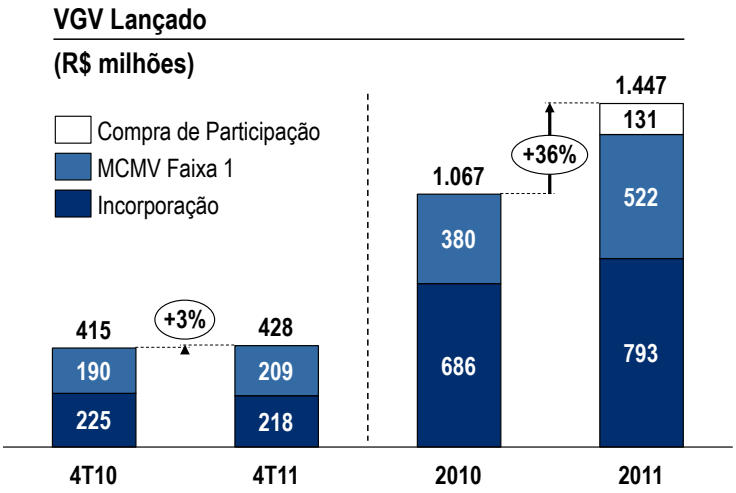
Belo Horizonte, 04 de janeiro de 2012 - A **Direcional Engenharia S.A.**, uma das maiores incorporadoras e construtoras do Brasil, com foco no desenvolvimento de empreendimentos populares de grande porte e atuação nas regiões Norte, Centro-Oeste e Sudeste do Brasil, divulga a prévia de seus resultados operacionais referentes ao 4º trimestre de 2011 (4T11). O resultado final tem previsão de divulgação juntamente com as informações financeiras da empresa. Exceto quando indicado de outra forma, as informações deste documento estão expressas em moeda corrente nacional (em Reais) e o Valor Geral de Vendas ("VGV") demonstra a participação da companhia (% Direcional).

COMUNICADO AO MERCADO

DIRECIONAL ALCANÇA R$ 427,5 MILHÕES DE VOLUME DE LANÇAMENTOS E R$ 371,3 MILHÕES DE VENDAS CONTRATADAS NO 4T11. NO ANO, OS LANÇAMENTOS SOMARAM R$ 1,45 BILHÃO, CRESCIMENTO DE 36% EM RELAÇÃO A 2010.

LANÇAMENTOS



Os lançamentos atingiram nível recorde de R$ 427,5 milhões no 4T11, crescimento de 3,1% em relação ao 4T10. No Total foram lançadas 4.470 unidades, com preço médio de R$ 98,9 mil.

No acumulado de 2011, o VGV Lançado foi de R$ 1.447,0 milhões, aumento de 35,7% quando comparado aos R$ 1.066,5 milhões de 2010.

Lançamentos de Incorporação do 4T11

Parque Ponta Negra Torre 5 – AM (VGV R$ 53,9 MM)

Parque Silvestre 2ª Etapa – RJ (VGV R$ 10,8 MM)

Bem Viver Residencial Clube – DF (VGV R$ 62,8 MM)

Verano Residencial - 2ª Etapa – PA (VGV R$ 19,0 MM)

Grand Ville – SP (VGV R$ 41,1 MM)

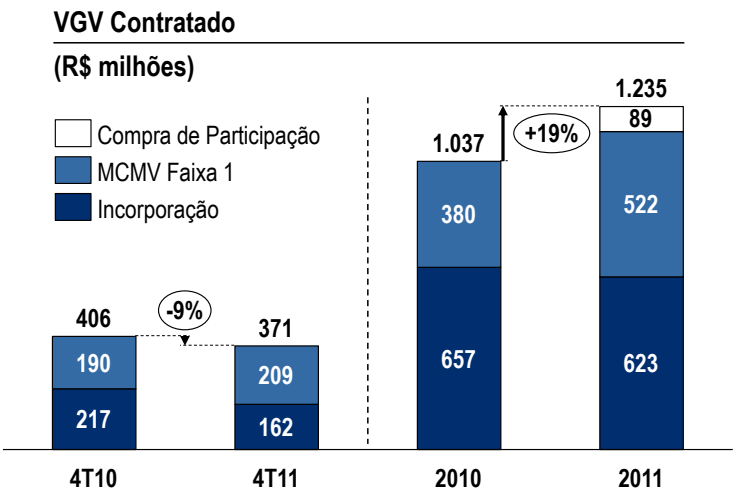
Monte Rey – MG (VGV R$ 30,7 MM)

PRÉVIA OPERACIONAL
4T11

Lançamentos	4T11 (a)	4T10 (b)	Δ % (a/b)	2011 (c)	2010 (d)	Δ % (c/d)
VGV Lançado (R$ mil)	441.944	559.680	-21,0%	1.411.774	1.272.312	11,0%
VGV Lançado % Direcional (R$ mil)	427.525	414.828	3,1%	1.315.685	1.066.550	23,4%
% Direcional Médio	96,7%	74,1%	30,5%	93,2%	83,8%	11,2%
VGV Lançado (R$ mil): MCMV Faixa 1	209.097	189.680	10,2%	522.492	380.278	37,4%
VGV Lançado (R$ mil): Incorporação	218.428	225.148	-3,0%	793.193	686.272	15,6%
Unidades Lançadas	4.470	5.193	-13,9%	14.168	12.364	14,6%
Unidades Lançadas: MCMV Faixa 1	3.488	3.880	-10,1%	8.872	7.391	20,0%
Unidades Lançadas: Incorporação	982	1.313	-25,2%	5.296	4.973	6,5%
Empreendimentos Lançados	8	6	33,3%	22	18	22,2%
Unidades por Empreendimento (média)	559	866	-35,4%	644	687	-6,2%
Unidades por Empreendimento (média): Todas as Fases	1.011	911	10,9%	-	-	n/a
Área Útil Lançada (m²)	209.512	280.921	-25,4%	672.760	646.183	4,1%
Área Média (m² / unidade)	47	54	-13,4%	47	52	-9,1%
Preço Médio (R$/unidade)	98.869	107.776	-8,3%	99.645	102.905	-3,2%
Preço Médio (R$/m²)	2.109	1.992	5,9%	2.098	1.969	6,6%
VGV Aquisição de Participações (R$ mil)	-	-	n/a	131.289	-	n/a
VGV Lançado % Direcional + Compra de Participações (R$ mil)	427.525	414.828	3,1%	1.446.973	1.066.550	35,7%

	Empreendimentos Lançados - 4T11	Lançamento	Localização	VGV		Unidades Lançadas	Unidades do Empreendimeto (Todas as Fases)	Segmento
				Total (R$ Mil)	% Direcional (R$ mil)			
1	Aterrado do Leme	Outubro	Rio de Janeiro - RJ	79.060	79.060	1.340	1.340	MCMV Faixa 1
2	Parque Ponta Negra - Torre 5	Outubro	Manaus - AM	53.915	53.910	138	820	Médio-Alto
3	Condomínio Parque Silvestre	Outubro	Rio de Janeiro - RJ	13.152	10.785	140	488	RET1
4	Bem Viver Residencial Clube	Novembro	Ceilândia - DF	62.912	62.849	220	220	Médio
5	Verano Residencial - 2ª Etapa	Novembro	Belém - PA	19.064	19.045	92	414	Médio
6	Residencial Macapaba	Dezembro	Amapá - AP	130.037	130.037	2.148	4.148	MCMV Faixa 1
7	Grand Ville	Dezembro	São Bernardo - SP	53.038	41.104	264	528	Médio
8	Monte Rey	Dezembro	Belo Horizonte - MG	30.766	30.735	128	128	Médio
	Total			**441.944**	**427.525**	**4.470**	**8.086**	

VENDAS CONTRATADAS



As vendas contratadas alcançaram o volume de R$ 371,3 milhões no 4T11. Foram vendidas 4.648 unidades, com preço médio de R$ 87,1 mil.

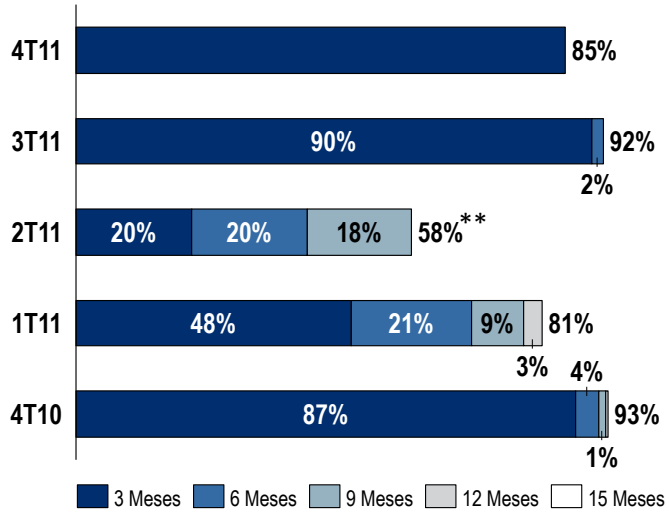
No acumulado de 2011, o VGV Contratado atingiu nível recorde de R$ 1.234,7 milhões, aumento de 19,1% se comparado aos R$ 1.037,0 milhões de 2010.

PRÉVIA OPERACIONAL
4T11

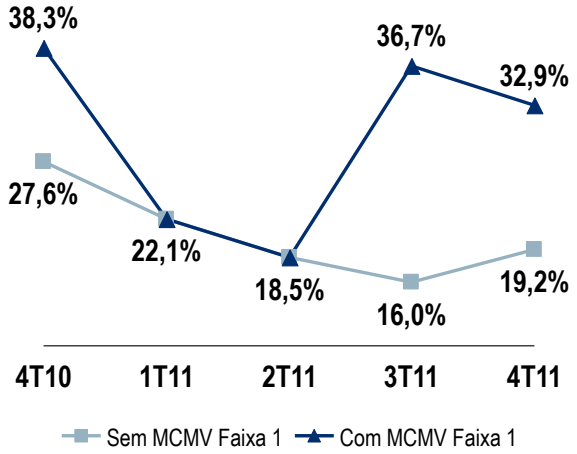
Vendas Contratadas	4T11 (a)	4T10 (b)	Δ % (a/b)	2011 (c)	2010 (d)	Δ % (c/d)
VGV Contratado (R$ mil)	405.051	489.805	*-17,3%*	1.284.492	1.240.604	*3,5%*
VGV Contratado % Direcional (R$ mil)	371.338	406.331	*-8,6%*	1.145.576	1.036.951	*10,5%*
VGV Contratado (R$ mil): MCMV Faixa 1	209.097	189.680	*10,2%*	522.492	380.278	*37,4%*
VGV Contratado (R$ mil): Incorporação	162.242	216.651	*-25,1%*	623.084	656.673	*-5,1%*
Unidades Contratadas	4.648	5.341	*-13,0%*	13.166	12.359	*6,5%*
Unidades Contratadas: MCMV Faixa 1	3.488	3.880	*-10,1%*	8.872	7.391	*20,0%*
Unidades Contratadas: Incorporação	1.160	1.461	*-20,6%*	4.294	4.968	*-13,6%*
Preço Médio (R$/unidade)	87.145	91.707	*-5,0%*	97.561	100.381	*-2,8%*
VSO (Vendas Sobre Oferta)	32,9%	38,3%	*-5,5 p.p.*	58,7%	63,3%	*-4,6 p.p.*
VGV Aquisição de Participação (R$ mil)	-	-	*n/a*	89.080	-	*n/a*
VGV Contratado % Direcional + Compra de Participações (R$ mil)	371.338	406.331	*-8,6%*	1.234.656	1.036.951	*19,1%*

VELOCIDADE DE VENDAS*

Velocidade de Vendas (%) – em unidades



Vendas Sobre Oferta (VSO) – em VGV



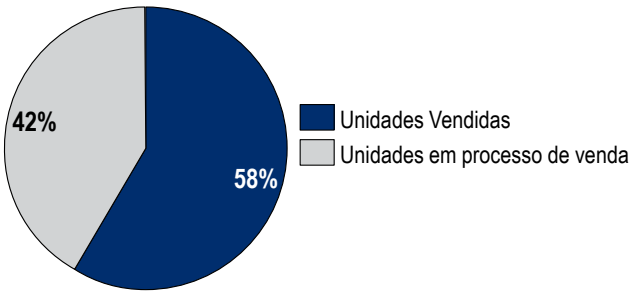
VSO = vendas do período / (estoque inicial + lançamentos do período)

*A VSO no 4T10, 3T11 e 4T11 foi impactada pela assinatura de contratos de prestação de serviço para a faixa 1 do Programa "Minha Casa Minha Vida".

** No 2T11, a Direcional lançou três empreendimentos no RET1, que é um regime especial de tributação de 1% e destina-se a unidades com valor de venda de até R$ 85,0 mil. Para esses empreendimentos a Direcional apenas formaliza a venda da unidade junto ao cliente após este ser aprovado no sistema de financiamento da CEF. Apesar do processo da efetivação das vendas ser mais demorado, garantimos a aprovação do crédito de 100% dos nossos clientes no momento da compra. Até o fechamento do 4T11 conseguimos aprovar 1.008 das 1.732 unidades lançadas, ou seja, 58% do total, conforme demosntrado abaixo:

Status das Vendas dos empreendimentos RET1 Lançados no 2T11

Status das Vendas: RET1	
Unidades Lançadas no 2T11	**1,732**
Total Vendido	**1,008**
Vendas 2T11	253
Vendas 3T11	368
Vendas 4T11	387
Em processo de venda	**724**



ESTOQUE

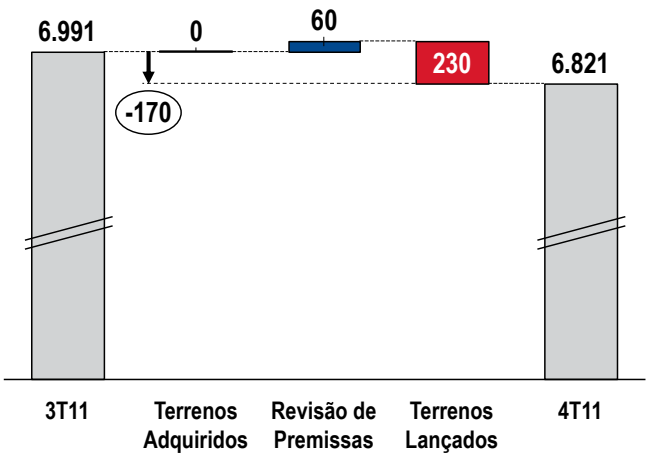
A Direcional encerrou 2011 com um VGV em estoque de R$ 718,1 milhões. Ao final do trimestre, haviam 224 unidades concluídas em estoque, com valor de mercado de R$ 49,0 milhões. No total, das unidades em construção, a Direcional tem 89,9% de suas unidades já comercializadas.

Estoque	VGV em Estoque (R$ mil)		Unidades em Estoque	Unidades em Estoque (ex permuta)	% Unidades em Estoque (ex permuta)
	Total	% Direcional			
Lançamentos 2011	406.014	360.048	2.446	2.188	11,7%
Lançamentos 2010	178.735	164.581	932	806	6,6%
Lançamentos 2009	97.423	88.050	816	462	5,8%
Lançamentos Anteriores	74.895	56.411	366	245	12,2%
Total em Construção	**757.068**	**669.090**	**4.560**	**3.701**	**10,1%**
Empreendimentos Concluídos	63.041	48.982	391	224	5,7%
Estoque Total	**820.108**	**718.072**	**4.951**	**3.925**	**N/A**

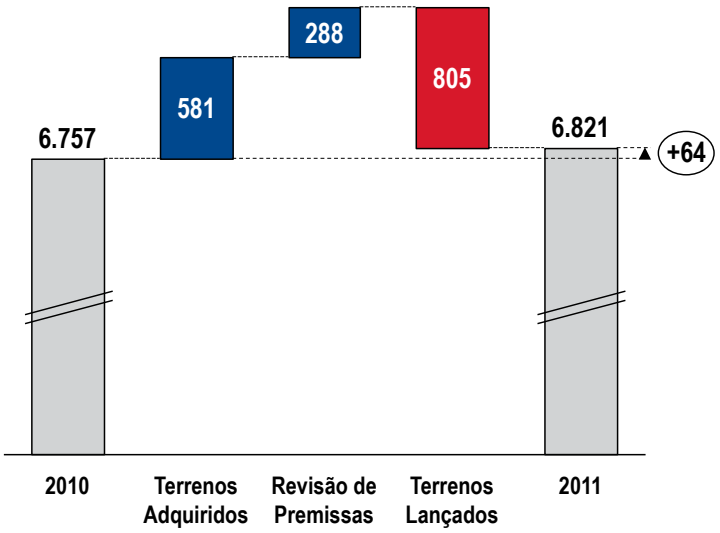
BANCO DE TERRENOS

No 4T11 não foram adquiridos terrenos. No acumulado de 2011 a Direcional adquiriu seis terrenos com VGV total de R$ 581 milhões e potencial de construtivo de 3.118 unidades.

Evolução do Banco de Terrenos – 4T11
(R$ milhões em VGV)



Evolução do Banco de Terrenos – 2011
(R$ milhões em VGV)



CONTRATAÇÃO DE DOIS EMPREENDIMENTOS PARA A PRIMEIRA FAIXA DO PROGRAMA MCMV

No quarto trimestre de 2011 a Direcional assinou, junto a Caixa Econômica Federal, contratos para construção de dois empreendimentos, "Aterrado do Leme" situado na cidade do Rio de Janeiro/RJ e "Residencial Macapaba" situado na cidade de Macapá/AP. Com VGV total de R$ 209,1 milhões e 3.488 unidades, estes empreendimentos serão destinados a famílias com renda de até R$ 1,6 mil mensais no âmbito do Programa Minha Casa, Minha Vida.

"Aterrado do Leme"

Localização	Rio de Janeiro - RJ
Segmento	MCMV – Faixa 1
# Unidades	1.340
VGV Total	R$ 79,1 MM
Parte Habitacional	R$ 79,1 MM

"Residencial Macapaba" – 1° Etapa

Localização	Macapá - AP
Segmento	MCMV – Faixa 1
# Unidades	2.148
VGV Total	R$ 130,0 MM
Parte Habitacional	R$ 117,8 MM
Infra Estrutura	R$ 12,2 MM

Declarações contidas neste comunicado relativas às perspectivas dos negócios, projeções de resultados operacionais e financeiros e referências ao potencial de crescimento da Companhia, constituem meras previsões e foram baseadas nas expectativas e estimativas da Administração em relação ao desempenho futuro da Companhia. Embora a Companhia acredite que tais previsões sejam baseadas em suposições razoáveis, ela não assegura que elas sejam alcançadas. As expectativas e estimativas que baseiam as perspectivas futuras da Companhia são altamente dependentes do comportamento do mercado, da situação econômica e política do Brasil, de regulações estatais existentes e futuras, da indústria e dos mercados internacionais e, portanto, estão sujeitas a mudanças que fogem ao controle da Companhia e de sua Administração. A Companhia não se compromete a publicar atualizações ou revisar as expectativas, estimativas e previsões contidas neste comunicado decorrentes de informações ou eventos futuros.

CONTATOS
Carlos Wollenweber – CFO | DRI (31) 3214-6200
Lucas Bousas – Analista de RI (31) 3214-6450
Paulo Sousa – Analista de RI (31) 3214-6451

ri@direcional.com.br
www.direcional.com.br

GLOSSÁRIO

Banco de Terrenos (*Land bank*) – terrenos mantidos em estoque com a estimativa de VGV futuro dos mesmos.

Classificação dos empreendimentos pela Direcional, conforme o segmento econômico ao qual se destinam:

MCMV Faixa 1	Empreendimentos populares realizados sob a forma de empreitada, no âmbito do Programa "Minha Casa, Minha Vida", contratados diretamente com a CEF, destinados a famílias com renda mensal de até R$ 1.600,00. Os imóveis deste segmento têm o preço final determinado pela CEF e sua aquisição pode ser condicionalmente subsidiada pelo governo.
Populares	Empreendimentos residenciais com preço médio por Unidade de até R$ 170,0 mil.
Populares de Grande Porte	Empreendimentos residenciais de grande dimensão, com no mínimo 1.000 Unidades e preço médio por Unidade de até R$ 170,0 mil.
Médio Padrão	Empreendimentos residenciais com preço médio por Unidade entre R$ 170,0 mil e R$ 350,0 mil.
Médio-Alto Padrão	Empreendimentos residenciais com preço médio por Unidade acima de R$ 350,0 mil.

EBITDA Ajustado - EBITDA Ajustado é igual EBITDA (lucro antes do resultado financeiro, dos encargos financeiros incluídos na rubrica de custos dos imóveis vendidos, do Imposto de Renda e da Contribuição Social, das despesas de depreciação e amortização) menos a participação dos acionistas não controladores e menos os gastos com o programa de *stock-option*. Entendemos que o ajuste a valor presente das contas a receber de unidades vendidas e não entregues registradas como receita (despesa) operacional bruta fazem parte das nossas atividades operacionais e, portanto, não excluímos esta receita (despesa) no cálculo do EBITDA Ajustado. O EBITDA Ajustado não é uma medida de desempenho financeiro segundo as Práticas Contábeis Adotadas no Brasil, tampouco deve ser considerado isoladamente, ou como alternativa ao lucro líquido, como medida de desempenho operacional, ou alternativa aos fluxos de caixa operacionais, ou como medida de liquidez. O EBITDA Ajustado funciona como indicador de nosso desempenho econômico geral, que não é afetado por flutuações nas taxas de juros, alterações da carga tributária do Imposto de Renda e da Contribuição Social ou dos níveis de depreciação e amortização.

Lucro Líquido Ajustado – É o lucro líquido calculado após a dedução, na linha das DGAs, das despesas administrativas relativas ao Plano de Opção de Compra de Ações (Stock Option).

Método PoC – De acordo com o IFRS, as receitas, custos e despesas relacionadas a empreendimentos imobiliários, são apropriadas com base no método contábil do custo incorrido ("PoC"), medindo-se o progresso da obra pelos custos reais incorridos versus os gastos totais orçados para cada fase do empreendimento.

Novo Mercado – Segmento especial de listagem da BOVESPA, onde as empresas adotam práticas diferenciadas de governança corporativa, as quais excedem as exigências do segmento tradicional. A Direcional aderiu ao Novo Mercado em 19 de novembro de 2009.

Permuta – Sistema de compra de terreno pelo qual o proprietário do terreno recebe em pagamento um determinado número de unidades do empreendimento a ser construído no mesmo.

Recursos do SFH – Recursos do Sistema Financeiro da Habitação (SFH) são originados do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS) e dos depósitos de caderneta de poupança.

Regime Especial de Tributação 1% (RET1): Regime de tributação aplicável a empreendimentos com unidades habitacionais com o valor de venda de até R$ 75,0 mil, neste caso a alíquota do imposto é de 1% da receita bruta.

Resultado a Apropriar – Se refere ao resultado do saldo de transações de vendas de imóveis já contratadas (decorrente dos imóveis cuja construção não foi ainda concluída) e seus respectivos custos orçados a incorrer.

Vendas Contratadas – VGV decorrente de todos os contratos de venda de imóveis celebrados em determinado período, incluindo a venda de unidades lançadas no período e a venda de unidades em estoque.

VGV – Valor Geral de Vendas – Valor total a ser potencialmente obtido pela venda de todas as unidades de determinado empreendimento imobiliário ao preço de lançamento. Há possibilidade de o VGV lançado não ser realizado ou diferir significativamente do valor das Vendas Contratadas, uma vez que a quantidade de Unidades efetivamente vendidas poderá ser diferente da quantidade de unidades lançadas e/ou o preço efetivo de venda de cada unidade poderá divergir do preço de lançamento.

VGV Lançado: Valor Geral de Vendas das unidades lançadas em determinado período.