



## JOÃO FORTES - RESULTADOS DO 1º TRIMESTRE DE 2014

**Lucro Bruto de R\$ 19,3 milhões em 1T14**  
**Receita Líquida de R\$ 191,0 milhões em 1T14**  
**VGV total Lançado de R\$ 131,2 milhões no 1º trimestre de 2014**

**Rio de Janeiro, 15 de maio de 2014** - 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 1º Trimestre de 2014.

### DESTAQUES OPERACIONAIS E FINANCEIROS

- VGV total de lançamento é de **R\$ 131,2 milhões** no 1T14, sendo **R\$ 103,4 milhões** de VGV parcela João Fortes;
- As vendas contratadas totalizaram **R\$ 141,3 milhões** no 1T14;
- As vendas de lançamento no 1º Trimestre de 2014 totalizaram **R\$ 125,0 milhões**;
- Receita Líquida de **R\$ 191,0 milhões** no 1º Trimestre de 2014, crescimento de 16% em comparação ao mesmo período de 2013;
- Lucro Bruto de **R\$ 19,3 milhões** no 1T14.



## ÍNDICE

<b>DESEMPENHO OPERACIONAL .....</b>	<b>3</b>
DESTAQUES OPERACIONAIS E FINANCEIROS DO PERÍODO .....	3
LANÇAMENTOS .....	4
VENDAS CONTRATADAS .....	5
HOUSE VENDAS .....	6
VELOCIDADE DE VENDAS .....	7
ESTOQUE .....	8
BANCO DE TERRENOS .....	10
OBRAS .....	11
ENTREGA DE EMPREENDIMENTOS .....	13
INADIMPLÊNCIA .....	14
SHOPPING .....	15
<b>GOVERNANÇA CORPORATIVA .....</b>	<b>16</b>
RELACIONAMENTO COM AUDITORES .....	16
COMPOSIÇÃO ACIONÁRIA .....	16
PROTEÇÃO FINANCEIRA .....	17
RELACIONAMENTO COM CLIENTES .....	18
DESEMPENHO ECONÔMICO FINANCEIRO .....	19
RECEITA LÍQUIDA .....	19
LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA OPERACIONAL .....	19
DESPESAS COM VENDAS, GERAIS E ADMINISTRATIVAS .....	20
EBITDA E MARGEM EBITDA .....	21
CONTAS A RECEBER .....	22
IMÓVEIS A COMERCIALIZAR .....	23
ENDIVIDAMENTO .....	23
<b>RESULTADOS FINANCEIROS .....</b>	<b>24</b>
DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS .....	24
BALANÇO PATRIMONIAL .....	25
GLOSSÁRIO DO SETOR .....	26
NOTAS .....	27
RELAÇÕES COM INVESTIDORES .....	27



## DESEMPENHO OPERACIONAL

### DESTAQUES OPERACIONAIS E FINANCEIROS DO PERÍODO

DADOS OPERACIONAIS	1T14	1T13	1T14 X 1T13
Nº empreendimentos Lançados	1	2	-50%
Nº de Unidades Lançadas	234	510	-54%
VGV dos Lançamentos (R\$ Mil)	131.215	218.240	-40%
VGV dos Lançamentos - parte JFE (R\$ Mil)	103.415	171.604	-40%
Valor Referente a Permutas (R\$ Mil)	27.800	15.845	75%
Valor Referente a Sócios (R\$ Mil)	-	30.791	-100%
Área Privativa Total Lançada (m <sup>2</sup> )	16.200	33.186	-51%
Vendas de Lançamentos - parte JFE (R\$ Mil)	124.958	103.831	20%
Vendas de Remanescentes - parte JFE (R\$ Mil)	16.316	37.712	-57%
Vendas Contratadas - parte JFE (R\$ Mil)	141.274	141.543	0%
Vendas Contratadas (unidades)	256	446	-43%
Nº de Empreendimentos Entregues	-	1	-100%
Nº de Unidades Entregues	-	120	-100%

DADOS FINANCEIROS	1T14	1T13	1T14 X 1T13
Receita Líquida (R\$ Mil)	190.951	165.021	16%
Lucro Bruto (R\$ Mil)	19.347	36.414	-47%
Margem Bruta (%)	10%	22%	-54%
EBITDA (R\$ Mil)	-36.657	6.001	-711%
Margem EBITDA (%)	-19%	4%	-628%
Lucro Líquido (prejuízo) (R\$ Mil)	-18.531	133	-14033%
Margem Líquida (%)	-10%	0%	-12141%
Lucro (prejuízo) por Ação	-0,1043	-0,0042	2362%



## LANÇAMENTOS

No 1º Trimestre de 2014, a João Fortes lançou um empreendimento, o Mares de Goa, apurando um VGV de **R\$ 131,2 milhões**.



### Mares de Goa

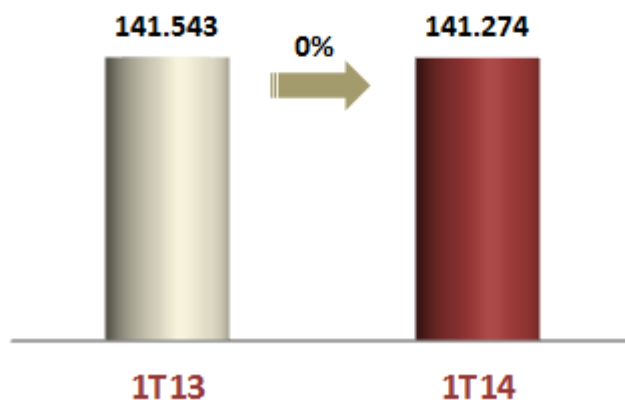
Localização	<b>Rio de Janeiro-RJ</b>
VGV (R\$ MIL)	<b>131.215</b>
Unidades	<b>234</b>
Part. JFE (%)	<b>100%</b>
Lançamento	<b>Fev/14</b>

## VENDAS CONTRATADAS

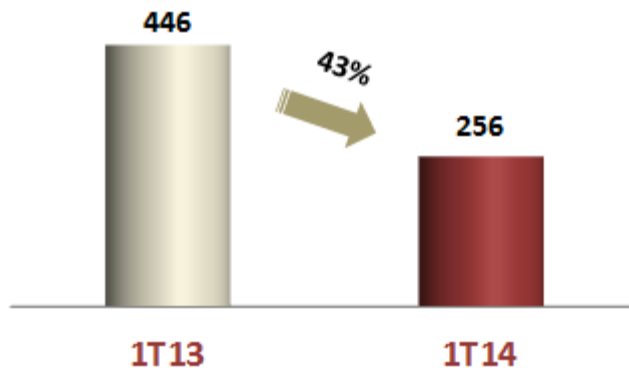
Durante o 1º Trimestre de 2014 a João Fortes praticamente manteve o volume das vendas contratadas no 1T13, passando de **R\$ 141,5 milhões** no 1º Trimestre de 2013 para **R\$ 141,3 milhões** no 1º Trimestre de 2014.

O montante de unidades vendidas no 1º trimestre de 2014 reduziu **43%** em relação ao **1T13**, registrando **256 unidades** contratadas no 1T14.

### Vendas Contratadas em VGV R\$ Mil



### Vendas Contratadas em Unidades





**HOUSE VENDAS**

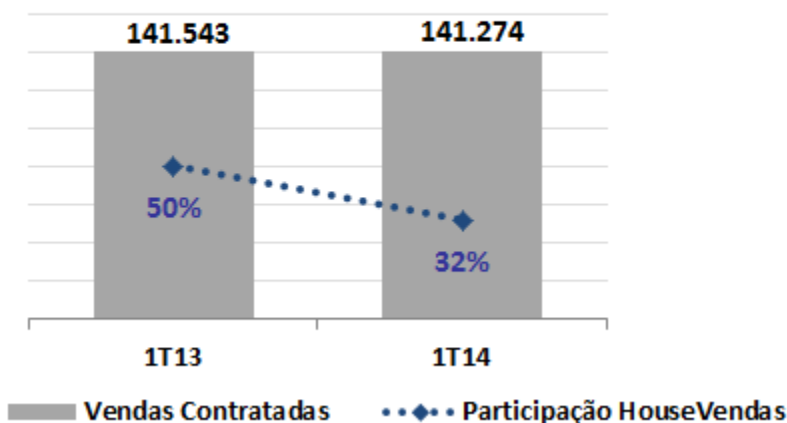


No 1T14, a House Vendas registrou **R\$ 45,5 milhões** de vendas contratadas, o que representa **32%** do total das vendas contratadas neste período na João Fortes.

House Vendas é formada por uma equipe de 147 colaboradores (CLTs, Terceirizado e Corretores Autônomos) e funciona capturando informações do mercado e canalizando esforços para gerar liquidez aos estoques da João Fortes Engenharia.

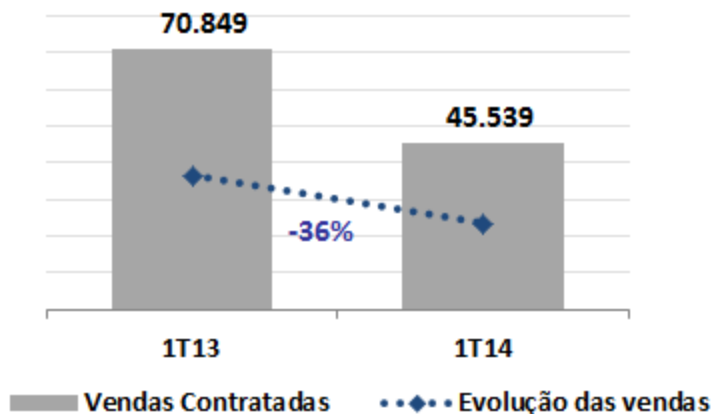
**Participação nas Vendas da João Fortes**

em VGV R\$ Mil



**Evolução das vendas House Vendas**

em VGV R\$ Mil





## VELOCIDADE DE VENDAS

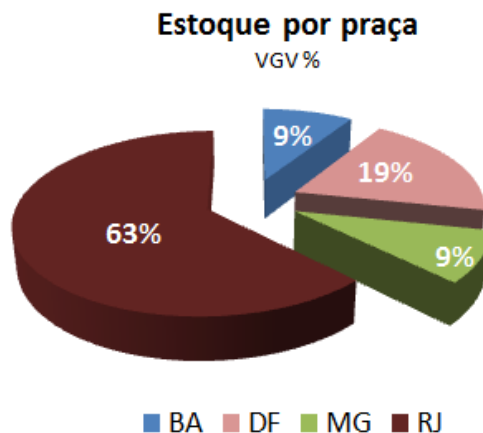
No 1º Trimestre de 2014 a velocidade de vendas sobre ofertas (VSO) foi de 8,3%. Esse resultado foi obtido pela razão entre o valor total das vendas contratadas no primeiro trimestre de 2014 (1T14) e a soma do estoque a valor de mercado em 31 de Dezembro de 2013 com os lançamentos efetuados no 1T14.

1T14	VSO - Vendas Contratadas (R\$ Mil)				
	Estoque - 31/12/2013 (A)	Lançamento em 1T14 (% JFE) (B)	(A) + (B)	Vendas 1T14	VSO 4T13
	1.605.932	103.415	1.709.347	141.274	8,3%



## ESTOQUE

A João Fortes encerrou o primeiro trimestre de 2014 com **2.818** unidades em estoque, o que representa VGV de aproximadamente **R\$ 1,5 bilhões**. **63%** do estoque está localizado do Rio de Janeiro, **19%** no Distrito Federal, **9%** em Minas Gerais e **9%** na Bahia.



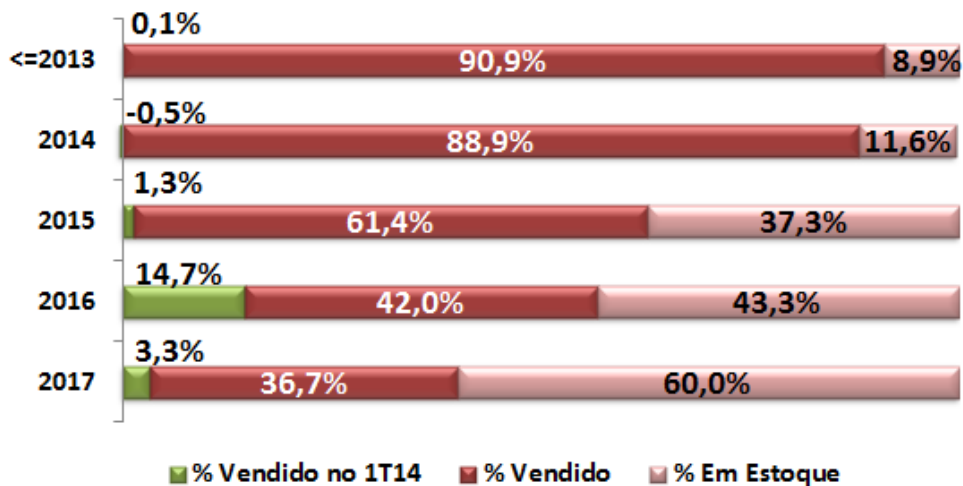
Segue demonstrativo da evolução do estoque.

Evolução do Estoque (R\$ Mil)	
Estoque 31/12/2013	1.605.932
Lançamentos 1T14	103.415
Vendas 1T14	(141.274)
Oscilação de Mercado	(20.994)
<b>Estoque 31/03/2014</b>	<b>1.547.079</b>

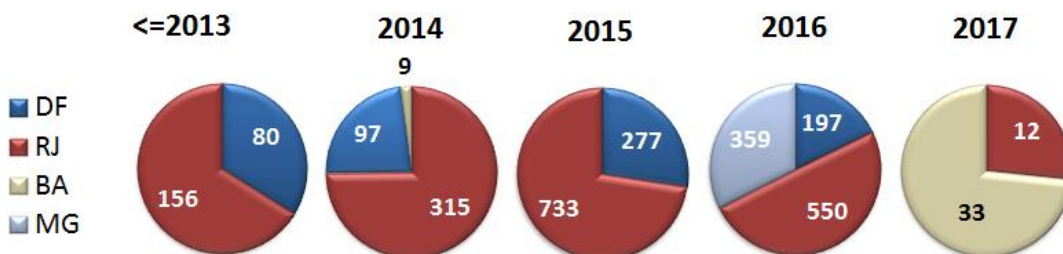
Estoque (Unidades)				
Ano de Entrega	Vendido no 1T14	Vendido Total	Em Estoque	Total
<=2013	3	2.407	236	<b>2.643</b>
<b>2014</b>	-15	3.208	421	<b>3.629</b>
<b>2015</b>	22	1.700	1.010	<b>2.710</b>
<b>2016</b>	212	1.447	1.106	<b>2.553</b>
<b>2017</b>	1	30	45	<b>75</b>



### Estoque por ano de Entrega



### Estoque por ano de Entrega em relação às Praças



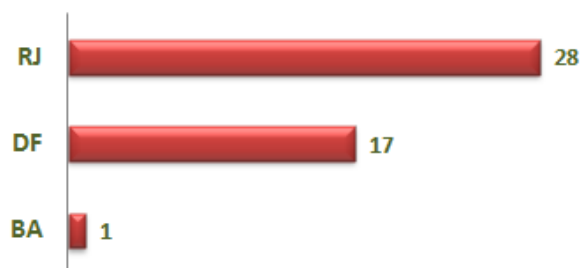


## BANCO DE TERRENOS

Encerramos o primeiro trimestre de 2014 com banco de terrenos equivalente à **R\$ 3,4 bilhões** de VGV potencial de lançamento, distribuído em **46** diferentes empreendimentos. Destes, **28** estão localizados no Estado do Rio de Janeiro (RJ), **17** no Distrito Federal (DF) e **01** na Bahia (BA).

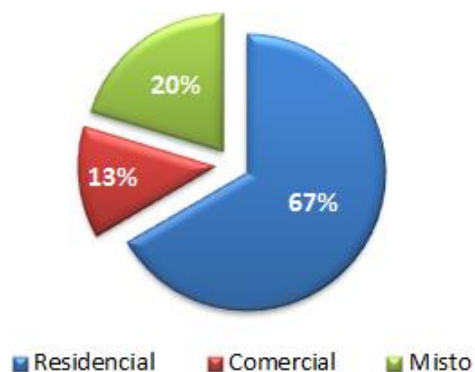
### Composição do Banco de Terrenos

em número de empreendimentos



O banco de terrenos está direcionado para empreendimentos residenciais (67%), comerciais (13%) e empreendimentos com perfil misto (20%), onde parte é comercial e parte residencial.

### Perfil do Banco de Terrenos



O Valor Geral de Vendas (VGV) em potencial dos novos empreendimentos inseridos no banco de terrenos da Companhia durante o 1º trimestre de 2014 foi de **R\$ 164 milhões**, conforme quadro abaixo.

Praça	Empreendimento	Padrão	VGV JFE (R\$ mil)
RJ	Alto da Glória 2	Residencial	89.343
RJ	Noronha 184 - Century	Residencial	74.162
<b>Total</b>		<b>2</b>	<b>163.505</b>

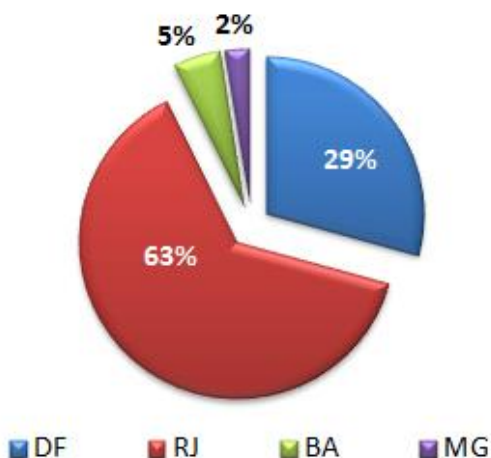


## OBRAS

No 1º trimestre de 2014, a João Fortes possuía **41 obras em andamento**, o que corresponde a mais de **927 mil m<sup>2</sup>**. Dessas 41 obras em andamento, **63%** estão concentradas no estado do Rio de Janeiro, **29%** no Distrito Federal, **5%** na Bahia e **2%** em Minas Gerais.

### Obras em Andamento por Região

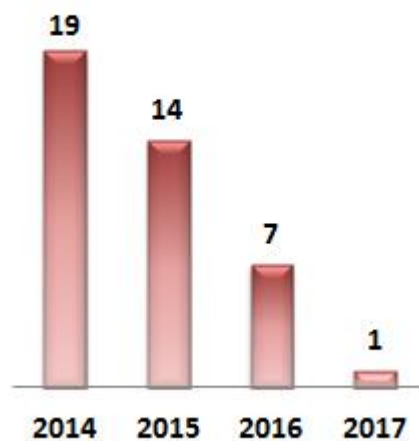
em percentual(%)



Durante o ano de 2014, a previsão de entrega é de **19 empreendimentos** que somam **440.191 m<sup>2</sup>**.  
Obs.: Entenda-se data de entrega como data de emissão do Habite-se.

### Cronograma de Entrega de Obras

em número de empreendimentos





Abaixo, as obras com previsão de entrega em 2014.

OBRAS EM ANDAMENTO *	LOCALIZAÇÃO	m <sup>2</sup>
Atrium D'Or	Brasília/DF	13.678
Atrium D'Argent	Brasília/DF	13.678
Fusion	Brasília/DF	35.619
Bloco E	Brasília/DF	38.645
Le Quartier Águas Claras	Brasília/DF	35.996
Morro do Ipiranga	Salvador/BA	9.359
Brisa do Vale Fase 1	Macaé/RJ	49.319
Due Capri	Brasília/DF	15.700
Due Murano	Brasília/DF	16.048
Bossa Nova	Brasília/DF	14.110
Brisa do Vale Fase 2	Macaé/RJ	53.417
Atrium Platine	Brasília/DF	13.678
Vision	Brasília/DF	39.390
One Office	Rio de Janeiro/RJ	23.169
Corporate Tijuca	Rio de Janeiro/RJ	9.719
Nóbrega 100	Niterói/RJ	10.896
Forum Taquara	Rio de Janeiro/RJ	16.346
Varandas Jardim Icarai	Niterói/RJ	7.645
Contemporanium	Niterói/RJ	23.780
<b>TOTAL</b>	<b>19</b>	<b>440.191</b>

\* Esta relação só considera os empreendimentos que estão com os canteiros de obras ativos.



## ENTREGA DE EMPREENDIMENTOS

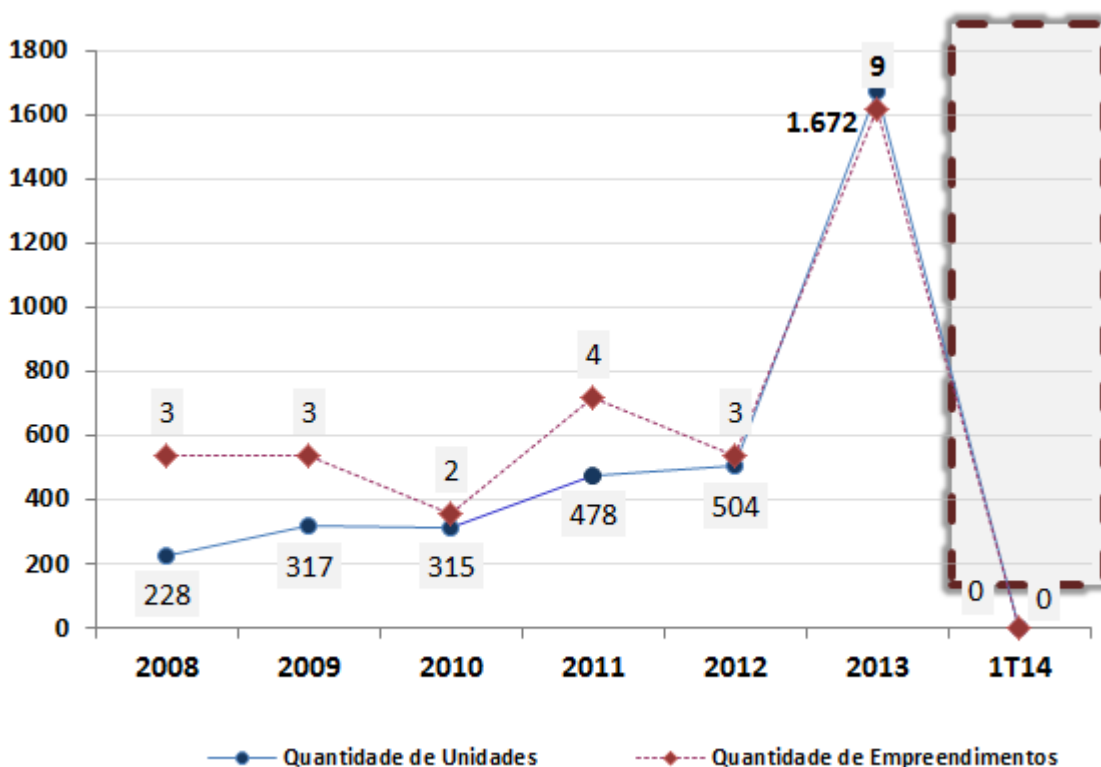
De **2008** até o final de **2013**, a João Fortes entregou aos seus clientes **24** empreendimentos totalizando **3.514** unidades.

No 1T14 não houve entrega de empreendimentos, mas a expectativa é concluirmos 19 obras ainda em 2014.

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

Obras Concluídas *	2008	2009	2010	2011	2012	2013	1T14
Quantidade de Empreendimentos	3	3	2	4	3	9	0
Quantidade de Unidades	228	317	315	478	504	1672	0

\* Baseado na emissão do habite-se por parte dos órgãos públicos (prefeitura ou administração distrital).

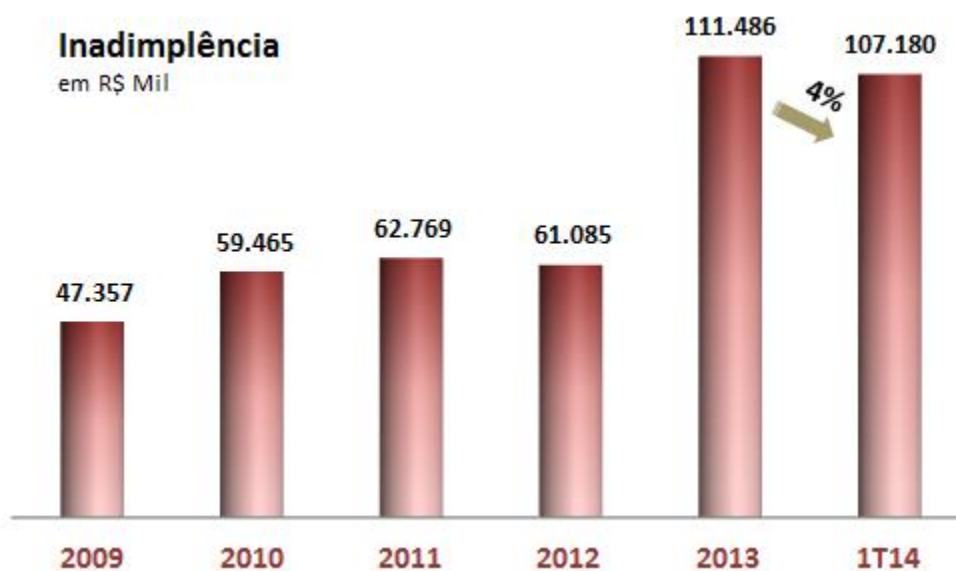




## INADIMPLÊNCIA

Encerramos o 1T14 com um volume de **R\$ 107,2 milhões** de inadimplência, 4% inferior ao ano de 2013.

Inadimplência	2009	2010	2011	2012	2013	1T14	1T14 x 2013
Vencidos	47.357	59.465	62.769	61.085	111.486	107.180	(4.306)
Evolução (%)		26%	6%	-3%	83%	-4%	





## SHOPPING

### Shopping Park Europeu – SC



O Shopping Park Europeu fechou o primeiro trimestre de 2014 com crescimento de 64,68% no faturamento de aluguel, 30,21% no fluxo de visitantes e 37,66% no crescimento de vendas por m<sup>2</sup> para o mesmo grupo de lojas (Same Store Sales), todos em relação ao primeiro trimestre de 2013. O foco na gestão administrativa do empreendimento dá continuidade no processo de melhoria de seus indicadores.

Dentre as diversas marcas presentes no shopping, destacam-se a espanhola Zara, com lojas espalhadas por mais de 400 cidades no mundo, 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, Dress To, Bob Store e outras.

### Shopping Park Lagos – RJ



Continuando o sucesso dos primeiros meses após sua inauguração, o Shopping Park Lagos começa a construir indicadores de resultados sustentáveis, indicando uma tendência de crescimento de vendas para seus lojistas e de resultados para seus empreendedores, com médias de vendas superiores às da ABRASCE.

O primeiro e único shopping da região conta com grandes nomes do varejo nacional, tais como Lojas Americanas, Casa e Construção (C&C), Leader, Marisa, Riachuelo, Casas Bahia, Cine Araújo, Kalunga, You Win Games e várias outras marcas de renome nacional e até internacional.

O Shopping Park Lagos ocupa uma área de cerca de 100 mil m<sup>2</sup> de frente para a Lagoa de Araruama e conta 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, numa região de cerca de 700 mil habitantes e com taxa de crescimento de 6% ao ano, que supera as médias nacionais.

### Shopping Park Sul – RJ



Com o fim das demolições das construções existentes no terreno e a colocação dos tapumes para cercamento do terreno, o Shopping Park Sul dá início aos trabalhos de construção do empreendimento, que deve representar a maior obra comercial da região Sul Fluminense.

O Shopping Park Sul foi lançado comercialmente ao final de 2013 e, com cerca de 60% de sua ABL (área bruta locável) comercializada, está sendo implantado em uma área de cerca de 106 mil m<sup>2</sup>, na porta de entrada da cidade, encravado no centro do mais importante triângulo econômico do país, no eixo de ligação dos estados SP-RJ-MG.

O shopping contará com 212 lojas, sendo 9 lojas âncora incluindo 5 salas de cinema de última geração e mais 5 megalojas de variados segmentos, 25 operações gastronômicas, 4 restaurantes e ainda 168 lojas satélites, visando atender uma região de cerca de 700 mil habitantes.



## GOVERNANÇA CORPORATIVA

### RELACIONAMENTO COM AUDITORES

A companhia firmou contrato com a KPMG AUDITORES INDEPENDENTES em 2014, com a finalidade da prestação de serviços de auditoria nas suas demonstrações contábeis referentes ao ano de 2014. A João Fortes Engenharia S.A, durante o 1º trimestre de 2014, 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 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 1º trimestre de 2014 está apresentada abaixo:

#### Composição Acionária - 31/03/2014

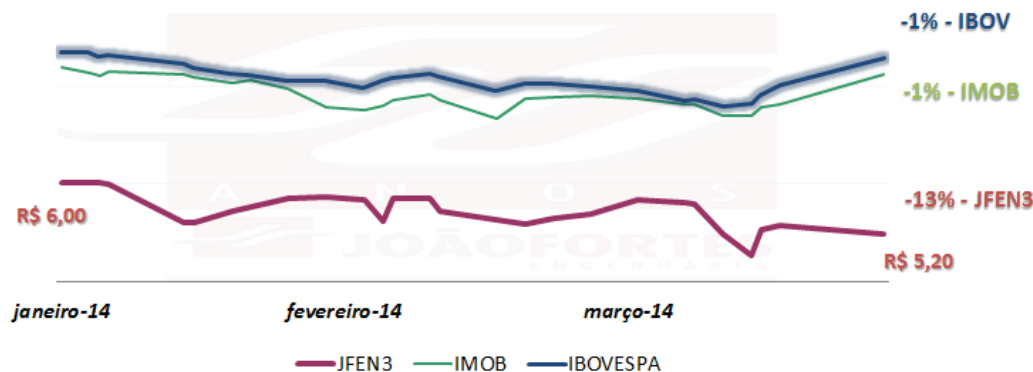


Acionistas por grupo	31/03/14	
	ON	%
Fundo de Investimento em Participações da Serra	97.658.949	55%
Yukon Fundo de Investimento de Ações	34.270.606	19%
Gaster Participações	32.044.972	18%
Demais Acionistas	13.795.836	8%
<b>TOTAL DE AÇÕES DA COMPANHIA</b>	<b>177.770.363</b>	<b>100%</b>



JFE em Bolsa  
(01/2014 - 03/2014)

### Desempenho em Bolsa 1º Trimestre de 2014



## 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.

## RELACIONAMENTO COM CLIENTES

Em Janeiro de 2014, tivemos a assembleia de instalação de condomínio do empreendimento Jardins do Valqueire. O empreendimento já teve 85% das unidades vistoriadas e 23% das chaves entregues.

Em Fevereiro de 2014, foi realizada uma visita guiada aos apartamentos do empreendimento Atrium D'or e Atrium D'Argent em Brasília/DF (ambos em fase de construção). O objetivo deste tipo de evento é estreitar o relacionamento com os clientes, além de dar a oportunidade aos futuros moradores de conhecer o seu apartamento já em sua fase final de obra. Uma equipe da área de Relacionamento com o Cliente e outra de engenharia esteve no local para dar o suporte necessário e tirar dúvidas dos clientes.

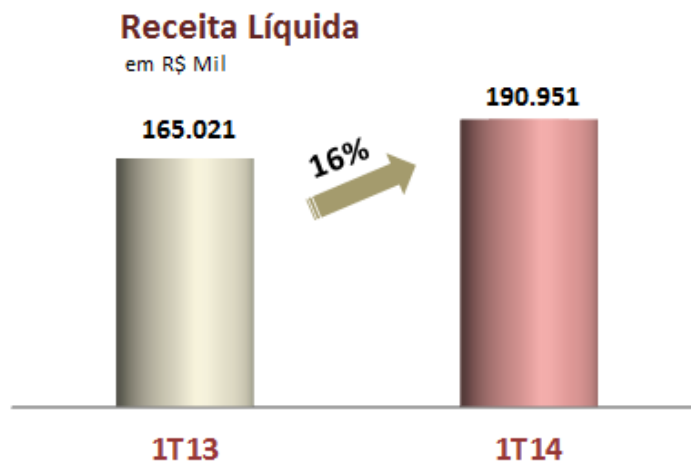
No primeiro trimestre de 2014, a João Fortes alcançou a marca de **12.900 contratos ativos**, um crescimento de **3,2 %** em relação ao fechamento de 2013.



## DESEMPENHO ECONÔMICO FINANCEIRO

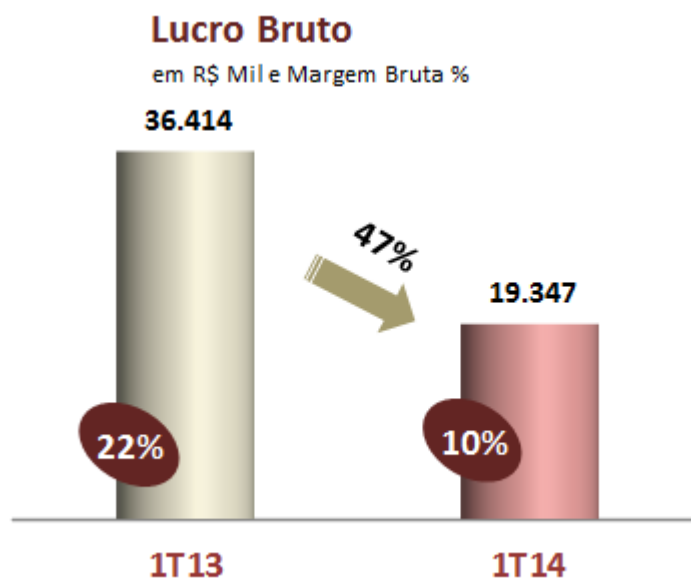
### RECEITA LÍQUIDA

No 1T14, a Companhia contabilizou **R\$ 191 milhões** de receita líquida, registrando um crescimento de **16%** em relação ao mesmo período de 2013.



### LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA OPERACIONAL

No 1º trimestre de 2014, a Companhia apresentou um Lucro Bruto de **R\$ 19,3 milhões** e uma Margem Bruta de **10%**, registrando uma queda de **47%** no Lucro Bruto em relação ao 1T13.





A queda da Margem Bruta no 1T14 justifica-se principalmente por:

1. Revisão de orçamento nos empreendimentos Le Quartier Águas Claras, Rosário 1, Terramarine e Vintage Way (todos em andamento).
2. Inserção de custos pós-obra nos empreendimentos Le Quartier Hotel e Bureau, Fusion Work & Live, Vision Work & Live e Jardins do Valqueire (todos já concluídos).

<b>(A) - LUCRO BRUTO 1T14 (R\$ Mil)</b>	<b>19.347</b>
(B) - MARGEM BRUTA 1T14 (%)	10%
(C) - MARGEM BRUTA 1T13 (%)	22%
(D) - QUEDA DE MARGEM (Pontos Percentuais)	(12)
(E) - QUEDA DE MARGEM (R\$ Mil)	23.216

**Principais motivos:**

Revisão de Orçamento dos Empreendimentos em Andamento*	(16.421)
Custos Pós-Obra de Empreendimentos Concluídos**	(8.320)

\* Le Quartier Águas Claras, Vintage Way, Terramarine, Rosário 1

\*\* Le Quartier Hotel e Bureau, Fusion Work & Live, Vision Work & Live, Jardins do Valqueire

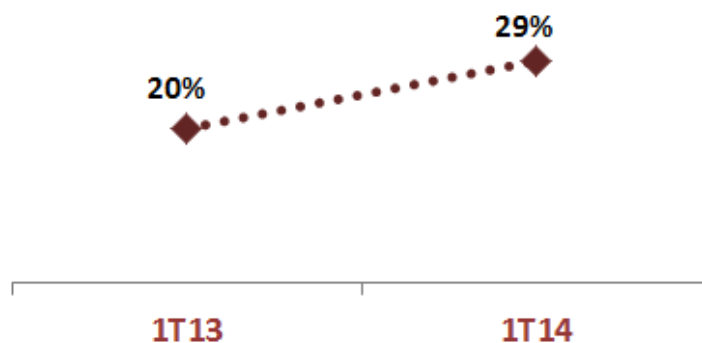
### DESPESAS COM VENDAS, GERAIS E ADMINISTRATIVAS

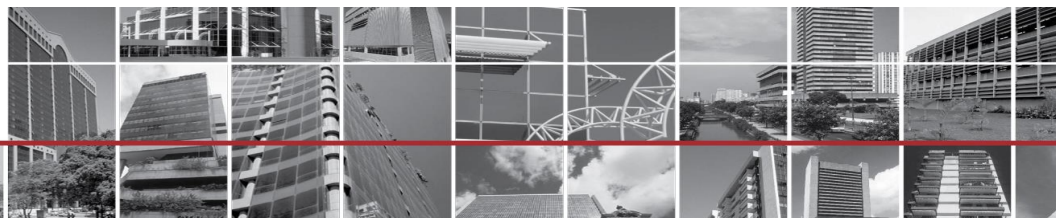
Durante o 1º trimestre de 2014, as despesas com vendas, gerais e administrativas totalizaram **R\$ 55,7 milhões**, representando um aumento **de 20%** para **29%** na participação das despesas sobre a receita líquida, se compararmos com o mesmo período de 2013.

Neste trimestre, a companhia iniciou um projeto com objetivo de revisão de todos os seus processos e políticas. Espera-se que ao longo do ano sejam identificadas oportunidades para otimização de recursos e despesas, incluindo a implementação de melhorias a curto prazo.

### DVG&A

em % sobre a Receita Líquida





Dados Operacionais	2008	2009	2010	2011	2012	2013	1T14
<b>Receita Líquida de Vendas e/ou Serviços</b>	<b>115.584</b>	<b>290.283</b>	<b>603.646</b>	<b>644.959</b>	<b>580.796</b>	<b>971.769</b>	<b>190.951</b>
<b>Despesas com Vendas</b>	<b>3.740</b>	<b>14.271</b>	<b>29.076</b>	<b>49.265</b>	<b>56.770</b>	<b>65.093</b>	<b>20.096</b>
<i>Evolução das Despesas com Vendas (%)</i>		282%	104%	69%	15%	15%	-69%
<b>Despesas com Vendas sobre a Receita Líquida</b>	<b>3%</b>	<b>5%</b>	<b>5%</b>	<b>8%</b>	<b>10%</b>	<b>7%</b>	<b>11%</b>
Honorários da administração	1.455	2.794	3.117	11.665	10.454	3.644	877
<b>Despesas Administrativas</b>	<b>37.712</b>	<b>36.590</b>	<b>58.946</b>	<b>53.326</b>	<b>69.044</b>	<b>80.428</b>	<b>23.308</b>
Gastos Gerais				23.783	36.823	42.855	12.109
<i>Evolução dos Gastos Gerais (%)</i>					55%	16%	-72%
Despesas com Pessoal				29.543	32.221	37.573	11.199
<i>Evolução das Despesas com Pessoal (%)</i>					9%	17%	-70%
Quadro de Funcionários Grupo JFE	241	281	413	692	817	975	976
<i>Evolução do Quadro de Funcionários Grupo JFE (%)</i>		17%	47%	68%	18%	19%	0%
<b>Despesas Administrativas sobre a Receita Líquida</b>	<b>33%</b>	<b>13%</b>	<b>10%</b>	<b>8%</b>	<b>12%</b>	<b>8%</b>	<b>12%</b>
Provisão para participação nos resultados (incluindo Despesas com Provisões)	2.521	(639)		4.642	87	1.622	7.888
Depreciação	178	296	424	665	1.014	1.345	3.510
<b>DVG&amp;A</b>	<b>45.606</b>	<b>53.312</b>	<b>91.563</b>	<b>119.563</b>	<b>137.369</b>	<b>152.132</b>	<b>55.679</b>
<i>Evolução das Despesas Gerais e Administrativas (%)</i>		17%	72%	31%	15%	11%	-63%
<b>VGV Total dos Lançamentos (R\$ Mil)</b>	<b>185.144</b>	<b>735.024</b>	<b>928.347</b>	<b>1.377.875</b>	<b>969.828</b>	<b>2.381.534</b>	<b>131.215</b>
<b>Nº de empreendimentos</b>	<b>3</b>	<b>8</b>	<b>12</b>	<b>14</b>	<b>15</b>	<b>17</b>	<b>1</b>

## EBITDA E MARGEM EBITDA

Durante o 1T14, a João Fortes apurou EBITDA ajustado de - R\$ 20,8 milhões, representando uma Margem EBITDA Ajustado de - 11%.

EBTIDA (R\$ Mil)	1T14	1T13	1T14 x 1T13
Receita Líquida	190.951	165.021	16%
(-) Custos de Bens e/ou Serviços Vendidos	(171.604)	(128.607)	-33%
Lucro Bruto	19.347	36.414	-47%
(-) Despesas/Receitas Operacionais	(60.873)	(32.780)	-86%
Resultado Antes do Resultado Financeiro e dos Tributos	(41.526)	3.634	1243%
Amortização do intangível	(1.359)	(2.070)	34%
Depreciação	(3.510)	(297)	-1082%
<b>EBITDA</b>	<b>(36.657)</b>	<b>6.001</b>	<b>711%</b>
Custo de Empréstimo	(15.895)	(10.712)	-48%
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>(20.762)</b>	<b>16.713</b>	<b>-224%</b>
<i>Margem EBITDA Ajustado</i>	<b>-11%</b>	<b>10%</b>	



## CONTAS A RECEBER

Encerramos o primeiro trimestre de 2014 com um montante de **R\$ 1.282,2 milhões** de contas a receber, conforme o quadro abaixo:

<i>Contas a Receber - Total Balanço (R\$ Mil)</i>	<b>1T14</b>	<b>2013</b>	<b>1T14 x 2013</b>
<b>Curto prazo</b>	<b>951.579</b>	<b>925.420</b>	<b>3%</b>
Clientes	947.409	923.713	3%
Contas a rec p/ venda de investimentos	4.170	1.707	144%
<b>Longo prazo</b>	<b>330.574</b>	<b>320.156</b>	<b>3%</b>
Clientes	330.574	315.859	5%
Contas a rec p/ venda de investimentos	-	4.297	-100%
<b>Total</b>	<b>1.282.153</b>	<b>1.245.576</b>	<b>3%</b>

O crescimento do “Contas a Receber” foi de 3% em relação ao ano de 2013.

Abaixo apresentamos o total dos valores a receber das vendas de incorporação.

Este valor inclui as receitas apropriadas e as receitas não apropriadas no balanço de 2013 e 2012.

*R\$ Mil*

<i>Contas a Receber de Clientes (R\$ Mil)</i>	<b>1T14</b>	<b>2013</b>	<b>1T14 x 2013</b>
<i>Empreendimentos Concluídos</i>	399.364	445.753	-10%
<i>Empreendimentos Não Concluídos</i>	1.795.140	1.761.456	2%
<b>Total</b>	<b>2.194.504</b>	<b>2.207.209</b>	<b>-1%</b>



## IMÓVEIS A COMERCIALIZAR

Encerramos o 1º Trimestre de 2014 com estoque de **R\$ 1.147,5 milhões**, 4% maior que o apresentado no ano de 2013.

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

<b>IMÓVEIS A COMERCIALIZAR (R\$ Mil)</b>	<b>1T14</b>	<b>2013</b>	<b>1T14 x 2013</b>
<i>Adiantamento para compra de terrenos</i>	32.185	21.463	50%
<i>Unidades prontas</i>	77.807	75.652	3%
<i>Construções em andamento</i>	535.669	510.580	5%
<i>Terrenos</i>	414.906	424.548	-2%
<i>Encargos financeiros</i>	86.964	68.862	26%
<b>TOTAL</b>	<b>1.147.531</b>	<b>1.101.105</b>	<b>4%</b>
<i>Curto Prazo</i>	908.174	888.562	2%
<i>Longo Prazo</i>	239.357	212.543	13%
<b>TOTAL</b>	<b>1.147.531</b>	<b>1.101.105</b>	<b>4%</b>

## ENDIVIDAMENTO

<b>ENDIVIDAMENTO (R\$ Mil)</b>	<b>1T14</b>	<b>2013</b>	<b>1T14 x 2013</b>
<i>Empréstimos e Financiamentos (CP)</i>	1.157.772	1.029.965	12%
<i>Empréstimos e Financiamentos (LP)</i>	568.323	437.482	30%
<b>DÍVIDA TOTAL</b>	<b>1.726.095</b>	<b>1.467.447</b>	<b>18%</b>
<i>Disponibilidades</i>	197.291	105.052	88%
<b>DÍVIDA LÍQUIDA</b>	<b>1.528.804</b>	<b>1.362.395</b>	<b>12%</b>
<b>DÍVIDA LÍQUIDA / PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>157%</b>	<b>136%</b>	<b>15%</b>



## RESULTADOS FINANCEIROS

### DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

DRE (R\$ Mil)	1T14	1T13	1T14 x 1T13
Receita Líquida de Vendas e/ou Serviços	190.951	165.021	16%
Custos de Bens e/ou Serviços Vendidos	-171.604	-128.607	-33%
Resultado Bruto	19.347	36.414	-47%
Despesas/Receitas Operacionais	-60.873	-32.780	-86%
<i>Despesas com Vendas</i>	-20.096	-12.763	-57%
<i>Despesas Gerais e Administrativas</i>	-35.583	-20.984	-70%
<i>Outras Receitas/Despesas operacionais</i>	-5.194	967	-637%
Resultado Antes do Result. Financeiro e dos Tributos	-41.526	3.634	-1243%
Resultado Financeiro Líquido	-4.334	6.918	-163%
<i>Receitas Financeiras</i>	11.587	12.095	-4%
<i>Despesas Financeiras</i>	-15.921	-5.177	-208%
Resultado Antes dos Tributos sobre o Lucro	-45.860	10.552	-535%
Imposto de Renda e Contribuição Social sobre o Lucro	24.021	-11.124	316%
<i>Imposto de renda e contribuição social do exercício</i>	-4.893	-4.162	-18%
<i>Imposto de renda e contribuição social diferidos</i>	28.914	-6.962	515%
Lucro/Prejuízo Líquido Consolidados do Período	-21.839	-572	-3718%
<i>Atribuídos a Sócios da empresa Controladora</i>	-18.531	133	-14033%
<i>Atribuídos a Socios Não Controladores</i>	-3.308	-705	-369%
Lucro (Prejuízo) por Ação	-0,104	-0,004	


**BALANÇO PATRIMONIAL**
*R\$ Mil*

<b>ATIVO</b>	<b>1T14</b>	<b>2013</b>	<b>1T14 x 2013</b>
<b>Ativo Circulante</b>	<b>2.195.529</b>	<b>2.046.127</b>	<b>7%</b>
Caixa e Equivalente de Caixa	188.960	94.103	101%
Aplicações financeiras	8.331	10.949	-24%
Contas a receber	951.579	925.420	3%
Estoques	908.174	888.562	2%
Tributos a Recuperar	8.248	9.168	-10%
Despesas Antecipadas	38.662	37.418	3%
Outros Ativos Circulantes e Tributos Diferidos	91.575	80.507	14%
<b>Ativo Não Circulante</b>	<b>1.426.580</b>	<b>1.354.124</b>	<b>5%</b>
<b>Ativo Realizável a Longo Prazo</b>	<b>896.304</b>	<b>821.106</b>	<b>9%</b>
Aplicações Financeiras Avaliadas a Valor Justo e ao Custo Amortizado	33.095	24.079	37%
Contas a Receber	330.574	320.156	3%
Estoques	239.357	212.543	13%
Títulos e Valores Mobiliários	735	500	47%
Tributos Diferidos	127.177	98.744	29%
Créditos com Partes Relacionadas	159.695	159.413	0%
Outros Ativos Não Circulantes	5.671	5.671	0%
Investimentos	494.905	491.904	1%
Imobilizado e Intangível	35.371	41.114	-14%
<b>ATIVO TOTAL</b>	<b>3.622.109</b>	<b>3.400.251</b>	<b>7%</b>
<b>PASSIVO</b>	<b>1T14</b>	<b>2013</b>	<b>1T14 x 2013</b>
<b>Passivo Circulante</b>	<b>1.616.818</b>	<b>1.470.472</b>	<b>10%</b>
Obrigações Sociais e Trabalhistas	10.313	8.473	22%
Fornecedores	66.721	73.585	-9%
Imposto de Renda e Contribuição Social a Pagar	9.787	12.107	-19%
Outras Obrigações federais	14.788	18.627	-21%
Empréstimos e Financiamentos	1.157.772	1.029.965	12%
Dividendos Mínimos Obrigatórios a Pagar	13.499	13.499	0%
Obrigações por Aquisição de Imóveis e Part. Societaria	132.928	139.694	-5%
Adiantamento de Clientes	153.488	120.611	27%
Outras obrigações	53.789	50.537	6%
Provisões Fiscais Previdenciárias Trabalhistas e Cíveis	2.173	2.173	0%
Outras Provisões	1.560	1.201	30%
<b>Passivo Não Circulante</b>	<b>1.033.250</b>	<b>930.670</b>	<b>11%</b>
Empréstimos e financiamentos	568.323	437.482	30%
Outras Obrigações	314.241	349.191	-10%
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	84.914	86.079	-1%
Outras Obrigações federais	42.437	42.941	-1%
Provisões Fiscais Previdenciárias Trabalhistas e Cíveis	12.076	5.862	106%
Outras Provisões	11.259	9.115	24%
<b>Patrimônio Líquido consolidado</b>	<b>972.041</b>	<b>999.109</b>	<b>-3%</b>
Capital Social Realizado	840.888	840.888	0%
Reserva de Capital	13.588	13.588	0%
Ações em Tesouraria	(12.058)	(12.058)	0%
Reserva de Lucros	46.831	(4.116)	1.238%
Lucros/Prejuízos Acumulados	(18.531)	50.947	-136%
Participação de não Controladores	101.323	109.860	-8%
<b>PASSIVO TOTAL</b>	<b>3.622.109</b>	<b>3.400.251</b>	<b>7%</b>



## GLOSSÁRIO DO SETOR

**ABL** – Área Bruta Locável.

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

**Data de entrega de empreendimento** – data da emissão do Habite-se por parte dos órgãos públicos (prefeitura ou administração distrital).

**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 quais 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.

**VG** – 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

### **Thais Queiroz**

Relações com Investidores

E-mail: [ri@joaofortes.com.br](mailto:ri@joaofortes.com.br)

Tel: (21) 3501-4952

Fax: (21) 3501-4800

Site: [www.joaofortes.com.br/ri](http://www.joaofortes.com.br/ri)