Por ter como foco a Região Metropolitana de São Paulo, a EZTEC mantém parcerias de longo prazo com seus fornecedores de materiais e de serviços, o que não só auxilia na manutenção dos prazos, como reduz os efeitos da escassez de mão-de-obra e da inflação nos custos de construção.

Em 30 de junho de 2012, a EZTEC possuía 28 obras em andamento, sendo 24 obras próprias e 4 obras terceirizadas com nossos parceiros, totalizando 6.092 unidades em construção.

A EZTEC entregou, no 2T12, o empreendimento Le Premier Ibirapuera Parc. Lançado em junho de 2009, o empreendimento possuía, quando lançado, um VGV de R\$71,5 milhões, distribuídos em 46 unidades e com 100% de participação EZTEC. 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.



Le Premier Ibirapuera Parc

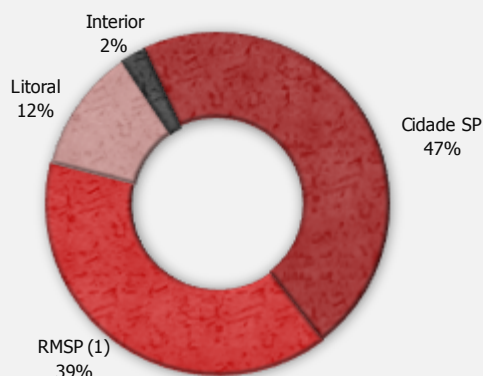
## Estoque de Terrenos (Land bank)

Em 30 de junho de 2012, o **estoque de terrenos** (ex-EZ Tower) totalizou R\$4,4 bilhões em VGV próprio. O custo médio do *land bank*, **incluindo despesas relativas à ampliação do coeficiente de aproveitamento construtivo**, é de 10,2% do VGV, sendo que 78,1% dos custos de aquisição dos terrenos da Companhia já foram pagos.

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".

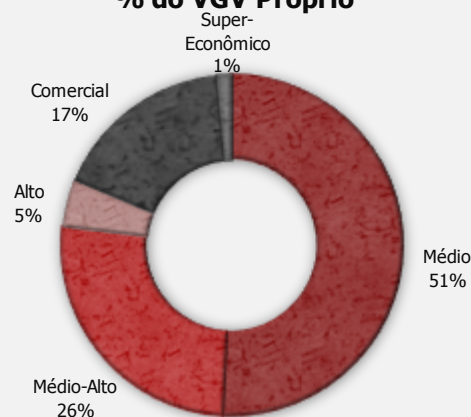
### Dados Gerenciais

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

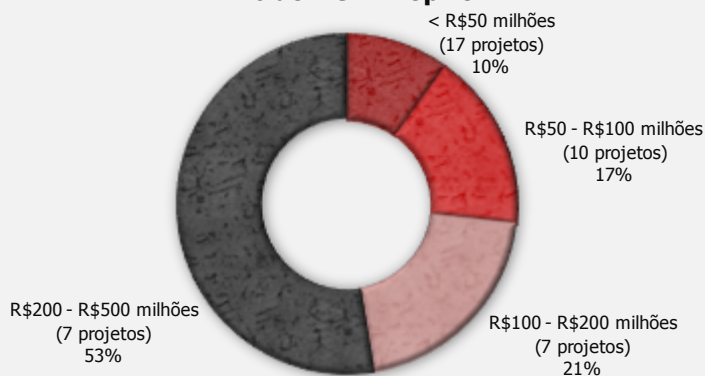


(1) Excluída a Cidade de São Paulo, representada dessa forma pelos outros 38 municípios da Região Metropolitana de São Paulo (RMSP).

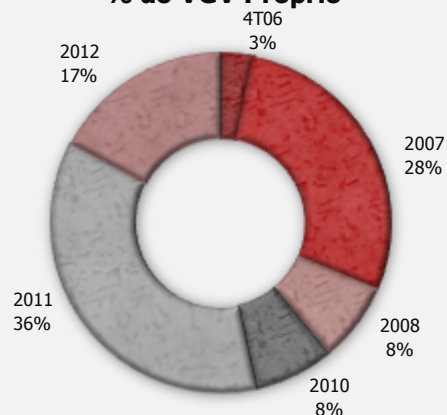
**Alocação de Terrenos por Padrão  
% do VGV Próprio**



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

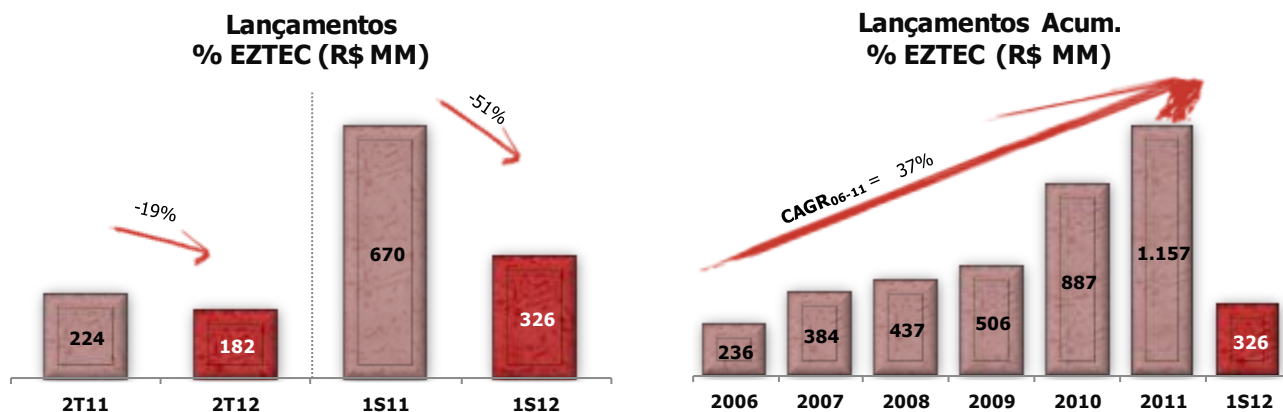


**Alocação de Terrenos por Idade  
% do VGV Próprio**



## Lançamentos

No 2T12, foram lançados 3 empreendimentos: o residencial de médio padrão *Terraço do Horto*, na cidade de São Paulo, com VGV próprio de R\$14,2 milhões; o empreendimento de uso misto (com unidades residenciais e comerciais) *In Design*, na cidade de Jundiaí, com VGV próprio de R\$ 108,9 milhões e o residencial de médio-alto padrão *Máximo Residence Nova Saúde*, na cidade de São Paulo, com VGV próprio de R\$59,1 milhões. Estes projetos, somados, representam VGV próprio de R\$182,2 milhões no 2T12, acumulando R\$326,4 milhões no semestre.



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 1S12 representa 25,1% do ponto médio *Guidance*. Cabe afirmar que a Companhia planeja lançar em torno de 6 empreendimentos no 3T12, sendo que dois deles já foram lançados em Julho. Desta forma, a EZTEC segue confiante no cumprimento do *Guidance* de lançamentos para 2012.

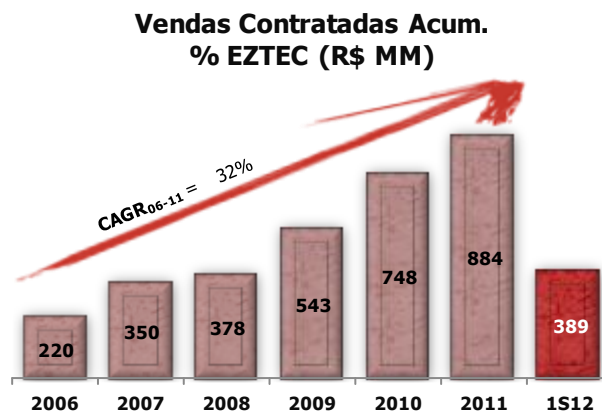
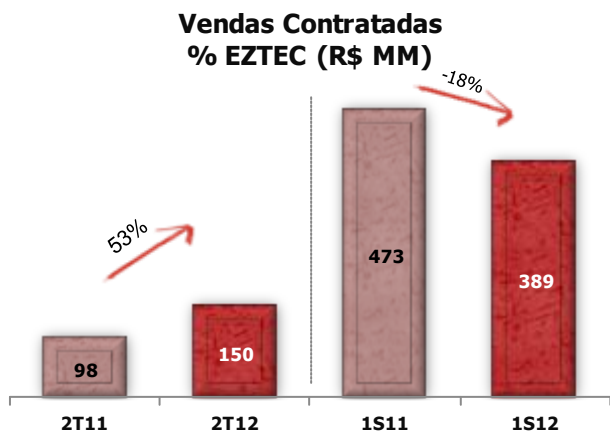
A tabela abaixo fornece informações dos empreendimentos imobiliários lançados no 1S12:

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	96%	Residencial	Médio
<b>2T12</b>									
Terraço do Horto	Horto II	Cidade SP	44	14,2	100%	14,2	9%	Residencial	Médio
Massimo Nova Saúde	Cel. Pires de Andrade	Cidade SP	108	59,1	100%	59,1	60%	Residencial	Médio-Alto
In Design	Jundiaí IV	Jundiaí	422	108,9	100%	108,9	22%	Residencial	Médio-Alto
<b>Total</b>			<b>1.120</b>	<b>370,7</b>	<b>88%</b>	<b>326,4</b>	<b>61%</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

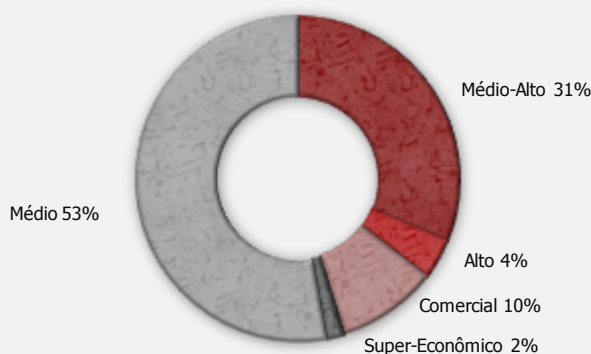
As vendas contratadas, participação EZTEC (líquidas de distrato e corretagem), atingiram R\$150,3 milhões no 2T12, crescimento de 53,2% em relação ao 2T11, acumulando R\$389,2 milhões no 1S12. O crescimento da performance de vendas no comparativo trimestre a trimestre é resultado do: [i] esforço da equipe de vendas na venda dos estoques; e [ii] à boa velocidade de vendas dos empreendimentos lançados no primeiro semestre. Cabe destacar que as vendas das unidades lançadas em anos anteriores responderam por 52,5% do total de vendas do semestre. Desta forma, a Companhia obteve forte velocidade de vendas sobre a oferta (VSO), sendo ela, 43,5% no semestre.



## Dados Gerenciais 1S12

Período Lançamento	Vendas % EZTEC	% Total
2T12	55.086.459	14,2%
1T12	129.750.506	33,3%
4T11	128.951.368	33,1%
3T11	15.529.318	4,0%
2T11	11.329.291	2,9%
1T11	12.385.209	3,2%
2010	26.391.811	6,8%
2009	-441.314	-0,1%
2008	8.134.477	2,1%
2007	1.826.001	0,5%
2006	239.000	0,1%
Até 2005	27.918	0,0%

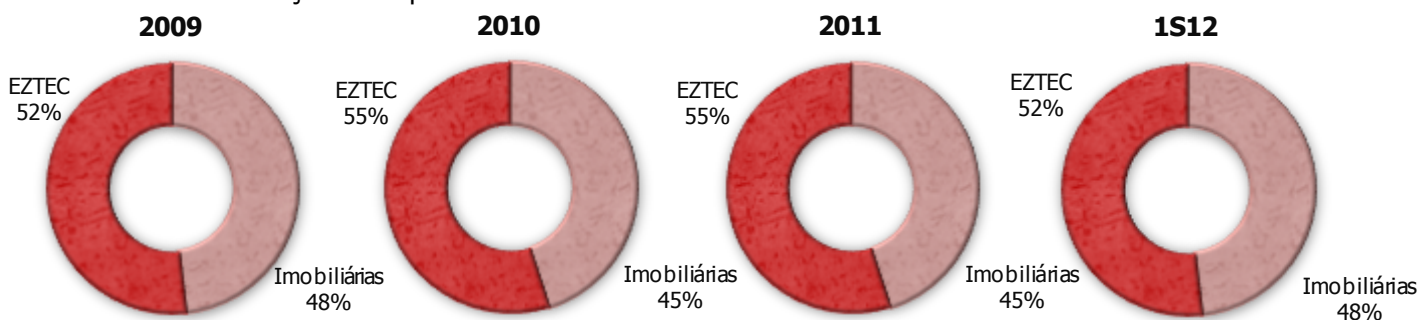
### Vendas Contratadas por Padrão % do VGV Próprio



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)	1S12	1S11
+ Estoque Inicial (m <sup>2</sup> )	161.863	120.255
+ Lançamentos no período (m <sup>2</sup> )	67.784	117.340
<b>= Estoque + Lançamento (m<sup>2</sup>)</b>	<b>229.647</b>	<b>237.595</b>
- Vendas no período (m <sup>2</sup> )	99.946	109.968
<b>= Estoque Final (m<sup>2</sup>)</b>	<b>129.701</b>	<b>127.628</b>
<b>VSO (%)</b>	<b>43,5%</b>	<b>46,3%</b>

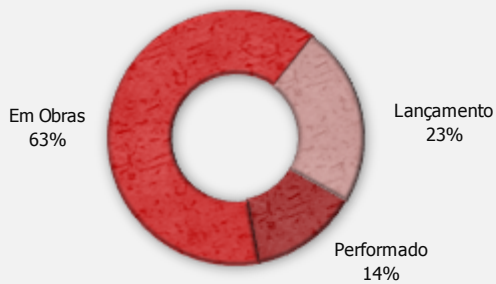
Buscando fortalecer a marca e garantir qualidade no serviço prestado, a Companhia vem fortalecendo a sua equipe interna de vendas, que atualmente conta com 450 colaboradores. Esta força de vendas exclusiva é responsável por 51,8% das vendas realizadas em 1S12. É importante destacar que, mais do que o ganho da corretagem, a equipe de vendas gera: [i] maior liquidez ao estoque, sendo responsável por 94,3% dos R\$10,2 milhões de vendas de unidades concluídas que a EZTEC obteve no 1S12; [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.



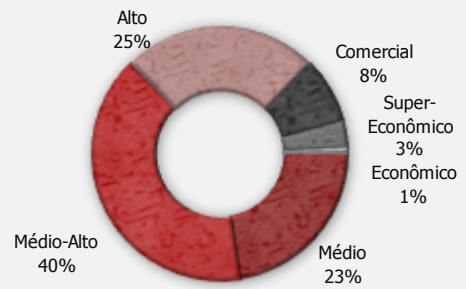
## Unidades em Estoque

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%	292.600	0
Vert	mar/07	6	33%	4	100%	52.202.266	0
Sports Village Ipiranga	set/07	276	100%	1	100%	519.533	0
Quality House Lapa	out/07	288	99%	3	100%	1.712.116	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%	1.556.933	83.694
Bell'Acqua	abr/08	152	98%	3	100%	1.586.760	0
Prime House Vila Mascote	jun/08	176	99%	1	100%	482.220	0
Splendor Square	jun/08	112	98%	2	100%	2.023.933	33.744
Premiatto	jun/08	424	95%	20	50%	4.269.959	38.928
Mundeo	jun/08	84	99%	1	100%	349.663	62.075
Splendor Klabin	set/08	48	98%	1	90%	1.496.475	0
Chácara Sant'Anna	nov/08	140	99%	2	50%	1.069.822	0
<b>2009</b>							
Supéria Moema	mar/09	153	99%	1	100%	773.854	134.976
Capital Corporate Office	out/07	450	98%	9	100%	9.484.560	989.498
Vidabella 2	jul/09	96	99%	1	50%	72.640	0
Supéria Paraíso	ago/09	160	99%	2	100%	1.281.195	281.585
Vidabella 3	out/09	96	99%	1	50%	72.640	0
Vidabella 5	out/09	96	98%	2	50%	145.280	0
Reserva do Bosque	out/09	267	87%	35	50%	4.622.360	0
Quality House Jd. Prudência	nov/09	166	99%	2	100%	1.227.470	607.192
<b>2010</b>							
Gran Village Club	jan/10	324	97%	9	100%	4.458.144	164.680
Clima Mascote	fev/10	176	97%	5	100%	4.240.058	229.193
Massimo Residence	mar/10	108	92%	9	50%	3.057.183	313.020
Up Home	abr/10	156	92%	12	100%	7.148.987	236.208
Quinta do Horto	mai/10	119	85%	18	100%	14.765.793	1.008.990
Prime House Sacomã	mai/10	184	99%	2	100%	573.787	67.488
Sky	jun/10	314	89%	33	90%	18.431.301	366.186
Varanda Tremembé	jun/10	192	93%	14	100%	6.828.519	202.464
Sophis	set/10	26	88%	3	100%	13.853.315	0
Royale Prestige	out/10	240	81%	45	40%	21.643.617	373.092
Art'E	out/10	162	85%	24	50%	12.441.404	523.032
Gran Village Vila Formosa	nov/10	308	87%	39	100%	13.311.893	294.872
<b>2011</b>							
NeoCorporate Offices	jan/11	297	91%	28	100%	20.575.364	2.789.325
Up Home Jd. Prudência	fev/11	156	96%	6	100%	3.157.802	444.000
Trend Paulista Offices	fev/11	252	94%	15	50%	5.958.713	212.730
Quality House Sacomã	fev/11	216	88%	26	100%	8.480.496	131.424
Royale Tresor	mar/11	240	79%	50	40%	13.522.385	220.339
Supéria Pinheiros	jun/11	108	89%	12	100%	7.593.000	0
Chateau Monet	jun/11	163	71%	48	100%	37.552.320	466.200
Still Vila Mascote	jun/11	150	47%	80	50%	18.995.200	865.800
Sophis Santana	set/11	50	50%	25	100%	50.718.755	0
Royale Merit	nov/11	160	31%	111	40%	34.274.515	177.156
Vidabella 6 a 10	dez/11	480	30%	334	50%	21.482.880	0
Up Home Vila Carrão	dez/11	156	82%	28	100%	12.741.960	276.113
Vivart Tremembé	dez/11	158	78%	34	100%	13.740.971	432.900
Gran Village São Bernardo	dez/11	474	80%	97	100%	33.410.639	3.108.000
<b>2012</b>							
Neo Offices	fev/12	96	96%	4	100%	2.027.161	0
Bosque Ventura	mar/12	450	96%	18	70%	5.064.807	94.918
Terraço do Horto	mai/12	44	9%	40	100%	12.578.000	0
Massimo Nova Saúde	jun/12	108	60%	43	100%	23.311.006	269.404
In Design	jun/12	422	22%	328	100%	78.003.551	945.000
<b>Total</b>		<b>11.011</b>		<b>1.644</b>		<b>611.731.491</b>	<b>17.329.894</b>

**Estoque por Status da Obra**



**Estoque por Padrão**



**PROJETO CORPORATIVO EZ TOWERS**

As obras do EZTowers foram iniciadas em 2012 e estão avançando conforme o planejado. As etapas de escavação e contenção foram concluídas com sucesso. A construção da Fundação das duas torres será concluída no final de agosto e, nesse momento, as obras de Estruturas da primeira torre já foram iniciadas. A programação atual contempla a entrega da primeira torre no segundo semestre de 2014 e a segunda em 2015.



*Representação Artística – Visão Noturna*



*Foto do Canteiro de Obra EZTower dia 08 de Agosto de 2012*

## 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 49.318.117 ações (13 de agosto 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:

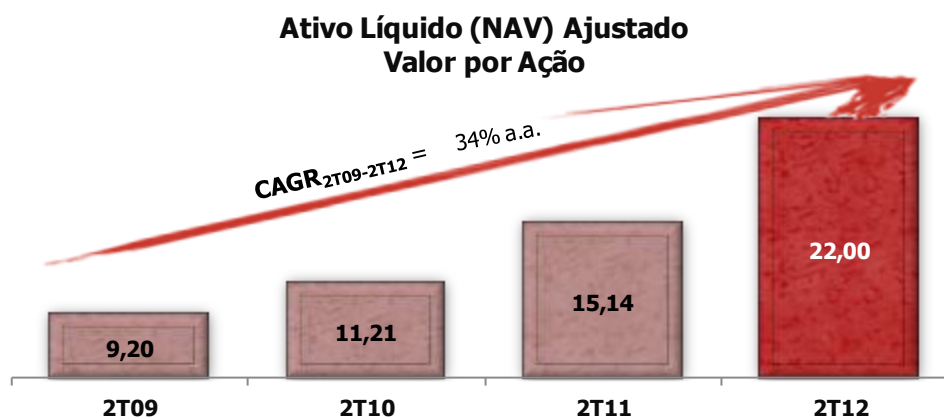
<b>Cálculo do Ativo Líquido</b> (Em milhares de Reais - R\$)	<b>2T12</b>	<b>2T11</b>
(+) Caixa e Aplicações Financeiras	242.237	306.589
(-) Dívida Bruta	(122.451)	(50.479)
(+) CEPAC	54.515	63.844
(+) Recebíveis Não Performados	1.709.367	1.254.923
(+) Recebíveis Performados	210.130	214.656
(-) Obrigações de Construção	(1.208.600)	(597.968)
(+) Terrenos em Estoque <sup>(1)</sup>	465.693	324.863
(-) Terrenos / Aquisição de Cotas a Pagar <sup>(2)</sup>	(101.930)	(51.654)
(+) Unidades em Estoque <sup>(3)</sup>	629.061	627.212
(+) Projeto em Construção EZ Towers	1.200.000	-
(+) Vendas em Cláusula Suspensiva	20.742	0
<b>Ativo Líquido</b>	<b>3.098.764</b>	<b>2.091.986</b>
Total de Ações Considerando Recompra <sup>(3)</sup>	146.724	146.724
<b>Valor por Ação Estimado no Ativo Líquido</b>	<b>21,12</b>	<b>14,26</b>
(+) Ajuste a Valor Presente (AVP) - Realizado	42.253	42.234
(+) Ajuste a Valor Presente (AVP) - Não-Realizado	87.528	87.063
<b>Ativo Líquido Ajustado</b>	<b>3.228.545</b>	<b>2.221.283</b>
<b>Valor por ação estimado no Ativo Líquido Ajustado</b>	<b>22,00</b>	<b>15,14</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\$4,4 bilhões que estes terrenos podem gerar.



## EVENTOS SUBSEQUENTES

---

No mês de Julho, foram lançados 2 empreendimentos: o residencial de médio-alto padrão *The View Nova Atlântica*, na cidade de São Paulo, com VGV próprio de R\$81,0 milhões e que neste momento encontra-se com 74% de suas unidades vendidas; e o empreendimento comercial de salas *Green Work*, na cidade de São Paulo no bairro do Jabaquara, com VGV próprio de R\$140,2 milhões e que encontra-se com 79% de suas unidades vendidas. Estes projetos, somados aos lançamentos do 1S12, representam um VGV próprio lançado de R\$ 547,6 milhões nos 7M12. Desta forma, até o momento, a EZTEC já lançou aproximadamente 42,1% do ponto médio do *Guidance* de lançamentos do ano.

A boa receptividade dos projetos lançados até o momento é uma demonstração clara que a demanda por produtos EZTEC se mantém ao longo de 2012.



*Green Work - Jabaquara*



*The View Nova Atlântica*

## TELECONFERÊNCIAS E CONFERÊNCIAS

---

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

### Teleconferência com Webcast (em português)

**Data:** 14 de agosto 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:** 79718493  
**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 agosto 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:** 10016780  
**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 segundo 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 30.Junho.2012

1S12

Valores expressos em milhares de reais - R\$

<b>Lucro Líquido do Exercício</b>	<b>158.983</b>
<b>Ajustes para Reconciliar o Lucro Líquido com o Caixa Gerado pelas Atividades Operacionais:</b>	<b>(5.818)</b>
Ajuste a Valor Presente Líquido dos Impostos	(2.499)
Variação Monetária e juros, líquidos	(16.739)
Depreciações e Amortizações	947
Baixa de Investimentos	-
Imposto de renda e contribuição social - correntes e com recolhimento diferidos	12.473
<b>(Aumento) Redução dos Ativos Operacionais:</b>	<b>(270.932)</b>
Contas a Receber de Clientes	(159.129)
Imóveis a Comercializar	(68.794)
Aquisição CEPAC	(42.243)
Demais Ativos	(766)
<b>Aumento (Redução) dos Passivos Operacionais:</b>	<b>(11.468)</b>
Adiantamento de Clientes	1.696
Juros Pagos	(4.279)
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(7.512)
Fornecedores	6.569
Outros Passivos	(7.942)
<b>Caixa Gerado (Aplicado) nas Atividades Operacionais</b>	<b>(129.235)</b>
<b>Fluxo de Caixa das Atividades de Investimentos:</b>	<b>(73.862)</b>
Aplicações Financeiras	(70.585)
Aquisição de Bens do Imobilizado	(3.277)
<b>Caixa Aplicado nas Atividades de Investimentos</b>	<b>(73.862)</b>
<b>Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamentos:</b>	<b>68.111</b>
Partes relacionadas	(408)
Dividendos Pagos	-
Captação de Empréstimos e Financiamentos	61.560
Efeito de participação de acionistas não controladores nas controladas	7.608
Amortização de Empréstimos e Financiamentos	(649)
<b>Caixa Gerado pelas nas Atividades de Financiamentos</b>	<b>68.111</b>
<b>Aumento (Redução) do Saldo de Caixa e Equivalentes de Caixa</b>	<b>(134.986)</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>93.405</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%	76.651
Splendor Santana	mai/06	nov/09	100%	100%	52.307
Splendor Tatuapé	ago/06	out-09 e fev-10	100%	99%	80.100
Collori	nov/06	nov/09	50%	99%	61.920
Terraço Anália Franco	nov/06	nov/09	100%	100%	29.657
<b>2007</b>					
Evidence	mar/07	set/10	50%	99%	41.211
Clima Bothanico	mar/07	dez-09 e mar-10	100%	100%	143.967
Vert	mar/07	fev/10	100%	33%	15.618
Clima do Bosque	jun/07	mar/10	100%	100%	83.071
Sports Village Ipiranga	set/07	jul/10	100%	100%	91.510
Quality House Lapa	out/07	nov/10	100%	99%	98.015
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%	145.909
Bell'Acqua	abr/08	out/10	100%	98%	41.638
Prime House Vila Mascote	jun/08	abr/11	100%	99%	58.062
Splendor Square	jun/08	fev/11	100%	98%	78.471
Premiatto	jun/08	jul/11	50%	95%	71.448
Mundo	jun/08	out/10	100%	99%	25.807
Splendor Klabin	set/08	mar/11	90%	98%	44.730
Vidabella 1	out/08	jun/10	50%	100%	7.232
Chácara Sant'Anna	nov/08	ago/11	50%	99%	75.221
<b>2009</b>					
Supéria Moema	mar/09	set/11	100%	99%	66.705
Capital Corporate Office	mai/09	nov/12	100%	98%	241.025
Le Premier Ibirapuera Parc	jun/09	jun/12	100%	100%	85.907
Vidabella 2	jul/09	jun/10	50%	99%	7.007
Supéria Paraíso	ago/09	nov/11	100%	99%	55.955
Vidabella 3	out/09	mar/11	50%	99%	9.692
Vidabella 4	out/09	mar/11	50%	100%	9.898
Vidabella 5	out/09	mar/11	50%	98%	9.650
Reserva do Bosque	out/09	mai/12	50%	87%	21.964
Quality House Jd. Prudência	nov/09	set/12	100%	99%	64.266
<b>2010</b>					
Gran Village Club	jan/10	dez/12	100%	97%	96.973
Clima Mascote	fev/10	dez/12	100%	97%	79.038
Massimo Residence	mar/10	set/12	50%	92%	27.732
Up Home	abr/10	jan/13	100%	92%	54.437
Quinta do Horto	mai/10	fev/13	100%	80%	42.691
Prime House Sacomã	mai/10	mai/13	100%	99%	38.244
Sky	jun/10	out/13	90%	89%	97.375
Varanda Tremembé	jun/10	abr/13	50%	93%	28.201
Sophis	set/10	out/13	100%	88%	58.303
Royale Prestige	out/10	set/13	40%	81%	35.040
Art'E	out/10	nov/13	50%	85%	25.202
Gran Village V. Formosa	nov/10	dez/13	100%	87%	46.112
<b>2011</b>					
NeoCorporate Offices	jan/11	fev/14	100%	91%	75.093
Up Home Jd. Prudência	fev/11	jan/14	100%	96%	31.757
Trend Paulista Offices	fev/11	dez/13	50%	94%	40.903
Quality House Sacomã	fev/11	fev/14	100%	88%	26.893
Royale Tresor	mar/11	mar/14	40%	79%	14.620
Supéria Pinheiros	jun/11	ago/14	100%	89%	16.156
Chateau Monet	jun/11	ago/14	100%	71%	19.188
Still Vila Mascote	jun/11	nov/14	50%	47%	4.454
Sophis Santana	set/11	set/14	100%	50%	15.430
Royale Merit	nov/11	mar/15	40%	31%	2.878
Vidabella 6 a 10	dez/11	Set-13 e Set-14	50%	30%	2.510
Up Home Vila Carrão	dez/11	jan/15	100%	82%	11.248
Vivart Tremembé	dez/11	ago/14	100%	78%	6.343
Gran Village São Bernardo	dez/11	dez/14	100%	80%	13.201
<b>2012</b>					
Neo Offices	fev/12	mar/14	100%	96%	15.954
Bosque Ventura	mar/12	ago/15	70%	96%	7.299
Terraço do Horto	mai/12	ago/12	100%	9%	1.178
Massimo Nova Saúde	jun/12	mar/15	100%	60%	4.183
In Design	jun/12	jul/15	100%	22%	0

(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.