



Even atinge R\$252,5 milhões de Lucro Líquido e ROE de 22 % em 2010

São Paulo, 28 de março de 2011 – A Even Construtora e Incorporadora S.A. – EVEN (Bovespa: EVEN3), com atuação em São Paulo, Minas Gerais, Rio de Janeiro e Rio Grande do Sul e foco nos empreendimentos residenciais de até R\$500 mil anuncia seus resultados do quarto trimestre de 2010 (4T10) e ano de 2010. As informações financeiras e operacionais a seguir, consolidadas, exceto onde indicado o contrário, são apresentadas em Reais (R\$).

CONTATO DE RI

Dany Muszkat
Dir. Financeiro e de RI

Ariel Mizrahi
Coordenador de RI

Tel.: +55 (11) 3377-3777
Fax: + 55 (11) 3377-3780
ri@even.com.br
www.even.com.br/ri

Cotação
Fechamento em:
28/03/2011
Qtde de Ações:
233.293.408
R\$ 8.04 por Ação

DESTAQUES DO PERÍODO

- Encerramos o ano com **Caixa de R\$528,5 milhões**. Em março de 2011 concluímos com sucesso nossa primeira captação de Debêntures a mercado no montante total de R\$250 milhões reforçando nosso Caixa em R\$105 milhões, o restante foi utilizado para pré-pagamento de dívidas corporativas que vencem em 2011 e 2012
- Superamos o **Guidance** de Lançamentos de 2010, somando **R\$1,528 bilhão** (parte Even) em 33 diferentes projetos e vendemos **80 %** dentro do mesmo ano.
- Vendas recordes de **R\$2,064 bilhões** (parte Even).
- Even Vendas, com 596 corretores, responsável por **54 %** das vendas em sua área de atuação.
- Em 2010 adquirimos **R\$3,07 bilhões de VGV** potencial de Lançamentos (parte Even), encerrando o ano com R\$4,4 bilhões de VGV potencial de lançamentos, o que garante nossa principal matéria prima para 2011 e quase todo o montante de 2012.
- Aumentamos nossa participação no **Rio Grande do Sul** através da **Joint Venture MelnickEven** (de 50% para **80 %** em todos os novos projetos).
- **98 %** de todos os nossos projetos têm obras executadas pela própria Even e **SAP totalmente implementado, assegurando maior controle de custos e atualização sistemática trimestral para os números divulgados**.
- **Entregamos 17 projetos** em 2010 que equivalem à R\$939 milhões em VGV (considerando preço de venda na época do lançamento).
- Aumento de **Liquidez** do papel EVEN3, passando de R\$3,2 milhões por dia em Dez/2009 para **R\$18,2 milhões por dia em Dez/2010**.
- Even pela 2ª vez consecutiva na **Carteira ISE** (2011), sendo a única empresa do setor a compor este índice.

TELECONFERÊNCIA - RESULTADOS DO TRIMESTRE FINDO EM 31 DE DEZEMBRO DE 2010

Data: 29 de março de 2011

Inglês

12h30 (Horário de Brasília)
11h30 (Horário de Nova Iorque)
Tel.: +1 (973) 935-8893
Replay: +1 (706) 645-9291
Código: 4430762

Português

14h30 (Horário de Brasília)
13h30 (Horário de Nova Iorque)
Tel.: +55 (11) 3127-4971
Replay: +55 (11) 3127-4999
Código: 14244260



As informações, valores e dados constantes do relatório de desempenho, que não correspondem a saldos e informações contábeis constantes das Demonstrações Financeiras Padronizadas - DFP, como por exemplo: Valor Geral de Vendas – VGV, Vendas Total, Vendas Even, Área Útil, Unidades, Estoques a Valor de Mercado, Ano de Previsão de Entrega, margem bruta esperada na realização dos estoques, entre outros, não foram revisados pelos auditores independentes.

Destaques do Período

Introdução

O ano de 2010 foi de extrema importância para consolidação de nossa estratégia.

Realizamos com sucesso uma operação de oferta subsequente de capital, finalizada em Abril, garantindo assim recursos suficientes para um crescimento sustentável. Esta operação também gerou um grande aumento de liquidez, com nossa média diária de negociação dos últimos 90 dias passando de R\$3,2 milhões (Jan/10) para R\$18,2 milhões (Dez/10).

Fechamos o ano com excelentes resultados operacionais: lançamentos de R\$1,53 bilhão, vendas recordes de R\$2,05 bilhões e aquisição de terrenos que perfazem R\$3,07 bilhões em VGV potencial – todos estes indicadores são referentes à parcela Even. Obtivemos sucesso em nossa estratégia de *high turnover*, pulverizando nossos lançamentos de forma homogênea ao longo dos trimestres, totalizando 33 empreendimentos com VGV médio de R\$68 milhões. Assim, garantimos não somente uma excelente velocidade de vendas (80% dos lançamentos vendidos dentro do próprio ano), como também um **ROE de 22 %**.

Em R\$ Milhões (% Even)	1T10	2T10	3T10	4T10	2010
Lançamentos	256	449	577	246	1.528
Vendas	434	592	602	436	2.064
Aquisição de Terrenos	465	754	798	1.050	3.067

EVEN VENDAS

A Even vendas fechou o ano com 596 corretores, sendo responsável por 54% das nossas vendas em sua área de atuação. Contando com a parcela dos nossos parceiros, a Even Vendas atingiu recorde de R\$1,4 bilhão de vendas em 2010, consolidando-se como uma das maiores imobiliárias do país, com vendas exclusivamente de produtos Even.

Com isso, terminamos o ano com um estoque de 5,9 meses de vendas (no ritmo de vendas do 4º trimestre), somando R\$860 milhões.

CAPACIDADE DE EXECUÇÃO

Sempre objetivamos um alto grau de disciplina no quesito capacidade de execução e controles.

Ao longo do ano de 2011 teremos um forte volume de entregas de empreendimentos, fato que gera uma grande disponibilização de mão de obra/capacidade adicional de execução. Este efeito garante para a Even uma capacidade atual instalada superior ao *guidance* de 2011.

Cabe lembrar que somos hoje a 5ª maior construtora do País, de acordo com o último ranking ITC Net, divulgado em 07 de março do corrente ano; e executamos 98% de todas as nossas



obras. Este alto grau de verticalização, junto com o SAP totalmente implementado, nos garante uma maior agilidade no controle de custos de nossas obras.

Enfatizamos que nosso balanço contempla o custo real de nossas obras, sempre atualizado mensalmente. Ao longo do ano de 2010, todo nosso conjunto de obras obteve de forma consolidada um aumento real de custos de 2,18% (acima do INCC), já contemplado neste demonstrativo de números. Esta dinâmica de atualização sistemática do custo de obra de cada projeto no balanço se faz necessária pra refletir a real *performance* da empresa.

CAPACIDADE FINANCEIRA

Finalizamos em 14 de Março de 2011 uma operação de debêntures a mercado. Inauguramos assim uma nova modalidade de *funding*, acessando um mercado até então inexplorado pela Even. Obtivemos um sucesso na colocação, gerando uma demanda superior ao volume ofertado e conseqüentemente reduzindo a taxa de captação. O volume total captado foi de R\$250 milhões e utilizamos R\$145 milhões para pré pagar dívidas corporativas que estariam vencendo em 2011 e 2012, períodos em que nossa operação exigiria uma maior necessidade de capital. Portanto, aumentamos nossa dívida bruta em apenas R\$105 milhões, mas simultaneamente incrementando nossa capacidade de investimentos em R\$250 milhões. Continuamos com uma baixa alavancagem de 45,9% (Dívida Líquida / Patrimônio Líquido).

FORTALECIMENTO DAS FILIAIS

Estamos presentes nas praças fora de SP há cerca de 5 anos. Elegemos o ano de 2011 para fortalecer nossa presença nestas 3 praças (Minas Gerais, Rio Grande do Sul e Rio de Janeiro) e desta forma crescer a nossa participação fora de SP. Nosso Ladbank fora de SP já representa 36%, que é o 1º passo para este crescimento.

Implementaremos esta estratégia de duas formas:

RJ/MG – Fortalecimento do quadro de colaboradores seniores, incluindo transferência de quadros chaves de SP para estas filiais, permitindo desta forma consolidar nossa estratégia de *high turnover* nestas praças, o que já vem acontecendo ao longo deste 1º trimestre de 2011;

RS – Recém finalizamos um novo acordo com a Melnick, aumentando a participação da Even em todos os novos projetos do RS de 50% para **80 %**. Após 4 anos de *joint venture*, estamos bastante confortáveis com nossa operação MelnickEven, empresa esta que tem mostrado a mesma destreza na capacidade de execução das nossas obras, sendo responsável por 100% de todos os nosso empreendimentos no sul. Este aumento de participação resultará em um importante crescimento na nossa parcela de negócios no sul do país.

SUSTENTABILIDADE

No 4T10 a BM&F Bovespa divulgou a nova carteira do ISE (Índice de Sustentabilidade Empresarial) e novamente a Even foi a única empresa do setor a figurar neste importante índice. Estamos de forma pioneira adotando uma estratégia focada em sustentabilidade, tanto no quesito governança corporativa quando na parte sócio-ambiental.



Destaques

O quadro abaixo apresenta nossos principais indicadores financeiros e operacionais consolidados.

Dados Financeiros Consolidados	4T10 ⁽¹⁾	4T09 ⁽²⁾	Variação	12M10 ⁽³⁾	12M09 ⁽⁴⁾	Variação
Receita Líquida de Vendas e Serviços	572.702	363.970	57,3%	1.955.931	1.168.205	67,4%
Lucro Bruto	154.016	98.680	56,1%	535.803	332.319	61,2%
Margem Bruta Ajustada ⁽⁵⁾	31,7%	30,5%	1,2 p.p.	30,9%	31,8%	-0,9 p.p.
EBITDA	119.669	67.669	76,8%	410.002	230.709	77,7%
Margem EBITDA	20,9%	18,6%	2,3 p.p.	21,0%	19,7%	1,3 p.p.
Lucro Líquido	69.761	40.397	72,7%	252.491	124.454	102,9%
Margem Líq. Antes Part. Minoritários	12,1%	11,5%	0,6 p.p.	13,0%	11,6%	1,4 p.p.
Receita Líquida Apropriar ⁽⁶⁾	1.599.223	1.326.608	20,5%	1.599.223	1.326.608	20,5%
Lucro Bruto a Apropriar ⁽⁶⁾	522.797	421.629	24,0%	522.797	421.629	24,0%
Margem dos Resultados a Apropriar ⁽⁶⁾	32,7%	31,8%	0,9 p.p.	32,7%	31,8%	0,9 p.p.
Dívida Líquida ⁽⁷⁾	647.616	576.726	12,3%	647.616	576.726	12,3%
Patrimônio Líquido	1.409.837	917.852	53,6%	1.409.837	917.852	53,6%
Ativos Totais	3.218.235	2.271.285	41,7%	3.218.235	2.271.285	41,7%

Lançamentos	4T10 ⁽¹⁾	4T09 ⁽²⁾	Variação	12M10 ⁽³⁾	12M09 ⁽⁴⁾	Variação
Empreendimentos Lançados	8	8	0,0%	33	26	26,9%
VGV Potencial dos Lançamentos (100%) ⁽⁸⁾	316.401	503.173	-37,1%	2.257.577	1.129.429	99,9%
VGV Potencial dos Lançamentos (% Even)	246.257	368.747	-33,2%	1.528.026	926.988	64,8%
Participação Even nos Lançamentos	77,8%	73,3%	4,5 p.p.	67,7%	82,1%	-14,4 p.p.
Número de Unidades Lançadas	792	1.331	-40,5%	6.515	3.459	88,3%
Área Útil das Unidades Lançadas (m²)	70.961	146.999	-51,7%	679.360	318.113	113,6%
Preço Médio de Lançamento (R\$/m²)	4.459	3.423	30,3%	4.521 ¹⁰	3.550	27,3%
Preço Médio Unidade Lançada (R\$/Unidade)	399	378	5,6%	347	327	6,1%

Vendas	4T10 ⁽¹⁾	4T09 ⁽²⁾	Variação	12M10 ⁽³⁾	12M09 ⁽⁴⁾	Variação
Vendas Contratadas (100%) ⁽⁹⁾	552.519	478.809	15,4%	2.784.947	1.464.763	90,1%
Vendas Contratadas (% Even)	436.066	418.500	4,2%	2.064.014	1.232.204	67,5%
Participação Even nas Vendas Contratadas	78,9%	87,4%	-8,5 p.p.	74,1%	84,1%	-10,0 p.p.
Número de Unidades Vendidas	1.362	1.440	-5,4%	6.895	4.342	58,8%
Área Útil das Unidades Vendidas (m²)	140.392	125.405	12,0%	768.399	414.040	85,6%
Preço Médio de Venda (R\$/m²)	3.936	3.818	3,1%	3.624	3.538	2,4%
Preço Médio Unidade Vendida (R\$/Unidade)	406	333	21,9%	404	337	19,9%

¹ Quarto trimestre de 2010.

² Quarto trimestre de 2009.

³ Janeiro a Dezembro de 2010.

⁴ Janeiro a Janeiro de 2009.

⁵ Expurgando-se apenas os efeitos dos encargos financeiros apropriados ao custo (dívida corporativa e financiamento à terrenos e produção).

⁶ Deduzidos da alíquota de PIS e COFINS de cada empreendimento em 31 de dezembro de 2010 e sem considerar os efeitos de ajuste a valor presente.

⁷ Soma das dívidas com empréstimos, financiamentos e debêntures, subtraída das disponibilidades e valores caucionados.

⁸ Valor geral de vendas, ou seja, o valor obtido ou a ser potencialmente obtido pela venda de todas as unidades lançadas de determinado empreendimento imobiliário, com base no preço constante da tabela financiada, no momento do lançamento.

⁹ Valor dos contratos firmados com os clientes, referentes às vendas das unidades prontas ou para entrega futura de determinado empreendimento (este valor é líquido da comissão de vendas).

¹⁰ Expurgando o Loteamento Ponta da Figueira.



Ambiente Econômico e o Setor de Incorporação

O desempenho da economia brasileira foi crescente ao longo de todo o ano de 2009 e manteve este ritmo ao longo de 2010. A retomada de toda a atividade econômica, contribuiu também para a elevação da disponibilidade de crédito e de confiança do consumidor (segundo ICC – Índice de Confiança do Consumidor, medido pela FGV), a partir do início do 2º trimestre de 2009 e que no último estudo divulgado atingiu pontuação de 121,6 em janeiro de 2011.

O setor de incorporação sofreu o impacto positivo de medidas federais de incentivo. No primeiro semestre de 2009 foi promulgado plano que beneficiou simultaneamente os imóveis destinados às classes mais populares (até 10 salários mínimos) e à classe média. Para esta segunda, houve um aumento do limite do valor do imóvel para o uso do FGTS, passando de R\$350 mil para R\$500 mil, além de aumentar o percentual financiável de 70% para 90%.

Segundo o Secovi, o mercado de imóveis novos residenciais na cidade de São Paulo, apresentou no ano de 2010 vendas totais de 35.869 unidades, índice que comparado ao mesmo período de 2009 teve um aumento de 0,1% nas vendas. A VSO de dezembro de 2010 ficou em 29,2% e no ano de 2010 ficou na média em 23,2%.

No ano de 2010, foram lançados na Região Metropolitana de São Paulo, empreendimentos residenciais e comerciais equivalentes à R\$ 24,38 bilhões, valor 50% acima de 2009. Segundo dados da Embraesp.

Desempenho dos Negócios

Encerramos o ano com R\$1.528 milhões de lançamentos e R\$2.064 milhões de vendas, superando os resultados obtidos no mesmo ano anterior.

O quarto trimestre do ano deu sequência à consolidação do reaquecimento das atividades do setor imobiliário, impulsionado pelo contínuo crescimento da confiança do consumidor já visto nos trimestres anteriores. Esta melhora foi sentida nos estandes de venda, o que por sua vez traduziu-se em mais um trimestre de vendas fortes para a Even. Nossas vendas foram provenientes tanto de estoques (R\$310,5 milhões) quanto de lançamentos (R\$125,6 milhões), totalizando R\$436,1 milhões no trimestre.

Somente no quarto trimestre lançamos 8 empreendimentos, com VGV médio por empreendimento de R\$39,6 milhões, demonstrando a assertividade na implementação da nossa estratégia de diversificação em não concentrar grandes VGVs em um único empreendimento. Vendemos 51% destes lançamentos dentro do próprio trimestre – lembrando que a maior parte dos lançamentos foram concentrados no final do período.

Do total das vendas do quarto trimestre, 71% vieram de lançamentos de outros trimestres. A Even vendas foi responsável por 54% das vendas do período na sua área de atuação.

Entregamos em 2010, 17 obras que equivalem a R\$1.214,2 milhões de VGV (R\$938,7 milhões parte Even), na época do lançamento, relativo a 2.204 unidades.

No aspecto financeiro, terminamos o ano com caixa de R\$ 528,5 milhões. O *cash burn* no quarto trimestre foi de R\$62,4 milhões (variação das dívidas líquidas entre setembro e



dezembro), já refletindo as aquisições de terrenos que se intensificaram desde o último trimestre de 2009. Nosso índice de financiamento à construção continuou elevado.

Do total de projetos lançados, 96% contam com financiamento contratado e o restante com garantias reais de contratação.

Outros destaques do ano foram o lucro líquido de R\$252,5 milhões, a margem líquida de 13% e a margem EBITDA de 21%.

Sustentabilidade

Continuamos dando importantes passos para consolidar a proposta de incorporar a sustentabilidade ao nosso modelo de gestão.

Anualmente publicamos o RSE (Relatório de Sustentabilidade Empresarial), que trata dos compromissos e projetos da empresa em relação ao tema, de acordo com os padrões internacionais GRI (Global Reporting Initiative). O relatório de 2010, referente ao ano de 2009, foi selecionado como *Top Ten* entre 137 empresas na seletiva realizada pela FBDS (Fundação Brasileira para o Desenvolvimento Sustentável) com a entidade inglesa SustainAbility.

Fomos selecionados mais uma vez para compor a carteira de ações do ISE (Índice de Sustentabilidade Empresarial). O ISE 2010/2011 é composto por 37 empresas que possuem reconhecido comprometimento com a responsabilidade social e sustentabilidade empresarial. Somos a única empresa do setor de incorporação e construção a fazer parte deste índice.

Consolidando nosso pioneirismo em relação ao tema, em outubro/10 foi instituído um departamento de sustentabilidade na Even. A área se reporta à diretoria técnica, que por sua vez se reporta à presidência, e é responsável por todas as ações e práticas ligadas à sustentabilidade.



Desempenho Operacional

Incorporação

Lançamentos do Período

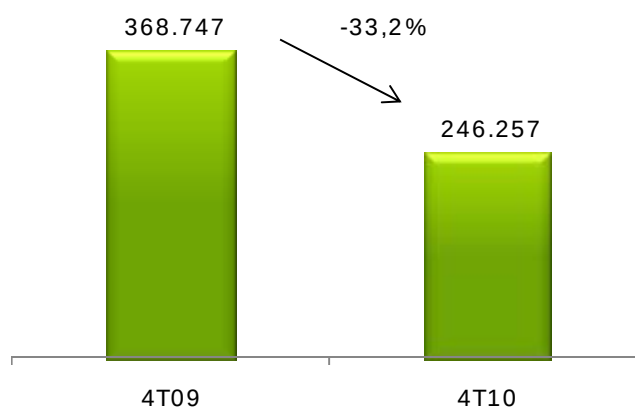
Em 4T10 lançamos 8 novos empreendimentos, 4 na Grande São Paulo, 2 no Rio Grande do Sul, 1 no Rio de Janeiro e 1 em Minas Gerais totalizando R\$316,4 milhões em VGV lançado (R\$246,3 milhões se considerada apenas a parcela da Companhia).

A tabela abaixo identifica cada um destes lançamentos:

Empreendimento	Cidade	VGV Total (R\$ mil)	VGV Even (R\$ mil)	Unid.	% Even	Valor Médio da Unidade
Arte Bela Vista	Sul	53.597	26.799	38	50,0%	1.410
Vivace Castelo	Minas Gerais	25.617	25.617	101	100,0%	254
Moratta Vila Ema	Grande São Paulo	30.297	30.297	104	100,0%	291
Giardino	Grande São Paulo	59.922	59.922	221	100,0%	271
Diseño Campo Belo	Grande São Paulo	32.389	32.389	108	100,0%	300
Hom	Sul	36.156	18.078	136	50,0%	266
L'Essence 2ª fase	Grande São Paulo	27.887	27.887	46	100,0%	606
Royal Blue (Disa Catisa) 2ª fase	Rio de Janeiro	50.536	25.268	38	50,0%	1.330
		316.401	246.257	792	77,8 %	399

Segmento	(R\$ mil)
Acessível	150 a 250
Emergente	250 a 350
Médio	350 a 500
Médio Alto	500 a 1.100
Alto	1.100 a 1.600
Alto Luxo	Acima de 1.600

VGV Lançamento

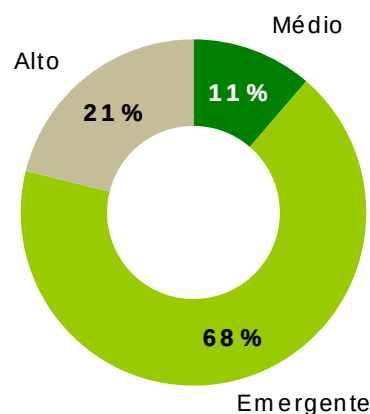




A tabela abaixo mostra os lançamentos agrupados por segmento:

Lançamentos 4T10

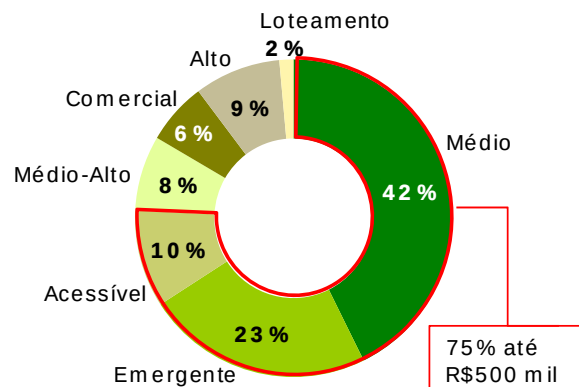
Segmento	VGW Total (R\$ 000)	VGW Even (R\$ 000)	Área útil (m²)	Unid.	% Even
Emergente	184.382	166.304	43.438	670	68%
Médio	27.887	27.887	10.462	46	11%
Alto	104.132	52.066	17.061	76	21%
Total	316.401	246.257	70.961	792	100 %



Do VGW lançado no 12M10, 75% relacionaram-se à unidades de até R\$500 mil.

Lançamentos 12M10

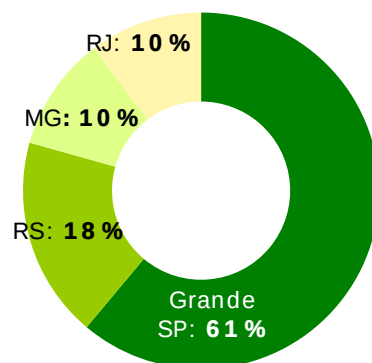
Segmento	VGW Total (R\$ 000)	VGW Even (R\$ 000)	Área útil (m²)	Unid.	% Even
Acessível	210.590	153.370	75.587	1.222	10%
Emergente	534.834	355.377	149.919	2.211	23%
Médio	819.379	646.903	139.114	2.001	42%
Médio-Alto	151.770	118.514	23.041	197	8%
Alto	269.885	134.944	55.607	228	9%
Comercial	146.253	97.067	28.454	407	6%
Loteamento	124.866	21.851	207.638	249	2%
Total	2.257.577	1.528.026	679.360	6.515	100 %



A tabela abaixo mostra os lançamentos agrupados por região:

Lançamentos 4T10 por Região

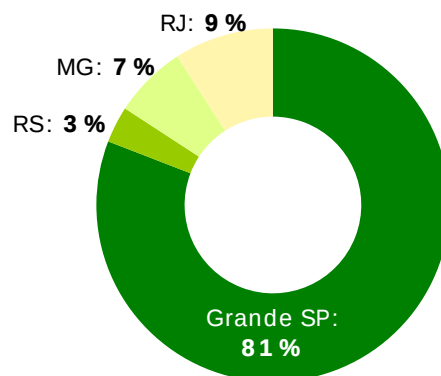
Região	VGW Total (R\$ 000)	VGW Even (R\$ 000)
Grande São Paulo	150.495	150.495
Sul	89.753	44.877
Minas Gerais	25.617	25.617
Rio de Janeiro	50.536	25.268
Total	316.401	246.257





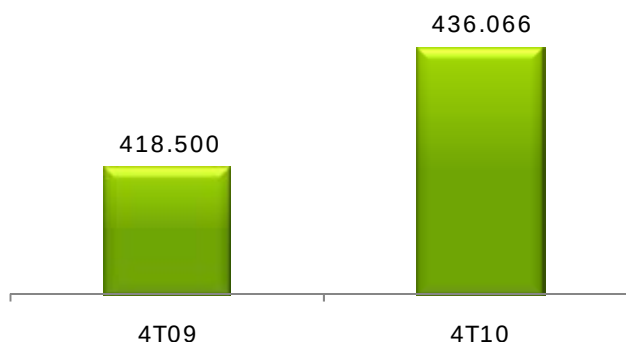
Lançamentos 12M10 por Região

Região	VGv Total (R\$ 000)	VGv Even (R\$ 000)
Grande São Paulo	1.608.177	1.235.603
Rio Grande do Sul	285.698	51.141
Minas Gerais	85.674	102.268
Rio de Janeiro	278.028	139.014
Total	2.257.577	1.528.026



Comercialização

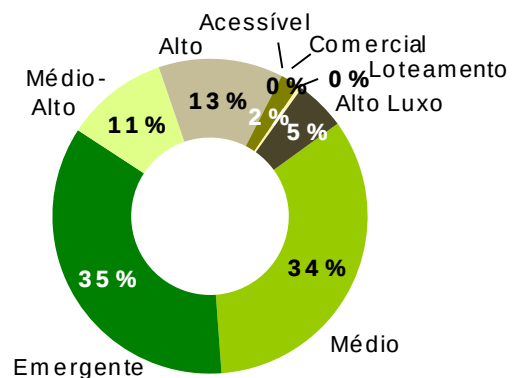
As vendas contratadas no trimestre somaram R\$436,1 milhões (R\$552,5 milhões se considerada volume total de vendas), sendo 28,8% oriundo de lançamentos do trimestre e 71,2% de estoque.



A abertura da comercialização por segmento de lançamento do produto pode ser verificada nas tabelas abaixo:

4T10

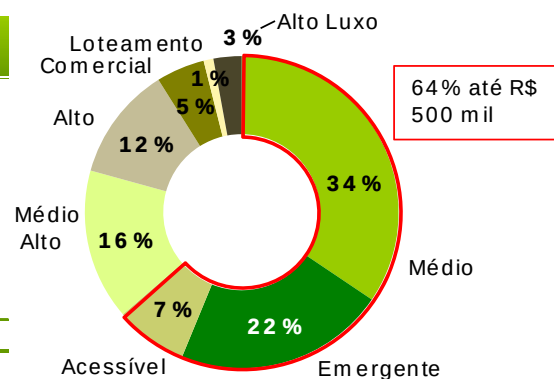
Segmento	Vendas Total (R\$ mil)	Vendas Even (R\$ mil)	Área útil (m²)	Unid.	% Even
Acessível	3.697	1.555	1.015	(9)	0%
Emergente	183.636	154.088	42.873	706	35%
Médio	168.499	147.498	47.192	407	34%
Médio-Alto	62.004	45.951	10.302	77	11%
Alto	99.574	55.747	24.593	104	13%
Alto Luxo	22.330	22.330	4.299	11	5%
Comercial	2.387	418	9.278	5	2%
Loteamento	10.392	8.479	840	61	0%
Total	552.519	436.066	140.392	1.362	100 %





12M10

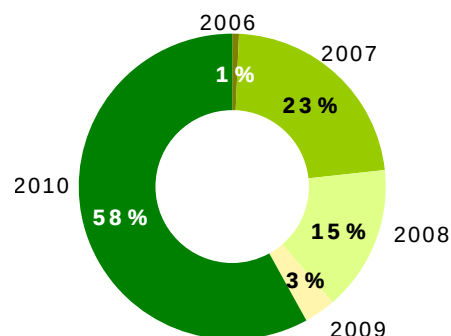
Segmento	Vendas Total (R\$ mil)	Vendas Even (R\$ mil)	Área útil (m ²)	Unid.	% Even
Acessível	197.187	154.225	75.019	1.212	7%
Emergente	631.424	449.361	189.865	2.300	22%
Médio	936.954	711.767	191.756	1.714	34%
Médio-Alto	383.163	323.128	67.019	744	16%
Alto	343.330	243.837	71.054	298	12%
Alto Luxo	63.544	59.961	8.494	23	3%
Loteamento	69.711	12.199	127.116	119	1%
Comercial	159.634	109.536	38.076	485	5%
Total	2.784.947	2.064.014	768.399	6.895	100 %



A abertura da comercialização por ano de lançamento do produto pode ser verificada nas tabelas abaixo:

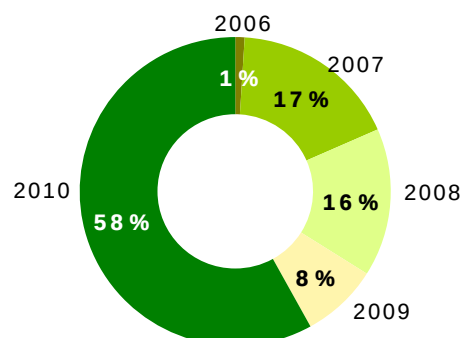
4T10

Ano de Lanç.	Vendas Total (R\$ mil)	Vendas Even (R\$ mil)	Área útil (m ²)	Unid.	% Even
até 2005	237	117	1.358	6	0%
2006	3.778	3.078	3.097	9	1%
2007	106.706	98.414	34.672	204	23%
2008	96.236	67.190	15.904	230	15%
2009	13.943	14.331	3.095	-13	3%
2010	331.619	252.936	82.266	926	58%
Total	552.519	436.066	140.392	1.362	100 %



12M10

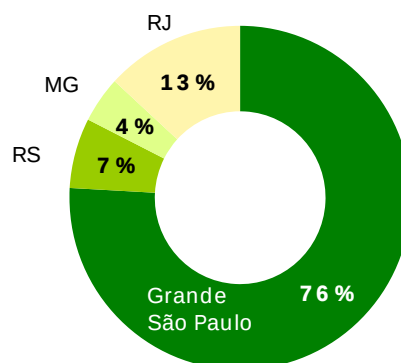
Ano de Lanç.	Vendas Total (R\$ mil)	Vendas Even (R\$ mil)	Área útil (m ²)	Unid.	% Even
até 2005	1.922	663	1.585	8	0%
2006	27.340	19.988	9.035	52	1%
2007	383.094	360.169	115.752	772	17%
2008	419.771	320.063	85.820	402	16%
2009	217.320	164.764	80.804	469	8%
2010	1.735.500	1.198.367	475.403	5.192	58%
Total	2.784.947	2.064.014	768.399	6.895	100 %





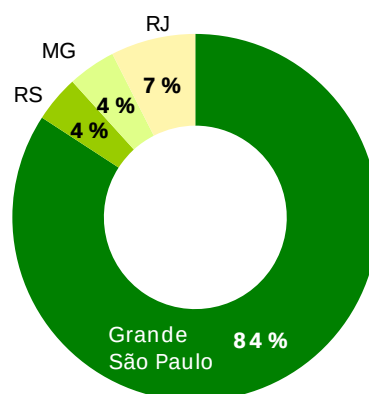
A abertura da comercialização por região do produto pode ser verificada nas tabelas abaixo:
Vendas 4T10 por Região

Região	VG V Total (R\$ 000)	VG V Even (R\$ 000)
Grande São Paulo	385.854	331.025
Rio Grande do Sul	59.441	28.945
Minas Gerais	20.294	18.956
Rio de Janeiro	86.930	57.140
Total	552.519	436.066



Vendas 12M10 por Região

Região	VG V Total (R\$ 000)	VG V Even (R\$ 000)
Grande São Paulo	2.202.177	1.737.062
Rio Grande do Sul	214.472	84.580
Minas Gerais	126.921	87.773
Rio de Janeiro	241.377	154.599
Total	2.784.947	2.064.014



Estoque de Unidades

Em 31 de dezembro de 2010, possuíamos unidades a comercializar que totalizavam, na parcela Even, R\$ 860,3 milhões em VG V (R\$ 1.092,0 milhões se considerada a parcela total). As participações utilizadas na consolidação do VG V Even foram as mesmas consideradas na apuração dos saldos de imóveis em construção e de custo a incorrer do estoque consolidados.



A tabela abaixo apresenta a abertura do valor potencial de vendas do estoque, por ano de lançamento:

Ano	VG Total (R\$ mil)	VG Even (R\$ mil)	%	Unid.
Até 2004	9	9	0%	0
2005	463	202	0%	2
2006	10.633	6.245	1%	16
2007	258.014	246.272	29%	375
2008	277.900	203.117	24%	541
2009	113.974	96.033	11%	285
2010	431.072	308.421	35%	923
Total	1.092.065	860.299	100 %	2.142

Uma outra forma de analisar o nosso estoque é separando pelo ano de previsão de conclusão. Esta análise está ilustrada na tabela abaixo (em milhares de reais):

Ano de Previsão de Conclusão	Estoque à valor de mercado	% do Estoque
Unid. já concluídas	102.668	12%
2011	336.694	39%
2012	192.580	22%
2013	201.366	24%
2014	26.991	3%
Total	860.299	100 %

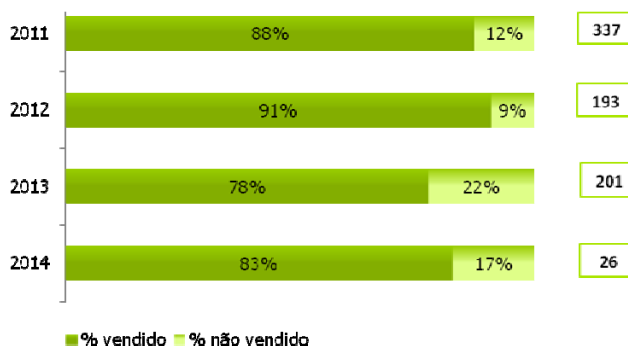
Temos R\$102,7 milhões (11,9% do estoque) de unidades de empreendimentos entregues e não vendidas, dividido em 22 diferentes empreendimentos e que representam 147 unidades. Analisando este dado na data desta divulgação, este número diminuiu para 96 unidades.

Adicionalmente, 88,0% do nosso estoque corresponde a unidades em empreendimentos que serão concluídos entre 2011 e 2014.

Outro ponto bastante importante é o percentual vendido de empreendimentos lançados em cada safra, totalmente em linha com nossos estudos de viabilidade.

Dos empreendimentos que serão concluídos até o fim de 2011, estamos com 88% vendidos.

As unidades a comercializar indicam uma margem bruta potencial de 34,4%, assumindo os custos totais das unidades em estoque (excluindo-se o custo a incorrer das unidades não lançadas de empreendimentos faseados no total de R\$ 126,6 milhões). Para o cálculo desta margem bruta, já deduzimos a alíquota de PIS e COFINS de cada empreendimento, bem como taxas de comercialização pagas às empresas imobiliárias.





Banco de Terrenos

A Even sempre trabalhou com o conceito de “*High Turn Over*”, ou seja, estratégia de alto giro, procurando minimizar o tempo entre aquisição do terreno e o lançamento do produto. Focamos nossa estratégia no “Core Business” da empresa e não privilegiando a especulação imobiliária. Todos os nossos estudos de viabilidade levam em consideração o custo de capital (custo de dinheiro no tempo). Estamos em posição de liderança nos mercados de São Paulo, Minas Gerais e Rio Grande do Sul e estamos estrategicamente focados no Rio de Janeiro.

Os terrenos totalizam 2.894.530 m², que permitem à Companhia lançar aproximadamente R\$ 5,3 bilhões em produtos imobiliários (R\$ 4,3 bilhões se considerada apenas a parcela estimada da Even no VGV esperado) e representam potencial para 75 lançamentos. A tabela mostra os terrenos adquiridos pela Companhia, por empreendimento, em 31 de dezembro de 2010:

Empreendimento	Região	Data de Compra	Áreas (m ²)		Unid	VGV Esperado (R\$ mil)	
			Terreno	Útil		Total	Even
Anhaia Melo .	Grande São Paulo	fev/10	18.050	18.463	320	52.620	52.620
Atlantida . F1	Sul	mai/10	43.311	15.427	128	61.892	49.514
Atlantida . F2	Sul	mai/10	24.655	9.107	84	35.232	28.186
Atlantida . F3	Sul	mai/10	23.424	8.690	81	33.472	26.778
Cabral .	Sul	mai/08	5.203	8.345	56	32.869	16.435
Cachamorra .	Rio de Janeiro	mai/08	12.266	9.383	363	43.958	43.958
Colinas Morumbi F3 .	Grande São Paulo	jan/07	34.769	35.517	213	120.339	36.102
Coliseu . F1	Nordeste	jan/00	4.660	13.663	108	48.788	48.788
Coliseu . F2	Nordeste	jan/00	4.660	13.663	108	48.788	48.788
EPO Paranaíba . DUO	Minas Gerais	jul/07	8.228	23.011	67	108.125	91.907
Grand Club F2 .	Interior de São Paulo	mar/07	9.972	27.648	160	82.000	82.000
José Elias . Level	Grande São Paulo	nov/10	3.148	6.971	95	55.772	55.772
Luiz Manoel	Sul	mai/09	1.307	2.997	13	17.614	8.807
Monterosso .	Minas Gerais	mai/07	9.511	20.094	178	97.456	97.456
Muniz Aragão .	Rio de Janeiro	jul/08	16.937	22.975	479	73.888	36.944
Caminhos da Barra							
Nações Unidas .	Grande São Paulo	jan/07	6.850	25.985	993	246.858	123.429
Riverside							
Nações Unidas .	Grande São Paulo	jan/07	6.752	25.613	993	192.100	96.050
Riverside							
Roseira F2 .	Grande São Paulo	jul/08	20.024	20.719	350	61.120	27.993
Horizonte							
Roseira F3 .	Grande São Paulo	jul/08	40.805	25.737	425	58.478	26.783
Terra Nature							
Roseira F4 .	Grande São Paulo	jul/08	32.454	37.793	604	85.688	39.245
Terra Nature							
Roseira F5 .	Grande São Paulo	jul/08	38.394	38.260	650	87.187	39.932
Terra Nature							
Saturnino II - Quadra H .	Sul	jun/08	5.562	8.134	129	29.690	14.845
Saturnino II - Quadra I . Bravo	Sul	jun/08	7.224	10.890	128	43.125	21.563
Sorocaba - F1 .	Interior de São Paulo	nov/07	6.380	36.970	152	53.665	53.665
Sorocaba - F2 .	Interior de São Paulo	nov/07	6.380	36.970	152	53.665	53.665
Taubaté - F2 .	Interior de São Paulo	out/07	5.014	8.644	137	14.522	14.522
Terreno I	Grande São Paulo	jan/11	10.240	26.917	408	117.975	117.975
Terreno II	Grande São Paulo	ago/10	2.698	8.986	72	53.914	53.914

Continuação na próxima página.



Empreendimento	Região	Data de Compra	Áreas (m ²)		Unid	VGV Esperado (R\$ mil)	
			Terreno	Útil		Total	Even
Terreno III	Grande São Paulo	jan/11	12.217	30.533	496	140.755	140.755
Terreno IV	Minas Gerais	jan/11	4.237	5.747	72	33.048	33.048
Terreno IX	Grande São Paulo	set/10	3.588	7.198	168	54.515	54.515
Terreno V	Grande São Paulo	jul/10	8.970	17.244	306	58.974	58.974
Terreno VI	Grande São Paulo	nov/10	3.841	8.826	123	57.369	51.632
Terreno VII	Grande São Paulo	jan/11	10.240	26.917	408	117.975	117.975
Terreno VIII	Grande São Paulo	ago/10	3.501	12.027	176	92.610	92.610
Terreno X	Sul	set/10	11.108	15.105	141	72.808	58.246
Terreno XI	Grande São Paulo	ago/10	4.569	9.046	159	33.921	33.921
Terreno XII	Grande São Paulo	dez/10	2.821	13.746	160	105.159	84.127
Terreno XIII	Sul	out/10	10.828	22.637	391	94.207	75.365
Terreno XIV	Sul	mai/10	711.424	167.635	356	99.735	79.788
Terreno XIX	Grande São Paulo	out/10	2.225	10.371	46	82.969	58.078
Terreno XL	Grande São Paulo	dez/10	1.671	6.007	170	47.451	47.451
Terreno XLI	Grande São Paulo	fev/11	1.523	6.166	148	107.912	107.912
Terreno XLII	Grande São Paulo	mar/11	1.571	3.127	40	44.624	44.624
Terreno XLIII	Grande São Paulo	mar/11	4.300	10.191	150	44.840	44.840
Terreno XLIV	Minas Gerais	mar/11	13.325	13.600	245	44.065	33.049
Terreno XLV	Rio de Janeiro	fev/11	12.500	35.609	349	83.420	37.539
Terreno XLVI	Rio de Janeiro	mar/11	9.366	13.122	236	46.648	46.648
Terreno XV	Sul	mai/10	711.424	167.635	356	99.735	79.788
Terreno XVI	Sul	mai/10	711.424	167.635	356	99.735	79.788
Terreno XVII	Grande São Paulo	nov/10	10.727	14.960	240	133.065	133.065
Terreno XVIII	Sul	out/10	10.828	22.637	391	94.207	75.365
Terreno XX	Sul	jul/10	2.074	4.082	19	26.206	13.103
Terreno XXI	Sul	set/10	11.108	15.105	141	72.808	58.246
Terreno XXII	Grande São Paulo	jan/11	3.202	7.175	217	50.224	50.224
Terreno XXIII	Grande São Paulo	dez/10	1.850	4.141	92	43.483	43.483
Terreno XXIV	Grande São Paulo	nov/10	5.420	12.444	309	77.990	77.990
Terreno XXIX	Rio de Janeiro	dez/10	5.177	6.518	298	51.561	51.561
Terreno XXV	Grande São Paulo	nov/10	7.798	27.042	473	112.222	112.222
Terreno XXVI	Grande São Paulo	nov/10	5.199	18.028	316	74.815	74.815
Terreno XXVII	Grande São Paulo	set/10	5.262	11.586	197	45.184	45.184
Terreno XXVIII	Grande São Paulo	set/10	8.862	16.056	276	67.436	67.436
Terreno XXX	Rio de Janeiro	out/10	5.848	9.635	373	64.434	64.434
Terreno XXXI	Grande São Paulo	nov/10	6.170	11.740	206	48.720	48.720
Terreno XXXII	Grande São Paulo	nov/10	3.382	10.174	254	74.267	74.267
Terreno XXXIII	Grande São Paulo	out/10	1.560	6.324	154	61.824	61.824
Terreno XXXIV	Grande São Paulo	fev/10	3.500	7.993	127	56.096	50.486
Terreno XXXIX	Grande São Paulo	mar/11	1.750	5.691	30	42.904	42.904
Terreno XXXV	Sul	set/10	31.191	19.912	236	62.424	24.970
Terreno XXXVI	Sul	set/10	31.191	19.912	236	62.424	24.970
Terreno XXXVII	Sul	set/10	34.872	33.715	387	118.002	47.200
Terreno XXXVIII	Sul	set/10	11.262	10.693	171	38.110	15.242
Vale do Sereno . F1	Minas Gerais	jun/08	6.272	10.422	70	51.733	51.733
Vale do Sereno . F2	Minas Gerais	jun/08	7.883	13.099	70	65.021	65.021
Vale do Sereno . F3	Minas Gerais	jun/08	6.591	10.955	70	54.390	54.390
Valor da Soma			2.894.530	1.647.735	18.051	5.322.825	4.297.164



Abaixo podemos ver nosso landbank por estimativa de ano de lançamento. Cabe ressaltar que somente em 2010 adquirimos novos terrenos que perfazem um total de R\$3,07 bilhões de VGV potencial de lançamento (% Even).



Segue abaixo a posição do estoque de terrenos (parte Even) e da dívida líquida de terrenos considerando os terrenos já adquiridos bem como os adiantamentos efetuados e os compromissos assumidos pela Companhia em 31 de dezembro de 2010:

	R\$ mil
Adiantamento para aquisição de terrenos ¹	66.239
Estoque de terrenos ²	122.361
Estoque de terrenos (off-balance) ³	446.130
Land Bank	634.730
Dívida de terrenos ⁴	(22.775)
Dívida de terrenos (off-balance) ⁵ - Inclui permuta financeira	(179.304)
Permuta (off-balance) - permuta física	(266.826)
Land Bank (Líquido de Dívidas e Compromissos)	165.825

¹Nota 12 - terrenos não lançados e sem escritura.

²Nota 12 - terrenos não lançados com escritura (refletido nos estoques contábeis)

³Nota 34 (b) - terrenos não lançados e não refletidos contabilmente

⁴Dívida de terrenos cujo empreendimento ainda não foi lançado e que temos escritura (integra o passivo contábil, onde também estão refletidas as dívidas de terrenos cujo empreendimento já foi lançado)

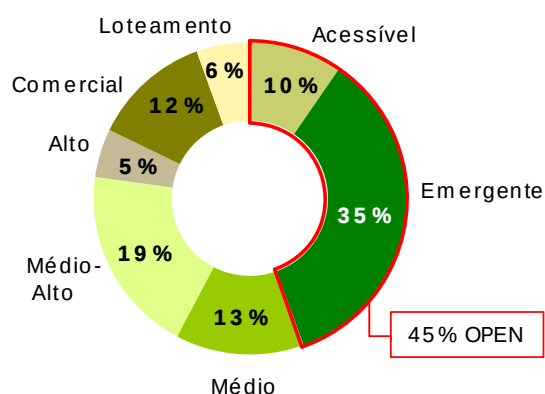
⁵Nota 34 (b) - terrenos não lançados (compromisso não refletido contabilmente que complementa o que pagamos no item Land Bank)

Conforme mencionado na Nota 2.9, os terrenos são refletidos contabilmente apenas por ocasião da obtenção da escritura definitiva, independente do grau de negociação dos terrenos.

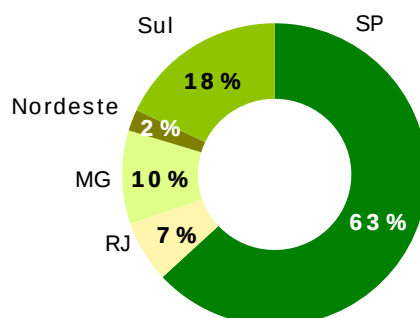


As tabelas abaixo fornecem a abertura dos terrenos negociados por segmento de mercado e por localização:

Segmento de Mercado	N° de Lanç.	Áreas (m ²)		Unid.	VGV Esperado (R\$ mil)		% EVEN
		Terreno	Útil		Total	Even	
Acessível	11	215.839	252.167	4.101	666.611	414.249	10%
Emergente	23	244.132	388.536	6.345	1.736.092	1.493.425	35%
Médio	12	167.849	218.551	1.534	690.082	573.988	13%
Médio-Alto	13	80.100	168.463	2.352	1.002.735	834.486	19%
Alto	5	15.583	46.151	174	277.818	214.799	5%
Alto-Luxo	-	-	-	-	-	-	0%
Office	8	36.755	70.963	2.477	650.281	526.852	12%
Loteamento	3	2.134.272	502.904	1.068	299.206	239.365	6%
Total Geral	75	2.894.530	1.647.735	18.051	5.322.825	4.297.164	100%



Localização	N° de Lanç.	Áreas (m ²)		Unid.	VGV Esperado (R\$ mil)		% EVEN
		Terreno	Útil		Total	Even	
São Paulo	41	367.647	695.944	11.164	3.213.207	2.693.700	63%
Rio de Janeiro	6	62.094	97.243	2.098	363.908	281.084	7%
Minas Gerais	7	56.051	96.930	776	453.839	426.604	10%
Nordeste	2	9.319	27.325	215	97.576	97.576	2%
Sul	19	2.399.419	730.293	3.798	1.194.295	798.200	18%
Total Geral	75	2.894.530	1.647.735	18.051	5.322.825	4.297.164	100%





Construção

Capacidade Operacional

A Even atualmente conta com 52 canteiros de obra ativos. Em 2009 entregamos 15 empreendimentos relativo a 1.688 unidades e R\$822,7 milhões em VGV (R\$581,3 milhões parte Even) e em 2010 entregamos mais 17, que representam R\$1.214,2 milhões de VGV (R\$938,7¹ milhões parte Even), relativo a 2.204 unidades.

¹Valor considerando os preços da venda da época do lançamento.

Carteira de Obras

Ano	Custo a Incorrer Unidades Vendidas (R\$ milhões)	Custo a Incorrer Unidades em estoque (R\$ milhões)	Custo a Incorrer ¹ (R\$ milhões)
2011	642,6	150,9	793,5
2012	362,7	116,8	479,5
2013	65,9	23,8	89,7
2014	5,2	4,3	9,5
Total	1.076,4	295,8	1.372,2

¹Incluindo custo a incorrer total dos empreendimentos faseados (R\$ 126,6 milhões).

Crédito, Cobrança e Custeio Operacional

Recebíveis Contratados

Do total de recebíveis de R\$ 3.460,5 milhões, (contas a receber apropriado + contas a receber a apropriar no balanço) R\$ 627,4 milhões serão recebidos durante o período de construção dos empreendimentos de acordo com o cronograma abaixo:

Ano	Valor (R\$ milhões)
2011	489,3
2012	101,6
2013	36,5
Total	627,4

A parcela de R\$ 2.833,1 milhões transformar-se-á em recebíveis de unidades concluídas de acordo com o seguinte cronograma:

Ano	Valor (R\$ milhões)
2011	1.547,8
2012	833,3
2013	359,9
2014	92,1
Total	2.833,1



Financiamento à Produção

Em 2010 aprovamos 34 contratos que somam R\$ 749,9 milhões (parte Even R\$ 557,1 milhões); esses valores traduzidos para VGV significam R\$ 1,998 bilhão e R\$ 1,354 bilhão, respectivamente.

Possuímos hoje 02 projetos a serem lançados futuramente com financiamentos já aprovados que totalizam R\$ 210 milhões em VGV.

Repasses

Mantivemos nosso objetivo de 90 dias para a conclusão do processo de repasse, desde a emissão da matrícula individualizada e regularização dos documentos para repasse.

Continuamos atuando nas conversões de financiamento (tabela direta com a Even para tabela financiada com os bancos – repasses ou quitação). Os principais bancos envolvidos nas operações de repasses são: Itaú, Santander, Bradesco, HSBC e CEF. As taxas mantiveram-se estáveis neste período e os bancos têm honrado com os termos previamente acordados, além de terem mantido seu interesse em atrair novos clientes por meio da concessão do financiamento imobiliário.

Antecipações

Neste trimestre, identificamos uma manutenção no volume de antecipações, pois recebemos aproximadamente R\$ 33 milhões em pagamentos antecipados, uma média mensal de R\$ 11 milhões, praticamente igual aos R\$ 12 milhões mensais do trimestre anterior.

No ano, chegamos a R\$ 123 milhões em antecipações de recebimentos. Isto demonstra que nossa média mensal de antecipações está próxima de R\$ 10 milhões.

É importante ressaltar que estas antecipações são totalmente espontâneas, ou seja, são feitas voluntariamente por parte dos clientes.

Distratos e Inapimplência

Nossas vendas são sempre informadas líquidas de distratos e comissão. Conforme mencionado na Nota 2(p), o encargo relacionado com a comissão de venda é de responsabilidade do adquirente do imóvel, não se constituindo em despesa da Companhia.

A política da Even é monitorar de perto o comportamento de pagamento dos nossos clientes, desligando rapidamente eventuais problemas, de forma a permanecermos com uma carteira adimplente e com alta taxa de sucesso no momento do repasse.



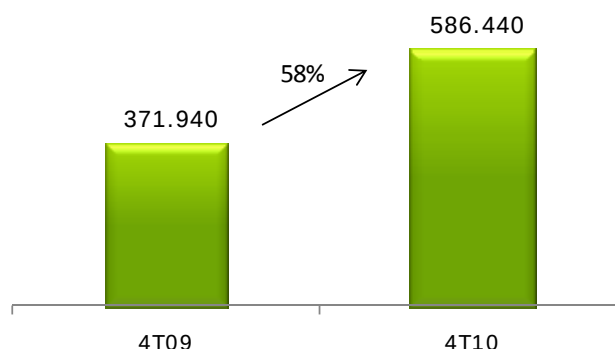
Desempenho Econômico-Financeiro

Receita de Vendas e Serviços

No 4T10, obtivemos uma receita bruta de vendas e serviços de R\$595,2 milhões, o que representou um aumento de R\$216,4 milhões (57,1%) em relação à receita bruta operacional do mesmo trimestre em 2009. Este aumento é proveniente do crescimento da receita de incorporação e revenda de imóveis, que atingiu R\$586,4 milhões no 4T10, um aumento de R\$214,5 milhões (57,7%) em relação ao mesmo período de 2009.

	4T10		4T09	
Ano de Lanç.	Receita Reconhecida (R\$ mil)	%	Receita Reconhecida (R\$ mil)	%
Até 2005	1.624	0,4%	441	0,2%
2006	6.683	1,1%	32.421	8,7%
2007	179.705	30,6%	156.669	42,1%
2008	224.862	38,3%	101.173	27,2%
2009	77.743	13,3%	81.236	21,8%
2010	95.823	16,3%		
Total	586.440	100 %	371.940	100 %

Receita Reconhecida



O quadro abaixo apresenta a evolução da comercialização e a evolução financeira do custo de nossos empreendimentos no 4T10:

Empreendimento	Lanç.	% Even	% Vendido		Evolução Financeira do Custo	
			31/12/2010	30/09/2010	31/12/2010	30/09/2010
Reserva Granja Julieta	3T04	15%	100%	98%	100%	100%
Window	4T04	100%	100%	100%	100%	100%
The View	1T05	45%	100%	99%	100%	100%
Terra Vitris	3T05	100%	100%	100%	100%	100%
Breeze Alto da Lapa	4T05	100%	100%	100%	100%	100%
Club Park Santana	4T05	100%	100%	100%	100%	100%
Duo	4T05	25%	99%	99%	100%	100%
EcoLife Cidade Universitária	4T05	40%	99%	99%	100%	100%
Vitá Alto da Lapa	4T05	100%	100%	100%	100%	100%
Reserva do Bosque	2T06	100%	88%	82%	100%	100%
Campo Belíssimo	3T06	100%	100%	100%	100%	100%
Wingfield	3T06	100%	100%	100%	100%	100%
Boulevard São Francisco	4T06	100%	99%	98%	100%	100%
Iluminatto	4T06	100%	98%	98%	100%	100%
Inspiratto	4T06	100%	100%	100%	100%	100%
Particolare	4T06	15%	100%	95%	100%	100%
Plaza Mayor Vila Leopoldina	4T06	75%	100%	99%	100%	100%

Continuação na próxima página.



Empreendimento	Lanç.	% Even	% Vendido		Evolução Financeira do Custo	
			31/12/2010	30/09/2010	31/12/2010	30/09/2010
Vida Viva Mooca	4T06	100%	98%	99%	100%	100%
Vida Viva Tatuapé	4T06	100%	98%	98%	100%	100%
Especiale	1T07	100%	90%	95%	100%	100%
Le Parc	1T07	50%	98%	97%	98%	100%
Tendence	1T07	50%	94%	86%	97%	100%
Verte	1T07	100%	100%	100%	100%	100%
Vida Viva Santa Cruz	1T07	100%	100%	100%	100%	100%
Concetto	2T07	100%	100%	100%	100%	100%
In Città	2T07	100%	92%	90%	100%	100%
The Gift	2T07	50%	95%	90%	100%	99%
Vida Viva Freguesia do Ó	2T07	100%	99%	100%	100%	100%
Vida Viva Vila Maria	2T07	100%	100%	99%	100%	100%
Arts ibirapuera	3T07	100%	100%	87%	100%	99%
Breeze Santana	3T07	100%	100%	100%	100%	96%
Gabrielle	3T07	100%	96%	96%	100%	100%
L'essence	3T07	100%	75%	65%	89%	83%
Spazio Dell'Acqua	3T07	100%	84%	84%	88%	88%
Vitá Araguaia	3T07	100%	80%	69%	100%	95%
Du Champ	4T07	100%	96%	96%	95%	85%
Grand Club Vila Ema	4T07	100%	74%	61%	70%	58%
Villagio Monteciello	4T07	100%	78%	77%	86%	84%
Terrazza Mooca	4T07	100%	96%	90%	96%	87%
Veranda Mooca	4T07	100%	90%	81%	100%	100%
Nouveaux	4T07	100%	99%	100%	94%	86%
Signature	4T07	100%	93%	93%	100%	92%
Up Life	4T07	100%	91%	81%	91%	80%
Vida Viva Butantã	4T07	100%	98%	89%	100%	100%
Vida Viva São Bernardo	4T07	100%	91%	81%	98%	92%
Vivre Alto da Boa Vista	4T07	100%	93%	89%	100%	95%
Vida Viva Parque Santana	4T07	100%	99%	94%	100%	96%
Sophistic	1T08	100%	92%	90%	94%	86%
Weekend	1T08	100%	77%	72%	73%	55%
Club Park Butantã	2T08	100%	87%	82%	77%	64%
Double	2T08	100%	94%	94%	97%	92%
Icon (Belo Horizonte)	2T08	85%	90%	88%	77%	65%
Open Jardim das Orquídeas	2T08	100%	95%	99%	71%	57%
Open Jardim das Orquídeas	2T08	100%			71%	57%
Magnifique	2T08	100%	57%	57%	100%	91%
Guarulhos Office/EveryDay	2T08	50%	98%	98%	61%	48%
Guarulhos Office/EveryDay	2T08	50%			61%	48%
Unidades não lançadas						
Paulistano	2T08	30%	100%	100%	37%	32%
Paulistano - Unid. Não Lançadas	2T08	30%			37%	32%
Plaza Mayor Ipiranga	2T08	100%	95%	94%	80%	65%
Vida Viva Golf Club	2T08	100%	84%	84%	92%	80%
Cinecittá (1ª fase)	3T08	85%	87%	86%	59%	54%
Incontro	3T08	100%	96%	93%	82%	67%
Montemagno	3T08	100%	98%	97%	86%	69%
Pleno Santa Cruz	3T08	100%	99%	96%	84%	68%
Timing	3T08	100%	79%	63%	85%	70%

Continuação na próxima página.



Empreendimento	Lanç.	% Even	% Vendido		Evolução Financeira do Custo	
			31/12/2010	30/09/2010	31/12/2010	30/09/2010
Vida Viva Jardim Itália	3T08	100%	96%	94%	90%	72%
Vida Viva Vila Guilherme	3T08	100%	88%	82%	100%	87%
Arte Luxury Home Resort	4T08	50%	96%	83%	93%	87%
E-Office Design Berrini	4T08	50%	88%	88%	63%	54%
Montemagno - 2º Fase	4T08	100%	95%	92%	86%	69%
Plaza Mayor Ipiranga - 2ª Fase	4T08	100%	100%	99%	80%	65%
Honoré Bela Vista	1T09	50%	100%	100%	97%	94%
Spot Cidade Baixa	1T09	50%	95%	93%	77%	64%
Terra Nature - Ipê	1T09	46%	98%	98%	46%	32%
Shop Club Guarulhos - (1ª Fase)	1T09	100%	91%	97%	55%	40%
Cinecittá (2ª fase)	2T09	85%	77%	74%	59%	54%
Shop Club Guarulhos (2ª Fase)	2T09	100%	94%	97%	55%	40%
Terra Nature - Jatobá	2T09	46%	76%	88%	33%	25%
Terra Nature - Cerejeiras	2T09	46%	94%	97%	44%	30%
Spazio Vittá Vila Ema	2T09	100%	100%	99%	49%	37%
Shop Club Vila Guilherme	2T09	100%	100%	100%	72%	58%
Atual Santana	2T09	100%	55%	55%	71%	64%
Spazio Vittá Vila Ema - (2ª Fase)	3T09	100%	100%	100%	49%	37%
Oscar Freire Office	3T09	100%	100%	100%	60%	50%
Terra Nature - Nogueira	3T09	46%	94%	97%	31%	28%
Terra Nature Pau-Brasil	3T09	46%	51%	65%	41%	27%
Duo Alto da Lapa	3T09	100%	100%	100%	51%	41%
Altto Pinheiros	3T09	100%	100%	91%	52%	45%
Allegro Jd Avelino	3T09	100%	98%	100%	47%	42%
The One	4T09	100%	54%	47%	49%	40%
Alegria	4T09	100%	81%	79%	31%	25%
Ideal	4T09	100%	99%	100%	38%	29%
Near	4T09	100%	96%	97%	27%	22%
Praça Jardim	4T09	100%	86%	84%	25%	18%
Novitá Butantã	4T09	100%	99%	100%	44%	38%
VV Clube Iguatemi (Granada)	4T09	50%	71%	70%	29%	24%
Casa do Sol (Jade)	4T09	50%	81%	72%	38%	31%
Novitá Butantã 2ª fase	1T10	100%	100%	100%	44%	38%
Code	1T10	100%	90%	90%	28%	24%
Soho Nova Leopoldina	1T10	50%	96%	96%	32%	27%
Tribeca Nova Leopoldina	1T10	50%	100%	99%	32%	27%
Montemgano - 3ª fase	1T10	100%	94%	89%	86%	69%
Passeio	1T10	35%	99%	100%	49%	27%
Nouveau Vila da Serra	2T10	43%	100%	96%	22%	15%
VV Clube Moinho	2T10	50%	98%	99%	32%	97%
Passione	2T10	100%	100%	99%	35%	97%
Bela Cintra	2T10	50%	96%	95%	34%	90%
Code Berrini	2T10	80%	100%	99%	35%	99%
Concept	2T10	100%	63%	60%	31%	58%
Caminhos da Barra	2T10	50%	23%	20%	25%	18%
Dream	2T10	50%	97%	95%	27%	77%
Sena Madureira	3T10	100%	100%	94%	46%	46%

Continuação na próxima página.



Empreendimento	Lanç.	% Even	% Vendido		Evolução Financeira do Custo	
			31/12/2010	30/09/2010	31/12/2010	30/09/2010
Royal Blue	3T10	50%	77%	60%	23%	23%
Ideal Brooklin	3T10	67%	38%	19%	37%	36%
Passione Duo	3T10	100%	99%	84%	34%	32%
Fascínio Vila Mariana	3T10	100%	100%	83%	28%	28%
Cube	3T10	100%	83%	55%	34%	32%
Park Club Bairro Jardim	3T10	50%	100%	77%	23%	21%
True	3T10	100%	58%	51%	24%	23%
Ponta da Figueira	4T10	18%	61%		36%	
Arte Bela Vista	4T10	50%	44%		24%	
Vivace Castelo	4T10	100%	0%		0%	
Moratta Vila Ema	4T10	100%	53%		23%	
Giardino	4T10	100%	64%		28%	
Diseño Campo Belo	4T10	100%	55%		29%	
Hom	4T10	100%	76%		28%	
L'Essence 2ª fase	4T10	100%	90%		89%	
Royal Blue 2ª fase	4T10	50%	90%		23%	

O quadro abaixo apresenta a evolução da comercialização e a evolução financeira do custo de nossos empreendimentos comparativamente com o mesmo trimestre do ano anterior:

Empreendimento	Lanç.	% Even	% Vendido		Evolução Financeira do Custo	
			31/12/2010	31/12/2009	31/12/2010	31/12/2009
Reserva Granja Julieta	3T04	15%	100%	98%	100%	100%
Window	4T04	100%	100%	100%	100%	100%
The View	1T05	45%	100%	98%	100%	100%
Terra Vitris	3T05	100%	100%	100%	100%	100%
Breeze Alto da Lapa	4T05	100%	100%	100%	100%	100%
Club Park Santana	4T05	100%	100%	100%	100%	100%
Duo	4T05	25%	99%	99%	100%	100%
EcoLife Cidade Universitária	4T05	40%	99%	99%	100%	100%
Vitá Alto da Lapa	4T05	100%	100%	100%	100%	100%
Reserva do Bosque	2T06	100%	88%	76%	100%	100%
Campo Belíssimo	3T06	70%	100%	94%	100%	100%
Wingfield	3T06	100%	100%	100%	100%	100%
Boulevard São Francisco	4T06	100%	99%	89%	100%	100%
Iluminatto	4T06	100%	98%	100%	100%	100%
Inspiratto	4T06	100%	100%	100%	100%	100%
Particolare	4T06	15%	100%	95%	100%	100%
Plaza Mayor Vila Leopoldina	4T06	75%	100%	100%	100%	98%
Vida Viva Mooca	4T06	100%	98%	93%	100%	100%
Vida Viva Tatuapé	4T06	100%	98%	93%	100%	100%
Especiale	1T07	100%	90%	76%	100%	99%
Le Parc	1T07	50%	98%	97%	98%	83%
Tendence	1T07	50%	94%	86%	97%	95%
Verte	1T07	100%	100%	98%	100%	100%
Vida Viva Santa Cruz	1T07	100%	100%	98%	100%	100%
Concetto	2T07	100%	100%	100%	100%	100%
In Città	2T07	100%	92%	83%	100%	100%
The Gift	2T07	50%	95%	79%	100%	85%

Continuação na próxima página.



Empreendimento	Lanç.	% Even	% Vendido		Evolução Financeira do Custo	
			31/12/2010	31/12/2009	31/12/2010	31/12/2009
Vida Viva Freguesia do Ó	2T07	100%	99%	74%	100%	93%
Vida Viva Vila Maria	2T07	100%	100%	94%	100%	94%
Arts ibirapuera	3T07	100%	100%	87%	100%	90%
Breeze Santana	3T07	100%	100%	98%	100%	77%
Gabrielle	3T07	100%	96%	93%	100%	84%
L'essence	3T07	100%	75%	58%	89%	57%
Spazio Dell' Acqua	3T07	100%	84%	72%	88%	75%
Vitá Araguaia	3T07	100%	80%	59%	100%	50%
Du Champ	4T07	100%	96%	69%	95%	63%
Grand Club Vila Ema	4T07	100%	74%	47%	70%	37%
Villagio Monteciello	4T07	100%	78%	67%	86%	68%
Terrazza Mooca	4T07	100%	96%	57%	96%	59%
Veranda Mooca	4T07	100%	90%	70%	100%	77%
Nouveaux	4T07	100%	99%	94%	94%	62%
Signature	4T07	100%	93%	51%	100%	70%
Up Life	4T07	100%	91%	59%	91%	49%
Vida Viva Butantã	4T07	100%	98%	73%	100%	89%
Vida Viva São Bernardo	4T07	100%	91%	57%	98%	67%
Vivre Alto da Boa Vista	4T07	100%	93%	62%	100%	72%
Vida Viva Parque Santana	4T07	100%	99%	84%	100%	71%
Sophistic	1T08	100%	92%	87%	94%	62%
Weekend	1T08	100%	77%	61%	73%	27%
Club Park Butantã	2T08	100%	87%	71%	77%	40%
Double	2T08	100%	94%	59%	97%	69%
Icon (Belo Horizonte)	2T08	85%	90%	77%	77%	43%
Open Jardim das Orquídeas	2T08	100%	95%	76%	71%	33%
Open Jardim das Orquídeas - unidades não lançadas	2T08	100%			71%	33%
Magnifique	2T08	100%	57%	28%	100%	71%
Guarulhos Central Office / Everyday Residencial Club	2T08	50%	98%	72%	61%	26%
Guarulhos Central Office / Everyday Residencial Club - Unidades Não Lançadas	2T08	50%			61%	26%
Paulistano	2T08	30%	100%	89%	37%	25%
Paulistano - Unidades Não Lançadas	2T08	30%			37%	25%
Plaza Mayor Ipiranga	2T08	100%	95%	81%	80%	41%
Vida Viva Golf Club	2T08	100%	84%	62%	92%	45%
Cinecittá (1ª fase)	3T08	85%	87%	82%	59%	36%
Incontro	3T08	100%	96%	81%	82%	39%
Montemagno	3T08	100%	98%	78%	86%	40%
Pleno Santa Cruz	3T08	100%	99%	79%	84%	39%
Timing	3T08	100%	79%	51%	85%	38%
Vida Viva Jardim Itália	3T08	100%	96%	37%	90%	41%
Vida Viva Vila Guilherme	3T08	100%	88%	71%	100%	40%
Arte Luxury Home Resort	4T08	50%	96%	86%	93%	59%
E-Office Design Berrini	4T08	50%	88%	78%	63%	46%
Montemagno - 2º Fase	4T08	100%	95%	54%	86%	40%

Continuação na próxima página.



Empreendimento	Lanç.	% Even	% Vendido		Evolução Financeira do Custo	
			31/12/2010	31/12/2009	31/12/2010	31/12/2009
Plaza Mayor Ipiranga - 2ª Fase	4T08	100%	100%	83%	80%	41%
Honoré Bela Vista	1T09	50%	100%	96%	97%	63%
Spot Cidade Baixa	1T09	50%	95%	78%	77%	36%
Terra Nature - Ipê	1T09	46%	98%	96%	46%	21%
Shop Club Guarulhos - (1ª Fase)	1T09	100%	91%	96%	55%	25%
Cinecittá (2ª fase)	2T09	85%	77%	51%	59%	36%
Shop Club Guarulhos (2ª Fase)	2T09	100%	94%	92%	55%	25%
Terra Nature - Jatobá	2T09	46%	76%	94%	33%	26%
Terra Nature - Cerejeiras	2T09	46%	94%	96%	44%	16%
Spazio Vittá Vila Ema	2T09	100%	100%	99%	49%	30%
Shop Club Vila Guilherme	2T09	100%	100%	99%	72%	39%
Atual Santana	2T09	100%	55%	49%	71%	39%
Spazio Vittá Vila Ema - (2ª Fase)	3T09	100%	100%	99%	49%	30%
Oscar Freire Office	3T09	100%	100%	99%	60%	40%
Terra Nature - Nogueira	3T09	46%	94%	80%	31%	23%
Terra Nature Pau-Brasil	3T09	46%	51%	42%	41%	28%
Duo Alto da Lapa	3T09	100%	100%	96%	51%	33%
Altto Pinheiros	3T09	100%	100%	73%	52%	38%
Allegro Jd Avelino	3T09	100%	98%	98%	47%	36%
The One	4T09	100%	54%	40%	49%	31%
Alegria	4T09	100%	81%	60%	31%	18%
Ideal	4T09	100%	99%	58%	38%	31%
Near	4T09	100%	96%	59%	27%	18%
Praça Jardim	4T09	100%	86%	22%	25%	14%
Novitá Butantã	4T09	100%	99%	58%	44%	36%
VV Clube Iguatemi (Granada)	4T09	50%	71%	29%	29%	20%
Casa do Sol (Jade)	4T09	50%	81%	47%	38%	24%
Novitá Butantã 2ª fase	1T10	100%	100%		44%	
Code	1T10	100%	90%		28%	
Soho Nova Leopoldina	1T10	50%	96%		32%	
Tribeca Nova Leopoldina	1T10	50%	100%		32%	
Montemgano - 3ª fase	1T10	100%	94%		86%	
Passeio	1T10	35%	99%		49%	
Nouveau Vila da Serra	2T10	43%	100%		22%	
VV Clube Moinho	2T10	50%	98%		32%	
Passione	2T10	100%	100%		35%	
Bela Cintra	2T10	50%	96%		34%	
Code Berrini	2T10	80%	100%		35%	
Concept	2T10	100%	63%		31%	
Caminhos da Barra	2T10	50%	23%		25%	
Dream	2T10	50%	97%		27%	
Sena Madureira	3T10	100%	100%		46%	
Royal Blue	3T10	50%	77%		23%	
Ideal Brooklin	3T10	100%	38%		37%	
Passione Duo	3T10	100%	99%		34%	

Continuação na próxima página.



Empreendimento	Lanç.	% Even	% Vendido		Evolução Financeira do Custo	
			31/12/2010	31/12/2009	31/12/2010	31/12/2009
Fascínio Vila Mariana	3T10	100%	100%		28%	
Cube	3T10	100%	83%		34%	
Park Club Bairro Jardim	3T10	50%	100%		23%	
True	3T10	100%	58%		24%	
Ponta da Figueira	4T10	50%	61%		36%	
Arte Bela Vista	4T10	50%	44%		24%	
Vivace Castelo	4T10	100%	0%		0%	
Moratta Vila Ema	4T10	100%	53%		23%	
Giardino	4T10	100%	64%		28%	
Diseño Campo Belo	4T10	100%	55%		29%	
Hom	4T10	50%	76%		28%	
L' Essence 2ª fase	4T10	100%	90%		89%	
Royal Blue 2ª fase	4T10	50%	90%		23%	

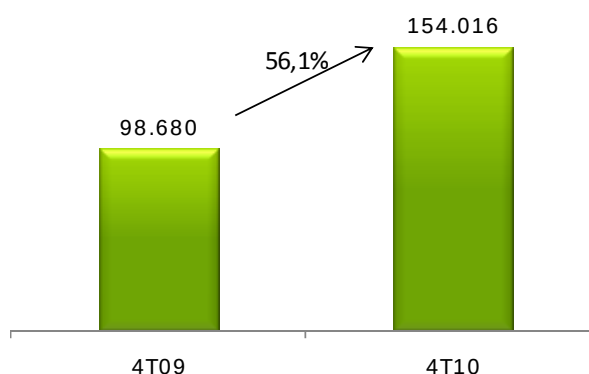
A receita bruta operacional no 4T10 foi afetada por impostos sobre serviços e receitas, que atingiram R\$22,6 milhões, um aumento de R\$7,7 milhão (52,3%) em comparação a 4T09. Tais impostos (PIS, COFINS e ISS) representaram uma carga média de 3,9% sobre a receita bruta operacional, uma diminuição de 0,1% em comparação a 4T09.

Após a incidência de tais impostos, a receita operacional líquida atingiu R\$572,7 milhões em 4T10, aumentando R\$208,7 milhões (57,3%) em comparação com a receita operacional líquida do mesmo período em 2009.

Lucro Bruto

Lucro Bruto

A margem bruta da empresa no 4T10 atingiu 31,7%, expurgando os efeitos dos encargos financeiros apropriados ao custo (dívida corporativa e financiamento a produção), um aumento em comparação ao 4T09 (cuja margem bruta foi de 30,5%).



É importante destacar que a Even atualiza o custo orçado dos empreendimentos mensalmente, (não apenas considerando a variação do INCC no período), mas considerando o custo orçado real apurado pela área técnica. Este custo reflete a inflação real incidente na mão de obra, matéria prima e equipamentos.

Segue quadro demonstrando a margem bruta, margem REF, margem bruta do estoque com os efeitos dos encargos financeiros apropriados ao custo:



(R\$ Milhões - referentes ao 4T10)	Margem Bruta	Margem REF	Margem Bruta do Estoque
Receita Bruta	595,3	1.657,7	860,3
Deduções	(22,6)	(58,5)	(31,4)
Receita Líquida	572,7	1.599,2	828,9
Custo de Produtos Vendidos	(418,7)	(1.076,4)	(572,5)
Construção e Terreno	(391,4)	(1.076,4)	(535,9)
Financiamento à produção	(17,8)		(7,9)
Dívida Corporativa	(9,6)		(28,7)
Lucro Bruto	154,0	522,8	256,4
MB%	26,9%	32,7% ¹	30,9% ¹
MB% ex financiamentos (produção+ corporativo)	31,7%	32,7%¹	34,4%^{1 2}

¹ Margem REF e de estoque quando realizadas se beneficiarão das receitas de serviços e indexação da carteira pelo INCC.

² Expurgando custo das unidades não lançadas de empreendimentos faseados.

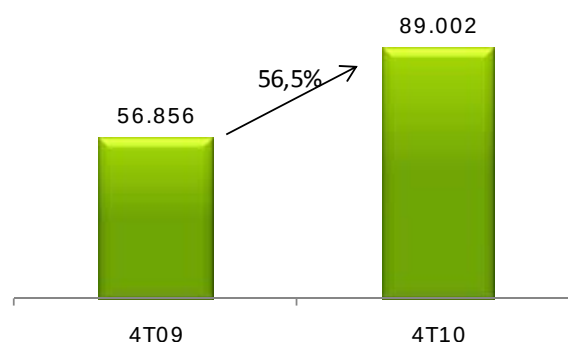
O lucro bruto foi de R\$154,0 milhões no 4T10, aumentando em R\$55,3 milhões (56,1%) em comparação com o lucro bruto do mesmo período do ano anterior.

Resultados Operacionais

As despesas comerciais atingiram em 4T10 R\$ 26,3 milhões (4,6% sobre a receita líquida), um aumento de R\$ 3,5 milhões (15,3%) em relação a 4T09 (6,3% sobre a receita).

As despesas gerais e administrativas atingiram R\$33,7 milhões em 4T10 (5,9% sobre a receita), contra R\$22,4 milhões em 4T09 (6,2% sobre a receita). Expurgando a provisão para bônus de R\$10,2 milhões, o número seria de R\$23,5 milhões.

Lucro Operacional



O resultado financeiro líquido atingiu no 4T10 um valor negativo de R\$ 2,1 milhões apresentando uma redução de R\$ 4,4 milhões (-188%) em relação a 4T09.

O lucro operacional de 4T10 foi de R\$ 89,0 milhões, R\$ 32,1 milhões superior ao resultado operacional de 4T09.



EBITDA

O resultado antes dos impostos, juros, encargos financeiros apropriados ao custo, depreciações e amortizações do quarto trimestre de 2010 foi de R\$89,0 milhões. A margem EBITDA calculada sobre a receita líquida foi de 20,9% no quarto trimestre de 2010, em comparação aos 18,6% apurados no mesmo trimestre de 2009.

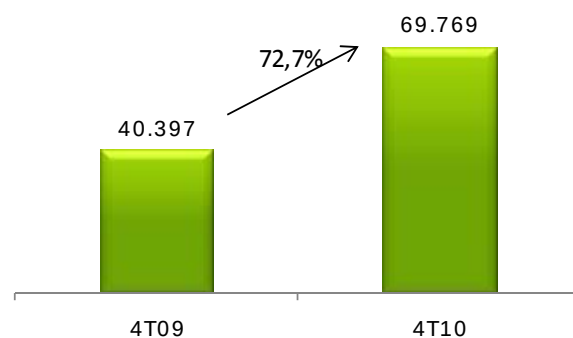
Segue abaixo o cálculo de nosso EBITDA para o quarto trimestre de 2010:

CONCILIAÇÃO EBITDA	4T10	4T09	Var.(%)	12M10	12M09	Var.(%)
Lucro Antes do IRPJ e CSLL	89.002	56.856	56,5 %	324.134	179.515	80,6 %
(+) Depreciação e Amortização	1.223	946	29,3%	5.425	3.448	57,3%
(+) Despesas Financeiras Líquidas	2.109	(2.356)	-189,5%	12.313	8.376	47,0%
(+) Despesas Apropriadas ao Custo	27.335	12.223	123,6%	68.130	39.370	73,0%
EBITDA	119.669	67.669	76,8 %	410.002	230.709	77,7 %
% Sobre a Receita Líquida	20,9 %	18,6 %		21,0 %	19,7 %	

Lucro Líquido

O quarto trimestre de 2010 apresentou lucro líquido de R\$69,8 milhões, o que representou um aumento de R\$ 29,4 milhões em relação ao mesmo período de 2009, atingindo uma margem líquida de 12,1%*.

Lucro Líquido



*Relativa ao lucro líquido antes da participação de minoritários.



Análise Patrimonial

Disponibilidades

Os saldos de disponibilidades em 31 de dezembro de 2010 foi de R\$528,5 milhões, 68,4% maior quando comparado ao 31 de dezembro de 2009.

Contas a Receber

O saldo de contas a receber está, substancialmente, atualizado pela variação do INCC até a entrega das chaves e, posteriormente, pela variação do índice de preços, acrescido de juros de 12% ao ano, apropriados de forma pro rata temporis, calculados pelo sistema price de amortização. O contas a receber apropriado passou de R\$1,7 para R\$1,9, bilhões (62,8%) em 31 de dezembro de 2010, quando comparado ao 31 de dezembro de 2009, decorrente dos lançamentos / vendas de empreendimentos ocorridos no trimestre. O saldo de contas a receber das unidades vendidas e ainda não concluídas não está totalmente refletido como ativo nas demonstrações financeiras, uma vez que são reconhecidas na medida da evolução da construção.

Empréstimos e Financiamentos

Os empréstimos e financiamentos apresentaram aumento de 48,4% em 31 de dezembro de 2010 quando comparado a 31 de dezembro de 2009, passando de R\$569.936 mil em 31 de dezembro de 2009 para R\$845.918 mil em 31 de dezembro de 2010. Esse aumento, em sua maior parte, é consequência das liberações de SFH durante o exercício de 2010.

Patrimônio Líquido

O patrimônio líquido apresentou aumento de 53,6% em 31 de dezembro de 2010 quando comparado ao 31 de dezembro de 2009. Esse aumento, em sua maior parte, é consequência do resultado auferido no período.

Cláusula Compromissória

A companhia está vinculada à arbitragem na Câmara de Arbitragem do Mercado, conforme Cláusula Compromissória constante no seu Estatuto Social.



Demonstrações Financeiras conforme Lei nº 11.638

Balanço Patrimonial Consolidado em 31 de dezembro de 2001 e 30 de setembro de 2010 - Em milhares de reais com às mudanças trazidas pela Lei no. 11.638 (Não revisado pelos auditores independentes)

ATIVO	31/12/2010	30/09/2010
Disponibilidades	513.049	281.571
Valores Cauçionados	15.413	32.220
Contas a receber	1.471.164	1.033.999
Imóveis a comercializar	448.389	555.226
Contas-correntes com parceiros nos empreendimentos	45.249	40.492
Impostos e contribuições a compensar	15.036	11.506
Imposto e contribuições diferidos	-	319
Despesas com vendas a apropriar	-	-
Demais contas a receber	81.009	54.891
Ativo Circulante	2.589.309	2.010.224
Partes Relacionadas	4.793	200
Contas a Receber	434.904	136.577
Imóveis a comercializar	157.354	101.675
Adiantamentos para futuro aumento de capital	4.129	1.165
IRPJ e CSLL Diferidos	-	1.163
Demais Contas a Receber	5.899	7.341
Ativo Realizável a Longo Prazo	607.079	248.121
Investimentos	11	11
Ágio (deságio), líquido	-	-
Imobilizado	21.836	14.411
Ativo Permanente	21.847	14.422
Total do Ativo	3.218.235	2.272.767
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	31/12/2010	30/09/2010
Empréstimos e financiamentos	542.102	136.264
Fornecedores	50.069	34.592
Contas a Pagar por Aquisição de Imóveis	26.375	17.242
C/C com Parceiros nos Empreendimentos	1.046	7.115
Adiantamentos de Clientes	159.578	129.737
Impostos e Contribuições a Recolher	42.485	31.886
Impostos e Contribuições diferidos	-	34.357
Partes relacionadas	13.224	3.050
Debêntures	75.808	16.830
Dividendos Propostos	59.967	29.733
Desconto de recebíveis	14.337	15.316
Demais Contas a Pagar	80.933	30.464
Passivo Circulante	1.065.924	486.586
Empréstimos e financiamentos	303.816	433.672
Contas a Pagar por Aquisições de Imóveis	29.004	27.752
Tributos a Pagar	63.326	40.528
Adiantamentos para futuros investimentos	2.684	3.552
IRPJ e CSLL Diferidos	54.350	4.538
Debêntures	254.352	303.751
Plano de opção de ações	-	1.946
Desconto de recebíveis	34.942	43.788
Demais Contas a Pagar	-	8.802
Passivo Exigível a Longo Prazo:	742.474	868.329
Capital Social	1.083.266	757.264
Custo de Transação	(15.775)	-
Reserva de lucros	322.632	128.528
Patrimônio Líquido	1.390.123	885.792
Participação de acionistas não controladores	19.714	32.060
Passivo Total	3.218.235	2.272.767



Demonstrações Financeiras conforme Lei nº 11.638

Demonstração do Resultado Consolidado com as mudanças trazidas pela Lei no. 11.638 (Em milhares de reais)

Não revisado pelos auditores independentes.

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO	12M10	12M09	4T10	4T09
Receita Bruta Operacional	2.035,8	1.218,4	595,3	378,8
Incorporação e revenda de imóveis	2.008,1	1.198,1	586,4	371,9
Prestação de serviços	27,7	20,3	8,8	6,9
Deduções da Receita Bruta	(79,9)	(50,2)	(22,6)	(14,8)
Receita Líquida Operacional	1.955,9	1.168,2	572,7	364,0
Custodas vendas realizadas	(1.420,1)	(835,9)	(418,7)	(265,3)
Lucro Bruto	535,8	332,3	154,0	98,7
Receitas (Despesas) Operacionais	(211,7)	(152,8)	(65,0)	(41,8)
Comerciais	(86,9)	(70,9)	(26,3)	(22,8)
Gerais e Administrativas	(100,2)	(68,5)	(32,4)	(20,9)
Honorários da Administração	(5,0)	(8,3)	(1,3)	(1,5)
Despesas Financeiras	(66,8)	(43,8)	(17,4)	(11,3)
Receitas Financeiras	54,5	35,5	15,3	13,7
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	(7,2)	3,3	(2,9)	1,1
Lucro (prejuízo) operacional antes das participações societárias, do resultado financeiro	324,1	179,5	89,0	56,9
Resultado não operacional líquido	-	-	-	-
Lucro Operacional	324,1	179,5	89,0	56,9
Lucro antes do IRPJ e CSLL	324,1	179,5	89,0	56,9
IRPJ e CSLL				
Corrente	(52,2)	(28,1)	(15,9)	(10,0)
Diferido	(16,9)	(15,8)	(3,8)	(4,9)
Lucro Líquido antes da participação dos minoritários	255,0	135,6	69,2	42,0
Participação de minoritários	(2,6)	(11,2)	0,5	(1,6)
Lucro líquido do exercício	252,5	124,5	69,8	40,4



Glossário

Land Bank: Banco de Terrenos que a Even mantém para futuros empreendimentos, adquiridos em dinheiro ou através de permutas. Cada terreno adquirido é analisado pelo nosso comitê de investimentos e aprovado pelo Conselho de Administração.

Acessível: Imóvel ao preço de venda entre R\$ 150.000,00 e R\$ 250.000,00.

Público Emergente: Imóvel ao preço de venda entre R\$250.000,00 e R\$350.000,00.

Média Renda: Imóvel ao preço de venda entre R\$350.000,00 e R\$500.000,00. (SFH com uso do FGTS)

Média-Alta Renda: Imóvel ao preço de venda entre R\$500.000,00 e R\$1.100.000,00.

Alta Renda: Imóvel ao preço de venda entre R\$1.100.000,00 e R\$1.600.000.

Luxo: Imóvel ao preço de venda acima de R\$1.600.000,00.

Receitas a Apropriar: As receitas a apropriar correspondem às vendas contratadas cuja receita é apropriada em períodos futuros, em função do andamento da obra e não no momento da assinatura dos contratos.

Sobre a Empresa

A Even Construtora e Incorporadora S.A. é uma das maiores construtoras e incorporadoras de São Paulo, segundo o Top Imobiliário 2009, e a maior construtora do segmento residencial, de acordo com o Ranking ITCNet 2009. É a primeira e única empresa da construção civil a integrar o Índice de Sustentabilidade Empresarial (ISE). Foi considerada a Companhia mais inovadora em sustentabilidade pelo prêmio “As Empresas Mais Inovadoras do Brasil 2010”, da revista Época Negócios, pelo qual também foi classificada na nona colocação no ranking geral no Brasil, sendo a única do setor de construção e incorporação. Com a abertura de capital, em abril de 2007, a Even expandiu rapidamente seus negócios e promoveu uma diversificação geográfica que possibilitou sua presença nos estados de São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais e Rio Grande do Sul. Nos últimos três anos, vem crescendo com uma acertada estratégia de comercialização, foco no resultado operacional e financeiro, conceito arquitetônico diferenciado de seus empreendimentos e superação das expectativas de seus clientes. Suas ações são negociadas no Novo Mercado, nível máximo de governança corporativa da BM&F Bovespa – Bolsa de Valores, Mercadorias e Futuros, sob o código EVEN3.

Avisos Legais

As declarações contidas neste Release referentes às perspectivas do negócio, estimativas de resultados operacionais e financeiros, e às perspectivas de crescimento que afetam as atividades da EVEN, bem como quaisquer outras declarações relativas ao futuro dos negócios da Companhia, constituem estimativas e declarações futuras que envolvem riscos e incertezas e, portanto, não são garantias de resultados futuros. Tais considerações dependem, substancialmente, de mudanças nas condições de mercado, regras governamentais, pressões da concorrência, do desempenho do setor e da economia brasileira, entre outros fatores e estão, portanto, sujeitas a mudança sem aviso prévio.



Even reports Net Income of R\$252.5 million and ROE of 22% in 2010

São Paulo, March 28, 2011 – Even Construtora e Incorporadora S.A. – EVEN (Bovespa: EVEN3), with operations in the states of São Paulo, Minas Gerais, Rio de Janeiro and Rio Grande do Sul and a focus on residential developments with units priced up to R\$500,000, announces its results of the fourth quarter of 2010 (4Q10) and the fiscal year ended December 31, 2010. Except where stated otherwise, the consolidated financial and operating information herein is presented in Brazilian real (R\$).

IR CONTACT

Dany Muszkat
CFO and IRO

Ariel Mizrahi
IR Associate

Tel: +55 (11) 3377-3777
Fax: + 55 (11) 3377-3780
ri@even.com.br
www.even.com.br/ri

Stock Price
Close on
Mar/28/ 2011
Number of shares
233,293,408
R\$ 8.04 per share

HIGHLIGHTS

- Even ended the year holding **R\$528.5 million** in **Cash**. In March 2011, we successfully concluded our first Debentures issue, raising R\$250 million, which bolstered our Cash balance by R\$105 million, with the remainder used to pre-pay debts maturing in 2011 and 2012.
- We exceeded our **Guidance** for Launches in 2010, which totaled **R\$1.528 billion** (Even's interest) divided into 33 different projects and we sold **80 %** in the same period.
- Record sales of **R\$2.064 billion** (Even's interest).
- Even Vendas, with 596 brokers, was responsible for **54 %** of sales in the areas in which the brokerage unit operates.
- In 2010, we acquired lots that represented combined potential launch value (PSV) worth **R\$3.07 billion** (Even's interest), ending the year with a land bank with **R\$4.4 billion in Launch PSV**, which guarantees the supply of our main raw material for 2011 and almost all of 2012.
- We expanded our interest in the state of **Rio Grande do Sul** in the Joint Venture **MelnickEven** (from 50% to **80 %** for all new projects).
- Even executes **98 %** of all of its construction projects and the **SAP system has been fully implemented, providing greater control of costs and systematically updates on a quarterly basis to the reported figures**.
- **We delivered 17 projects** in 2010, which corresponds to PSV of **R\$939 million** (based on the sale price at time of launch).
- Increase in the **liquidity** of EVEN3, from R\$3.2 million per day in December 2009 to **R\$18.2 million per day in December 2010**.
- Even was included for the second consecutive time in the portfolio for **2011 of the Corporate Sustainability Index (ISE)**, remaining the only company in the industry to figure in this index.

CONFERENCE CALL – RESULTS FOR QUARTER ENDED ON DECEMBER 31,2010

Date: March 29, 2011

English

12:30 p.m. (Brasília time)
11:30 a.m. (New York time)
Dial-in: +1 (973) 935-8893
Replay: +1 (706) 645 9291
Code: 4430762

Portuguese

02:30 p.m. (Brasília time)
01:30 p.m. (New York time)
Dial-in: +55 (11) 3127-4971
Replay: +55 (11) 3127-4999
Code: 14244260



The information, figures and data included in this performance report that do not correspond to the accounting balances and information contained in the Standardized Financial Statements (DFP), such as, Potential Sales Value (PSV), Total Sales, Even's Sales, Usable Area, Units, Inventories at Market Value, Expected Delivery Year, Backlog Gross Margin and other items, were not revised by the independent auditors.

Highlights

Introduction

The year 2010 was one of extreme importance for the consolidation of our strategy.

We successfully carried out our follow-on offering, which was finalized in April and ensured sufficient resources to support our sustainable growth. The operation also led to a substantial increase in liquidity, with the average daily trading volume of our stock in the last 90 days increasing from R\$3.2 million (Jan/10) to R\$18.2 million (Dec/10).

We closed the year with excellent operating results: launches of R\$1.53 billion, record sales of R\$2.05 billion and lot acquisitions representing combined potential sales of R\$3.07 billion (with all indicators based on Even's interest in each project). Our high-turnover strategy proved successful, with our launches spread evenly over the quarters, totalling 33 projects with average potential sales value (PSV) of R\$68 million. This guaranteed an excellent sales-over-supply ratio, with 80% of launches sold in the same year, as well as an **ROE of 22 %**.

In R\$ Million (% Even)	1Q10	2Q10	3Q10	4Q10	2010
Launches	256	449	577	246	1,528
Sales	434	592	602	436	2,064
Lot Acquisitions	465	754	798	1,050	3,067

EVEN VENDAS

Even Vendas ended the year with 596 brokers and was responsible for 54% of our sales in the year in the areas where it operates. Including the portion sold by our partners, Even Vendas reached a record R\$1.4 billion in sales in 2010, consolidating its position as one of the largest brokerages in the country, working exclusively with Even products.

As a result, we ended the year with inventory corresponding to 5.9 months of sales (based on the pace of sales in the fourth quarter), or R\$860 million.

EXECUTION CAPACITY

We always seek a high degree of discipline in terms of our execution capacity and controls.

During 2011 we will deliver a high volume of deliveries, which will increase the availability of labor and additional execution capacity. This effect will ensure for Even a level of installed capacity above that in our guidance for 2011.



Bear in mind that today we are the 5th largest builder in Brazil, based on the latest ITC Net ranking released on March 7 of this year, and we execute 98% of all of our construction projects. This highly vertical orientation, together with a fully implemented SAP system, guarantees us greater flexibility in controlling the costs of our construction works.

Note that our balance sheet is based on the real cost of our projects, and is updated on a monthly basis. Over the course of 2010, our construction projects, on a consolidated basis, registered a real cost increase of 2.18% (above the INCC construction cost index), which is already included in this statement. This dynamic of systematically updating the construction costs of each project on the balance sheet is essential for reflecting the company's real performance.

FINANCIAL CAPACITY

On March 14, 2011, we concluded our debentures offering. The transaction inaugurated a new type of funding for us, with Even accessing a previously untapped market. The debentures were successfully placed, generating demand in excess of the offering and consequently reducing the funding fee. The offering generated proceeds of R\$250 million and we used R\$145 million to prepay corporate debt coming due in 2011 and 2012, periods in which our operations will have higher capital requirements. As a result, we increased our gross debt by only R\$105 million, but simultaneously increased our investment capacity by R\$250 million. Our leverage remained low in the period, with a Net Debt/Equity ratio of 45.9%.

STRENGTHENING OF BRANCH OFFICES

We have maintained a presence in cities outside of São Paulo for approximately 5 years. We selected the year 2011 to strengthen our presence in these 3 cities (Minas Gerais, Rio Grande do Sul and Rio de Janeiro) and in turn increase the share of our projects located outside of São Paulo. Our land bank outside of São Paulo already represents 36% of the total, which is the first step towards expanding this share.

We have divided this strategy into two fronts:

Rio de Janeiro/Minas Gerais – Strengthening the team of senior employees, including transferring key teams from São Paulo to these offices, which will allow us to adopt our high-turnover strategy in these areas. These actions have been ongoing during the first quarter of 2011.

Rio Grande do Sul – We recently finalized a new agreement with Melnick, increasing Even's interest in all projects in Rio Grande do Sul from 50% to **80%**. After four years of this joint venture, we are very comfortable with our operations at MelnickEven, a company that has demonstrated the same ability in terms of the execution capacity of our projects, and which is responsible for 100% of all of our projects in the country's South. This increase in our share will result in an important increase in our share of business in the country's South.

SUSTAINABILITY

In 4Q10, the BM&F Bovespa published the new composition of the Corporate Sustainability Index (ISE), and once again Even was the only company in the industry to be included in this important stock index. We have innovated in the industry by adopting a strategy focused on sustainability in terms of both corporate governance and social and environmental responsibility.



Highlights

The following table presents our key financial and operating indicators on a consolidated basis.

Financial Info	4Q10 ⁽¹⁾	4Q09 ⁽²⁾	Change	12M10 ⁽³⁾	12M09 ⁽⁴⁾	Change
Net Revenues	572,702	363,970	57.3%	1,955,931	1,168,205	67.4%
Gross Profit	154,016	98,680	56.1%	535,803	332,319	61.2%
Adjusted Gross Margin ⁽⁵⁾	31.7%	30.5%	1.2 p.p.	30.9%	31.8%	-0.9 p.p.
EBITDA	119,669	67,669	76.8%	410,002	230,709	77.7%
EBITDA Margin	20.9%	18.6%	2.3 p.p.	21.0%	19.7%	1.3 p.p.
Net Income	69,761	40,397	72.7%	252,491	124,454	102.9%
Net Margin before Minority Interest	12.1%	11.5%	0.6 p.p.	13.0%	11.6%	1.4 p.p.
Net Revenues to be Recognized ⁽⁶⁾	1,599,223	1,326,608	20.5%	1,599,223	1,326,608	20.5%
Gross Income to be Recognized ⁽⁶⁾	522,797	421,629	24.0%	522,797	421,629	24.0%
Margin from results to be Recognized ⁽⁶⁾	32.7%	31.8%	0.9 p.p.	32.7%	31.8%	0.9 p.p.
Net Debt ⁽⁷⁾	647,616	576,726	12.3%	647,616	576,726	12.3%
Shareholders' Equity	1,409,837	917,852	53.6%	1,409,837	917,852	53.6%
Total Assets	3,218,235	2,271,285	41.7%	3,218,235	2,271,285	41.7%

Launches	4Q10 ⁽¹⁾	4Q09 ⁽²⁾	Change	12M10 ⁽³⁾	12M09 ⁽⁴⁾	Change
Developments Launched	8	8	0.0%	33	26	26.9%
PSV of launches (100%) ⁽⁸⁾	316,401	503,173	-37.1%	2,257,577	1,129,429	99.9%
PSV of launches (% Even)	246,257	368,747	-33.2%	1,528,026	926,988	64.8%
Even's share on launches	77.8%	73.3%	4.5 p.p.	67.7%	82.1%	-14.4 p.p.
Number of units launched	792	1,331	-40.5%	6,515	3,459	88.3%
Usable area of units launched (m ²)	70,961	146,999	-51.7%	679,360	318,113	113.6%
Average launch price (R\$/m ²)	4,459	3,423	30.3%	4,521 ¹⁰	3,550	27.3%
Average Price of Unit Launched (R\$/Unit)	399	378	5.6%	347	327	6.1%

Sales	4Q10 ⁽¹⁾	4Q09 ⁽²⁾	Change	12M10 ⁽³⁾	12M09 ⁽⁴⁾	Change
Contracted Pre-Sales (100%) ⁽⁹⁾	552,519	478,809	15.4%	2,784,947	1,464,763	90.1%
Contracted Pre-Sales (% Even)	436,066	418,500	4.2%	2,064,014	1,232,204	67.5%
Even's share on Contracted Pre-Sales	78.9%	87.4%	-8.5 p.p.	74.1%	84.1%	-10.0 p.p.
Number of units sold	1,362	1,440	-5.4%	6,895	4,342	58.8%
Usable area of units sold (m ²)	140,392	125,405	12.0%	768,399	414,040	85.6%
Average Sale Price (R\$/m ²)	3,936	3,818	3.1%	3,624	3,538	2.4%
Average Price of Unit Sold (R\$/Unit)	406	333	21.9%	404	337	19.9%

¹ Fourth quarter of 2010.

² Fourth quarter of 2009.

³ January to December 2010.

⁴ January to December 2009.

⁵ Excluding only the effects of the financial charges recognized under costs (corporate debt and financing for lot acquisitions and production).

⁶ Includes deduction of the effective rate of PIS and COFINS tax for each project as of December 31, 2010 and excludes effects from adjustment to present value.

⁷ Sum of liabilities related to loans, financings and debentures, net of cash and cash equivalents and pledged amounts.

⁸ Potential sales value, i.e., result or potential result from the sale of all units of a real estate development, based on the list price at time of launch.

⁹ Value of the contracts signed with clients involving sales of finished units or units for future delivery from a specific project (net of sales commissions).

¹⁰ Excluding the Ponta da Figueira Lot



Economic Environment and Development Sector

The Brazilian economy gained strength over the course of 2009 and maintained robust growth over the course of 2010. The recovery in the overall economy also helped increase the availability of credit in the economy and boost consumer confidence (as per the consumer confidence index published by the Getúlio Vargas Foundation – FGV), as of the start of the second quarter 2009. The latest figures put the index at 121.6 in January 2011.

The development sector was benefited by the positive impacts from the set of incentives for the housing industry announced by the federal government. The incentives announced in the first half of 2009 will simultaneously benefit homes targeting lower-income groups (household income of up to 10 monthly minimum wages) as well as the middle class. For the latter, the federal government increased the maximum property price, from R\$350,000 to R\$500,000, to qualify buyers for using the balance of their FGTS severance funds towards home purchase, and also increased the maximum percentage of a property that can be financed from 70% to 90%.

According to Secovi, the real estate industry association, 35,869 new residential properties were sold in the city of São Paulo in 2010, up 0.1% from a year earlier. The sales-over-supply ratio stood at 29.2% in December 2010 and averaged 23.2% in 2010.

In 2010, according to Embraesp, an industry research firm, residential and commercial projects worth R\$24.38 billion were launched in the São Paulo Metropolitan Area, 50% up on the previous year.

Business Performance

We ended the year with R\$1,528 million in launches and R\$2,064 million in sales, exceeding the results obtained in the previous year.

The fourth quarter of the year gave way to the consolidation of the recovery in Brazil's homebuilding industry, driven by continued improvement in consumer confidence already observed in the previous quarters. This improvement was observed directly at the sales stands, and translated into yet another quarter of strong sales for Even. Our sales came from both units in inventory (R\$310.5 million) and newly launched units (R\$125.6 million), for overall sales in the quarter of R\$436.1 million.

In the fourth quarter along, we launched 8 projects, with average potential sales value (PSV) per project of R\$39.6 million, demonstrating the assertiveness of our strategy to diversify and not concentrate high amounts of PSV into a single project. Of the units launched in the quarter, 51% were sold in the same period (note that the majority of launches were concentrated at the end of the period).

Of the total sales made in 4Q10, 71% came from projects launched in previous quarters. Even Vendas was responsible for 54% of sales in the areas in which it operates.

We delivered 17 projects in 2010 that represented PSV of approximately R\$1,214.2 million (Even's interest R\$938.7 million) at the time of launch and 2,204 units.

Regarding our financial situation, we ended the year with a cash position of R\$528.5 million. Cash burn in was R\$62.4 million in the fourth quarter 2010 (variation in net debt between



September and December), already reflecting the lot acquisitions, which intensified during the last quarter of 2009.

Our construction financing index remained very high, with 96% of projects launched with financing already assured and the remainder with real financing guarantees.

Another highlight in the year was the net income of R\$252.5 million, which represents net margin of 13% and EBITDA margin of 21%.

Sustainability

We continued to make important strides forward in incorporating sustainability into our management model.

Each year we publish our Corporate Sustainability Report (CSE), which describes our commitments and projects in this area and is prepared in accordance with the international standards of the Global Reporting Initiative (GRI). The report prepared in 2010, which is for fiscal year 2009, placed in the Top Ten among 137 companies in the selection conducted by the Brazilian Foundation for Sustainable Development (FBDS) in conjunction with the English company SustainAbility.

Even was once more selected as a component of the Corporate Sustainability Index (ISE) stock index. For the 2010-2011 period, the ISE is formed by 37 companies with recognized commitments in the area of social responsibility and corporate sustainability. We are the only company in the development and building industry to become a component of this index.

Consolidating our pioneering position in this field, in October 2010, Even created a sustainability department. The department will report directly to the technical department, which in turn reports to the chief executive officer, and will be responsible for all actions and practices concerning sustainability.



Operating Performance

Development

Launches in Period

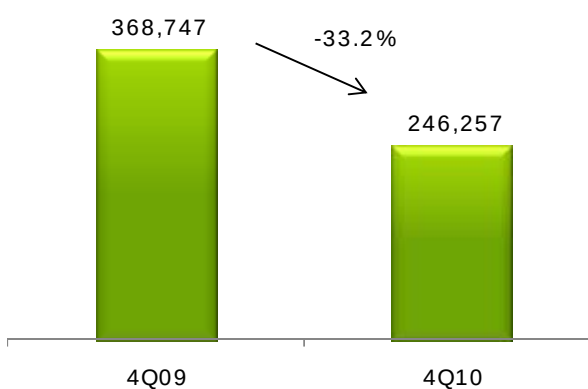
In 4Q10, we launched 8 new projects (4 in Greater São Paulo, 2 in Rio Grande do Sul, 1 in Rio de Janeiro and 1 in Minas Gerais), for combined launch PSV of R\$316.4 million (R\$246.3 million considering only Even's interest)

The following table lists each of these launches:

Building	City	Total PSV (R\$ 000)	Even PSV (R\$ 000)	Units	Even's Share	Average unit price
Arte Bela Vista	South	53,597	26,799	38	50.0%	1,410
Vivace Castelo	Minas Gerais	25,617	25,617	101	100.0%	254
Moratta Vila Ema	São Paulo Metro Area	30,297	30,297	104	100.0%	291
Giardino	São Paulo Metro Area	59,922	59,922	221	100.0%	271
Diseño Campo Belo	São Paulo Metro Area	32,389	32,389	108	100.0%	300
Hom	South	36,156	18,078	136	50.0%	266
L'Essence 2nd phase	São Paulo Metro Area	27,887	27,887	46	100.0%	606
Royal Blue (Disa Catisa) 2nd phase	Rio de Janeiro	50,536	25,268	38	50.0%	1,330
		316,401	246,257	792	77.8 %	399

Market Segment	(R\$ '000)
Affordable Housing	150 to 250
Emerging	250 to 350
Middle	350 to 500
Upper-Middle	500 to 1,100
High	1,100 to 1,600
Luxury	Above 1,600

Launched PSV

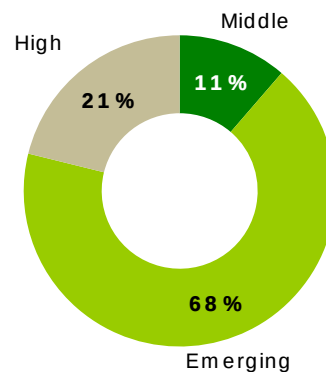




The table below presents launches in the period grouped by segment:

Launches in 4Q10

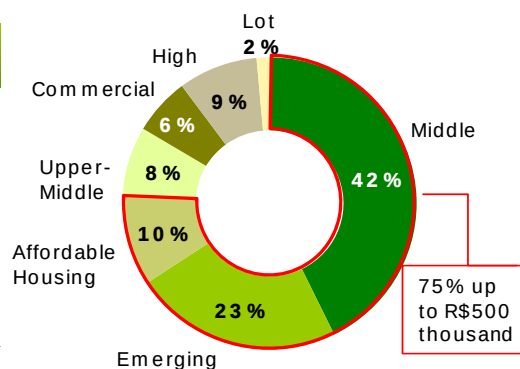
Segment	Total PSV (R\$ '000)	Even PSV (R\$ '000)	Usable Area (m ²)	Units	Even's Share
Emerging	184,382	166,304	43,438	670	68%
Middle	27,887	27,887	10,462	46	11%
High	104,132	52,066	17,061	76	21%
Total	316,401	246,257	70,961	792	100%



Of the PSV launched in 12M10, 75% pertained to units priced up to R\$500,000.

Launches in 12M10

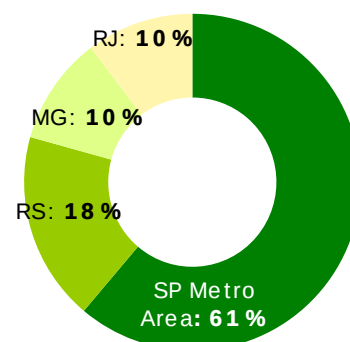
Segment	Total PSV (R\$ '000)	Even PSV (R\$ '000)	Usable Area (m ²)	Units	Even's Share
Affordable Housing	210,590	153,370	75,587	1,222	10%
Emerging	534,834	355,377	149,919	2,211	23%
Middle	819,379	646,903	139,114	2,001	42%
Upper-Middle	151,770	118,514	23,041	197	8%
High	269,885	134,944	55,607	228	9%
Office	146,253	97,067	28,454	407	6%
Lot	124,866	21,851	207,638	249	2%
Total	2,257,577	1,528,026	679,360	6,515	100%



The table below presents launches grouped by region:

Launches in 4Q10 by Region

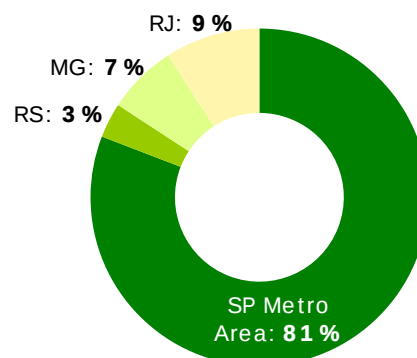
Region	Total PSV (R\$ '000)	Even PSV (R\$ '000)
São Paulo Metro Area	150,495	150,495
South	89,753	44,877
Minas Gerais	25,617	25,617
Rio de Janeiro	50,536	25,268
Total	316,401	246,257





Launches in 12M10 by Region

Region	Total PSV (R\$ '000)	Even PSV (R\$ '000)
São Paulo Metro Area	1,608,177	1,235,603
Rio Grande do Sul	285,698	51,141
Minas Gerais	85,674	102,268
Rio de Janeiro	278,028	139,014
Total	2,257,577	1,528,026

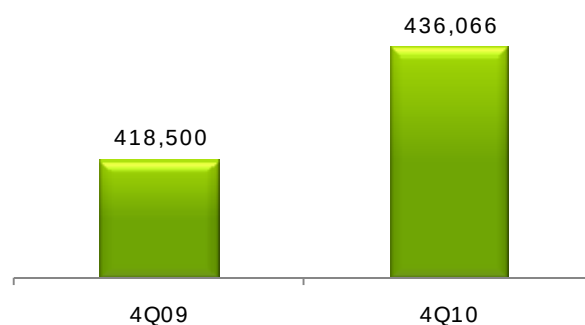


Sales

Contracted sales in 2010 totaled R\$436.1 million (R\$ 552.5 million considering total sales volume), with 28.8% coming from launches in the quarter and 71.2% from units in inventory.

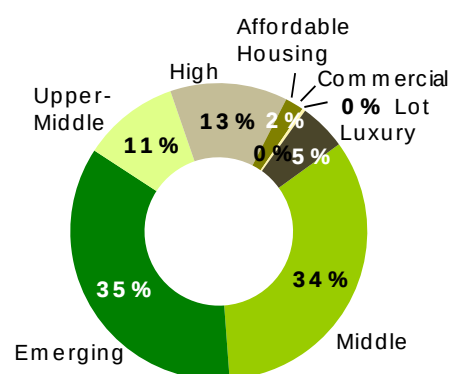
The following tables present a breakdown of sales by launch segment.

Sales



4Q10

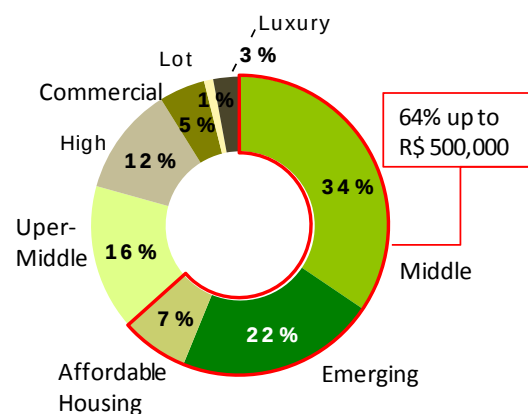
Segment	Total Sales (R\$ '000)	Even Sales (R\$ '000)	Usable Area (m ²)	Units	Even's Share
Affordable Housing	3,697	1,555	1,015	(9)	0%
Emerging	183,636	154,088	42,873	706	35%
Middle	168,499	147,498	47,192	407	34%
Upper-Middle	62,004	45,951	10,302	77	11%
High	99,574	55,747	24,593	104	13%
Luxury	22,330	22,330	4,299	11	5%
Office	2,387	418	9,278	5	2%
Lot	10,392	8,479	840	61	0%
Total	552,519	436,066	140,392	1,362	100 %





12M10

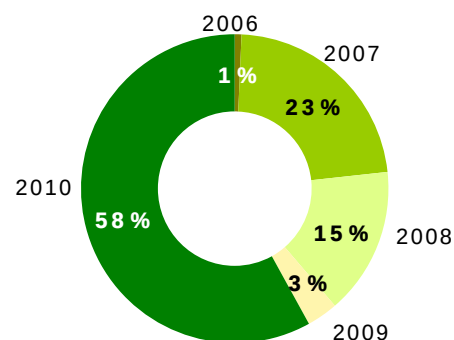
Segment	Total Sales (R\$ '000)	Even Sales (R\$ '000)	Usable Area (m ²)	Units	Even's Share
Affordable Housing	197,187	154,225	75,019	1,212	7%
Emerging	631,424	449,361	189,865	2,300	22%
Middle	936,954	711,767	191,756	1,714	34%
Upper-Middle	383,163	323,128	67,019	744	16%
High	343,330	243,837	71,054	298	12%
Luxury	63,544	59,961	8,494	23	3%
Lot	69,711	12,199	127,116	119	1%
Office	159,634	109,536	38,076	485	5%
Total	2,784,947	2,064,014	768,399	6,895	100 %



The following tables present a breakdown of sales by launch year.

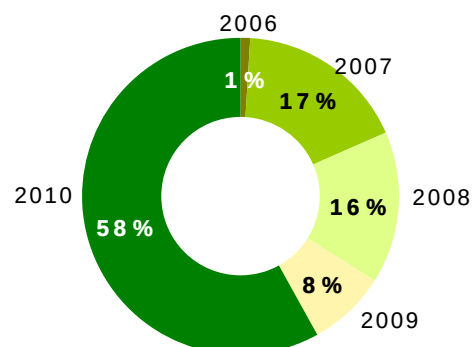
4Q10

Year of Launch	Total PSV (R\$ '000)	Even PSV (R\$ '000)	Usable Area (m ²)	Units	Even's Share
up to 2005	237	117	1,358	6	0%
2006	3,778	3,078	3,097	9	1%
2007	106,706	98,414	34,672	204	23%
2008	96,236	67,190	15,904	230	15%
2009	13,943	14,331	3,095	-13	3%
2010	331,619	252,936	82,266	926	58%
Total	552,519	436,066	140,392	1,362	100 %



12M10

Year of Launch	Total Sales (R\$ '000)	Even Sales (R\$ '000)	Usable Area (m ²)	Units	Even's Share
up to 2005	1,922	663	1,585	8	0%
2006	27,340	19,988	9,035	52	1%
2007	383,094	360,169	115,752	772	17%
2008	419,771	320,063	85,820	402	16%
2009	217,320	164,764	80,804	469	8%
2010	1,735,500	1,198,367	475,403	5,192	58%
Total	2,784,947	2,064,014	768,399	6,895	100 %

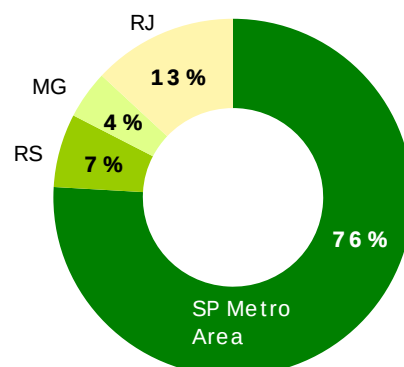




The following tables present a breakdown of sales by product region.

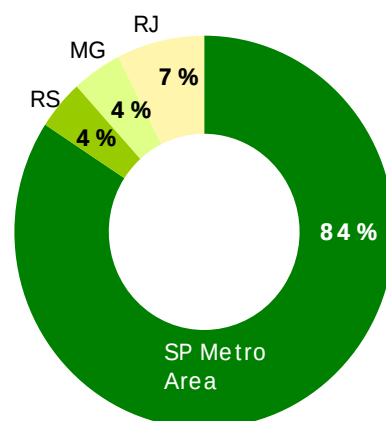
4Q10 – Sales by Region

Region	Total PSV (R\$ '000)	Even PSV (R\$ '000)
São Paulo Metro Area	385,854	331,025
Rio Grande do Sul	59,441	28,945
Minas Gerais	20,294	18,956
Rio de Janeiro	86,930	57,140
Total	552,519	436,066



12M10 - Sales by Region

Region	Total PSV (R\$ '000)	Even PSV (R\$ '000)
São Paulo Metro Area	2,202,177	1,737,062
Rio Grande do Sul	214,472	84,580
Minas Gerais	126,921	87,773
Rio de Janeiro	241,377	154,599
Total	2,784,947	2,064,014



Units in Inventory

On December 31, 2010, Even's interest of units in inventory totaled R\$860.3 million in PSV (R\$1,092.0 million considering all units in inventory). The interests used to calculate Even's PSV are the same ones used to determine the balances of projects under construction and the deferred costs of the consolidated inventory.

The table below provides a breakdown of the potential sales value of units in inventory by launch year:

Year	Total PSV (R\$ '000)	Even PSV (R\$ '000)	%	Units
Up to 2004	9	9	0%	0
2005	463	202	0%	2
2006	10,633	6,245	1%	16
2007	258,014	246,272	29%	375
2008	277,900	203,117	24%	541
2009	113,974	96,033	11%	285
2010	431,072	308,421	35%	923
Total	1,092,065	860,299	100 %	2,142



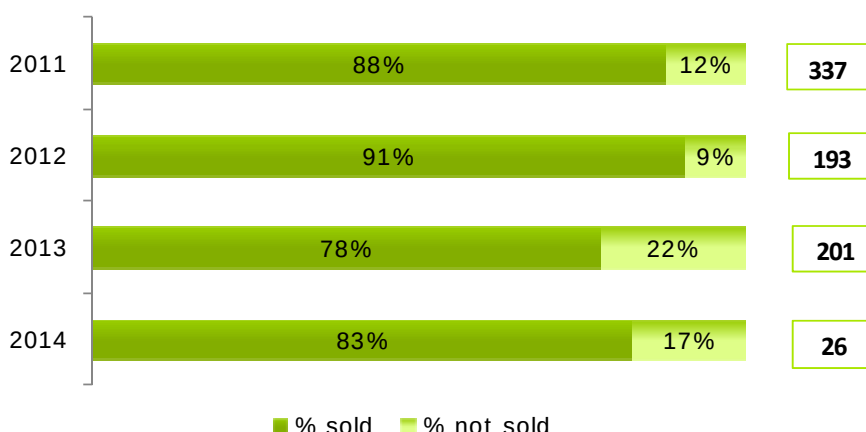
Another way of analyzing our inventory is to group it by the expected year of conclusion, as shown in the following table (in R\$ million):

Scheduled Conclusion Year	Inventory at market value	% of inventory
Finished Units	102,668	12%
2011	336,694	39%
2012	192,580	22%
2013	201,366	24%
2014	26,991	3%
Total	860,299	100 %

We have R\$102.7 million worth of units delivered and not sold (11.9% of inventory), which are represented by 147 units at 22 different projects. Note that by the publication of this release, this figure had declined to 96 units.

Additionally, 88.0% of our inventory corresponds to units from projects that will be concluded between 2011 and 2014.

Another important factor is the percentage sold of projects launched in each year, which is fully in line with our feasibility studies.



Of the projects to be concluded until the end of 2011, we have already sold 88%.

The units in inventory indicate a potential gross margin of 34.4%, assuming the total costs of units in inventory (excluding the deferred costs of units not launched in phased projects of R\$126.6 million). To calculate this gross margin, we first deducted the rate of PIS and COFINS taxes for each project as well as the average commission paid to the real estate brokerage firm.

Land Bank

Even has always operated based on a High Turn Over concept in order to minimize the time between lot acquisition and the respective product launch. Our strategy focuses on the company's core business and does not involve speculation in the real estate market. All our feasibility studies take into account the cost of capital (cost of money over time). We are the leaders in the São Paulo, Minas Gerais and Rio Grande do Sul markets, and are strategically focused on Rio de Janeiro.

The total area of the lots in the land bank is 2,894,530 m², which will enable the Company to launch approximately R\$5.3 billion in real estate products (with Even's interest in the potential sales of these projects R\$4.3 billion), representing the potential for 75 launches.



The table shows the land acquired by the Company, by project, as of December 31, 2010:

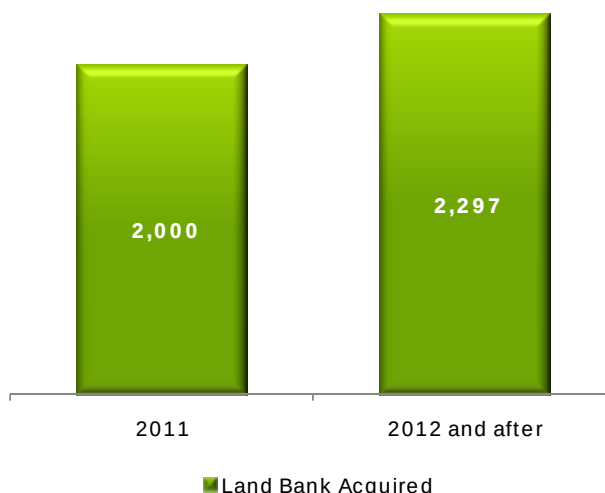
Building	Region	Purchase Date	Areas (m ²)		Units	Expected PSV (R\$ '000)	
			Site	Usable		Total	Even
Anhaia Melo .	São Paulo Metro Area	Feb-10	18,050	18,463	320	52,620	52,620
Atlantida . Ph1	South	May-10	43,311	15,427	128	61,892	49,514
Atlantida . Ph2	South	May-10	24,655	9,107	84	35,232	28,186
Atlantida . Ph3	South	May-10	23,424	8,690	81	33,472	26,778
Cabral .	South	May-08	5,203	8,345	56	32,869	16,435
Cachamorra .	Rio de Janeiro	May-08	12,266	9,383	363	43,958	43,958
Colinas Morumbi Ph3.	São Paulo Metro Area	Jan-07	34,769	35,517	213	120,339	36,102
Coliseu . Ph1	Northeast	Jan-00	4,660	13,663	108	48,788	48,788
Coliseu . Ph2	Northeast	Jan-00	4,660	13,663	108	48,788	48,788
EPO Paranaíba . DUO	Minas Gerais	Jul-07	8,228	23,011	67	108,125	91,907
Grand Club Ph2 .	São Paulo Countryside	Mar-07	9,972	27,648	160	82,000	82,000
José Elias . Level	São Paulo Metro Area	Nov-10	3,148	6,971	95	55,772	55,772
Luiz Manoel Gonzaga.	South	May-09	1,307	2,997	13	17,614	8,807
Monterosso .	Minas Gerais	May-07	9,511	20,094	178	97,456	97,456
Muniz Aragão .	Rio de Janeiro	Jul-08	16,937	22,975	479	73,888	36,944
Caminhos da Barra							
Nações Unidas .	São Paulo Metro Area	Jan-07	6,850	25,985	993	246,858	123,429
Riverside							
Nações Unidas .	São Paulo Metro Area	Jan-07	6,752	25,613	993	192,100	96,050
Riverside							
Roseira Ph2 .	São Paulo Metro Area	Jul-08	20,024	20,719	350	61,120	27,993
Horizonte							
Roseira Ph3 .	São Paulo Metro Area	Jul-08	40,805	25,737	425	58,478	26,783
Terra Nature							
Roseira Ph4 .	São Paulo Metro Area	Jul-08	32,454	37,793	604	85,688	39,245
Terra Nature							
Roseira Ph5 .	São Paulo Metro Area	Jul-08	38,394	38,260	650	87,187	39,932
Terra Nature							
Saturnino II -	South	Jun-08	5,562	8,134	129	29,690	14,845
Quadra H .							
Saturnino II -	South	Jun-08	7,224	10,890	128	43,125	21,563
Quadra I . Bravo							
Sorocaba - Ph1 .	São Paulo Countryside	Nov-07	6,380	36,970	152	53,665	53,665
Sorocaba - Ph2 .	São Paulo Countryside	Nov-07	6,380	36,970	152	53,665	53,665
Taubaté - Ph2 .	São Paulo Countryside	Oct-07	5,014	8,644	137	14,522	14,522
Lot I	São Paulo Metro Area	Jan-11	10,240	26,917	408	117,975	117,975
Lot II	São Paulo Metro Area	Aug-10	2,698	8,986	72	53,914	53,914
Lot III	São Paulo Metro Area	Jan-11	12,217	30,533	496	140,755	140,755
Lot IV	Minas Gerais	Jan-11	4,237	5,747	72	33,048	33,048
Lot IX	São Paulo Metro Area	Sep-10	3,588	7,198	168	54,515	54,515
Lot V	São Paulo Metro Area	Jul-10	8,970	17,244	306	58,974	58,974
Lot VI	São Paulo Metro Area	Nov-10	3,841	8,826	123	57,369	51,632
Lot VII	São Paulo Metro Area	Jan-11	10,240	26,917	408	117,975	117,975
Lot VIII	São Paulo Metro Area	Aug-10	3,501	12,027	176	92,610	92,610
Lot X	South	Sep-10	11,108	15,105	141	72,808	58,246
Lot XI	São Paulo Metro Area	Aug-10	4,569	9,046	159	33,921	33,921
Lot XII	São Paulo Metro Area	Dec-10	2,821	13,746	160	105,159	84,127
Lot XIII	South	Oct-10	10,828	22,637	391	94,207	75,365
Lot XIV	South	May-10	711,424	167,635	356	99,735	79,788
Lot XIX	São Paulo Metro Area	Oct-10	2,225	10,371	46	82,969	58,078
Lot XL	São Paulo Metro Area	Dec-10	1,671	6,007	170	47,451	47,451

Continued next page.



Building	Region	Purchase Date	Areas (m ²)		Units	Expected PSV (R\$ '000)	
			Site	Usable		Total	Even
Lot XLI	São Paulo Metro Area	Feb-11	1,523	6,166	148	107,912	107,912
Lot XLII	São Paulo Metro Area	Mar-11	1,571	3,127	40	44,624	44,624
Lot XLIII	São Paulo Metro Area	Mar-11	4,300	10,191	150	44,840	44,840
Lot XLIV	Minas Gerais	Mar-11	13,325	13,600	245	44,065	33,049
Lot XLV	Rio de Janeiro	Feb-11	12,500	35,609	349	83,420	37,539
Lot XLVI	Rio de Janeiro	Mar-11	9,366	13,122	236	46,648	46,648
Lot XV	South	May-10	711,424	167,635	356	99,735	79,788
Lot XVI	South	May-10	711,424	167,635	356	99,735	79,788
Lot XVII	São Paulo Metro Area	Nov-10	10,727	14,960	240	133,065	133,065
Lot XVIII	South	Oct-10	10,828	22,637	391	94,207	75,365
Lot XX	South	Jul-10	2,074	4,082	19	26,206	13,103
Lot XXI	South	Sep-10	11,108	15,105	141	72,808	58,246
Lot XXII	São Paulo Metro Area	Jan-11	3,202	7,175	217	50,224	50,224
Lot XXIII	São Paulo Metro Area	Dec-10	1,850	4,141	92	43,483	43,483
Lot XXIV	São Paulo Metro Area	Nov-10	5,420	12,444	309	77,990	77,990
Lot XXIX	Rio de Janeiro	Dec-10	5,177	6,518	298	51,561	51,561
Lot XXV	São Paulo Metro Area	Nov-10	7,798	27,042	473	112,222	112,222
Lot XXVI	São Paulo Metro Area	Nov-10	5,199	18,028	316	74,815	74,815
Lot XXVII	São Paulo Metro Area	Sep-10	5,262	11,586	197	45,184	45,184
Lot XXVIII	São Paulo Metro Area	Sep-10	8,862	16,056	276	67,436	67,436
Lot XXX	Rio de Janeiro	Oct-10	5,848	9,635	373	64,434	64,434
Lot XXXI	São Paulo Metro Area	Nov-10	6,170	11,740	206	48,720	48,720
Lot XXXII	São Paulo Metro Area	Nov-10	3,382	10,174	254	74,267	74,267
Lot XXXIII	São Paulo Metro Area	Oct-10	1,560	6,324	154	61,824	61,824
Lot XXXIV	São Paulo Metro Area	Feb-10	3,500	7,993	127	56,096	50,486
Lot XXXIX	São Paulo Metro Area	Mar-11	1,750	5,691	30	42,904	42,904
Lot XXXV	South	Sep-10	31,191	19,912	236	62,424	24,970
Lot XXXVI	South	Sep-10	31,191	19,912	236	62,424	24,970
Lot XXXVII	South	Sep-10	34,872	33,715	387	118,002	47,200
Lot XXXVIII	South	Sep-10	11,262	10,693	171	38,110	15,242
Vale do Sereno . Ph1	Minas Gerais	Jun-08	6,272	10,422	70	51,733	51,733
Vale do Sereno . Ph2	Minas Gerais	Jun-08	7,883	13,099	70	65,021	65,021
Vale do Sereno . Ph3	Minas Gerais	Jun-08	6,591	10,955	70	54,390	54,390
Total Amount			2,894,530	1,647,735	18,051	5,322,825	4,297,164

The following table shows our land bank by estimated launch year. Note that in the in 2010 alone we acquired new lots that combined represented potential sales value of R\$3.07 billion (% Even).





The position of the land bank (Even's interest) and the balance of net debt related to lot acquisitions, based on the lots already acquired as well as the advances made and commitments assumed by the company as of December 31, 2010, are presented below:

	R\$ '000
Advanced for purchase of land ¹	66,239
Land inventory ²	122,361
Off-balance Land inventory ³	446,130
Land Bank	634,730
Land Debt ⁴	(22,775)
Off-balance Land Debt ⁵ - including financial swap	(179,304)
Exchange (off-balance) - physical swap	(266,826)
Land Bank (Net of Debt and Obligations)	165,825

¹Note 12 - lots not launched without deed

²Note 12 - lots not launched with deed (reflected under accounting liability)

³Note 34 (b) - lots not launched and off-balance

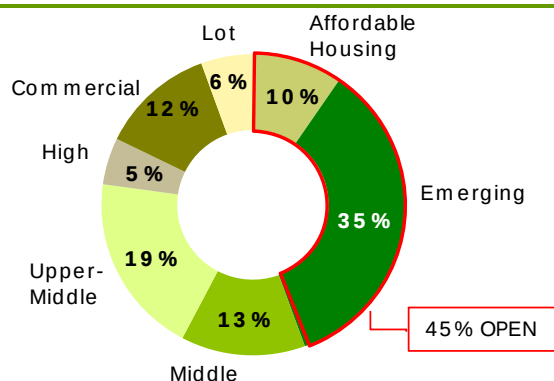
⁴Debt of lots for which the project has not yet been launched and which have a title deed (included under liabilities, which also reflects the debt from lot acquisitions for projects that have already been launched)

⁵Note 34 (b) - lots not launched (commitment not reflected in the accounts and complements the amount paid under the item Land Bank)

As mentioned in Note 2.9, the lots are booked only when a title deed is obtained, regardless of the progress of the associated negotiations.

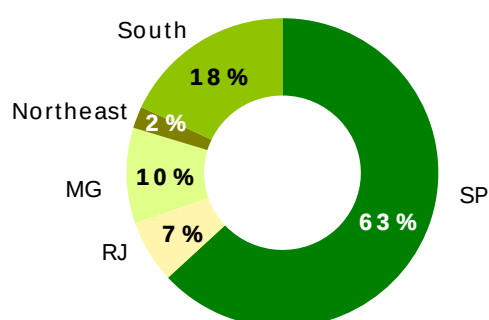
The following tables provide a breakdown of the lots negotiated by market segment and location:

Market Segment	# of launches	Areas (m ²)		Units	Estimated PSV (R\$ '000)		% EVEN
		Site	Usable		Total	Even	
Affordable Housing	11	215,839	252,167	4,101	666,611	414,249	10%
Emerging	23	244,132	388,536	6,345	1,736,092	1,493,425	35%
Middle	12	167,849	218,551	1,534	690,082	573,988	13%
Upper-Middle	13	80,100	168,463	2,352	1,002,735	834,486	19%
High	5	15,583	46,151	174	277,818	214,799	5%
Luxury	-	-	-	-	-	-	0%
Office	8	36,755	70,963	2,477	650,281	526,852	12%
Lots	3	2,134,272	502,904	1,068	299,206	239,365	6%
Total	75	2,894,530	1,647,735	18,051	5,322,825	4,297,164	100 %





Location	# of launches	Areas (m ²)		Units	Estimated PSV (R\$ '000)		% EVEN
		Site	Usable		Total	Even	
São Paulo	41	367,647	695,944	11,164	3,213,207	2,693,700	63%
Rio de Janeiro	6	62,094	97,243	2,098	363,908	281,084	7%
Minas Gerais	7	56,051	96,930	776	453,839	426,604	10%
Northeast	2	9,319	27,325	215	97,576	97,576	2%
South	19	2,399,419	730,293	3,798	1,194,295	798,200	18%
Total	75	2,894,530	1,647,735	18,051	5,322,825	4,297,164	100%



Construction

Operating Capacity

Even currently has 52 active construction sites. In 2009 we delivered 15 projects and 1,688 units and R\$822.7 million in PSV (Even's share R\$581.3 million), and in 2010 we delivered 17 more, which represents PSV of R\$1,214.2 million (Even's share R\$938.7 million¹) and 2,204 units.

¹ Figure based on the sales price at time of launch.

Portfolio of Projects Under Construction

Year	Deferred Costs of Units Sold (R\$ million)	Deferred Costs of Units in Inventory (R\$ million)	Deferred Costs ¹ (R\$ million)
2011	642.6	150.9	793.5
2012	362.7	116.8	479.5
2013	65.9	23.8	89.7
2014	5.2	4.3	9.5
Total	1,076.4	295.8	1,372.2

¹ Includes the total costs to be incurred from projects executed in phases (R\$ 126.6 million).



Credit, Collections and Operating Costs

Contracted Receivables

Of the total receivables of R\$3,460.5 million (apportioned accounts receivable + deferred accounts receivable on the balance sheet), R\$627.4 million will be received during construction, as per the following timetable:

Year	Value (R\$ million)
2011	489.3
2012	101.6
2013	36.5
Total	627.4

The remaining portion of R\$2,833.1 million will be reclassified as accounts receivables from completed units in accordance with the following timetable:

Year	Value (R\$ million)
2011	1,547.8
2012	833.3
2013	359.9
2014	92.1
Total	2,833.1

Credit for Production

In 2010, we approved 34 new contracts totaling R\$749.9 million (Even's interest R\$557.1 million), for potential sales value (PSV) of R\$1.998 billion and R\$1.354 billion, respectively.

We have 2 projects with combined PSV of R\$210 million to be launched with financing already approved.

Onlending Operations

We maintained our goal of concluding the transfer process in 90 days, starting from the issue of the individual registration to the regularization of the documents for the onlending process.

We continued to convert financing operations (credit operations contracted with Even transferred to credit operations with banks or settled). The main banks involved in these transfer operations are Itaú, Santander, Bradesco, HSBC and CEF. Interest rates remained stable during the period and banks have honored previously agreed terms and also maintained their interest in attracting new clients by granting new mortgage loans.



Prepayments

This quarter we maintained the volume of prepayments, receiving total prepayments of approximately R\$ 33 million, which represents a monthly average of R\$ 11 million, virtually unchanged from the monthly average of R\$ 12 million in the previous quarter.

In this year, we reached R\$ 123 million in prepayment of receivables, which shows that our average monthly prepayments is approximately R\$10 million.

Note that these prepayments are 100% spontaneous, i.e., clients voluntarily choose to prepay.

Cancellations and Default

We always report our sales figures net of cancellations and commissions. As mentioned in Note 2 (p), sales commissions charges are the responsibility of the property's buyer, and therefore do not represent an expense for the Company.

Even's policy is to closely monitor the payment behavior of our clients and quickly eliminate any problems in order to maintain a performing portfolio with a high rate of success in terms of onlending.

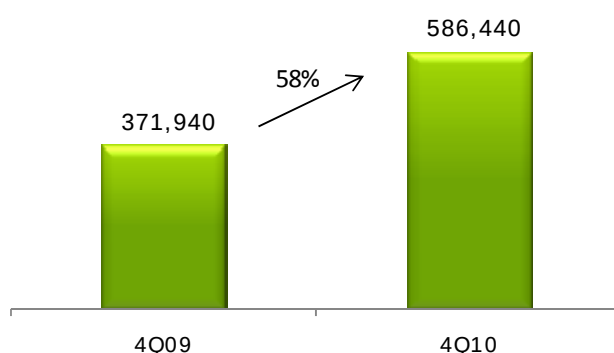
Financial Performance

Revenue from Sales and Services

In 4Q10, gross revenue from sales and services was R\$595.2 million, an increase of R\$216.4 million (57.1%) from 4Q09. This increase was driven by growth in revenue from property development and resales, which totaled R\$586.4 million in 4Q10, up R\$214.5 million (57.7%) from the previous year

Launching Year	4Q10		4Q09	
	Recognized Revenue (R\$ 000)	%	Recognized Revenue (R\$ 000)	%
up to 2005	1,624	0.4%	441	0.2%
2006	6,683	1.1%	32,421	8.7%
2007	179,705	30.6%	156,669	42.1%
2008	224,862	38.3%	101,173	27.2%
2009	77,743	13.3%	81,236	21.8%
2010	95,823	16.3%		
Total	586,440	100 %	371,940	100 %

Recognized Revenue





The table below shows the evolution of sales and the percentage completion of the costs of our projects in 4Q10:

Building	Launch	% Even	% Sold		Financial Evolution of Costs	
			12/31/2010	9/30/2010	12/31/2010	9/30/2010
Reserva Granja Julieta	3Q04	15%	100%	98%	100%	100%
Window	4Q04	100%	100%	100%	100%	100%
The View	1Q05	45%	100%	99%	100%	100%
Terra Vitris	3Q05	100%	100%	100%	100%	100%
Breeze Alto da Lapa	4Q05	100%	100%	100%	100%	100%
Club Park Santana	4Q05	100%	100%	100%	100%	100%
Duo	4Q05	25%	99%	99%	100%	100%
EcoLife Cidade Universitária	4Q05	40%	99%	99%	100%	100%
Vitá Alto da Lapa	4Q05	100%	100%	100%	100%	100%
Reserva do Bosque	2Q06	100%	88%	82%	100%	100%
Campo Belíssimo	3Q06	100%	100%	100%	100%	100%
Wingfield	3Q06	100%	100%	100%	100%	100%
Boulevard São Francisco	4Q06	100%	99%	98%	100%	100%
Iluminatto	4Q06	100%	98%	98%	100%	100%
Inspiratto	4Q06	100%	100%	100%	100%	100%
Particolare	4Q06	15%	100%	95%	100%	100%
Plaza Mayor Vila Leopoldina	4Q06	75%	100%	99%	100%	100%
Vida Viva Mooca	4Q06	100%	98%	99%	100%	100%
Vida Viva Tatuapé	4Q06	100%	98%	98%	100%	100%
Especiale	1Q07	100%	90%	95%	100%	100%
Le Parc	1Q07	50%	98%	97%	98%	100%
Tendence	1Q07	50%	94%	86%	97%	100%
Verte	1Q07	100%	100%	100%	100%	100%
Vida Viva Santa Cruz	1Q07	100%	100%	100%	100%	100%
Concetto	2Q07	100%	100%	100%	100%	100%
In Città	2Q07	100%	92%	90%	100%	100%
The Gift	2Q07	50%	95%	90%	100%	99%
Vida Viva Freguesia do Ó	2Q07	100%	99%	100%	100%	100%
Vida Viva Vila Maria	2Q07	100%	100%	99%	100%	100%
Arts Ibirapuera	3Q07	100%	100%	87%	100%	99%
Breeze Santana	3Q07	100%	100%	100%	100%	96%
Gabrielle	3Q07	100%	96%	96%	100%	100%
L'essence	3Q07	100%	75%	65%	89%	83%
Spazio Dell'Acqua	3Q07	100%	84%	84%	88%	88%
Vitá Araguaia	3Q07	100%	80%	69%	100%	95%
Du Champ	4Q07	100%	96%	96%	95%	85%
Grand Club Vila Ema	4Q07	100%	74%	61%	70%	58%
Villagio Monteciello	4Q07	100%	78%	77%	86%	84%
Terrazza Mooca	4Q07	100%	96%	90%	96%	87%
Veranda Mooca	4Q07	100%	90%	81%	100%	100%
Nouveaux	4Q07	100%	99%	100%	94%	86%
Signature	4Q07	100%	93%	93%	100%	92%
Up Life	4Q07	100%	91%	81%	91%	80%

Continued next page.



Building	Launch	% Even	% Sold		Financial Evolution of Costs	
			12/31/2010	9/30/2010	12/31/2010	9/30/2010
Vida Viva Butantã	4Q07	100%	98%	89%	100%	100%
Vida Viva São Bernardo	4Q07	100%	91%	81%	98%	92%
Vivre Alto da Boa Vista	4Q07	100%	93%	89%	100%	95%
Vida Viva Parque Santana	4Q07	100%	99%	94%	100%	96%
Sophistic	1Q08	100%	92%	90%	94%	86%
Weekend	1Q08	100%	77%	72%	73%	55%
Club Park Butantã	2Q08	100%	87%	82%	77%	64%
Double	2Q08	100%	94%	94%	97%	92%
Icon (Belo Horizonte)	2Q08	85%	90%	88%	77%	65%
Open Jardim das Orquídeas	2Q08	100%	95%	99%	71%	57%
Open Jardim das Orquídeas	2Q08	100%			71%	57%
Magnifique	2Q08	100%	57%	57%	100%	91%
Guarulhos Office/EveryDay	2Q08	50%	98%	98%	61%	48%
Guarulhos Office/EveryDay	2Q08	50%			61%	48%
Units Not Launched						
Paulistano	2Q08	30%	100%	100%	37%	32%
Paulistano -						
Units Not Launched	2Q08	30%			37%	32%
Plaza Mayor Ipiranga	2Q08	100%	95%	94%	80%	65%
Vida Viva Golf Club	2Q08	100%	84%	84%	92%	80%
Cinecittá (1st phase)	3Q08	85%	87%	86%	59%	54%
Incontro	3Q08	100%	96%	93%	82%	67%
Montemagno	3Q08	100%	98%	97%	86%	69%
Pleno Santa Cruz	3Q08	100%	99%	96%	84%	68%
Timing	3Q08	100%	79%	63%	85%	70%
Vida Viva Jardim Itália	3Q08	100%	96%	94%	90%	72%
Vida Viva Vila Guilherme	3Q08	100%	88%	82%	100%	87%
Arte Luxury Home Resort	4Q08	50%	96%	83%	93%	87%
E-Office Design Berrini	4Q08	50%	88%	88%	63%	54%
Montemagno - 2nd phase	4Q08	100%	95%	92%	86%	69%
Plaza Mayor Ipiranga -						
2nd phase	4Q08	100%	100%	99%	80%	65%
Honoré Bela Vista	1Q09	50%	100%	100%	97%	94%
Spot Cidade Baixa	1Q09	50%	95%	93%	77%	64%
Terra Nature - Ipê	1Q09	46%	98%	98%	46%	32%
Shop Club Guarulhos -						
(1st phase)	1Q09	100%	91%	97%	55%	40%
Cinecittá (2nd phase)	2Q09	85%	77%	74%	59%	54%
Shop Club Guarulhos	2Q09	100%	94%	97%	55%	40%
Terra Nature - Jatobá	2Q09	46%	76%	88%	33%	25%
Terra Nature - Cerejeiras	2Q09	46%	94%	97%	44%	30%
Spazio Vittá Vila Ema	2Q09	100%	100%	99%	49%	37%
Shop Club Vila Guilherme	2Q09	100%	100%	100%	72%	58%
Atual Santana	2Q09	100%	55%	55%	71%	64%
Spazio Vittá Vila Ema -						
(2nd phase)	3Q09	100%	100%	100%	49%	37%

Continued next page.



Building	Launch	% Even	% Sold		Financial Evolution of Costs	
			12/31/2010	9/30/2010	12/31/2010	9/30/2010
Oscar Freire Office	3Q09	100%	100%	100%	60%	50%
Terra Nature - Nogueira	3Q09	46%	94%	97%	31%	28%
Terra Nature Pau-Brasil	3Q09	46%	51%	65%	41%	27%
Duo Alto da Lapa	3Q09	100%	100%	100%	51%	41%
Altto Pinheiros	3Q09	100%	100%	91%	52%	45%
Allegro Jd Avelino	3Q09	100%	98%	100%	47%	42%
The One	4Q09	100%	54%	47%	49%	40%
Alegria	4Q09	100%	81%	79%	31%	25%
Ideal	4Q09	100%	99%	100%	38%	29%
Near	4Q09	100%	96%	97%	27%	22%
Praça Jardim	4Q09	100%	86%	84%	25%	18%
Novitá Butantã	4Q09	100%	99%	100%	44%	38%
VV Clube Iguatemi (Granada)	4Q09	50%	71%	70%	29%	24%
Casa do Sol (Jade)	4Q09	50%	81%	72%	38%	31%
Novitá Butantã 2nd phase	1Q10	100%	100%	100%	44%	38%
Code	1Q10	100%	90%	90%	28%	24%
Soho Nova Leopoldina	1Q10	50%	96%	96%	32%	27%
Tribeca Nova Leopoldina	1Q10	50%	100%	99%	32%	27%
Montemgano - 3rd phase	1Q10	100%	94%	89%	86%	69%
Passeio	1Q10	35%	99%	100%	49%	27%
Nouveau Vila da Serra	2Q10	43%	100%	96%	22%	15%
VV Clube Moinho	2Q10	50%	98%	99%	32%	97%
Passione	2Q10	100%	100%	99%	35%	97%
Bela Cintra	2Q10	50%	96%	95%	34%	90%
Code Berrini	2Q10	80%	100%	99%	35%	99%
Concept	2Q10	100%	63%	60%	31%	58%
Caminhos da Barra	2Q10	50%	23%	20%	25%	18%
Dream	2Q10	50%	97%	95%	27%	77%
Sena Madureira	3Q10	100%	100%	94%	46%	46%
Royal Blue	3Q10	50%	77%	60%	23%	23%
Ideal Brooklin	3Q10	67%	38%	19%	37%	36%
Passione Duo	3Q10	100%	99%	84%	34%	32%
Fascínio Vila Mariana	3Q10	100%	100%	83%	28%	28%
Cube	3Q10	100%	83%	55%	34%	32%
Park Club Bairro Jardim	3Q10	50%	100%	77%	23%	21%
True	3Q10	100%	58%	51%	24%	23%
Ponta da Figueira	4Q10	18%	61%		36%	
Arte Bela Vista	4Q10	50%	44%		24%	
Vivace Castelo	4Q10	100%	0%		0%	
Moratta Vila Ema	4Q10	100%	53%		23%	
Giardino	4Q10	100%	64%		28%	
Diseño Campo Belo	4Q10	100%	55%		29%	
Hom	4Q10	100%	76%		28%	
L'Essence 2nd phase	4Q10	100%	90%		89%	
Reyal Blue 2nd phase	4Q10	50%	90%		23%	



The table below shows the evolution of sales and the percentage completion of the costs of our projects compared to the previous year:

Building	Launch	% Even	% Sold		Financial Evolution of Costs	
			12/31/2010	12/31/2009	12/31/2010	12/31/2009
Reserva Granja Julieta	3Q04	15%	100%	98%	100%	100%
Window	4Q04	100%	100%	100%	100%	100%
The View	1Q05	45%	100%	98%	100%	100%
Terra Vitris	3Q05	100%	100%	100%	100%	100%
Breeze Alto da Lapa	4Q05	100%	100%	100%	100%	100%
Club Park Santana	4Q05	100%	100%	100%	100%	100%
Duo	4Q05	25%	99%	99%	100%	100%
EcoLife Cidade Universitária	4Q05	40%	99%	99%	100%	100%
Vitá Alto da Lapa	4Q05	100%	100%	100%	100%	100%
Reserva do Bosque	2Q06	100%	88%	76%	100%	100%
Campo Belíssimo	3Q06	70%	100%	94%	100%	100%
Wingfield	3Q06	100%	100%	100%	100%	100%
Boulevard São Francisco	4Q06	100%	99%	89%	100%	100%
Iluminatto	4Q06	100%	98%	100%	100%	100%
Inspiratto	4Q06	100%	100%	100%	100%	100%
Particolare	4Q06	15%	100%	95%	100%	100%
Plaza Mayor Vila Leopoldina	4Q06	75%	100%	100%	100%	98%
Vida Viva Mooca	4Q06	100%	98%	93%	100%	100%
Vida Viva Tatuapé	4Q06	100%	98%	93%	100%	100%
Especiale	1Q07	100%	90%	76%	100%	99%
Le Parc	1Q07	50%	98%	97%	98%	83%
Tendence	1Q07	50%	94%	86%	97%	95%
Verte	1Q07	100%	100%	98%	100%	100%
Vida Viva Santa Cruz	1Q07	100%	100%	98%	100%	100%
Concetto	2Q07	100%	100%	100%	100%	100%
In Città	2Q07	100%	92%	83%	100%	100%
The Gift	2Q07	50%	95%	79%	100%	85%
Vida Viva Freguesia do Ó	2Q07	100%	99%	74%	100%	93%
Vida Viva Vila Maria	2Q07	100%	100%	94%	100%	94%
Arts ibirapuera	3Q07	100%	100%	87%	100%	90%
Breeze Santana	3Q07	100%	100%	98%	100%	77%
Gabrielle	3Q07	100%	96%	93%	100%	84%
L'essence	3Q07	100%	75%	58%	89%	57%
Spazio Dell'Acqua	3Q07	100%	84%	72%	88%	75%
Vitá Araguaia	3Q07	100%	80%	59%	100%	50%
Du Champ	4Q07	100%	96%	69%	95%	63%
Grand Club Vila Ema	4Q07	100%	74%	47%	70%	37%
Villagio Monteciello	4Q07	100%	78%	67%	86%	68%
Terrazza Mooca	4Q07	100%	96%	57%	96%	59%
Veranda Mooca	4Q07	100%	90%	70%	100%	77%
Nouveaux	4Q07	100%	99%	94%	94%	62%
Signature	4Q07	100%	93%	51%	100%	70%
Up Life	4Q07	100%	91%	59%	91%	49%
Vida Viva Butantã	4Q07	100%	98%	73%	100%	89%
Vida Viva São Bernardo	4Q07	100%	91%	57%	98%	67%
Vivre Alto da Boa Vista	4Q07	100%	93%	62%	100%	72%
Vida Viva Parque Santana	4Q07	100%	99%	84%	100%	71%
Sophistic	1Q08	100%	92%	87%	94%	62%
Weekend	1Q08	100%	77%	61%	73%	27%
Club Park Butantã	2Q08	100%	87%	71%	77%	40%

Continued next page.



Building	Launch	% Even	% Sold		Financial Evolution of Costs	
			12/31/2010	12/31/2009	12/31/2010	12/31/2009
Double	2Q08	100%	94%	59%	97%	69%
Icon (Belo Horizonte)	2Q08	85%	90%	77%	77%	43%
Open Jardim das Orquídeas	2Q08	100%	95%	76%	71%	33%
Open Jardim das Orquídeas - units not launched	2Q08	100%			71%	33%
Magnifique	2Q08	100%	57%	28%	100%	71%
Guarulhos Central Office / Everyday Residencial Club	2Q08	50%	98%	72%	61%	26%
Guarulhos Central Office / Everyday Residencial Club - Units not launched	2Q08	50%			61%	26%
Paulistano	2Q08	30%	100%	89%	37%	25%
Paulistano - Units not launched	2Q08	30%			37%	25%
Plaza Mayor Ipiranga	2Q08	100%	95%	81%	80%	41%
Vida Viva Golf Club	2Q08	100%	84%	62%	92%	45%
Cinecittá (1st phase)	3Q08	85%	87%	82%	59%	36%
Incontro	3Q08	100%	96%	81%	82%	39%
Montemagno	3Q08	100%	98%	78%	86%	40%
Pleno Santa Cruz	3Q08	100%	99%	79%	84%	39%
Timing	3Q08	100%	79%	51%	85%	38%
Vida Viva Jardim Itália	3Q08	100%	96%	37%	90%	41%
Vida Viva Vila Guilherme	3Q08	100%	88%	71%	100%	40%
Arte Luxury Home Resort	4Q08	50%	96%	86%	93%	59%
E-Office Design Berrini	4Q08	50%	88%	78%	63%	46%
Montemagno - 2nd phase	4Q08	100%	95%	54%	86%	40%
Plaza Mayor Ipiranga - 2nd phase	4Q08	100%	100%	83%	80%	41%
Honoré Bela Vista	1Q09	50%	100%	96%	97%	63%
Spot Cidade Baixa	1Q09	50%	95%	78%	77%	36%
Terra Nature - Ipê	1Q09	46%	98%	96%	46%	21%
Shop Club Guarulhos - (1st phase)	1Q09	100%	91%	96%	55%	25%
Cinecittá (2nd phase)	2Q09	85%	77%	51%	59%	36%
Shop Club Guarulhos (2nd phase)	2Q09	100%	94%	92%	55%	25%
Terra Nature - Jatobá	2Q09	46%	76%	94%	33%	26%
Terra Nature - Cerejeiras	2Q09	46%	94%	96%	44%	16%
Spazio Vittá Vila Ema	2Q09	100%	100%	99%	49%	30%
Shop Club Vila Guilherme	2Q09	100%	100%	99%	72%	39%
Atual Santana	2Q09	100%	55%	49%	71%	39%
Spazio Vittá Vila Ema - (2nd phase)	3Q09	100%	100%	99%	49%	30%
Oscar Freire Office	3Q09	100%	100%	99%	60%	40%
Terra Nature - Nogueira	3Q09	46%	94%	80%	31%	23%
Terra Nature Pau-Brasil	3Q09	46%	51%	42%	41%	28%
Duo Alto da Lapa	3Q09	100%	100%	96%	51%	33%
Altto Pinheiros	3Q09	100%	100%	73%	52%	38%
Allegro Jd Avelino	3Q09	100%	98%	98%	47%	36%

Continued next page.



Building	Launch	% Even	% Sold		Financial Evolution of Costs	
			12/31/2010	12/31/2009	12/31/2010	12/31/2009
The One	4Q09	100%	54%	40%	49%	31%
Alegria	4Q09	100%	81%	60%	31%	18%
Ideal	4Q09	100%	99%	58%	38%	31%
Near	4Q09	100%	96%	59%	27%	18%
Praça Jardim	4Q09	100%	86%	22%	25%	14%
Novitá Butantã	4Q09	100%	99%	58%	44%	36%
VV Clube Iguatemi (Granada)	4Q09	50%	71%	29%	29%	20%
Casa do Sol (Jade)	4Q09	50%	81%	47%	38%	24%
Novitá Butantã 2nd phase	1Q10	100%	100%		44%	
Code	1Q10	100%	90%		28%	
Soho Nova Leopoldina	1Q10	50%	96%		32%	
Tribeca Nova Leopoldina	1Q10	50%	100%		32%	
Montemgano - 3rd phase	1Q10	100%	94%		86%	
Passeio	1Q10	35%	99%		49%	
Nouveau Vila da Serra	2Q10	43%	100%		22%	
VV Clube Moinho	2Q10	50%	98%		32%	
Passione	2Q10	100%	100%		35%	
Bela Cintra	2Q10	50%	96%		34%	
Code Berrini	2Q10	80%	100%		35%	
Concept	2Q10	100%	63%		31%	
Caminhos da Barra	2Q10	50%	23%		25%	
Dream	2Q10	50%	97%		27%	
Sena Madureira	3Q10	100%	100%		46%	
Royal Blue	3Q10	50%	77%		23%	
Ideal Brooklin	3Q10	100%	38%		37%	
Passione Duo	3Q10	100%	99%		34%	
Fascínio Vila Mariana	3Q10	100%	100%		28%	
Cube	3Q10	100%	83%		34%	
Park Club Bairro Jardim	3Q10	50%	100%		23%	
True	3Q10	100%	58%		24%	
Ponta da Figueira	4Q10	1	1		0	
Arte Bela Vista	4Q10	1	0		0	
Vivace Castelo	4Q10	1	0		0	
Moratta Vila Ema	4Q10	1	1		0	
Giardino	4Q10	1	1		0	
Diseño Campo Belo	4Q10	1	1		0	
Hom	4Q10	1	1		0	
L' Essence 2nd phase	4Q10	1	1		1	
Royal Blue 2nd phase	4Q10	50%	90%		23%	

In 4Q10, gross operating revenue was impacted by taxes levied on services and revenue of R\$22.6 million, which represents an increase of R\$7.7 million (52.3.0%) from 4Q09. These taxes (PIS, COFINS and ISS) represented an effective tax rate on gross operating revenue of 3.9% in the period, which represents a decrease of 0.1% from 4Q09.

Net operating revenue after these taxes was R\$572.7 million in 4Q10, up R\$208.7 million (57.3%) from net operating revenue from the previous year.

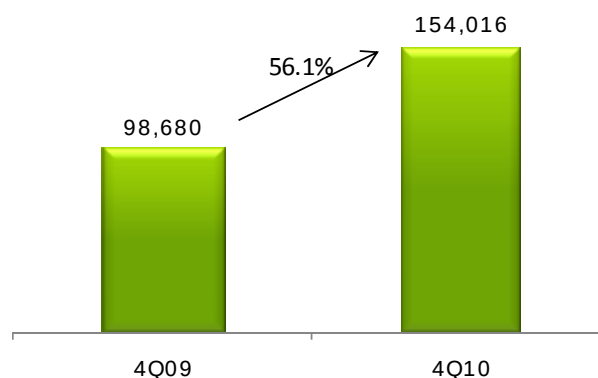


Gross IProfit

In 4Q10, gross margin excluding the effects of financial charges (corporate debt and financing for production) recognized under costs in the quarter stood at 31.7%, up from 30.5% in 4Q09.

Note that Even updates the budgeted cost of projects every month not only based on the variation in the INCC in the period but also considering the actual budgeted cost calculated by the technical department. This cost reflects the actual effect of inflation on labor, raw materials and equipment.

Gross Profit



The table below presents gross margin, backlog margin and inventory gross margin including the effects of financial charges apportioned to costs:

(R\$ Million - relative to 4Q10)	Current	Backlog Margin	Inventory Gross Margin
Gross Revenue	595.3	1,657.7	860.3
Deductions	(22.6)	(58.5)	(31.4)
Net Revenue	572.7	1,599.2	828.9
Cost of Goods Sold	(418.7)	(1,076.4)	(572.5)
Construction and Lot	(391.4)	(1,076.4)	(535.9)
Financing for Production	(17.8)		(7.9)
Corporate Debt	(9.6)		(28.7)
Gross Profit	154.0	522.8	256.4
GM %	26.9 %	32,7 % ¹	30,9 % ¹
GM % excluding financing (production + corporate)	31.7 %	32,7 %¹	34,4 %^{1 2}

¹ When recognized, backlog and inventory margins will benefit from service revenue and from the indexation of the portfolio to the National Construction Cost Index (INCC).

² Expurgating the cost of the un-launched units of phased projects.

Gross income in 4Q10 was R\$154.0 million, increasing by R\$55.3 million (56.1%) from the previous year.

Operating Results

In 4Q10, selling expenses were R\$26.3 million (4.6% of net revenue), increasing by R\$3.5 million (15.3%) from 4Q09 (6.3% of revenue).

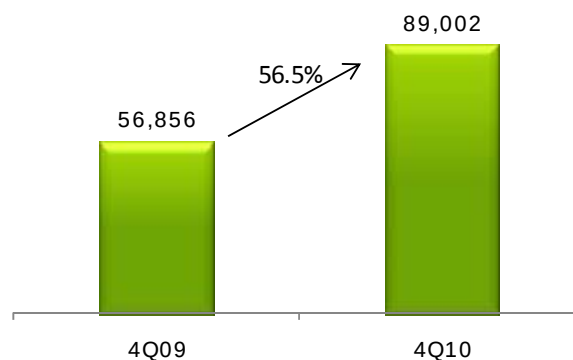
General and administrative expenses in 4Q10 were R\$33.7 million (5.9% of revenue), compared with R\$22.4 million in 4Q09 (6.2% of revenue). Excluding the bonus provision of R\$10.2 million, G&A expenses would be R\$23.5 million



Net Operating Income

The financial result in 4Q10 was a net financial expense of R\$2.1 million, a reduction of R\$4.4 million (-188%) from the net financial expense in 4Q09.

Net operating income in 4Q10 was R\$89.0 million, up R\$32.1 million from 4Q09.



EBITDA

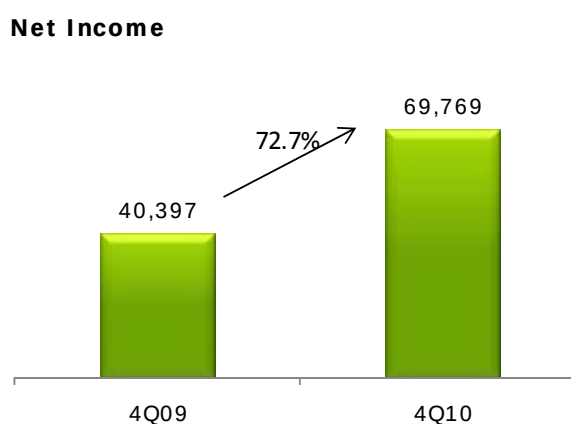
Earnings before interest, tax, depreciation and amortization totaled R\$89.0 million in 4Q10. EBITDA margin (in relation to net revenue) was 20.9% in 4Q10, compared with 18.6% in 4Q09.

The calculation of our EBITDA in 4Q10 follows:

EBITDA CONCILIATION	4Q10	4Q09	Chg (%)	12M10	12M09	Chg (%)
Earnings before Income Taxes and Social Contribution	89,002	56,856	56.5 %	324,134	179,515	80.6 %
(+) Depreciation and Amortization	1,223	946	29.3%	5,425	3,448	57.3%
(+) Net Financial Expenses	2,109	(2,356)	-189.5%	12,313	8,376	47.0%
(+) Expenses apportioned to costs	27,335	12,223	123.6%	68,130	39,370	73.0%
EBITDA	119,669	67,669	76.8 %	410,002	230,709	77.7 %
% of Net Revenue	20.9 %	18.6 %		21.0 %	19.7 %	

Net Income

In 4Q10, net income was R\$69.8 million, up R\$29.4 million from 4Q09, with net margin of 12.1%.*



* Based on net income before minority interest.



Balance Sheet Analysis

Cash and Cash Equivalents

The balance of cash and cash equivalents totaled R\$ 528.5 million on December 31, 2010, an increase of 68.4% from December 31, 2009.

Accounts Receivable

The balance of accounts receivable is restated by the variation in the INCC construction cost index until the delivery of keys and subsequently by the variation in inflation indexes plus interest of 12% per annum, apportioned on a *pro rata temporis* basis and calculated based on the Price amortization system. The accounts receivable appropriated increased from R\$1.7 to R\$1.9 billion (62.8%) between December 31, 2010 and December 31, 2009 and was due to the projects launched/sold in the quarter. The balance of accounts receivable of the units sold and not yet concluded is not fully reflected under assets on the financial statements, since they are recognized in accordance with the percentage of completion of construction.

Loans and Financing

Loans and financing increased by 48.4% between December 31, 2010 and December 31, 2009, from R\$569,936 thousand on December 31, 2009 to R\$845,918 thousand on December 31, 2010, primarily due to the SFH credit facilities released during fiscal year 2010.

Shareholders' Equity

Shareholders' equity on December 31, 2010 increased by 53.6% from December 31, 2009. This increase was due to the results in the period.

Arbitration Clause

The Company is subject to arbitration under the Market Arbitration Chamber, as per the Arbitration Clause in its Bylaws.



Financial Statements in accordance with Law 11,638

Consolidated Balance Sheet on December 31, 2010 and September 30, 2010 - in thousands reais and with the changes introduced by Law 11,638 (not revised by the independent auditors)

ASSETS	12/31/2010	9/30/2010
Cash and cash equivalents	513,049	281,571
Amounts Pledged	15,413	32,220
Accounts Receivable	1,471,164	1,033,999
Inventories	448,389	555,226
Current account with partners at the developments	45,249	40,492
Tax Recovery	15,036	11,506
Deferred taxes and contributions	-	319
Expenses with revenue to be recognized	-	-
Others	81,009	54,891
Current Assets	2,589,309	2,010,224
Receivables from Related Parties	4,793	200
Client Receivables	434,904	136,577
Inventories	157,354	101,675
Advances on Future Capital Increase	4,129	1,165
Income Tax and Social Contribution Deferred	-	1,163
Others	5,899	7,341
Long-term Assets	607,079	248,121
Investments	11	11
Goodwill (negative goodwill), net	-	-
Fixed Assets	21,836	14,411
Permanent Assets:	21,847	14,422
Total Assets:	3,218,235	2,272,767
LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY	12/31/2010	9/30/2010
Financing and Loans	542,102	136,264
Suppliers	50,069	34,592
Accounts Payable for Real Estate Purchases	26,375	17,242
Taxes, Contribution and Related	1,046	7,115
Advances from Customers	159,578	129,737
Taxes Payable	42,485	31,886
Deferred taxes and contributions	-	34,357
Related Parties	13,224	3,050
Debentures	75,808	16,830
Proposed Dividends	59,967	29,733
Prepayment of Receivables	14,337	15,316
Others	80,933	30,464
Current Liabilities	1,065,924	486,586
Financing and Loans	303,816	433,672
Accounts Payable for Real Estate Purchases	29,004	27,752
Payable Taxes	63,326	40,528
Advances on Future Investments	2,684	3,552
Deferred Income Tax and Social Contribution	54,350	4,538
Debentures	254,352	303,751
Stock Options Plan	-	1,946
Discounting of receivables	34,942	43,788
Other Accounts Payable	-	8,802
Long-term Liabilities	742,474	868,329
Capital Stock	1,083,266	757,264
Transaction Cost	(15,775)	-
Income Reserve	322,632	128,528
Shareholders' Equity	1,390,123	885,792
Interest held by minority shareholders	19,714	32,060
Total Liabilities	3,218,235	2,272,767



Financial Statements in accordance with Law 11,638

Consolidated Income Statement with the changes introduced by Law 11,638 (in thousands of Brazilian real).

Not revised by the independent auditors

INCOME STATEMENT	12M10	12M09	4Q10	4Q09
Gross Operating Revenues	2,035.8	1,218.4	595.3	378.8
Development and Resale/ Repurchase	2,008.1	1,198.1	586.4	371.9
Rendering of Services	27.7	20.3	8.8	6.9
Deductions from gross operating revenues	(79.9)	(50.2)	(22.6)	(14.8)
Net Operating Revenues	1,955.9	1,168.2	572.7	364.0
Cost of Sales	(1,420.1)	(835.9)	(418.7)	(265.3)
Gross Profit	535.8	332.3	154.0	98.7
Operating Revenues (expenses)	(211.7)	(152.8)	(65.0)	(41.8)
Selling	(86.9)	(70.9)	(26.3)	(22.8)
General and Administrative	(100.2)	(68.5)	(32.4)	(20.9)
Management Fees	(5.0)	(8.3)	(1.3)	(1.5)
Financial Expenses	(66.8)	(43.8)	(17.4)	(11.3)
Financial Revenues	54.5	35.5	15.3	13.7
Other	(7.2)	3.3	(2.9)	1.1
Operating income (expenses) before minority interest and financial result	324.1	179.5	89.0	56.9
Non Operating Results, net	-	-	-	-
Operating Income	324.1	179.5	89.0	56.9
Income before Income Tax and Social Contribution	324.1	179.5	89.0	56.9
Income Tax and Social Contribution				
Current	(52.2)	(28.1)	(15.9)	(10.0)
Deferred	(16.9)	(15.8)	(3.8)	(4.9)
Income before Minority Interest	255.0	135.6	69.2	42.0
Minority Interest	(2.6)	(11.2)	0.5	(1.6)
Net Income (loss)	252.5	124.5	69.8	40.4



Glossary

Land Bank: Even maintains an inventory of lots acquired for future projects, acquired in cash or through exchange agreements. Each lot acquired is analyzed by our investment committee and approved by the Board of Directors.

Affordable: Properties priced between R\$150,000 and R\$250,000.

Emerging: Properties priced between R\$250,000 and R\$350,000.

Middle-Income: Properties priced between R\$350,000 and R\$500,000 (qualifies for SFH financing and use of FGTS severance balances).

Upper-Middle Income: Properties priced between R\$500,000 and R\$1,100,000.

High Income: Properties priced between R\$1,100,000 and R\$1,600,000.

Luxury: Properties priced over R\$1,600,000.

Deferred Revenue: Represents contracted sales for which revenue is recognized in future periods in accordance with the percentage of completion of the project under construction, instead of upon the signing of the sales contract.

About Even

Even Construtora e Incorporadora S.A. is one of the largest builders and developers in São Paulo, according to the Top Imobiliário 2009 Awards, and the largest builder in the residential segment, according to the ITCNet 2009 Ranking. It is the first and only company in the construction industry to become a component of the Corporate Sustainability Index (ISE), included in the portfolio. It was considered the most innovative Company in terms of sustainability according to the Época magazine's 2010 ranking of Brazil's Most Innovative Companies. The Company ranked ninth overall in Brazil and was the only business in the construction and real estate sector to make the list. After carrying out an initial public offering in April 2007, Even has rapidly grown its operations and implemented geographic diversification, expanding its presence in the states of São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais and Rio Grande do Sul. Over the past three years, Even has continued to grow, supported by a well formulated sales strategy centered on operating and financial results, the unique architectural designs of its developments and consistently surpassing its customers' expectations. Its stock is traded on the Novo Mercado Special Corporate Governance segment of the São Paulo Stock Exchange (BM&FBovespa) under the ticker EVEN3

Disclaimer

This release contains forward-looking statements relating to the business prospects, estimates of operating and financial results and growth prospects for EVEN. These are merely projections and as such involve risks and uncertainties, and therefore are no guarantee of future results. These forward-looking statements depend substantially on changes in market conditions, government regulations, competitive pressures, the performance of the Brazilian