



## JOÃO FORTES - RESULTADOS DO 3º TRIMESTRE DE 2012

**Lucro Bruto de R\$ 17,8 milhões no 3º Trimestre de 2012 (3T12).**

**Receita Líquida de R\$ 162,4 milhões no 3T12.**

**VGV total Lançado de R\$ 140,8 milhões no 3T12.**

**Rio de Janeiro, 14 de novembro de 2012** - 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 3º Trimestre de 2012.

### DESTAQUES OPERACIONAIS E FINANCEIROS

- VGV total de Lançamentos é de **R\$ 140,8 milhões** no 3T12;
- As vendas Contratadas totalizaram **R\$ 94,0 milhões** no 3T12;
- As vendas de Lançamentos no 3º Trimestre de 2012 totalizaram **R\$ 33,0 milhões**;
- As vendas de Remanescentes no 3º Trimestre de 2012 totalizaram **R\$ 60,9 milhões**; aumento de 215% em comparação ao mesmo período de 2011;
- Receita Líquida de **R\$ 162,5 milhões** no 3º Trimestre de 2012; aumento de 34% comparado ao 3º Trimestre de 2011;
- Lucro Bruto de **R\$ 17,8 milhões** no 3º Trimestre de 2012.



## RELATÓRIO DA ADMINISTRAÇÃO

Prezados acionistas,

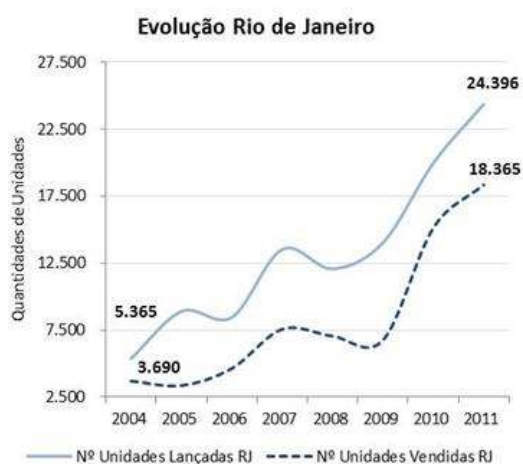
De acordo com determinações legais e estatutárias, a Administração da João Fortes Engenharia S.A torna público o Relatório da Administração e as Demonstrações Financeiras da Companhia acompanhadas do Parecer dos Auditores Independentes, relativos ao 3º Trimestre de 2012. Os auditores independentes não revisaram informações de natureza operacional que não derivam diretamente dos sistemas contábeis (ex: Valor Geral de Vendas, Banco de terrenos, Vendas Contratadas, Lançamentos, etc.), assim como não auditaram medidas contábeis (EBITDA e Margem EBITDA).

### 1. MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Tem se mostrado acertada a estratégia da João Fortes de ser uma companhia que prioriza a liquidez e rentabilidade de seus empreendimentos e não propriamente a dimensão dos mesmos. Liquidez que não afasta a ousadia de inaugurar a prática de preços em mercados e regiões com baixa oferta de produtos de qualidade.

Neste terceiro trimestre, focada nesta estratégia, a companhia lançou o empreendimento “Rosário 1”, retrofit contíguo à área portuária do Rio de Janeiro, onde está sendo desenvolvido o projeto “Porto Maravilha”. O preço médio do metro quadrado situou-se em R\$ 13.000,00 e todas as 17 lajes corporativas foram vendidas em tempo recorde.

Os quadros abaixo mostram a evolução do mercado do Rio de Janeiro nos últimos anos. Em 2004 foram 5.365 unidades lançadas das quais 3.690 vendidas. Em 2011, das 24.396 unidades lançadas, 18.385 foram vendidas. O primeiro semestre de 2012 indica clara estabilidade na relação unidades lançadas/vendidas.



A análise da evolução do preço do metro quadrado no Rio de Janeiro, principal praça de atuação da companhia, indica o acerto da compra de terrenos nesta cidade e neste Estado. A tabela abaixo aponta a variação do metro quadrado em algumas regiões, dentre as quais a João Fortes fez ou ainda fará lançamentos. Itaguaí é um exemplo. Outro é Vila Isabel, bairro onde não se tem um lançamento de porte há pelo menos cinco anos. Lá a João Fortes lançará o empreendimento “Vila Rosa” ainda antes do final do ano.

Regiões com Maior Valorização			
Região	Valor m <sup>2</sup> em Jan/10	Valor m <sup>2</sup> em Set/12	Valorização
Itaguaí	1.343,10	5.800,00	332%
Itaboraí	1.020,00	4.269,30	319%
Leblon	12.726,00	39.391,40	210%
Ipanema	10.708,90	32.653,40	205%
Gávea	10.817,50	32.539,20	201%
Tijuca	2.586,00	7.611,70	194%
lagoa	12.645,60	36.088,40	185%
Vila Isabel	2.258,30	5.335,00	136%
Laranjeiras	5.439,24	11.822,84	117%
Cosme Velho	5.739,40	12.420,00	116%

Seguindo esta tendência, na análise de seus negócios a João Fortes prioriza projetos que permitam maiores rentabilidade e produtividade. E ainda que a companhia não tenha conseguido lançar o que havia projetado neste terceiro trimestre, as perspectivas para o final de 2012 e o primeiro semestre de 2013 são muito promissoras e consistentes.

É exemplo disso o empreendimento “Mansão Wildberger” localizado em Salvador, no conhecido e valorizado Corredor da Vitória. Depois de longa negociação, lançaremos o empreendimento no primeiro trimestre de 2013, sendo certo que o VGV supera os R\$ 500 milhões (R\$ 200 milhões – João Fortes).

Ainda para este ano, temos previstos seis lançamentos.

Mesmo que os desafios sejam grandes e os obstáculos cada vez maiores neste mercado em que os riscos são elevados, a João Fortes está confiante no desenvolvimento e crescimento de seus negócios.

As taxas de juros reais nunca estiveram tão baixas e há crédito habitacional de longo prazo disponível para atender o déficit de moradias.

O apoio e a confiança de nossos acionistas, que nunca nos faltaram, serão imprescindíveis para que a João Fortes mantenha o foco na rentabilidade de seus empreendimentos e na satisfação de seus clientes.

Atenciosamente,  
Administração da João Fortes.



## DESEMPENHO OPERACIONAL

### DESTAQUES OPERACIONAIS E FINANCEIROS

DADOS OPERACIONAIS	3T12	3T11	3T12 x 3T11
Nº empreendimentos Lançados	2	-	-
Nº de Unidades Lançadas	178	-	-
VGV dos Lançamentos (R\$ Mil)	140.789	-	-
VGV dos Lançamentos - parte JFE/IPP (R\$ Mil)	96.743	-	-
Valor Referente a Permutas (R\$ Mil)	23.678	-	-
Área Privativa Total Lançada (m <sup>2</sup> )	15.052	-	-
Preço Médio por Unidade Lançada (R\$ Mil)	791	-	-
Vendas de Lançamentos - parte JFE/IPP (R\$ Mil)	33.079	34.860	-5%
Vendas de Remanescentes - parte JFE (R\$ Mil)	60.948	19.354	215%
Vendas Contratadas - parte JFE/IPP (R\$ Mil)	94.027	54.214	73%
Vendas Contratadas (unidades)	243	428	-43%

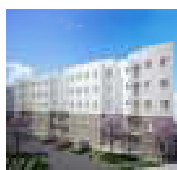
DADOS FINANCEIROS	3T12	3T11	3T12 x 3T11
Receita Líquida (R\$ Mil)	162.481	121.430	34%
Lucro Bruto (R\$ Mil)	17.848	26.637	-33%
Margem Bruta (%)	11%	16%	-33%
EBITDA (R\$ Mil)	-22.132	4.304	-614%
Margem EBITDA (%)	-14%	3%	-614%
Lucro Líquido (prejuízo) (R\$ Mil)	9.292	4.565	104%
Margem Líquida (%)	6%	4%	52%
Lucro (prejuízo) por Ação	0,0469	0,0467	0%



## LANÇAMENTOS

No 3º Trimestre de 2012, a João Fortes lançou dois empreendimentos com VGV total de R\$ 140,8 milhões, sendo R\$ 96,7 milhões de VGV parcela João Fortes:

### 1T12



#### Estação Zona Norte (Condomínio Lisboa)

Localização	<b>Rio de Janeiro-RJ</b>
VGV (R\$ MIL)	<b>15.000</b>
Unidades	<b>120</b>
Part. JFE (%)	<b>30%</b>
Lançamento	<b>jan/12</b>



#### Quinta de Altiora

Localização	<b>Petrópolis-RJ</b>
VGV (R\$ MIL)	<b>67.954</b>
Unidades	<b>108</b>
Part. JFE (%)	<b>75%</b>
Lançamento	<b>fev/12</b>



#### Varandas Jardim Icarai

Localização	<b>Niterói-RJ</b>
VGV (R\$ MIL)	<b>27.740</b>
Unidades	<b>50</b>
Part. JFE (%)	<b>100%</b>
Lançamento	<b>fev/12</b>



#### Due Murano

Localização	<b>Brasília-DF</b>
VGV (R\$ MIL)	<b>76.198</b>
Unidades	<b>180</b>
Part. JFE (%)	<b>25%</b>
Lançamento	<b>mar/12</b>

### 2T12



#### Brisa do Vale (2ª Fase)

Localização	<b>Macaé-RJ</b>
VGV (R\$ MIL)	<b>45.872</b>
Unidades	<b>496</b>
Part. JFE (%)	<b>40%</b>
Lançamento	<b>mai/12</b>



#### Trend Tower Office

Localização	<b>Niterói-RJ</b>
VGV (R\$ MIL)	<b>80.064</b>
Unidades	<b>407</b>
Part. JFE (%)	<b>100%</b>
Lançamento	<b>abr/12</b>

### 3T12



#### Kimberley Plain

Localização	<b>Taguatinga-DF</b>
VGV (R\$ MIL)	<b>67.893</b>
Unidades	<b>161</b>
Part. JFE (%)	<b>70%</b>
Lançamento	<b>set/12</b>



#### Rosário 1

Localização	<b>Rio de Janeiro-RJ</b>
VGV (R\$ MIL)	<b>72.896</b>
Unidades	<b>17</b>
Part. JFE (%)	<b>100%</b>
Lançamento	<b>set/12</b>



## VENDAS CONTRATADAS

Durante o 3º Trimestre de 2012 a João Fortes registrou um aumento de 73% em vendas contratadas, passando de R\$ 54.214 apresentados no 3º Trimestre de 2011 para **R\$ 94.027** em 2012. No trimestre, foram vendidas 243 unidades, contra as 428 unidades vendidas no 3T11.



As Vendas de Lançamentos representam uma participação de 35% do total de vendas contratadas.

As Vendas Contratadas apresentaram aumento em relação ao mesmo período do ano anterior, atingindo a marca de **R\$ 60.948 milhões** em 2012.

No 3T12, foi registrado VGV dos Lançamentos de **R\$ 140,8 milhões**, sendo que **52%** são relativos ao empreendimento Rosário 1 localizado no Rio de Janeiro/RJ e **48%** do empreendimento Kimberley Plain localizado em Taguatinga/DF.



As Vendas de Remanescentes alcançaram **R\$60.948** no 3T12, 215% maior se compararmos ao mesmo período de 2011.





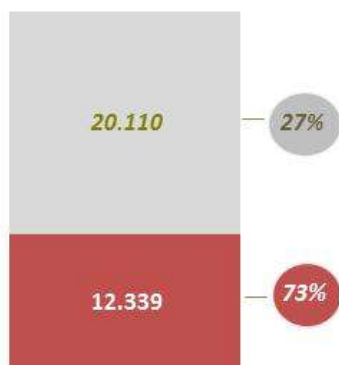
## HOUSE VENDAS

Em meados de agosto de 2010, a João Fortes iniciou as operações da House Vendas, no Rio de Janeiro, com foco em vendas de unidades remanescentes. A House Vendas é formada por uma equipe de 181 colaboradores (CLTs, Terceirizado e Corretores Autônomos) e funciona como uma corretora própria da João Fortes, capturando informações do mercado e canalizando esforços para dar liquidez aos estoques da Companhia.

Em 3T12 as vendas da House Vendas totalizaram R\$ 32.450 milhões, atingindo a marca de 35% das vendas contratadas da João Fortes durante o 3º Trimestre de 2012.

### Evolução Vendas Contratadas

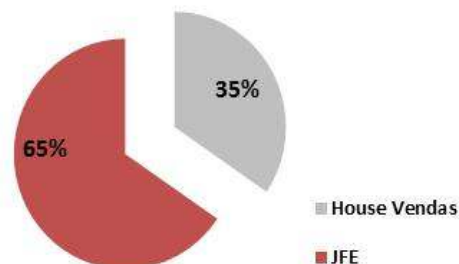
em VGV R\$ Mil



■ Vendas Lançamento    ■ Vendas Remanescentes

### Vendas Contratadas

em VGV R\$ Mil



■ House Vendas  
■ JFE



## VELOCIDADE DE VENDAS

No 3º trimestre de 2012 a velocidade de vendas sobre ofertas (VSO) foi de 17%. Esse resultado foi obtido pela razão entre o valor total das vendas contratadas no terceiro trimestre de 2012 (3T12) e a soma do estoque a valor de mercado, composto pelos imóveis construídos e em construção no segundo trimestre de 2012 (2T12) e os Lançamentos efetuados no 3T12.

No 2T12 o estoque total da Companhia era de R\$ 445.069, vale ressaltar que as informações de estoque não consideram distratos, em função disso o montante está sujeito a constantes oscilações.

VSO - Vendas Contratadas (R\$ Mil)

Estoque - 31/06/2012 (A)	Lançamento em 3T12 (%JFE) (B)	(A) + (B)	Vendas 3T12	VSO 3T12
445.069	96.743	541.812	94.027	17%



## BANCO DE TERRENOS

No 3º trimestre de 2012, o Valor Geral de Vendas (VGV) em potencial do *Banco de terrenos* total da Companhia é de **R\$ 2.695,0 milhões**.

Segue a composição do *Banco de terrenos* (% JFE) do 3º trimestre de 2012.

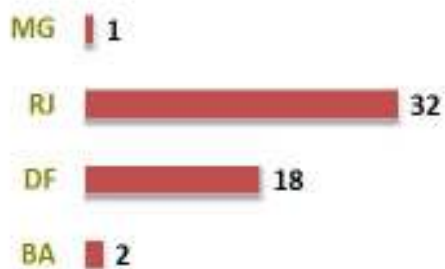
Praça	Empreendimento	Padrão	VGV JFE (R\$ mil)
RJ	EST. ZONA NORTE - PAVUNA - COND. 5 (MADRI)	Baixa Renda	9.000
RJ	EST. ZONA NORTE - PAVUNA - COND. 6 (BERLIM)	Baixa Renda	12.000
RJ	BRISA DO VALE - FASE 2	Baixa Renda	9.971
RJ	M3	Média Renda	24.000
RJ	SOARES CALDEIRA - MADUREIRA	Comercial	74.074
RJ	POSTO SHELL - JARDIM BOTÂNICO - TOUCH	Comercial	101.476
BA	T. DA CIDADE (JARDIM DO HORTO) - LE QUARTIER SALVADOR	Média Renda	91.930
DF	SCES TRECHO 4, LOTE 4 (LAGO SUL) - PORTO PARATY	Alta Renda	87.904
DF	NOROESTE - QUADRA 310 PROJECAO D - FELICITY	Alta Renda	70.920
DF	ASA NORTE - SQN 402 PROJ 6 - VOGUE DESIGN	Alta Renda	37.800
DF	ASA NORTE - SQN 703 PROJ 13	Alta Renda	10.197
DF	ASA NORTE - SQN 703 PROJ 15	Alta Renda	13.073
RJ	EXPANSÃO CAXIAS SHOPPING - COMERCIAL E HOTEL - FASE 1	Comercial	49.494
RJ	EXPANSÃO CAXIAS SHOPPING - COMERCIAL E HOTEL - FASE 2	Comercial	24.051
RJ	VISCONDE DE ABAETÉ - VILA ISABEL	Alta Renda	38.618
RJ	ITAGUAÍ - FASE 3	Média Renda	73.337
RJ	RUA DA ALFANDEGA - CDL RIO	Comercial	53.133
RJ	JOAQUIM TÁVORA	Alta Renda	117.136
RJ	VILA DO PAN	Comercial	86.329
RJ	AMÉRICAS - QUADRA E - LOTE 5 E 6	Média Renda	107.694
MG	GRANBERY	Com. / Res.	121.526
DF	QNN 31 ÁREA ESPECIAL A - CEILÂNDIA	Comercial	23.829
RJ	QUADRA G - LOTES 22,23 E 24	Média Renda	78.972
RJ	RUA ALMIRANTE MARIATH, 01	Comercial	133.610
DF	CRNW 511 BL A LT 03	Com. / Res.	32.823
DF	CRNW 511 BL A LT 06	Com. / Res.	32.823
DF	CRNW 511 BL A LT 04	Com. / Res.	32.823
DF	CRNW 511 BL A LT 05	Com. / Res.	32.823
RJ	GRANJA SANTA RITA	Média Renda	35.381
RJ	ITAIPAVA - MINISTRO ARMANDO ALENCAR COM SÃO JOSÉ	Média Renda	60.453
BA	MANSÃO WILDBERGER	Alta Renda	184.159
DF	CRNW 510 BL B LT 01	Com. / Res.	27.039
DF	CRNW 510 BL B LT 05	Com. / Res.	23.428
DF	CRNW 510 BL B LT 06	Com. / Res.	27.039
DF	CRNW 511 BL A LT 01	Com. / Res.	32.730
DF	CRNW 511 BL A LT 02	Com. / Res.	28.321
DF	CRNW 511 BL A LT 07	Com. / Res.	32.730
DF	CRNW 711 LT A	Comercial	38.493
DF	CRNW 711 LT B	Comercial	38.493
RJ	CHARITAS - MIRAGGIO	Alta Renda	17.451
RJ	KART - CABO FRIO (MEDITERRANEO RESIDENZA)	Média Renda	29.481
RJ	VILLE SOLEIL - CLUBE DA VELA	Comercial	23.224
RJ	ECO PARK - F2/2	Média Renda	15.454
RJ	COVANCA - F1/2	Baixa Renda	32.908
RJ	COVANCA - F2/2	Baixa Renda	21.939
RJ	GAVIÃO PEIXOTO, 107	Comercial	72.543
RJ	TAVARES DE MACEDO	Alta Renda	28.038
RJ	AV. 22 DE MAIO - ITOWN	Comercial	37.589
RJ	ALEX NOVELINO	Alta Renda	73.554
RJ	RUA DO CÉU	Alta Renda	46.978
RJ	CARLOS HALFELD	Alta Renda	47.331
RJ	ROBERTO SILVEIRA - PARK SQUARE	Alta Renda	72.182
RJ	FRÓES 615	Alta Renda	66.709
<b>Total</b>			<b>2.695.014</b>



A distribuição aproximada do VGV JFE (R\$ mil) deste banco de terrenos é de **62%** situados no Rio de Janeiro, **23%** em Brasília, **5%** em Minas Gerais e **10%** na Bahia.

O banco de terrenos total possui **53** empreendimentos, distribuídos da seguinte forma: **32** no Rio de Janeiro, **18** em Brasília, **2** na Bahia e **1** em Minas Gerais.

### Composição do Banco de Terrenos



### Composição do Banco de Terrenos



Utilizamos frequentemente a permuta física para a aquisição de terrenos, ou seja, o proprietário do terreno recebe uma quantidade de unidades concluídas deste empreendimento, essa estratégia não exige um desembolso antecipado, colaborando com a melhora do Fluxo de Caixa da Companhia.



## OBRAS

Nossas obras estão localizadas, na sua maioria em Brasília e no Rio de Janeiro. No momento, existem **41** obras em andamento, totalizando **844.777 m<sup>2</sup>** em construção.

Segue abaixo a relação das obras em andamento:

OBRAS EM ANDAMENTO	LOCALIZAÇÃO	m <sup>2</sup>	PREVISÃO DE ENTREGA
Jardim Europa	Rio de Janeiro/RJ	35.462	01/11/2012
Pró - Criança	Rio de Janeiro/RJ	7.513	01/11/2012
Montparnasse Premier Residence	Brasília/DF	18.319	01/12/2012
Pret a Porter	Niterói/RJ	12.048	01/01/2013
Le Quartier Hotel & Boreau	Brasília/DF	42.750	01/02/2013
Fusion	Brasília/DF	35.619	01/02/2013
Vivant	Niterói/RJ	13.399	01/02/2013
Bangu Offices	Rio de Janeiro/RJ	8.542	01/03/2013
Opera Di Milano - Arnaldo Quintela	Rio de Janeiro/RJ	13.651	01/04/2013
Bloco E	Brasília/DF	36.971	01/05/2013
Thai	Rio de Janeiro/RJ	18.311	01/05/2013
Terrazze di Ravello	Rio de Janeiro/RJ	4.094	01/06/2013
Rio Marina	Itacuruçá/RJ	25.431	01/06/2013
Atrium D'or	Brasília/DF	13.678	01/06/2013
Vision	Brasília/DF	39.390	01/08/2013
Atrium D'Argent	Brasília/DF	13.678	01/08/2013
Jardins do Valqueire	Rio de Janeiro/RJ	24.540	01/09/2013
Le Quartier Águas Claras	Brasília/DF	35.996	01/09/2013
Shopping Park Lagos	Cabo Frio/RJ	48.095	01/10/2013
Morro do Ipiranga	Salvador/BA	8.888	01/11/2013
Bossa Nova	Brasília/DF	14.110	01/11/2013
Res.Brisa do Vale	Macaé/RJ	15.664	01/01/2014
Due Capri	Brasília/DF	13.740	01/01/2014
Due Murano	Brasília/DF	13.740	01/01/2014
Contemporanium	Niterói/RJ	29.124	01/03/2014
Fórum Empresarial Taquara	Rio de Janeiro/RJ	16.346	01/05/2014
Comercial São Bento	Rio de Janeiro/RJ	20.593	01/07/2014
One Offices	Rio de Janeiro/RJ	23.169	01/08/2014
Nobrega 100	Niterói/RJ	11.623	01/08/2014
Quinta de Altiora	Petrópolis/RJ	16.801	01/09/2014
Varandas Jardim Icaráí	Niterói/RJ	8.066	01/09/2014
Corporate Tijuca	Rio de Janeiro/RJ	9.719	01/09/2014
Vintage Way	Rio de Janeiro/RJ	29.861	01/10/2014
Fusion - Itaguaí F1	Itaguaí/RJ	14.505	01/10/2014
Fusion - Itaguaí F4	Itaguaí/RJ	14.505	01/10/2014
Opera de Milano	Niterói/RJ	21.778	01/12/2014
Rua do Rosario	Rio de Janeiro/RJ	7.804	01/01/2015
Le Quartier Taguatinga	Brasília/DF	48.594	01/02/2015
Trend Tower - Andrade Neves	Niterói/RJ	25.388	01/04/2015
Andrade Neves	Niterói/RJ	25.388	01/04/2015
Mediterraneo Residenza	Cabo Frio/RJ	7.885	01/08/2015
<b>TOTAL</b>	<b>41</b>	<b>844.777</b>	



## SHOPPING

### Shopping Park Lagos – RJ

As obras do Shopping Park Lagos seguem em ritmo acelerado. Estando com 100% da terraplenagem e 90% do estaqueamento concluídos, os serviços já entram na fase da estrutura pré-moldada o que torna a obra visível pelo lado de fora do canteiro, momento que era muito aguardado pela população local.

O empreendimento encontra-se com cerca de 88% 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, Ponto Frio, Centauro, Cine Araújo, Kalunga, You Win Games e várias outras marcas de renome nacional e até internacional.

O shopping está sendo implantado em uma área de cerca de 100 mil m<sup>2</sup> 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 de abrangência nacional, 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, superando as médias nacionais (Dados: Gismarket).

O empreendimento deve consumir cerca de R\$ 160 milhões de investimentos, e tem sua inauguração prevista para Novembro de 2013.

### Shopping Park Europeu – SC

"Melhor a cada dia". Essa é a resposta do crescente público frequentador do Shopping Park Europeu.

Com vendas crescentes e reconhecimento do consumidor, o shopping continua atraindo novos lojistas, que investem com a plena convicção de que entram no melhor shopping 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 e outras.

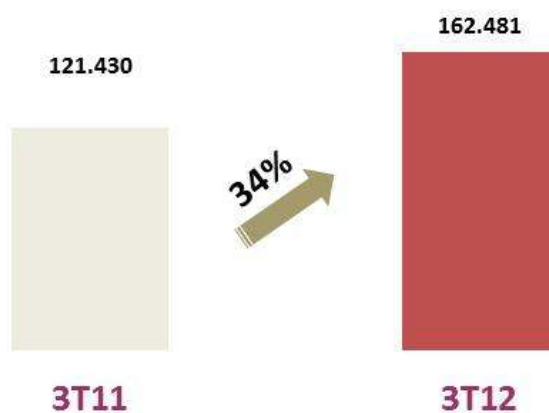


## DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO

### RECEITA LÍQUIDA

No 3º Trimestre de 2012, a receita líquida da Companhia registrou **R\$ 162,5 milhões**, registrando um aumento de 34% em relação ao 3º Trimestre de 2011.

#### Receita Líquida



### LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA OPERACIONAL

No 3T12, a Companhia apresentou um Lucro Bruto de **R\$ 17,8 milhões** e uma Margem Bruta de **11%**, registrando uma queda de 33% em relação ao 3º Trimestre de 2011.

#### Lucro Bruto em R\$ Mil e Margem Bruta %

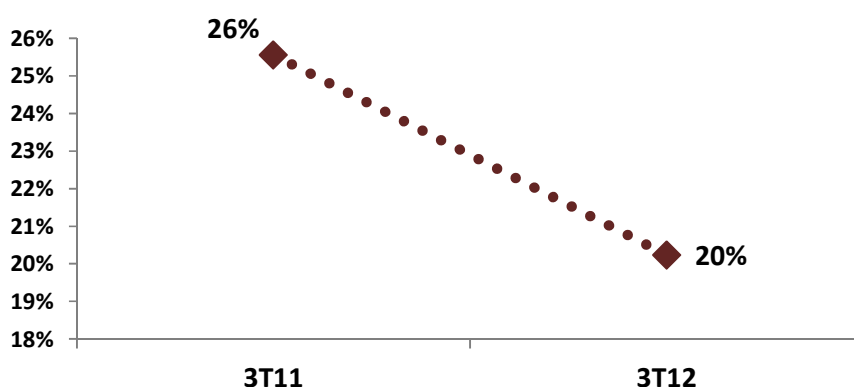


## DESPESAS COM VENDAS, GERAIS E ADMINISTRATIVAS

Durante o 3º Trimestre de 2012, as despesas com vendas, gerais e administrativas totalizaram **R\$32.887** representaram **20%** de participação sobre a Receita Líquida, registrando uma queda de 21% se comparado aos **26%** de participação informada no mesmo período de 2011.

### DVG&A

em % sobre a Receita Líquida



## EBITDA E MARGEM EBITDA

No 3º trimestre de 2012, a João Fortes apurou EBITDA ajustado de **R\$ 4.536**.

EBTIDA (R\$ Mil)	3T12	3T11	3T12 x 3T11
Receita Líquida	162.481	121.430	34%
(-) Custos de Bens e/ou Serviços Vendidos	(144.633)	(94.793)	-53%
Lucro Bruto	17.848	26.637	-33%
(-) Despesas/Receitas Operacionais	(39.721)	(22.178)	-79%
Resultado Antes do Resultado Financeiro e dos Tributos	(21.873)	4.459	-591%
Depreciação	(259)	(155)	-267%
<b>EBITDA</b>	<b>(22.132)</b>	<b>4.304</b>	<b>-614%</b>
Custo de Empréstimo	26.668	5.888	353%
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>4.536</b>	<b>10.192</b>	<b>55%</b>
<i>Margem EBITDA Ajustado</i>	<b>3%</b>	<b>8%</b>	

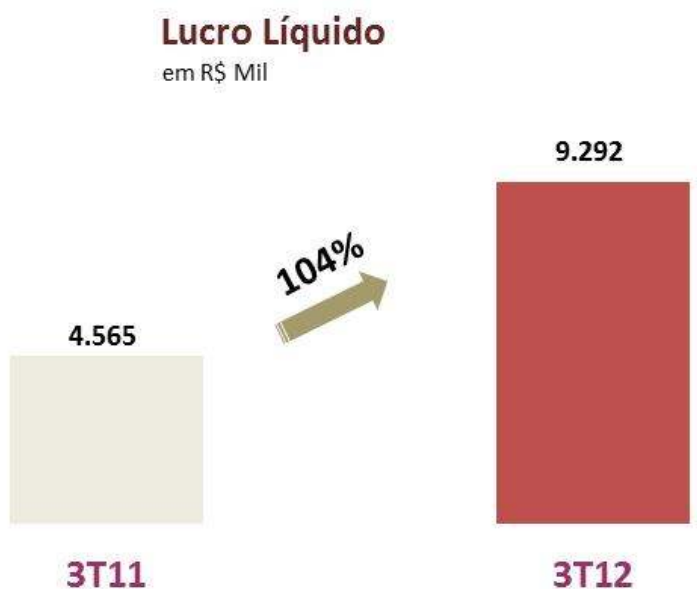
(1) O cálculo do EBITDA não é padronizado e a definição do EBITDA da João Fortes pode não ser comparável a utilizada por outras empresas do setor

(2) O EBITDA ajustado não considera Custos de Empréstimos, instituído pelo CPC 20 para ativos qualificáveis.



## RESULTADO LÍQUIDO

A Companhia apresentou no ano 3T12, lucro líquido consolidado de **R\$ 9.292**, registrando um aumento de **104%** se comparado ao mesmo período de 2011.



## BALANÇO PATRIMONIAL

### CONTAS A RECEBER

As contas a receber no 3º Trimestre de 2012 registraram um montante de **R\$ 859.450**, conforme o quadro abaixo:

<b>R\$ Mil</b>	<b>3T12</b>	<b>3T11</b>	<b>3T12 x 3T11</b>
<i>Curto prazo</i>	625.102	482.705	29%
<i>Longo prazo</i>	234.348	169.900	38%
<b>Total</b>	<b>859.450</b>	<b>652.605</b>	<b>32%</b>



## IMÓVEIS A COMERCIALIZAR

No montante de imóveis a comercializar da Companhia incluímos terrenos pagos em dinheiro, construções em andamento e unidades prontas. A companhia encerrou o 3º trimestre de 2012, com estoque de **R\$ 684,9 milhões**, **79%** maior ao apresentado no mesmo período de 2011.

A tabela abaixo mostra nosso estoque detalhado pelo custo histórico em 3T12, conforme inserido no balanço patrimonial:

R\$ Mil

IMÓVEIS A COMERCIALIZAR	3T12	3T11	3T12 x 3T11
<i>Adiantamento para compra de terrenos</i>	37.386	-	
<i>Unidades prontas</i>	10.554	11.104	-5%
<i>Construções em andamento</i>	286.175	61.893	362%
<i>Terrenos</i>	300.667	306.479	-2%
<i>Encargos financeiros</i>	50.134	3.603	1291%
<b>TOTAL</b>	<b>684.916</b>	<b>383.079</b>	<b>79%</b>
<i>Curto Prazo</i>	647.530	376.471	72%
<i>Longo Prazo</i>	37.386	6.608	466%
<b>TOTAL</b>	<b>684.916</b>	<b>383.079</b>	<b>79%</b>

## ENDIVIDAMENTO

R\$ Mil

ENDIVIDAMENTO	3T12	3T11	3T12 x 3T11
<i>Empréstimos e Financiamentos (CP)</i>	661.792	240.592	175%
<i>Empréstimos e Financiamentos (LP)</i>	300.841	441.128	-32%
<b>DÍVIDA TOTAL</b>	<b>962.633</b>	<b>681.720</b>	<b>41%</b>
<i>Disponibilidades</i>	65.405	22.332	193%
<b>DÍVIDA LÍQUIDA</b>	<b>897.228</b>	<b>659.388</b>	<b>36%</b>
<b>DÍVIDA LÍQUIDA / PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>133%</b>	<b>176%</b>	<b>-24%</b>

Durante o 3T12 a companhia apresentou uma redução de 24% no endividamento. A razão principal foi o aumento de capital de R\$ 227.500.000,00 (duzentos e vinte e sete milhões e quinhentos mil reais), aprovado na assembleia geral extraordinária em 23/05/2012.



## GOVERNANÇA CORPORATIVA

### RELACIONAMENTO COM AUDITORES

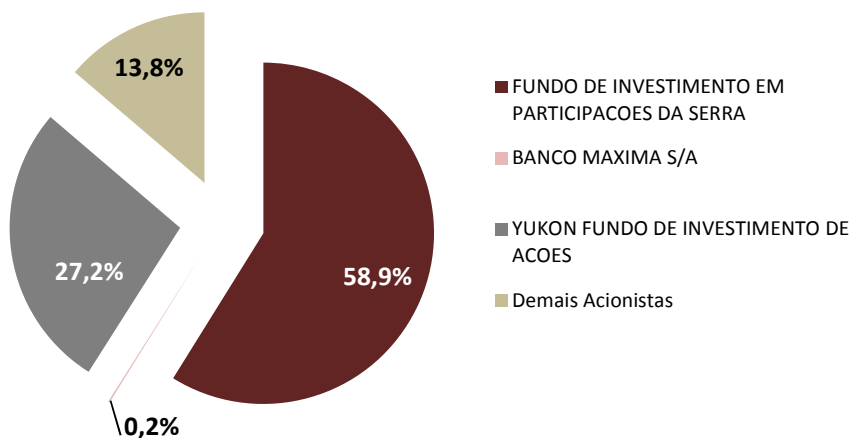
Em cumprimento ao disposto no artigo 28 da Instrução Normativa Nº308/99, a Companhia firmou contrato com a Performance Auditoria e Consultoria Empresarial S/S em maio de 2012, para a prestação de serviços de auditoria nas suas demonstrações contábeis referentes ao ano de 2012.

A João Fortes Engenharia S.A, durante o 3º Trimestre de 2012, de acordo com o teor da Instrução CVM 381, não contratou e nem teve outros serviços prestados pela Performance Auditoria e Consultoria Empresarial S/S 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 3º trimestre de 2012 era a seguinte:

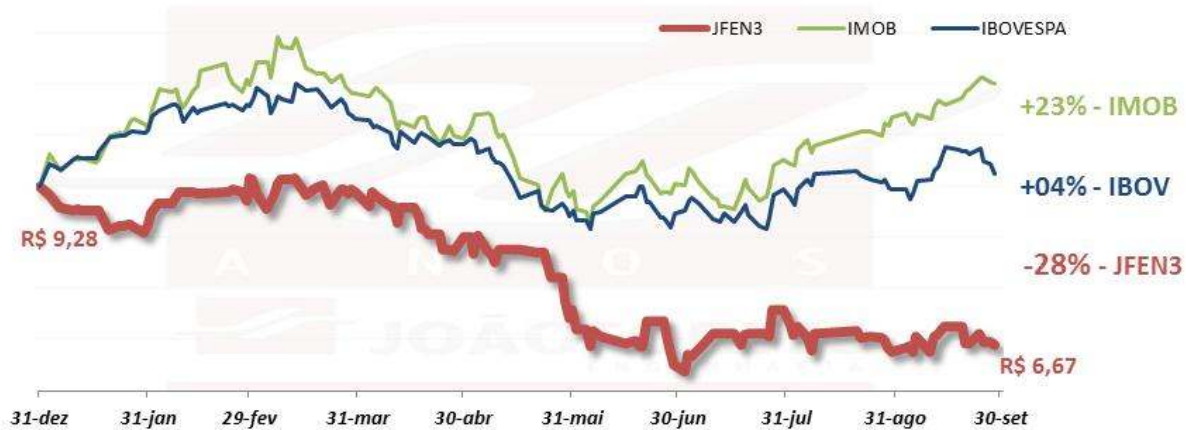




Desempenho em bolsa de valores no 3T12:

**JFE em Bolsa**

(31/12/2011 - 30/09/2012)





## RECURSOS HUMANOS

A João Fortes durante o 3º trimestre de 2012, deu continuidade ao programa de bolsa auxílio para 1ª graduação e MBA. Proporcionou também a participação de alguns colaboradores em cursos de extensão, visando o aprimoramento e aperfeiçoamento dos mesmos no desempenho de suas atividades.

Em agosto de 2012, iniciou-se o “Programa de Gestão Integrada de Recursos Humanos”, que visa primordialmente a implantação da política de Cargos e Salários da companhia. Afim de esclarecer dúvidas, foram realizados vários workshops, que contou com a participação de colaboradores representantes de todas as áreas e funções. Os mesmos receberam orientações sobre o programa e puderam esclarecer dúvidas em relação ao mesmo.

Buscando a melhoria contínua dos seus processos e a qualidade do produto que entrega aos seus clientes, a João Fortes capacitou 28 de seus funcionários proporcionando aos mesmos a participação no curso de capacitação para “Auditores Internos”. A companhia foi auditada em agosto de 2012 pelo órgão certificador BRTUV e mais uma vez manteve a sua certificação ISO 9001:2008 e PBQP-H.

Preocupada com a saúde de seus colaboradores, a João Fortes realizou nos canteiros de obras, palestras informativas abordando temas sobre saúde e bem estar, tais como: NUTRIÇÃO VITAL, ACIDENTE ZERO, BENEFÍCIOS DA ÁGUA e PRIMEIROS SOCORROS. Participam também destas palestras todos os colaboradores terceirizados, onde buscamos a integração e a inclusão, com Responsabilidade Social.

## RELACIONAMENTO COM CLIENTES

Durante o 3º trimestre de 2012, a João Fortes Engenharia S.A possibilitou que os compradores das 120 unidades do Montparnasse Première Résidence, localizado no Setor Noroeste, tivessem a oportunidade de conhecer os seus apartamentos antes mesmo da entrega das chaves.



## RESULTADOS

### DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

DRE (R\$ Mil)	3T12	3T11	3T12 x 3T11
Receita Líquida de Vendas e/ou Serviços	162.481	121.430	34%
Custos de Bens e/ou Serviços Vendidos	-144.633	-94.793	-53%
Resultado Bruto	17.848	26.637	-33%
Despesas/Receitas Operacionais	-39.721	-22.178	-79%
<i>Despesas com Vendas</i>	-15.260	-13.023	-17%
<i>Despesas Gerais e Administrativas</i>	-17.627	-18.017	2%
<i>Outras Receitas/Despesas operacionais</i>	-6.834	8.862	-177%
Resultado Antes do Result. Financeiro e dos Tributos	-21.873	4.459	-591%
Resultado Financeiro Líquido	32.207	-6.970	562%
<i>Receitas Financeiras</i>	18.291	5.642	224%
<i>Despesas Financeiras</i>	13.916	-12.612	210%
Resultado Antes dos Tributos sobre o Lucro	10.334	-2.511	512%
Imposto de Renda e Contribuição Social sobre o Lucro	-4.992	7.179	-170%
<i>Imposto de renda e contribuição social do exercício</i>	-3.572	5.004	-171%
<i>Imposto de renda e contribuição social diferidos</i>	-1.420	2.175	-165%
Lucro/Prejuízo Líquido Consolidados do Período	5.342	4.668	14%
<i>Atribuídos a Sócios da empresa Controladora</i>	9.292	4.565	104%
<i>Atribuídos a Socios Não Controladores</i>	-3.950	103	-3935%
Lucro (Prejuízo) por Ação	0,0469	0,0467	0,4%

## BALANÇO PATRIMONIAL

R\$ Mil

ATIVO	3T12	3T11	3T12 x 3T11	4T11	3T12 x 4T11
<b>Ativo Circulante</b>	<b>1.456.387</b>	<b>951.776</b>	<b>53%</b>	<b>1.022.088</b>	<b>42%</b>
Caixa e equivalentes de caixa	65.405	22.332	193%	62.887	4%
Aplicações financeiras	23.320	-	-	48.931	-52%
Contas a receber	625.102	482.705	29%	455.849	37%
Estoques	647.530	376.471	72%	384.944	68%
Impostos a recuperar	10.458	12.469	-16%	12.961	-19%
Despesas Antecipadas	26.357	14.731	-	17.394	52%
Outras contas a receber	58.215	43.068	35%	39.122	49%
<b>Ativo Não Circulante</b>	<b>711.201</b>	<b>527.560</b>	<b>35%</b>	<b>779.407</b>	<b>-9%</b>
<b>Realizável a Longo Prazo</b>	<b>711.201</b>	<b>527.560</b>	<b>35%</b>	<b>779.407</b>	<b>-9%</b>
Aplicações Financeiras avaliadas ao custo amortizado	-	51.070	-100%	-	-
Contas a receber	234.348	169.900	38%	346.282	-32%
Estoques	37.386	6.608	466%	86.879	-57%
Créditos com pessoas ligadas	111.690	40.201	178%	56.081	99%
Outros	7.195	42.809	-83%	4.417	63%
Participação Societária	27.673	36.654	-25%	25.358	9%
Propriedades para investimento	231.185	108.391	113%	187.691	23%
Imobilizado	5.559	8.079	-31%	7.815	-29%
Intangível	56.165	63.848	-12%	64.884	-13%
<b>ATIVO TOTAL</b>	<b>2.167.588</b>	<b>1.479.336</b>	<b>47%</b>	<b>1.801.495</b>	<b>20%</b>
<b>PASSIVO</b>	<b>3T12</b>	<b>3T11</b>	<b>3T12 x 3T11</b>	<b>4T11</b>	<b>3T12 x 4T11</b>
<b>Passivo Circulante</b>	<b>797.082</b>	<b>439.153</b>	<b>82%</b>	<b>640.022</b>	<b>25%</b>
Obrigações Sociais e Trabalhistas	8.897	6.424	38%	5.092	75%
Fornecedores	21.485	18.599	16%	37.448	-43%
Imposto de Renda e Contribuição Social a Pagar	4.197	7.046	-40%	7.904	-47%
Outras Obrigações federais	12.060	13.076	-8%	11.919	1%
Empréstimos e Financiamentos	661.792	240.592	175%	427.684	55%
Débitos com Outras Partes Relacionadas	-	-	-	-	-
Dividendos Mínimos Obrigatórios a Pagar	1.046	964	9%	16.804	-94%
Obrigações por Aquisição de Imóveis e Part. Societária	53.134	115.755	-54%	45.385	17%
Adiantamento de Clientes	17.937	11.516	56%	52.952	-66%
Outras obrigações	15.199	23.936	-37%	26.989	-44%
Provisões Fiscais Previdenciárias	-	-	-	-	-
Trabalhistas e Cíveis	188	-	-	6.670	-97%
Outras Provisões	1.147	1.245	-8%	1.175	-2%
<b>Passivo Não Circulante</b>	<b>696.429</b>	<b>666.125</b>	<b>5%</b>	<b>733.207</b>	<b>-5%</b>
Empréstimos e financiamentos	300.841	441.128	-32%	434.409	-31%
Outras Obrigações	310.286	151.142	105%	223.384	39%
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	48.777	61.228	-20%	47.448	3%
Outras Obrigações federais	28.670	-	-	25.780	11%
Provisões Fiscais Previdenciárias	-	-	-	-	-
Trabalhistas e Cíveis	5.520	10.151	--	-	-
Outras Provisões	2.335	2.476	-6%	2.186	7%
<b>Patrimônio Líquido consolidado</b>	<b>674.077</b>	<b>374.058</b>	<b>80%</b>	<b>428.266</b>	<b>57%</b>
Capital Social Realizado	509.669	275.220	85%	275.220	85%
Reserva de Capital	13.589	21.666	-37%	20.538	-34%
Reserva Legal	2.911	2.911	0%	2.911	-
Reserva de Retenção de Lucros	92.332	39.811	132%	92.332	-
Reserva de Incentivos Fiscais	-	537	-100%	-	-
Lucros/Prejuízos Acumulados	(23.909)	13.900	-	-	-
Participação de não Controladores	79.485	20.013	-	37.265	113%
<b>PASSIVO TOTAL</b>	<b>2.167.588</b>	<b>1.479.336</b>	<b>47%</b>	<b>1.801.495</b>	<b>20%</b>



## 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 Lançamentos.

**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.

**VGv** – 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](mailto:ri@joaofortes.com.br)

Tel: (21) 3501-4816

Fax: (21) 3501-4800

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