



LUPATECH S.A.
TECNOLOGIA QUE FAZ SUA VIDA FICAR MELHOR.



A Receita Líquida no período de 2006 cresceu 29%. EBITDA atinge R\$63,2 milhões. Investimentos em 4 aquisições totalizam R\$170 milhões no ano.

Caxias do Sul, 06 de Março de 2007 – A Lupatech S.A. (“Lupatech” ou “Companhia”), empresa brasileira líder na produção e comercialização de válvulas industriais no Mercosul e especializada no desenvolvimento e produção de peças complexas e subconjuntos em ligas metálicas anuncia o resultado do 4T06 e do ano 2006. As demonstrações financeiras da Companhia são elaboradas de acordo com a legislação societária. As informações financeiras e operacionais abaixo são apresentadas com bases consolidadas de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil. As comparações, exceto quando indicado o contrário, referem-se ao ano 2005.

TELECONFERÊNCIA

Português

Quinta-feira, 08 de Março de 2007

09:30 a.m. (Brasil)

07:30 a.m. (NY)

Telefone: (55 11) 2101-4848

Replay: (55 11) 2101-4848

Código: Lupatech

Inglês

Quinta-feira, 08 de Março de 2007

11:00 a.m. (Brasil)

09:00a.m. (NY)

Telefone: +1 973 935-8893

Replay: +1 973 341-3080

Código: 8492445

CONTATO

Thiago Alonso de Oliveira

CFO & IRO

Telefones

São Paulo: +55 (11) 2134-7000

Caxias do Sul: +55 (54) 3227-7000



DESTAQUES DO EXERCÍCIO

- Realizamos Oferta Pública de Ações no montante de R\$452,7 milhões e efetuamos Distribuição pública de debêntures no total de R\$227 milhões. Os recursos captados foram, e serão usados para o crescimento da Companhia.
- Concluímos 4 aquisições estratégicas no exercício que totalizam investimentos de R\$170 milhões.
- Iniciamos as atividades de uma nova unidade industrial de válvulas, ampliando a linha de produtos ofertados ao mercado.
- A Receita Líquida Consolidada da Companhia em 2006 cresceu 29,1% e atingiu R\$223,6 milhões.
- A margem EBITDA anual atingiu 28,3% da Receita Líquida da Companhia.
- Nossas ações apresentaram valorização de 45,4% desde o início de negociação no Novo Mercado da Bovespa até o encerramento do período (31/12/2006).



LUPATECH S.A.
TECNOLOGIA QUE FAZ SUA VIDA FICAR MELHOR.



RELATÓRIO DA ADMINISTRAÇÃO

Prezados Acionistas,

É com muito entusiasmo que encerramos 2006 e submetemos à vossa apreciação e à do mercado o Relatório da Administração e as Demonstrações Financeiras Consolidadas da Companhia, com o parecer dos auditores independentes referente ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2006.

Perfil da Empresa e Descrição dos Negócios

A Lupatech S.A. possui dois segmentos de negócios, Flow e Metal. No **Segmento Flow** ocupamos posição de liderança no Mercosul na produção e comercialização de válvulas industriais, principalmente para a indústria de petróleo e gás, química, farmacêutica, papel e celulose e construção civil, por meio das marcas “MNA”, “Valmicro”, “Mipel”, “Esferomatic” e “ValBol”. No **Segmento Metal**, ocupamos posição de destaque no mercado internacional e nos especializamos no desenvolvimento e na produção de peças, partes complexas e subconjuntos direcionados principalmente para a indústria automotiva mundial por meio dos processos de fundição de precisão e de injeção de aço, no qual somos pioneira na América Latina. Operamos, ainda, na fundição de peças em ligas metálicas com alta resistência à corrosão, voltadas para os setores de válvulas industriais e bombas, principalmente para aplicações nos processos para a indústria de petróleo e gás.

Mensagem da Administração

O exercício que encerramos marca nossa passagem à condição de Companhia Aberta, com ações negociadas no Novo Mercado da Bovespa (LUPA3). Nossa oferta de ações totalizou R\$452,7 milhões, dos quais cerca de R\$155 milhões foram para o caixa da Companhia para a implementação da nossa estratégia agressiva de expansão, suportada por dois pilares: forte crescimento orgânico e aquisições na América Latina. Visamos com isso ampliar nossa presença geográfica e mercadológica em nichos de mercado que apresentam altas taxas de crescimento, consolidando nossa posição de liderança tecnológica no fornecimento de equipamentos para os setores industriais, com forte presença em petróleo e gás e também para a cadeia automotiva.

Nosso ritmo de aquisições manteve-se elevado em 2006, com 5 transações anunciadas que, quando somadas em faturamento adicionado, representam mais do que fizemos em 2005. Os desafios de integração se apresentam e contamos com gestores experientes em cada um dos negócios integrados para apresentar taxas de retorno compatíveis com os anseios de nossos acionistas. Para os próximos períodos continuaremos esse processo, buscando negócios que apresentem altas taxas de crescimento, que tenham alto grau de integração com nossas linhas de atuação e alinhados com nosso planejamento estratégico de longo prazo.

Para fazer frente aos desembolsos por aquisições em 2006 e como forma de nos prepararmos para compras futuras, emitimos debêntures não conversíveis em ações, nominativas e escriturais, quirografárias, no montante de R\$ 227 milhões que remuneram os titulares a 105% do CDI. Para essa Primeira Emissão de Debêntures e para nosso *rating* de crédito corporativo, a Standard & Poor's atribuiu nota 'Br A-' na Escala Nacional Brasil.

Três das cinco aquisições que anunciamos em 2006 foram na Argentina, onde investimos cerca de R\$ 140 milhões. Nossa ida para Argentina faz parte do projeto de consolidação de nossa presença no mercado Latino Americano. Os negócios lá sediados apresentam elevado conteúdo tecnológico e participações de mercado relevantes. Estamos iniciando o processo de integração com os negócios existentes. As fábricas de válvulas brasileiras e argentinas passarão por processo de *Benchmarking* interno e o elevado padrão tecnológico desenvolvido pela Itasa será utilizado na construção de um novo negócio no Brasil.



LUPATECH S.A.
TECNOLOGIA QUE FAZ SUA VIDA FICAR MELHOR.



No plano operacional tivemos um ano desafiador marcado pela incessante busca por novos mercados para nossos produtos e pelo contínuo compromisso de satisfazer nossos clientes. Os resultados que obtivemos no exterior, principalmente no Segmento Flow, e o forte plano de investimento do setor de petróleo e gás no Brasil para os próximos anos nos encorajam a iniciar o processo de duplicação da capacidade da nossa atividade de válvulas para petróleo, projeto que esperamos concluir nos próximos 3 anos.

O crescimento da Receita Líquida da Lupatech em 29%, cerca de 10 vezes superior ao PIB brasileiro do ano, reflete os efeitos do trabalho de anos posicionando a Companhia como importante *player* regional. Nosso desafio para os próximos anos é consolidar essa posição e crescer no cenário mundial. Queremos e podemos apresentar nos próximos anos taxas de crescimento superiores a dos países que mais crescem no mundo.

A rentabilidade dos nossos negócios, medida pelo EBITDA, que dentro do nosso conceito é o resultado operacional recorrente não afetado pela depreciação, amortização e resultados financeiros, aponta para o caminho da sustentabilidade das fortes taxas de crescimento. Em 2006 encerramos o ano com uma margem consolidada de 28,3%.

Manteremos nossa política de investimentos em pesquisa e desenvolvimento como forma de manter nossa linha de produtos atualizada com o que existe de mais moderno nos segmentos em que atuamos, bem como investiremos de forma disciplinada em modernização do parque fabril, aumentando nossa produtividade e a qualidade final de nossos produtos.

Estamos particularmente entusiasmados com as perspectivas de negócios que visualizamos para 2007. O mercado brasileiro de petróleo e gás deverá expandir sua infra-estrutura, gerando importantes oportunidades de negócios para nós; o setor automotivo, impulsionado pela queda de juros e pelo crescente prazo de financiamento, dá sinais de reaquecimento.

Dessa forma estamos reafirmando nossa estratégia de:

- Ampliar nossas instalações industriais e o *portfólio* de produtos
- Consolidar nossos mercados através de aquisições estratégicas
- Manter o aperfeiçoamento de processos e a redução de custos
- Desenvolver novas parcerias estratégicas no Segmento Metal

Nossa gestão continuará a pautar-se pela transparência extrema e pelo alto grau de comunicação com o mercado.



LUPATECH S.A.
TECNOLOGIA QUE FAZ SUA VIDA FICAR MELHOR.



COMENTÁRIOS DA ADMINISTRAÇÃO

Aquisições, Integrações e Novos Negócios

O ano de 2006 foi um ano de intensa atividade para a Lupatech. Foram 5 novas operações agregadas às existentes, MIPEL, ITASA, MIPEL SUL, VALVULAS WORCESTER ARGENTINA e ESFEROMATIC.

As aquisições realizadas, e o início da nova atividade (MIPEL-SUL), ocorreram em linha com nosso planejamento estratégico de crescimento e de penetração geográfica e mercadológica. Ampliamos a linha de válvulas ofertadas ao mercado, ampliamos a cobertura nacional por meio de ampla rede de distribuidores e ingressamos no mercado argentino.

O processo de integração das aquisições e “start-up” da MIPEL SUL demandaram muito esforço e como resultado da excelência do trabalho feito pelas equipes envolvidas, em 2007 passaremos a colher os resultados.

Além desses projetos já concluídos, continuamos o trabalho visando a integração dos “Negócios Off-Shore” da Cordoaria São Leopoldo à Lupatech.

Segmento Flow

No Segmento Flow apresentamos receita líquida total de R\$149,6 milhões e uma margem EBITDA de 35,3%.

Segmento Metal

No Segmento Metal apresentamos receita líquida de R\$74,0 milhões e uma margem EBITDA de 14,1%.

Debêntures

A conclusão da captação de recursos através de debêntures, ocorrida em outubro, nos permitiu efetuar, em dezembro, o pagamento integral da compra da Valvulas Worcester e da Esferomatic. A opção por dívida foi baseada na busca por uma melhor estrutura de capital para a Companhia.

CAPEX

Estamos apresentando nosso programa de desembolso em investimentos para o ano de 2007. Ressaltamos que parte desses investimentos somente trarão reflexos nas nossas receitas e margens a partir de 2008, mas sua realização nesse momento visa manter o bom atendimento a nossos clientes e o crescimento da Lupatech para os próximos anos.

Segmento	Melhorias e Ampliação	Novas Instalações	TI	Total
Flow	9.452	24.900	1.746	36.098
Metal	12.717	9.053	728	22.498
Corporativo	2.306	0	549	2.855
Total	24.475	33.953	3.023	61.451

Em milhares de R\$

Nossas premissas de CAPEX contemplaram a melhoria da eficiência operacional dos negócios e a ampliação marginal de capacidade (Melhorias e Ampliação), a ampliação da capacidade industrial por construção de novas unidades industriais visando o crescimento dos mercados alvos (Ampliação) e ajuste da estrutura tecnológica para o ambiente SAP (TI).



LUPATECH S.A.
TECNOLOGIA QUE FAZ SUA VIDA FICAR MELHOR.



Melhorias e Ampliação: O principal valor investido será no Segmento Metal, principalmente na Microinox e na Itasa. Em ambos os casos estamos tratando, preponderantemente, de ampliação marginal de capacidade visando a crescente demanda. No Segmento Flow, tanto a MNA quanto a Valmicro receberão novos equipamentos para aumentar a qualidade e produtividade. No Corporativo estamos tratando de investimentos do Centro de Pesquisa e Desenvolvimento Lupatech e de equipamentos de segurança e meio ambiente.

Novas Instalações: Dadas as projeções de crescimento dos nossos mercados alvos e nosso firme propósito de internacionalização dos negócios, faz-se necessária a ampliação da capacidade industrial, principalmente do Segmento Flow, que vem operando na média com alta taxa de ocupação. Com esses investimentos estaremos ampliando a capacidade de produção da MNA, construindo a fundição integrada a nova fábrica da MNA e novas instalações para a Valmicro. No Segmento Metal investiremos em um novo prédio para abrigar as novas instalações da área de usinagem da Microinox.

TI: Iniciamos em 2006 a implantação do SAP R3 em nossas unidades industriais, processo que requer ajustes à plataforma tecnológica e terminais de computadores, os quais serão implementados em 2007.

Auditoria Externa Independente

Nossos Auditores Independentes, PricewaterhouseCoopers Auditores Independentes, que revisa nossas demonstrações financeiras desde 2004, prestou serviços somente de auditoria externa a Lupatech S.A.

Perspectivas

Acreditamos que as oportunidades de mercado tanto no setor de petróleo quanto na cadeia automotiva marcarão os próximos exercícios e estamos capacitando a Companhia, com treinamento e qualificação de nossos colaboradores, e com equipamentos de última geração, de forma a bem atender nossos clientes.

A manutenção do crescimento associado à geração de caixa continua sendo nosso objetivo maior. Com o novo desenho empresarial e com nossa robusta posição financeira pretendemos manter o crescimento da Lupatech em patamares elevados.

Considerações finais

Estão disponíveis no site www.lupatech.com.br/ri nossos comentários sobre o desempenho consolidado dos negócios da Companhia no exercício social de 2006.

Queremos reafirmar nosso compromisso de longo prazo com nossos clientes, acionistas, colaboradores e com o mercado de capitais. Nosso desenvolvimento corporativo em ritmo acelerado depende, e continuará a depender, deles.

A Companhia está vinculada a arbitragem na Câmara de Arbitragem do Mercado, conforme cláusula compromissória constante do Estatuto Social.

Caxias do Sul, 06 de Março de 2007

A Administração



LUPATECH S.A.
TECNOLOGIA QUE FAZ SUA VIDA FICAR MELHOR.



COMENTÁRIO DE DESEMPENHO CONSOLIDADO

RECEITA LÍQUIDA, CUSTO DOS PRODUTOS VENDIDOS E LUCRO BRUTO

Receita Líquida (em R\$Mil)	3T06	4T06	Var. %	2005	2006	Var. %
Segmento Flow	42.450	34.161	-19,5%	108.220	149.603	38,2%
Segmento Flow Mercado Interno	17.623	18.791	6,6%	78.289	86.477	10,5%
Segmento Flow Mercado Externo	24.827	15.370	-38,1%	29.931	63.126	110,9%
Segmento Metal	20.436	19.589	-4,1%	64.950	73.984	13,9%
Segmento Metal Mercado Interno	13.972	12.266	-12,2%	49.048	49.263	0,4%
Segmento Metal Mercado Externo	6.464	7.323	13,3%	15.902	24.721	55,5%
Total	62.886	53.750	-14,5%	173.170	223.587	29,1%
% Flow	67,5%	63,6%		62,5%	66,9%	
% Flow Mercado Interno	41,5%	55,0%		72,3%	57,8%	
% Flow Mercado Externo	58,5%	45,0%		27,7%	42,2%	
% Metal	32,5%	36,4%		37,5%	33,1%	
% Metal Mercado Interno	68,4%	62,6%		75,5%	66,6%	
% Metal Mercado Externo	31,6%	37,4%		24,5%	33,4%	

A Receita Líquida da Companhia em 2006 cresceu 29,1% e foi de R\$223,6 milhões contra R\$173,2 milhões em 2005. O Segmento Flow aumentou sua receita líquida em 38,2%, contribuiu em 2006 com 66,9% da Receita Líquida e o Segmento Metal, que cresceu 13,9% nesse período, contribuiu com 33,1% da Receita Líquida. Em 2005, o Segmento Flow contribuiu com 62,5% da Receita Líquida e o Segmento Metal com 37,5% da Receita Líquida.

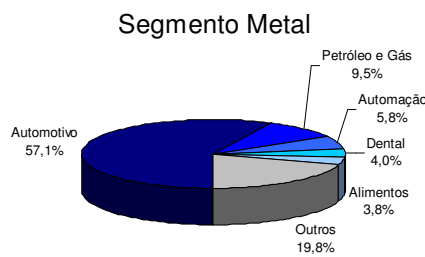
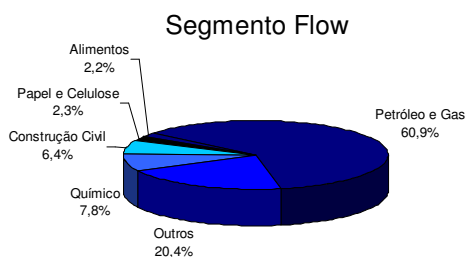
O 4T06 foi marcado por uma redução no número de dias úteis e no ritmo de investimentos por parte dos setores que atendemos. Em consequência disso, nossa receita líquida consolidada apresentou queda de 14,5% quando comparada ao 3T06.

O Segmento Flow apresentou queda de 19,5%, atingindo R\$34,2 milhões no 4T06 contra R\$42,5 milhões no 3T06 e o Segmento Metal caiu 4,1%, atingindo R\$19,6 milhões no 4T06 contra R\$20,4 milhões no 3T06.

No Segmento Flow, a queda do 4T06 é decorrente de menor demanda por parte do setor de petróleo e gás no país, principalmente no final do exercício.

No Segmento Metal, a queda é resultante da programação de férias coletivas de alguns clientes o que afetou a demanda por nossos produtos nesse trimestre.

Segmentação da Receita – 4T06




CUSTO DOS PRODUTOS VENDIDOS

CPV (em R\$Mil)	3T06	4T06	Var. %	2005	2006	Var. %
Segmento Flow	22.664	18.138	-20,0%	48.196	76.766	59,3%
Segmento Metal	14.475	15.902	9,9%	51.905	55.820	7,5%
Total	37.139	34.040	-8,3%	100.101	132.586	32,5%
% Flow	61,0%	53,3%		48,1%	57,9%	
% Metal	39,0%	46,7%		51,9%	42,1%	
CPV/Receita Líquida Total	59,1%	63,3%		57,8%	59,3%	
CPV/Receita Líquida Flow	53,4%	53,1%		44,5%	51,3%	
CPV/Receita Líquida Metal	70,8%	81,2%		79,9%	75,4%	

O Custo dos Produtos Vendidos em 2006 cresceu 32,5%, e foi de R\$132,6 milhões contra R\$100,1 milhões em 2005. O CPV do Segmento Flow cresceu 59,3% em 2006 e contribuiu com 57,9% do CPV verificado em 2006. O CPV do Segmento Metal cresceu 7,5% em 2006 e representou 42,1% do CPV em 2006. Em 2005, o Segmento Flow contribuiu com 48,1% do CPV e o Segmento Metal com 51,9% do CPV.

O crescimento do CPV do Segmento Flow durante 2006 é decorrente de diversos fatores, dentre eles, do crescimento orgânico verificado e da incorporação ao CPV Consolidado dos valores da MIPEL. No Segmento Metal, o crescimento verificado em 2006 ocorreu devido à incorporação da Itasa e da maior atividade verificada no período.

A queda do CPV do Segmento Flow no 4T06, em 20,0%, é decorrente da queda da Receita Líquida em 19,5%. O mix de produção verificado no trimestre é diferente do 3T06, sendo que no 4T06 foram produzidas e comercializadas válvulas menores com menor valor agregado e que exigiram menor quantidade de matérias-primas com maior exigência de mão de obra e de gastos gerais de fabricação. No Segmento Metal o crescimento do CPV no 4T06 de 9,9% é decorrente, principalmente, de acerto no valor dos estoques em R\$0,7 milhão.

A estrutura de custos do Segmento Flow e do Segmento Metal foi:

Estrutura de Custos (em %)	1T06	2T06	3T06	4T06
Área Flow:				
Matéria Prima	72,0	71,6	69,1	63,3
Mão de Obra	17,1	16,5	18,5	22,0
GGF	7,8	8,1	6,9	11,8
Depreciações	3,0	3,8	5,5	2,9
Área Metal:				
Matéria Prima	48,3	53,9	50,5	53,5
Mão de Obra	27,1	25,5	28,3	28,9
GGF	12,4	9,8	9,6	5,9
Energia Elétrica	5,8	5,4	6,1	5,9
Depreciações	6,4	5,4	5,5	5,8



LUPATECH S.A.
TECNOLOGIA QUE FAZ SUA VIDA FICAR MELHOR.



LUCRO BRUTO

Lucro Bruto (em R\$Mil)	3T06	4T06	Var. %	2005	2006	Var. %
Segmento Flow	19.786	16.023	-19,0%	60.024	72.837	21,3%
Margem Bruta Flow	46,6%	46,9%		55,5%	48,7%	
Segmento Metal	5.961	3.687	-38,1%	13.045	18.164	39,2%
Margem Bruta Metal	29,2%	18,8%		20,1%	24,6%	
Total	25.747	19.710	-23,4%	73.069	91.001	24,5%
% Flow	76,8%	81,3%		82,1%	80,0%	
% metal	23,2%	18,7%		17,9%	20,0%	

O Lucro Bruto em 2006 cresceu 24,5%, quando comparado a 2005, atingindo R\$91,0 milhões, contra R\$73,1 milhões. O Lucro Bruto do Segmento Flow, cresceu 21,3%, atingindo R\$72,8 milhões, e contribuiu, em 2006 com 80% do Lucro Bruto Total e o Segmento Metal, que cresceu 39,2%, atingindo R\$18,2 milhões, e contribuiu, em 2006 com 20% do Lucro Bruto Total.

O Lucro Bruto Total caiu 23,4% no 4T06 quando comparado ao 3T06, atingindo R\$19,7 milhões, contra R\$25,7 milhões. O Segmento Flow caiu 19%, alcançou R\$16,0 milhões no 4T06 e respondeu por 81,3% do Lucro Bruto do 4T06, contra 76,8% no 3T06. O Lucro Bruto do Segmento Metal caiu 38,1%, alcançou R\$3,7 milhões e representou 18,7% do Lucro Bruto Total do 4T06, contra 23,2% no 3T06. A queda do Segmento Flow de 19% é inferior a verificada na Receita Líquida, enquanto no Segmento Metal é decorrente de ajuste no saldo dos estoques e na menor atividade no 4T06.

DESPESAS

Despesas (em R\$Mil)	3T06	4T06	Var. %	2005	2006	Var. %
Total de Despesas com vendas	5.826	5.761	-1,1%	19.087	23.008	20,5%
Total de Despesas administrativas	2.556	3.069	20,1%	7.755	10.351	33,5%
Segmento Flow	5.790	5.599	-3,3%	15.593	22.185	42,3%
Despesas com vendas Flow	4.197	3.540	-15,7%	12.205	15.753	29,1%
Despesas administrativas Flow	1.593	2.059	29,3%	3.388	6.432	89,8%
Segmento Metal	2.593	3.231	24,6%	11.249	11.174	-0,7%
Despesas com vendas Metal	1.630	2.221	36,3%	6.882	7.255	5,4%
Despesas administrativas Metal	963	1.010	4,9%	4.367	3.919	-10,3%
Total de vendas e administrativas	8.382	8.829	5,3%	26.841	33.358	24,3%
Honorários dos Administradores	358	330	-7,8%	1.185	1.210	2,1%
Total de Desp. Vendas, adm e hor	8.740	9.159	4,8%	28.026	34.568	23,3%
% Flow	69,1%	63,4%		58,1%	66,5%	
% Metal	30,9%	36,6%		41,9%	33,5%	
Despesas com vendas/Total da Rec. Líquida	9,3%	10,7%		11,0%	10,3%	
Despesas administrativas/Total da Rec. Líquida	4,1%	5,7%		4,5%	4,6%	
Despesas com honorários/Total da Rec. Líquida	0,6%	0,6%		0,7%	0,5%	
Despesas/Receita Líquida Total	13,9%	17,0%		16,2%	15,5%	
Despesas/Receita Líquida Flow	13,6%	16,4%		14,4%	14,8%	
Despesas/Receita Líquida Metal	12,7%	16,5%		17,3%	15,1%	



LUPATECH S.A.
TECNOLOGIA QUE FAZ SUA VIDA FICAR MELHOR.



As Despesas com Vendas, Administrativas e Honorários verificadas em 2006 cresceram 23,3% e atingiram R\$34,6 milhões contra R\$28,0 milhões verificados em 2005.

O crescimento das despesas com vendas foi de 20,5% em 2006 e alcançaram R\$23,0 milhões contra R\$19,1 milhões em 2005. Esse crescimento é decorrente do crescimento de comissões pagas no período (despesas variáveis com vendas) e de gastos incorporados ao resultado consolidado da Lupatech oriundo de aquisições.

As despesas administrativas atingiram o total de R\$10,4 milhões no período contra R\$7,8 milhões em 2005, o que indica crescimento de 33,5% no período. Esse crescimento é decorrente de gastos incorporados ao resultado consolidado da Lupatech oriundo de aquisições.

As despesas com Honorários dos Administradores cresceram 2,1% em 2006 quando comparadas a 2005.

No 4T06, as Despesas com Vendas, Administrativas e Honorários foram 4,8% superiores as verificadas no 3T06 e atingiram R\$9,1 milhões contra R\$8,7 milhões.

As Despesas Com Vendas e Administrativas do Segmento Flow no 4T06 caíram 3,3% e atingiram R\$5,6 milhões contra R\$5,8 milhões no 3T06. As Despesas Com Vendas e Administrativas do Segmento Metal cresceram 24,6% no 4T06 e atingiram R\$3,2 milhões contra R\$2,6 milhões no 3T06.

Os Honorários com Administradores caíram 7,8% e atingiram R\$0,3 milhão no 4T06 comparado aos R\$0,4 milhão verificados no 3T06.

DEPRECIACÃO E AMORTIZAÇÃO

Depreciação e amortização	3T06	4T06	Var. %	2005	2006	Var. %
Segmento Flow	1.357	571	-57,9%	1.738	3.324	91,3%
Segmento Metal	1.006	1.080	7,4%	4.596	3.921	-14,7%
Total	2.363	1.651	-30,1%	6.334	7.245	14,4%
% Flow	57,4%	34,6%		27,4%	45,9%	
% Metal	42,6%	65,4%		72,6%	54,1%	

A Depreciação e Amortização (exceto de ágio em aquisição de sociedades) contabilizada no período de 2006 foi de R\$7,2 milhões, ou 14,4% superior ao verificado no período de 2005. O Segmento Flow representou R\$3,3 milhões, um aumento de 91,3% comparado com o período de 2005 e o Segmento Metal representou R\$3,9 milhões, uma diminuição de 14,7% comparado com 2005.

O aumento verificado no Segmento Flow é decorrente da incorporação da MIPEL ao nosso Segmento Flow durante 2006, que sozinha contribuiu com cerca de R\$1,1 milhão. Além disso, a MNA apresentou crescimento de cerca de R\$0,4 milhão. A redução verificada no Segmento Metal é decorrente da redução do número de turnos de operação, pois reduzimos de 3 para 2 turnos e com isso ajustamos a taxa de depreciação.

A Depreciação contabilizada no 4T06 foi de R\$1,7 milhão contra R\$2,4 milhões no 3T06. O Segmento Flow contribuiu com R\$0,6 milhão, queda de 58%. Essa redução é decorrente de ajustes que efetuamos na MIPEL no montante de R\$0,7 milhão. O Segmento Metal apresentou



depreciação e amortização de R\$1,1 milhão, apresentando crescimento de 7,4% contra o 3T06. Esse crescimento é decorrente do crescimento orgânico das atividades.

EBITDA

EBITDA (em R\$Mil)	3T06	4T06	Var. %	2005	2006	Var. %
Segmento Flow	14.482	11.658	-19,5%	45.326	52.755	16,4%
Margem EBITDA Segmento Flow	34,1%	34,1%		41,9%	35,3%	
Segmento Metal	3.969	1.680	-57,7%	6.015	10.463	73,9%
Margem EBITDA Segmento Metal	19,4%	8,6%		9,3%	14,1%	
Total	18.451	13.338	-27,7%	51.341	63.218	23,1%
Margem EBITDA Total	29,3%	24,8%		29,6%	28,3%	
% Flow	78,5%	87,4%		88,3%	83,4%	
% Metal	21,5%	12,6%		11,7%	16,6%	

O EBITDA do período de 2006 cresceu 23,1% quando comparado ao período de 2005 e atingiu R\$63,2 milhões. O EBITDA do período de 2006 não computa os gastos não recorrentes, das Ofertas Públicas (ações e debêntures) da Companhia e com advogados e auditores nos processos de compra da MIPEL, ITASA na ordem de R\$11,6 milhões (esses gastos estão classificados como parte das “Outras Despesas Operacionais”).

O Segmento Flow contribuiu com 83,4% do EBITDA do período de 2006 e o Segmento Metal com 16,6%. A margem EBITDA Total em 2006 foi 28,3% da receita líquida, contra 29,6% em 2005. A variação verificada na margem EBITDA em 2006 quando comparada ao mesmo período de 2005 é decorrente, principalmente, da incorporação dos dados contábeis de empresas adquiridas com margens inferiores as praticadas em 2005.

No 4T06 o EBITDA atingiu R\$13,3 milhões e caiu 27,7% quando comparado ao 3T06. No Segmento Flow a margem EBITDA manteve-se estável no 4T06 comparativamente ao 3T06 e no Segmento Metal houve queda de 19,4% para 8,6%. A queda do Segmento Metal é decorrente, principalmente, de ajustes nos estoques e de menor diluição de custos e gastos fixos.

Com relação ao 4T06, tivemos um trimestre atípico, marcado por uma desaceleração e replanejamento de projetos e atividades por parte do nosso principal cliente, associado a mudanças organizacionais. Esses eventos geraram baixa atividade no Segmento Flow o que pode ser verificado pela queda no nosso percentual de vendas para o setor de petróleo e gás, que passou de 77% no 3T06 para 61% no 4T06.

Entendemos que os investimentos que deixaram de ser realizados no final do ano de 2006 serão realizados ao longo do ano de 2007. O robusto plano de investimentos anunciados para o setor de petróleo e gás para 2007, cerca de R\$55 bilhões (63% superior ao de 2006), reforça nossa visão.

Em decorrência dessa redução, algumas de nossas unidades trabalharam com uma taxa de ociosidade maior que a verificada em outros trimestres, o que nos levou a um menor índice de diluição de custos fixos. Como consequência, a rentabilidade do trimestre foi sensivelmente inferior a média verificada nos três primeiros trimestres do ano.



OUTRAS RECEITAS E DESPESAS OPERACIONAIS

Outras Receitas e Despesas Operacionais (em R\$Mil)	3T06	4T06	Var. %	2005	2006
Outras Receitas Operacionais	64	4	-93,8%	-	612
Outras Despesas Operacionais	(2.108)	(2.360)	12,0%	(34)	(12.642)
Total	(2.044)	(2.356)	15,3%	(34)	(12.030)

As Outras Receitas e Despesas Operacionais verificadas no período de 2006 apresentam importante variação com relação ao período de 2005, pois foram fortemente impactadas pela contabilização das despesas (comissões e honorários) das Ofertas Públicas (ações e debêntures) que a Companhia realizou ao longo de 2006 e de despesas com contratação de assessores para as duas aquisições (MIPEL e ITASA), que tiveram um custo total de R\$11,6 milhões.

No 4T06 contabilizamos R\$2,4 milhões de despesas do processo de Oferta Pública de Debêntures no montante de R\$1,6 milhão, R\$ 0,2 milhão como resíduo do processo de IPO e R\$ 0,4 milhão relativos a gastos com as aquisições feitas na Argentina nesse 4T06 e R\$0,2 milhão referentes a diversas despesas.

RESULTADO DE EQUIVALÊNCIA PATRIMONIAL

Resultado de Eq. Patrimonial (em R\$Mil)	3T06	4T06	Var. %	2005	2006
Amortização de Ágio em Investimentos	(1.568)	(1.755)	11,9%	-	(3.523)
Total	(1.568)	(1.755)		-	(3.523)

Em 2006 efetuamos 4 aquisições que geraram ágio. Estamos realizando esse montante de acordo com a expectativa de realização de resultados. Ao longo do ano realizamos R\$3,5 milhões. Durante o 4T06 amortizamos ágio no montante de R\$1,8 milhão.

RESULTADO FINANCEIRO

Resultado Financeiro (em R\$Mil)	3T06	4T06	Var. %	2005	2006	Var. %
Receitas Financeiras	4.311	7.132	65,4%	4.303	15.732	265,6%
Despesas Financeiras	(2.243)	(9.957)	343,9%	(11.153)	(18.658)	67,3%
Total	2.068	(2.825)		(6.850)	(2.926)	-57,3%

As receitas financeiras no período de 2006 totalizaram R\$15,7 milhões, com um aumento de 265,6% em relação ao período de 2005, no qual a receita foi de R\$4,3 milhões. Esse resultado maior é decorrente da aplicação financeira da robusta posição de caixa mantida ao longo do ano, fruto dos recursos oriundos da Oferta Pública de Ações e de Debêntures que ainda permanecem no caixa.

No período de 2006, as despesas financeiras totalizaram R\$18,7 milhões, um aumento de 67,3% em relação ao período de 2005 em que foi de R\$11,2 milhões. O aumento é explicado pela apropriação de juros pela captação de R\$227,0 milhões por meio de debêntures. Adicionalmente, apenas com CPMF pela movimentação dos recursos do IPO, da Oferta de Debêntures e de Aquisições pagas nesse exercício, foram consumidos mais de R\$2,0 milhões. Além disso, houve a contratação de linha de empréstimo-ponte para a compra da MIPEL,



LUPATECH S.A.
TECNOLOGIA QUE FAZ SUA VIDA FICAR MELHOR.



durante o 2T06, que gerou encargos financeiros (quitada, ainda dentro do 2T06), além de linhas de financiamento para aquisição de máquinas e equipamentos e de capital de giro.

No 4T06 as receitas financeiras cresceram 65,4% quando comparadas ao 3T06 e atingiram R\$7,1 milhões. Esse crescimento é decorrente de uma maior posição de caixa, que foi incrementado pelos recursos captados com debêntures e que não foram investidos na operação ou em aquisições. Em contrapartida, a despesa financeira do 4T06 cresceu 343,9% quando comparada ao 3T06 e atingiu R\$9,9 milhões. Esse crescimento é reflexo do aumento do endividamento total, decorrente da captação de debêntures.

O resultado financeiro líquido do ano 2006 foi uma despesa de R\$2,9 milhões ante R\$6,8 milhões, em 2005, representando uma redução de 57,3%.

OUTRAS RECEITAS E DESPESAS NÃO OPERACIONAIS

Outras Receitas e Despesas Não Operacionais (em R\$Mil)	3T06	4T06	Var. %	2005	2006
Outras Receitas Não Operacionais	3.088	281	-90,9%	-	3.620
Outras Despesas Não Operacionais	(2.615)	(68)	-97,4%	(1.725)	(3.315)
Total	473	213	-55,0%	(1.725)	305

No exercício de 2006 obtivemos Outras Receitas Não Operacionais no montante de R\$3,6 milhões e Outras Despesas Não Operacionais no montante de R\$3,3 milhões. O resultado é uma receita líquida de R\$0,3 milhão.

A principal Receita Não Operacional e também a Despesa Não Operacional refere-se à venda de bens do Ativo Imobilizado, ocorridas no 3T06. Essa operação não tem caráter recorrente.

LUCRO ANTES DOS IMPOSTOS E LUCRO LÍQUIDO

Lucro (em R\$Mil)	3T06	4T06	Var. %	2005	2006	Var. %
Lucro Antes dos Impostos e Participações	15.936	3.827	-76,0%	36.433	38.259	5,0%
Impostos Sobre o Lucro (CSL e IR)	(4.310)	(1.061)	-75,4%	(2.914)	(13.269)	355,4%
Impostos Sobre o Lucro (CSL e IR) - Diferido	(1.002)	533	-153,2%	188	2.575	1269,7%
Participação dos Empregados e Administradores	(365)	(2.796)	666,0%	(2.874)	(3.762)	30,9%
Participação de Minoritários	-	-	0,0%	1.204	-	-100,0%
Lucro Líquido do Período	10.259	503	-95,1%	32.037	23.803	-25,7%

O Lucro Antes dos Impostos e Participações de 2006 atingiu R\$38,3 milhões e cresceu 5,0% quando comparado ao verificado em 2005. O Lucro Antes dos Impostos e Participações foi influenciado por diversas despesas não recorrentes, como as das ofertas públicas efetuadas no ano, honorários pagos nos processos de aquisição de empresas, CPMF pela movimentação dos recursos captados e amortizações de ágio (essa última recorrente). Estimamos o total desses gastos da ordem de R\$17,0 milhões.

Ajustando o Lucro Antes dos Impostos e Participações pelos gastos não recorrentes, chegamos ao valor de R\$55,3 milhões, ou seja, **um crescimento de cerca de 52% sobre o realizado em 2005.**

O Imposto de Renda e a Contribuição Social Sobre o Lucro (correntes) apurados em 2006 cresceu 355,4% quando comparados com 2005. A principal razão para isso foi a mudança do



LUPATECH S.A.
TECNOLOGIA QUE FAZ SUA VIDA FICAR MELHOR.



regime de tributação da Controlada MNA, que a partir de 2006 passou a adotar, de forma mandatória, o regime do Lucro Real.

O Imposto de Renda e a Contribuição Social Sobre o Lucro (diferidos) apurados em 2006 cresceu 1269% quando comparados com 2005. A principal razão para isso é decorrente de procedimento contábil adotado pela Válvulas Worchester de Argentina e Esferomatic de valorização de estoque, que, isoladamente gerou R\$ 2,1 milhões.

A Participação dos Empregados e dos Administradores atingiu R\$3,7 milhões e cresceu 30,9% quando comparada a 2005 e ocorreu em linha com o crescimento da Companhia. Cerca de 600 colaboradores fizeram jus a participação nos resultados, isso equivale a cerca de 50% do total dos colaboradores da Companhia e suas Controladas.

No exercício de 2005 contabilizamos R\$1,2 milhão a título de Participação de Minoritários. Como assumimos ainda em 2005 o controle total das empresas que geraram essa contabilização, em 2006 não houve a necessidade de proceder como em 2005.

Em decorrência da contabilização de gastos não recorrentes e da maior carga de imposto de renda e contribuição social sobre o lucro verificado em 2006, o Lucro Líquido do Período foi de R\$23,8 milhões, ou 25,7% inferior ao verificado no exercício de 2005.

Ajustando o Lucro Líquido de 2006 pelas despesas não recorrentes acima descritas (R\$17,0 milhões) e pelo impacto da mudança de regime tributário da MNA teríamos um Lucro Líquido Anual Ajustado de aproximadamente R\$47,4 milhões, ou 48,1% maior que o verificado em 2005.

O Lucro antes dos Impostos do 4T06 caiu 76,0% quando comparado ao 3T06. No 4T06 alcançamos um lucro antes dos impostos de R\$3,8 milhões contra R\$15,9 milhões no 3T06. A queda do Lucro antes dos Impostos é decorrente da diminuição do resultado operacional da Companhia, em função da menor atividade econômica e pelo fato de que no 4T06 nós reconhecemos gastos com o processo de Oferta Pública de Debêntures da Lupatech.

O Imposto de Renda e a Contribuição Social sobre o Lucro seguiram o Lucro antes dos Impostos e caíram 75,4% no 4T06 quando comparado ao 3T06. Ainda no 4T06 geramos créditos fiscais o que fez com que reconheçêssemos R\$0,5 milhão como receita nesse exercício.

O Lucro Líquido do 4T06, em decorrência do exposto acima, caiu 95,1% quando comparado ao 3T06 e atingiu R\$0,5 milhão.

ENDIVIDAMENTO

Endividamento (em R\$MM)	3T06	4T06	Var. %
Curto Prazo	14,4	10,4	-27,8%
Longo Prazo	12,5	14,1	12,8%
Debêntures	-	227,0	N/A
Total do Endividamento	26,9	251,5	834,9%
Disponibilidades + Aplicações Financeiras	92,6	204,3	120,6%
Caixa (Dívida) Líquido (a)	65,7	(47,2)	-171,9%

A dívida de curto prazo reduziu 27,8% e passou a R\$10,4 milhões. Essa redução é decorrente da amortização de débitos financeiros da Companhia ao longo do 4T06. A dívida de longo prazo, que não inclui as debêntures, cresceu 12,8% e atingiu R\$14,1 milhões em decorrência da contratação de linhas de financiamento para aquisição de imobilizado. No total



LUPATECH S.A.
TECNOLOGIA QUE FAZ SUA VIDA FICAR MELHOR.



do endividamento de curto e longo prazo houve uma queda no 4T06 de R\$2,4 milhões, ou 9% do saldo verificado no 3T06.

No 4T06 emitimos R\$227 milhões em Debêntures Simples.

As disponibilidades, em função do ingresso dos recursos das debêntures, já líquidas dos investimentos feitos na Argentina ao longo do 4T06, aumentaram em R\$111,7 milhões. A posição de caixa e aplicações financeiras ao término do 4T06 era de R\$204,3 milhões.

INVESTIMENTOS

Investimentos (em R\$MM)	3T06	4T06	Var. %
Investimentos Controladas	47,7	170,2	256,8
Imobilizado	65,3	71,9	10,1
Diferido	2,6	3,2	23,1
Total	115,6	245,3	112,2

A conta investimentos apresentou variação total de 112,2% e atingiu saldo em 31/12/2006 de R\$245,3 milhões.

Os Investimentos em Controladas cresceram R\$122,5 milhões e é decorrente da aquisição da Valvulas Worcester de Argentina e Esferomatic.

O Imobilizado líquido cresceu 10,1% ou R\$6,6 milhões. Esse crescimento é decorrente de aquisição de ativos operacionais que serão utilizados principalmente no Segmento Flow.

O Diferido cresceu 23,1% e atingiu R\$ 3,2 milhões que se refere, principalmente, ao desenvolvimento de novos produtos para a Companhia e suas Controladas que estão sendo efetuados pelo Centro de Pesquisa e Desenvolvimento Lupatech (CPDL).



LUPATECH S.A.
TECNOLOGIA QUE FAZ SUA VIDA FICAR MELHOR.





LUPATECH S.A.
TECNOLOGIA QUE FAZ SUA VIDA FICAR MELHOR.



Anexo I – Demonstrações de resultado (em R\$mil)

LUPATECH S.A.

DEMONSTRAÇÕES DO RESULTADO EXERCÍCIOS FINDOS EM 31 DE DEZEMBRO

(Em milhares de reais, exceto lucro líquido por lote de mil ações, em reais)

	Consolidado	
	2006	2005
RECEITA BRUTA DE VENDAS E SERVIÇOS	256.343	203.837
IMPOSTOS SOBRE VENDAS E DEVOLUÇÕES	(32.757)	(30.668)
RECEITA LÍQUIDA	223.586	173.169
CUSTO DOS PRODUTOS VENDIDOS E SERVIÇOS PRESTADOS	(132.586)	(100.100)
LUCRO BRUTO	91.000	73.069
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS		
Despesas com vendas	(23.007)	(19.086)
Despesas gerais e administrativas	(10.017)	(7.756)
Remuneração dos administradores	(1.544)	(1.185)
Receitas financeiras	15.732	4.303
Despesas financeiras	(18.658)	(11.153)
Resultado de equivalência patrimonial (Nota 8)		
Amortização de ágio (Nota 8)	(3.473)	
Outras despesas operacionais (Nota 21)	(12.080)	(34)
	(53.047)	(34.911)
RESULTADO OPERACIONAL	37.953	38.158
RECEITAS (DESPESAS) NÃO OPERACIONAIS, LÍQUIDAS	305	(1.725)
LUCRO ANTES DA CONTRIBUIÇÃO SOCIAL, DO IMPOSTO DE RENDA E PARTICIPAÇÕES ESTATUÁRIAS	38.258	36.433
IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL (NOTA 13)		
Do exercício	(13.269)	(2.914)
Diferido	2.575	188
PARTICIPAÇÃO DOS EMPREGADOS E ADMINISTRADORES	(3.762)	(2.874)
PARTICIPAÇÕES DOS MINORITÁRIOS		1.204
LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	23.802	32.037
LUCRO LÍQUIDO POR LOTE DE MIL AÇÕES DO CAPITAL	521,68	176,37



LUPATECH S.A.
TECNOLOGIA QUE FAZ SUA VIDA FICAR MELHOR.



Anexo II – Balanço Patrimonial (em R\$MM)

LUPATECH S.A.		
BALANÇOS PATRIMONIAIS EM 31 DE DEZEMBRO		
(Em milhares de reais)		
	Consolidado	
ATIVO	2006	2005
CIRCULANTE		
Disponibilidades	11.519	4.744
Títulos e valores mobiliários	192.747	25.900
Contas a receber	61.944	33.362
Estoques	71.175	26.907
Dividendos a receber		
Juros sobre capital próprio a receber		
Impostos a recuperar	14.216	2.765
Imposto de renda e contribuição social diferidos	391	
Outras contas a receber	4.545	1.026
Despesas do exercício seguinte	172	202
NÃO CIRCULANTE	356.709	94.906
REALIZÁVEL A LONGO PRAZO		
Partes relacionadas		
Impostos a recuperar	2.512	2.803
Imposto de renda e contribuição social diferidos	5.647	360
Outras contas a receber	1.099	95
	9.258	3.258
PERMANENTE		
Investimentos em controladas	128.616	3.553
Outros investimentos	183	144
Imobilizado - líquido	71.908	49.885
Diferido - líquido	3.221	1.550
	203.928	55.132
TOTAL DO ATIVO	569.895	153.296
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	2006	2005
CIRCULANTE		
Fornecedores	18.933	11.253
Empréstimos e financiamentos	10.366	23.488
Debêntures	9.795	
Salários e ordenados	5.044	2.911
Impostos e contribuições sociais	4.379	4.669
Dividendos e juros sobre o capital próprio a pagar	5.825	15.256
Adiantamentos de clientes	677	3.025
Participações no resultado	3.143	2.335
Partes relacionadas		94
Contas a pagar por aquisição de investimentos	3.702	2.501
Provisão para imposto de renda e contribuição social	6.064	347
Imposto de renda e contribuição social diferidos	2.059	
Provisão para passivo a descoberto de controlada		
Outras contas a pagar	3.123	1.599
	73.110	67.478
NÃO CIRCULANTE		
EXIGÍVEL A LONGO PRAZO		
Empréstimos e financiamentos	14.125	14.892
Debêntures	227.000	
Provisão para contingências	5.168	
Impostos e contribuições sociais	800	937
Imposto de renda e contribuição social diferidos	126	197
Contas a pagar por aquisição de investimentos	3.847	1.409
	251.066	17.435
PARTICIPAÇÃO DOS MINORITÁRIOS		(94)
PATRIMÔNIO LÍQUIDO (NOTA 16)		
Capital social	227.619	58.411
Capital a integralizar		(2.425)
Reserva de reavaliação	402	623
Reserva legal	1.226	1.615
Reserva de lucros	16.472	10.253
Total do patrimônio líquido	245.719	68.477
TOTAL DO PASSIVO E DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO	569.895	153.296



LUPATECH S.A.
TECNOLOGIA QUE FAZ SUA VIDA FICAR MELHOR.



Anexo III – Fluxo de Caixa (em R\$mil)

	Consolidado	
	2006	2005
Fluxos de caixa das atividades operacionais		
Lucro líquido do exercício	23.802	32.037
Ajustes para conciliar o resultado as disponibilidades geradas pelas atividades operacionais		
Depreciação e amortização	7.245	6.334
Amortização de ágio	3.473	
Custo do imobilizado baixado ou alienado	3.193	1.868
Custo do investimento baixado ou alienado		199
Perdas de capital em controladas		1.149
Participação dos acionistas minoritários		-36
Juros de debêntures apropriados e não pagos	9.795	
Variações nos ativos e passivos		
Aumento em contas a receber	-15.765	-7.756
Aumento em estoques	-8.838	-5.092
Aumento em impostos a recuperar	-13.358	-3.064
Aumento em outros ativos	-2.985	-608
Aumento em fornecedores	1.322	268
Aumento (redução) em impostos a recolher	-847	1.128
Aumento (redução) em outras contas a pagar	-2.003	14.582
Disponibilidades líquidas geradas pelas atividades operacionais	5.034	41.009
Fluxos de caixa das atividades de investimentos		
Compras de imobilizado	-25.835	-20.289
Aquisição de investimentos	-164.437	-2.982
Aplicação no diferido	-1.696	-1.316
Disponibilidades líquidas aplicadas nas atividades de investimento	-191.968	-24.587
Fluxos de caixa das atividades de financiamentos		
Integralização de capital	159.317	8.504
Dividendos pagos	-12.256	-19.877
Empréstimos / financiamentos tomados	9.304	25.634
Pagamento de bonificação de capital para acionistas		-606
Emissão de debêntures	227.000	
Pagamento de empréstimos / financiamentos	-26.755	-7.336
Juros pagos por empréstimos	3.197	-2.214
Liquidação de empréstimos de partes relacionadas	-94	-13
Disponibilidades líquidas geradas nas atividades de financiamento	356.713	4.092
Aumento nas disponibilidades	169.779	20.910
Disponibilidades no início do exercício	30.644	9.931
Disponibilidades de controladas adquiridas no exercício	3.843	197
Disponibilidades no final do exercício	204.266	30.644



LUPATECH S.A.®
TECNOLOGIA QUE FAZ SUA VIDA FICAR MELHOR.



CONTATOS NA ÁREA DE RELAÇÕES COM INVESTIDORES

Thiago Alonso de Oliveira

CFO & IRO

Telefones

São Paulo: + 55 (11) 2134-7000 ou

Caxias do Sul: + 55 (54) 3227-7000

Bruno Fritsch

Supervisor

Telefone

São Paulo: + 55 (11) 2134-7000

Sobre a Lupatech

A Lupatech S.A. possui dois segmentos de negócios, Flow e Metal. No **Segmento Flow** temos posição de liderança no Mercosul na produção e comercialização de válvulas industriais, principalmente para a indústria de petróleo e gás, química, farmacêutica, papel e celulose e construção civil, através das marcas “MNA”, “Valmicro”, “Mipel”, “Esferomatic” e “ValBol”. No **Segmento Metal** ocupamos posição de destaque no mercado internacional e nos especializamos no desenvolvimento e na produção de peças, partes complexas e subconjuntos direcionados principalmente para a indústria automotiva mundial através dos processos de fundição de precisão e de injeção de aço, onde é a pioneira na América Latina. Operamos, ainda, na fundição de peças em ligas metálicas com alta resistência a corrosão, voltadas para os setores de válvulas industriais e bombas, principalmente para aplicações nos processos para a indústria de petróleo e gás.

Nós fazemos declarações sobre eventos futuros que estão sujeitas a riscos e incertezas. Tais declarações têm como base crenças e suposições de nossa Administração e informações a que a Companhia atualmente tem acesso. Declarações sobre eventos futuros incluem informações sobre nossas intenções, crenças ou expectativas atuais, assim como aquelas dos membros do Conselho de Administração e Diretores da Companhia. As ressalvas com relação a declarações e informações acerca do futuro também incluem informações sobre resultados operacionais possíveis ou presumidos, bem como declarações que são precedidas, seguidas ou que incluem as palavras "acredita", "poderá", "irá", "continua", "espera", "prevê", "pretende", "planeja", "estima" ou expressões semelhantes. As declarações e informações sobre o futuro não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e suposições porque se referem a eventos futuros, dependendo, portanto, de circunstâncias que poderão ocorrer ou não. Os resultados futuros e a criação de valor para os acionistas poderão diferir de maneira significativa daqueles expressos ou sugeridos pelas declarações com relação ao futuro. Muitos dos fatores que irão determinar estes resultados e valores estão além da capacidade de controle ou previsão da Lupatech.



LUPATECH S.A.
TECNOLOGIA QUE FAZ SUA VIDA FICAR MELHOR.



Net revenues grew by 29%, EBITDA came to R\$63.2 million and investments in 4 acquisitions totaled R\$170 million in 2006.

Caxias do Sul, March 6, 2007 – Lupatech S.A. (“Lupatech” or “Company”), Brazil’s leading manufacturer and marketer of industrial valves in Mercosur and specialized in the development and production of complex metal alloy parts and sub-assemblies, announces today its results for the 4Q06 and 2006. The Company’s financial statements are drawn up in line with the Brazilian Corporate Law and the financial and operating information contained herein is presented on a consolidated basis according to the accounting practices adopted in Brazil. All comparisons, except when otherwise indicated, are with 2005.

CONFERENCE CALL

Portuguese

Thursday, March 8, 2007

07:30 a.m. (NY)

09:30 a.m. (Brazil)

Phone: (55 11) 2101-4848.

Replay: (55 11) 2101-4848.

Code: Lupatech

English

Thursday, March 8, 2007

09:00 a.m. (NY)

11:00 a.m. (Brazil)

Phone: +1 973 935-8893.

Replay: +1 973 341-3080.

Code: 8492445

CONTACT

Thiago Alonso de Oliveira

CFO & IRO

Phones

São Paulo: +55 (11) 2134-7000

Caxias do Sul: +55 (54) 3227-7000

HIGHLIGHTS

- We held a R\$452.7 million public offering of shares and issued debentures totaling R\$227 million, whose proceeds were (and will be) invested in the Company’s growth.
- We completed four strategic acquisitions totaling R\$170 million.
- Start-up of a new valve plant, expanding our product range portfolio.
- **Consolidated net revenues grew by 29.1% over 2005, reaching R\$223.6 million.**
- **The annual EBITDA margin came to 28.3% of net revenues.**
- **Our shares appreciated by 45.4% between their listing on the Bovespa’s Novo Mercado and the end of 2006.**





LUPATECH S.A.
TECNOLOGIA QUE FAZ SUA VIDA FICAR MELHOR.



MANAGEMENT REPORT

Dear Shareholders,

It gives us great pleasure at the end of another year to submit the Company's Consolidated 2006 Financial Statements and Management Report, together with the independent auditors' opinion, for your appreciation and that of the market.

Corporate and Business Profile

Lupatech S.A. possesses two business segments, Flow and Metal. In the **Flow Segment**, we head the Mercosur region in the production and sale of industrial valves, primarily for the oil and gas, chemical, petrochemical, pharmaceutical, pulp and paper and construction industries, under the "MNA", "Valmicro", "Mipel", "Esferomatic" and "ValBol" brand names. In the **Metal Segment**, we specialize in the development and production of parts, complex parts and sub-assemblies, mainly for the global auto industry, using precision casting and steel injection processes, technique that we pioneered in Latin America. We also produce high-corrosion-resistant cast-alloy parts for industrial valves and pumps, primarily for applications in the oil and gas industry.

Message from Management

Last year we went public and our shares are now traded on the Bovespa's Novo Mercado (LUPA3). Our IPO raised a total of R\$452.7 million, around R\$155 million of which was used to reinforce the Company's cash position in order to support our aggressive expansion strategy which is based on two main pillars: strong organic growth and acquisitions throughout Latin America. As a result, we aim to extend our geographical presence and occupy high-growth market niches, consolidating our technological lead in the supply of industrial equipment, with a particularly strong presence in the oil and gas and automotive sectors.

We maintained our high acquisition pace in 2006, announcing five transactions (four completed and one under way), which added a combined sum of revenues in excess of the 2005 total revenues. To face the challenges of integration we can count on capable managers with extensive experience in each of the businesses to generate rates of return compatible with the wishes of our shareholders. We shall be continuing with this process in the coming periods, seeking out high-growth businesses that have high degree of integration with our own operations and are aligned with our long-term strategic plan.

In order to fund the 2006 acquisition investments and prepare for future transactions, we undertook a R\$ 227 million issue of registered book-entry unsecured non-convertible debentures yielding 105% of the CDI (interbank deposit rate). Standard & Poor's rated our first debenture issue "Br A-" (national scale), the same as our corporate credit rating.

Three of the five acquisitions announced in 2006 were in Argentina, where we invested around R\$ 140 million as part of project to consolidate our presence in the Latin American market. The businesses acquired in Argentina have a high technological content and enjoy substantial market shares and we are beginning the process of integrating them into our existing businesses. The Brazilian and Argentine valve plants will be subjected to an internal *benchmarking* process and the cutting-edge technology developed by Itasa will be used to set up a new business in Brazil.

On the operational front, we faced a challenging year marked by the unceasing pursuit of new markets for our products and a total commitment to meeting clients' needs. The results achieved abroad, mainly in the Flow Segment, and the hefty planned investments in the oil and gas industry in Brazil in the coming years encouraged us to begin doubling our oil valve production capacity, a process we expect to complete within the next three years.



LUPATECH S.A.
TECNOLOGIA QUE FAZ SUA VIDA FICAR MELHOR.



The 29% increase in Lupatech's net revenues, around 10 times more than Brazil's annual GDP, reflects the fruit of many years' hard work in positioning the Company as an important regional player. Our challenge for the years ahead is to consolidate this position and grow globally. Our goal is to outpace the world's fastest growing countries and we believe we are perfectly capable of this

Our profitability, measured by EBITDA, which we define as the recurring operating result, less depreciation, amortization and financial results, indicates the sustainability of strong growth rates. We closed the year with a consolidated EBITDA margin of 28.3%.

We will maintain our R&D investment policy, ensuring that our product line is always fully up-to-date, and continue investing in a disciplined manner in upgrading our industrial plants, increasing productivity and improving the quality of our products.

We are particularly optimistic over our prospects for 2007. The Brazilian oil and gas market is expected to expand its infrastructure, generating important business opportunities for us. The auto industry is also showing signs of recovery, fueled by the reduction in interest rates and extended financing terms.

We are therefore reaffirming our strategy of:

- Expanding our industrial installations and product portfolio;
- Consolidating our markets through strategic acquisitions;
- Continuing to improve processes and reduce costs;
- Developing new strategic partnerships in the Metal Segment.

In addition, management will continue to be guided by the highest standards of transparency and excellent communications with the market.



LUPATECH S.A.
TECNOLOGIA QUE FAZ SUA VIDA FICAR MELHOR.



MANAGEMENT DISCUSSION AND ANALYSIS

Acquisitions, Incorporations and New Businesses

The year of 2006 was one of intense activity for Lupatech, during which we added five new operations to our existing ones, MIPEL, ITASA, MIPEL SUL, VALVULAS WORCESTER ARGENTINA and ESFEROMATIC.

The acquisitions and the start-up of MIPEL-SUL, were in line with our strategic plan of growing and expanding into new geographical areas and markets. We enlarged our line of valves for the market, expanded our national coverage through an extensive network of distributors and entered the Argentine market.

Integrating the acquisitions into our existing businesses and ensuring MIPEL SUL's start-up demanded immense efforts and we will begin to reap the benefits in 2007 thanks to the excellent performance of the teams involved.

In addition to these already concluded projects, we are also pursuing the integration of the offshore business of Cordoaria São Leopoldo into Lupatech.

Flow Segment

The Flow Segment recorded total annual net revenues of R\$149.6 million and an EBITDA margin of 35.3%.

Metal Segment

The Metal Segment posted net revenues of R\$74.0 million and an EBITDA margin of 14.1%

Debentures

The proceeds from our October debenture issue allowed us to pay the entire purchase price of Valvulas Worcester and Esferomatic. We opted for a debt issue in order to improve the Company's capital structure.

CAPEX

We are presenting our CAPEX plan for 2007. We should emphasize that some of these investments will only be reflected in improved revenues and margins as of 2008, but their expenditure now will ensure that our clients continue to receive excellent support, as well as providing a platform for Lupatech's growth in the years ahead.

Segment	Improvements and Expansion	New Installations	IT	Total
Flow	9,452	24,900	1,746	36,098
Metal	12,717	9,053	728	22,498
Corporate	2,306	0	549	2,855
Total	24,475	33,953	3,023	61,451
<i>In R\$,000</i>				

Our assumptions for CAPEX included improving the operating efficiency of our businesses and marginally increasing capacity (Improvements and Expansion), increasing our manufacturing capacity by building new industrial facilities aiming to target market growth (Expansion) and adapting our technological platform to the SAP (IT).

Improvements and Expansion: The Metal Segment, more especially Microinox and Itasa, will absorb most of these investments, in both cases primarily to marginally expand capacity to meet growing demand. In the Flow Segment MNA and Valmicro will receive new equipment to



LUPATECH S.A.
TECNOLOGIA QUE FAZ SUA VIDA FICAR MELHOR.



improve quality and productivity. Investments in the corporate segment will be focused on the R&D Center, together with safety and environmental equipment.

New Installations: Given the projected growth of our target markets and our firm commitment to globalization, it will be necessary to increase industrial capacity, primarily in the Flow Segment, which has been operating with a high average rate of capacity use. With these investments, we will be doubling MNA's production capacity, building an integrated foundry attached to MNA's new plant and constructing new installations for Valmicro. In the Metal Segment, we will invest in a new building for Microinox's new machining facilities.

IT: In 2006, we began implanting SAP R3 in our industrial units, which requires adjustments to our technological platform and PC terminals which will be implemented in 2007.

Independent Auditors

Our independent auditors, PricewaterhouseCoopers Auditores Independentes, who have been reviewing our financial statements since 2004, provided no services to Lupatech S.A. in 2006, other than those of external auditing.

Outlook

We believe the coming years will be marked by opportunities in both the oil and auto sectors and we are ensuring that the Company is fully prepared to meet its clients' needs by staff training and qualification programs and installing state-of-the-art equipment.

Maintaining growth associated with continuous cash generation remains our main objective. Thanks to the new business framework and our solid financial position, we intend to keep Lupatech's growth at high levels.

Final Remarks

Our comments on the Company's consolidated performance in 2006 are available on our website www.lupatech.com.br/ir.

We would like to take this opportunity to reaffirm our long-term commitment to our clients, shareholders, employees and the capital market. Our accelerated corporate development depends, and will continue to depend, on them.

The Company is subject to the Market Arbitration Panel Rules, pursuant to the arbitration clause in the Company's Bylaws.

Management

Caxias do Sul, March 6, 2007



LUPATECH S.A.
TECNOLOGIA QUE FAZ SUA VIDA FICAR MELHOR.



COMMENTS ON CONSOLIDATED PERFORMANCE

NET REVENUES, COST OF GOODS SOLD AND GROSS PROFIT

Net Revenues (in R\$ thousand)	3Q06	4Q06	Change %	2005	2006	Change %
Flow Segment	42,450	34,161	-19.5%	108,220	149,603	38.2%
Flow Segment Local Market	17,623	18,791	6.6%	78,289	86,477	10.5%
Flow Segment Exports	24,827	15,370	-38.1%	29,931	63,126	110.9%
Metal Segment	20,436	19,589	-4.1%	64,950	73,984	13.9%
Metal Segment Local Market	13,972	12,266	-12.2%	49,048	49,263	0.4%
Metal Segment Exports	6,464	7,323	13.3%	15,902	24,721	55.5%
Total	62,886	53,750	-14.5%	173,170	223,587	29.1%
% Flow	67.5%	63.6%		62.5%	66.9%	
% Flow Local Market	41.5%	55.0%		72.3%	57.8%	
% Flow Exports	58.5%	45.0%		27.7%	42.2%	
% Metal	32.5%	36.4%		37.5%	33.1%	
% Metal Local Market	68.4%	62.6%		75.5%	66.6%	
% Metal Exports	31.6%	37.4%		24.5%	33.4%	

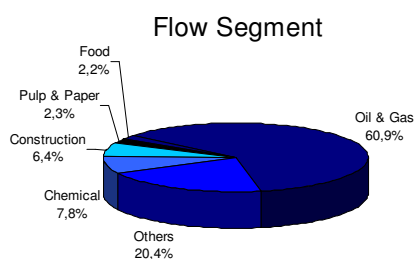
Total annual net revenues grew by 29.1%, from R\$173.2 million in 2005 to R\$223.6 million. The Flow Segment's net revenues increased by 38.2%, representing 66.9% of the total, while the Metal Segment's moved up by 13.9%, accounting for 33.1% of the total, versus respective ratios of 62.5% and 37.5% the year before.

The 4Q06 was marked by a reduction in the number of working days and a reduced pace of investments in some of the sectors we supply. As a result, our consolidated net revenues dropped 14.5% over the previous quarter.

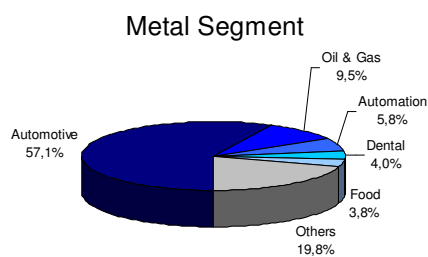
The Flow Segment's revenues stood at R\$34.2 million in the 4Q06, 19.5% down on the R\$42.5 million posted in the previous three months, while the Metal Segment recorded a 4.1% slide from R\$20.4 million, in the 3Q06, to R\$19.6 million.

The Flow Segment decline was due to lower demand from the oil and gas industry, especially at the end of the period, while the decrease in the Metal Segment was caused by collective vacations on the part of some of our clients which also reduced demand.

Revenue Breakdown



4Q06



4Q06



COST OF GOODS SOLD

COGS (in R\$ thousand)	3Q06	4Q06	Change%	2005	2006	Change%
Flow Segment	22,664	18,138	-20.0%	48,196	76,766	59.3%
Metal Segment	14,475	15,902	9.9%	51,905	55,820	7.5%
Total	37,139	34,040	-8.3%	100,101	132,586	32.5%
% Flow	61.0%	53.3%		48.1%	57.9%	
% Metal	39.0%	46.7%		51.9%	42.1%	
COGS/Net Revenues Total	59.1%	63.3%		57.8%	59.3%	
COGS/Net Revenues Flow	53.4%	53.1%		44.5%	51.3%	
COGS/Net Revenues Metal	70.8%	81.2%		79.9%	75.4%	

The Cost of Goods Sold grew by 32.5%, from R\$100.1 million in 2005 to R\$132.6 million in 2006. The Metal Segment's COGS moved up by 59.3%, accounting for 57.9% of total annual COGS, while that of the Flow Segment climbed 7.5%, accounting for 42.1% of the total. In 2005, the Flow Segment was responsible for 48.1% of total COGS and the Metal Segment for 51.9%.

The Flow Segment upturn was due to several factors, including organic growth and the incorporation of MIPEL's COGS into the consolidated figures, while the Metal Segment growth was due to the incorporation of Itasa and increased period activity.

The 20.0% drop in the Flow Segment's COGS in the 4Q06 was caused by the 19.5% slide in net revenues. The quarter's product mix was characterized by smaller and lower value-added valves than in the 3Q06, requiring less raw materials, but entailing higher labor and general manufacturing expenses. In the Metal Segment, the growth of COGS in the 4Q06 of 9.9% was chiefly due to a R\$0.7 million inventory adjustment.

The cost breakdown for the Flow and Metal Segments was as follows:

Cost Structure (in %)	1Q06	2Q06	3Q06	4Q06
Flow:				
<i>Raw Material</i>	72.0	71.6	69.1	63.3
<i>Labor</i>	17.1	16.5	18.5	22.0
<i>Manufacturing Expenses</i>	7.8	8.1	6.9	11.8
<i>Depreciation</i>	3.0	3.8	5.5	2.9
Metal:				
<i>Raw Material</i>	48.3	53.9	50.5	53.5
<i>Labor</i>	27.1	25.5	28.3	28.9
<i>Manufacturing Expenses</i>	12.4	9.8	9.6	5.9
<i>Energy</i>	5.8	5.4	6.1	5.9
<i>Depreciation</i>	6.4	5.4	5.5	5.8



LUPATECH S.A.
TECNOLOGIA QUE FAZ SUA VIDA FICAR MELHOR.



GROSS PROFIT

Gross Profit (in R\$ thousand)	3Q06	4Q06	Change %	2005	2006	Change %
Flow Segment	19,786	16,023	-19.0%	60,024	72,837	21.3%
<i>Gross Margin Flow</i>	46.6%	46.9%		55.5%	48.7%	
Metal Segment	5,961	3,687	-38.1%	13,045	18,164	39.2%
<i>Gross Margin Metal</i>	29.2%	18.8%		20.1%	24.6%	
Total	25,747	19,710	-23.4%	73,069	91,001	24.5%
% Flow	76.8%	81.3%		82.1%	80.0%	
% Metal	23.2%	18.7%		17.9%	20.0%	

Annual Gross Profit moved up 24.5% from R\$73.1 million, in 2005, to R\$91.0 million. The Flow Segment's Gross Profit climbed 21.3% to R\$72.8 million, or 80% of the total, while the Metal Segment's moved up by 39.2% to R\$18.2 million, equivalent to 20% of the total.

Gross Profit came to R\$19.7 million in the 4Q06, 23.4% down on the R\$25.7 million recorded in the previous quarter. The Flow Segment's Gross Profit in the 4Q06 fell 19% to R\$16.0 million, accounting for 81.3% of the total, versus 76.8% in the 3Q06, while that of the Metal Segment dropped 38.1% to R\$3.7 million, representing 18.7% of the total, versus 23.2% in the 3Q06. The 19% decline in the Flow Segment was lower than the reduction in net revenues, while the Metal Segment slide was due to an inventory adjustment and reduced period activity.

EXPENSES

Expenses (in R\$ thousand)	3Q06	4Q06	Chg. %	2005	2006	Chg. %
Total Sales Expenses	5,826	5,761	-1.1%	19,087	23,008	20.5%
Total Administrative Expenses	2,556	3,069	20.1%	7,755	10,351	33.5%
Flow Segment	5,790	5,599	-3.3%	15,593	22,185	42.3%
Sales expenses - Flow	4,197	3,540	-15.7%	12,205	15,753	29.1%
Administrative expenses - Flow	1,593	2,059	29.3%	3,388	6,432	89.8%
Metal Segment	2,593	3,231	24.6%	11,249	11,174	-0.7%
Sales expenses - Metal	1,630	2,221	36.3%	6,882	7,255	5.4%
Administrative expenses - Metal	963	1,010	4.9%	4,367	3,919	-10.3%
Total Sales & Administrative	8,382	8,829	5.3%	26,841	33,358	24.3%
Management Salary	358	330	-7.8%	1,185	1,210	2.1%
Total Sales, Administrative & Management Salary	8,740	9,159	4.8%	28,026	34,568	23.3%
% Flow	69.1%	63.4%		58.1%	66.5%	
% Metal	30.9%	36.6%		41.9%	33.5%	
<i>Sales expenses /Net Revenues</i>	9.3%	10.7%		11.0%	10.3%	
<i>Administrative expenses /Net Revenues</i>	4.1%	5.7%		4.5%	4.6%	
<i>Management Salary/Net Revenues</i>	0.6%	0.6%		0.7%	0.5%	
<i>Expenses/Net Revenues Total</i>	13.9%	17.0%		16.2%	15.5%	
<i>Expenses/Net Revenues Flow</i>	13.6%	16.4%		14.4%	14.8%	
<i>Expenses/Net Revenues Metal</i>	12.7%	16.5%		17.3%	15.1%	



LUPATECH S.A.
TECNOLOGIA QUE FAZ SUA VIDA FICAR MELHOR.



Annual Selling, General and Administrative (SG&A) expenses and management fees moved up 23.3% from R\$28.0 million, in 2005, to R\$34.6 million.

Selling expenses totaled R\$23.0 million, 20.5% up on the R\$19.1 million reported in the previous year, fueled by higher period commissions (variable selling expenses) and the expenses incorporated into Lupatech's consolidated figures due to the acquisitions.

General and administrative expenses came to R\$10.4 million, 33.5% up on the R\$7.8 million recorded in 2005 as a result of the acquisitions made during the year.

Management fees moved up 2.1% over 2005.

SG&A expenses and management fees came to R\$9.1 million in the 4Q06, 4.8% more than the R\$8.7 million posted in the previous quarter.

The Flow Segment's fourth-quarter SG&A expenses totaled R\$5.6 million, down 3.3% on the R\$5.8 million reported in the 3Q06, while the Metal Segment figure moved up 24.6%, from R\$2.6 million in the 3Q06 to R\$3.2 million.

Management fees dropped by 7.8% quarter-over-quarter, from R\$0.4 million to R\$0.3 million.

DEPRECIATION AND AMORTIZATION

Depreciation & Amortization	3Q06	4Q06	Change %	2005	2006	Change %
Flow Segment	1,357	571	-57.9%	1,738	3,324	91.3%
Metal Segment	1,006	1,080	7.4%	4,596	3,921	-14.7%
Total	2,363	1,651	-30.1%	6,334	7,245	14.4%
% Flow	57.4%	34.6%		27.4%	45.9%	
% Metal	42.6%	65.4%		72.6%	54.1%	

Depreciation and Amortization (excluding goodwill from the acquisitions) came to R\$7.2 million in 2006, 14.4% more than the year before. The Flow Segment accounted for R\$3.3 million, up by 91.3%, and the Metal Segment for R\$3.9 million, down by 14.7%.

The increase in the Flow Segment was due to the incorporation of MIPEL during the period, which alone contributed close to R\$1.1 million, while MNA was responsible for around R\$0.4 million. The decrease in the Metal Segment was due to the reduction in the number of working shifts from 3 to 2, resulting in an adjustment to the depreciation rate.

Fourth-quarter depreciation stood at R\$1.7 million, versus R\$ 2.4 million in the previous quarter. The Flow Segment contributed R\$0.6 million, 58% down due to adjustments in MIPEL amounting to R\$0.7 million. The Metal Segment recorded R\$ 1.1 million, 7.4% up due to the organic growth of activities.



LUPATECH S.A.
TECNOLOGIA QUE FAZ SUA VIDA FICAR MELHOR.



EBITDA

EBITDA (in R\$ thousand)	3Q06	4Q06	Chg. %	2005	2006	Chg. %
Flow Segment	14,482	11,658	-19.5%	45,326	52,755	16.4%
EBITDA margin Flow Segment	34.1%	34.1%		41.9%	35.3%	
Metal Segment	3,969	1,680	-57.7%	6,015	10,463	73.9%
EBITDA margin Metal Segment	19.4%	8.6%		9.3%	14.1%	
Total	18,451	13,338	-27.7%	51,341	63,218	23.1%
EBITDA margin Total	29.3%	24.8%		29.6%	28.3%	
% Flow	78.5%	87.4%		88.3%	83.4%	
% Metal	21.5%	12.6%		11.7%	16.6%	

Annual EBITDA increased by 23.1% over the year before, reaching R\$63.2 million. This figure excludes non-recurring expenses from the public offerings (shares and debentures) and legal and auditing fees related to the acquisition of MIPEL, ITASA amounting to R\$11.6 million (these expenses are booked under other operating expenses).

The Flow Segment accounted for 83.4% of 2006 EBITDA and the Metal Segment for 16.6%. The total EBITDA margin stood at 28.3% of net revenues, versus 29.6% in 2005. The reduction was primarily due to the booking of figures from recently-acquired companies whose margins were lower than those reported in 2005.

Fourth-quarter EBITDA totaled R\$13.3 million, 27.7% down on the 3Q06. On a quarter-over-quarter basis, the EBITDA margin remained flat in the Flow Segment and fell from 19.4% to 8.6% in the Metal Segment. The decline in the Metal Segment was caused primarily by inventory adjustments and the lower dilution of fixed costs and expenses.

The 4Q06 was an atypical quarter, marked by a slowdown and the replanning of projects and activities related to our biggest customer, combined with organizational changes. These events slowed activity in the Flow Segment, which can be verified by the reduction in the ratio of sales to the oil and gas industry from 77%, in the 3Q06, to 61%.

We believe the investments not made in 2006 will be effected throughout 2007. The robust investment budget announced by the oil and gas sector through 2007, amounting to approximately R\$55 billion (63% higher than 2006) reinforces our view.

As a result of the slowdown, some of our units were working with higher idle capacity than other quarters, resulting in reduced dilution of fixed costs. As a consequence, profitability was substantially lower than in the first three quarters of 2006.

OTHER OPERATING REVENUES AND EXPENSES

Other Operational Revenues & Expenses (in R\$ thousand)	3Q06	4Q06	Chg. %	2005	2006
Other Operational Revenues	64	4	-93.8%	-	612
Other Operational Expenses	(2,108)	(2,360)	12.0%	(34)	(12,642)
Total	(2,044)	(2,356)	15.3%	(34)	(12,030)



LUPATECH S.A.
TECNOLOGIA QUE FAZ SUA VIDA FICAR MELHOR.



Other operating revenues and expenses moved up substantially between 2005 and 2006, being severely affected by the booking of expenses (fees and commissions) related to the public offers (shares and debentures) made by the Company during 2006 and consultancy services hired for the two acquisitions (MIPEL and ITASA), totaling R\$11.6 million in all.

Fourth-quarter expenses included R\$1.6 million related to the debenture issue, R\$0.2 million in residual expenses from the IPO, R\$0.4 million derived from the acquisitions in Argentina and R\$0.2 million in miscellaneous expenses.

EQUITY INCOME

Goodwill Amortization (in R\$ thousand)	3Q06	4Q06	Chg. %	2005	2006
Goodwill Amortization - Investments	(1,568)	(1,755)	11.9%	-	(3,523)
Total	(1,568)	(1,755)		-	(3,523)

In 2006, we undertook four acquisitions which generated goodwill. We are amortizing this amount in line with expected results. In the year as a whole, we amortized R\$3.5 million, R\$1.8 million of which in the fourth quarter.

FINANCIAL RESULTS

Financial Result (in R\$ thousand)	3Q06	4Q06	Chg. %	2005	2006	Chg. %
Financial Income	4,311	7,132	65.4%	4,303	15,732	265.6%
Financial Expenses	(2,243)	(9,957)	343.9%	(11,153)	(18,658)	67.3%
Total	2,068	(2,825)		(6,850)	(2,926)	-57.3%

Annual financial income came to R\$15.7 million, a 265.6% increase over the R\$4.3 million recorded in 2005, thanks to financial investments effected with the proceeds from the IPO and the debenture issue.

Financial expenses climbed by 67.3%, from R\$11.2 million in 2005 to R\$18.7 million, mainly due to accrued interest arising from the R\$227.0 million debenture issue. In addition, CPMF (financial transaction tax) on transactions involving the proceeds from the IPO, the debenture issue and period acquisitions accounted for approximately R\$2.0 million. There were also financial charges on a bridge loan taken out in the 2Q06 to finance the purchase of MIPEL, (paid off in the same quarter), plus financing lines for working capital and the acquisition of machinery and equipment.

In the 4Q06, financial income moved up 65.4% quarter-over-quarter to R\$7.1 million, thanks to the higher cash position fueled by debenture issue proceeds that were not invested in the company's operations or acquisitions. On the other hand, financial expenses jumped 343.9% over the 3Q06 to R\$9.9 million, due to the increase in total debt following the debenture issue.

The annual net financial result was an expense of R\$2.9 million, a 57.3% improvement over the R\$6.8 million expense recorded in 2005.



LUPATECH S.A.
TECNOLOGIA QUE FAZ SUA VIDA FICAR MELHOR.



OTHER NON-OPERATING REVENUES AND EXPENSES

Other Non-Operating Revenues & Expenses (in R\$ thousand)	3Q06	4Q06	Chg. %	2005	2006
Other Non-Operating Revenues	3,088	281	-90.9%	-	3,620
Other Non-Operating Expenses	(2,615)	(68)	-97.4%	(1,725)	(3,315)
Total	473	213	-55.0%	(1,725)	305

In 2006, Other Non-Operating Revenues came to R\$3.6 million while other non-operating expenses stood at R\$3.3 million, giving net revenues of R\$0.3 million.

The main Non-Operating Revenue and Expense refer to the non-recurring sale of fixed assets in the 3Q06.

INCOME BEFORE TAXES AND NET INCOME

Income (in R\$ thousand)	3Q06	4Q06	Chg. %	2005	2006	Chg. %
Earning Before Taxes and Profit-sharing	15,936	3,827	-76.0%	36,433	38,259	5.0%
Current Income Tax & Social Contribution	(4,310)	(1,061)	-75.4%	(2,914)	(13,269)	355.4%
Differed Income Tax & Social Contribution	(1,002)	533	-153.2%	188	2,575	1269.7%
Employees and Management Profit-sharing	(365)	(2,796)	666.0%	(2,874)	(3,762)	30.9%
Minority Interest				1,204		-100.0%
Net Income	10,259	503	-95.1%	32,037	23,803	-25.7%

Earnings Before Taxes and Profit Sharing totaled R\$38.3 million in 2006, 5.0% up on 2005, affected by several non-recurring expenses, such as the public offerings, fees related to the acquisitions, CPMF on transactions involving the funds raised and goodwill amortizations (the latter a recurring figure). These expenses came to around R\$17.0 million.

If we exclude non-recurring expenses, Earnings Before Taxes and Profit Sharing would come to R\$55.3 million, **growth of 52% over 2005**.

Current Income Tax and Social Contribution increased by 355.4% over 2005 primarily due to the compulsory change in the tax regime of our subsidiary MNA.

Deferred Income Tax and Social Contribution increased by 1269% over 2005, mainly due to the accounting procedures regarding inventory appreciation adopted by Valvulas Worcester Argentina and Esferomatic, which alone generated R\$2.1 million.

Employees' and Management Profit Sharing totaled R\$3.7 million, 30.9% up on 2005 and in line with the Company's growth. Around 600 employees benefited, equivalent to around 50% of the Company and its subsidiaries' total workforce.

In 2005 we booked R\$1.2 million as Minority Interest. In the same year we acquired the remaining shares of the companies that necessitated this procedure, so there was no need to book minority interest in 2006.

As a result of the booking of Non-Recurring Expenses and the increase in Income Tax and Social Contribution, annual net income fell 25.7% over 2005 to R\$23.8 million.



LUPATECH S.A.
TECNOLOGIA QUE FAZ SUA VIDA FICAR MELHOR.



If we exclude the above-mentioned non-recurring expenses (R\$17.0 million) and the impact of the change in MNA's tax system, annual adjusted net income would be close to R\$47.4 million, 48.1% up on 2005.

Fourth-quarter Income Before Taxes dropped 76.0% over the 3Q06, from R\$15.9 million to R\$3.8 million, impacted by the reduced operating result due to the slowdown in economic activity and the 4Q06 booking of expenses from the debenture issue.

Income and Social Contribution Taxes fell by 75.4% quarter-over-quarter, in line with income before taxes. We also generated tax credits in the 4Q06, leading to the booking of R\$0.5 million in revenues.

As a result of these factors, 4Q06 Net Income fell by 95.1% over the 3Q06 to R\$0.5 million.

DEBT

Debt (in R\$ million)	3Q06	4Q06	Chg. %
Short Term	14.4	10.4	-27.8%
Long Term	12.5	14.1	12.8%
Debentures	-	227.0	N/A
Total Debt	26.9	251.5	834.9%
Cash & Marketable Securities	92.6	204.3	120.6%
Net Cash Position	65.7	(47.2)	-171.9%

Short-term debt in the final quarter fell by 27.8% over the 3Q06 to R\$10.4 million, thanks to the amortization of the Company's financial debt. Long-term debt, excluding debentures, grew by 12.8% to R\$14.1 million as a result of loans to finance the purchase of fixed assets. Total debt dropped by 9%, or R\$2.4 million.

We issued R\$227 million in non-convertible debentures in the 4Q06.

Thanks to the proceeds from this issue, net of the investments in Argentina throughout the quarter, cash and cash equivalents moved up by R\$111.7 million, totaling R\$204.3 million at the end of the period.

INVESTMENTS

Investments (in R\$ million)	3Q06	4Q06	Chg. %
Investments	47.7	170.2	256.8
Fixed Assets	65.3	71.9	10.1
Differed	2.6	3.2	23.1
Total	115.6	245.3	112.2

Total investments moved up 112.2% over 2005, totaling R\$245.3 million at year-end.

Investments in Subsidiaries grew by R\$122.5 million due to the acquisition of the Argentine-based Valvulas Worcester and Esferomatic.

Net Fixed Assets increased by 10.1%, or R\$6.6 million, due to the acquisition of operating assets to be used mainly in the Flow Segment.

Deferred assets moved up 23.1% to R\$3.2 million. They refer mainly to the development of new products for the Company and its subsidiaries by the CPDL (Lupatech's Research and Development Center).



LUPATECH S.A.
TECNOLOGIA QUE FAZ SUA VIDA FICAR MELHOR.



Attachment I – Income Statement (R\$ '000)

LUPATECH S.A.

FINANCIAL STATEMENTS YEARS ENDED DECEMBER 31

(In thousand reais, except for net income per lot of one thousand shares, in reais)

	Consolidated	
	2006	2005
GROSS REVENUE FROM SALES AND SERVICES	256.343	203.837
TAX ON SALES AND GOODS RETURNED	(32.757)	(30.668)
NET REVENUE	223.586	173.169
COST OF GOODS SOLD AND SERVICES	(132.586)	(100.100)
GROSS PROFIT	91.000	73.069
OPERATING INCOME (EXPENSES)		
Sales expenses	(23.007)	(19.086)
General and administrative expenses	(10.017)	(7.756)
Management remuneration	(1.544)	(1.185)
Financial revenue	15.732	4.303
Financial expenses	(18.658)	(11.153)
Equity pick-up		
Goodwill amortization	(3.473)	
Other operating expenses	(12.080)	(34)
	(53.047)	(34.911)
OPERATIONAL RESULT	37.953	38.158
NON OPERATING REVENUE (EXPENSES), NET	305	(1.725)
INCOME BEFORE SOCIAL CONTRIBUTION, INCOME TAX AND BONUS GRANT	38.258	36.433
INCOME TAX AND SOCIAL CONTRIBUTION		
For the year	(13.269)	(2.914)
Deferred	2.575	188
EMPLOYEE AND MANAGER INTEREST	(3.762)	(2.874)
MINORITY INTEREST		1.204
Net INCOME FOR THE YEAR	23.802	32.037
NET INCOME PER LOT OF ONE THOUSAND SHARES IN THE CAPITAL	521,68	176,37



LUPATECH S.A.
TECNOLOGIA QUE FAZ SUA VIDA FICAR MELHOR.



Attachment II – Balance Sheet (R\$ million)

LUPATECH S.A.

BALANCE SHEET ON DECEMBER 31 (In thousand reais)

	Consolidated	
Assets	2006	2005
CURRENT		
Cash and cash equivalents	11.519	4.744
Marketable securities	192.747	25.900
Accounts receivable	61.944	33.362
Inventory	71.175	26.907
Dividends receivable		
Interest on own capital receivable		
Recoverable taxes	14.216	2.765
Deferred income and social contribution taxes	391	
Other accounts receivable	4.545	1.026
Expenses in the following year	172	202
NON CURRENT	356.709	94.906
LONG TERM RECEIVABLES		
Transactions with related parties		
Recoverable taxes	2.512	2.803
Deferred income and social contribution taxes	5.647	360
Other accounts receivable	1.099	95
	9.258	3.258
PERMANENT		
Investment in Subsidiaries	128.616	3.553
Other investments	183	144
Fixed assets - net	71.908	49.885
Deferred - net	3.221	1.550
	203.928	55.132
TOTAL ASSETS	569.895	153.296
LIABILITIES AND SHAREHOLDER'S EQUITY	2006	2005
CURRENT		
Suppliers	18.933	11.253
Loans and financings	10.366	23.488
Debentures	9.795	
Payroll	5.044	2.911
Taxes and social contribution	4.379	4.669
Dividends and interest on own capital payable	5.825	15.256
Advances from customers	677	3.025
Profit sharing	3.143	2.335
Transactions with Related parties		94
Accounts payable related to investment acquisition	3.702	2.501
Provision for income tax and social contribution	6.064	347
Deferred income and social contribution taxes	2.059	
Provision for unsecured liability of subsidiary		
Other accounts payable	3.123	1.599
	73.110	67.478
NON CURRENT		
LONG TERM LIABILITIES		
Loans and financings	14.125	14.892
Debentures	227.000	
Provision for contingencies	5.168	
Taxes and social contribution	800	937
Deferred income and social contribution taxes	126	197
Accounts payable related to investment acquisition	3.847	1.409
	251.066	17.435
MINORITY INTEREST		(94)
SHAREHOLDER'S EQUITY		
Capital stock	227.619	58.411
Capital to be paid		(2.425)
Revaluation reserve	402	623
Legal reserve	1.226	1.615
Profit reserve	16.472	10.253
Total shareholder's equity	245.719	68.477
TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDER'S EQUITY	569.895	153.296



LUPATECH S.A.
TECNOLOGIA QUE FAZ SUA VIDA FICAR MELHOR.



Attachment III – Cash Flow Statement (R\$ '000)

	2006	2005
Cash flow from operating activities		
Net income in the period	23,802	32,037
Adjustments to reconcile the income to cash equivalents from operating activities		
Depreciation and amortization	7,245	6,334
Goodwill amortization	3,473	
Cost of fixed assets written-off or disposed	3,193	1,868
Cost of fixed assets written-off or disposed		199
Capital losses in affiliates		1,149
Minority interest		-36
Interest on debentures appropriated and unpaid	9,795	
Variations in assets and liabilities		
Increase in accounts receivable	-15,765	-7,756
Increase in inventories	-8,838	-5,092
Increase in recoverable taxes	-13,358	-3,064
Increase in other assets	-2,985	-608
Decrease in suppliers	1,322	268
Increase (decrease) in taxes payable	-847	1,128
Increase (decrease) in other accounts payable	-2,003	14,582
Net cash equivalents generated by (invested in) operating activities	5,034	41,009
Cash flow from investment activities		
Purchase of fixed assets	-25,835	-20,289
Acquisition of investments	-164,437	-2,982
Utilization in deferred	-1,696	-1,316
Net cash equivalents used in operating activities	-191,968	-24,587
Cash flow from financing activities		
Capital payment	159,317	8,504
Payment of dividends	-12,256	-19,877
Loans/financings contracted	9,304	25,634
Payment of capital bonus to shareholders		-606
Issuance of debentures	227,000	
Payment of loans/financings	-26,755	-7,336
Interest paid on loans	3,197	-2,214
Granting of loans to Related Parties	-94	-13
Net cash equivalents generated by financing activities	356,713	4,092
Increase in cash equivalents	169,779	20,91
At the beginning of the period	30,644	9,931
Cash equivalents from subsidiaries acquired in the year	3,843	197
At the end of the period	204,266	30,644



LUPATECH S.A.
TECNOLOGIA QUE FAZ SUA VIDA FICAR MELHOR.



INVESTOR RELATIONS CONTACTS

Thiago Alonso de Oliveira

CFO & IRO

Telephones

São Paulo: + 55 (11) 2134-7000 or

Caxias do Sul: + 55 (54) 3227-7000

Bruno Fritsch

Supervisor

Telephone

São Paulo: + 55 (11) 2134-7000

About Lupatech

Lupatech S.A. possesses two business segments. The **Flow Segment** heads the national rankings in the production and sale of industrial valves, primarily for the oil and gas, chemical, petrochemical, pharmaceutical, pulp and paper and construction industries, under the MNA, Valmicro, Mipel, Esferomatic and ValBol brand names. The **Metal Segment** is among the international leaders in the development and production of parts, complex parts and sub-assemblies, mainly for the global auto industry. It employs the precision casting and steel injection processes, techniques that it pioneered in Latin America. It also produces high-corrosion-resistant cast-alloy housings for industrial valves and pumps, chiefly for applications in the oil and gas industry.

This release contains forward-looking statements subject to risks and uncertainties. Such forward-looking statements are based on the management's beliefs and assumptions and information currently available to the Company. Forward-looking statements include information on our intentions, beliefs or current expectations, as well as on those of the Company's Board of Directors and Officers. The reservations as to forward-looking statements and information also include information on possible or presumed operating results, as well as any statements preceded, followed or including words such as "believes", "may", "will", "expects", "intends", "plans", "estimates" or similar expressions. Forward-looking statements are not performance guarantees; they involve risks, uncertainties and assumptions because they refer to future events and, therefore, depend on circumstances which may or may not occur. Future results may differ materially from those expressed or suggested by forward-looking statements. Many of the factors which will determine these results and figures are beyond Lupatech's control or prediction capacity.