



## Comentário de Desempenho - 2T07

**PDG REALTY ALCANÇA VOLUME RECORDE DE LANÇAMENTOS NO SEMESTRE, ATINGINDO UM VGV PRO RATA DE R\$ 375 MILHÕES DISTRIBUÍDOS EM 35 PROJETOS.**

**O EBITDA DO 2T07 ALCANÇOU R\$ 36,2 MILHÕES, COM 29,1% DE MARGEM.**

São Paulo, 15 de Agosto de 2007 – A PDG Realty S.A. Empreendimentos e Participações - PDGR3 - divulga seus resultados do 2º trimestre de 2007 (2T07). As demonstrações financeiras consolidadas da companhia são elaboradas de acordo com práticas contábeis adotadas no Brasil, baseada na Lei das Sociedades por Ações e nas regulamentações da CVM.

### DESTAQUES DO 2º TRIMESTRE DE 2007

- O VGV lançado foi de **R\$499,86 milhões**, sendo **R\$230,77 milhões** a participação *pro rata* PDG Realty.
- **57%** das unidades lançadas no 2T07 já foram vendidas até o momento.
- A PDG Realty participou do lançamento de **21 projetos**, somando **2.570 unidades**.
- **88%** das unidades residenciais lançadas no período foram em empreendimentos nos segmentos de classe média e média-baixa.
- A Receita Líquida da PDG Realty chegou à **R\$124,2 milhões**, um aumento de **95%** quando comparado ao mesmo período do ano anterior.
- O EBITDA do trimestre alcançou **R\$36,2 milhões** com **29,1% de margem**, um crescimento de **130%** em relação ao mesmo período do ano anterior.
- O Landbank *pro rata* PDG Realty alcançou **R\$3,3 bilhões** (distribuídos em 159 projetos). Do VGV *pro rata* residencial da PDG Realty, **78%** dos projetos se concentram nos segmentos de classe média e média-baixa.
- A partir deste trimestre, em função de sua relevância no portfólio da PDG Realty, será divulgado em anexo o **Release de Resultados da Goldfarb**.

### INDICADORES FINANCEIROS E OPERACIONAIS

	2T07	2T06	1S07	1S06
<b>VGV Lançado</b> <sup>(3) (4)</sup> – R\$mil	499.856	50.71	866.413	218.110
<b>VGV Lançado PDG Realty</b> – R\$mil	230.775	11.51	374.750	82.379
<b>Empreendimentos Lançados</b>	21	2	35	6
<b>Número de Unidades Lançadas</b> <sup>(3) (4)</sup>	2.570	418	4.202	1.437
<b>Vendas Contratadas</b> – R\$mil <sup>(3)</sup>	534.242	47.158	752.205	214.558
<b>Vendas Contratadas PDG Realty</b> – R\$mil <sup>(3)</sup>	223.879	25.112	302.310	188.904
<b>Número de Unidades Vendidas</b> <sup>(3) (4)</sup>	2.607	122	3.466	738
<b>Área Privativa Lançada TOTAL (m<sup>2</sup>)</b> <sup>(3) (4) (5)</sup>	126.506	23.008	242.450	85.429
<b>Área Média (m<sup>2</sup>)</b> <sup>(5)</sup>	81	55	77	59
<b>Preço Médio (R\$/m<sup>2</sup>)</b> <sup>(5)</sup>	3,502	2,204	3,258	2,553
<b>Receita Líquida</b> - R\$ mil	124.219	63.730	192.169	84.904
<b>Lucro Bruto</b> - R\$ mil	45.321	22.907	70.924	31.512
<b>Margem Bruta</b> - %	36,5%	35,9%	36,9%	37,1%
<b>EBITDA</b> - R\$ mil <sup>(1) (2)</sup>	36.157	15.705	56.505	21.964
<b>Margem EBITDA</b> - %	29,1%	24,6%	29,4%	25,9%
<b>Lucro Líquido Ajustado</b> - R\$ mil	28.640	14.446	47.696	18.978
<b>Margem Líquida Ajustada</b> - %	23,1%	22,7%	24,8%	22,4%
<b>Lucro por Ação (R\$)</b>	0,243	n.a.	0,416	n.a.

(1) O EBITDA é utilizado como uma medida de desempenho pela nossa administração. Nosso EBITDA foi calculado de acordo com o Ofício Circular CVM 1/2005, que determina que o EBITDA pode ser definido como lucros antes das receitas (despesas) financeiras líquidas, imposto de renda e contribuição social, depreciação e amortização e resultados não operacionais. O EBITDA não é uma medida adotada de acordo com o BR GAAP, não representa o fluxo de caixa para os períodos apresentados e não deve ser considerado como um substituto para o lucro líquido, como indicador do nosso desempenho operacional ou como substituto para o fluxo de caixa, nem tampouco como indicador de liquidez. Considerando que o EBITDA não possui significado padronizado, a nossa definição de EBITDA pode não ser comparável àquelas utilizadas por outras empresas.

(2) EBITDA dividido pela receita operacional líquida.

(3) Incluindo a participação de sócios nas Subsidiárias controladas em conjunto.

(4) Desprezadas as Unidades objeto de permuta.

(5) Para o cálculo da área privativa lançada total, área média e preço médio, são excluídos os loteamentos. Este procedimento é adotado para evitar distorções

## EVENTOS RECENTES

### Parceria com a Pinto de Almeida Engenharia

Em 29 de Maio de 2007 fechamos uma parceria entre a CHL Desenvolvimento Imobiliário S/A e a Pinto de Almeida Engenharia S/A para o desenvolvimento de projetos imobiliários na Cidade de Niterói, Estado do Rio de Janeiro.

A parceria é específica para este mercado, e prevê que todos os projetos prospectados por um dos sócios deve ser apresentado ao outro. Os projetos aprovados serão desenvolvidos em parceria, ficando cada empresa com uma participação de 50%, e os projetos não aprovados poderão ser desenvolvidos de forma independente pelo sócio que originou o negócio. A parceria terá duração inicial de 2 anos.

A Pinto de Almeida Engenharia S/A iniciou suas operações em 1963 e hoje é uma das maiores empresas no mercado de Niterói. Desde sua criação já entregou mais de 12.000 unidades, totalizando mais de 2 milhões de metros quadrados de construção.

### Venda de participação de 20% da Patrimóvel Consultoria Imobiliária

Em 18 de Junho de 2007 a holding GPSPE vendeu sua participação de 50% da Patrimóvel Consultoria Imobiliária S/A e da RVI Empreendimentos Imobiliários Ltda, realizando um lucro de cerca de R\$15.000.000,00 (quinze milhões de reais).

Nos termos do contrato de venda das ações a Holding recebeu o valor de R\$15.000.000,00 (quinze milhões de reais) inicialmente investido, além de uma parcela adicional de R\$15.000.000,00 (quinze milhões de reais) a ser paga em Dezembro de 2007. Como a PDG possuía 40% desta holding, o nosso resultado nesta operação foi de cerca de R\$6.000.000,00 (seis milhões de reais), equivalente a aproximadamente 100% do capital investido.

Apesar do desinvestimento na Patrimóvel, reiteramos o nosso interesse pelo setor de corretagem imobiliária e continuamos a estudar novas oportunidades de investimento no setor.

### Parceria com a Construtora Abaurre

Em 18 de Junho de 2007 fechamos uma parceria com a Construtora Abaurre Ltda. para o desenvolvimento de projetos imobiliários no Estado do Espírito Santo, tendo como duração inicial prevista de 5 anos.

Os projetos voltados para a classe média e classe média-baixa serão desenvolvidos em conjunto por Abaurre, PDG Realty e Goldfarb, sendo a Goldfarb a responsável pela construção e principal desenvolvedora nesse segmento.

A Construtora Abaurre Ltda. possui 36 anos de experiência no mercado imobiliário, e é hoje uma empresa conceituada e referência de qualidade no mercado da construção civil no Estado do Espírito Santo.

Acreditamos que a parceria proporcionará o desenvolvimento de projetos imobiliários que somem R\$100 milhões de VGV pro rata PDG Realty ao ano a partir de 2008, sendo que o primeiro lançamento no âmbito da parceria deverá ocorrer no último trimestre de 2007.

### Parceria CHL e Estrutura

Parceria firmada entre a CHL Desenvolvimento Imobiliário S/A e a Estrutura Ltda., visando o desenvolvimento de loteamentos residenciais na região norte fluminense..

Os projetos serão voltados para as classes média e média-baixa.

### Emissão de debêntures

Concluimos recentemente a 1ª emissão de debêntures não conversíveis da PDG Realty.

A emissão teve como objetivo garantir o financiamento de novos investimentos, tanto em co-incorporação como em investimentos de portfólio. Adicionalmente, contávamos com uma estrutura de capital altamente concentrada em equity e, após a emissão, acreditamos ter melhorado esta distribuição, melhorando nosso custo médio ponderado de capital e conseqüentemente nossos índices de retorno ao acionista.

Abaixo as principais características da operação:

<b>Data de Emissão</b>	■ 1º de Julho de 2007
<b>Data de Vencimento</b>	■ 1º de Julho de 2014
<b>Remuneração</b>	■ CDI + 0,90% ao ano.
<b>Rating da Emissão</b>	■ brBBB pela Standard & Poor's
<b>Amortização</b>	■ Em 04 (quatro) parcelas anuais iguais e consecutivas a partir do 4º ano, iniciando-se a primeira em 1º de julho de 2011.

### Aprovação de emissão de novas ações PDG Realty

Em 29 de Junho de 2007 foi aprovada em Assembléia Geral Extraordinária, a emissão de 7.062.272 novas ações da PDG Realty em função do aumento de participação de 40% para 50% na CHL Desenvolvimento Imobiliário S/A (2.022.272 ações) e de 49% para 70% da Goldfarb Incorporações e Construções S/A (5.040.000 ações).

O total de ações após a conclusão da emissão das novas ações da PDG Realty é de 117.714.353, sendo a composição acionária conforme a tabela e gráficos abaixo:





	<b>Participação PDG Realty:</b> 70%
	<b>Modelo de negócio:</b> incorporação e construção residencial com foco no segmento de baixa e média-baixa renda, sendo uma das maiores <i>homebuilders</i> do país.
	<b>Regiões de atuação:</b> São Paulo (capital e interior), Rio de Janeiro e Espírito Santo
	<b>Participação PDG Realty:</b> 50%
	<b>Modelo de negócio:</b> incorporação e construção residencial e comercial com atuação no segmento de classe média a alto luxo, sendo a segunda maior incorporadora do Estado do Rio de Janeiro. Passou a atuar também no setor de loteamentos através da parceria com a Estrutura.
	<b>Regiões de atuação:</b> Estado do Rio de Janeiro
	<b>Participação PDG Realty:</b> 17,3%
	<b>Modelo de negócio:</b> incorporação residencial com foco no segmento alta e média-alta renda, com uma marca amplamente conhecida no mercado de luxo paulista.
	<b>Regiões de atuação:</b> São Paulo (capital e interior)
	<b>Participação PDG Realty:</b> 17,3%
	<b>Modelo de negócio:</b> desenvolvimento de projetos de loteamento para todos os segmentos de renda, sendo uma das maiores empresas de loteamento do país.
	<b>Regiões de atuação:</b> São Paulo (capital e interior)
	<b>Participação PDG Realty:</b> 50%
	<b>Modelo de negócio:</b> joint venture para incorporação residencial e comercial com atuação no segmento de classe média e média alta.
	<b>Regiões de atuação:</b> Salvador
	<b>Participação PDG Realty:</b> 50%
	<b>Modelo de negócio:</b> joint venture para desenvolvimento de projetos de shopping center de pequeno e médio porte e centros de conveniência (strip malls) e também projetos de build to suit.
	<b>Regiões de Atuação:</b> São Paulo e Rio de Janeiro
	<b>Participação PDG Realty:</b> 49%
	<b>Modelo de negócio:</b> empresa de comercialização exclusiva da Goldfarb com mais de 120 corretores, sendo uma das maiores da região metropolitana de São Paulo.
	<b>Regiões de atuação:</b> São Paulo (capital e interior)

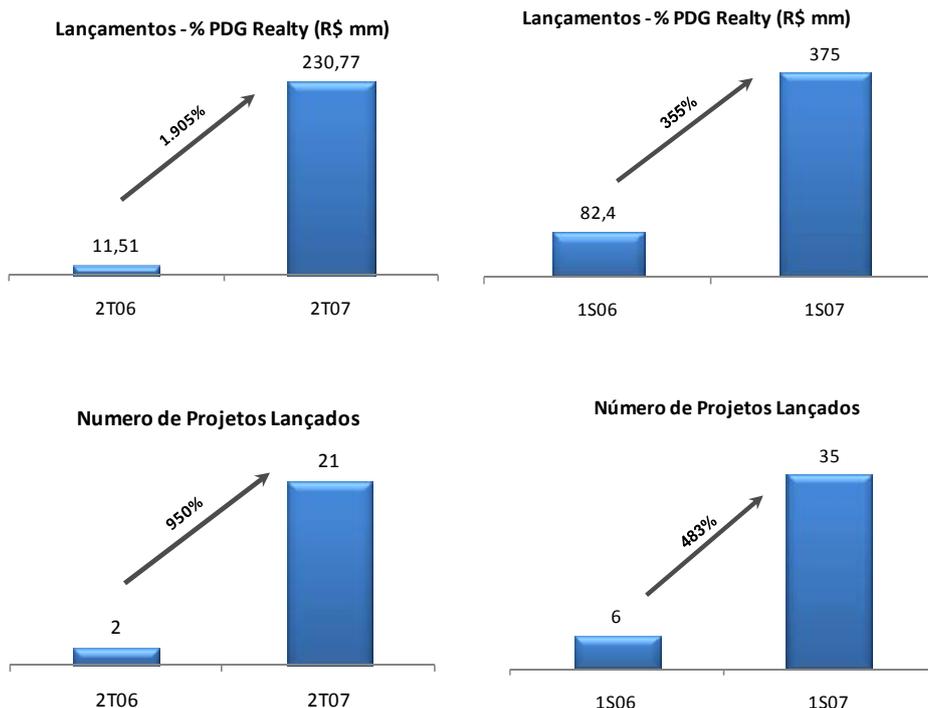


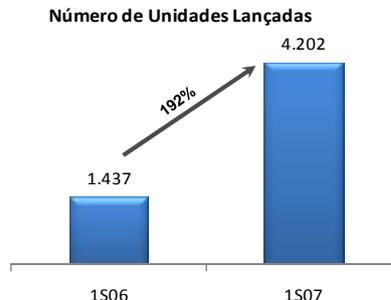
 <p>PINTO DE ALMEIDA</p>	<p><b>Joint Venture CHL e Pinto de Almeida</b></p> <p><b>Modelo de negócio:</b> parceria entre a CHL e a Pinto de Almeida Engenharia para o desenvolvimento de projetos imobiliários na Cidade de Niterói, Estado do Rio de Janeiro.</p>
 <p>CONSTRUTORA abaurre</p>	<p><b>Joint Venture Abaurre</b></p> <p><b>Modelo de negócio:</b> parceria entre a PDG Realty, Goldfarb e a Construtora Abaurre para o desenvolvimento de projetos voltados para a classe média e classe média-baixa no Estado do Espírito Santo.</p>
 <p>CHL SINÔNIMO DE SUCESSO</p>	<p><b>Joint Venture CHL Estrutura</b></p> <p><b>Modelo de negócio:</b> desenvolvimento de loteamentos residenciais na região norte fluminense voltados para as classes média e média-baixa realizados em conjunto com a CHL</p>

## DESEMPENHO OPERACIONAL

### Lançamentos

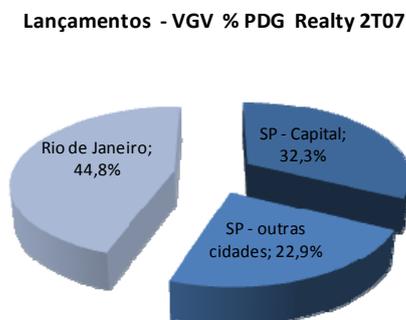
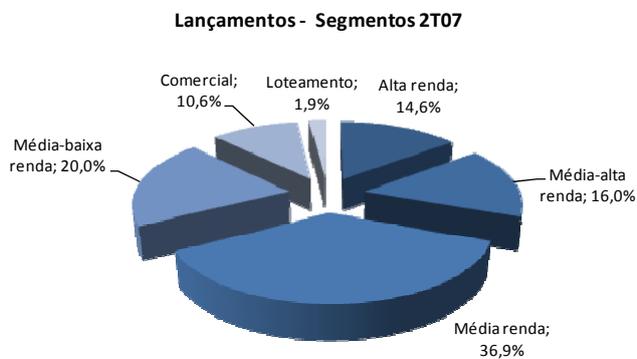
No 2T07 participamos de lançamentos que representaram um VGV total de R\$499,86 milhões, sendo que deste valor R\$230,77 milhões se referem à participação da PDG Realty. Alcançamos este volume através do lançamento de 21 projetos, distribuídos geograficamente da seguinte forma: 17 no Estado de São Paulo (10 na capital e 7 no interior) e 4 na cidade do Rio de Janeiro.





Em linha com a nossa estratégia, nossos lançamentos apresentaram mais uma vez grande exposição nos segmentos de classe média e média-baixa. No 2T07 participamos de lançamentos nestes segmentos que representaram um VGV *pro rata* de R\$131,18 milhões, contra R\$10,3 milhões no mesmo período do ano anterior. A PDG Realty reafirma sua posição de destaque como uma das empresas do setor imobiliário com o maior volume de negócios nos segmentos de classe média e média baixa.

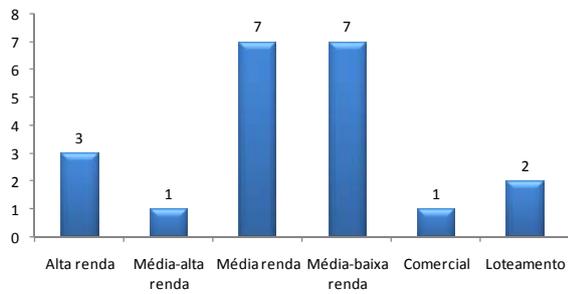
Do VGV *pro rata* lançado no 2T07, 57% se concentrou nos segmentos de classe média e média baixa.



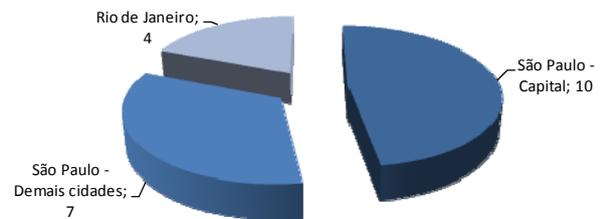
Lançamos 21 projetos no 2T07, que de acordo com nosso modelo de negócio são feitos com diversos parceiros e em diversas regiões geográficas. Entendemos que atuando desta forma, diluímos o risco operacional e a dependência a um projeto específico.



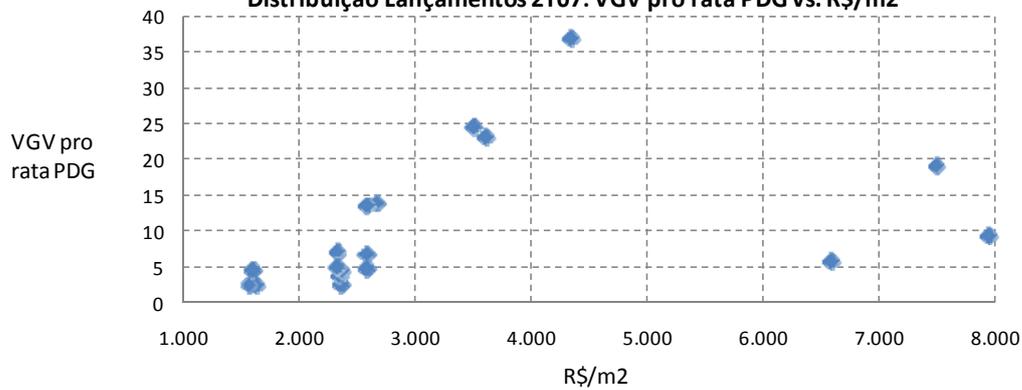
Número de lançamentos por Segmento 2T07



Número de lançamentos por região - 2T07



Distribuição Lançamentos 2T07: VGV pro rata PDG vs. R\$/m2



## Vendas

O total de vendas contratadas no 2T07 foi de R\$534,24 milhões, sendo R\$223,88 milhões a participação *pro rata* da PDG Realty. Das unidades lançadas no 2T07, 56,5% já foram vendidas até o momento.

A tabela abaixo detalha os projetos lançados no 2T07:



Project	VGW (R\$ MM)	Unidades	Unidades Vendidas (%)	Área Privativa Total (m²)	% PDG	VGW Pro-rata PDG	Segmento
<b>São Paulo - Capital</b>							
1 Liberty Ipiranga	13,1	88	27%	5.399	85,00%	11,1	Média-baixa renda
2 Villagio di Veneto	3,3	31	100%	2.101	70,00%	2,3	Média renda
3 Reserva do Alto	59,4	363	77%	22.349	23,10%	13,7	Média-baixa renda
4 Villagio di Salerno	6,2	58	98%	3.931	70,00%	4,4	Média-baixa renda
5 Higienópolis	32,3	17	0%	5.705	17,30%	5,6	Alta renda
6 Tucumã	53,0	21	43%	6.665	17,30%	9,2	Alta renda
7 Villagio di Arezzo	3,4	31	81%	2.169	70,00%	2,4	Média-baixa renda
8 Villagio di Livorno	3,7	35	86%	2.372	70,00%	2,6	Média-baixa renda
9 Villagio di Ravenna	3,2	29	90%	1.966	70,00%	2,2	Média-baixa renda
10 Green garden	19,2	130	96%	7.464	70,00%	13,4	Média-baixa renda
Green Village*	21,2	248	83%	12.007	15,00%	3,2	Média-baixa renda
Villa Dolce*	16,1	196	27%	10.552	15,00%	2,4	Média-baixa renda
Alto di Fellicitá*	14,2	138	70%	6.861	15,00%	2,1	Média-baixa renda
<b>São Paulo - Demais cidades</b>							
1 Paulínia	32,1	600	55%	105.423	8,65%	2,8	Loteamento
2 Petersen	24,7	400	27%	30.219	6,92%	1,7	Loteamento
3 Vila Hera	6,8	39	66%	2.908	85,00%	5,8	Média renda
4 Vila Antúrio	10,4	58	100%	4.435	85,00%	8,8	Média renda
5 Vila Ásper	12,2	68	32%	5.198	85,00%	10,4	Média renda
6 Vila Amarills	13,7	77	17%	5.884	85,00%	11,6	Média renda
7 Vila Dália	13,8	78	32%	5.961	85,00%	11,7	Média renda
<b>Rio de Janeiro</b>							
1 Prime Leblon	38,0	35	100%	3.040	50,00%	19,0	Alta renda
2 Island Offices	49,0	175	79%	14.000	50,00%	24,5	Comercial
3 Place Verte	73,7	97	70%	16.987	50,00%	36,9	Média-alta renda
4 Eco Life Três Rios	28,7	140	41%	7.972	80,00%	23,0	Média-baixa renda
<b>21 Total</b>	<b>499,86</b>	<b>2.570</b>	<b>56,5%</b>			<b>230,77</b>	

(\*) Aquisição adicional de participação na co-incorporação do empreendimento



## Destaques dos lançamentos do 2T07:

### Place Verte



Parceiro	CHL
Localização	Rio de Janeiro / RJ
Lançamento	Junho/2007
VGV total	R\$ 73 mm
Unidades	97
% vendas	70%

### Prime Leblon



Parceiro	CHL
Localização	Rio de Janeiro / RJ
Lançamento	Abril/2007
VGV total	R\$ 38 mm (c/ lojas)
Unidades	35
% vendas	100%

### Villagio di Veneto



Parceiro	Goldfarb
Localização	São Paulo / SP
Lançamento	Abril/2007
VGV total	R\$ 3,3 mm
Unidades	31
% vendas	100%

### Villagio di Salerno



Parceiro	Goldfarb
Localização	São Paulo / SP
Lançamento	Abril/2007
VGV total	R\$ 6,2 mm
Unidades	58
% vendas	98%

### Tucumã



Parceiro	Lindencorp
Localização	São Paulo / SP
Lançamento	Junho/2007
VGV total	R\$ 53 mm
Unidades	21
% vendas	43%

### Island Offices



Parceiro	CHL
Localização	Rio de Janeiro / RJ
Lançamento	Maió/2007
VGV total	R\$ 49mm
Unidades	175
% vendas	79%

### Green Garden



Parceiro	Goldfarb
Localização	São Paulo / SP
Lançamento	Maió/2007
VGV total	R\$ 19,2 mm
Unidades	130
% vendas	96%

### Residencial São Jose - Paulínea



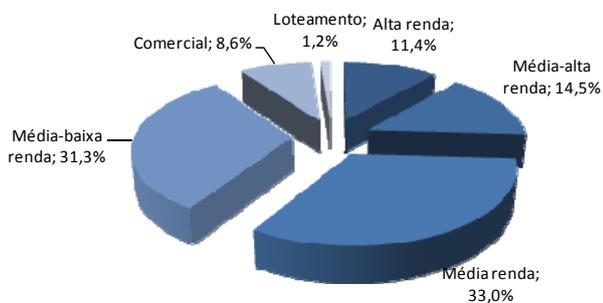
Parceiro	Cipasa
Localização	Paulínea / SP
Lançamento	Junho/2007
VGV total	R\$ 32,0mm
Unidades	600
% vendas	55%



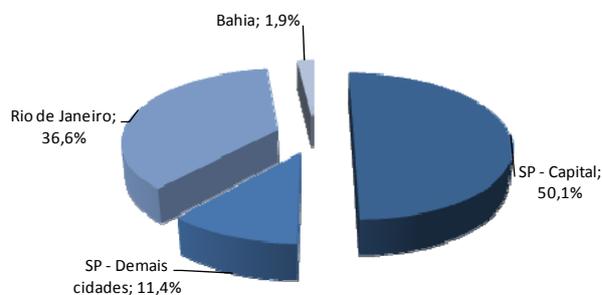
Na tabela abaixo são apresentadas as velocidades de vendas de cada lançamento do 2T07. Destacamos os empreendimentos Villagio de Salerno (100% vendido em 60 dias após o lançamento), Villagio de Veneto e Prime Leblon (94% vendidos em até 60 dias após o lançamento).

Projeto	Lançamento	Local	Segmento	Velocidade de Vendas		
				% Vendido	30 dias	60 dias
Villagio di Veneto	Abril/2007	São Paulo	Média renda	100%	65%	94%
Reserva do Alto	Abril/2007	São Paulo	Média-Baixa Renda	77%	36%	58%
Prime Leblon	Abril/2007	Rio de Janeiro	Alta renda	100%	83%	94%
Villagio di Salerno	Abril/2007	São Paulo	Média-Baixa Renda	98%	69%	100%
Island Offices	Maio/2007	Rio de Janeiro	Comercial	79%	71%	77%
Green garden	Maio/2007	São Paulo	Média-Baixa Renda	96%	89%	96%
Vila Hera	Maio/2007	SP - Demais cidades	Média renda	66%	35%	66%
Vila Antúrio	Maio/2007	SP - Demais cidades	Média renda	100%	65%	100%
Vila Ásper	Maio/2007	SP - Demais cidades	Média renda	32%	15%	32%
Vila Amarílls	Maio/2007	SP - Demais cidades	Média renda	17%	5%	17%
Vila Dália	Maio/2007	SP - Demais cidades	Média renda	32%	15%	32%
Villagio di Livorno	Junho/2007	São Paulo	Média-Baixa Renda	86%	86%	n/a
Villagio di Ravenna	Junho/2007	São Paulo	Média-Baixa Renda	90%	90%	n/a
Liberty Ipiranga	Junho/2007	São Paulo	Média-Baixa Renda	27%	27%	n/a
Place Verte	Junho/2007	Rio de Janeiro	Média-Alta Renda	70%	70%	n/a
Tucumã	Junho/2007	São Paulo	Alta renda	43%	43%	n/a
Paulínia	Junho/2007	SP - Demais cidades	Loteamento	55%	55%	n/a
Petersen	Junho/2007	SP - Demais cidades	Loteamento	27%	27%	n/a
Eco Life Três Rios	Junho/2007	Rio de Janeiro	Média-baixa renda	41%	41%	n/a
Villagio di Arezzo	Junho/2007	SP - Demais cidades	Média-baixa renda	81%	81%	n/a
Higienópolis	Junho/2007	São Paulo	Alta renda	0%	0%	n/a

Vendas Contratadas % PDG Realty - 2T07



Vendas Contratadas % PDG Realty - 2T07



Do total de 80 lançamentos já realizados pela PDG Realty, cerca de 76% das unidades já foram vendidas até o momento:



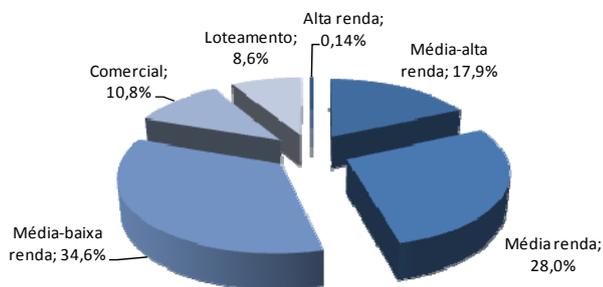
	Empreendimentos Lançados	Unidades Lançadas	Unidades Vendidas	% de Venda
<b>Ano 2003</b>	<b>3</b>	<b>293</b>	<b>289</b>	<b>99%</b>
3º Tri	1	188	188	100%
4º Tri	2	105	101	96%
<b>Ano 2004</b>	<b>5</b>	<b>826</b>	<b>786</b>	<b>95%</b>
2º Tri	1	67	43	64%
3º Tri	2	120	113	94%
4º Tri	2	637	630	99%
<b>Ano 2005</b>	<b>9</b>	<b>2.686</b>	<b>2.376</b>	<b>88%</b>
1º Tri	1	25	20	80%
2º Tri	3	647	566	87%
3º Tri	1	53	53	100%
4º Tri	4	1.961	1.737	89%
<b>Ano 2006</b>	<b>28</b>	<b>4.083</b>	<b>3.271</b>	<b>80%</b>
1º Tri	4	977	966	99%
2º Tri	2	418	349	83%
3º Tri	6	467	398	85%
4º Tri	16	2.221	1.558	70%
<b>Ano 2007</b>	<b>35</b>	<b>4.202</b>	<b>2.481</b>	<b>59%</b>
1º Tri	14	1.632	1.028	63%
2º Tri	21	2.570	1.453	57%
Abril	3	429	347	81%
Maio	3	363	320	88%
Junho	15	1.778	786	44%
<b>TOTAL</b>	<b>80</b>	<b>12.088</b>	<b>9.203</b>	<b>76%</b>

## LANDBANK

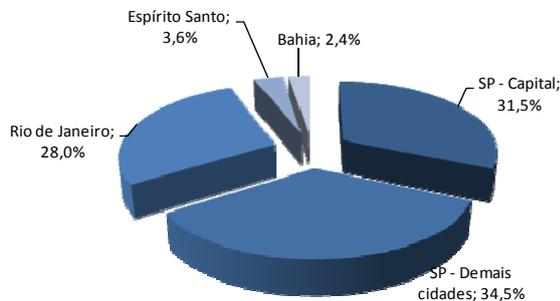
Atualmente o VGV estimado *pro rata* PDG Realty alcança R\$3,3 bilhões, distribuídos em 159 projetos (com 40 a 45 projetos para serem lançados ainda em 2007).

Do VGV *pro rata* de incorporação residencial da PDG Realty, 78% dos projetos se concentram nos segmentos de classe média e média-baixa.

Segmentação Landbank Pro Rata PDG Realty

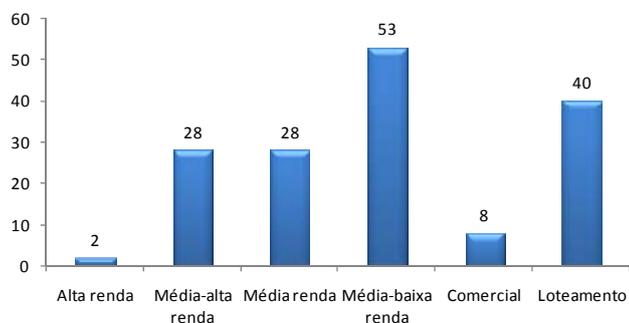


Distribuição Geográfica Landbank Pro Rata PDG Realty





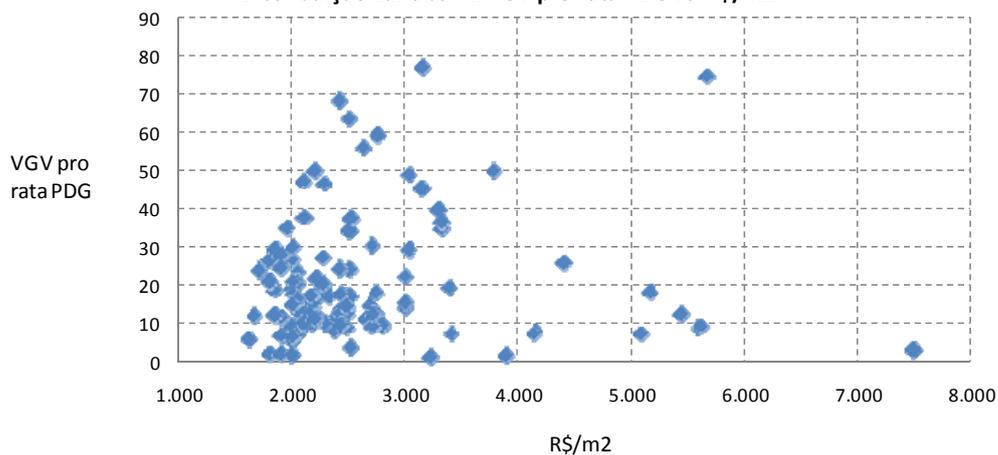
**Landbank - Número de Projetos por Segmento**



**Landbank - Número de Unidades por Segmento**



**Distribuição Landbank: VGV pro rata PDG vs. R\$/m<sup>2</sup>**



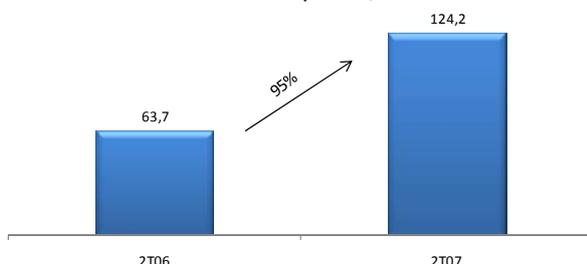
## DESEMPENHO ECONÔMICO FINANCEIRO

### Receita Líquida

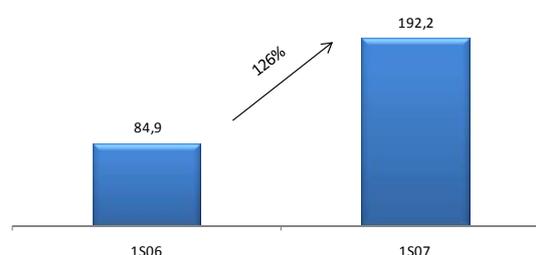
A nossa receita líquida foi de R\$124,2 milhões no 2T07, contra R\$63,7 milhões no 2T06, representando uma variação de 95%.



Receita Líquida - R\$ mil



Receita Líquida - R\$ mil



Empreendimento	Trimestre de lançamento	Partic. PDG Realty	Receita Bruta		% Vendido Acumulado em		Custo Incorrido Acumulado
			2Q07	2Q06	2Q07	2Q06	2Q07
<b>Empreendimentos:</b>							
Aíve	3T03	50%	670	2.641	100%	93%	100%
Arte Arquitetura	2T02	50%	579	659	63%	61%	100%
Sardenha	3T04	100%	1.003	7.971	93%	89%	86%
Duetto Jardins	3T04	50%	458	3.216	97%	91%	100%
Tuiuti	4T04	40%	1.518	8.930	100%	99%	100%
Boa Viagem	4T04	50%	1.053	974	54%	46%	100%
Tutóia	1T05	25%	816	642	80%	72%	64%
Eco life Butantã	2T05	100%	2.252	1.175	89%	-	61%
Lanai	2T05	25%	379	322	90%	89%	61%
Giardino	2T05	100%	2.604	1.980	99%	95%	53%
HLI	3T05	20%	375	729	100%	100%	33%
Világio Splendore	4T05	75%	1.768	907	98%	-	46%
Saray	4T05	50%	-	-	-	-	57%
Quartier	4T05	40%	14.909	3.312	90%	82%	90%
Barra Family	1T06	50%	3.202	16.034	100%	100%	30%
ACL	3T06	50%	437	-	33%	33%	61%
Libertá	4T06	43%	859	-	75%	-	34%
Ecolife Parque Prado	2T07	80%	665	-	37%	-	33%
Nova Tatuapé	2T07	50%	2.853	-	83%	-	4%
Residencial Horizons	2T07	50%	2.243	-	67%	-	0%
Világio da Serra	4T04	50%	1.006	2.015	96%	93%	100%
Ecolife Vila Leopoldina	1T07	80%	2.219	-	-	-	-
			41.868	51.507			
<b>Investimentos por portfólio</b>							
Repac			-	-	-	-	-
Avance			1.051	-	-	-	-
Goldfarb			51.400	13.800	-	-	-
Lindencorp			2.010	2.912	-	-	-
Jazz			1.463	-	-	-	-
CHL			26.397	-	-	-	-
			82.321	16.712			
<b>Total</b>			124.189	68.219			

## Custo das Unidades Vendidas

O custo das unidades vendidas passou de R\$ 40,1 milhões no segundo trimestre de 2006 (representando 64,1% da nossa receita operacional líquida), para R\$ 78,9 milhões no segundo trimestre de 2007 (representando 64,5% da nossa receita operacional líquida), um aumento de 93,3%.



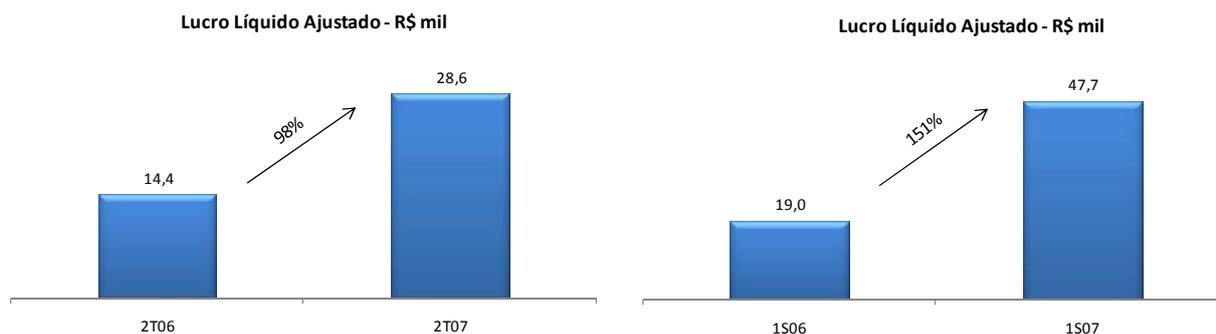
## Endividamento

O quadro abaixo demonstra o endividamento ao final do 2T07:

Controladas e Controladas em Conjunto	Encargos	Saldo devedor 30.06.07	Amortização	Garantias
Amércia Piqueri Incorporadora S.A	TR + 12%aa	<b>17.650</b>	Final da construção	Fiança bancária
Bento Lisboa Participações S.A.	TR + 12%aa	<b>30.978</b>	Final da construção	Fiança bancária
Boa Viagem Empreendimento Imobiliário S.A.	TR + 12%aa	<b>2.287</b>	Final da construção	-
Eco Life Butantã Empreendimentos Imobiliários S.A.	TR + 12%aa	<b>14.949</b>	Final da construção	Fiança Bancária
Goldfarb Incorporações e Construções S.A.	TR + 12%aa	<b>60.787</b>	Final da construção	Recebíveis
HL Empreendimentos S.A.	TR + 12%aa	<b>4.247</b>	Final da construção	Fiança bancária
Lindencorp Desenvolvimento Imobiliário S.A.	IGPM + 12%aa	<b>8107</b>	Final da construção	Fiança bancária
PDG Desenvolvimento	TR + 12%aa	<b>18.628</b>	Final da construção	Fiança bancária
Sardenha Empreendimentos Imobiliários S.A.	TR + 12%aa	<b>14.776</b>	Final da construção	Fiança bancária
CHL Desenvolvimento Imobiliário	TR + 12%aa	<b>4657</b>	Final da construção	Fiança bancária
<b>Total de endividamento</b>		<b>177.066</b>		
<b>Circulante</b>		<b>124.589</b>		
<b>Não circulante</b>		<b>52.477</b>		

## Lucro Líquido

O nosso lucro líquido passou de R\$ 14,4 milhões no segundo trimestre de 2006 (representando 22,7% da nossa receita operacional líquida) para R\$ 28,6 milhões no segundo trimestre de 2007 (representando 23,1% da nossa receita operacional líquida), um aumento de 98,3%.





## EBITDA

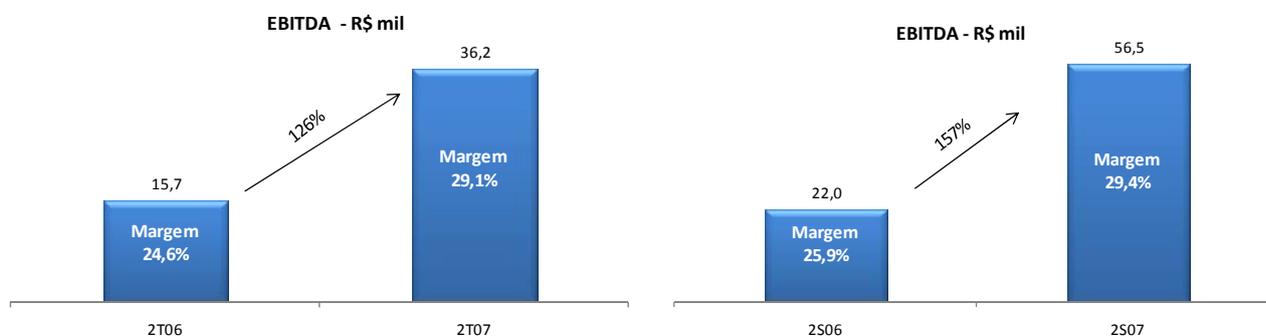
Segue abaixo o cálculo do nosso EBITDA nos trimestres encerrados em 30 de junho de 2007 e 2006.

EBITDA		
	2007	2006
Lucro/ (prejuízo) antes do imposto de renda e contribuição social	38.059	17.044
(-/+ ) Receitas / Despesas financeiras	(4.490)	(1.519)
(+) Depreciação e amortização	2.588	180
<b>EBITDA (1)</b>	<b>36.157</b>	<b>15.705</b>
<i>Margem EBITDA (2)</i>	<i>29,11%</i>	<i>24,64%</i>

(1) O EBITDA consiste nos nossos lucros antes das receitas (despesas) financeiras líquidas, imposto de renda e contribuição social, depreciação e amortização. O EBITDA não é uma medida de acordo com o BR GAAP, não representa o fluxo de caixa para os períodos apresentados e não deve ser considerado como substituto para o lucro líquido como indicador do nosso desempenho operacional ou como substituto para o fluxo de caixa como indicador de liquidez. O EBITDA não possui significado padronizado e nossa definição de EBITDA pode não ser comparável àquelas utilizadas por outras empresas.

(2) EBITDA dividido pela receita operacional líquida.

O EBITDA do 2T07 alcançou R\$ 36,2 milhões, um crescimento de 130% em relação ao 2T06, que foi de R\$ 15,7 milhões.



## Resultados de Vendas de Imóveis a Apropriar

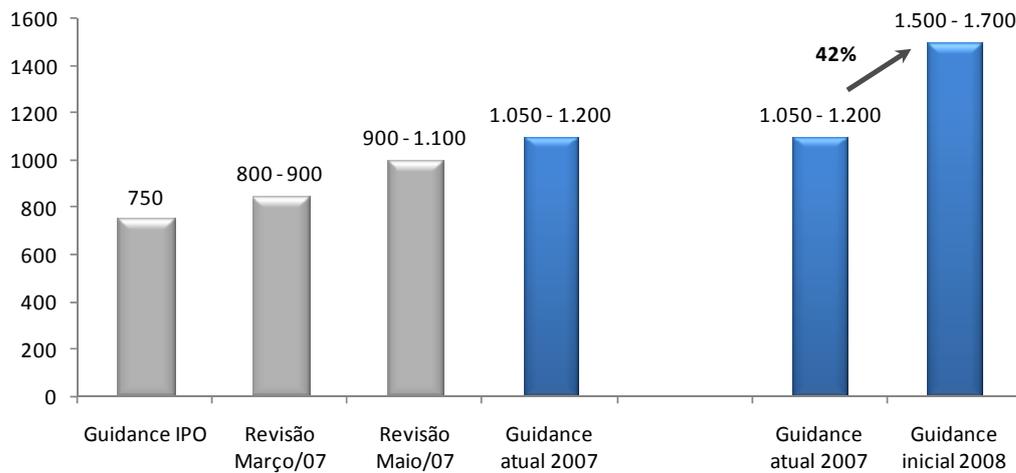
O resultado de vendas de imóveis a apropriar compõe-se como segue:

Resultado de Exercícios Futuros (R\$ mil)	2T07	1T07
(+) Receita de vendas a apropriar	473.013	495.454
(-) Custo de vendas a apropriar	259.214	253.173
(-) Despesas comerciais a apropriar	10.463	8.677
(=) Total	203.336	233.604



## PROJEÇÕES

Recentemente revisamos o nosso *guidance* de lançamento de VGV (*pro rata* PDG Realty) para o exercício de 2007. Além disso, aproveitamos para divulgar a projeção de VGV lançado para 2008, que se situará na faixa que vai de R\$ 1,5 à R\$ 1,7 bilhões. Abaixo seguem os gráficos com a evolução das projeções:





## ANEXO

### DEMONSTRAÇÕES DE RESULTADOS DOS TRIMESTRES FINDOS EM 30 DE JUNHO DE 2007 E 2006 (Em milhares de reais)

#### DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO - "Pró-forma"

R\$ mil	2T07		2T06		Variação 1S07/1S06
	Vert (%)		Vert (%)		
Receita bruta operacional					
Vendas imobiliárias	124.189	100,0%	68.219	107,0%	82,0%
Outras receitas operacionais	3.729	3,0%	167	0,3%	2133,0%
(-) Impostos sobre as vendas	(3.699)	-3,0%	(4.656)	-7,3%	-20,6%
	-		-		-
<b>Receita operacional líquida</b>	<b>124.219</b>	<b>100%</b>	<b>63.730</b>	<b>100%</b>	<b>94,9%</b>
Custo das unidades vendidas	(78.898)	-63,5%	(40.823)	-64,1%	93,3%
<b>Lucro operacional bruto</b>	<b>45.321</b>	<b>36,5%</b>	<b>22.907</b>	<b>35,9%</b>	<b>97,8%</b>
Receitas (despesas) operacionais:					
Equív. Patrimonial	(1.020)	-0,8%	0	0,0%	n.a.
Comerciais	(6.734)	-5,4%	(3.143)	-4,9%	114,2%
Gerais e administrativas	(9.032)	-7,3%	(1.188)	-1,9%	660,3%
Tributárias	447	0,4%	(2.616)	-4,1%	-117,1%
Financeiras	4.490	3,6%	1.519	2,4%	195,6%
Amortização de ágio	(2.486)	-2,0%	(97)	-0,2%	2462,7%
Depreciação	(102)	-0,1%	(83)	-0,1%	22,6%
Outras	1.169	0,9%	(255)	-0,4%	-558,4%
	<b>(13.268)</b>	<b>-10,7%</b>	<b>(5.863)</b>	<b>-9,2%</b>	<b>126,3%</b>
<b>Resultado não operacional</b>	<b>6.006</b>	<b>4,8%</b>	<b>-</b>	<b>0,0%</b>	<b>n.a.</b>
<b>Lucro/ (prejuízo) antes do I.R. e C.S.</b>	<b>38.059</b>	<b>30,6%</b>	<b>17.044</b>	<b>26,7%</b>	<b>123,3%</b>
Imposto de renda e contribuição social	(4.621)	-3,7%	(535)	-0,8%	763,7%
Participação dos minoritários	(6.077)	-4,9%	(2.063)	-3,2%	194,6%
<b>Lucro Líquido/(prejuízo) período</b>	<b>27.362</b>	<b>22,0%</b>	<b>14.446</b>	<b>22,7%</b>	<b>89,4%</b>
<b>Despesas não-recorrentes</b>	<b>(1.278)</b>	<b>-1,0%</b>	<b>-</b>	<b>0,0%</b>	<b>n.a.</b>
<b>Lucro Líquido (prejuízo) Ajustado</b>	<b>28.640</b>	<b>23,1%</b>	<b>14.446</b>	<b>22,7%</b>	<b>98,3%</b>

#### EBITDA

	2T07	2T06
Lucro/ (prejuízo) antes do imposto de renda e contribuição social	38.059	17.044
(-/+ ) Receitas / Despesas financeiras	(4.490)	(1.519)
(+) Depreciação e amortização	2.588	180
<b>EBITDA (1)</b>	<b>36.157</b>	<b>15.705</b>
Margem EBITDA (2)	29,11%	24,64%

(3) O EBITDA consiste nos nossos lucros antes das receitas (despesas) financeiras líquidas, imposto de renda e contribuição social, depreciação e amortização. O EBITDA não é uma medida de acordo com o BR GAAP, não representa o fluxo de caixa para os períodos apresentados e não deve ser considerado como substituto para o lucro líquido como indicador do nosso desempenho operacional ou como substituto para o fluxo de caixa como indicador de liquidez. O EBITDA não possui significado padronizado e nossa definição de EBITDA pode não ser comparável àquelas utilizadas por outras empresas.

(4) EBITDA dividido pela receita operacional líquida.



## BALANÇOS PATRIMONIAIS CONSOLIDADOS EM 30 DE JUNHO DE 2007 E 2006 (Em milhares de Reais)

ATIVO	2T07		2T06		Variação 07/06
	Vert (%)		Vert (%)		
<b>Circulante</b>					
Disponibilidades e aplicações financeiras	21,97%	265.892	4,94%	13.416	1881,9%
Contas a receber, líquidas	16,26%	196.821	22,85%	62.088	217,0%
Estoques de terrenos e de imóveis a comercializar	30,74%	372.079	36,18%	98.314	278,5%
Despesas a apropriar	0,71%	8.604	0,90%	2.456	250,3%
Adiantamentos a fornecedores	0,84%	10.118	0,40%	1.084	833,4%
Consórcios	1,54%	18.640	n.a.	-	n.a.
Outros ativos	1,52%	18.386	3,72%	10.108	81,9%
	<b>73,57%</b>	<b>890.540</b>	<b>68,99%</b>	<b>187.466</b>	<b>375,04%</b>
<b>Realizável a longo prazo</b>					
Aplicações financeiras	0,15%	1.781	1,63%	4.432	-59,8%
Contas a receber, líquidas	10,52%	127.389	14,02%	38.110	234,3%
Debêntures	2,65%	32.073	1,87%	5.092	529,9%
Estoques de terrenos e de imóveis a comercializar	1,08%	13.120	0,75%	2.042	542,5%
Consórcios	0,67%	8.117	1,21%	3.275	147,8%
Partes relacionadas	1,98%	23.981	n.a.	-	n.a.
Despesas a apropriar	0,01%	75	1,25%	3.406	-97,8%
Outros ativos	0,34%	4.159	0,79%	2.160	92,5%
	<b>17,41%</b>	<b>210.695</b>	<b>21,53%</b>	<b>58.517</b>	<b>260,06%</b>
<b>Permanente</b>					
Investimentos	0,00%	-	n.a.	-	n.a.
Ágio	8,28%	100.260	6,83%	18.546	440,6%
Imobilizado	0,27%	3.324	0,02%	56	5836,5%
Diferido	0,33%	4.010	n.a.	-	n.a.
Outros Investimentos	0,14%	1.662	2,63%	7.148	-76,7%
	<b>9,03%</b>	<b>109.256</b>	<b>9,48%</b>	<b>25.750</b>	<b>324,30%</b>
<b>Total do Ativo</b>	<b>100,00%</b>	<b>1.210.492</b>	<b>100,00%</b>	<b>271.733</b>	<b>345,5%</b>
<b>PASSIVO</b>					
<b>Circulante</b>					
Empréstimos e financiamentos	10,29%	124.589	2,42%	6.570	1796,3%
Fornecedores	1,66%	20.067	1,49%	4.042	396,5%
Obrigações por aquisição de imóveis	7,13%	86.260	14,78%	40.160	114,8%
Impostos e contribuições a recolher	0,72%	8.694	n.a.	-	n.a.
Imposto de renda e contribuição social diferidos	0,77%	9.346	n.a.	-	n.a.
Adiantamentos de clientes	0,39%	4.675	1,33%	3.617	29,3%
Consórcios	0,09%	1.108	0,39%	1.050	5,5%
Titulos a pagar	0,00%	-	3,99%	10.850	-100,0%
Dividendos a pagar	0,10%	1.179	0,31%	832	41,6%
Partes Relacionadas	0,45%	5.421	n.a.	-	n.a.
Outras obrigações	0,55%	6.704	2,16%	5.878	14,1%
	<b>22,14%</b>	<b>268.043</b>	<b>26,86%</b>	<b>72.999</b>	<b>267,19%</b>
<b>Exigível de longo prazo</b>					
Empréstimos e financiamentos	4,34%	52.477	5,61%	15.256	244,0%
Obrigações por aquisição de imóveis	4,77%	57.729	4,20%	11.405	406,2%
Tributos Parcelados	0,83%	10.005	2,10%	5.718	75,0%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	0,95%	11.542	1,30%	3.522	227,7%
Partes Relacionadas	2,16%	26.179	3,85%	10.451	150,5%
Consórcios	0,50%	6.051	1,29%	3.504	72,7%
Provisão para contingências	0,56%	6.802	1,18%	3.210	111,9%
Outras obrigações	0,59%	7.174	0,32%	865	729,4%
Fornecedores Diversos	0,69%	8.358	0,00%	-	n.a.
	<b>15,39%</b>	<b>186.317</b>	<b>13,24%</b>	<b>53.931</b>	<b>245,47%</b>
<b>Participação dos minoritários</b>	<b>2,83%</b>	<b>34.249</b>	<b>1,25%</b>	<b>3.402</b>	<b>906,7%</b>
<b>Patrimônio líquido</b>					
Capital social subscrito	56,87%	688.427	12,51%	34.000	1924,8%
Reserva legal	0,09%	1.035	0,00%	-	n.a.
Reserva de capital	0,15%	1.852	0,00%	-	n.a.
Capital a integralizar	0,00%	-	-4,07%	(11.059)	-100,0%
Lucros (prejuízos) acumulados	2,53%	30.569	-0,17%	(454)	-683,3%
	<b>59,64%</b>	<b>721.883</b>	<b>8,28%</b>	<b>22.487</b>	<b>3110,22%</b>
<b>Acervo líquido de sociedade a ser incorporado</b>					
		-	43,76%	118.914	-100,0%
	<b>59,64%</b>	<b>721.883</b>	<b>52,04%</b>	<b>141.401</b>	<b>410,52%</b>
<b>Total do Passivo e Patrimônio Líquido</b>	<b>100,00%</b>	<b>1.210.492</b>	<b>100,00%</b>	<b>271.733</b>	<b>345,5%</b>

(2) "Vert." Calculada como porcentagem do "Total do Passivo e Patrimônio Líquido"

## TELECONFERÊNCIA

### Português

15 de agosto de 2007  
18h30 (horário de Brasília)  
17h30 (horário de Nova York)  
Tel.: +55 (11) 2101-4848  
Código: PDG Realty  
Replay: +55 (11) 2101-4848

### Inglês

15 de agosto de 2007  
16h30 (horário de Brasília)  
15h30 (horário de Nova York)  
Tel.: +1 (973) 935 - 8893  
Código: 9010705  
Replay: +1 (973) 341-3080

Webcast ao vivo pela Internet:

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

## CONTATO RI

### Michel Wurman

Diretor Financeiro e de RI

### João Mallet

Gerente Financeiro e de RI

### Gustavo Janer

Analista Financeiro e de RI

[ri@pdgrealty.com.br](mailto:ri@pdgrealty.com.br)

Tel.: (0xx21) 3504-3800

Fax: (0xx21) 3504-3800

## SOBRE A PDG REALTY S/A

A PDG Realty desenvolve atividades de co-Incorporação com diversas incorporadoras do mercado imobiliário e investimentos de portfólio, seguindo um modelo de *Private Equity*. Busca maximizar o valor das companhias investidas por meio de sua capitalização para futuros investimentos, otimização de sua gestão com implementação de modernas técnicas de governança corporativa, tendo como foco a administração eficiente dos ativos e recursos disponíveis.

A PDG Realty é uma companhia de investimentos com foco no mercado imobiliário listada no Novo Mercado da Bovespa (PDGR3). No ano de 2005 lançou 2.089 unidades, em 2006 praticamente dobrou esse número com quase 4 mil unidades, se consolidando como uma das maiores empresas do setor imobiliário do Brasil.

Desde 2003 lançou 80 empreendimentos distribuídos pelo país, em diferentes segmentos do setor, os quais incluem incorporação de projetos residenciais para diversas classes, desde média-baixa até alta, desenvolvimento de loteamentos residenciais, e investimentos em empreendimentos comerciais com foco em geração de renda, por meio de locação.

Essa é a estratégia da PDG Realty, estar presente em regiões que apresentam grande potencial de crescimento econômico e demográfico, se antecipando ao mercado com um mix de produtos nos diferentes segmentos, nunca esquecendo de se adequar às particularidades impostas pelo mercado local.

A administração da PDG Realty é composta por profissionais com ampla experiência no setor imobiliário, investimentos de *private equity*, operações estruturadas e finanças corporativas. A equipe segue uma cultura diferenciada de gestão, possuindo um conjunto de habilidades e conhecimentos complementares e uma profunda compreensão do mercado imobiliário.

Qualidade, inovação e solidez financeira são as marcas da empresa.



## Comentário de Desempenho - 2T07

### GOLDFARB ALCANÇA R\$337 MILHÕES DE VGV NO SEMESTRE, COM 21 PROJETOS E 2.427 UNIDADES LANÇADAS

As demonstrações financeiras consolidadas da Goldfarb Incorporações e Construções S.A. são elaboradas de acordo com práticas contábeis adotadas no Brasil, baseada na Lei das Sociedades por Ações e nas regulamentações da CVM.

#### DESTAQUES DO 2º TRIMESTRE DE 2007

- A Receita Líquida da Goldfarb chegou à R\$52,9 milhões no trimestre, um aumento de 103% quando comparado ao mesmo período do ano anterior.
- O EBITDA do trimestre alcançou R\$12,6 milhões, um crescimento de 301% em relação ao mesmo período do ano anterior.
- O VGV lançado foi de R\$168,4 milhões, sendo R\$93,6 milhões a participação *pro rata* Goldfarb. No semestre, o VGV lançado foi de R\$337,2 milhões, sendo R\$143,4 milhões a participação *pro rata* Goldfarb.
- A Goldfarb lançou 13 projetos que somam 1.108 unidades. No semestre, foram 21 projetos que somam 2.427 unidades.
- As vendas contratadas totais atingiram R\$144,3 milhões no trimestre, um crescimento de 277% em relação ao mesmo período do ano anterior.
- Demos continuidade ao nosso processo gradual de expansão geográfica, inaugurando nossa filial e lançando nossos 5 primeiros projetos na Cidade de Campinas, totalizando 319 unidades e um VGV total de R\$56,9 milhões, sendo R\$28,5 milhões a participação *pro rata* Goldfarb.

#### INDICADORES FINANCEIROS E OPERACIONAIS

	2T07	2T06	1S07	1S06
Receita Líquida - R\$ mil	52.937	26.062	81.597	36.836
EBITDA <sup>(1)</sup> - R\$ mil	12.594	3.141	18.490	1.894
Margem EBITDA <sup>(2)</sup>	23,8%	12,1%	22,7%	5,1%
VGV Lançado <sup>(3)</sup> - R\$ mil	168.400	44.477	337.200	104.039
VGV Lançado Goldfarb - R\$ mil	93.602	22.576	143.360	46.612
Empreendimentos Lançados	13	2	21	5
Número de Unidades Lançadas <sup>(3)</sup>	1.108	496	2.427	1.088
Vendas Contratadas - R\$ mil <sup>(3)</sup>	144.269	38.263	231.027	82.554
Número de Unidades Vendidas <sup>(3)</sup>	1.201	407	2.045	886
Área Privativa Lançada TOTAL (m <sup>2</sup> ) <sup>(3)</sup>	72.138	23.840	145.124	53.754
Área Média (m <sup>2</sup> )	65	48	60	49
Preço Médio (R\$/m <sup>2</sup> )	2.334	1.866	2.324	1.935

(1) O EBITDA é utilizado como uma medida de desempenho pela nossa administração. Nosso EBITDA foi calculado de acordo com o Ofício Circular CVM 1/2005, que determina que o EBITDA pode ser definido como lucros antes das receitas (despesas) financeiras líquidas, imposto de renda e contribuição social, depreciação e amortização e resultados não operacionais. O EBITDA não é uma medida adotada de acordo com o BR GAAP, não representa o fluxo de caixa para os períodos apresentados e não deve ser considerado como um substituto para o lucro líquido, como indicador do nosso desempenho operacional ou como substituto para o fluxo de caixa, nem tampouco como indicador de liquidez. Considerando que o EBITDA não possui significado padronizado, a nossa definição de EBITDA pode não ser comparável àquelas utilizadas por outras empresas. (2) EBITDA dividido pela receita operacional líquida. (3) Incluindo a participação de sócios nas Subsidiárias controladas em conjunto.



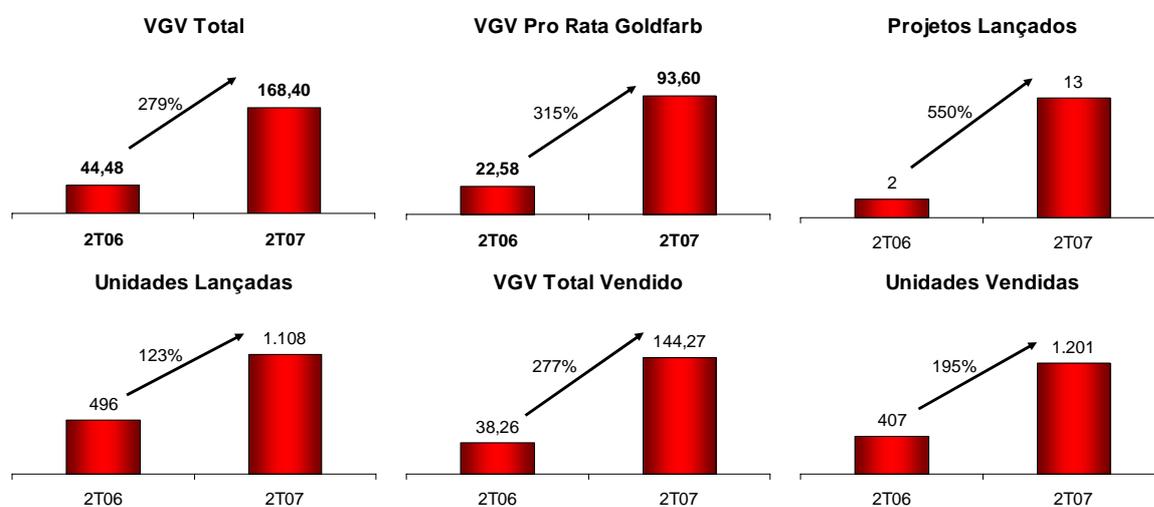
## DESEMPENHO OPERACIONAL

### Lançamentos

No 2T07 lançamos 1.108 unidades, atingindo um VGV total estimado de R\$168,4 milhões, sendo que deste valor R\$93,6 milhões se referem à participação da Goldfarb. Alcançamos este volume através do lançamento de 13 projetos, distribuídos geograficamente da seguinte forma: 8 na Cidade de São Paulo e 5 na cidade de Campinas.

### Vendas

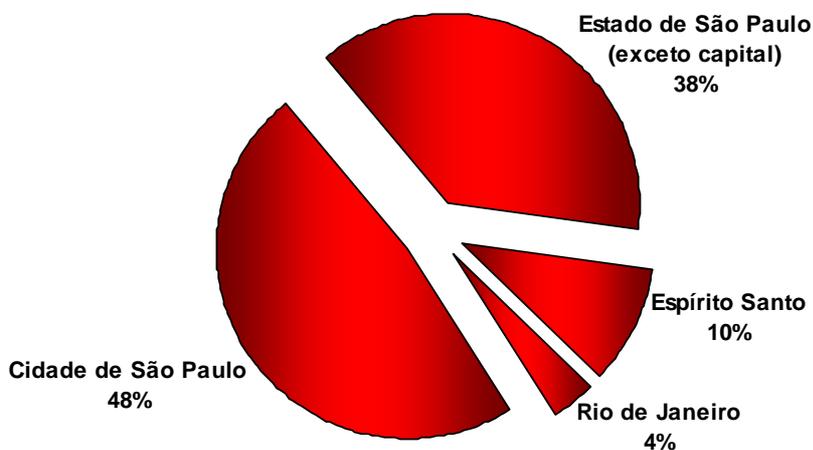
No 2T07 vendemos 1.201 unidades, atingindo um VGV total de R\$144,3 milhões.



## LANDBANK

Nosso landbank é composto por 63 projetos, 19,446 unidades, com um VGV total estimado de R\$2,2 bilhões.

O VGV total é distribuído geograficamente da seguinte maneira:





## ANEXO

### DEMONSTRAÇÕES DE RESULTADOS DOS TRIMESTRES FINDOS EM

30 DE JUNHO DE 2007 E 2006 (Em milhares de reais)

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO					
R\$ mil	2T07	Vert (%)	2T06	Vert (%)	Varição 2T07/2T06
Receita operacional bruta					
Venda de imóveis	51.401	97,1%	27.281	104,7%	88,4%
Serviços prestados - administração de obras	2.483	4,7%	-	0,0%	
(-) Impostos (pis/Cofins/Iss)	(948)	-1,8%	(1.219)	-4,7%	-22,3%
<b>Receita operacional líquida</b>	<b>52.937</b>	<b>100,0%</b>	<b>26.062</b>	<b>100,0%</b>	<b>103,1%</b>
Custo de imóveis vendidos	34.703	65,6%	18.468	70,9%	87,9%
<b>Lucro bruto</b>	<b>18.234</b>	<b>34,4%</b>	<b>7.594</b>	<b>29,1%</b>	<b>140,1%</b>
Despesas (receitas) operacionais					
Com vendas	3.464	6,5%	1.741	6,7%	98,9%
Administrativas	4.022	7,6%	761	2,9%	428,8%
Tributárias	(142)	-0,3%	216	0,8%	-165,8%
Depreciações	31	0,1%	25	0,1%	26,4%
Contingências	50	0,1%	-	0,0%	
Financeiras líquidas	(493)	-0,9%	(117)	-0,4%	322,3%
Outras operacionais	(1.755)	-3,3%	1.736	6,7%	-201,1%
	<b>5.178</b>	<b>9,8%</b>	<b>4.362</b>	<b>16,7%</b>	<b>18,7%</b>
<b>Lucro (prejuízo) operacional</b>	<b>13.056</b>	<b>24,7%</b>	<b>3.232</b>	<b>12,4%</b>	<b>303,9%</b>
Ganho com alienação de investimentos	3	0,0%	292	1,1%	-99,0%
Despesas não operacionais	(0)	0,0%	-	0,0%	
Despesas com abertura de capital	(1.338)	-2,5%	-	0,0%	
<b>Lucro antes dos impostos</b>	<b>11.721</b>	<b>22,1%</b>	<b>3.525</b>	<b>13,5%</b>	<b>232,5%</b>
Provisão para imposto de renda	(154)	-0,3%	(59)	-0,2%	159,5%
Provisão para IR diferido	290	0,5%	(1.265)	-4,9%	
Provisão para Cssl	(75)	-0,1%	(52)	-0,2%	46,2%
Provisão para Cssl diferida	49	0,1%	(163)	-0,6%	
<b>Lucro líquido do exercício antes das participações</b>	<b>11.830</b>	<b>22,3%</b>	<b>1.986</b>	<b>7,6%</b>	<b>495,7%</b>
Participação de majoritários/minoritários	(3.542)	-6,7%	(1.549)	-5,9%	128,6%
<b>Lucro líquido (prejuízo líquido) do exercício</b>	<b>8.288</b>	<b>15,7%</b>	<b>437</b>	<b>1,7%</b>	<b>1798,7%</b>

EBITDA		
	2T07	2T06
Lucro (prejuízo) operacional	13.056	3.232
(+) Depreciações	31	25
(+) Despesas financeiras líquidas	(493)	(117)
<b>EBITDA (1)</b>	<b>12.594</b>	<b>3.141</b>
<i>Margem EBITDA (2)</i>	<i>23,8%</i>	<i>12,1%</i>

(1) O EBITDA consiste nos nossos lucros antes das receitas (despesas) financeiras líquidas, imposto de renda e contribuição social, depreciação, amortização. O EBITDA não é uma medida de acordo com o BR GAAP, não representa o fluxo de caixa para os períodos apresentados e não deve ser considerado como substituto para o lucro líquido como indicador do nosso desempenho operacional ou como substituto para o fluxo de caixa como indicador de liquidez. O EBITDA não possui significado padronizado e nossa definição de EBITDA pode não ser comparável àquelas utilizadas por outras empresas.

(2) EBITDA dividido pela receita operacional líquida.