



JOÃO FORTES - RESULTADOS DO 2º TRIMESTRE DE 2013

Lucro Bruto de R\$ 48,8 milhões em 2T13
Receita Líquida de R\$ 257,0 milhões em 2T13
VGV total Lançado de R\$ 386,4 milhões no 2º Trimestre de 2013

Rio de Janeiro, 14 de agosto de 2013 - A João Fortes Engenharia S.A (BOVESPA: JFEN3), tradicional construtora e incorporadora do país e pioneira na abertura de capital dentro de seu setor de atuação, divulga os resultados do 2º Trimestre de 2013.

DESTAQUES OPERACIONAIS E FINANCEIROS

- ✚ VGV total de lançamento é de **R\$ 386,4 milhões** no 2T13; sendo **R\$ 274,2 milhões** de VGV parcela João Fortes;
- ✚ O VGV acumulado 1º Semestre atingiu sua maior marca desde a reestruturação da João Fortes Engenharia em 2007. Registramos um VGV total de lançamentos de **R\$ 445,8 milhões**.
- ✚ As vendas contratadas totalizaram **R\$ 147,1 milhões** no 2T13;
- ✚ As vendas de lançamento no 2º Trimestre de 2013 totalizaram **R\$ 113,9 milhões**;
- ✚ Receita Líquida de **R\$ 257,0 milhões** no 2º Trimestre de 2013; aumento de 71% em comparação ao 2º Trimestre de 2012;
- ✚ EBITDA de **R\$ 42,4 milhões** no 2º Trimestre de 2013;
- ✚ Lucro Bruto de **R\$ 48,8 milhões** no 2º Trimestre de 2013; aumento de 109% em comparação ao 2º Trimestre de 2012;



ÍNDICE

DESEMPENHO OPERACIONAL	3
DESTAQUES OPERACIONAIS E FINANCEIROS	3
LANÇAMENTOS	4
VENDAS CONTRATADAS	5
HOUSEVENDAS	6
VELOCIDADE DE VENDAS	6
BANCO DE TERRENOS	7
OBRAS	8
ENTREGA DE EMPREENDIMENTOS	9
SHOPPING	10
GOVERNANÇA CORPORATIVA	11
RELACIONAMENTO COM AUDITORES	11
COMPOSIÇÃO ACIONÁRIA	11
PROTEÇÃO FINANCEIRA	12
RECURSOS HUMANOS	13
DESEMPENHO ECONÔMICO FINANCEIRO	13
RECEITA LÍQUIDA	13
LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA OPERACIONAL	14
DESPESAS COM VENDAS, GERAIS E ADMINISTRATIVAS	15
EBITDA E MARGEM EBITDA	15
CONTAS A RECEBER	16
IMÓVEIS A COMERCIALIZAR	17
ENDIVIDAMENTO	17
RESULTADOS FINANCEIROS	18
DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS	18
BALANÇO PATRIMONIAL	19
GLOSSÁRIO DO SETOR	20
NOTAS	21
RELAÇÕES COM INVESTIDORES	21



DESEMPENHO OPERACIONAL

DESTAQUES OPERACIONAIS E FINANCEIROS

DADOS OPERACIONAIS	2T13	2T12	2T13 X 2T12
Nº empreendimentos Lançados	4	2	100%
Nº de Unidades Lançadas	666	903	-26%
VGV dos Lançamentos (R\$ Mil)	386.397	125.936	207%
VGV dos Lançamentos - parte JFE (R\$ Mil)	274.203	98.243	179%
Valor Referente a Permutas (R\$ Mil)	87.666	170	51468%
Área Privativa Total Lançada (m ²)	59.007	33.714	75%
Preço Médio por Unidade Lançada (R\$ Mil)	1.368	139	881%
Vendas de Lançamentos - parte JFE (R\$ Mil)	113.998	193.449	-41%
Vendas de Remanescentes - parte JFE (R\$ Mil)	33.112	57.017	-42%
Vendas Contratadas - parte JFE (R\$ Mil)	147.111	250.465	-41%
Vendas Contratadas (unidades)	535	854	-37%
DADOS FINANCEIROS	2T13	2T12	2T13 X 2T12
Receita Líquida (R\$ Mil)	257.065	150.377	71%
Lucro Bruto (R\$ Mil)	48.855	23.324	109%
Margem Bruta (%)	19%	16%	23%
EBITDA (R\$ Mil)	42.468	-16.413	359%
Margem EBITDA (%)	17%	-11%	151%
Lucro Líquido (prejuízo) (R\$ Mil)	5.658	-25.006	123%
Margem Líquida (%)	2%	-17%	113%
Lucro (prejuízo) por Ação	0,0295	-0,254	112%



LANÇAMENTOS

No 2º Trimestre de 2013, a João Fortes lançou quatro empreendimentos: Estação Zona Norte - Cond. Madri (RJ), Alfa Rio (RJ), Palms Recreio (RJ) e Beach Side Residences (RJ).

O VGV total foi de **R\$ 386,3 milhões**, sendo R\$ 274,2 milhões de VGV parcela João Fortes.

1T13



Le Quartier Granbery

Localização	Juiz de Fora-MG
VGV (R\$ MIL)	167.244
Unidades	435
Part. JFE (%)	80%
Lançamento	mar/13



Mitte Residenz Icarai

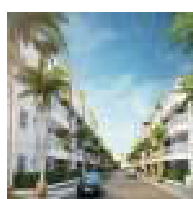
Localização	Niterói-RJ
VGV (R\$ MIL)	50.996
Unidades	75
Part. JFE (%)	100%
Lançamento	mar/13

2T13



Estação Zona Norte - Cond. Madri

Localização	Pavuna - Rio de Janeiro
VGV (R\$ MIL)	35.040
Unidades	300
Part. JFE (%)	30%
Lançamento	abr/13



Palms Recreio

Localização	Rio de Janeiro
VGV (R\$ MIL)	173.211
Unidades	236
Part. JFE (%)	100%
Lançamento	jun/13



Alfa Rio

Localização	Centro - Rio de Janeiro
VGV (R\$ MIL)	126.173
Unidades	66
Part. JFE (%)	100%
Lançamento	mai/13



Beach Side Residences

Localização	Cabo Frio-RJ
VGV (R\$ MIL)	51.973
Unidades	64
Part. JFE (%)	100%
Lançamento	jun/13



VENDAS CONTRATADAS

Durante o 2º Trimestre de 2013, a João Fortes registrou VGV de **R\$ 147,1 milhões** e **535 unidades** contratadas.

Durante o 2º Trimestre de 2013 a João Fortes registrou um aumento de **4%** em vendas contratadas, passando de **R\$ 141,5 milhões** no 1º Trimestre de 2013 para **R\$ 147,1 milhões** no 2º Trimestre de 2013. O montante de unidades vendidas no 2º trimestre de 2013 aumentou **20%** em relação ao 1T13.





HOUSEVENDAS



No 2º trimestre de 2013 dos R\$ 147,1 milhões de vendas contratadas pela João Fortes, HouseVendas contribuiu com 42% dessas vendas.

O montante de R\$ 61,9 milhões contratados por HouseVendas representa incremento de 26% das vendas efetuadas, se comparado ao mesmo período de 2012.

HouseVendas é formada por uma equipe de 133 colaboradores (CLTs, Terceirizado e Corretores Autônomos) e funciona capturando informações do mercado e canalizando esforços para dar liquidez aos estoques da Companhia.

Participação nas Vendas da João Fortes

em VGV R\$ Mil



Evolução das vendas HouseVendas

em VGV R\$ Mil



VELOCIDADE DE VENDAS

No 2º Trimestre de 2013 a velocidade de vendas sobre ofertas (VSO) foi de 14%. Esse resultado foi obtido pela razão entre o valor total das vendas contratadas no segundo trimestre de 2013 (2T13) e a soma do estoque a valor de mercado em 31 de março de 2013, mais os Lançamentos efetuados no 2T13.

VSO - Vendas Contratadas (R\$ Mil)				
Estoque - 31/03/2013 (A)	Lançamento em 2T13 (%JFE) (B)	(A) + (B)	Vendas 2T13	VSO 2T13
767.500	274.203	1.041.703	147.111	14%

É importante ressaltar que as informações de estoque não consideram distratos, portanto estão sujeitas a constantes oscilações.

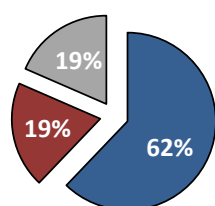


BANCO DE TERRENOS

Encerramos o segundo trimestre de 2013 com banco de terrenos equivalente à **R\$ 3,3 bilhões** de VGV potencial de lançamento, distribuído em **54** diferentes empreendimentos. **32** estão localizados no estado do Rio de Janeiro (RJ), **19** no Distrito Federal (DF), **02** na Bahia (BA) e **01** em Minas Gerais (MG).

O Banco de Terrenos está direcionado para empreendimentos residenciais (62%), comerciais (19%) e empreendimentos com perfil misto (18%), nos quais parte é comercial e parte residencial.

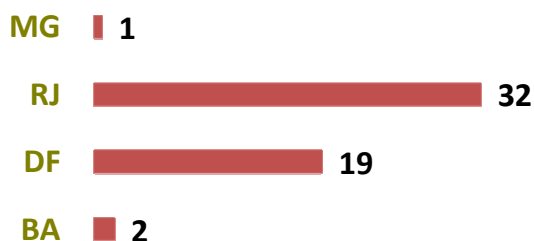
Perfil do Banco de Terrenos



- Residencial
- Comercial
- *Misto (Comercial + Residencial)

Composição do Banco de Terrenos

em número de empreendimentos



O Valor Geral de Vendas (VGV) em potencial dos novos empreendimentos inseridos no *Banco de terrenos* da Companhia durante o 2º trimestre de 2013 foi de **R\$ 140,3 milhões**.

Abaixo a composição dos novos empreendimentos inseridos no *Banco de terrenos* (% JFE) durante o 2º trimestre de 2013:

Praça	Empreendimento	Padrão	VGV JFE (R\$ mil)
RJ	PRESIDENTE VARGAS	Comercial	67.631
RJ	Alto da Glória	Residencial	42.429
RJ	Mario Viana 622	Residencial	30.291
Total		3	140.352



OBRAS

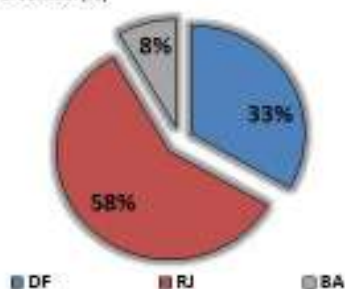
No 2º trimestre de 2013, a João Fortes tem **41 obras em andamento**, o que corresponde a mais de **920 mil m²**.

Dessas 41 obras em andamento, **58%** estão concentradas no estado do Rio de Janeiro, **33%** no Distrito Federal e **8%** na Bahia.

Durante o 2º semestre de **2013**, a previsão é de entrega de **12 empreendimentos**.

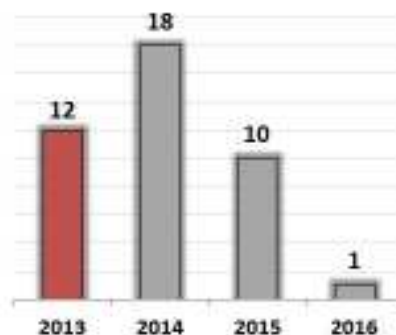
Obras em Andamento por Região

em percentual (%)



Cronograma de Entrega de Obras

em número de empreendimentos



Segue abaixo a relação das obras com previsão de entrega durante o 2º semestre de 2013:

OBRAS EM ANDAMENTO	LOCALIZAÇÃO	m ²	PREVISÃO DE ENTREGA
Rio Marina	Itacuruça/RJ	25.431	ago/13
Bangu	Rio de Janeiro/RJ	8.542	ago/13
Fusion	Brasília/DF	35.619	ago/13
Thai	Rio de Janeiro/RJ	18.311	ago/13
Terrazze di ravello	Rio de Janeiro/RJ	4.094	ago/13
Jardins do Valqueire	Rio de Janeiro/RJ	24.540	set/13
Morro do Ipiranga	Salvador/BA	9.359	out/13
Vivant	Niterói/RJ	12.160	out/13
Bloco E	Brasília/DF	38.645	nov/13
Shopping Park Lagos	Cabo Frio/RJ	51.944	nov/13
Le Quartier Hotel e Bureau	Brasília/DF	42.692	nov/13
Vision	Brasília/DF	39.390	dez/13
TOTAL	12	310.727	



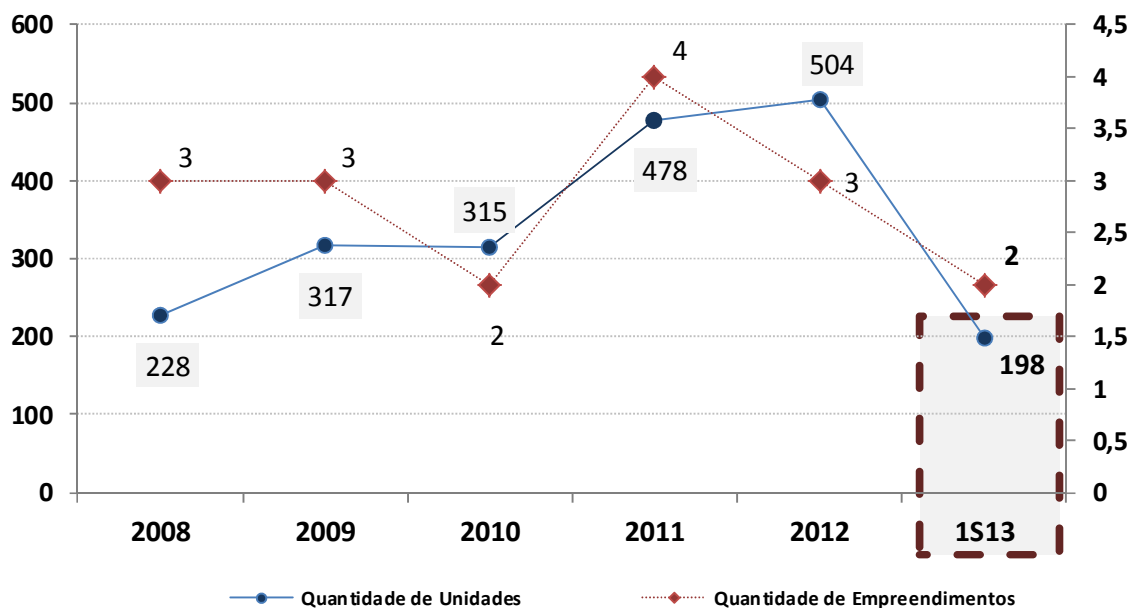
ENTREGA DE EMPREENDIMENTOS

De **2008** até o final de **2012**, a João Fortes entregou aos seus clientes **15** empreendimentos compostos por **1.842** unidades.

No 1º semestre de 2013 foram entregues um total de **198 unidades**, composto pelos empreendimentos **Montparnasse**, localizado em Brasília (DF) e com o VGV aproximado de **R\$ 97,2 milhões** e **Ópera di Milano**, localizado no Rio de Janeiro (RJ) e com o VGV aproximado de **R\$ 73,4 milhões**.

Na tabela e no gráfico abaixo, é possível acompanhar a evolução do número de obras e unidades entregues a partir de 2008:

Entregas	2008	2009	2010	2011	2012	1S13
Quantidade de Empreendimentos	3	3	2	4	3	2
Quantidade de Unidades	228	317	315	478	504	198





SHOPPING

Shopping Park Lagos – RJ

Atualmente o empreendimento encontra-se com 89% de sua ABL (área bruta locável) já comercializada, contando com grandes nomes do varejo nacional, tais como Lojas Americanas, Casa e Construção (C&C), Casa & Vídeo, Leader Magazine, Marisa, Riachuelo, Casas Bahia, Centauro, Cine Araújo, Kalunga, You Win Games e várias outras marcas de renome nacional e até internacional.

A obra já avançou cerca de 60% de seu cronograma e continua em ritmo acelerado para permitir a **inauguração do shopping até o final de 2013**, com previsão de consumir cerca de R\$ 160 milhões de reais de investimentos em sua totalidade.

O empreendimento está sendo implantado em uma área de cerca de 100 mil m² de frente para a Lagoa de Araruama e contará com 198 lojas, sendo 166 lojas satélites, 20 operações gastronômicas com bares e restaurantes temáticos, 7 lojas âncora incluindo 4 salas de cinema de última geração e mais 5 megalojas de variados segmentos, visando atender a região de cerca de 700 mil habitantes e com taxa de crescimento de 6% ao ano, que supera as médias nacionais.

Shopping Park Europeu – SC

O Shopping Park Europeu segue sua contínua atração de novos lojistas e de novos frequentadores e faz com que, cada vez mais, ele se consolide na região do Vale do Itajaí.

Dentre as diversas marcas presentes no shopping, destacam-se a espanhola Zara, que tem lojas espalhadas por mais de 400 cidades no mundo e que trouxe para o Shopping Park Europeu seu mais novo conceito arquitetônico de loja, além de grandes marcas como o hipermercado Bistek, Cassol Center Lar, Havan, Lojas Americanas, Siberian, Crawford, Memove, Boticário, Ortobom, Óticas do Povo, Le Postiche, Arezzo, MOfficer e outras.



GOVERNANÇA CORPORATIVA

RELACIONAMENTO COM AUDITORES

A companhia firmou contrato com a KPMG AUDITORES INDEPENDENTES em julho de 2013, com a finalidade da prestação de serviços de auditoria nas suas demonstrações contábeis referentes ao ano de 2013. Esta mudança de auditores ocorreu por solicitação das instituições financeiras, em função das operações de empréstimos e financiamentos obtidos ou a obter. Assim a companhia passará a ter auditores com maior representatividade internacional.

A João Fortes Engenharia S.A, durante o 2º Trimestre de 2013, de acordo com o teor da Instrução CVM 381, não contratou e nem teve outros serviços prestados pela KPMG AUDITORES INDEPENDENTES não relacionados à auditoria externa.

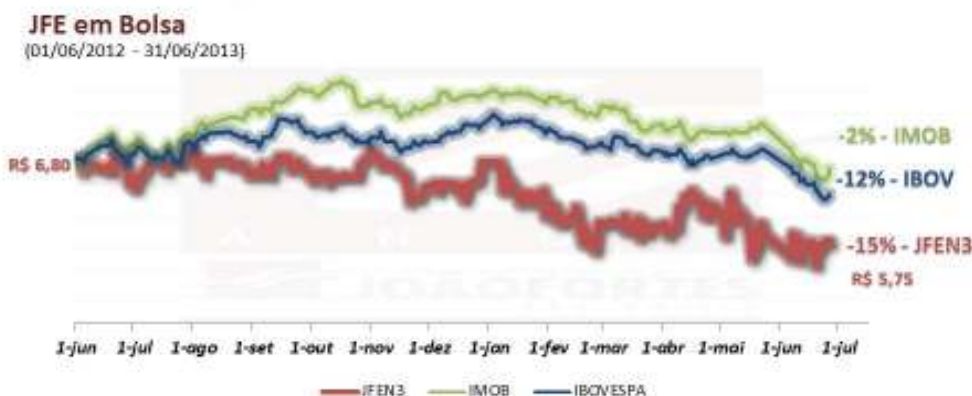
Vale destacar que a política de atuação da Companhia, bem como das demais empresas do grupo A João Fortes, quanto à contratação de serviços não relacionados à auditoria junto à empresa de auditoria, se fundamenta nos princípios que preservam a independência do auditor independente, ou seja, o auditor não deve auditar o seu próprio trabalho, nem exercer funções gerenciais no seu cliente ou promover os interesses deste.

COMPOSIÇÃO ACIONÁRIA

A composição acionária da João Fortes no final do 2º trimestre de 2013 está apresentada abaixo:



Desempenho em Bolsa até o final do 2º Trimestre de 2013





PROTEÇÃO FINANCEIRA

A fim de proteger o balanço da companhia de riscos futuros, a João Fortes adota algumas medidas legais e práticas de mercado. A intenção destas medidas é promover o melhor fluxo financeiro da companhia e reduzir riscos com eventuais pressões externas à companhia.

As referidas medidas podem ser assim resumidas:

- **Correção Monetária:** A companhia, ao realizar uma venda, celebra contrato com programação de pagamentos futuros. Segundo este contrato, os valores destes pagamentos futuros deverão ser atualizados monetariamente pelo índice inflacionário nacional do mercado de construção civil (INCC). Esta atualização é feita mensalmente até o término da respectiva obra (emissão da certidão de Habite-se). Após a emissão do Habite-se, o índice de correção monetária deve ser alterado para o índice geral de preços (IGP-M). Esta alteração de índice deve-se ao fato do risco inflacionário nos custos de obra cessar após o término da obra.
- **Análise de Crédito:** A companhia mantém um fluxo de análise de crédito para 100% de suas vendas com a finalidade de manter seu nível de inadimplência baixo. Esta análise verifica fatores de risco do futuro comprador. Um dos fatores é o comprometimento de renda com as parcelas a serem pagas pela aquisição da unidade imobiliária. 30% é o percentual máximo de renda que poderá ser comprometido com as futuras parcelas de pagamentos. Outro fator é a verificação de restrições cadastrais dos compradores junto às instituições financeiras.

Otimização do Fluxo de Caixa: Após o término de obras, a companhia providencia o cadastro do empreendimento junto às principais instituições de crédito. Este procedimento objetiva agilizar o processo de “Repasse” bancário para quitação dos saldos devedores dos clientes, que não possuem patrimônio suficiente para a quitação com recursos próprios. Esta medida reduz o tempo de recebimento dos saldos devedores dos clientes para aproximadamente 12 meses e cessa o risco de inadimplência destes contratos.



RECURSOS HUMANOS

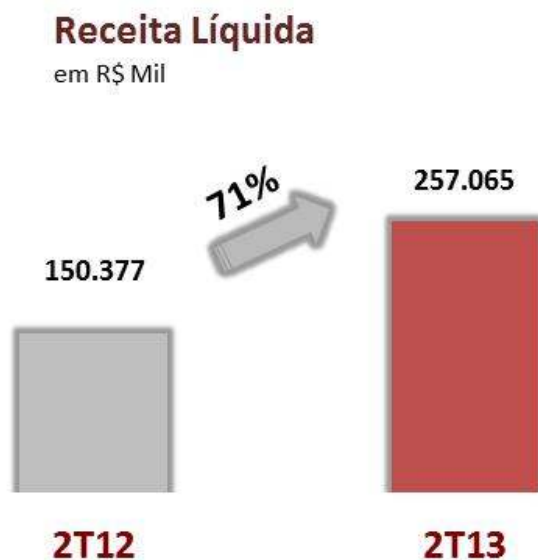
Ao buscar o constante aperfeiçoamento de seus colaboradores, durante o 2º trimestre de 2013 a João Fortes continuou incentivando seus colaboradores a realizarem a 1ª Graduação e cursos de pós graduação - MBA.

Durante o 2T13 também realizamos junto aos colaboradores, campanhas de saúde, palestras e treinamentos diversos.

DESEMPENHO ECONÔMICO FINANCEIRO

RECEITA LÍQUIDA

No 2º Trimestre de 2013, a receita líquida da Companhia contabilizou **R\$ 257,0 milhões**, registrando um aumento de **71%** em relação ao 2º Trimestre de 2012.



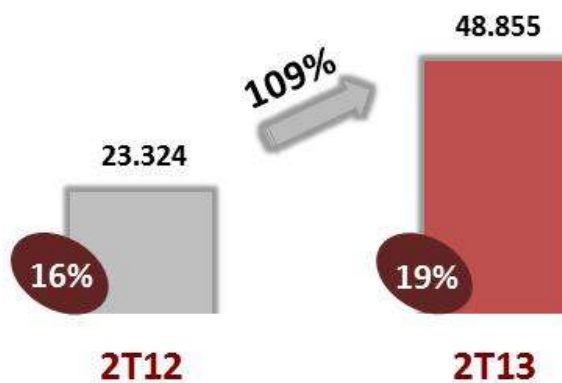


LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA OPERACIONAL

No 2T13, a Companhia apresentou um Lucro Bruto de R\$ 48,8 milhões e uma Margem Bruta de **19%**, registrando um aumento de 109% em relação ao 2º Trimestre de 2012.

Lucro Bruto

em R\$ Mil e Margem Bruta %





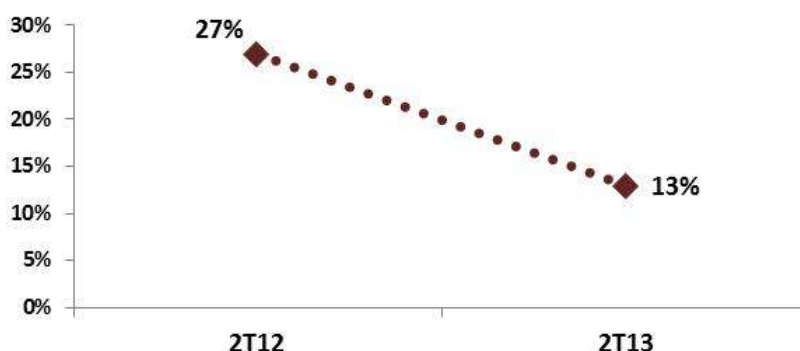
DESPESAS COM VENDAS, GERAIS E ADMINISTRATIVAS

Durante o 2º Trimestre de 2013, as despesas com vendas, gerais e administrativas totalizaram **R\$ 33,3 milhões** um redução de 18% se compararmos aos **R\$ 40,5 milhões** apresentados no mesmo período de 2012.

No 2T13, houve uma redução significativa de 52% da participação das despesas sobre a Receita Líquida.

DVG&A

em % sobre a Receita Líquida



EBITDA E MARGEM EBITDA

No 1º semestre de 2013, a João Fortes apurou EBITDA ajustado de **R\$ 42,4 milhões**, representando uma margem EBITDA de **10%**.

EBTIDA (R\$ Mil)	1S13	1S12	1S13 x 1S12
Receita Líquida	422.086	268.549	57%
(-) Custos de Bens e/ou Serviços Vendidos	(336.817)	(210.891)	60%
Lucro Bruto	85.269	57.658	48%
(-) Despesas/Receitas Operacionais	(69.836)	(73.614)	-5%
Resultado Antes do Resultado Financeiro e dos Tributos	15.433	(15.956)	197%
Amortização do intangível	(3.752)	(3.636)	3%
Depreciação	(617)	(457)	35%
EBITDA	19.802	(11.863)	267%
Custo de Empréstimo	22.666	20.885	9%
EBITDA Ajustado	42.468	9.022	371%
<i>Margem EBITDA Ajustado</i>	10%	3,36%	199%



CONTAS A RECEBER

Encerramos o 2º trimestre de 2013 com um montante de **R\$ 1.050,0 milhões** de contas a receber, conforme o quadro abaixo:

Contas a Receber - Total Balanço (R\$ Mil)	2T13	2012	2T13 x 2012
Curto prazo	814.735	576.044	41,4%
Clientes	813.061	778.096	4,5%
Outros Contas a Receber	-	-	
Contas a rec p/venda de investimentos	1.674	41.289	-95,9%
Longo prazo	235.282	228.664	2,9%
Clientes	230.170	146.470	57,1%
Outras Contas a Receber	-	-	
Contas a rec p/venda de investimentos	5.112	6.302	-18,9%
Total	1.050.017	804.708	30,5%

O crescimento do “Contas a Receber” foi de 30,5% em relação ao 2º trimestre de 2012.

Abaixo apresentamos o total dos valores a receber das vendas de incorporação. Este valor inclui as receitas apropriadas e as receitas não apropriadas nos balanços do 2º trimestre de 2013 e no ano de 2012.

Contas a Receber de Clientes (R\$ Mil)	2T13	2012	2T13 x 2012
Empreendimentos Concluídos	292.031	220.283	33%
Empreendimentos Não Concluídos	1.828.640	1.612.158	13%
Total	2.120.671	1.832.441	16%



IMÓVEIS A COMERCIALIZAR

Encerramos o 2º trimestre de 2013 com estoque de **R\$ 1.077,5 milhões**, **30%** maior que o apresentado no ano de 2012.

A tabela abaixo mostra nosso estoque detalhado pelo custo histórico em 2T13, conforme inserido no balanço patrimonial:

IMÓVEIS A COMERCIALIZAR (R\$ Mil)	2T13	2012	2T13 x 2012
<i>Adiantamento para compra de terrenos</i>	11.376	10.383	10%
<i>Unidades prontas</i>	79.002	89.190	-11%
<i>Construções em andamento</i>	231.239	186.923	24%
<i>Terrenos</i>	698.591	500.789	39%
<i>Encargos financeiros</i>	57.334	44.343	29%
TOTAL	1.077.542	831.628	30%
<i>Curto Prazo</i>	920.158	551.015	67%
<i>Longo Prazo</i>	157.384	280.613	-44%
TOTAL	1.077.542	831.628	30%

ENDIVIDAMENTO

ENDIVIDAMENTO (R\$ Mil)	2T13	2T12	2T13 x 2T12
<i>Empréstimos e Financiamentos (CP)</i>	619.581	369.530	68%
<i>Empréstimos e Financiamentos (LP)</i>	714.014	575.527	24%
DÍVIDA TOTAL	1.333.595	945.057	41%
<i>Disponibilidades</i>	171.494	150.046	14%
DÍVIDA LÍQUIDA	1.162.101	795.011	46%
DÍVIDA LÍQUIDA / PATRIMÔNIO LÍQUIDO	134%	126%	6%



RESULTADOS FINANCEIROS

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

DRE (R\$ Mil)	2T13	2T12	2T13 x 2T12	1S13	1S12	1S13 x 1S12
Receita Líquida de Vendas e/ou Serviços	257.065	150.377	71%	422.086	268.549	57%
Custos de Bens e/ou Serviços Vendidos	-208.210	-127.053	-64%	-336.817	-210.891	60%
Resultado Bruto	48.855	23.324	109%	85.269	57.658	48%
Despesas/Receitas Operacionais	-37.056	-45.506	19%	-69.836	-73.614	-5%
<i>Despesas com Vendas</i>	-12.063	-12.532	4%	-24.826	-23.576	5%
<i>Despesas Gerais e Administrativas</i>	-21.278	-28.004	24%	-42.262	-44.274	-5%
<i>Outras Receitas/Despesas operacionais</i>	-3.715	-4.970	25%	-2.748	-5.764	52%
Resultado Antes do Result. Financeiro e dos Tributos	11.799	-22.182	153%	15.433	-15.956	197%
Resultado Financeiro Líquido	-13.289	3.881	-442%	-6.371	-8.276	-23%
<i>Receitas Financeiras</i>	7.265	6.871	6%	19.360	11.310	71%
<i>Despesas Financeiras</i>	-20.554	-2.990	-587%	-25.731	-19.586	31%
Resultado Antes dos Tributos sobre o Lucro	-1.490	-18.301	92%	9.062	-24.232	137%
Imposto de Renda e Contribuição Social sobre o Lucro	5.557	-7.073	179%	-5.567	-8.969	38%
<i>Imposto de renda e contribuição social do exercício</i>	-5.807	-6.123	5%	-9.969	-7.708	29%
<i>Imposto de renda e contribuição social diferidos</i>	11.364	-950	1296%	4.402	-1.261	-449%
Lucro/Prejuízo Líquido Consolidados do Período	4.067	-25.374	116%	3.495	-33.201	111%
<i>Atribuídos a Sócios da empresa Controladora</i>	5.658	-25.006	123%	5.791	-33.201	117%
<i>Atribuídos a Socios Não Controladores</i>	-1.591	-368	-332%	-2.296	0	
Lucro (Prejuízo) por Ação	0,030	-0,254	112%	0,025	-0,332	108%

BALANÇO PATRIMONIAL

R\$ Mil

ATIVO	2T13	2T12	2T13 x 2T12	2012	2T13 x 2012
Ativo Circulante	2.023.636	1.359.818	49%	1.667.043	21%
Caixa e Equivalente de Caixa	86.538	150.046	-42%	138.552	-38%
Aplicações financeiras	84.956	-		60.226	41%
Contas a receber	814.735	576.044	41%	819.385	-1%
Estoques	920.158	530.960	73%	551.015	67%
Tributos a Recuperar	11.721	15.053	-22%	15.449	-24%
Despesas Antecipadas	34.516	27.781	24%	29.395	17%
Outros Ativos Circulantes e Tributos Diferidos	71.012	59.934	18%	53.021	34%
Ativo Não Circulante	1.020.357	684.085	49%	964.580	6%
Ativo Realizável a Longo Prazo	652.110	616.636	6%	964.580	-32%
Aplicações Financeiras Avaliadas a Valor Justo e ao Custo Amortizado	23.529	27.409	-14%	5.145	357%
Contas a Receber	235.282	228.664	3%	152.772	54%
Estoques	157.384	12.482	1.161%	280.613	-44%
Títulos e Valores Mobiliários	500	96.511	-99%	500	0%
Tributos Diferidos	95.468	7.379	1.194%	81.584	17%
Créditos com Partes Relacionadas	134.097	27.165	394%	113.333	18%
Outros Ativos Não Circulantes	5.850	217.026	-97%	6.185	-5%
Investimentos	325.316	8.191	3.872%	279.837	16%
Imobilizado e Intangível	42.931	59.258	-28%	44.611	-4%
ATIVO TOTAL	3.043.993	2.043.903	49%	2.631.623	16%
PASSIVO	2T13	2T12	2T13 x 2T12	2012	2T13 x 2012
Passivo Circulante	907.692	540.664	68%	1.021.238	-11%
Obrigações Sociais e Trabalhistas	9.573	7.956	20%	6.721	42%
Fornecedores	33.196	23.765	40%	23.148	43%
Imposto de Renda e Contribuição Social a Pagar	10.048	7.804	29%	8.378	20%
Outras Obrigações federais	14.127	15.610	-10%	12.044	17%
Empréstimos e Financiamentos	619.581	369.530	68%	795.164	-22%
Débitos com Outras Partes Relacionadas	-	-		-	
Dividendos Mínimos Obrigatórios a Pagar	1.123	1.051	7%	9.299	-88%
Obrigações por Aquisição de Imóveis e Part. Societaria	69.641	56.264	24%	71.551	-3%
Adiantamento de Clientes	101.602	14.594	596%	53.728	89%
Outras obrigações	47.954	42.681	12%	40.005	20%
Provisões Fiscais Previdenciárias Trabalhistas e Cíveis	-	188	-100%	-	
Outras Provisões	847	1.221	-31%	1.200	-29%
Passivo Não Circulante	1.268.157	873.336	45%	894.644	42%
Empréstimos e financiamentos	714.014	575.527	24%	349.703	104%
Outras Obrigações	415.417	215.792	93%	416.295	0%
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	97.435	47.972	103%	90.167	8%
Outras Obrigações federais	31.221	27.789	-	29.029	-
Provisões Fiscais Previdenciárias Trabalhistas e Cíveis	8.500	3.694	-	8.173	-
Outras Provisões	1.570	2.562	-39%	1.277	23%
Patrimônio Líquido consolidado	868.144	629.903	38%	715.741	21%
Capital Social Realizado	628.889	282.170	123%	509.670	23%
Reserva de Capital	151.168	213.967	-29%	13.588	1.013%
Ações em Tesouraria	(12.058)	-		(12.058)	0%
Reserva de Lucros	7.984	95.243	-92%	121.750	-93%
Lucros/Prejuízos Acumulados	5.791	(33.201)	117%	-	
Participação de não Controladores	86.370	71.724	20%	82.791	4%
PASSIVO TOTAL	3.043.993	2.043.903	49%	2.631.623	16%



GLOSSÁRIO DO SETOR

ABL – Área Bruta Locável.

Área Privativa – é a área da superfície do apartamento de uso privativo e exclusivo do proprietário.

Hipoteca – é um tipo de garantia fornecida num financiamento de imóvel, pelo devedor ao credor. Nesta modalidade, o financiador detém a propriedade do imóvel adquirido até que a dívida seja totalmente quitada pelo cliente, ou devedor.

INCC – Índice Nacional da Construção Civil. Trata-se de um indicador elaborado pela Fundação Getúlio Vargas que mede a evolução dos custos de construções habitacionais. É um dos índices que compõe o IGP-M e tem peso de 10% no mesmo.

Incorporação Imobiliária – atividade exercida com o intuito de promover e realizar a construção, para alienação total ou parcial (antes da conclusão das obras), de edificações ou conjunto de edificações compostas de unidades autônomas.

Lançamento Imobiliário – trata-se do processo de início das vendas de um empreendimento imobiliário, que ocorre antes do início da obra de construção. Geralmente, a construção do empreendimento se inicia 6 meses após o lançamento.

Permuta – no setor imobiliário, a permuta é a transação onde a companhia adquire um terreno junto a uma pessoa física ou jurídica mediante comprometimento em conceder algumas unidades prontas ao proprietário do terreno. Nada mais é do que uma troca entre o terreno e as unidades concluídas. Trata-se de um procedimento muito usado neste mercado.

Securitização de Recebíveis Imobiliários – operação pela qual créditos imobiliários, adquiridos no mercado primário, junto às entidades financiadoras de imóveis, são expressamente vinculados à emissão de uma série de CRI - Certificados de Recebíveis Imobiliários.

SFH (Sistema Financeiro de Habitação) – sistema financeiro criado para levantar recursos e direcionar aplicações para a construção de casas populares e obras de urbanização e saneamento.

SFI (Sistema de Financiamento Imobiliário) – conjunto de normas legais que regula a participação de instituições financeiras (caixas econômicas, bancos comerciais, bancos de investimento, bancos com carteira de crédito imobiliário, sociedades de crédito imobiliário, associações de poupança e empréstimo e companhias hipotecárias) e não-financeiras (companhias securitizadoras) na realização de operações de financiamento de imóveis residenciais e comerciais, com a efetiva garantia de retorno dos capitais emprestados.

SPE (Sociedade de Propósito Específico) – sociedade constituída com um objeto social específico que permite um isolamento das outras atividades comerciais dos acionistas controladores. Permite que os agentes financiadores tenham um acesso direto e menos burocrático aos ativos e recebíveis do empreendimento no caso de inadimplência da sociedade.

Valor de venda estimado – preço que o bem pode alcançar no mercado.

VGCV – Valor Geral de Vendas.



NOTAS

Os demonstrativos financeiros e as informações operacionais são apresentadas de acordo com as práticas contábeis vigentes em Reais (R\$ Mil) e estão de acordo com as normas estabelecidas pela Comissão de Valores Mobiliários - CVM. Os comentários se referem ao desempenho operacional consolidado e as comparações, exceto quando indicado o contrário. Os auditores independentes não revisaram as informações de natureza operacional, estatística ou financeira que não derivam diretamente dos sistemas contábeis tais como: VGV (Valor Geral de Vendas), *Banco de terrenos*, vendas contratadas, lançamentos, etc. Além disso, as informações que representam medida não contábil (ex: EBITDA e Margem EBITDA) também não foram auditadas.

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

Francisco de Almeida e Silva

Diretor Superintendente e de Relações com Investidores

Karla Simões

Analista de Relações com Investidores

E-mail: ri@joaofortes.com.br

Tel: (21) 3501-4816

Fax: (21) 3501-4800

Site: www.joaofortes.com.br/ri