

**Teleconferência  
em Português**

15 de maio de 2019  
10h30 (horário de Brasília)  
9h30 (US EST)  
Telefone: +55 (11) 2188-0155  
Senha: EZTEC  
Replay: +55 (11) 2188-0400  
Senha: EZTEC

**Teleconferência  
em Inglês**

15 de maio de 2019  
12h00 (horário de Brasília)  
11h00 (US EST)  
Telefone: +1 (412) 317-5450  
Senha: EZTEC  
Replay: +1 (412) 317-0088  
Senha: 10124422

**Contate RI:**

A. Emílio C. Fugazza  
Hugo G. B. Soares  
Matheus C. P. Tubarão  
  
Tel.: +55 (11) 5056-8313  
ri@eztec.com.br  
www.eztec.com.br/ri

**EZTEC S.A.**

ON (B3: EZTC3)  
Cotação: R\$21,36  
No. de ações: 200.000.000  
Valor de mercado: R\$4.272 MM  
Data de fechamento: 14/05/2019

Divulgação de  
Resultados

1T19



Construindo qualidade de vida

## Vendas líquidas do trimestre superam R\$300 MM pela primeira vez em 5 anos

Abrimos 2019 com R\$394 MM de VGV lançado e R\$323 MM de vendas brutas

- A EZTEC encerrou o 1T19 com posição de Caixa Líquido, de R\$352,0 milhões, além de deter R\$525,7 milhões em Recebíveis de empreendimentos imobiliários Performados. No período, houve Queima de Caixa de R\$51,1 milhões, levando à posição de Caixa, Equivalentes de Caixa e Aplicações Financeiras de R\$427,6 milhões e dívidas de R\$75,6 milhões, provenientes de financiamento SFH;
- A Receita Líquida atingiu R\$146,4 milhões em 1T19;
- O Lucro Bruto foi de R\$54,4 milhões, para uma Margem Bruta de 37,2% em 1T19;
- O Lucro Líquido atingiu R\$17,3 milhões, com Margem Líquida de 11,8% em 1T19;
- As Vendas Líquidas, participação EZTEC, atingiram R\$303 milhões em 1T19, valor líquido de distratos; e
- Em 31 de março de 2019, o Estoque de Terrenos totalizou R\$6,1 bilhões em VGV próprio. O custo médio de aquisição dos terrenos, incluindo os custos com o aumento do potencial construtivo, está em 14% do VGV.

São Paulo, 14 de maio de 2019 - A EZTEC S.A. (B3: EZTEC3), com 40 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 2019 (1T19). As informações operacionais e financeiras da EZTEC, exceto onde indicado de outra forma, são apresentadas com base em números consolidados e em Milhares de Reais (R\$), preparadas de acordo com as Práticas Contábeis Adotadas no Brasil ("BR GAAP") e as normas internacionais de relatório financeiro (IFRS) aplicáveis a entidades de incorporação imobiliária no Brasil, como aprovadas pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC), pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM) e pelo Conselho Federal de Contabilidade (CFC).

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

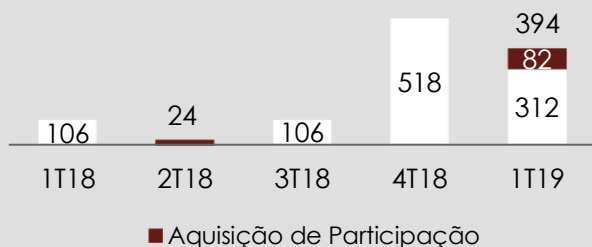
<b>Destaques</b>	<b>1T19</b>	<b>1T18</b>	<b>Var. %</b>	<b>1T19</b>	<b>4T18</b>	<b>Var. %</b>
Receita Bruta (R\$ '000)	161.619	155.639	3,8%	161.619	157.012	2,9%
Receita Líquida (R\$ '000)	146.370	90.407	62%	146.370	144.475	1%
Lucro Bruto (R\$ '000)	54.401	31.767	71%	54.401	54.346	0%
<i>Margem Bruta</i>	<b>37,2%</b>	<b>35,1%</b>	<b>2,0 p.p.</b>	<b>37,2%</b>	<b>37,6%</b>	<b>-0,4 p.p.</b>
Lucro Líquido (R\$ '000)	17.301	5.428	219%	17.301	43.541	-60%
<i>Margem Líquida</i>	<b>11,8%</b>	<b>6,0%</b>	<b>5,8 p.p.</b>	<b>11,8%</b>	<b>30,1%</b>	<b>-18,3 p.p.</b>
Lucro por Ação (R\$)	0,105	0,033	219%	0,105	0,264	-60%
EBITDA (R\$ '000)	13.684	-10.922	-225%	13.684	15.221	-10%
<i>Margem EBITDA</i>	<b>9,3%</b>	<b>-12,1%</b>	<b>21,4 p.p.</b>	<b>9,3%</b>	<b>10,5%</b>	<b>-1,2 p.p.</b>
Número de Empreendim. Lançados	3	1	200%	3	4	-25%
Área Útil Lançada (m <sup>2</sup> )	42.309	7.701	449%	42.309	67.481	-37%
Unidades Lançadas	750	199	277%	750	2.014	-63%
VGV (R\$ '000) <sup>(1)</sup>	311.689	105.504	195%	311.689	571.980	-46%
Participação EZTEC (%)	100%	100%		100%	91%	0,1 p.p.
VGV EZTEC (R\$ '000) <sup>(2)</sup>	311.689	105.504	195%	311.689	518.010	-40%
<b>Vendas Contratadas EZTEC (R\$ '000)</b>	<b>303.497</b>	<b>119.779</b>	<b>153%</b>	<b>303.497</b>	<b>285.467</b>	<b>6%</b>

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

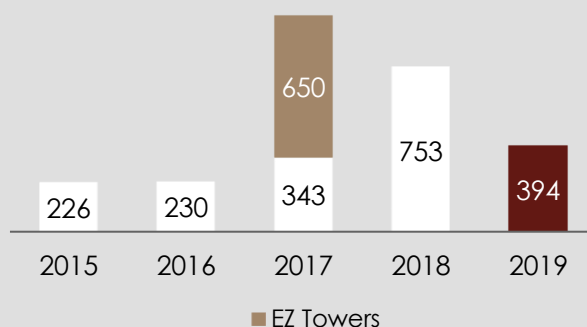
(2) É calculado pela multiplicação do VGV total pelo percentual de participação da Companhia nos empreendimentos.

# INDICADORES DE DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO I

VGVLançado  
% EZTEC (R\$ MM)



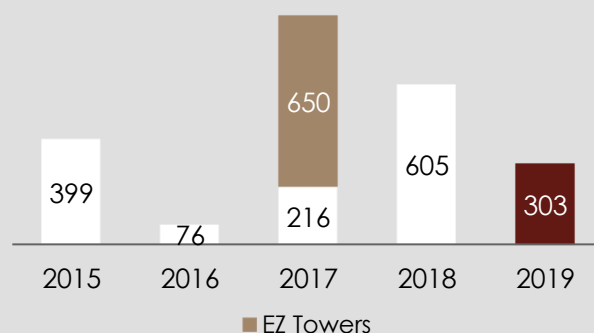
Lançamentos Acum.  
% EZTEC (R\$ MM)



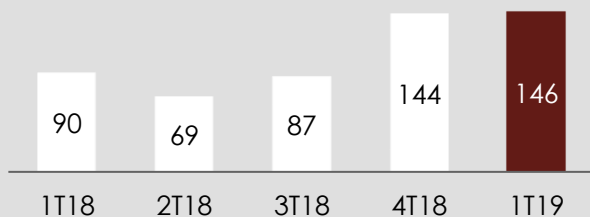
Vendas Líquidas  
% EZTEC (R\$ MM)



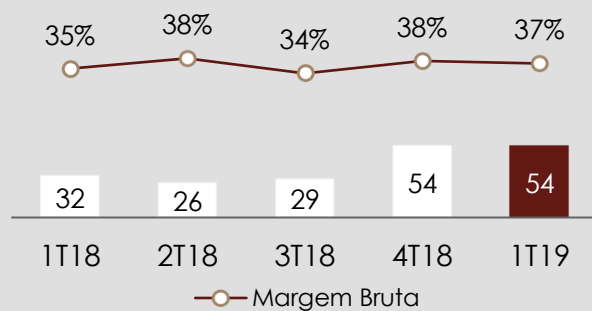
Vendas Líquidas Acumuladas  
% EZTEC (R\$ MM)



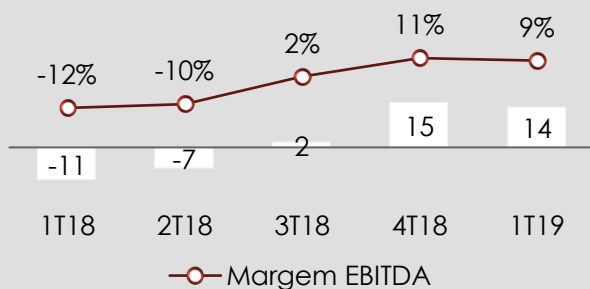
Receita Líquida  
(R\$ MM)



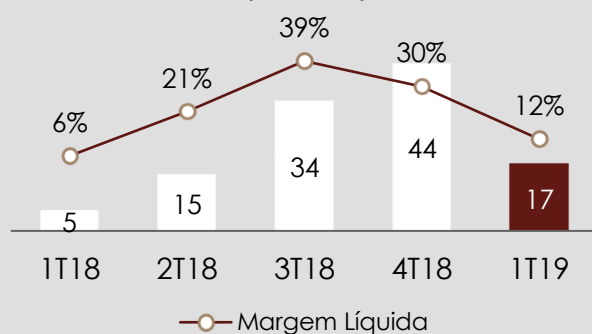
Lucro Bruto  
(R\$ MM)



EBITDA  
(R\$ MM)

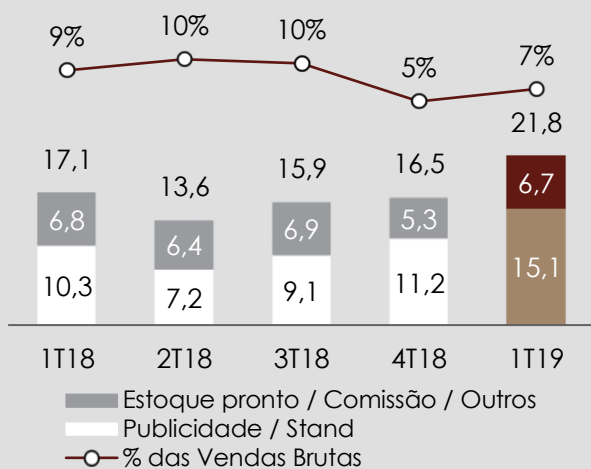


Lucro Líquido  
(R\$ MM)

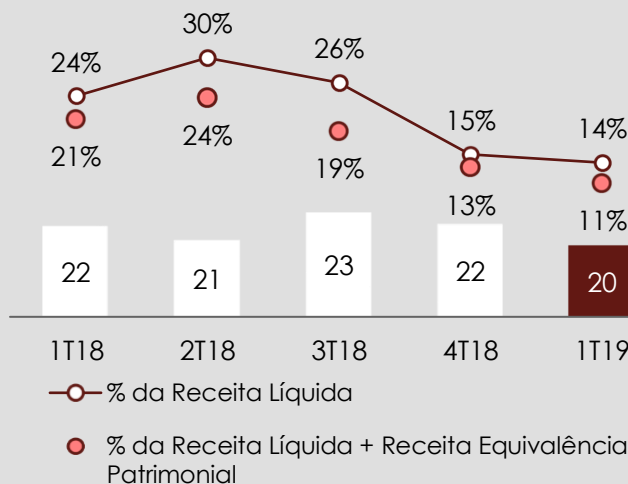


# INDICADORES DE DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO II

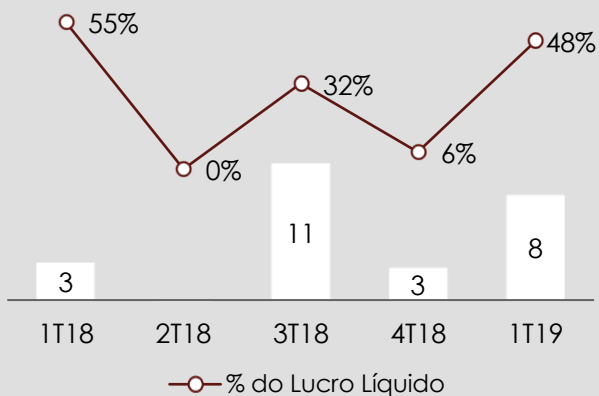
### Despesas Comerciais (R\$ MM)



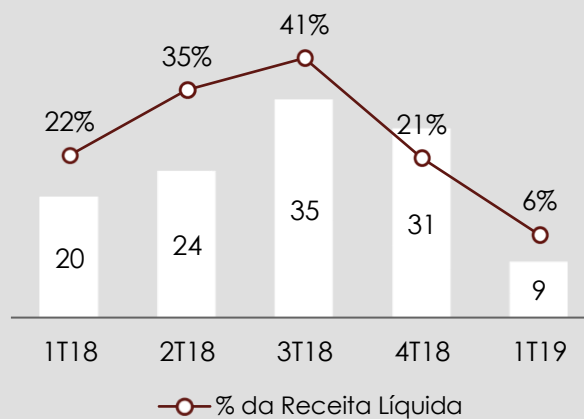
### Despesas Administrativas (R\$ MM)



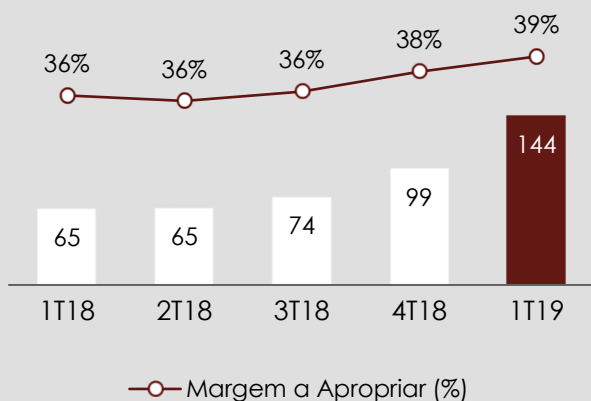
### Equivalência Patrimonial (R\$ MM)



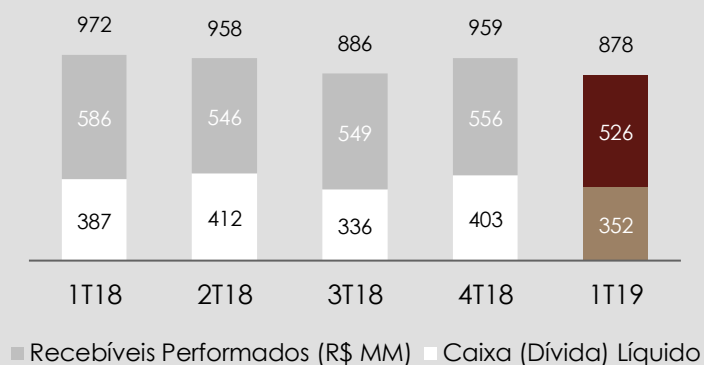
### Resultado Financeiro (R\$ MM)



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



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



# ÍNDICE

<b>INDICADORES DE DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO I</b> .....	<b>3</b>
<b>INDICADORES DE DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO II</b> .....	<b>4</b>
<b>COMENTÁRIOS DA ADMINISTRAÇÃO</b> .....	<b>6</b>
<b>DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS</b> .....	<b>8</b>
<b>BALANÇO PATRIMONIAL</b> .....	<b>9</b>
INFORMAÇÕES POR SEGMENTO .....	10
<b>DESEMPENHO ECONÔMICO FINANCEIRO</b> .....	<b>11</b>
Receita Líquida .....	11
Custos dos Imóveis Vendidos e Serviços Prestados .....	13
Lucro Bruto .....	14
Despesas Comerciais e Administrativas.....	15
Outras Receitas e Despesas Operacionais .....	17
Equivalência Patrimonial.....	18
EBITDA.....	19
Resultado Financeiro Líquido .....	20
Imposto de Renda e Contribuição Social .....	20
Lucro Líquido .....	21
Resultados a Apropriar de Unidades Vendidas .....	21
Contas a Receber .....	23
Caixa Líquido e Endividamento .....	24
<b>INDICADORES OPERACIONAIS</b> .....	<b>25</b>
Operações.....	25
Estoque de Terrenos (Land Bank) .....	26
Lançamentos.....	28
Vendas e Distratos.....	31
Financiamento .....	34
Unidades em Estoque.....	35
<b>MERCADO DE CAPITAIS</b> .....	<b>37</b>
Composição Acionária .....	37
Ativo Líquido.....	38
Retorno sobre Patrimônio Líquido.....	39
<b>ANEXO I: FLUXO DE CAIXA CONSOLIDADO</b> .....	<b>41</b>
<b>ANEXO II: EVOLUÇÃO FINANCEIRA DO CUSTO</b> .....	<b>42</b>
<b>ANEXO III: RECEITA POR EMPREENDIMENTO</b> .....	<b>43</b>
<b>GLOSSÁRIO</b> .....	<b>44</b>

## COMENTÁRIOS DA ADMINISTRAÇÃO

A Administração da EZTEC anuncia os resultados do 1T19, trimestre em que consagra o início de um novo ciclo operacional com feitos distintos: entre eles, a maior quantidade trimestral de unidades vendidas em 5 anos, tanto em termos de venda bruta quanto de venda líquida (810 e 760 unidades, respectivamente). Em um superlativo histórico, o trimestre marcou ainda o recorde absoluto de vendas da imobiliária interna da Companhia, a Tec Vendas, que respondeu por 79% dos R\$323 milhões de vendas brutas; mesmo em termos de venda de unidades, o trimestre fica aquém do 3T13 tão somente. Em um contexto em que a Companhia se depara, por um lado, com o alastramento da demanda imobiliária da cidade de São Paulo e, pelo outro, com seu fôlego renovado para novos lançamentos, a capacidade de conversão de vendas de sua imobiliária interna é um sinal de força importante.

Por detrás da performance de vendas brutas, há a proatividade nos esforços pela monetização do estoque pronto, encabeçados pelas centrais de vendas das cidades de Osasco e Guarulhos, que escoaram 167 unidades no 1T19 – o maior feito em 15 trimestres. Elas contam com times de corretores locais, aptos para acessar os principais bolsões de riqueza da Região Metropolitana de São Paulo. O marco de R\$100 milhões de vendas brutas de prontos no primeiro trimestre é ainda mais saliente tendo em vista que, tradicionalmente, a sazonalidade do primeiro trimestre interfere negativamente no andamento das vendas. Além do mais, são vendas realizadas enquanto, em paralelo, a Companhia impulsiona a mais contundente aceleração de lançamentos desde o seu IPO: a quantidade de unidades lançadas nos últimos dois trimestres é superior ao acumulado dos 17 trimestres anteriores. A destreza de atuar com consistência em dois fronts – mobilizando força de vendas para produtos novos e antigos – é reflexo de uma gestão disciplinada, a partir da microgestão da alta Administração.

A principal força motriz da aceleração das vendas no período, todavia, é o ritmo de vendas dos lançamentos com que a Companhia constitui o início deste novo ciclo operacional – dos 7 projetos lançados no último semestre, 4 já superaram a marca de 50% de suas unidades vendidas. Parte significativa dessa performance se explica pela sustância da demanda em si própria: [i] uma vez superados os anos escassos da crise, há um represamento da demanda por novos projetos que é palpável. Muito embora até houvesse ampla disponibilidade de estoque pronto no mercado, os lançamentos têm uma exigência menor de poupança que abrange uma maior clientela em potencial, que passa a ser atendida com os novos lançamentos dos últimos meses.

O lastro desta demanda também está na [ii] resposta dos investidores, que por anos vinham acumulando suas reservas remuneradas a CDI e, agora, reagem à queda do juro com uma atenção redobrada ao mercado imobiliário. O diagnóstico bem disseminado de que a trajetória de preços já ultrapassou o seu *bottom* retroalimenta o maior entusiasmo da demanda deste perfil de cliente. Ainda mais, [iii] a demanda se alastra a partir das repercussões do novo Plano Diretor da cidade de São Paulo: ele prevê uma maior capacidade para o incorporador adensar as regiões da cidade que contenham eixo de transporte público, através de incorporações maiores e de mais unidades, o que, por sua vez, faz desses projetos mais acessíveis para um segmento mais amplo da demanda – tipicamente jovens, solteiros, que valorizam a proximidade do trabalho, e com um interesse até então inviável de habitar os centros urbanos mais nobres da cidade. Os casos dos recém-lançados Diogo Ibirapuera e Z.Pinheiros são emblemáticos, tanto pelo público alvo quanto pela velocidade de vendas – no exemplo do Diogo, atingiu 88% de vendas dentro do primeiro semestre após o lançamento. A confluência dos fenômenos citados (explorada no segmento de Lançamentos) traz um respaldo concreto para a demanda imobiliária da cidade que é resiliente às turbulências de âmbito nacional; são vetores de tração escorados em condições tangíveis, mais do que contingenciados a expectativas subjetivas.

De encontro a esse panorama próspero pelo lado da demanda, a EZTEC se põe bem posicionada também pelo lado da oferta: ao longo dos anos da crise, geriu uma estratégia contracíclica que permitiu constituir um fôlego financeiro farto – sustentado por uma posição de caixa líquido de R\$352 milhões e por uma carteira em alienação fiduciária robusta de outros R\$513 milhões. A Companhia também proveu seu banco de terrenos com a matéria prima necessária para suprir em 2019 o dobro do volume de lançamentos de 2018, como já indicado no bordo superior de seu guidance. Esta abundância de terrenos deriva das safras recentes de aquisições que a Companhia realizou desde 2017, somando 16 terrenos oportunamente adquiridos ao *landbank*. Estas aquisições buscavam sobremaneira terrenos bem localizados na zona sul da cidade, onde há ricas oportunidades de explorar o novo segmento de demanda (denominado Smart Living) que o Plano Diretor viabilizou. Cabe ênfase ao fato que, a partir deste *landbank* generoso, a EZTEC já tem traçado um pipeline

desobstruído e realista de lançamentos, uma vez que seus projetos que já contam com a aprovação da prefeitura correspondem a um VGV de R\$1,3 bilhão. Esta disponibilidade de projetos – cujos lançamentos ficam à mercê tão somente do arbítrio comercial da Companhia – confere a ela uma flexibilidade operacional já desde o princípio do ciclo que, objetivamente, não encontra precedente em qualquer ciclo anterior.

Essa escalada operacional teve seu início efetivo já no quarto trimestre de 2018 e, desde já, passa a dar a tônica dos resultados da Companhia. Dentre as primeiras implicações, há o comprometimento correspondente de caixa – que no trimestre acarretou em queima de R\$51 milhões –, já que o princípio do ciclo exige investimentos de médio prazo relevantes. O exemplo mais categórico é a de despesas com a construção dos mais numerosos “stands” de lançamento, que saltaram de R\$5,6 milhões no 4T18 para R\$9,3 milhões no 1T19 (vinculados a lançamentos que não raro ainda acontecerão em trimestres futuros). No entanto, o dispêndio mais contundente de caixa do trimestre, em R\$58 milhões, ainda reverbera a estratégia de aquisições contracíclicas característica dos anos de crise: a Companhia efetivou a aquisição incremental de 30% de participação no projeto Jardins do Brasil, bem como a de 3 novos terrenos ainda por serem lançados.

Dado um pano de fundo prévio de baixo volume operacional, o patamar de receita da Companhia reage sensivelmente a cada novo lançamento reconhecido. Esse fenômeno é ainda mais perceptível posto que se tratam de empreendimentos bem localizados e, logo, cujos terrenos têm um custo alto em relação ao orçamento total do projeto: na média ponderada dos lançamentos reconhecidos no 1T19, o peso dos terrenos implicou em um receiptamento de 33% das vendas, tão logo superadas as cláusulas suspensivas. Isso suscita saltos na receita que contribuem para que, desde já, haja uma melhor diluição das despesas da Companhia. De toda forma, ainda são somente 10 os canteiros de obra em evolução (contra os 37 atingidos na máxima histórica), enquanto as despesas operacionais refletem muito mais rapidamente os primeiros passos da escalada de lançamentos (sendo reconhecidas sempre no mesmo trimestre em que incidem). Isso posto, ao comparar o agitado 1T19 com o 1T18, quando a Companhia ainda ensejava a saída da crise, há uma notável manutenção de eficiência na relação entre SG&A e receita bruta (26% contra 25%), indício de um controle judicioso sobre a operacionalização do ciclo já aparente desde já. Assim sendo, adiante, na medida em que os plantões de lançamentos se convertem em canteiros de obra – aglutinando massa crítica de evolução de construção e diluindo as despesas operacionais –, a Companhia galga avanços crescentes na sua rentabilidade líquida; perseguindo um volume de lucro líquido adequado à sua estatura, e um patamar de retorno condizente com a sua história.

Administração EZTEC.

#### **Câmara de Arbitragem**

*Em conformidade com o Artigo 41 do Estatuto Social da EZTEC, a Companhia, seus acionistas, Administradores e membros do Conselho Fiscal obrigam-se a resolver, por meio de arbitragem, perante a Câmara de Arbitragem do Mercado, toda e qualquer disputa ou controvérsia que possa surgir entre eles, relacionada com ou oriunda, em especial, da aplicação, validade, eficácia, interpretação, violação e seus efeitos, das disposições contidas na Lei das Sociedades por Ações, neste Estatuto, nas normas editadas pelo Conselho Monetário Nacional, pelo Banco Central do Brasil ou pela CVM, bem como nas demais normas aplicáveis ao funcionamento do mercado de capitais em geral, além daquelas constantes do Regulamento do Novo Mercado, do Regulamento de Arbitragem, do Regulamento de Sanções e do Contrato de Participação no Novo Mercado.*

#### **Relacionamento com os Auditores Independentes**

*Em conformidade com a Instrução CVM nº 381/03 informamos que os auditores independentes da Deloitte Touche Tohmatsu Auditores Independente não prestaram durante 2018 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.*

# DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

<b>Demonstração de Resultado Consolidado</b>						
Períodos findos em 31.março	1T19	1T18	Var. %	1T19	4T18	Var. %
Valores expressos em milhares de reais - R\$						
<i>Receita Operacional Bruta</i>	161.619	155.639	4%	161.619	157.012	3%
(+) Receita de Venda Imóveis	157.519	151.425	4%	157.519	146.486	8%
(+) Receita de Prestação de Serviços e Locações	4.100	4.213	-3%	4.100	10.526	-61%
<b>Receita Bruta</b>	<b>161.619</b>	<b>155.639</b>	<b>4%</b>	<b>161.619</b>	<b>157.012</b>	<b>3%</b>
<i>Deduções da Receita Bruta</i>	(15.249)	(65.231)	-77%	(15.249)	(12.536)	22%
(-) Cancelamento de Vendas	(10.190)	(47.657)	-79%	(10.190)	(8.208)	24%
(-) Cancelamento de Locação		(14.769)	-100%			n.a.
(-) Impostos Incidentes sobre Vendas	(5.059)	(2.805)	80%	(5.059)	(4.328)	17%
<b>Receita Líquida</b>	<b>146.370</b>	<b>90.407</b>	<b>62%</b>	<b>146.370</b>	<b>144.475</b>	<b>1%</b>
Custo dos Imóveis Vendidos e Serviços Prestados	(91.969)	(58.640)	57%	(91.969)	(90.130)	2%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>54.401</b>	<b>31.767</b>	<b>71%</b>	<b>54.401</b>	<b>54.346</b>	<b>0%</b>
<i>Margem Bruta</i>	37,2%	35,1%	2,0 p.p.	37,2%	37,6%	-0,4 p.p.
(Despesas) / Receitas Operacionais	(42.080)	(42.825)	-2%	(42.080)	(36.687)	15%
(-) Despesas Comerciais	(21.800)	(17.119)	27%	(21.800)	(16.510)	32%
(-) Despesas Administrativas	(17.767)	(19.267)	-8%	(17.767)	(18.775)	-5%
(-) Honorários da Administração	(2.617)	(2.610)	0%	(2.617)	(3.242)	-19%
(-) Outras (Despesas) / Receitas Operacionais	(2.627)	(2.011)	31%	(2.627)	(679)	287%
(-) Despesas Tributárias	(5.565)	(4.980)	12%	(5.565)	(60)	9219%
(+) Equivalência Patrimonial	8.296	3.162	162%	8.296	2.581	221%
<b>Lucro Operacional antes dos Efeitos Financeiros</b>	<b>12.321</b>	<b>-11.058</b>	<b>-211%</b>	<b>12.322</b>	<b>17.659</b>	<b>-30%</b>
<i>Margem Operacional</i>	8,4%	-12,2%	20,6 p.p.	8,4%	12,2%	-3,8 p.p.
<i>Resultado Financeiro Líquido</i>	9.116	19.610	-54%	9.116	30.674	-70%
(-) Despesas Financeiras	(2.521)	(6.721)	-62%	(2.521)	(3.033)	-17%
(+) Receitas Financeiras	11.637	26.331	-56%	11.637	33.707	-65%
<b>Resultado Operacional</b>	<b>21.437</b>	<b>8.552</b>	<b>151%</b>	<b>21.438</b>	<b>48.332</b>	<b>-56%</b>
<b>Lucro Antes do Imposto de Renda e Contrib. Social</b>	<b>21.437</b>	<b>8.552</b>	<b>151%</b>	<b>21.438</b>	<b>48.332</b>	<b>-56%</b>
<i>Imposto de Renda e Contribuição Social</i>	(4.037)	(2.111)	91%	(4.037)	(3.689)	9%
(-) Correntes	(3.240)	(4.202)	-23%	(3.240)	(3.647)	-11%
(-) Diferidos	(797)	2.091	-138%	(797)	(42)	1783%
<b>Lucro Líquido</b>	<b>17.400</b>	<b>6.441</b>	<b>170%</b>	<b>17.400</b>	<b>44.642</b>	<b>-61%</b>
Atribuível aos Acionistas Não Controladores	(97)	(1.013)	-90%	(97)	(1.102)	-91%
Atribuível aos Acionistas Controladores	17.303	5.428	219%	17.303	43.540	-60%
<b>Margem Líquida</b>	<b>11,8%</b>	<b>6,0%</b>	<b>5,8 p.p.</b>	<b>11,8%</b>	<b>30,1%</b>	<b>-18,3 p.p.</b>

\*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 nos resultados das sociedades controladas. A rubrica **Equivalência Patrimonial** refere-se ao resultado proporcional de empreendimentos cujo controle é compartilhado com outras incorporadoras.

# BALANÇO PATRIMONIAL

## Balanços Patrimoniais

Períodos encerrados em 31.março

Valores expressos em milhares de reais - R\$

	1T19	1T18	Var. %
<b>ATIVO</b>	<b>2.992.783</b>	<b>3.016.695</b>	<b>-1%</b>
<b>CIRCULANTE</b>	<b>1.531.679</b>	<b>1.674.455</b>	<b>-9%</b>
Caixa e Equivalentes de Caixa	27.043	42.754	-37%
Aplicações Financeiras	400.562	504.960	-21%
Contas a Receber de Clientes	175.779	245.849	-29%
Imóveis a Comercializar	896.933	850.863	5%
Impostos a Compensar	2.519	3.293	-24%
Dividendos a receber de controladas em conjunto	17.247	4.226	308%
Outros Créditos	11.596	22.510	-48%
<b>NÃO CIRCULANTE</b>	<b>1.461.104</b>	<b>1.342.240</b>	<b>9%</b>
Contas a Receber de Clientes	523.911	429.910	22%
Imóveis a Comercializar	496.320	526.516	-6%
Impostos a Compensar	30.557	24.947	22%
Partes Relacionadas	2.002		n.a.
Títulos a receber	14.618		n.a.
Outros Créditos	44.687	61.943	-28%
Investimentos	328.579	292.826	12%
Imobilizado	18.611	3.397	448%
Intangível	1.819	2.701	-33%
<b>PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>2.992.783</b>	<b>3.016.695</b>	<b>-1%</b>
<b>CIRCULANTE</b>	<b>210.941</b>	<b>350.540</b>	<b>-40%</b>
Fornecedores	21.058	15.781	33%
Obrigações Trabalhistas	5.618	4.661	21%
Obrigações Fiscais	13.270	15.775	-16%
Empréstimos e Financiamentos	30.035	106.957	-72%
Contas a Pagar	44.760	49.361	-9%
Provisão para Garantia	14.358	18.163	-21%
Adiantamento de Clientes	24.937	9.775	155%
Terrenos a Pagar	23.724	15.650	52%
Dividendos a Pagar	23.188	85.222	-73%
Partes Relacionadas	2.923	18.684	-84%
Impostos com Recolhimento Diferido	7.072	10.511	-33%
<b>NÃO CIRCULANTE</b>	<b>126.698</b>	<b>95.188</b>	<b>33%</b>
Empréstimos e Financiamentos	45.582	54.106	-16%
Terrenos a Pagar	29.930	5.000	499%
Provisão para Garantia	529	415	27%
Provisão para Contingências	10.392	11.781	-12%
Impostos com Recolhimento Diferido	25.047	21.968	14%
Outros Débitos com Terceiros	15.218	1.918	693%
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>2.655.144</b>	<b>2.570.967</b>	<b>3%</b>
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO DOS ACIONISTAS CONTROLADORES</b>	<b>2.627.021</b>	<b>2.540.770</b>	<b>3%</b>
Capital Social	1.356.704	1.356.704	0%
Reservas de Capital	-11.117	-11.117	0%
Reservas de Lucros	1.264.130	1.189.755	6%
Lucros Acumulados			n.a.
Reserva Especial de Ágio			n.a.
Resultado do Período	17.303	5.428	219%
<b>PARTICIPAÇÃO DOS ACIONISTAS NÃO CONTROLADORES</b>	<b>28.123</b>	<b>30.197</b>	<b>-7%</b>

# INFORMAÇÕES POR SEGMENTO

## Demonstração de Resultado por Segmento

(Em milhares de reais - R\$)

	<u>Comercial</u>			<u>Residencial</u>		
	1T19	1T18	Var.%	1T19	1T18	Var.%
Receita Líquida	2.553	4.662	-45,2%	143.817	85.745	67,7%
Custo dos Imóveis Vendidos e dos Serviços Prestados	(126)	(1.238)	-89,8%	(92.411)	(57.402)	61,0%
Lucro Bruto	2.427	3.424	-29,1%	51.406	28.343	81,4%
Margem Bruta (%)	95,1%	73,4%	21,6 p.p.	35,7%	33,1%	2,7 p.p.
Despesas Comerciais	(1.405)	(1.488)	-5,6%	(20.395)	(15.631)	30,5%

## Balanço Patrimonial por Segmento

(Em milhares de reais - R\$)

	<u>Comercial</u>			<u>Residencial</u>		
	1T19	1T18	Var.%	1T19	1T18	Var.%
<b>ATIVO</b>						
Contas a Receber de Clientes	65.239	83.517	-21,9%	634.451	592.242	7,1%
Imóveis a Comercializar	312.246	99.366	214,2%	1.081.007	1.277.161	-15,4%
<b>PASSIVO</b>						
Empréstimos e Financiamentos				75.617	161.063	-53,1%
Adiantamento de Clientes				24.937	9.774	155,1%

## Informações Operacionais por Segmento

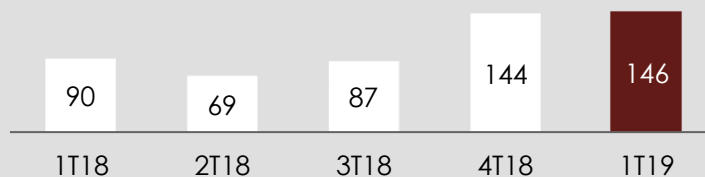
	<u>Comercial</u>			<u>Residencial</u>		
	1T19	1T18	Var.%	1T19	1T18	Var.%
Número de Empreendimentos Lançados	-	-		3	1	200,0%
VGv (R\$ '000)	-	-		311.689	105.504	195,4%
Área Útil Lançada (m²)	-	-		42.309	7.701	449,4%
Unidades Lançadas (unidades)	-	-		750	199	276,9%
Valor Médio dos Lançamentos Vendidos (R\$ '000)	-	-		416	530	-21,6%
Preço Médio dos Lançamentos (R\$/m²)	-	-		7.367	13.700	-46,2%
Participação EZTEC	-	-		100%	100%	
VGv EZTEC (R\$ '000)	-	-		311.689	105.504	195,4%
Vendas Contratadas EZTEC (R\$ '000)	1.486	5.776	-74,3%	302.011	114.003	164,9%
Vendas Contratadas (unidades)	8	37	-78,4%	752	237	217,3%

# DESEMPENHO ECONÔMICO FINANCEIRO

Destaques Financeiros	1T19	1T18	Var.%	1T19	4T18	Var.%
Receita Bruta (R\$ '000)	161.619	155.639	3,8%	161.619	157.012	2,9%
Receita Líquida (R\$ '000)	146.370	90.407	61,9%	390.762	144.475	170,5%
Custo Imóveis Vendidos e Serv. Prest. (R\$ '000)	(91.969)	(58.640)	56,8%	(91.969)	(90.130)	2,0%
Lucro Bruto (R\$ '000)	54.401	31.767	71,2%	54.401	54.346	0,1%
Margem Bruta (%)	37,2%	35,1%	2,0 p.p.	13,9%	37,6%	-23,7 p.p.
Despesas Comerciais (R\$ '000)	(21.800)	(17.119)	27,3%	(21.800)	(16.510)	32,0%
Despesas Gerais e Administrativas (R\$ '000)	(20.384)	(21.877)	-6,8%	(20.384)	(22.018)	-7,4%
Outras Despesas/Receitas Operacionais (R\$ '000)	(8.193)	(6.991)	17,2%	(8.193)	(739)	1008,0%
Equivalência Patrimonial (R\$ '000)	8.296	3.162	162,4%	8.296	2.581	221,5%
EBITDA (R\$ '000)	13.684	(10.922)	-225,3%	13.684	15.221	-10,1%
Margem EBITDA (%)	9,3%	-12,1%	21,4 p.p.	3,5%	10,5%	-7,0 p.p.
Resultado Financeiro Líquido (R\$ '000)	9.116	19.610	-53,5%	9.116	30.674	-70,3%
Imposto de Renda e Contribuição Social (R\$ '000)	(4.037)	(2.111)	91,2%	(4.037)	(3.689)	9,4%
Lucro Líquido (R\$ '000)	17.301	5.428	218,8%	17.302	43.541	-60,3%
Margem Líquida (%)	11,8%	6,0%	5,8 p.p.	4,4%	30,1%	-25,7 p.p.
Lucro por Ação (R\$) <sup>(1)</sup>	0,105	0,033	218,8%	0,105	0,264	-60,3%

## Receita Líquida

### Receita Líquida (R\$ MM)



Em um contexto de lançamentos frequentes, a linha de receita líquida é sensivelmente impactada pelo *timing* de superação de cláusulas suspensivas de cada lançamento. Bem como fora o caso no 4T18, a linha de receita líquida no 1T19 conta com a contribuição de múltiplos lançamentos: é o caso do Fit Casa Brás, do Sky House Chácara St. Antônio, do Z.Pinheiros e do Vértiz Vila Mascote. Os demais lançamentos do trimestre – Le Jardin e Fit Casa Rio Bonito – só afterão essa variável no 2T19. A superação destas cláusulas efetivamente inicia o reconhecimento contábil das vendas de cada lançamento (e, portanto, a sua primeira contribuição para a DRE), o que se dá, como regra geral, mediante a venda de 50% das unidades do empreendimento ou 6 meses a partir da data da matrícula (o que vier primeiro). Essa primeira reconhecimento de receita dos lançamentos é ainda mais saliente dado o perfil de custos de terrenos relativamente pesados, característico dos lançamentos de regiões nobres que predominam neste início de ciclo – de forma que o custo de terrenos represente 33% do total do custo estimado do produto, na média ponderada dos lançamentos reconhecidos no 1T19.

Outra variável que passa a ser relevante para o acompanhamento da receita líquida é a crescente presença de empreendimentos compartilhados no *pipeline*, já que sua receita não é reportada de maneira consolidada no *top line*. O saldo das receitas e dos custos dos projetos compartilhados é capturado somente na linha de equivalência patrimonial. No 1T19 essa questão já ganha expressividade, uma vez que é reconhecido o lançamento do Fit Casa Brás (70% parte EZTEC) e acresce em 30% a participação da Companhia sobre o mega-condomínio Jardins do Brasil (76,5% parte EZTEC). Adiante, é de se imaginar que a fatia do VGV lançado que é derivada de projetos compartilhados supere um terço do *guidance* estipulado para 2019, de forma que a escalada operacional que a Companhia vive no ano não será integralmente correspondida no *top line* da DRE

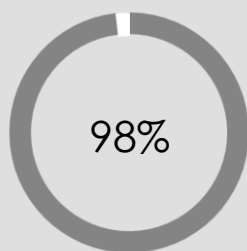
– porém, ainda assim, sem qualquer distorção no que tange ao *bottom line*. Cabe salientar que não basta que a EZTEC detenha mais de 50% de participação para consolidar um empreendimento. Segundo a norma contábil, a consolidação exige que, contratualmente, a Companhia detenha o monopólio sobre as decisões executivas e financeiras do projeto. Isso posto, no *pipeline* engatilhado para 2019 predominam os compartilhados em que a EZTEC é majoritária, mas sem superar o critério de consolidação – mais um indício do ganho de expressividade da linha de equivalência patrimonial, em detrimento da de receita líquida.

Em uma análise de escopo mais abrangente, a trajetória da receita líquida superou um ponto de inflexão importante no último ano: até então, ela vinha em uma retração persistente, na medida em que os lançamentos volumosos de 2013 e 2014 eram concluídos e entregues, fazendo reduzir o ritmo de evolução de obra que assegurava o receitamento mesmo na ausência de novos lançamentos. Com essas entregas o resultado diferido atingiu seu *bottom* ao fim de 2017 e, desde então, a receita vem gradativamente se restituindo a partir do acúmulo de novos lançamentos. Ainda assim, considerando o pouco que foi lançado anos anteriores a 2018, também são poucos os canteiros gerando receita via evolução de obra. Portanto, a receita líquida só deve ser capaz de resumir seu patamar ótimo a partir do acúmulo de três anos de lançamentos em volume normalizado – três anos é a duração média de construção de um empreendimento padrão. Enquanto isso, cabe às vendas de unidades do estoque pronto o cerne da geração de receita, pois têm sua receita integralmente reconhecida no momento da venda.

Em relação ao método de reconhecimento contábil, cabe lembrar que 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 com o procedimento previsto na OCPC 04, e descontado o Ajuste a Valor Presente (AVP) conforme o CPC 12.

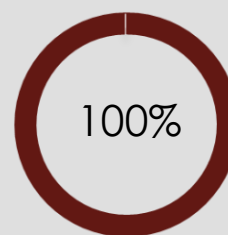
Dados Gerenciais  
1119

#### Receita Líquida por Padrão



■ Residencial ■ Comercial

#### Custo Imóveis Vendidos por Padrão



■ Residencial ■ Comercial

## Custo dos Imóveis Vendidos e Serviços Prestados

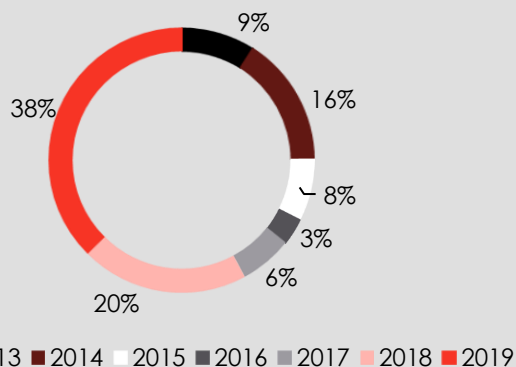
O Custo dos Imóveis Vendidos e Serviços Prestados são compostos, basicamente, pelos: [i] custo de terreno; [ii] desenvolvimento do projeto (incorporação); [iii] custo de construção; [iv] custos e provisões para manutenção; e [v] encargos financeiros relacionados ao financiamento à produção (SFH).

O Custo dos Imóveis Vendidos totalizou R\$92,0 milhões no 1T19, contra R\$90,1 milhões no 1T18. Após um período em que os custos de imóveis estiveram reprimidos pelo fim do ciclo de entrega, passa a haver uma **tendência de crescimento nos custos reconhecidos na medida em que os lançamentos do novo ciclo superam suas cláusulas suspensivas.**

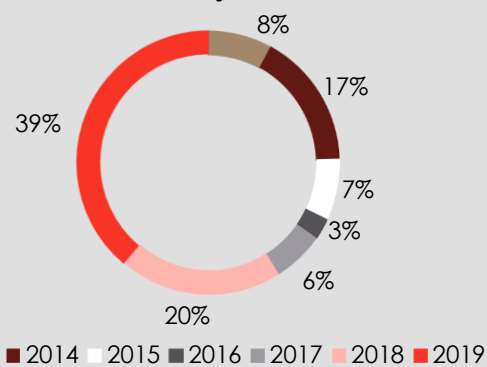
A descrição detalhada dos Custos dos Imóveis vendidos pode ser vista abaixo:

<b>Custos por Natureza</b> (Em milhares de reais - R\$)	<b>1T19</b>	<b>1T18</b>	<b>Var.%</b>	<b>1T19</b>	<b>4T18</b>	<b>Var.%</b>
Custo de Obra / Terrenos	(90.775)	(59.074)	53,7%	(90.775)	(89.199)	1,8%
Encargos Financeiros Capitalizados	(1.512)	(508)	197,6%	(1.512)	(1.954)	-22,6%
Manutenção / Garantia	(250)	942	-126,5%	(250)	1.023	-124,4%
<b>Total Custos Mercadorias Vendidas</b>	<b>(92.537)</b>	<b>(58.640)</b>	<b>57,8%</b>	<b>(92.537)</b>	<b>(90.130)</b>	<b>2,7%</b>

Receita Líquida por Ano de Lançamento



Custo Imóveis Vendidos por Ano de Lançamento



## Lucro Bruto



O Lucro Bruto foi de R\$54,4 milhões no 1T19, para uma Margem Bruta de 37,2%. A performance da margem bruta é escorada majoritariamente pela venda de estoque pronto. Em especial pelas vendas do megaempreendimento Cidade Maia que, apesar da tímida participação no montante vendido, gera impacto positivo para o indicador. O início de um novo ciclo operacional e o distanciamento das últimas entregas acaba por deixar para trás os efeitos negativos de distratos na margem bruta da companhia.

A trajetória da margem bruta no trimestre reflete efeitos que ocorrem na recuperação de ciclos de lançamentos, e são eles: [i] a escolha do incorporador entre fazer maior velocidade de vendas em detrimento da maximização da rentabilidade – e a mitigação da formação bruta de estoque; [ii] a escolha do comprador de praticar uma tabela longa (com maior incidência de INCC) ou uma tabela curta (com maior formação de caixa para a incorporação); e [iii] o ajuste a valor presente das unidades vendidas – requisito de norma contábil que retira receita do momento inicial de reconhecimento –, retornando-a via amortização conforme o ciclo de execução de obra.

Desta forma, o empreendimento com melhor performance de margem foi o Z.Pinheiros, que injetou resultados significativos já no primeiro reconhecimento – como consequência do peso relativo de seu terreno e da sua alta performance de vendas ainda no trimestre do lançamento. Isto se dá pelo fato de ser um projeto cujo terreno foi adquirido recentemente e em condições oportunas. No entanto, o empreendimento do trimestre com melhor performance de vendas foi o Vértiz Vila Mascote, mas sem contribuir de forma significativa com margem bruta, pois a escolha da Companhia foi de priorizar velocidade de vendas, sem risco de criação de estoque significativo em região em que possuímos empreendimento lançado, já em construção, com baixo percentual vendido (Up Home Vila Mascote). Outros projetos cujo reconhecimento se deu no período foram o Sky House e o Fit Casa Brás – a performance deste último elevaria a margem bruta caso este não fosse reconhecido somente na linha de Equivalência Patrimonial.

Importante salientar que, até o momento, a Margem a Apropriar (mencionada em tópico específico deste material) é de 39,4%, número este que indica a expectativa atual da margem bruta da Companhia.

## Despesas Comerciais e Administrativas

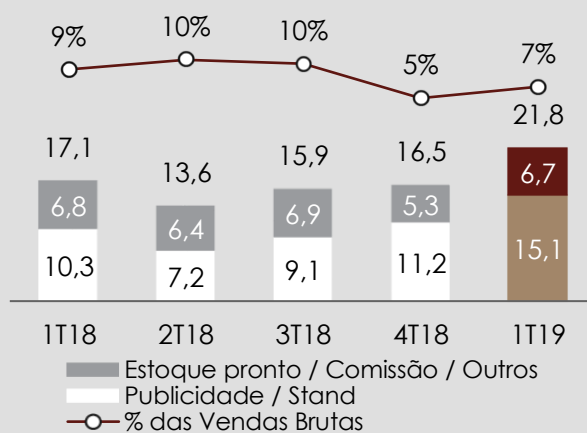
A tabela abaixo apresenta o detalhamento das contas das Despesas Comerciais e Administrativas em relação à Receita Líquida.

<b>Despesas Comerciais e Administrativas</b> (Em milhares de Reais - R\$)	<b>1T19</b>	<b>1T18</b>	<b>Var.%</b>	<b>1T19</b>	<b>4T18</b>	<b>Var.%</b>
<b>Despesas Comerciais</b>	(21.800)	(17.119)	27,3%	(21.800)	(16.510)	32,0%
% da Receita Líquida	14,9%	18,9%	-4,0 p.p.	14,9%	11,4%	3,5 p.p.
<b>Despesas Gerais e Administrativas</b>	(20.384)	(21.877)	-6,8%	(20.385)	(22.018)	-7,4%
% da Receita Líquida	13,9%	24,2%	-10,3 p.p.	13,9%	15,2%	-1,3 p.p.
Despesas Administrativas	(17.767)	(19.267)	-7,8%	(17.767)	(18.775)	-5,4%
Honorários da Administração	(2.617)	(2.610)	0,3%	(2.617)	(3.242)	-19,3%
<b>Total de Despesas Comerciais e Administrativas</b>	<b>(42.185)</b>	<b>(38.996)</b>	<b>8,2%</b>	<b>(42.186)</b>	<b>(38.528)</b>	<b>9,5%</b>
% da Receita Líquida	28,8%	43,1%	-14,3 p.p.	28,8%	26,7%	2,2 p.p.

As Despesas Comerciais representam todos os gastos da Companhia relacionados a ativos tangíveis (custos com estande, apartamento modelo e respectiva decoração), custos com publicidade, não somente referentes ao esforço de divulgação dos empreendimentos, mas também despesas relativas à corretagem de comercialização (quando aplicável), bem como manutenção de estoque pronto, incluindo IPTU e condomínio.

**A EZTEC reconhece integralmente todas as despesas comerciais, inclusive de estandes de vendas, diretamente no resultado ao momento em que ocorrem.**

Despesas Comerciais (R\$ MM)



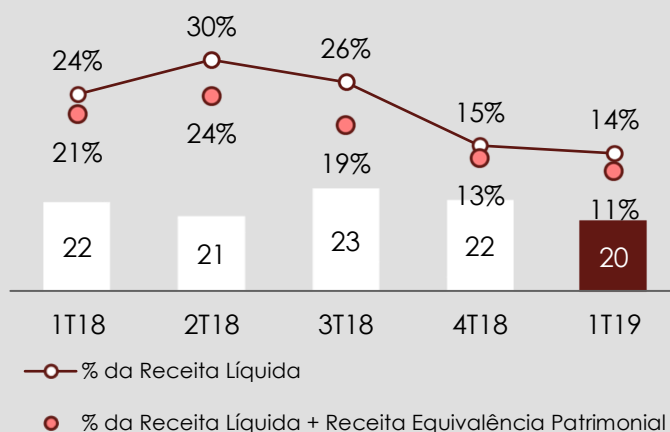
O crescimento das despesas comerciais observado no período é associado à retomada operacional iniciada pela companhia no final de 2018. Este crescimento é protagonizado pela concentração dos lançamentos, que demandam gastos com stand, plantões e publicidade em geral. Ainda assim, foi notado um ganho de eficiência dos esforços comerciais, mensurado pela relação entre despesas comerciais e montante vendido. Iniciativas mais latentes em marketing digital auxiliaram a companhia a obter melhores resultados sobre o capital alocado, tendo, por exemplo, dobrado a participação de anúncios online dentro do orçamento destinado à publicidade nos últimos períodos. Mas parte do ganho de eficiência se explica por questões conjunturais: em um contexto em que a Companhia lançava pouco, os esforços de publicidade eram concentrados em uma quantidade relativamente pequena de produtos. Tendo saturado os produtos disponíveis – conforme a lei dos rendimentos decrescentes –, cada incremento marginal nas despesas comerciais surtia um efeito menor em vendas. Em contrapartida, uma vez lançando em ritmo mais acelerado,

a Companhia conta com múltiplos projetos sobre os quais debruçar seus esforços comerciais, permitindo despesas de publicidade mais eficientes e efetivas.

Os gastos residuais dentro de "outras despesas" refletem o pagamento de ITBI e registro pela Incorporadora, associados ao recente ciclo de entregas.

<b>Despesas Comerciais por Natureza</b> (Em milhares de reais - R\$)	<b>1T19</b>	<b>1T18</b>	<b>Var.%</b>	<b>1T19</b>	<b>4T18</b>	<b>Var.%</b>
Despesas com Publicidade	(5.845)	(4.505)	29,7%	(5.845)	(5.655)	3,4%
Despesas com "Stand"	(9.292)	(5.829)	59,4%	(9.292)	(5.566)	66,9%
Despesas com Manutenção de Estoque	(4.923)	(4.973)	-1,0%	(4.923)	(3.165)	55,5%
Comissões e Outras Despesas	(1.740)	(1.812)	-3,9%	(1.740)	(2.124)	-18,1%
<b>Total Despesas Comerciais</b>	<b>(21.800)</b>	<b>(17.119)</b>	<b>27,3%</b>	<b>(21.800)</b>	<b>(16.510)</b>	<b>32,0%</b>

### Despesas Administrativas (R\$ MM)



**As Despesas Gerais e Administrativas** totalizaram R\$20,4 milhões em 1T19, seguindo em linha com a média do G&A reconhecido nos últimos trimestres. Novamente, é nítida a eficiência no controle de gastos da Companhia, que vem praticamente preservando o montante nominal de seus gastos ao longo do ano. Em parte, essa manutenção é resultado do *offset* entre, por um lado, os novos gastos vinculados ao início do ciclo de lançamentos e, pelo outro, a exaustão dos gastos associados ao ciclo de entregas. No saldo final, na medida em que os novos lançamentos se traduzem em uma tendência de crescimento de receita, surge uma melhor diluição de despesas (de 24% no 1T18 para 14% no 1T19) como indício de aprimoramento da margem líquida.

Por conta de norma do IFRS 16, a partir do 1T19, as despesas com aluguéis e condomínio passam a ser contabilizadas como depreciação do direito de uso, tendo seu montante transferido de uma linha para a outra na comparação entre os trimestres.

<b>Despesas Gerais e Administrativas por Natureza</b> (Em milhares de reais - R\$)	<b>1T19</b>	<b>1T18</b>	<b>Var.%</b>	<b>1T19</b>	<b>4T18</b>	<b>Var.%</b>
Despesas com Salários e Encargos	(6.610)	(6.768)	-2,3%	(6.610)	(6.579)	0,5%
Despesas com Honorários da Administração	(2.617)	(2.610)	0,3%	(2.617)	(3.242)	-19,3%
Despesas com Benefícios e Empregados	(2.357)	(1.347)	75,0%	(2.357)	(2.091)	12,7%
Despesas de Depreciações e Amortizações	(893)	(303)	194,7%	(893)	(232)	284,9%
Despesas com Serviços Prestados	(4.339)	(6.050)	-28,3%	(4.339)	(3.740)	16,0%
Despesas com Aluguéis e Condomínios	-	(778)	-100,0%	-	(265)	-100,0%
Despesas com Conservação de Imóveis	(65)	(70)	-7,1%	(65)	(62)	5,6%
Despesas com Taxas e Emolumentos	(398)	(235)	69,4%	(398)	(809)	-50,8%
Despesas com Licenças e Softwares	(520)	(462)	12,6%	(520)	(1.613)	-67,8%
Demais Despesas	(2.585)	(3.254)	-20,6%	(2.585)	(3.385)	-23,6%
<b>Total Despesas Gerais e Administrativas</b>	<b>(20.384)</b>	<b>(21.877)</b>	<b>-6,8%</b>	<b>(20.384)</b>	<b>(22.018)</b>	<b>-7,4%</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>1T19</b>	<b>1T18</b>	<b>Var.%</b>	<b>1T19</b>	<b>4T18</b>	<b>Var.%</b>
<b>Total de Outras Despesas e Receitas Operacionais</b>	<b>(8.193)</b>	<b>(6.991)</b>	<b>17%</b>	<b>(8.193)</b>	<b>(739)</b>	<b>1008,0%</b>
% da Receita Líquida	-5,6%	-7,7%	2,1 p.p.	-5,6%	-0,5%	-5,1 p.p.
Despesas Tributárias	(5.566)	(4.980)	11,8%	(5.566)	(60)	9220,7%
Provisão para Contingências	-	-	-	-	-	-
Outras Despesas e Receitas Operacionais	(2.627)	(2.011)	30,6%	(2.627)	(680)	286,5%
<b>Equivalência Patrimonial</b>	<b>8.296</b>	<b>3.162</b>	<b>162%</b>	<b>8.296</b>	<b>2.581</b>	<b>221,5%</b>
% da Receita Líquida	5,7%	3,5%	2,2 p.p.	5,7%	1,8%	3,9 p.p.

As Despesas Tributárias englobam, basicamente, despesas com IPTU, além de outros tributos referentes a Terrenos. No primeiro trimestre de 2019, bem como havia sido o caso em 2018, o salto das despesas tributárias decorre da opção pelo pagamento à vista, já em janeiro, do IPTU referente ao banco de terrenos da Companhia. Já a linha de outras despesas repercute os efeitos contábeis das reiteradas aquisições de participação incremental que a Companhia vem fazendo em projetos em que tem sócios.

## Equivalência Patrimonial

Após o volumoso ciclo de entregas que se deu ao longo de 2017 e 2018, o resultado que derivava de projetos compartilhados já havia sido praticamente exaurido. Foram poucos os lançamentos que se deram no *bottom* do ciclo e, até o 4T18, dos projetos reconhecidos no resultado, somente o Jardins do Brasil era compartilhado. Mesmo no estoque pronto, a única concentração volumosa de projetos compartilhados se dava no mega-condomínio Jardins do Brasil e, em escala muito reduzida, no Le Premier Moema e no Prime House Bussocaba. Ainda assim, ao fim de 2018, este estoque não superava conjuntamente a marca de R\$150 milhões de VGV.

Já no início de 2019, a linha de **equivalência patrimonial ganha porte a partir de um lançamento compartilhado e uma aquisição de participação**: primeiramente, o lançamento do Fit Casa Brás (70% parte EZTEC) que, mesmo lançado no 4T18, supera suas cláusulas suspensivas somente no 1T19 e, portanto, passa a ter o efeito de suas vendas transitando na DRE pela primeira vez. Além disso, a linha é acrescida pelo efeito da recente aquisição de 30% no empreendimento Jardins do Brasil, que ainda conta com 162 unidades residenciais em estoque (e outros 295 escritórios comerciais). Essa aquisição representa um incremento na participação da Companhia sobre o estoque e sobre a carteira de recebíveis do empreendimento que corresponde a um VGV de R\$82 milhões – além de um ganho de R\$102 milhões sobre o VGV de um terreno remanescente no projeto ainda por ser lançado. Cabe enfatizar que a aquisição levou a EZTEC a uma participação agregada sobre o Jardins do Brasil de 76,25%, o que adensa a contribuição do projeto, mas ainda sem superar os critérios de consolidação que o removeriam da linha de equivalência patrimonial.

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

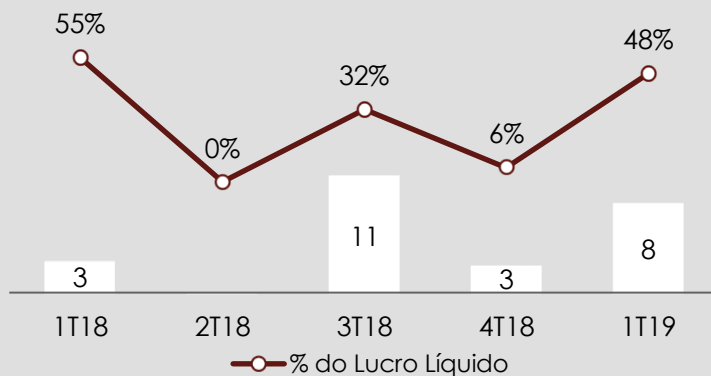
A tabela abaixo detalha a demonstração dos resultados específica para projetos não-controlados, calculando as contribuições de receita e custo ponderadas pela participação da EZTEC em cada um deles, resultando no lucro líquido ponderados das compartilhadas que, por definição, constitui a linha de Equivalência Patrimonial:

<b>Demonstração de Resultado de Compartilhadas</b> (Em R\$ MM)	<b>1T19</b>	<b>1T18</b>	<b>Var.%</b>	<b>1T19</b>	<b>4T18</b>	<b>Var.%</b>
<b>Receita Bruta</b>	51,7	32,9	57,1%	51,7	31,0	66,9%
(-) Cancelamento de vendas	(7,1)	(17,1)	-58,4%	(7,1)	(6,8)	4,9%
(-) Impostos incidentes sobre vendas	(0,9)	(0,4)	153,9%	(0,9)	(0,4)	122,8%
<b>Receita Líquida</b>	43,7	15,5	182,6%	43,7	23,8	83,5%
(-) Custo dos Imóveis Vendidos e dos Serviços Prestados	(28,8)	(9,1)	216,3%	(28,8)	(17,1)	68,6%
<b>Lucro Bruto</b>	14,8	6,3	134,1%	14,8	6,7	121,6%
Margem Bruta (%)	34,0%	41,0%	-7,0 p.p.	34,0%	28,1%	5,8 p.p.
(-) Despesas Comerciais	(5,3)	(2,8)	90,3%	(5,3)	(4,3)	23,3%
Receitas Financeiras	1,5	2,3	-37,4%	1,5	2,9	-49,8%
Despesas Financeiras	(0,7)	(1,7)	-55,7%	(0,7)	(1,1)	-34,0%
<b>Lucro Líquido</b>	8,3	3,2	162,4%	8,3	2,6	221,8%
Margem Líquida (%)	19,0%	19,3%	-0,3 p.p.	19,0%	10,8%	8,2 p.p.
<b>Participação Média (% Receita Líquida) <sup>(1)</sup></b>	<b>69,9%</b>	<b>32,2%</b>	<b>37,7 p.p.</b>	<b>69,9%</b>	<b>50,6%</b>	<b>19,3 p.p.</b>

<b>Balanco Patrimonial Compartilhadas</b> (Em R\$ MM)	<b>1T19</b>	<b>1T18</b>	<b>Var.%</b>	<b>1T19</b>	<b>4T18</b>	<b>Var.%</b>
<b>ATIVO</b>						
Caixa e Equivalentes de Caixa	31,9	29,5	7,8%	31,9	24,6	29,7%
Contas a Receber de Clientes	121,1	134,6	-10,1%	121,1	76,9	57,4%
Imóveis a Comercializar	214,0	210,3	1,8%	214,0	224,4	-4,6%
<b>PASSIVO</b>						
Empréstimos e Financiamentos	8,7	64,8	-86,7%	8,7	18,2	-52,4%
Adiantamento de Clientes	2,2	2,4	-8,6%	2,2	2,3	-4,5%

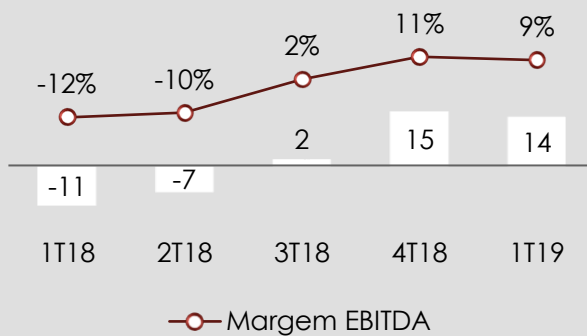
Importante destacar, na tabela acima, que, do total de recebíveis, R\$43 milhões correspondem a clientes de unidades concluídas que assinaram alienação fiduciária com a Companhia.

### Equivalência Patrimonial (R\$ MM)



### EBITDA

#### EBITDA (R\$ MM)



O quadro abaixo detalha o cálculo do EBITDA adotado pela EZTEC:

EBITDA (Em milhares de Reais - R\$)	1T19	1T18	Var.%	1T19	4T18	Var.%
Lucro Líquido	17.302	5.428	218,8%	17.302	43.541	-60,3%
IR/CSLL	4.037	2.111	91,2%	4.037	3.689	9,4%
Resultado Financeiro Líquido	(9.116)	(19.610)	-53,5%	(9.116)	(30.674)	-70,3%
Amortização de Mais Valia e Depreciação	1.461	1.149	27,2%	1.461	(1.335)	-209,4%
<b>EBITDA <sup>(1)</sup></b>	<b>13.684</b>	<b>-10.922</b>	<b>-225,3%</b>	<b>13.684</b>	<b>15.221</b>	<b>-10,1%</b>
Margem EBITDA (%)	9,3%	-12,1%	21,4 p.p.	9,3%	10,5%	-1,2 p.p.

## Resultado Financeiro Líquido

Encerramos 1T19 com Resultado Financeiro Líquido de R\$9,1 milhões, sendo R\$12,8 milhões pelo lado da receita, e R\$2,5 milhões pelo lado das despesas.

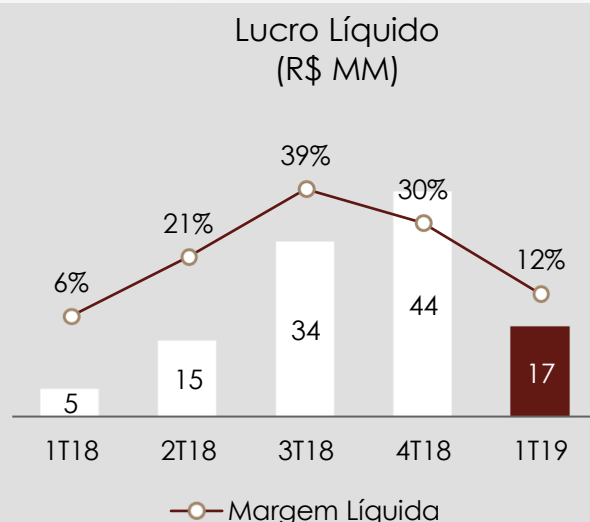
É importante enfatizar que o principal determinante da linha de resultado financeiro é o rendimento da carteira de recebíveis performados, carteira está atrelado ao IGP-DI, tal que – mesmo que o saldo total encarteirado tenha permanecido relativamente estático ao longo dos últimos trimestres – as fortes oscilações na inflação do período protagonizaram variações acentuadas no resultado financeiro, para cima e para baixo. Cabe a consideração metodológica que, para o cálculo dessa correção monetária, aplica-se sobre o saldo devedor de cada mês a variação do IGP-DI com dois meses de defasagem. Ou seja, a correção do 1T19 foi calculada sobre a variação do IGP-DI de outubro a janeiro, reportada em -1,5%. Embora o principal do financiamento seja inviolável, a deflação do período corroe o rendimento do trimestre, resultando em uma receita financeira aquém da média dos trimestres anteriores – que, por sua vez, era acentuada pela escalada inflacionária na ressaca da greve dos caminhoneiros. Isso posto, as mensurações do IGP-DI de fevereiro e março já trazem preliminarmente uma inflação acumulada de 2,3%, com novo fôlego para o rendimento no 2T19, tudo mais constante.

Já em relação à despesa financeira, vale mencionar que, contabilmente, o reconhecimento do juro sobre as dívidas de construção deixam de ser reconhecidas como custo uma vez que o empreendimento é entregue, subsequentemente sendo reconhecido como despesa. Consequentemente, passado o ciclo de entregas, ainda há resiliência na linha de Juros e Variações Monetárias Passivas.

<b>Resultado Financeiro por Natureza</b> (Em milhares de reais - R\$)	<b>1T19</b>	<b>1T18</b>	<b>Var.%</b>	<b>1T19</b>	<b>4T18</b>	<b>Var.%</b>
<b>Receitas Financeiras</b>						
Rendimento de Aplicações Financeiras	7.015	7.602	-7,7%	7.015	6.533	7,4%
Juros Ativos sobre Contas a Receber de Clientes	3.616	16.526	-78,1%	3.616	28.624	-87,4%
Outras (inclui Juros Ativos sobre Recebíveis em Atraso)	1.006	2.203	-54,3%	1.006	-1.450	-169,4%
<b>Total Receitas Financeiras</b>	<b>11.637</b>	<b>26.331</b>	<b>-55,8%</b>	<b>11.637</b>	<b>33.707</b>	<b>-65,5%</b>
<b>Despesas Financeiras</b>						
Juros e Variações Monetárias Passivas	(2.131)	(5.028)	-57,6%	(2.131)	(2.426)	-12,2%
Descontos Concedidos sobre Contas a Receber de Clientes	(287)	(1.617)	-82,3%	(287)	(549)	-47,7%
Outras	(103)	(76)	35,5%	(103)	(59)	74,6%
<b>Total Despesas Financeiras</b>	<b>(2.521)</b>	<b>(6.721)</b>	<b>-62,5%</b>	<b>(2.521)</b>	<b>(3.034)</b>	<b>-16,9%</b>
<b>Resultado Financeiro Líquido</b>	<b>9.116</b>	<b>19.610</b>	<b>-53,5%</b>	<b>9.116</b>	<b>30.673</b>	<b>-70,3%</b>

## Imposto de Renda e Contribuição Social

O Imposto de Renda e Contribuição Social foi de R\$4,0 milhões no 1T19 contra R\$2,1 milhões no 1T18. A EZTEC utiliza do Patrimônio de Afetação em seus empreendimentos pois entende que, além do benefício tributário proporcionado pela alíquota consolidada de imposto (PIS+COFINS+IR+CSLL) de 4,0% sobre a Receita, o mecanismo de segregar, obrigatoriamente, o caixa de seus empreendimentos, reflete em menor utilização de financiamentos à produção, melhorando a margem da Companhia e, principalmente, gerando benefícios indiretos ao transmitir aos clientes, bancos e fornecedores, segurança quanto à administração dos recursos da obra.



O Lucro Líquido no 1T19 totalizou R\$17,3 milhões, com Margem Líquida de 11,8%. O patamar ainda relativamente contido de lucro líquido auferido é sobremaneira resquício do vale de lançamentos dos últimos três anos, incapaz de diluir a estrutura de gastos da Companhia. No entanto, a recente retomada dos lançamentos gradativamente surte efeito sobre os resultados, seja através da superação de suas cláusulas suspensivas, ou pelo acúmulo de canteiros de obra em evolução. Na medida em que o *top line* cresce, são diluídas as linhas dedutoras (custos e despesas), possibilitando ganhos de margem. No 1T19, porém, o resultado líquido foi pontualmente atenuado pelo baixo rendimento financeiro do trimestre: A receita financeira é amplamente sustentada pela carteira de recebíveis diretos, cujo rendimento foi corroído pela deflação do IGP-DI no período.

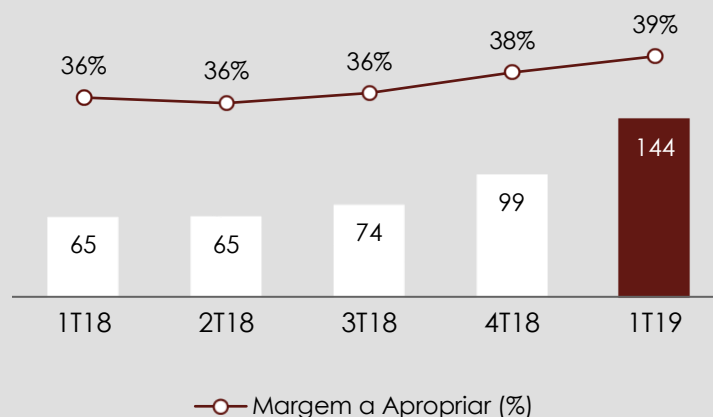
### Resultados a Apropriar de Unidades Vendidas

Os Resultados a Apropriar pelo método do percentual de conclusão (PoC) atingiram R\$143,6 milhões no 1T19, com crescimento de 45,2% em relação ao trimestre anterior, vinculado à superação das cláusulas suspensivas dos empreendimentos [i] Sky House Chácara Sto. Antônio; [ii] Fit Casa Brás; [iii] Z.Pinheiros e [iv] Vértiz Vila Mascote, permitindo o início dos respectivos reconhecimentos contábeis.

A tabela abaixo mostra as receitas, custos e resultados da Companhia a apropriar no Consolidado sobre a parcela de produtos vendidos e não construídos ainda:

<b>Receitas e Resultados a Apropriar de Unid. Vendidas</b>	<b>1T19</b>	<b>1T18</b>	<b>Var.%</b>	<b>1T19</b>	<b>4T18</b>	<b>Var.%</b>
(Em milhares de Reais - R\$)						
Receitas a Apropriar - final do período	333.769	167.622	99,1%	333.769	237.001	40,8%
Ajuste a Valor Presente (AVP) - Realizado	10.189	3.528	188,8%	10.189	7.420	37,3%
Ajuste a Valor Presente (AVP) - Não-Realizado	20.164	8.239	144,7%	20.164	14.890	35,4%
Custo das Unidades Vendidas a Apropriar - final do período	(220.552)	(114.636)	92,4%	(220.552)	(160.430)	37,5%
<b>Resultado a Apropriar</b>	<b>143.570</b>	<b>64.753</b>	<b>121,7%</b>	<b>143.570</b>	<b>98.881</b>	<b>45,2%</b>
<b>Margem a Apropriar (%)</b>	<b>39,4%</b>	<b>36,1%</b>	<b>3,3 p.p.</b>	<b>39,4%</b>	<b>38,1%</b>	<b>1,3 p.p.</b>

## Resultado a Apropriar (R\$ MM)



O guidance divulgado no quarto trimestre de 2018 para lançamentos em 2019, entre R\$1 bilhão e R\$1,5 bilhão em VGV, sugere uma perspectiva de incremento na linha de resultados a apropriar como consequência da venda destes novos produtos – um movimento que já se fez sentir com o cumprimento do guidance de 2018. Já no 2T19, é de se esperar a contribuição das vendas Le Jardim Ibirapuera e do Fit Casa Rio Bonito, que, embora lançados, ainda não superaram suas respectivas cláusulas suspensivas.

Quanto à margem a apropriar, o crescimento observado no 1T19 se explica tanto pelo perfil diferenciado dos produtos que compõe o *pipeline* para o atual ciclo operacional, se comparados com os lançamentos realizados entre 2015 e 2017 quanto pela digestão do montante a apropriar de lançamentos antigos. Em síntese, enquanto os lançamentos da safra anterior partiam de terrenos adquiridos ao longo do *boom* imobiliário – e que portanto tinham custos compatíveis com a realidade de uma economia aquecida –, a safra atual provém de aquisições realizadas de forma contra-cíclica entre 2017 e 2018, usufruindo de oportunidades favoráveis.

## 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.

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>1T19</b>	<b>4T18</b>	<b>Var.%</b>
Contas a Receber de Empreendimentos (Realizado)	696.536	672.678	3,5%
Clientes por Incorp. de Imóveis – Obras Concluídas <sup>(1)</sup>	525.704	556.071	-5,5%
Clientes por Incorp. de Imóveis – Obras em Construção <sup>(2)</sup>	170.832	116.607	46,5%
Contas a Receber (Não Realizado) <sup>(3)</sup>	333.769	219.529	52,0%
Adiantamento de Clientes <sup>(4)</sup>	(24.937)	27.016	-192,3%
<b>Total Contas a Receber</b>	<b>1.005.368</b>	<b>919.223</b>	<b>9,4%</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-Disponibilidade Interna divulgado pela Fundação Getúlio Vargas - IGP-DI, acrescido de juros de 10% a 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.

Em 31 de março de 2019, a Carteira de Recebíveis, excluídas Contas a Receber de Serviços Prestados e Provisões, totalizava R\$690,3 milhões. Dos R\$21,3 milhões vencidos ao final do 1T19, aproximadamente 40% referem-se a vendas recentes de clientes que estão na fase de análise e obtenção de financiamentos bancários para quitação ("repass") de seu saldo devedor de empreendimentos entregues nos últimos dois trimestres.

Os Recebíveis Performados, portanto elegíveis para securitização ou repasse, totalizaram R\$525,7 milhões (considerando somente empreendimentos consolidados). Parte destes recebíveis são oriundos de clientes que efetivamente assinaram alienação fiduciária com a EZTEC. Considerando também os empreendimentos não consolidados, esta carteira totaliza R\$513 milhões e é remunerada a IGP-DI +10 a 12% ao ano e passível de securitização. Importante destacar que recebíveis com alienação fiduciária não são passíveis de distrato unilateral.

## Caixa Líquido e Endividamento

A Dívida Bruta da EZTEC é composta, exclusivamente, de linhas do financiamento imobiliário do Sistema Financeiro da Habitação (SFH).

A Companhia encerrou o primeiro trimestre de 2019 com posição de **Caixa Líquido de R\$352,0 milhões** e com **Disponibilidades de Caixa de R\$427,6 milhões**. Desta forma, no 1T19, houve **Queima de Caixa de R\$51,1 milhões**.

<b>Dívida (Caixa) Líquido</b> (Em milhares de Reais - R\$)	<b>1T19</b>	<b>4T18</b>	<b>Var.%</b>
Endividamento de Curto Prazo	30.035	25.827	16,3%
Endividamento de Longo Prazo	45.582	65.511	-30,4%
Caixa e Equivalentes de Caixa	(27.043)	(29.357)	-7,9%
Aplicações Financeiras	(400.562)	(465.117)	-13,9%
<b>Dívida (Caixa) Líquido</b>	<b>(351.989)</b>	<b>(403.137)</b>	<b>-12,7%</b>
Geração de Caixa	(51.148)	66.692	-176,7%
Dividendos Pagos	-	-	
<b>Geração de Caixa Ex Dividendos</b>	<b>(51.148)</b>	<b>66.692</b>	<b>-176,7%</b>

Observando a evolução de um ciclo operacional, é de se esperar que o início de um novo ciclo comprometa a geração de caixa da companhia, por conta de despêndios com lançamentos, aquisições e canteiros de obras – enquanto o momento de mais pujante geração é em torno das entregas, quando os clientes são repassados. Vislumbrando o ano de 2019 em particular, a geração de caixa deverá ser impactada pela necessidade de sustentar tanto o andamento das operações quanto eventuais oportunidades que a companhia venha a avaliar. Dentre as operações existentes, cabe mencionar às pressões ao SG&A, bem como os primeiros gastos relativos às obras do Projeto Corporativo Timken e do Parque da Cidade. Mas a **determinante central da queima de caixa do 1T19 foi a aquisição de participação no Jardins do Brasil, além de três compras de terrenos para futuros lançamentos**. Os 30% de participação adicionados ao Jardins do Brasil custaram R\$58 milhões, e as aquisições de terrenos R\$43 milhões sendo referentes ao montante total pago em terrenos, indo além dos três elencados anteriormente.

A principal fonte de geração de caixa é a venda de estoque pronto, porém esta ainda é atenuada pela taxa de conversão da carteira de alienação fiduciária de aproximadamente 40%. A adesão de compradores de unidades prontas ao financiamento próprio da companhia acaba postergando o recebimento do montante que, caso fosse repassado ao banco, acarretaria em uma injeção de caixa mais ágil.

A EZTEC possui endividamento somente em linhas de financiamento à produção, com taxas que variam entre 8,6% + TR ao ano até 10,2% + TR ao ano.

# INDICADORES OPERACIONAIS

## Operações

A EZTEC adota um modelo de negócio totalmente integrado, sendo dividida em 3 unidades: **Incorporação**, que prospecta, idealiza, projeta e aprova empreendimentos que atendam aos critérios de rentabilidade da Companhia; **Engenharia e Construção**, que garante a qualidade na execução dos empreendimentos, a entrega no prazo e o controle dos custos; e **imobiliária**, cuja equipe de corretores é responsável pela manutenção das fortes velocidades de venda dos empreendimentos da Companhia. A EZTEC também disponibiliza aos seus clientes a alternativa de financiamento direto em prazos de até 240 meses, com índice de correção a IGP-DI +10 a 12% ao ano após chaves.

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

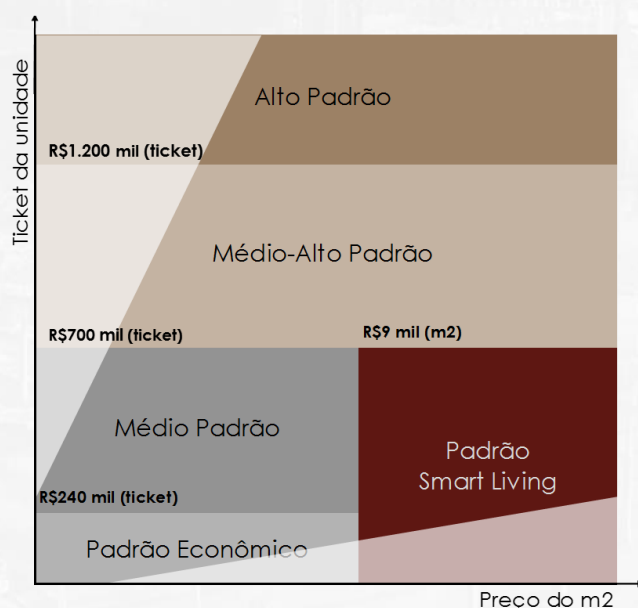
A Companhia possui uma equipe interna de desenvolvimento que cria os produtos EZTEC, atendendo às necessidades de seus clientes e trabalhando em conjunto com os demais departamentos de incorporação. Antecipando tendências, aproveitando ao máximo a área disponível à construção, com responsabilidade social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

Nas áreas de engenharia, orçamento, planejamento e suprimentos, a EZTEC possui 354 funcionários administrativos, além de 754 operários, próprios e terceirizados, em seus canteiros de obra, o que permite 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, fato esse que não só auxilia na manutenção dos prazos, como também reduz os efeitos da escassez de mão-de-obra e da inflação nos custos de construção.

Em 31 de março de 2019, a EZTEC possuía 10 obras em andamento, todas as quais obras próprias, sem nenhuma obra terceirizada com nossos parceiros, totalizando 2.320 unidades em construção.

## Segmentação de renda

A EZTEC renova os critérios para a definição de padrão de empreendimentos em suas divulgações. Desta vez, contemplando não somente o preço do metro quadrado, mas também o valor total da unidade (*ticket*), conforme ilustrado na figura ao lado e descrito no glossário. Assim, passa a delimitar com mais precisão a tendência de consumo *smart living*: empreendimentos cujas unidades têm o metro quadrado relativamente caro – até por geralmente estarem localizadas em bairros nobres –, mas com metragens reduzidas, tornando o *ticket* mais acessível. Este perfil ganha espaço na Cidade de São Paulo a partir da atual configuração da Lei de Zoneamento que baliza a incorporação na cidade, motivando esta nova taxonomia. A base de cálculo para esta segmentação é a unidade e, no que se refere ao empreendimento como um todo, passa



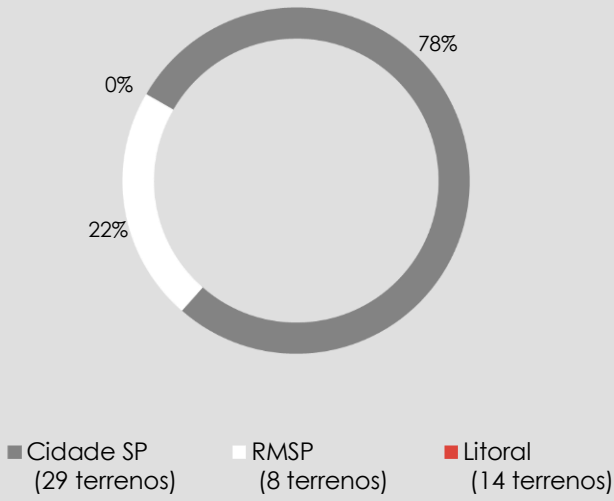
a ser classificado tal qual o padrão mais recorrentes dentre suas unidades.

### Estoque de Terrenos (Land Bank)

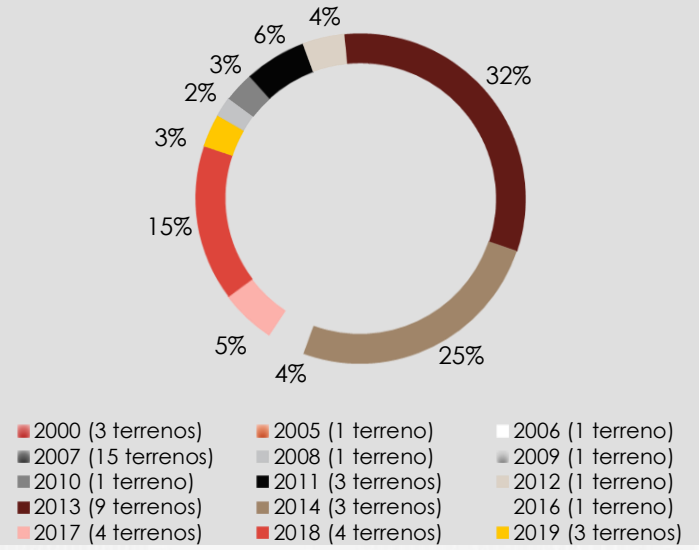
Em 31 de março de 2019, o **Estoque de Terrenos** totalizou **R\$6,1 bilhões** em VGV próprio. O custo médio do *landbank*, **incluindo despesas relativas a ampliação do coeficiente de aproveitamento construtivo**, é de **14%** do VGV. Já inclusas nesse cálculo, estão as 13 aquisições de terrenos realizadas desde 2017, que contribuem com um VGV potencial superior a R\$2 bilhões (incluindo a aquisição do Parque da Cidade), para um custo médio sobre VGV de 19%. O maior peso do custo do terreno sobre o valor potencial de venda é característico de aquisições bem localizadas na cidade de São Paulo – o padrão preponderante das aquisições do ano –, o que pode ser contraposto com o perfil dos projetos que predominaram no período anterior à crise: projetos volumosos, contando com múltiplas torres, por vezes lançados de maneira faseada. Esse perfil de projetos, que fora foco da Companhia em um contexto de mercado imobiliário aquecido, contemplava terrenos distantes do centro de São Paulo, alcançando as cidades satélite na Região Metropolitana de São Paulo. A distância do centro da cidade era compatível com custos de aquisição relativamente baixos; e o tamanho dos projetos permitia ganhos de eficiência na construção, na medida em que era possível alocar os mesmos recursos para a construção de múltiplas torres, por exemplo, culminando em patamares de rentabilidade estruturalmente superiores para projetos de maior porte, sujeitos à economia de escala.

Este tipo de aquisição, principalmente voltado para o padrão de média-renda, perdeu espaço na estratégia da Companhia uma vez que a crise se instalou no setor em 2015. Com ela, o mercado de média renda foi sensivelmente o mais fragilizado, impossibilitando o lançamento de uma série de projetos neste perfil cujos terrenos haviam sido adquiridos nas vésperas da crise – alguns dos quais ainda compõe o atual banco de terrenos da Companhia. Desde então, vale notar, medidas foram tomadas visando uma maior oxigenação do banco de terrenos. Dentre elas, a venda ou locação por período estendido de terrenos sem perspectiva concreta de lançamento no médio prazo. Isso posto, fundamentalmente, não houve qualquer perda de capacidade de rentabilidade, de forma que, uma vez retomando os lançamentos deste perfil de produto, a Companhia permanece capaz de usufruir dos fatores que alçavam a rentabilidade dos condomínios-clubes de média renda. Para tal, é primordial a retomada do emprego na economia paulista, pois é o principal gatilho para destravar a demanda deste segmento de renda, que, na ausência de uma poupança acumulada, depende de segurança empregatícia para se comprometer com um investimento de longo prazo.

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

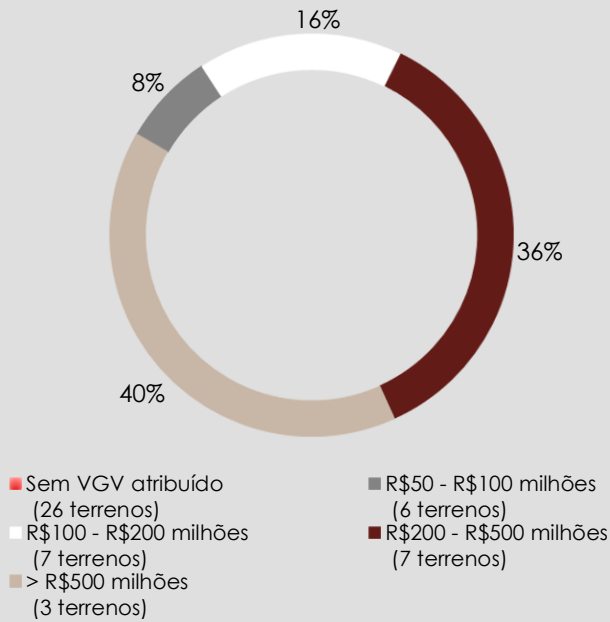


### Alocação de Terrenos por Idade % do VGV Próprio

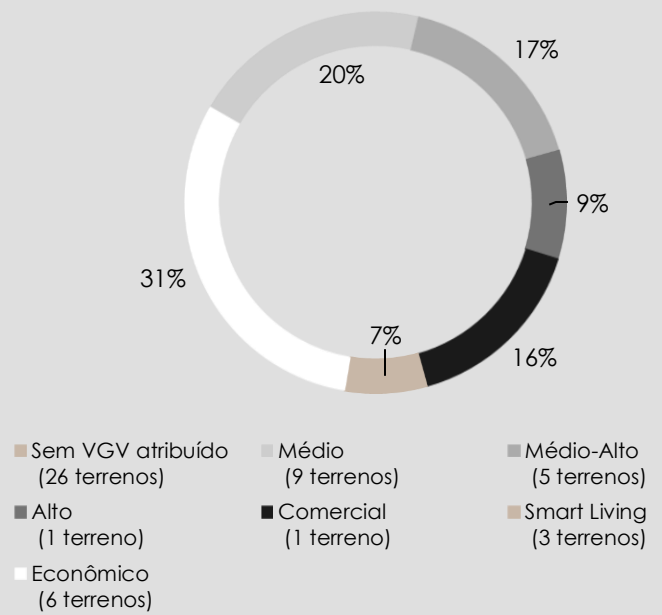


\*Contém 26 terrenos com VGV a ser atribuído.

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



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



## Lançamentos

A estratégia de lançamentos para 2019 está parametrada por um *guidance*, emitido ainda no fim de 2018, que abrange um VGV lançado de R\$ 1 bilhão até R\$1,5 bilhão; atingir o bordo superior do *guidance* implica, objetivamente, em dobrar o volume de lançamentos de 2018, já tendo alcançado R\$ 393,7 milhões somente no 1T19. Esse volume de lançamentos contempla, em ordem cronológica, os produtos [i] Le Jardin Ibirapuera, um projeto de pequeno porte e de torre única em Moema, a poucas quadras da sede administrativa da EZTEC, com 22 unidades e um VGV de R\$71,6 milhões; [ii] Vértiz Clube Home Vila Mascote, uma aquisição de 2013 na Vila Mascote que foi o destaque de vendas do trimestre, tendo vendido 68% de suas 168 unidades, para um VGV de R\$98,6 milhões; e [iii] Fit Casa Rio Bonito, o segundo da linha Fit Casa, onde há tanto unidades voltadas para o Minha Casa Minha Vida quanto unidades voltadas para o SBPE, e que também apresentou forte tração de vendas, tendo vendido mais de metade de suas 560 unidades (embora parte tenha se dado já no 2T19), para um VGV de R\$141,6 milhões – cabe mencionar que este lançamento toma uma fatia relativamente pequena de um terreno extenso, próximo à Represa de Guarapiranga, que, na sua integralidade, será capaz de abarcar um condomínio-clubes volumoso, aos moldes de mega-projetos como o Cidade Maia e o Jardins do Brasil. O próprio Jardins do Brasil contribuiu para o volume lançado no trimestre, uma vez que a EZTEC adquiriu um incremento de participação no projeto de 30%, correspondendo a um ganho de R\$81,9 milhões em termos de estoque pronto e recebíveis performados – vale citar que essa aquisição de 30% contempla também o terreno referente a sexta fase do Jardins do Brasil, ainda por ser lançada, representando R\$102,6 milhões adicionados ao seu banco de terrenos.

No saldo agregado daquilo que já foi lançado neste início de ciclo – cujo início fica demarcado pela rápida sucessão de lançamentos do 4T18 –, resta clara a percepção de que há profundidade de demanda para absorver uma escalada operacional pujante. Uma amostra dessa capacidade de absorção é que 4 dos 7 lançamentos dos últimos dois trimestres já superaram a marca de 50% de unidades vendidas. A tração observada na demanda é elevada por uma série de motivos, como [i] o represamento da demanda por novos lançamentos, decorrente da escassez de novos produtos no mercado paulista ao longo dos anos da crise. Mesmo que houvesse na crise uma oferta abundante de estoque pronto, este envolve o pagamento de uma entrada expressiva no ato da compra que, por sua vez, exige uma poupança acumulada que não existe para uma faixa representativa da clientela potencial – novos lançamentos, em contrapartida, exigem somente um sinal no primeiro momento, permitindo um parcelamento da entrada ao longo dos anos de construção. Dada esta fração menos explorada da demanda, os lançamentos deste primeiro momento do novo ciclo operacional conseguem converter uma forte velocidade de vendas desde a largada.

Já neste primeiro momento, a demanda também é encorpada [ii] pelo ingresso de investidores, reagindo à trajetória de quedas do juro e à percepção de espaço para crescimento de preços. O perfil deste grupo de compradores é emblemático da tradição patrimonialista do pequeno investidor brasileiro: é, no exemplo mais característico, o indivíduo de média-alta a alta renda que carregava alguma reserva relevante sendo remunerada a CDI, mas que perdeu sua atratividade relativa diante da queda nas taxas de juros, e que portanto busca aportar seus investimentos em um patrimônio físico. Este tipo de investidor faz poucas aquisições ao longo da vida e vislumbra render seu patrimônio via aluguel; não deve ser confundido com o *flipper*, que tende a comprar múltiplas unidades em sucessão, especulando em uma expectativa de inflação de preço que o permitiria revender com ganho. Este último grupo não tem sido representativo desde o princípio da crise e, ainda, tende a ser espremido pela vigência recente da lei dos distratos, que o expõe a um risco efetivo de perda maior na eventualidade de um revés da trajetória de preços.

Especificamente em referência ao caso paulistano, há ainda uma alastramento da demanda decorrente [iii] do novo Plano Diretor da cidade, que viabiliza incorporações voltadas para o crescente segmento denominado *smart-living* – que consiste de produtos de metragem relativamente contida, mas inseridos em bairros nobres da cidade. Efetivamente, não é propriamente novidade que haja um amplo interesse por se morar em bairros tidos como nobres, mas o Plano Diretor antigo direcionava a incorporação para projetos com unidades grandes, que marginalizavam uma quantidade importante de clientes em potencial. Unidades de

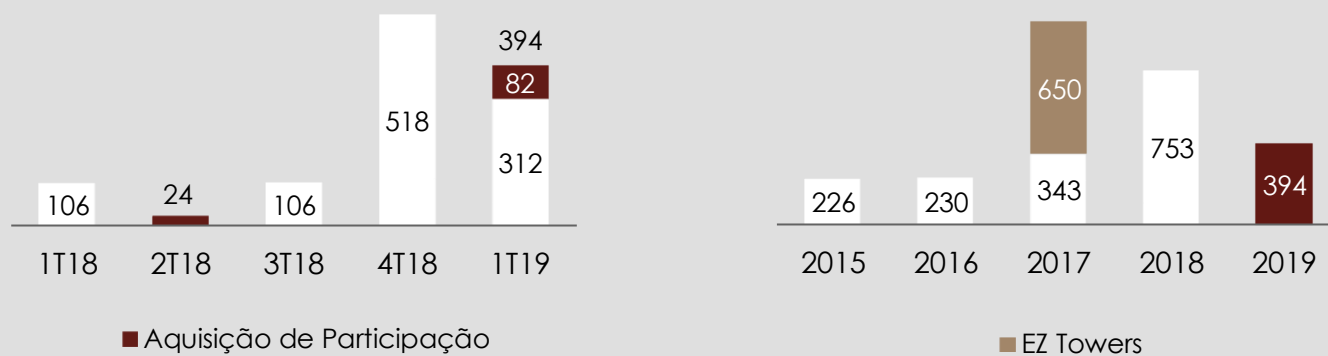
grande porte em regiões relativamente caras restringem a possibilidade de compra a famílias de alta renda, que é um segmento relativamente estreito da demanda paulistana. Portanto, visando um adensamento populacional nos ditos "eixos" da cidade, esta nova configuração regulatória flexibiliza a quantidade máxima de unidades que podem ser incorporadas em relação ao tamanho total do terreno, permitindo empreendimentos com um maior número de unidades e de menor metragem. Adicionalmente, em uma série de casos, permite ainda um aumento no tamanho efetivo do projeto – mensurado pelo coeficiente de aproveitamento entre a área vendável da incorporação e o tamanho do terreno –, expandindo ainda mais o acesso a estas regiões.

Em síntese, na esteira dessas alterações regulatórias, o incorporador é capaz de adensar a oferta de unidades para dado terreno, o que, por sua vez, viabiliza o acesso à compra para uma demografia que até então permanecia no aluguel: uma demografia com um recorte de idade mais jovem, comumente solteira, e que valoriza morar perto do trabalho. O ingresso deste segmento representa, fundamentalmente, uma expansão da base da demanda, que responde pela forte performance de venda em projetos como o Z.Cotovia e Z.Pinheiros, para se ater a exemplos passados – muito embora casos como esses permeiem o *pipeline* futuro.

Em um contexto em que a demanda por lançamentos tem protagonizado um ganho de otimismo por parte dos incorporadores e do mercado, é importante enfatizar que a EZTEC tem uma disponibilidade de oferta capaz de corresponder, assegurada pelo seu *pipeline* amplamente desobstruído, que já conta com mais VGV aprovado do que o teto do seu *guidance* – são R\$ 1,3 bilhão em projetos já aprovados. De toda forma, cabe insistir na aderência ao *guidance*: os plantões de lançamento de hoje terão de ser os canteiros de obra de amanhã, e essa operacionalização traz seus desafios em um contexto de escalada muito acentuada – é inerente ao DNA da Companhia a aversão a movimentos bruscos, o que lhe confere a segurança da manutenção do controle e da eficiência que, historicamente, se traduziram em rentabilidade.

VGV Lançado  
% EZTEC (R\$ MM)

Lançamentos Acum.  
% EZTEC (R\$ MM)





### Le Jardin Ibirapuera

(Moema)

**Localização:** São Paulo/SP

**Segmento:** Residencial

**Padrão:** Alto

**VGZ EZTEC:** R\$71,6 MM

**Unidades:** 22

**Landbank:** Indianópolis

### Vértiz Club Home Vila Mascote

(Vila Mascote)

**Localização:** São Paulo/SP

**Segmento:** Residencial

**Padrão:** Médio

**VGZ EZTEC:** R\$98,6 MM

**Unidades:** 168

**Landbank:** Alba



### Fit Casa Rio Bonito

(Socorro)

**Localização:** São Paulo/SP

**Segmento:** Residencial

**Padrão:** Econômico/Médio

**VGZ EZTEC :** R\$141,6 MM

**Unidades:** 560

**Landbank:** Rio Bonito

Aquisição de  
participação no  
projeto Jardins do  
Brasil

R\$82 MM



## Vendas e Distratos

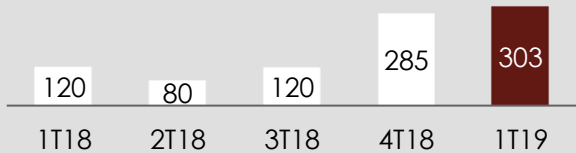
Sob o ponto de vista operacional, a EZTEC apresentou no 1T19 vendas líquidas superiores às do trimestre anterior, finalizando o quarto trimestre do ano com R\$303 milhões vendidos. Esta performance operacional pode ser decomposta entre vendas brutas de R\$323 milhões (com avanço de 4,5% em relação ao trimestre anterior), na esteira de lançamentos com boa velocidade de vendas e consistência na venda de estoque; e distratos de R\$20 milhões (com queda de 17%). Essa performance líquida implica na primeira superação da marca de R\$300 milhões desde o segundo trimestre de 2013. Ainda, implica em um crescimento de 9% em relação às vendas líquidas do trimestre anterior, que havia contado com a contribuição de 4 lançamentos. Este marco é acentuado por se tratar do primeiro trimestre do ano, que tende a ser ciclicamente onerado pelas festividades típicas da época.

Em relação aos distratos, cabe destacar que cancelamentos têm apresentado consistente trajetória de declínio desde a metade de 2017. Essa tendência é fundamentada na ausência de entregas relevantes no período, tendo em vista a comprovada correlação entre entregas e cancelamentos. Na ausência de entregas, alguma resiliência desta linha é residual da safra de entregas de 2017, essencialmente decorrente dos cancelamentos que eclodem por via judicial (e não acordada), que têm um prazo de maturação mais alongado, enquanto aguardam liminar para efetivar o distrato. Por mais que contabilmente estes distratos onerem a receita líquida e a margem bruta, já contam com depósito judicial correspondente, implicando em um impacto de caixa já digerido. Ainda assim, são poucas dezenas de unidades ainda tramitando judicialmente, sugerindo espaço para retração continuada dessa linha. O principal núcleo de distratos, ainda que mais tímido, foi a região de Guarulhos, responsável por aproximadamente 39% dos cancelamentos do período, ainda reflexo da entrega do empreendimento em 2017.

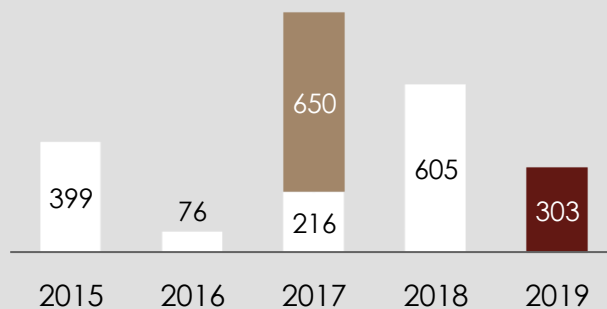
Para além dos lançamentos, que, em análise geral, apresentaram uma performance inequivocamente positiva, cabe destrinchar o contexto da venda de estoque pronto. De antemão, cabe pontuar que R\$4,6 milhões das vendas de estoque pronto reconhecidas no trimestre são decorrentes do impacto da aquisição no Jardins do Brasil, que adicionou 30% pontos percentuais na participação sobre suas vendas do mês de março. Fundamentalmente, houve uma manutenção da VSO de unidades de estoque pronto vendidas nos últimos trimestre, o que por só é sinal de êxito. Isso porque, primeiramente, as vendas de estoque do primeiro trimestre do ano são tradicionalmente mais vagarosas que a dos demais, em uma sazonalidade característica do setor. Ainda mais, essa consistência de vendas se dá em um contexto em que a mobilização comercial da Companhia se divide em dois *fronts*: a digestão do estoque pronto e os plantões de lançamento. A capacidade de conciliar a tração dos projetos lançados (que naturalmente atrai a atenção dos corretores) com a perenidade na liquidação do estoque demonstra, em última instância, a destreza de sua gerência comercial – essencial para que a atual escalada de lançamentos não represente acúmulo de estoque.

A digestão do estoque pronto na RMSP se dá por estratégia comercial de *boots on the ground*. Em um contexto em que as zonas norte e leste da Cidade de São Paulo ainda têm preços pressionados, o apelo pelo fluxo migratório de São Paulo para a região metropolitana é escasso. A alternativa – que tem rendido êxito surpreendente – é a procura do cliente local destas próprias regiões, mesmo que de cidades fragilizadas pela crise. É necessária a mobilização proativa de grandes contingentes de corretores para conseguir identificar os bolsões de riqueza e capturar indivíduos com emprego e renda preservados. Uma vez estimulados por estes corretores – em parte originários destas próprias regiões –, os clientes têm demonstrado boa predisposição a se interessar por estes projetos, que têm qualidade expoente em suas respectivas cidades. Essa percepção pode ser delineada por um estudo comercial realizado nos estandes do Cidade Maia e do Jardins do Brasil que levantou, dentre diversas opções, o fator que motivara a visita destes clientes ao empreendimento: a opção com destaque mais evidente foi a de “oportunidade”, sugerindo que o cliente local percebe que se tratam de projetos com qualidade eminente, e cujos preços ainda refletem a realidade da crise dos últimos anos.

Vendas Líquidas  
% EZTEC (R\$ MM)

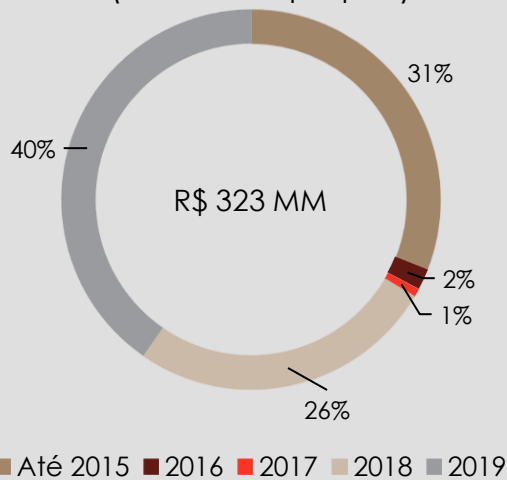


Vendas Líquidas Acumuladas  
% EZTEC (R\$ MM)

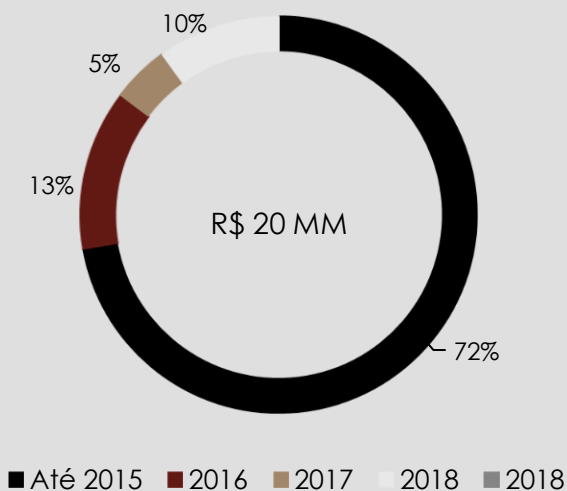


Dados Gerenciais – 1T19

Vendas Brutas por Ano de Lançamento  
(% do VGV próprio)

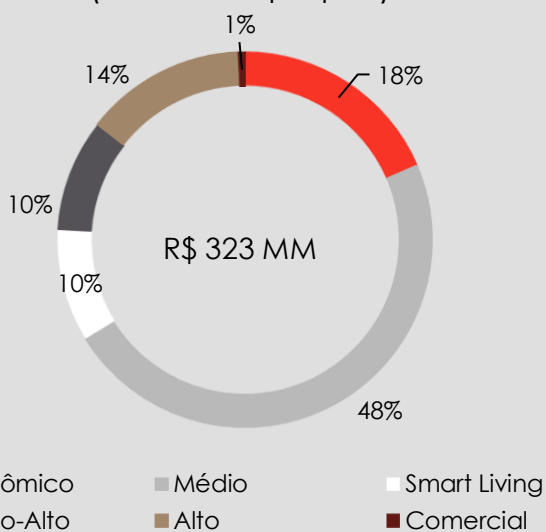


Distratos por Ano de Lançamento  
(% do VGV próprio)

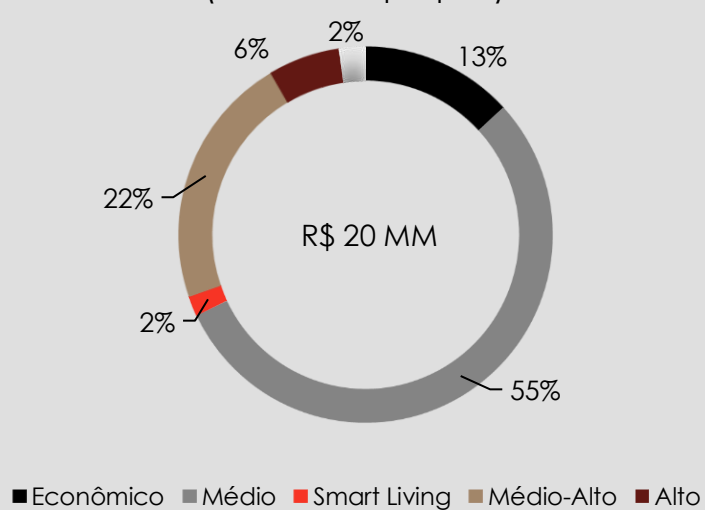


Dados Gerenciais – 1T19

Vendas Brutas por Padrão  
(% do VGV próprio)



Distratos por Padrão  
(% do VGV próprio)

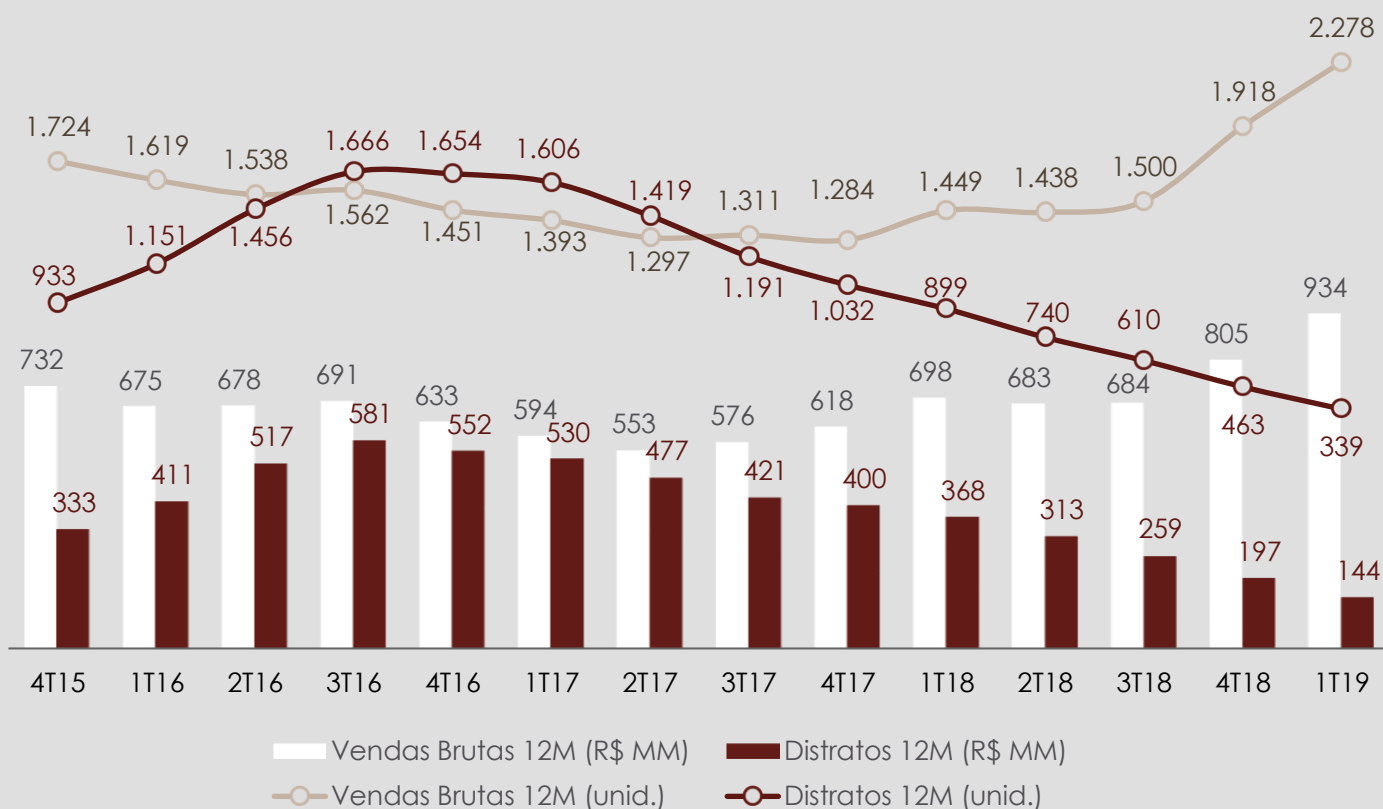


Segue abaixo o cálculo VSO (Vendas Sobre Oferta), índice ponderado pela participação da EZTEC em seus projetos:

VENDA SOBRE OFERTA (VSO)	1T19	1T18
+ Estoque Inicial (m²)	202.834	197.868
+ Lançamentos no período (m²)	53.021	7.701
<b>= Estoque + Lançamento (m²)</b>	<b>255.854</b>	<b>205.569</b>
- Vendas Contratadas no período (m²)	42.532	13.250
Vendas Brutas no período (m²)	45.686	25.333
Distratos no período (m²)	-3.154	-12.083
<b>= Estoque Final (m²)</b>	<b>213.322</b>	<b>192.320</b>
VSO Líquida (%)	16,6%	6,4%
VSO Bruta(%)	17,9%	12,3%

Orientada à transparência e dando continuidade às informações prestadas nos últimos trimestres, podem ser observadas no gráfico abaixo, as vendas brutas e os distratos acumulados em 12 meses, onde observa-se distratos com tendência consistente de declínio desde o 3T16, frente a escalada nas vendas de lançamentos, sinalizando assim uma melhora consistente nas vendas líquidas.

Vendas e Distratos Acumulados - 12 meses (R\$ MM)

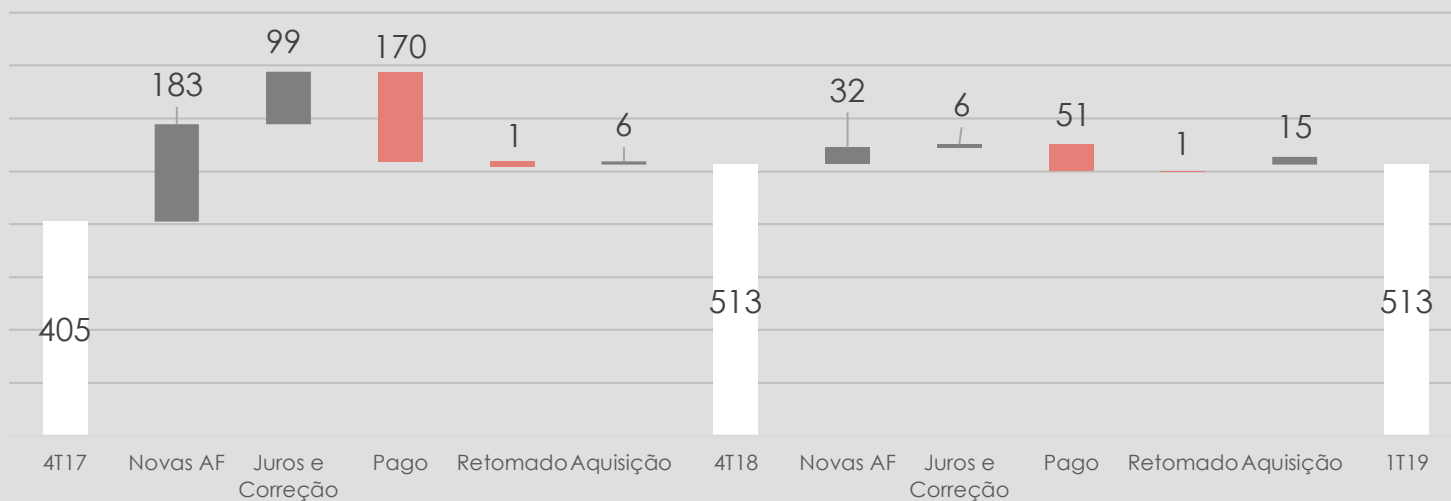


## Financiamento

Uma vez concluída a construção de um projeto, há dois destinos possíveis para o financiamento do saldo devedor remanescente de seus clientes: o financiamento por via bancária (repasso) e o financiamento por parte da própria incorporadora diretamente para seus clientes (alienação fiduciária). O financiamento direto já é uma prática para a EZTEC desde a sua origem – o que à sua época era a premissa, em um período anterior à instituição de um marco regulatório que conferisse a segurança necessária para que bancos comerciais assumissem esse financiamento. Já na última década, a parte preponderante deste financiamento coube aos bancos, por mais que a estratégia da Companhia de manutenção de caixa líquido conferisse a ela espaço para uma participação ainda representativa. A partir de 2015, no entanto, com o alastramento da crise imobiliária coibindo a disponibilidade dos bancos, a EZTEC esteve na dianteira do financiamento de seus clientes, abarcando particularmente aqueles que, mesmo com poder aquisitivo, não se enquadravam nas já mais restritivas formalidades inerentes à aprovação de crédito dos bancos – caso comum, por exemplo, entre profissionais liberais e microempresários. Ao fim do 1T19, a carteira derivada destas alienações fiduciárias representa R\$513 milhões – contemplando também a participação da EZTEC em empreendimentos compartilhados com parceiras – com novos financiamentos sujeitos à taxa de 10%+IGP-DI.

Nos últimos anos, o patamar de unidades na carteira evoluiu vigorosamente, passando de 1.652 ao fim de 2017, 1.914 em 2018 e 1.963 ao fim de março. Atualmente, para as unidades de estoque pronto vendidas, a incidência de clientes que optam pelo financiamento direto está em uma retração gradativa, hoje estando marginalmente inferior a incidência dos que se encaminham para o repasse bancário. Na medida em que os bancos paulatinamente retomam seu protagonismo natural no financiamento imobiliário, é de se esperar que a carteira de alienação fiduciária perca expressividade. Neste sentido, não fosse o impacto da recente aquisição de participação no Jardins do Brasil, onde há um saldo alienado expressivo, esta carteira já teria reportado a sua primeira redução substantiva no volume financiado, abaixo do marco de R\$500 milhões.

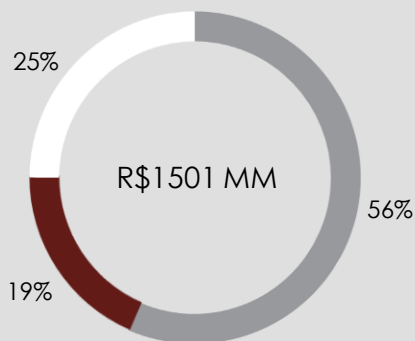
### Evolução da Carteira de Recebíveis Diretos (R\$MM)



## Unidades em Estoque

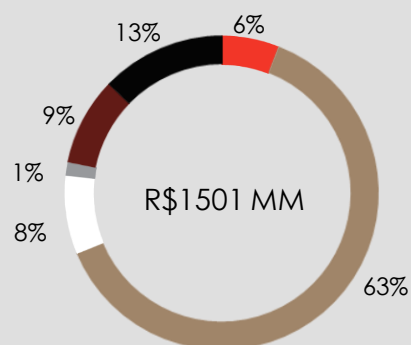
Ao final do 1T19, o estoque da Companhia totalizava R\$1,5 bilhão dividido em [i] R\$848 milhões de imóveis performados, sendo menos de 10% localizadas na cidade de São Paulo, havendo concentração em Guarulhos (Cidade Maia) e Osasco (Jardins do Brasil); [ii] R\$279 milhões de imóveis em construção, e [iii] R\$374 milhões de imóveis em lançamento.

Estoque por Status de Obra  
(%EZTEC)



■ Performado ■ Em Obras ■ Lançamento

Estoque por Padrão  
(%EZTEC)



■ Econômico ■ Médio ■ Smart Living  
■ Médio-Alto ■ Alto ■ Comercial

Empreendimento	Data Lançamento	Total Unidades Lançadas	% Vendido (Unid.)	Estoque (Unid.)	% EZTEC	Estoque Unidades (R\$) % EZ	Estoque Vagas e Outros (R\$) % EZ
<b>Performado</b>							
Bell'Acqua	abr/08	152	99%	1	100%	453	0
Supéria Paraíso	ago/09	160	100%	0	100%	0	322
Capital Corporate Office	mai/09	450	100%	0	100%	0	405
Massimo Residence	mar/10	108	100%	0	50%	0	32
Quality House Jd. Prudência	nov /09	166	100%	0	100%	0	97
Supéria Moema	mar/09	153	100%	0	100%	0	193
Up Home	abr/10	156	100%	0	100%	0	55
Sky	jun/10	314	100%	0	90%	0	33
Royale Prestige	out/10	240	100%	0	80%	0	89
NeoCorporate Offices	jan/11	297	92%	24	100%	17.046	3.170
Trend Paulista Offices	fev /11	252	100%	1	100%	538	1.877
Up Home Jd. Prudência	fev /11	156	100%	0	100%	0	37
Royale Tresor	mar/11	240	100%	0	80%	0	14
Still Vila Mascote	jun/11	150	99%	1	50%	359	110
Chateau Monet	jun/11	163	100%	0	100%	0	161
Supéria Pinheiros	jun/11	108	100%	0	100%	0	248
Sophis Santana	set/11	50	98%	1	100%	2.211	0
Up Home Vila Carrão	dez/11	156	99%	1	100%	569	0
Gran Village São Bernardo	dez/11	474	99%	3	100%	1.035	0
Vidabella 6 a 10	dez/11	480	100%	1	60%	101	0
Neo Offices	fev /12	96	98%	2	100%	639	97
Bosque Ventura	mar/12	450	96%	19	85%	6.352	188
Massimo Nov a Saúde	jun/12	108	99%	1	100%	535	0
In Design	jun/12	422	91%	38	100%	5.352	1.000
The View Nov a Atlântica	jul/12	200	100%	0	100%	0	74
Green Work	jul/12	378	96%	15	100%	5.395	2.544
Prime House São Bernardo	set/12	508	100%	1	100%	308	0
Parque Ventura	out/12	508	86%	69	85%	22.353	117
Jardins do Brasil - Amazônia	out/12	324	91%	30	76%	21.915	35
Jardins do Brasil - Abrolhos	out/12	498	97%	16	76%	5.508	0
Brasilião	nov /12	162	100%	0	90%	0	75
Premiatio Sacomã	fev /13	138	100%	0	100%	0	258
EZ Mark	mai/13	323	57%	139	100%	105.927	6.119
Centro Empresarial Jardins do Brasil	jun/13	848	65%	295	76%	45.692	1.450
Jardins do Brasil - Mantiqueira	jun/13	498	95%	27	76%	8.818	21
Massimo Vila Mascote	set/13	162	100%	0	100%	0	37
Quality House Ana Costa	set/13	238	92%	18	100%	9.114	124
Cidade Maia - Alameda	dez/13	448	76%	109	100%	28.283	184
Cidade Maia - Praça	dez/13	451	59%	185	100%	88.327	1.362
Cidade Maia - Jardim	dez/13	280	46%	150	100%	92.456	1.104
Cidade Maia - Botânica	mar/14	566	49%	290	100%	134.881	1.251
Magnífico Mooca	mai/14	162	89%	18	50%	5.682	202
San Felipe - Giardino	jun/14	104	83%	18	100%	15.124	138
San Felipe - Palazzo	jun/14	48	69%	15	100%	13.633	92
Legítimo Santana	dez/14	70	99%	1	100%	656	138
Cidade Maia - Reserva	mar/14	224	59%	92	100%	74.155	405
Le Premier Flat Campos do Jordão	jul/14	108	78%	24	100%	23.013	92
Prime House Parque Bussocaba	out/14	568	79%	121	65%	20.951	0
Massimo Vila Carrão	abr/15	66	68%	21	100%	13.922	97
Splendor Ipiranga	fev /15	44	89%	5	100%	7.625	110
Jardins do Brasil - Atlântica	jun/15	386	77%	89	76%	44.250	547
<b>Sub-Total Performado</b>		<b>13.811</b>		<b>1.841</b>		<b>823.177</b>	<b>24.703</b>
<b>Em Construção</b>							
Le Premier Moema	mar/16	38	74%	10	50%	14.850	46
Splendor Brooklin	mai/16	42	55%	19	100%	41.348	83
Up Home Vila Mascote	out/16	129	29%	92	100%	38.099	166
Legítimo Vila Romana	abr/17	54	80%	11	100%	10.759	124
In Design Liberdade	ago/17	114	47%	60	100%	32.079	553
Verace Brooklin	out/17	48	79%	10	100%	17.085	294
Clima São Francisco	nov /17	106	77%	24	100%	14.230	5.281
Z.Cotovia	mar/18	199	89%	22	100%	16.343	0
Fit Casa Brás	out/18	979	31%	672	70%	88.055	0
<b>Sub-Total em Obras</b>		<b>1.709</b>		<b>920</b>		<b>272.849</b>	<b>6.910</b>
<b>Lançamentos</b>							
Vertiz Tatuapé	set/18	200	78%	44	100%	20.457	363
Diogo Ibirapuera	out/18	136	88%	17	100%	20.806	0
Sky House	out/18	115	23%	88	100%	50.887	60
Z.Pinheiros	dez/18	386	41%	227	100%	102.278	2.000
Le Jardim Ibirapuera	jan/19	22	23%	17	100%	54.008	60
Vertiz Vila Mascote	jan/19	168	68%	53	100%	28.365	420
Fit Casa Rio Bonito	mar/19	560	34%	367	100%	93.549	280
<b>Sub-Total Lançamentos</b>		<b>1.587</b>		<b>813</b>		<b>370.351</b>	<b>3.183</b>
<b>Total</b>		<b>17.107</b>		<b>3.574</b>		<b>1.466.377</b>	<b>34.433</b>

## GUIDANCE

---

No dia 06 de dezembro de 2018, a EZTEC divulgou guidance de lançamentos para o ano de 2019, comprometendo-se com lançamentos entre R\$1 bilhão e R\$1,5 bilhão de VGV de lançamento, que, em seu ponto médio, representa crescimento de 66% em relação ao montante lançado em 2018.

A confiança no cumprimento do *guidance* de lançamentos provém de um *landbank* de R\$6,1 bilhões em VGV potencial – disposto majoritariamente na cidade de São Paulo, mas também com propriedades na região metropolitana, nos mais diversos segmentos de renda – permitindo à Companhia escolher os lançamentos a serem realizados de forma organizada e cuidadosa, buscando lançar seus projetos no cronograma mais adequado em relação a velocidade de vendas e rentabilidade futura.

Durante o primeiro trimestre do ano, a Companhia lançou [i] em 10 de janeiro de 2019 o Le Jardin Ibirapuera, com VGV de R\$71,6 milhões, um empreendimento de alto padrão que encontra-se de 25% vendido; [ii] em 31 de janeiro o Vértiz Clube Home Vila Mascote, com VGV de R\$98,6 milhões, um empreendimento de médio padrão que encontra-se 69% vendido; e [iii] em 26 de março o Fit Casa Rio Bonito, com VGV de R\$141,6 milhões, um empreendimento parte enquadrado no Minha Casa Minha Vida, parte de média renda, que encontra-se 35% vendido (percentuais de venda dos empreendimentos calculados com base na metragem vendida até 31/03/2019). Ainda mais, formalizou a aquisição de percentual adicional na sexta fase do projeto Jardins do Brasil, correspondente a R\$81,9 milhões em VGV. Assim, a EZTEC acumula R\$393,7 milhões em VGV lançados até a data desta divulgação, tendo cumprido com 31% do ponto médio do *guidance* emitido.

## MERCADOS DE CAPITAIS

---

### Composição Acionária

Listada no segmento do Novo Mercado de governança corporativa sob o código EZTC3, a EZTEC possuía, em 31 de março de 2019, 165.001.783 ações ordinárias e um *free float* de 34,3%, que corresponde a 56.542.814 ações.

Como fato subsequente, foi aprovada na Assembleia Geral Extraordinária realizada no dia 26 de abril de 2019 a capitalização da companhia a partir das reservas de lucro, no montante de R\$553.542.431, com emissão de 34.998.217 novas ações e, portanto, alcançando as 200.000.000 ações ordinárias até então permitidas pelo estatuto da companhia. Nesta mesma assembleia, foi aprovada uma alteração de estatuto em que este limite é elevado para 300.000.000 ações – além de outras alterações que visam a conformidade com o mais recente regulamento do segmento de listagem do Novo Mercado.

## 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>1T19</b>	<b>4T18</b>
Contabilidade - Controladora	1.735.198	1.870.745
(+) Caixa e Aplicações Financeiras	427.605	494.474
(-) Dívida Bruta	(75.616)	(91.338)
(-) Dividendos a Pagar	(23.166)	(23.166)
(+) Recebíveis Não Performados	504.601	336.137
(+) Recebíveis Performados	525.704	556.071
(-) Obrigações de Construção	(340.698)	(235.897)
(+) Terrenos em Estoque	740.069	868.028
(-) Terrenos / Aquisição de Cotas a Pagar	(53.654)	(55.874)
(+) Ajuste a Valor Presente (AVP) - Realizado	10.189	7.420
(+) Ajuste a Valor Presente (AVP) - Não-Realizado	20.164	14.890
<b>Estoque Gerencial</b>	<b>1.501.173</b>	<b>1.421.458</b>
(+) Estoque Pronto	847.880	869.195
(+) Estoque em Construção / Lançamento	653.293	552.263
<b>Eventos Subsequentes de Lançamentos e Vendas</b>	<b>54.913</b>	<b>(146.830)</b>
(+) Vendas em Cláusula Suspensiva	64.721	84.941
(-) Reconciliação das Vendas em Cláusula Suspensiva	(115.931)	(231.771)
(+) Terrenos não lançados e em construção	106.123	-
<b>Ativo Líquido Compartilhado</b>	<b>271.098</b>	<b>180.904</b>
<b>Ativo Líquido Ajustado Total</b>	<b>3.562.382</b>	<b>3.326.277</b>
Total de Ações em 31/03/2019	165.002	165.002
<b>Valor por ação estimado no Ativo Líquido Ajustado</b>	<b>21,59</b>	<b>20,16</b>

\* O terreno em construção não lançado refere-se ao empreendimento Parque da Cidade que, embora não lançado, já possui construção em andamento. O valor refere-se a custo de terreno mais obra já contabilizado.

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\$6,1 bilhões que estes terrenos podem gerar. Os lançamentos sob cláusula suspensiva por definição não são levadas em consideração contabilmente. Portanto, ao considerar as vendas referentes a estes empreendimentos, se fazem necessárias as devidas contrapartidas contábeis: remoção do custo do estoque de terrenos (Imóveis a Comercializar) e a inclusão dos custos da obra (Obrigações de Construção).

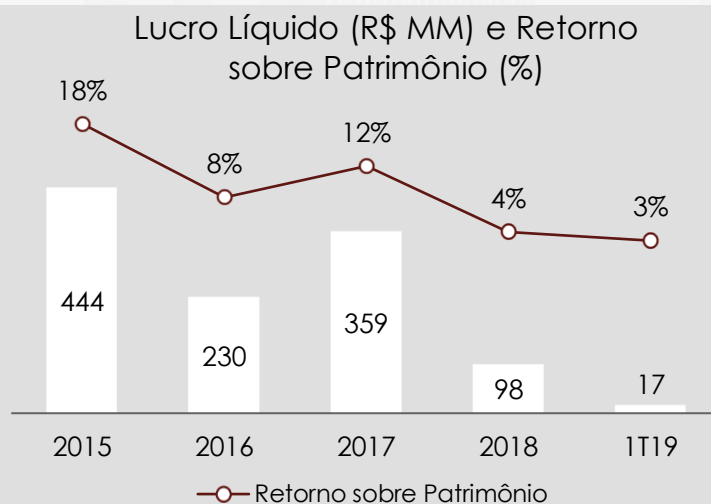
## Retorno sobre Patrimônio Líquido

Vale mencionar que a EZTEC, desde a sua abertura de capital em junho de 2007 até dezembro de 2018, obteve lucro líquido de R\$3,4 bilhões, com distribuição de dividendos de R\$1,5 bilhão, proporcionando um retorno sobre patrimônio médio no período de 15,2%.

Os resultados obtidos em 11 anos de capital aberto são fruto de um ciclo de crescimento operacional dos anos de 2007 a 2014 e, a retração da atividade econômica de 2015 a 2017.

No ano de 2018, reiniciamos um ciclo operacional privilegiando o incremento de lançamentos, buscando devolver o patamar operacional que atingimos nos anos de crescimento econômico. Do ponto de vista operacional, incrementamos em 200% os lançamentos em 2018 em relação a 2017, e estamos com proposta de mais um incremento de 100% em 2019, como indicado pelo bordo superior do guidance de lançamentos emitido ao fim de 2018.

O resultado do incremento operacional será percebido nos próximos anos através do reconhecimento contábil das receitas auferidas, provocando o reconhecimento de um volume de lucro líquido melhor condizente com a estrutura de capital da Companhia.





Contate RI:

A. Emilio C. Fugazza

Hugo G. B. Soares

Matheus C. P. Tubarão

[ri@eztec.com.br](mailto:ri@eztec.com.br)

Tel.: (55) (11) 5056-8313



Índice Brasil 100 **IBRX 100**

Índice Brasil Amplo BM&FBOVESPA **IBRA**

Índice Small Cap **SMLL**

Índice de Ações com Tag Along Diferenciada **ITAG**

Índice de Ações com Governança Corporativa Diferenciada **IGC**

Índice de Governança Corporativa Trade **IGCT**

Índice do Setor Industrial **INDX**

Índice Imobiliário **IMOB**

Índice Dividendos BM&FBOVESPA **IDIV**

## ANEXO I: FLUXO DE CAIXA CONSOLIDADO

### Demonstração de Fluxo de Caixa Consolidado

Períodos findos em 31.março

1T19

Valores expressos em milhares de reais - R\$

<b>Lucro Líquido</b>	17.399
<b>Ajustes para Reconciliar o Lucro Líquido com o Caixa Gerado pelas Atividades Operacionais:</b>	4.644
Ajuste a Valor Presente Líquido dos Impostos	2.770
Variação Monetária e juros, líquidos	(11.133)
Provisão para Créditos de Liquidação Dúvidosa	-
Depreciações e Amortizações de Mais Valia	1.461
Equiv alência Patrimonial	(8.296)
Provisão para Contingências	-
Imposto de renda e contribuição social - correntes e com recolhimento diferidos	2.443
Baixa de Imobilizado	-
<b>(Aumento) Redução dos Ativos Operacionais:</b>	(10.448)
Contas a Receber de Clientes	(22.736)
Imóveis a Comercializar	10.700
Despesas Antecipadas	-
Demais Ativos	1.588
<b>Aumento (Redução) dos Passivos Operacionais:</b>	15.471
Adiantamento de Clientes	(2.079)
Juros Pagos	(1.821)
Dividendos recebidos de controlada	18.098
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(3.304)
Fornecedores	6.176
Outros Passivos	(1.599)
<b>Caixa Gerado (Aplicado) nas Atividades Operacionais</b>	9.667
<b>Fluxo de Caixa das Atividades de Investimentos:</b>	2.311
Aplicações Financeiras	(68.101)
Resgate de títulos financeiros	139.919
Aquisição de Investimentos	-
Aquisição de Bens do Imobilizado	(53)
<b>Caixa Aplicado nas Atividades de Investimentos</b>	2.311
<b>Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamentos:</b>	(14.292)
Partes relacionadas	656
Dividendos Pagos	-
Captação de Empréstimos e Financiamentos	6.271
Efeito de participação de acionistas não controladores nas controladas	731
Amortização de Empréstimos e Financiamentos	(21.950)
<b>Caixa Gerado pelas nas Atividades de Financiamentos</b>	(14.292)
<b>Aumento (Redução) do Saldo de Caixa e Equivalentes de Caixa</b>	(2.314)
<b>Caixa e Equivalentes de Caixa no Início do Exercício</b>	29.357
<b>Caixa e Equivalentes de Caixa no Fim do Exercício</b>	27.043

## ANEXO II: EVOLUÇÃO FINANCEIRA DO CUSTO

Empreendimento	03/2018	06/2018	09/2018	12/2018	03/2019
<b>2011</b>					
NeoCorporate Offices	100%	100%	100%	100%	100%
Up Home Jd. Prudência	100%	100%	100%	100%	100%
Trend Paulista Offices	100%	100%	100%	100%	100%
Quality House Sacomã	100%	100%	100%	100%	100%
Royale Tresor	100%	100%	100%	100%	100%
Supéria Pinheiros	100%	100%	100%	100%	100%
Chateau Monet	100%	100%	100%	100%	100%
Still Vila Mascote	100%	100%	100%	100%	100%
Sophis Santana	100%	100%	100%	100%	100%
Royale Merit	100%	100%	100%	100%	100%
Vidabella 6 a 10	100%	100%	100%	100%	100%
Up Home Vila Carrão	100%	100%	100%	100%	100%
Viv art Tremembé	100%	100%	100%	100%	100%
Gran Village São Bernardo	100%	100%	100%	100%	100%
<b>2012</b>					
Neo Offices	100%	100%	100%	100%	100%
Bosque Ventura	100%	100%	100%	100%	100%
Terraço do Horto	100%	100%	100%	100%	100%
Massimo Nova Saúde	100%	100%	100%	100%	100%
In Design	100%	100%	100%	100%	100%
The View	100%	100%	100%	100%	100%
Green Work	100%	100%	100%	100%	100%
Up Home Santana	100%	100%	100%	100%	100%
Chácara Cantareira	100%	100%	100%	100%	100%
Prime House São Bernardo	100%	100%	100%	100%	100%
Parque Ventura	100%	100%	100%	100%	100%
Jardins do Brasil - Abrohos	100%	100%	100%	100%	100%
Jardins do Brasil - Amazônia	100%	100%	100%	100%	100%
Brasiliano	100%	100%	100%	100%	100%
Dez Cantareira	100%	100%	100%	100%	100%
<b>2013</b>					
Le Premier Paraíso	100%	100%	100%	100%	100%
Premiatto Sacomã	100%	100%	100%	100%	100%
Splendor Vila Mariana	100%	100%	100%	100%	100%
EZ Mark	100%	100%	100%	100%	100%
Jardins do Brasil - Mantiqueira	100%	100%	100%	100%	100%
Jardins do Brasil - Centro Empresarial	100%	100%	100%	100%	100%
Massimo Vila Mascote	100%	100%	100%	100%	100%
Quality House Ana Costa	100%	100%	100%	100%	100%
Cidade Maia - Alameda	100%	100%	100%	100%	100%
Cidade Maia - Jardim	100%	100%	100%	100%	100%
Cidade Maia - Praça	100%	100%	100%	100%	100%
<b>2014</b>					
Cidade Maia - Botânica	100%	100%	100%	100%	100%
Cidade Maia - Reserva	100%	100%	100%	100%	100%
Magnífico Mooca	100%	100%	100%	100%	100%
San Felipe - Palazzo	100%	100%	100%	100%	100%
San Felipe - Giardino	100%	100%	100%	100%	100%
Prime House Bussocaba	100%	100%	100%	100%	100%
Le Premier Flat Campos do Jordão	100%	100%	100%	100%	100%
Legittimo Santana	100%	100%	100%	100%	100%
<b>2015</b>					
Splendor Ipiranga	87%	100%	100%	100%	100%
Massimo Vila Carrão	100%	100%	100%	100%	100%
Jardins do Brasil - Atlântica	81%	86%	100%	100%	100%
<b>2016</b>					
Le Premier Moema	63%	69%	74%	81%	86%
Splendor Brooklin	56%	63%	68%	74%	80%
Up Home Vila Mascote	40%	49%	59%	67%	75%
<b>2017</b>					
Legittimo Vila Romana	48%	52%	61%	67%	72%
In Design Liberdade	37%	37%	44%	48%	55%
Verace Brooklin	44%	44%	50%	53%	57%
Clima São Francisco	27%	28%	30%	34%	40%
<b>2018</b>					
Z.Cotovia	33%	34%	36%	41%	45%
Vértiz Tatuapé	0%	0%	34%	34%	38%
Diogo & ID Ibirapuera	0%	0%	0%	45%	48%
Sky House	0%	0%	0%	0%	39%
Fit Casa Brás	0%	0%	0%	0%	25%
Z. Pinheiros	0%	0%	0%	0%	40%
<b>2019</b>					
Vértiz Vila Mascote	0%	0%	0%	0%	29%

# ANEXO III: RECEITA POR EMPREENDIMENTO

Empreendimento	Data Lançamento	Data Entrega Contratual	% EZTEC	% Vendido (Unid.)	Receita Acumulada <sup>1</sup>
<b>2007</b>					
Evídençe	mar/07	set/10	50%	100%	41.637
Clima Botanico	mar/07	dez-09 e mar-10	100%	100%	148.391
Vert	mar/07	fev/10	100%	100%	51.772
Clima da Bosque	jun/07	mar/10	100%	100%	85.338
Sports Village Ipiranga	set/07	jul/10	100%	100%	93.506
Quality House Lapa	out/07	nov/10	100%	100%	101.221
Ville de France	out/07	mar-09, mai-09, ago-10 e nov-10	50%	100%	53.678
<b>2008</b>					
Clima do Parque	mar/08	set/10	100%	100%	151.051
Bell'Acqua	abr/08	out/10	100%	99%	44.590
Prime House Vila Mascote	jun/08	abr/11	100%	100%	57.810
Splendor Square	jun/08	fev/11	100%	100%	82.957
Premiatto	jun/08	jul/11	50%	100%	75.837
Mundo	jun/08	out/10	100%	100%	26.495
Splendor Klabin	set/08	mar/11	90%	100%	47.681
Vidabella 1	out/08	jun/10	50%	100%	7.254
Chácara Sant'Anna	nov/08	ago/11	50%	100%	77.487
<b>2009</b>					
Supéria Moema	mar/09	set/11	100%	100%	72.894
Capital Corporate Office	mai/09	nov/12	100%	100%	324.033
Le Premier Ibirapuera Parc	jun/09	jun/12	100%	100%	88.443
Vidabella 2	jul/09	jun/10	50%	100%	33.777
Supéria Paraíso	ago/09	nov/11	100%	100%	65.156
Vidabella 3	out/09	mar/11	50%	100%	9.905
Vidabella 4	out/09	mar/11	50%	100%	9.951
Vidabella 5	out/09	mar/11	50%	100%	9.989
Reserva da Bosque	out/09	mai/12	50%	100%	29.670
Quality House Jd. Prudência	nov/09	set/12	100%	100%	73.986
<b>2010</b>					
Gran Village Club	jan/10	dez/12	100%	100%	118.131
Clima Mascote	fev/10	dez/12	100%	100%	105.228
Massimo Residence	mar/10	set/12	50%	100%	34.778
Up Home	abr/10	jan/13	100%	100%	77.679
Quinta do Horto	mai/10	fev/13	100%	100%	80.235
Prime House Sacomã	mai/10	mai/13	100%	100%	51.369
Sky	jun/10	out/13	90%	100%	168.336
Varanda Tremembé	jun/10	abr/13	100%	100%	77.825
Sophis	set/10	out/13	100%	100%	116.591
Royale Prestige	out/10	set/13	60%	100%	171.358
ArtE	out/10	nov/13	50%	100%	70.924
Gran Village Vila Formosa	nov/10	dez/13	100%	100%	121.653
<b>2011</b>					
NeoCorporate Offices	jan/11	fev/14	100%	92%	178.058
Up Home Jd. Prudência	fev/11	jan/14	100%	100%	74.374
Trend Paulista Offices	fev/11	dez/13	100%	100%	180.140
Quality House Sacomã	fev/11	fev/14	100%	100%	76.555
Royale Tresor	mar/11	mar/14	80%	100%	131.028
Supéria Pinheiros	jun/11	ago/14	100%	100%	59.197
Chateau Monet	jun/11	ago/14	100%	100%	139.332
Still Vila Mascote	jun/11	nov/14	50%	99%	39.311
Sophis Santana	set/11	set/14	100%	98%	122.005
Royale Merit	nov/11	mar/15	80%	100%	116.395
Vidabella 6 a 10	dez/11	Set-13 e Set-14	60%	100%	40.532
Up Home Vila Carrão	dez/11	jan/15	100%	99%	85.281
Vivart Tremembé	dez/11	ago/14	100%	100%	68.485
Gran Village São Bernardo	dez/11	dez/14	100%	99%	192.778
<b>2012</b>					
Neo Offices	fev/12	mar/14	100%	98%	38.914
Bosque Ventura	mar/12	ago/15	85%	96%	152.508
Terraço do Horto	mai/12	ago/12	100%	100%	11.994
Massimo Nova Saúde	jun/12	mar/15	100%	99%	66.043
In Design	jun/12	jul/15	100%	91%	102.643
The View	jul/12	abr/12	100%	100%	95.411
Green Work	jul/12	abr/15	100%	96%	125.176
Up Home Santana	ago/12	ago/15	100%	100%	47.487
Chácara Cantareira	set/12	jan/16	100%	100%	167.416
Prime House São Bernardo	set/12	out/15	100%	100%	156.059
Parque Ventura	out/12	jan/16	85%	86%	171.705
Jardins do Brasil - Abrolhos	out/12	jan/16	46%	97%	113.597
Jardins do Brasil - Amazônia	out/12	jan/16	46%	91%	126.859
Brasillano	nov/12	set/15	90%	100%	75.453
Dez Cantareira	dez/12	abr/15	50%	100%	23.201
<b>2013</b>					
EZ Towers	jan/13	dez/15	100%	100%	1.320.830
Le Premier Paraíso	mar/13	fev/16	100%	100%	92.633
Premiatto Sacomã	fev/13	jan/16	100%	100%	57.221
Splendor Vila Mariana	mar/13	out/15	100%	100%	72.143
EZ Mark	mai/13	fev/16	100%	57%	186.959
Jardins do Brasil - Mantiqueira	jul/13	nov/16	46%	95%	110.137
Jardins do Brasil - Centro Empresarial	jun/13	jun/16	46%	65%	77.298
Massimo Vila Mascote	set/13	set/16	100%	100%	130.593
Quality House Ana Costa	set/13	fev/17	100%	92%	103.119
Cidade Maia - Alameda	dez/13	mar/17	100%	76%	101.171
Cidade Maia - Jardim	dez/13	mar/17	100%	46%	89.910
Cidade Maia - Praça	dez/13	mar/17	100%	59%	137.216
<b>2014</b>					
Cidade Maia - Botânica	mar/14	ago/17	100%	49%	146.513
Cidade Maia - Reserva	mar/14	nov/17	100%	59%	114.699
Magnifico Mooca	mai/14	set/17	50%	89%	46.481
San Felipe - Palazzo	jun/14	ago/17	100%	69%	34.012
San Felipe - Giardino	jun/14	ago/17	100%	83%	79.765
Prime House Bussocaba	out/14	nov/17	65%	79%	96.499
Le Premier Flat Campos do Jordão	jul/14	jan/18	100%	78%	102.874
Legitimo Santana	dez/14	set/17	100%	99%	53.910
<b>2015</b>					
Splendor Ipiranga	fev/15	abr/18	100%	89%	71.332
Massimo Vila Carrão	abr/15	abr/18	100%	68%	34.502
Jardins do Brasil - Atlântica	jun/15	set/18	46%	77%	99.454
<b>2016</b>					
Le Premier Moema	mar/16	ago/19	50%	74%	32.605
Splendor Brooklin	mai/16	set/19	100%	55%	40.705
Up Home Vila Mascote	out/16	jan/20	100%	29%	13.392
<b>2017</b>					
Legitimo Vila Romana	abr/17	mar/20	100%	80%	28.589
In Design Liberdade	ago/17	jul/20	100%	47%	17.103
Verace Brooklin	out/17	set/20	100%	79%	36.221
Clima São Francisco	nov/17	out/20	100%	77%	18.816
<b>2018</b>					
Z.Cotovia	fev/18	jan/21	100%	89%	37.523
Vertiz Tatuapé	set/18	ago/21	100%	78%	30.955
Sky House Chácara Santo Antônio	out/18	set/21	100%	23%	5.913
Fit Casa Brás	out/18	set/19	75%	31%	11.348
Diogo & ID Ibirapuera	out/18	ago/21	100%	88%	54.333
Z.Pinheiros	dez/18	mar/22	100%	41%	30.390
<b>2019</b>					
Le Jardim Ibirapuera	jan/19	ago/21	100%	23%	0
Vertiz Vila Mascote	jan/19	set/21	100%	68%	18.934
Fit Casa Rio Bonito	mar/19	mai/22	100%	34%	0

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

# GLOSSÁRIO

**Alto Padrão:** Unidade com ticket acima de R\$1.200.000,00.

**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 B3.

**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 ticket entre R\$700.000,00 e R\$1.200.000,00.

**Médio Padrão:** Unidade com preço de venda por metro quadrado de até R\$9.000,00 e ticket entre R\$240.000,00 e R\$700.000,00.

**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 por metro quadrado de até R\$9.000,00 e ticket até R\$240.000,00.

**Padrão Smart Living** Unidade com preço de venda por metro quadrado a partir de R\$9.000,00 e ticket até R\$700.000,00.

**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 obtém um RET (Regime Especial Tributário), com o benefício tributário de uma alíquota consolidada de imposto (PIS+COFINS+IR+CSLL) de 4,0% sobre a receita.

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

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

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

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

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

**VG (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.

**VG 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.