



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



Earnings Release 3T07

Receita Líquida Consolidada cresce 30% e EBITDA cresce 103% no Trimestre

Caxias do Sul, 14 de novembro de 2007 - A Lupatech S.A. (Bovespa: LUPA3) ("Lupatech" ou "Companhia"), líder no Mercosul na fabricação de Válvulas Industriais e fabricante de equipamentos para o setor de Petróleo e Gás e de conjuntos para a Cadeia Automotiva, anuncia o resultado do terceiro trimestre de 2007 (3T07). 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 segundo trimestre de 2007 (2T07).

TELECONFERÊNCIA

Português

Quarta-feira, 21 de Novembro de 2007

10:00 a.m. (Brasil)

07:00 a.m. (NY)

Telefone: (55 11) 2101-4848

Código: Lupatech

Replay: (55 11) 2101-4848

Inglês

Quarta-feira, 21 de Novembro de 2007

11:30 a.m. (Brasil)

08:30 a.m. (NY)

Telefone: +1 973 935-8893

Replay: +1 973 341-3080

Código: 9313701

CONTATO

Thiago Alonso de Oliveira
CFO & IRO

Cynthia Burin
Gerente de RI

Telefone
São Paulo: +55 (11) 2134-7000

E-mail:
ri@lupatech.com.br

DESTAQUES DO 3T07

- Carteira de pedidos do segmento de Óleo & Gás atingiu patamares recordes na Companhia.
- Conclusão das Aquisições e Integração à Lupatech da Gasoil Serviços Ltda e Kaestner & Salerno Comércio e Serviços Ltda.
- Anúncio da aquisição e investimento nas empresas Jefferson nos Estados Unidos, México, Brasil e Argentina (Jefferson Solenoidbras Ltda., Valjeff S.A. de C.V., Jefferson Solenoid Valves U.S.A., Inc. e Jefferson Sudamericana S.A.).



COMENTÁRIOS DA ADMINISTRAÇÃO

Consolidação de Dados Financeiros

A partir desse trimestre passam a fazer parte de nossas demonstrações financeiras os dados da Gasoil Serviços Ltda ("Gasoil"), Kaestner & Salermo Comércio e Serviços Ltda ("K&S") e de sua controlada Ocean Coating Revestimentos Ltda ("Ocean Coating"), que foram adquiridas em Julho de 2007.

CSL Off Shore – Por mais um trimestre não nos foi possível reconhecer receitas de vendas, custos de produção e despesas decorrentes da operação de venda de cabos de ancoragem pela CSL Off Shore. A CSL Off Shore tem um ciclo operacional longo que excede o período trimestral, e adicionalmente, os contratos atualmente em produção contém uma cláusula que, juridicamente, difere o reconhecimento da venda, resultando no fato de que as receitas somente são reconhecidas no momento da entrega dos cabos aos clientes.

A contratação da produção e venda dos cabos de ancoragem dá-se através de uma P.O. (Purchase Order ou Ordem de Compra), que define as características próprias de cada cabo a ser construído, únicos para cada plataforma. Em média uma P.O. requer a construção de 60 km de cabos.

Uma vez assinada a P.O., os clientes efetuam antecipações de recursos para a compra das matérias-primas e a produção tem início. De tempos em tempos, após verificação do andamento da produção, os clientes efetuam novas antecipações para que a produção continue até que seja concluída.

Uma vez concluída a produção, os cabos serão alvo de testes visando sua certificação. Após a certificação os cabos estarão prontos para serem retirados pelos clientes.

Em que pese o fato de os contratos diferirem o reconhecimento da receita para o momento da entrega dos cabos aos clientes, a Administração da Companhia entende que o reconhecimento das receitas, custos e despesas, deveria ser feito em bases trimestrais e de acordo com a execução das P.O.'s e não na entrega para o cliente, como rezam os contratos. Nossos argumentos principais são: **o histórico de qualidade** (dado o alto grau de qualidade e os diversos testes que são efetuados ao longo da construção dos cabos, não houve até hoje na história da CSL registros de rejeição dos cabos por falta de certificação), **as características próprias de cada um dos projetos** (a construção dos cabos só é iniciada após fase de definição técnica das características dos cabos, que só se prestam para a plataforma na qual serão usados e na profundidade definida em projeto), **as antecipações** (é nosso entendimento que as liberações continuadas de recursos para uma P.O. caracterizam um "aceite tácito" dos cabos já produzidos) e a existência de **cláusula de ressarcimento de custos** caso o cliente desista dos cabos.

Estamos trabalhando junto aos nossos auditores independentes, PriceWaterhouseCoopers, no sentido de buscar as alterações que nos permitam, a partir dos próximos trimestres, reconhecer as receitas, e consequentemente, custos, despesas e o resultado, de acordo com a execução dos contratos. Manteremos nossos acionistas e demais interessados devidamente informados do andamento desse assunto.

A carteira de P.O.'s contratadas e em fase de produção pela CSL Off Shore está demonstrada no quadro abaixo:



País	Projeto	Cliente Intermediário	Cliente final	Valor do Projeto (R\$)
Mônaco	Frade	Single Buoy Mooring	Chevron	4.782.800
Mônaco	BC-10 II	Single Buoy Mooring	Shell	8.522.080
Brasil	P-51	Petrobras	Petrobras	24.699.658
EUA	MV-18 OIL	Sofec Floating Systems	Petrobras	16.272.307
Cingapura	Cidade São Mateus	ProSafe Prod. Services Pte	Petrobras	8.315.340
TOTAL				62.592.184

Aquisições

Em Julho concluímos a transação envolvendo os negócios Gasoil e K&S (juntamente com a Ocean Coating), que marcou nossa entrada no setor de serviços para o segmento de Óleo & Gás, a qual vem ampliar nossa presença neste segmento.

A Gasoil, fundada em 1999, está localizada no principal pólo produtor de Petróleo e Gás do Brasil, atua na fabricação e manutenção de equipamentos (carretéis pneumáticos para manuseio de umbilicais, cestas, skids), na Inspeção e Usinagem de Roscas API e PREMIUM, na Fabricação, Inspeção e Manutenção de Ferramentas e Acessórios de Colunas de Perfuração, Completação e Produção, na Inspeção, Manutenção e Operação de Sistemas de Completação (Riser Dual Bore & Drill Pipe Riser), na Inspeção, Manutenção e Operação de Sistemas de Produção e Revestimento, na Inspeção e Manutenção de Risers de Perfuração e Drill Strings e projetos, construção e montagem de estações de compressão de gás natural.

A K&S é empresa especializada em Tubular Services, cujos principais serviços são a usinagem, manutenção e inspeção de tubos e revestimento de tubulações (Tube Coating), mediante aplicação de materiais anti-corrosão nos tubos e equipamentos para petróleo e gás. A K&S está localizada em Macaé, Estado do Rio de Janeiro, centro das atividades de produção de petróleo no Brasil e foi fundada em 2004. Juntamente com a Ocean Coating, localizada em Tatuí, Estado de São Paulo, conta com 50 colaboradores que, junto com os atuais gestores, permaneceram integralmente ligados às atividades após essa aquisição.

Enquanto fechávamos as transações da Gasoil e K&S (que trouxe junto consigo a Ocean Coating), iniciávamos as negociações visando as aquisições das empresas do grupo Jefferson nos Estados Unidos, México, Brasil e Argentina (Jefferson Solenoid Valves U.S.A., Inc., Valjeff S.A. de C.V., Jefferson Solenoidbras Ltda. e Jefferson Sudamericana S.A – respectivamente). Essa transação já foi aprovada pelo Conselho de Administração da Companhia e será objeto de Assembléia Geral Extraordinária que será realizada em 19 de novembro de 2007.

A Jefferson é uma das poucas empresas no mundo que produz válvulas solenóides e será consolidada a partir do 4T07 no segmento de Flow. Esta aquisição tem amplas possibilidades de gerar grandes sinergias operacionais e mercadológicas com as demais empresas de válvulas da Companhia, estendendo a presença da Lupatech no mercado de válvulas na América Latina.

Com as aquisições recém concluídas, e com as diversas outras realizadas ao longo do último ano, estamos seguindo com nossa estratégia de ampliar nossa presença no setor de Petróleo e Gás na América Latina e consolidando nossos mercados de modo a posicionar a Companhia como importante *player* global de fornecedores de equipamentos industriais de alta *performance*, principalmente para o setor de petróleo e gás.

Recursos da emissão de Bônus Perpétuos

Concluímos em 10 de Julho de 2007 a captação de US\$ 200 milhões em Bônus Perpétuos através de nossa controlada Lupatech Finance Limited. A oferta foi realizada no exterior e contou com rating de duas das principais agências do mundo: a Standard & Poor's (BB-) e a Moody's (Ba3). Os Bônus Perpétuos oferecem remuneração anual de 9,875% e são garantidos pela Lupatech S.A. e nossas principais controladas brasileiras e argentinas. Os recursos



captados serão a principal fonte para a continuidade de nossa estratégia de crescimento baseado em aquisições.

A Administração entende que os Bônus Perpétuos, além de fonte estável de financiamento para a Companhia, nos ajudam a reduzir o custo de capital médio ponderado, permitindo um melhor retorno para nossos acionistas.

Cenário Mercadológico no 3T07

A partir desse trimestre adotamos uma nova estrutura de apresentação do desempenho da Companhia e passamos a dividir nossos negócios em 3 segmentos: **Óleo & Gás** (contempla a MNA, Esferomatic, CSL Off Shore, Petroíma, Gasoil e K&S), **Flow** (Valmicro, Válvulas Worchester de Argentina, Mipel, Mipel Sul e Carbonox) e **Metal** (Microinox, Stellingject e Itasa).

Essa nova segmentação visa aumentar o grau de visibilidade dos negócios da Companhia por mercado de atuação; atende a solicitações recebidas de nossos acionistas, dos analistas, e reflete nossa constante busca pela transparência na apresentação de nosso desempenho.

Segmento Óleo & Gás:

O segmento de Óleo & Gás é o de maior contribuição para o grupo e o de maior potencial de crescimento para os próximos anos. O alto nível de investimentos no setor de petróleo e gás no mundo para os próximos anos, principalmente em exploração de petróleo e gás em águas profundas, nos oferece grande visibilidade de crescimento para esse segmento.

O 3T07 marcou a retomada do ritmo dos negócios para a Companhia depois do 1S07 ser marcado por quedas decorrentes do adiamento de ordens de compra no setor no Brasil. De forma realista, estamos otimistas com relação aos trimestres pela frente, pois nossa carteira de pedidos assim sinaliza.

Na MNA, o crescimento de receitas no 3T07 foi de 51%, de 85% na Petroíma e 15% na Esferomatic. Durante o 3T07 a carteira de pedidos deste segmento no Brasil atingiu R\$250 milhões, nível recorde para o grupo.

Segmento Flow:

O Segmento Flow passa a ser composto pelas empresas fabricantes de válvulas para diversos usos industriais, exceto aqueles dedicados ao setor de petróleo e gás. Esse é o segmento em que estamos ampliando a gama de tipos de válvulas ofertadas ao mercado e também nossa presença geográfica na América Latina.

No Segmento Flow, os negócios continuam apresentando evolução, com crescimento das vendas na Mipel de 4% e na Mipel Sul de 6%. Durante o 3T07 concluímos a transferência da Valmicro para modernas e eficientes instalações em Veranópolis (RS), junto à unidade de microfusão da Carbonox. Esse processo gerou desabastecimentos pontuais que representaram queda nas vendas neste trimestre de 13%. Nossa equipe está trabalhando no sentido de reduzir os atrasos gerados com esse processo bem como nos ajustes necessários para que essa unidade retome seus excelentes níveis de produção. Outra exceção à evolução do Segmento Flow é a Válvulas Worchester de Argentina, que teve queda de 7% em suas vendas, decorrentes principalmente da valorização da moeda brasileira frente à moeda argentina.

Na Argentina as perspectivas são de crescimento de vendas associadas a obras nas unidades recompressoras de gás, que deverão impactar positivamente os resultados nos próximos trimestres, e também futura consolidação das vendas da Jefferson. Conforme mencionado no



trimestre anterior, fornecimento de energia elétrica na Argentina não é um problema para a Lupatech já que nossas controladas possuem gerador próprio.

Segmento Metal:

O Segmento Metal tem forte ligação com o fornecimento de peças para a cadeia automotiva. Nesse segmento estamos concluindo investimentos que permitirão à companhia oferecer produtos de maior valor agregado aos nossos clientes.

No Segmento Metal, o 3T07 foi marcado pelo forte crescimento das receitas da Steelinject (32%) e Microinox (6%), decorrente do aumento do fornecimento para a cadeia automotiva e de reajustes de preços que visam recompor as margens devido ao aumento nos preços de commodities metálicas. Já a Itasa enfrentou queda de 8% em suas vendas, decorrentes da produção nesse 3T07 de corpos de válvulas e de bombas com ligas metálicas de menor valor agregado, assim como pela valorização da moeda brasileira frente à moeda argentina.

Perspectivas

As oportunidades de mercado em todos os segmentos que atuamos continuam presentes, principalmente no Segmento de Óleo & Gás. Acreditamos que estas oportunidades continuarão a marcar nossos próximos exercícios.

Como forma de manter a Companhia no “estado da arte”, estamos investindo na capacitação dos profissionais e em máquinas e equipamentos de última geração. Nesse sentido, a valorização do Real no mercado internacional nos beneficia na compra de equipamentos que nos ajudarão a aumentar a produtividade da Companhia. Entendemos que, fruto dessas ações, estaremos melhores preparados para as oportunidades mercadológicas que serão geradas no futuro próximo.

Considerações finais

Nossos Auditores Independentes, PricewaterhouseCoopers Auditores Independentes, que revisam nossas demonstrações financeiras desde 2004, prestaram serviços somente de auditoria externa à Lupatech S.A.

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

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

Caxias do Sul, 14 de Novembro de 2007.

A Administração



COMENTÁRIO DA ADMINISTRAÇÃO AO DESEMPENHO CONSOLIDADO

RECEITA LÍQUIDA

Receita Líquida (em R\$ Mil)	2T07	3T07	Var. %
Segmento Óleo & Gás	14.790	35.671	141,2%
Segmento Óleo & Gás Mercado Interno	13.821	32.191	132,9%
Segmento Óleo & Gás Mercado Externo	969	3.480	259,1%
Segmento Flow	31.017	29.335	-5,4%
Segmento Flow Mercado Interno	28.179	27.000	-4,2%
Segmento Flow Mercado Externo	2.838	2.335	-17,7%
Segmento Metal	21.667	22.878	5,6%
Segmento Metal Mercado Interno	13.547	16.123	19,0%
Segmento Metal Mercado Externo	8.120	6.755	-16,8%
Total	67.474	87.884	30,2%
% Óleo & Gás	21,9%	40,6%	
% Óleo & Gás Mercado Interno	93,4%	90,2%	
% Óleo & Gás Mercado Externo	6,6%	9,8%	
% Flow	46,0%	33,4%	
% Flow Mercado Interno	90,9%	92,0%	
% Flow Mercado Externo	9,1%	8,0%	
% Metal	32,1%	26,0%	
% Metal Mercado Interno	62,5%	70,5%	
% Metal Mercado Externo	37,5%	29,5%	

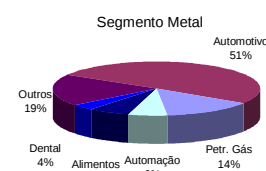
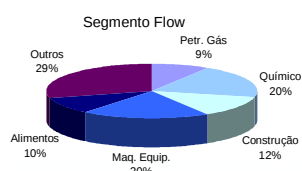
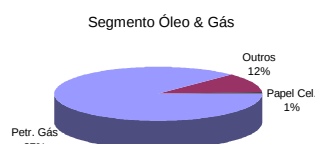
A Receita Líquida Consolidada da Companhia no 3T07 cresceu 30,2% e foi de R\$87,9 milhões contra R\$67,5 milhões no 2T07.

O Segmento Óleo & Gás cresceu sua Receita Líquida em 141,2% atingindo R\$35,7 milhões e contribuindo com 40,6% da Receita Líquida Consolidada, versus 21,9% no 2T07. O crescimento do Segmento Óleo & Gás decorre principalmente do crescimento de vendas da MNA, que marca a retomada de níveis de atividade mais compatíveis com suas capacidades industriais e mercadológicas, associado ao crescimento da Petroíma e da Esferomatic. Além disso, passamos a consolidar os dados da Gasoil e da K&S. Reafirmamos que nesse 3T07 não foram reconhecidas receitas para a CSL Off Shore, embora seus dados financeiros façam parte dos Consolidados da Companhia desde o 2T07.

O Segmento Flow diminuiu sua Receita Líquida em 5,4%, atingindo R\$29,3 milhões contra R\$31,0 milhões no 2T07 e contribuindo com 33,4% da Receita Líquida Consolidada, versus 46,0% no 2T07. A queda da Receita Líquida no Segmento Flow é decorrente da mudança da Valmicro para nova unidade fabril (a mais moderna em operação em nossa região de atuação) e da apreciação do Real frente ao Peso argentino, que impactou as receitas da Válvulas Worcester de Argentina (em Pesos) quando consolidadas em Reais.

O Segmento Metal cresceu sua Receita Líquida em 5,6% atingindo R\$22,9 milhões contra R\$21,7 no 2T07 e contribuiu com 26,0% da Receita Líquida Consolidada versus 32,1% no 2T07. O crescimento da Receita Líquida no Segmento Metal decorre de maior atividade de nossas empresas para atender aos clientes da cadeia automotiva.

Segmentação da Receita – 3T07





CUSTO DOS PRODUTOS VENDIDOS

CPV (em R\$ Mil)	2T07	3T07	Var. %
Segmento Óleo & Gás	10.570	20.287	91,9%
Segmento Flow	19.457	16.412	-15,6%
Segmento Metal	18.095	18.262	0,9%
Total	48.122	54.961	14,2%
% Óleo & Gás	22,0%	36,9%	
% Flow	40,4%	29,9%	
% Metal	37,6%	33,2%	
CPV/Receita Líquida Total	71,3%	62,5%	
CPV/Receita Líquida Óleo & Gás	71,5%	56,9%	
CPV/Receita Líquida Flow	62,7%	55,9%	
CPV/Receita Líquida Metal	83,5%	79,8%	

O Custo dos Produtos Vendidos no 3T07 cresceu 14,2% atingindo R\$55,0 milhões contra R\$48,1 milhões no 2T07. Em todos os nossos segmentos de atuação houve redução do indicador CPV/Receita Líquida, o que indica ganhos para a Companhia da ordem de R\$8,0 milhões.

O CPV do Segmento Óleo & Gás cresceu 91,9% e contribuiu com 36,9% do CPV total verificado no 3T07 contra 22,0% no 2T07. O crescimento do CPV decorre da maior atividade produtiva verificada nesse segmento durante o 3T07 (que representou 26 dos 91,9 pontos percentuais de crescimento do CPV) e da consolidação da Gasoil e da K&S (que representou 66 dos 91,9 pontos percentuais de crescimento do CPV). O indicador CPV/Receita Líquida para o Segmento Óleo & Gás caiu de 71,5% no 2T07 para 56,9% no 3T07, indicando ganho de Margem Bruta para esse segmento de R\$5,1 milhões no 3T07.

No Segmento Flow, o CPV decresceu 15,6% e contribuiu com 29,9% do CPV verificado no 3T07 contra 40,4% no 2T07. A queda verificada decorre principalmente da Válvulas Worchester de Argentina e da Valmicro. O indicador CPV/Receita Líquida do Segmento Flow caiu de 62,7% no 2T07 para 55,9% no 3T07, o que gerou um ganho de Margem Bruta de R\$2,0 milhões.

O CPV do Segmento Metal aumentou 0,9% no 3T07 e representou 33,2% do CPV total no 3T07 contra 37,6% no 2T07. A Steelinject foi quem mais contribuiu para esse pequeno aumento. O indicador CPV/Receita Líquida do Segmento Metal caiu de 83,5% no 2T07 para 79,8% no 3T07, o que representa ganho de R\$0,9 milhão.

ESTRUTURA DE CUSTOS

Estrutura de Custos (em %)	1T07	2T07	3T07
Segmento Óleo e Gás:			
Matéria Prima	61,8	59,9	53,3
Mão de Obra	24,3	23,8	25,9
GGF	9,5	11,3	17,0
Depreciações	4,4	5,1	3,8



Segmento Flow:

<i>Matéria Prima</i>	70,1	75,7	69,7
<i>Mão de Obra</i>	15,4	15,0	17,1
<i>GGF</i>	8,0	5,8	9,4
<i>Depreciações</i>	6,4	3,4	3,7

Segmento Metal:

<i>Matéria Prima</i>	50,8	49,7	51,3
<i>Mão de Obra</i>	28,9	26,3	27,5
<i>GGF</i>	8,5	13,6	13,3
<i>Energia Elétrica</i>	6,0	4,6	3,8
<i>Depreciações</i>	5,9	5,8	4,2

LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA

Lucro Bruto (em R\$ Mil)	2T07	3T07	Var. %
Segmento Óleo & Gás	4.220	15.384	264,5%
<i>Margem Bruta Óleo & Gás</i>	28,5%	43,1%	
Segmento Flow	11.560	12.923	11,8%
<i>Margem Bruta Flow</i>	37,3%	44,1%	
Segmento Metal	3.572	4.616	29,2%
<i>Margem Bruta Metal</i>	16,5%	20,2%	
Total	19.352	32.923	70,1%
<i>Margem Bruta Total</i>	28,7%	37,5%	
<i>% Óleo & Gás</i>	21,8%	46,7%	
<i>% Flow</i>	59,7%	39,3%	
<i>% Metal</i>	18,5%	14,0%	

O Lucro Bruto no 3T07 cresceu 70,1% quando comparado ao 2T07, atingindo R\$33,0 milhões contra R\$19,4 milhões. A Margem Bruta subiu de 28,7% para 37,5% e reflete ganhos de escala, de eficiência operacional, bem como a consolidação da Gasoil e da K&S.

O Lucro Bruto do Segmento Óleo & Gás cresceu 264,5%, atingindo R\$15,4 milhões contra R\$4,2 milhões no 2T07, e contribuiu no 3T07 com 46,7% do Lucro Bruto Consolidado contra 21,8% no 2T07. A Margem Bruta (calculada sobre a Receita Líquida) alcançou 43,1% nesse 3T07 contra 28,5% no 2T07. O crescimento do Lucro Bruto do Segmento Óleo & Gás reflete a recuperação da atividade desse segmento no 3T07, assim como ganho de alavancagem operacional nas unidades deste segmento e da consolidação da Gasoil e da K&S.

O Lucro Bruto do Segmento Flow cresceu 11,8% atingindo R\$12,9 milhões contra R\$11,6 milhões no 2T07, e contribuiu no 3T07 com 39,3% do Lucro Bruto Consolidado contra 59,7% no 2T07. A Margem Bruta alcançou 44,1% nesse 3T07 contra 37,3% no 2T07. O crescimento do Lucro Bruto do Segmento Flow é decorrente do ganho de alavancagem operacional nas unidades deste segmento, em que pese a redução verificada nas vendas.

O Lucro Bruto do Segmento Metal cresceu 29,2% atingindo R\$4,6 milhões contra R\$3,6 milhões no 2T07, e contribuiu no 3T07 com 14,0% do Lucro Bruto Consolidado contra 18,5% no 2T07. A Margem Bruta alcançou 20,2% nesse 3T07 contra 16,5% no 2T07. O crescimento do Lucro Bruto do Segmento Metal decorre da melhoria de eficiência de custos, da maior alavancagem operacional e de reajustes de preços decorrentes do repasse de custos de matéria-prima (commodities metálicas).



DESPESAS

Despesas (em R\$ Mil)	2T07	3T07	Var. %
Total de Despesas com vendas	6.821	7.393	8,4%
Total de Despesas administrativas	3.636	7.521	106,8%
Segmento Óleo & Gás	3.151	7.006	122,3%
Despesas com vendas Óleo & Gás	1.666	2.509	50,6%
Despesas administrativas Óleo & Gás	1.485	4.497	202,7%
Segmento Flow	4.079	4.556	11,7%
Despesas com vendas Flow	2.930	2.924	-0,2%
Despesas administrativas Flow	1.149	1.632	42,0%
Segmento Metal	3.226	3.351	3,9%
Despesas com vendas Metal	2.225	1.959	-12,0%
Despesas administrativas Metal	1.001	1.392	39,0%
Total de vendas e administrativas	10.457	14.914	42,6%
Honorários dos Administradores	930	873	-6,1%
Total de Desp. Vendas, Administrativas e Honorários	11.387	15.787	38,6%
% Óleo & Gás	30,1%	47,0%	
% Flow	39,0%	30,5%	
% Metal	30,9%	22,5%	
Despesas com vendas/Total da Rec. Líquida	10,1%	8,4%	
Despesas administrativas/Total da Rec. Líquida	5,4%	8,6%	
Despesas com honorários/Total da Rec. Líquida	1,4%	1,0%	
Despesas/Receita Líquida Total	16,9%	18,0%	
Despesas/Receita Líquida Óleo & Gás	21,3%	19,6%	
Despesas/Receita Líquida Flow	13,2%	15,5%	
Despesas/Receita Líquida Metal	14,9%	14,6%	

As Despesas com Vendas, Administrativas e Honorários verificadas no 3T07 cresceram 38,6% e atingiram R\$15,8 milhões contra R\$11,4 milhões verificados no 2T07 e representaram 18,0% da Receita Líquida do 3T07 contra 16,9% da Receita Líquida do 2T07.

O crescimento das despesas com vendas foi de 8,4% no 3T07, alcançando R\$7,4 milhões contra R\$6,8 milhões no 2T07. Esse crescimento é decorrente principalmente do segmento de Óleo & Gás, tanto na consolidação de aquisições como também do incremento de receita de vendas no 3T07.

As despesas administrativas atingiram o total de R\$7,5 milhões no 3T07 contra R\$3,6 milhões no 2T07, o que indica crescimento de 106,8% no período. Esse crescimento é decorrente da consolidação das despesas das aquisições concluídas no trimestre e, marginalmente, do aumento anual de salários resultantes de R\$0,2 milhão.

Os Honorários com Administradores se mantiveram praticamente estáveis, com queda de 6,1% no 3T07 quando comparados com o 2T07.

As Despesas com Vendas do Segmento Óleo & Gás cresceram 50,6% no 3T07 e atingiram R\$2,5 milhões contra R\$1,7 milhão no 2T07. Essa variação decorre de maiores esforços de vendas para incremento de receita e resultaram em carteira (backlog) recorde para a Companhia.

As Despesas Administrativas do Segmento Óleo & Gás cresceram 202,7% no 3T07 e atingiram R\$4,5 milhões contra R\$1,5 milhão no 2T07. Essa variação decorre principalmente da consolidação das aquisições da Gasoil e K&S e parte da Petroíma e CSL Off Shore.



As Despesas com Vendas do Segmento Flow se mantiveram estáveis no 3T07 em comparação com o 2T07, com um valor de R\$2,9 milhões.

As Despesas Administrativas do Segmento Flow cresceram 42,0% no 3T07 e atingiram R\$1,6 milhão contra R\$1,1 milhão no 2T07. Essa variação é, em parte, resultante de base de comparação (2T07) menor que a efetiva, decorrente do ajuste contábil realizado no trimestre anterior de reclassificação contábil de Despesas Administrativas para CPV.

As Despesas com Vendas do Segmento Metal caíram 12,0% no 3T07 para R\$2,0 milhões contra R\$2,2 milhões no 2T07. Essa variação decorre de menor custo de fretes e nas comissões sobre vendas.

As Despesas Administrativas do Segmento Metal cresceram 39,0% no 3T07 e atingiram R\$1,4 milhão contra R\$1,0 milhão no 2T07. Essa variação decorre de aumentos salariais e também devido à saída da Valmicro do site de Caxias do Sul, o que aumentou o rateio das despesas da Microinox e Steelinject.

DEPRECIAÇÃO E AMORTIZAÇÃO

Depreciação e amortização	2T07	3T07	Var. %
Segmento Óleo & Gás	1.280	1.869	46,0%
Segmento Flow	730	817	11,9%
Segmento Metal	1.103	1.208	9,5%
Total	3.113	3.894	25,1%
% Óleo & Gás	41,1%	48,0%	
% Flow	23,5%	21,0%	
% Metal	35,4%	31,0%	

A Depreciação e Amortização (exceto de ágio em aquisição de sociedades) contabilizada no 3T07 foi de R\$3,9 milhões, ou 25,1% superior ao verificado no 2T07, quando representou R\$3,1 milhões.

A Despesa de Depreciação do Segmento Óleo & Gás representou R\$1,9 milhão e aumentou 46,0% comparada com o 2T07, quando representou R\$1,3 milhão. O aumento verificado é decorrente (i) da consolidação da Gasoil e K&S (R\$0,4 milhão) e (ii) do aumento de ativos fixos sendo depreciados em sociedades controladas, destacadamente Petroíma.

A Despesa de Depreciação do Segmento Flow representou R\$0,8 milhão, e aumentou 11,9% comparada com o 2T07, quando representou R\$0,7 milhão. A variação decorre principalmente do aumento de ativos fixos na Valmicro (nova unidade industrial).

A Despesa de Depreciação do Segmento Metal representou R\$1,2 milhão e aumentou 9,5% comparada com o 2T07 quando representou R\$1,1 milhão. O aumento verificado é decorrente, principalmente, do aumento de ativos fixos sendo depreciados em sociedades controladas, destacadamente da Microinox e Itasa, que foram necessários para aumento da capacidade de produção na Itasa e de equipamentos que geram maior produtividade na Microinox.



EBITDA

EBITDA (em R\$ Mil)	2T07	3T07	Var. %
Segmento Óleo & Gás	2.042	10.149	397,0%
<i>Margem EBITDA Segmento Óleo & Gás</i>	13,8%	28,5%	
Segmento Flow	7.636	9.240	21,0%
<i>Margem EBITDA Segmento Flow</i>	24,6%	31,5%	
Segmento Metal	1.070	2.476	131,4%
<i>Margem EBITDA Segmento Metal</i>	4,9%	10,8%	
Total	10.748	21.865	103,4%
<i>Margem EBITDA Total</i>	15,9%	24,9%	
<i>% Óleo & Gás</i>	19,0%	46,4%	
<i>% Flow</i>	71,0%	42,3%	
<i>% Metal</i>	10,0%	11,3%	

O EBITDA Consolidado da Companhia no 3T07 atingiu R\$21,9 milhões e cresceu 103,4% quando comparado ao 2T07, quando somou R\$10,7 milhões. A Margem EBITDA Consolidada atingiu 24,9% no 3T07 contra 15,9% no 2T07.

O Segmento Óleo & Gas contribuiu com 46,4% do EBITDA Consolidado do 3T07, contra 19,0% no 2T07. O Segmento Flow contribuiu com 42,3% do EBITDA Consolidado do 3T07 contra 71,0% no 2T07. O Segmento Metal representou 11,3% do EBITDA Consolidado do 3T07 contra 10,0% no 2T07.

O EBITDA do Segmento Óleo & Gás cresceu 397,0% no 3T07 quando comparado ao 2T07 e atingiu R\$10,1 milhões no 3T07 versus R\$2,0 milhões no 2T07. A Margem EBITDA alcançou 28,5% no 3T07 versus 13,8% no 2T07. O crescimento do EBITDA é decorrente da recuperação dos negócios nesse segmento associado à consolidação da Gasoil e K&S.

O EBITDA do Segmento Flow cresceu 21,0% no 3T07 quando comparado ao 2T07 e atingiu R\$9,2 milhões no 3T07 versus R\$7,6 milhões no 2T07. A Margem EBITDA alcançou 31,5% no 3T07 versus 24,6% no 2T07. O crescimento do EBITDA, ainda que esse segmento tenha apresentado queda na Receita Líquida, reflete as medidas que estão sendo tomadas na busca de melhor eficiência operacional para a Companhia.

O EBITDA do Segmento Metal também observou um grande crescimento de 131,4% no 3T07 quando comparado ao 2T07 e atingiu R\$2,5 milhões contra R\$1,1 milhão no 2T07. A Margem EBITDA alcançou 10,8% no 3T07 versus 4,9% no 2T07. O crescimento do EBITDA e a melhoria da margem são decorrentes do (i) aumento da receita das empresas deste segmento, principalmente a Steelinject e (ii) da alavancagem operacional desse segmento.

OUTRAS RECEITAS E DESPESAS OPERACIONAIS

Outras Receitas e Despesas Operacionais (em R\$ Mil)	2T07	3T07	Var. %
Outras Receitas Operacionais	(345)	633	n.a.
Outras Despesas Operacionais	(1.219)	(6.654)	445,9%
Total	(1.564)	(6.021)	285,0%



Earnings Release 3T07

As Outras Receitas e Despesas Operacionais verificadas no 3T07 apresentaram aumento de 285,0% quando comparadas ao 2T07 em decorrência, principalmente, do pagamento de despesas não recorrentes associadas ao processo de emissão dos Bônus Perpétuos.

AMORTIZAÇÃO DE ÁGIO

Amortização de Ágio (em R\$ Mil)	2T07	3T07	Var. %
Amortização de Ágio em Investimentos	(7.141)	(8.938)	25,2%
Total	(7.141)	(8.938)	25,2%

Durante o 3T07 a Amortização de Ágio apresentou crescimento de 25,2% quando comparada com o 2T07 atingindo R\$8,9 milhões contra R\$7,1 milhões em decorrência da amortização de investimentos na Argentina e da Gasoil e K&S.

RESULTADO FINANCEIRO

Resultado Financeiro (em R\$ Mil)	2T07	3T07	Var. %
Receitas Financeiras	3.712	11.155	200,5%
Despesas Financeiras	(13.753)	(24.569)	78,6%
Total	(10.041)	(13.414)	33,6%

As Receitas Financeiras no 3T07 totalizaram R\$11,1 milhões, um crescimento de 200,5% em relação ao 2T07 onde foi de R\$3,7 milhões. Esta receita é decorrente de aplicações de caixa da Companhia, provenientes principalmente dos recursos captados através da Emissão de Bônus Perpétuos em Julho de 2007.

As Despesas Financeiras no 3T07 totalizaram R\$24,6 milhões, um crescimento de 78,6% em relação ao 2T07, quando representou R\$13,8 milhões. Este aumento nas Despesas Financeiras reflete o custo financeiro sobre o endividamento da empresa no 3T07, principalmente pela captação de Bônus Perpétuo em Julho de 2007, e variação cambial. Despesas com hedge cambial de parte da Dívida Consolidada em moeda estrangeira também contribuíram para aumento das Despesas Financeiras em R\$1,0 milhão.

Do total de Despesas Financeiras, incluem-se no 3T07 a despesa de Variação Cambial que foi de R\$3,0 milhões e despesas de CPMF no valor de R\$0,7 milhão.

O Resultado Financeiro Líquido do 3T07 foi uma despesa de R\$13,4 milhões ante R\$10,0 milhões no 2T07, representando um crescimento de 33,6% neste trimestre.

OUTRAS RECEITAS E DESPESAS NÃO OPERACIONAIS

Outras Receitas e Despesas Não Operacionais (em R\$ Mil)	2T07	3T07	Var. %
Outras Receitas Não Operacionais	403	203	-49,6%
Outras Despesas Não Operacionais	(42)	(43)	2,4%
Total	361	160	-55,7%

No 3T07 obtivemos Outras Receitas Não Operacionais no montante de R\$0,2 milhão e Outras Despesas Não Operacionais no montante de R\$0,04 milhão. O resultado foi uma Receita Não Operacional de R\$0,2 milhão ou 55,7% inferior ao 2T07, onde a Receita Não Operacional atingiu R\$0,4 milhão.



RESULTADO ANTES DOS IMPOSTOS E LUCRO LÍQUIDO

Resultado Líquido (em R\$ Mil)	2T07	3T07	Var. %
Resultado Antes dos Impostos e Participações	(10.420)	(11.077)	6,3%
Impostos Sobre o Lucro (CSL e IR)	(1.452)	(5.633)	287,9%
Impostos Sobre o Lucro (CSL e IR) - Diferido	3.003	(13)	-100,4%
Participação dos Empregados e Administradores	(98)	(149)	52,0%
Participação Minoritária no Resultado	278	863	210,4%
Resultado Líquido do Período	(8.689)	(16.009)	84,2%

Em que pese o crescimento do resultado operacional da companhia, medido pelo EBITDA, nosso Resultado Antes dos Impostos e Participações sofreu uma variação de 6,3% comparado ao trimestre anterior. Se ajustarmos esse valor excluindo gastos não-recorrentes como o custo de estruturação da captação do Bônus Perpétuo em Julho de 2007, de aproximadamente R\$4,9 milhões, o aumento na amortização de ágio em R\$2,4 milhões, e a variação cambial de R\$3,0 milhões, apresentaríamos um Resultado Antes de Impostos e Participações (ajustado) indicando uma melhoria significativa com relação ao trimestre anterior, no valor negativo de R\$0,7 milhão.

O Imposto de Renda e a Contribuição Social Sobre o Lucro (correntes) apurados no 3T07 cresceram 287,9% quando comparado com o 2T07 atingindo R\$5,6 milhões. Este aumento é decorrente do crescimento do Lucro principalmente do segmento de Óleo & Gás.

O Imposto de Renda e a Contribuição Social Sobre o Lucro (diferidos) apurados no 3T07 foram menores em 100,4% quando comparados com o 2T07. Este fato decorre de melhores resultados no 3T07 de forma generalizada.

A Participação dos Empregados e dos Administradores atingiu R\$0,1 milhão, um crescimento de 52,0% quando comparada ao 2T07. O crescimento decorre do melhor desempenho e rentabilidade da Companhia.

A Participação Minoritária no Resultado é decorrente do processo de aquisição da CSL Off Shore. Reconhecemos nesse 3T07 R\$2,0 milhões de resultado negativo na CSL Off Shore resultante de Despesas Financeiras e Administrativas. A realização de AGE em 9 de Novembro de 2007 aprovou a incorporação da Lupatech MNA pela Lupatech S.A., o que, a partir do 4T07, eliminará a Participação Minoritária no Resultado.

O Resultado Líquido do Período foi uma perda de R\$16,0 milhões.



ENDIVIDAMENTO

Endividamento (em R\$ MM)	2T07	3T07	Var. %
Curto Prazo	15.047	13.361	-11,2%
Longo Prazo	15.786	17.759	12,5%
Debêntures - Longo Prazo	227.000	227.000	0,0%
Perpetual Bond	-	367.780	
Total do Endividamento	257.833	625.900	142,8%
Disponibilidades + Aplicações Financeiras	77.976	306.602	293,2%
Caixa (Dívida) Líquido	(179.857)	(319.298)	77,5%

A Dívida de Curto Prazo caiu R\$1,6 milhão e atingiu R\$13,4 milhões no 3T07 contra R\$15,0 milhões no 2T07. Essa queda resulta do pagamento de juros das Debêntures ao longo do 3T07.

A Dívida de Longo Prazo, sem incluir as Debêntures e os Bônus Perpétuos, cresceu R\$2,0 milhões e atingiu R\$17,8 milhões no 3T07, e decorre de dívidas da Gasoil e K&S que foram consolidadas pela Companhia.

Debêntures

A Administração da Companhia decidiu exercer Direito de Compra das Debêntures em circulação e substituir por linhas de crédito com prazo médio mais dilatado. Adicionalmente, essas linhas de crédito oferecem à Companhia e suas sociedades controladas melhor eficiência financeira.

As duas linhas contratadas têm vencimento final em Novembro de 2010, podendo a Companhia pré pagá-las anualmente.

No 3T07 não houve variação no saldo das Debêntures.

Bônus Perpétuos

A Companhia constituiu subsidiária integral no exterior (Lupatech Finance Limited) para ser o veículo de captação dos Bônus Perpétuos. Os recursos captados serão usados principalmente para a continuidade do processo de crescimento da Companhia, que contempla aquisições.

O Endividamento Total, em função da captação dos Bônus Perpétuos, cresceu R\$367,8 milhões atingindo R\$625,9 milhões, e está assim distribuído:

Endividamento Total por Vencimento	2T07	3T07
Sem vencimento	0,0%	59,3%
Debêntures/Com vencimento em 2010	88,0%	35,8%
Outros com vencimento no longo prazo	6,2%	2,8%
Outros com vencimento no curto prazo	5,8%	2,1%

As Disponibilidades e Aplicações Financeiras, em função principalmente dos recursos referentes aos Bônus Perpétuos emitido no começo de Julho deste ano, cresceram 293,2% no 3T07 comparado com o 2T07. A posição de Disponibilidades e Aplicações Financeiras ao término do 3T07 era de R\$306,6 milhões contra R\$78,0 milhões no 2T07.



INVESTIMENTOS

Investimentos (em R\$MM)	2T07	3T07	Var. %
Investimentos	229.256	298.644	30,3%
Imobilizado	138.144	159.409	15,4%
Diferido	4.884	6.085	24,6%
Total	372.284	464.138	24,7%

A conta Investimentos em Controladas apresentou variação total de 30,3%, resultante das aquisições da Gasoil e K&S, e atingiu saldo em 30/09/2007 de R\$298,6 milhões.

O Imobilizado Líquido cresceu 15,4% atingindo R\$159,4 milhões contra R\$138,1 milhões no 2T07. Esse crescimento é decorrente de aquisições de imobilizado realizadas pela Companhia e suas Controladas, mas também de consolidação de imobilizado das aquisições concluídas no trimestre.

O Diferido cresceu 24,6% e atingiu R\$6,1 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).

No total, nossos investimentos cresceram 24,7% no 3T07 quando comparado ao 2T07, fruto, principalmente, de aquisições de sociedades.



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



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

Demonstrações do Resultado Consolidado	30/9/2007	30/6/2007	% Variação
Receita Bruta Vendas e Serviços	97.960	76.022	29%
Impostos e Deduções da Receita Bruta	(10.076)	(8.548)	18%
Receita Líquida de Vendas e Serviços	87.884	67.474	30%
Custo de Bens e Serviços Vendidos	(54.961)	(48.122)	14%
Resultado Bruto	32.923	19.352	70%
Receitas/Despesas Operacionais	(44.160)	(30.133)	47%
<i>Com Vendas</i>	(7.392)	(6.820)	8%
<i>Gerais e Administrativas</i>	(8.395)	(4.566)	84%
<i>Resultado Financeiro Líquido</i>	(13.414)	(10.041)	34%
<i>Receitas Financeiras</i>	11.155	3.712	201%
<i>Despesas Financeiras</i>	(24.569)	(13.753)	79%
<i>Outras Receitas Operacionais</i>	633	(345)	-283%
<i>Outras Despesas Operacionais</i>	(15.592)	(8.361)	86%
<i>Amortização de Ágio</i>	(8.938)	(7.141)	25%
<i>Outros</i>	(6.654)	(1.220)	445%
<i>Resultado da Equivalência Patrimonial</i>	-	-	
Resultado Operacional	(11.237)	(10.781)	4%
Resultado Não Operacional	160	360	-56%
<i>Receitas Não Operacionais</i>	203	403	-50%
<i>Despesas Não Operacionais</i>	(43)	(43)	0%
Resultados Antes dos Impostos e Participações	(11.077)	(10.421)	6%
Provisão para IR e Contribuição Social	(5.633)	(1.451)	288%
IR Diferido	(13)	3.003	-100%
Programas de Participação no Resultado	(149)	(98)	52%
Participação de Minoritários	863	278	210%
Resultado Líquido do Período	(16.009)	(8.689)	84%



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

 LUPATECH S.A. TECNOLOGIA QUE FAZ SUA VIDA FICAR MELHOR.			
Balanço Patrimonial Consolidado (R\$ mil)	30/9/2007	30/6/2007	% Variação
Ativo Total	997.048	631.292	58%
Ativo Circulante	517.455	245.720	111%
Disponibilidades	306.601	77.977	293%
Caixa	59	55	7%
Bancos Conta Corrente	39.632	13.073	203%
Títulos e Valores Mobiliários	266.910	64.849	312%
Créditos	95.075	78.647	21%
Clientes	73.044	59.592	23%
Créditos Diversos	22.031	18.955	16%
Impostos a Recuperar	21.640	18.564	17%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	391	391	0%
Estoques	106.973	84.145	27%
Outros	8.806	4.951	78%
Ativo Realizável a Longo Prazo	15.455	13.288	16%
Créditos Diversos	12.899	12.414	4%
Impostos a Recuperar	3.275	2.777	18%
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferido	9.624	9.637	0%
Outros	2.556	874	192%
Ativo Permanente	464.138	372.284	25%
Investimentos em Subsidiárias	298.511	229.103	30%
Outros Investimentos	133	153	-13%
Terrenos, Construções & Equipamentos	159.409	138.144	15%
Diferido	6.085	4.884	25%
Passivo Total	997.048	631.292	58%
Passivo Circulante	96.635	83.658	16%
Empréstimos e Financiamentos	11.453	5.806	97%
Juros de Debêntures	1.908	9.241	-79%
Fornecedores	32.455	19.538	66%
Impostos, Taxas e Contribuições	11.025	6.471	70%
Dividendos a Pagar	-	-	-
Outros	39.794	42.602	-7%
Contas a pagar c/ Aquis. de Investimentos	7.438	27.820	-73%
Bônus Perpétuos	8.070	-	-
Salários a Pagar	8.078	6.080	33%
Adiantamento de Clientes	4.251	375	1034%
Participações no resultado	214	277	-23%
Provisão para Imp. Renda e Contr. Social	4.752	4.614	3%
Imposto de Renda e Contr. Social Diferido	-	-	-
Outros	6.991	3.436	103%
Passivo Exigível a Longo Prazo	620.010	250.358	148%
Empréstimos e Financiamentos	17.759	15.786	12%
Debêntures	227.000	227.000	0%
Provisões	5.256	5.209	1%
Provisão para Contingência	5.155	5.100	1%
Imposto de Renda e Contr. Social Diferido	101	109	-7%
Outros	369.995	2.363	15558%
Contas a pagar c/ Aquis. de Investimentos	1.655	1.727	-4%
Bônus Perpétuos	367.780	-	-
Outros	560	636	-12%
Part. De Acionistas Não Controladores	58.858	59.721	-1%
Patrimônio Líquido	221.545	237.555	-7%
Capital Social Realizado	247.790	247.790	0%
Reservas de Capital	329	354	-7%
Reservas de Lucro	8	8	0%
Lucros/Prejuízos Acumulados	(26.582)	(10.597)	151%



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

		
Fluxo de Caixa Consolidado Findos em:	30/9/2007	30/9/2006
Lucro líquido/prejuízo do período	(24.672)	23.300
Ajustes para conciliar o resultado as disponibilidades geradas pelas atividades operacionais		
Depreciação e amortização	9.587	5.594
Amortização de ágio	22.233	1.568
Custo do imobilizado baixado ou alienado		2.600
Variações nos ativos e passivos		
(Aumento) redução em contas a receber	(10.699)	(18.706)
(Aumento) redução em estoques	(31.241)	(4.696)
(Aumento) redução em impostos a recuperar	(10.533)	(16.863)
(Aumento) redução em outros ativos	(3.400)	(2.797)
Aumento (redução) em fornecedores	11.997	(133)
Aumento (redução) em impostos a recolher	(3.177)	7.881
Aumento (redução) em outras contas a pagar	9.022	(10.747)
Disponibilidades líquidas aplicadas nas atividades operacionais	(30.883)	(12.999)
Fluxos de caixa das atividades de investimentos		
Compras de imobilizado	(49.888)	(21.860)
Aquisição de investimentos	(174.691)	(50.825)
Aplicação no diferido	(2.864)	(923)
Disponibilidades líquidas aplicadas nas atividades de investimento	(227.443)	(73.608)
Fluxos de caixa das atividades de financiamentos		
Integralização de capital	1.275	159.317
Bônus Perpétuo	375.850	
Pagamentos de dividendos	(5.825)	
Empréstimos / financiamentos tomados	13.271	2.906
Pagamento de empréstimos / financiamentos	(22.160)	(12.106)
Juros pagos por empréstimos	(2.275)	(2.685)
Concessão de empréstimos a Partes Relacionadas		(94)
Disponibilidades líquidas geradas (aplicadas) nas atividades de financiamento	360.136	147.338
Aumento (redução) nas disponibilidades	101.810	60.731
No início do exercício	204.266	30.644
Disponibilidades de controlada adquirida	525	1.171
No final do exercício	306.601	92.546



LUPATECH S.A.
TECNOLOGIA METAL PARA SUA VIDA PARA O MUNDO



Earnings Release 3T07

CONTATOS NA ÁREA DE RELAÇÕES COM INVESTIDORES

Thiago Alonso de Oliveira
CFO & IRO

Cynthia Burin
Gerente de RI

Telefone
São Paulo: + 55 (11) 2134-7000

Email:
ri@lupatech.com.br

Sobre a Lupatech

A Lupatech S.A. possui três segmentos de negócios: Óleo & Gás, Flow e Metal. No **Segmento Óleo & Gás** oferece produtos de alto valor agregado e serviços para a indústria de petróleo e gás, como cabos para ancoragem de plataformas em águas profundas, válvulas, equipamentos para exploração de poços e revestimentos de tubos através das marcas "MNA", "CSL Off Shore", "Petroíma", "Esferomatic", "Gasoil" e "K&S". No **Segmento Flow** tem posição de liderança no Mercosul na produção e comercialização de válvulas industriais, principalmente para as indústrias química, farmacêutica, papel e celulose e construção civil, através das marcas "Valmicro", "Mipel", e "ValBol". No **Segmento Metal** ocupa posição de destaque no mercado internacional e especializa-se 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. Opera, 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 estimativas e suposições de nossa Administração e informações a que a Companhia atualmente tem acesso. Declarações sobre eventos futuros incluem informações sobre nossas intenções, estimativas 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 estimados 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 METALÚRGICA PARA A VIDA E PARA O MEIO AMBIENTE



Earnings Release 3T07

Net Revenues increased 30% and EBITDA increased 103% in the third quarter

Caxias do Sul, November 14, 2007 - A Lupatech S.A. (Bovespa: LUPA3) ("Lupatech" or "Company"), the leading manufacturer of industrial valves in Mercosur and producer of equipment for the oil and gas sector and parts for the automotive chain, announces its results for the third quarter of 2007 (3Q07). 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 the second quarter of 2007 (2Q07).

CONFERENCE CALL

Portuguese

Wednesday, November 21, 2007

10:00 a.m. (Brazil)

07:00 a.m. (NY)

Telephone: (55 11) 2101-4848

Code: Lupatech

Replay: (55 11) 2101-4848

English

Wednesday, November 21, 2007

11:30 a.m. (Brazil)

08:30 a.m. (NY)

Telephone: +1 973 935-8893

Replay: +1 973 341-3080

Code: 9313701

CONTACT

Thiago Alonso de Oliveira
CFO & IRO

Cynthia Burin
IR Manager

Telephones
São Paulo: +55 (11) 2134-7000

E-mail: ri@lupatech.com.br

3Q07 Highlights

- Orders from the Oil & Gas segment have reached record volume.
- Conclusion of the acquisition and integration into Lupatech of Gasoil Serviços Ltda and Kaestner & Salerno Comercio e Serviços Ltda.
- Announcement of the acquisition and investment in the Jefferson companies in the USA, Mexico, Brazil and Argentina (Jefferson Solenoidbras Ltda., Valjeff S.A. de C.V., Jefferson Solenoid Valves U.S.A., Inc. and Jefferson Sudamericana S.A.).



MANAGEMENT REPORT

Consolidation of Financial Information

The Financial Statements of Gasoil Serviços Ltda ("Gasoil"), Kaestner & Salermo Comercio e Serviços Ltda ("K&S") and its subsidiary Ocean Coating Revestimentos Ltda ("Ocean Coating"), which we acquired in July 2007, will be included in our Consolidated Financial Statements from this quarter on.

CSL Off Shore – For another quarter we were unable to recognize revenues, cost of goods sold (COGS) and expenses resulting from the sale of anchoring ropes by CSL Off Shore. This company has a lengthy operational cycle that exceeds a quarter period; in addition, current contracts being produced have a clause that legally defers revenue recognition until the ropes are actually delivered to the clients.

The production, contracting and sale of the anchoring ropes is effected through a P.O. (Purchase Order), that defines the specific characteristics of the ropes to be manufactured, which are unique for each platform. On average, each P.O. involves the manufacture of 60 km of ropes.

Once the P.O. is signed, clients advance resources for the purchase of raw materials and production begins. From time to time, after checking on manufacturing progress, clients make further advances so production can continue.

When production is concluded, the ropes are tested for certification purposes. After certification, they are ready to be picked up by the clients.

Regarding the deferral of revenue recognition until the products are delivered to the clients, Management believes that revenues, costs and expenses should be recognized on a quarterly basis and in line with the execution of the P.O., not solely on delivery as determined by the contracts. Our main arguments are as follows: i) **unbroken quality track record** (given high quality standards and the series of tests to which the ropes are subjected during production, no ropes have ever been rejected due to lack of certification in the entire history of CSL); ii) **the specific characteristics of each project** (manufacturing only begins after the technical characteristics of the ropes have been defined, given that they are specifically designed for each platform and operational depth); iii) **advances** (it is our understanding that the continuous advancement of resources for a P.O. constitute a tacit acceptance of the ropes already produced); and iv) the existence of a **cost refund clause** if the client withdraws.

We are working together with our independent auditors, PriceWaterhouseCoopers, to find a means of allowing us, in the coming quarters, to recognize revenues and, consequently, costs, expenses and results in accordance with the execution of the contracts.

The portfolio of P.O.s contracted and under production by CSL Off Shore is shown below:

País	Projeto	Cliente Intermediário	Cliente final	Valor do Projeto (R\$)
Mônaco	Frade	Single Buoy Mooring	Chevron	4.782.800
Mônaco	BC-10 II	Single Buoy Mooring	Shell	8.522.080
Brasil	P-51	Petrobras	Petrobras	24.699.658
EUA	MV-18 OIL	Sofec Floating Systems	Petrobras	16.272.307
Cingapura	Cidade São Mateus	ProSafe Prod. Services Pte	Petrobras	8.315.340
TOTAL				62.592.184

Acquisitions

In July we concluded the acquisition of Gasoil and K&S (together with Ocean Coating), marking our entry into Oil & Gas services and expanding our presence in this segment.

Founded in 1999, Gasoil is located in Brazil's main oil and gas producing region and operates in the manufacture and maintenance of equipment (umbilical reels, baskets and skids); the inspection and machining of API and PREMIUM threads; the manufacture, inspection and maintenance of tools and accessories for drilling columns, completion and production; the inspection, maintenance and operation of completion systems (dual bore risers and drill pipe



risers); the inspection, maintenance and operation of tubing and casing; the inspection and maintenance of drill risers and drill strings; and the design, construction and assembly of natural gas compression stations.

K&S specializes in tubular services, which include tube machining, maintenance and inspection, as well as coating through the application of anticorrosion materials to tubes and equipment for oil and gas applications. Located in Macaé, Rio de Janeiro, the center of oil and gas production in Brazil, K&S was founded in 2004. Together with Ocean Coating, located in Tatuí, São Paulo, it has 50 employees, all of whom were retained after the acquisition, including management.

As we were concluding the transactions with Gasoil and K&S (and its subsidiary, Ocean Coating), we were also initiating negotiations to acquire the companies of the Jefferson Group in the USA, Mexico, Brazil and Argentina (Jefferson Solenoid Valves U.S.A., Inc., Valjeff S.A. de C.V., Jefferson Solenoidbras Ltda. e Jefferson Sudamericana S.A. – respectively). This transaction has already been approved by the Lupatech Board and will be the subject of the Extraordinary Shareholders Meeting on November 19, 2007.

Jefferson is one of the few companies in the world to produce solenoid valves and will be consolidated in the 4Q07 in the Flow segment. This acquisition has great possibilities for generating important operational and market synergies with Lupatech's other valve companies, extending our presence in the Latin America valve market.

With these recently concluded acquisitions, and with others concluded during the past year, we are continuing with our strategy to expand our presence in the Latin American Oil & Gas sector and consolidate our markets in order to position the Company as an important global supplier of high-performance industrial equipment, mainly for the Oil & Gas sector.

Perpetual Bond Proceeds

On July 10, 2007, we concluded a US\$ 200 million international Perpetual Bond issue through our subsidiary Lupatech Finance Limited, which was rated by the world's two leading agencies, Standard & Poor's (BB-) and Moody's (Ba3). The Bonds have an annual yield of 9.875% and are guaranteed by Lupatech S.A. and our main Brazilian and Argentinean subsidiaries. The proceeds will constitute the main source of funding for our acquisition-driven growth strategy.

Management understands that the Perpetual Bonds, in addition to being a stable source of funding for the Company, will also help us to reduce the weighted average cost of capital, generating better returns for our shareholders.

Market Scenario in the 3Q07

From this quarter on we have adopted a new structure of presenting our performance, dividing our business into 3 segments: **Oil & Gas** (MNA, Esferomatic, CSL Off Shore, Petroíma, Gasoil and K&S), **Flow** (Valmicro, Válvulas Worcester de Argentina, Mipel, Mipel Sul and Carbonox) and **Metal** (Microinox, Stellingject and Itasa).

This new segmentation aims to increase the visibility of the Company's businesses by operational market in response to requests from shareholders and analysts, and reflects our constant search for transparency in our performance presentation.

Oil & Gas Segment:

The Oil & Gas Segment makes the largest contribution to the group and has the greatest growth potential in the coming years. The high level of global investments in the Oil & Gas sector in the



years ahead, especially in deepwater exploration, offers us great growth visibility for this segment.

The 3Q07 was marked by a recovery in the Company's pace of business following the downturn in the 1H07 caused by the postponement of orders from the Brazilian market. Taking a realistic look at the future and the current state of our order book, we are optimistic over the coming quarters.

MNA, Petroíma and Esferomatic recorded revenue growth in the 3Q07 of respectively 51%, 85% 15% in the 3Q07. During the 3Q07, the Brazilians order book reached R\$250 million, a record level for the group.

Flow Segment:

The Flow Segment now comprises companies producing valves for different industrial applications, except those geared towards the Oil & Gas sector. We are also expanding the type of valves on offer and extending our geographic footprint in Latin America.

In the Flow Segment, the businesses keep showing progress, with revenue growth in Mipel and Mipel Sul recording respective revenue growth of 4% and 6% in the 3Q07. Last quarter we concluded the transfer of Valmicro to a new fully up-to-date and efficient plant in Veranópolis (RS) adjacent to Carbonox's investment casting facility, a process that generated one-off shortages resulting in a 13% reduction in quarterly sales. Our team is working to reduce these shortages and implementing a series of adjustments so that the unit recovers its excellent production level. Another exception to the overall Flow Segment upturn was Válvulas Worcester de Argentina, whose sales fell by 7%, mainly due to the appreciation of the Real against the Argentinean peso.

In Argentina, we can look forward to sales growth related to repairs in gas recompression units, which should positively impact results in the coming quarters, and the future consolidation of Jefferson's sales. As we mentioned in the last quarter, the electricity outages in Argentina are not a problem for Lupatech as our units have their own generators.

Metal Segment:

The Metal Segment is strongly involved in the supply of parts to the automotive chain and we are currently concluding investments that will allow us to offer higher value-added products to our customers.

The 3Q07 was marked by the strong sales growth of Steelinject (32%) and Microinox (6%), thanks to increased supply to the automotive chain and price adjustments to offset the rise in metal commodity prices. Itasa's sales fell by 8% due to the period production of lower value-added valves and pumps, as well as the appreciation of the Real against the Argentinean peso.

Outlook

We believe the coming quarters will be marked by opportunities in all our operational segments, especially Oil & Gas.

As a way to keep the Company in the "state-of-the-art", we are investing in training our staff and in new machines and equipments. In this way, the appreciation of the Real in international markets benefits us in buying machines and equipments that will help us to increase productivity in the Company. We understand that, through these actions, we will be more prepared to the market opportunities to be generated in a near future.



LUPATECH S.A.
TECNOLOGIA METEOROLÓGICA PARA MELHORAR A VIDA.



Earnings Release 3T07

Final Remarks

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

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

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

Management

Caxias do Sul, November 14, 2007



COMMENTS ON CONSOLIDATED PERFORMANCE

NET REVENUES

Net Revenues (in R\$ thousand)	2Q07	3Q07	Var. %
Segment Oil & Gas	14,790	35,671	141.2%
Segment Oil & Gas Local Market	13,821	32,191	132.9%
Segment Oil & Gas Exports	969	3,480	259.1%
Segment Flow	31,017	29,335	-5.4%
Segment Flow Local Market	28,179	27,000	-4.2%
Segment Flow Exports	2,838	2,335	-17.7%
Segment Metal	21,667	22,878	5.6%
Segment Metal Local Market	13,547	16,123	19.0%
Segment Metal Exports	8,120	6,755	-16.8%
Total	67,474	87,884	30.2%
% Oil & Gas	21.9%	40.6%	
% Oil & Gas Local Market	93.4%	90.2%	
% Oil & Gas Exports	6.6%	9.8%	
% Flow	46.0%	33.4%	
% Flow Local Market	90.9%	92.0%	
% Flow Exports	9.1%	8.0%	
% Metal	32.1%	26.0%	
% Metal Local Market	62.5%	70.5%	
% Metal Exports	37.5%	29.5%	

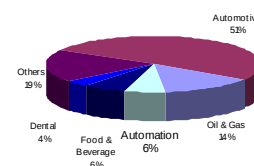
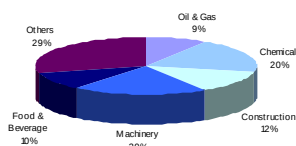
Consolidated third-quarter Net Revenues totaled R\$87.9 million, 30.2% up on the R\$67.5 million recorded in the 2Q07.

Oil & Gas Segment Net Revenues jumped by 141.2%, reaching R\$35.7 million and contributing with 40.6% of the consolidated total, versus 21.9% in the 2Q07. This growth derived mainly from higher sales from MNA, marking the return of activity levels more compatible with its industrial and market capabilities, allied to the growth of Petroíma and Esferomatic. In addition, we began consolidating the figures from Gasoil and K&S. However, we did not recognize revenues from CSL Off Shore in the 3Q07, even though its financial data have been consolidated since the 2Q07.

Flow Segment Net Revenues fell by 5.4% to R\$ 29.3 million, versus R\$31.0 million in the 2Q07, contributing with 33.4% of the consolidated total, versus 46.0% in the previous quarter. The decrease was due to the transfer of Valmicro to a new industrial plant (the most modern valve plant in our region) and the appreciation of the Real against the Argentinean Peso, which impacted Válvulas Worchester de Argentina's revenues (in Pesos) when consolidated in Reais.

Metal Segment Net Revenues grew by 5.6% to R\$22.9 million, versus R\$21.7 million in the 2Q07, contributing with 26.0% of the consolidated total, against 32.1% in the 2Q07. The upturn was due to higher activity due to increased orders from clients in the automotive chain.

Revenue Breakdown – 3Q07





COST OF GOODS SOLD

COGS (in R\$ thousand)	2Q07	3Q07	Var. %
Segment Oil & Gas	10,570	20,287	91.9%
Segment Flow	19,457	16,412	-15.6%
Segment Metal	18,095	18,262	0.9%
Total	48,122	54,961	14.2%
% Oil & Gas	22.0%	36.9%	
% Flow	40.4%	29.9%	
% metal	37.6%	33.2%	
COGS/Net Revenues Total	71.3%	62.5%	
COGS/Net Revenues Oil & Gas	71.5%	56.9%	
COGS/Net Revenues Flow	62.7%	55.9%	
COGS/Net Revenues Metal	83.5%	79.8%	

The Cost of Goods Sold in the 3Q07 grew by 14.2%, from R\$55.0 million in the 2Q07 to R\$48.1 million. All segments recorded a decline in the COGS/Net Revenue ratio, indicating gains of R\$8.0 million for the Company.

Oil & Gas Segment COGS moved up 91.9%, contributing with 36.9% of total COGS, versus 22.0% in the 2Q07. Growth was due to increased productive activity in the 3Q07 (which represented 26 p.p. of the 91.9% increase in COGS) and the consolidation of Gasoil and K&S (66 p.p. of the 91.9% increase in COGS). The segment's COGS/Net Revenue ratio fell from 71.5%, in the 2Q07, to 56.9%, indicating gross margin gains of R\$5.1 million.

Flow Segment COGS decreased by 15.6%, accounting for 29.9% of total COGS, versus 40.4% in the 2Q07. This decline was mainly due to Válvulas Worcester de Argentina and Valmicro. The COGS/Net Revenue ratio fell from 62.7% in the 2Q07 to 55.9%, generating gross margin gains of R\$2.0 million.

Metal Segment COGS edged up by 0.9% and represented 33.2% of total 3Q07 COGS, versus 37.6% in the 2Q07, largely due to Steelinject. The segment's COGS/Net Revenue ratio fell from 83.5% in the 2Q07 to 79.8%, generating gross margin gains of R\$0.9 million.

COST STRUCTURE

Cost Structure (in %)	1Q07	2Q07	3Q07
Oil & Gas:			
Raw Material	61.8	59.9	53.3
Labor	24.3	23.8	25.9
Manufacturing Expenses	9.5	11.3	17.0
Depreciation	4.4	5.1	3.8
Flow:			
Raw Material	70.1	75.7	69.7
Labor	15.4	15.0	17.1
Manufacturing Expenses	8.0	5.8	9.4
Depreciation	6.4	3.4	3.7



Metal:

<i>Raw Material</i>	50.8	49.7	51.3
<i>Labor</i>	28.9	26.3	27.5
<i>Manufacturing Expenses</i>	8.5	13.6	13.3
<i>Energy</i>	6.0	4.6	3.8
<i>Depreciation</i>	5.9	5.8	4.2

GROSS PROFIT AND GROSS MARGIN

Gross Profit (in R\$ thousand)	2Q07	3Q07	Var. %
Segment Oil & Gas	4,220	15,384	264.5%
Gross Profit Oil & Gas	28.5%	43.1%	
Segment Flow	11,560	12,923	11.8%
Gross Profit Flow	37.3%	44.1%	
Segment Metal	3,572	4,616	29.2%
Gross Profit Metal	16.5%	20.2%	
Total	19,352	32,923	70.1%
<i>% Gross Margin Total</i>	28.7%	37.5%	
<i>% Oil & Gas</i>	21.8%	46.7%	
<i>% Flow</i>	59.7%	39.3%	
<i>% metal</i>	18.5%	14.0%	

Gross Profit in the 3Q07 totaled R\$33.0 million, 70.1% up on the R\$19.4 million recorded in the 2Q07. The Gross Margin widened from 28.7% to 37.5%, reflecting gains of scale, increased operational efficiency and the consolidation of Gasoil and K&S.

Oil & Gas Segment Gross Profit jumped by 264.5% to R\$15.4 million from R\$4.2 million in the 2Q07, contributing with 46.7% of the Consolidated Gross Profit, against 21.8% in the 2Q07. The Gross Margin (as a percentage of Net Revenues) reached 43.1% in the 3Q07, versus 28.5% in the previous three months. Growth reflected the recovery in segment activity, as well as gains from operational leverage and the consolidation of Gasoil and K&S.

Flow Segment Gross Profit moved up 11.8%, from R\$11.6 million in the 2Q07 to R\$12.9 million, accounting for 39.3% of the consolidated total, versus 59.7% in the 2Q07. The 3Q07 Gross Margin stood at 44.1%, against 37.3% in the quarter before. Growth was driven by gains from operational leverage despite the reduction in sales.

Metal Segment Gross Profit came to R\$4.6 million, 29.2% more than the R\$3.6 million registered in the 2Q07, representing 14.0% of the consolidated total, versus 18.5% in the second quarter. The Gross Margin came to 20.2%, versus 16.5% in the 2Q07. Growth was due to improved cost efficiency, higher operational leverage and price increases reflecting the higher raw material costs (metallic commodities).



EXPENSES

Expenses (in R\$ thousand)	2Q07	3Q07	Var. %
Total Sales Expenses	6,821	7,393	8.4%
Total Administrative Expenses	3,636	7,521	106.8%
Segment Oil & Gas	3,151	7,006	122.3%
Sales expenses - Oil & Gas	1,666	2,509	50.6%
Administrative expenses - Oil & Gas	1,485	4,497	202.7%
Segment Flow	4,079	4,556	11.7%
Sales expenses - Flow	2,930	2,924	-0.2%
Administrative expenses - Flow	1,149	1,632	42.0%
Segment Metal	3,226	3,351	3.9%
Sales expenses - Metal	2,225	1,959	-12.0%
Administrative expenses - Metal	1,001	1,392	39.0%
Total Sales & Administrative	10,457	14,914	42.6%
Management Salary	930	873	-6.1%
Total Sales, Administrative & Management Salary	11,387	15,787	38.6%
% Oil & Gas	30.1%	47.0%	
% Flow	39.0%	30.5%	
% Metal	30.9%	22.5%	
Sales expenses - /Net Revenues	10.1%	8.4%	
Administrative expenses - /Net Revenues	5.4%	8.6%	
Management Salary/Net Revenues	1.4%	1.0%	
Expenses/Net Revenues Total	16.9%	18.0%	
Expenses/Net Revenues Oil & Gas	21.3%	19.6%	
Expenses/Net Revenues Flow	13.2%	15.5%	
Expenses/Net Revenues Metal	14.9%	14.6%	

Selling, General and Administrative (SG&A) Expenses in the 3Q07 grew by 38.6% to R\$15.8 million, versus R\$11.4 million in the 2Q07, and represented 18.0% of 3Q07 Net Revenues, against 16.9% in the previous quarter.

Selling Expenses moved up by 8.4%, from R\$6.8 million in the 2Q07 to R\$7.4 million, mainly due to the Oil & Gas segment, thanks to the consolidation of the acquisitions and 3Q07 sales growth.

G&A Expenses totaled R\$7.5 million, versus R\$3.6 million in the 2Q07. This 106.8% growth was due to the consolidation of expenses from the acquisitions concluded in the quarter and, to a lesser extent, to the R\$0.2 million increase in wages expense.

Management Compensation was almost flat in the 2Q07 with a reduction of 6.1% in the 3Q07.

Selling Expenses in the Oil & Gas Segment grew by 50.6% in the 3Q07, reaching R\$2.5 million, versus R\$1.7 million in the 2Q07, thanks to greater sales efforts to increase revenues which resulted in a record backlog of orders.

Oil & Gas Segment G&A Expenses moved up 202.7%, from R\$1.5 million in the 2Q07 to R\$4.5 million, primarily due to the consolidation of the acquisitions of Gasoil and K&S and part of Petroíma and CSL Off Shore.

Flow Segment Selling Expenses in the 3Q07 remained flat at R\$ 2.9 million.



Earnings Release 3T07

Flow Segment G&A Expenses increased by 42.0% in the 3Q07, reaching R\$1.6 million, versus R\$1.1 million in the previous three months. The variation was partly due to the reclassification of G&A Expenses to COGS in the 2Q07.

Selling Expenses in the Metal Segment decreased by 12.0% to R\$2.0 million from R\$2.2 million in the 2Q07 due to lower freight costs and sales commissions.

G&A Expenses in the Metal Segment grew by 39.0%, from R\$1.0 million in the 2Q07 to R\$1.4 million, fueled by higher wages and the transfer of Valmicro from the Caxias do Sul site, which increased the apportionment of Microinox and Steelinject's expenses.

DEPRECIATION AND AMORTIZATION

Depreciation & Amortization	2Q07	3Q07	Var. %
Segment Oil & Gas	1,280	1,869	46.0%
Segment Flow	730	817	11.9%
Segment Metal	1,103	1,208	9.5%
Total	3,113	3,894	25.1%
% Oil & Gas	41.1%	48.0%	
% Flow	23.5%	21.0%	
% Metal	35.4%	31.0%	

Depreciation and Amortization (excluding goodwill from the acquisitions) amounted to R\$3.9 million in the 3Q07, 25.1% higher than the R\$3.1 million recorded in the 2Q07.

Depreciation Expenses in the Oil & Gas segment totaled R\$1.9 million, 46.0% up on the 2Q07, when they came to R\$1.3 million. The upturn was due to (i) the consolidation of Gasoil and K&S (R\$0.4 million) and (ii) the increase in fixed assets being depreciated in subsidiaries, especially Petroíma.

Depreciation Expenses in the Flow Segment amounted to R\$0.8 million in the 3Q07, 11.9% more than the R\$0.7 million registered in the previous three months. The difference was mainly due to the increase of fixed assets in Valmicro (new industrial plant).

Depreciation Expenses in the Metal Segment stood at R\$1.2 million, 9.5% up on the 2Q07 figure of R\$1.1 million. The difference was primarily due to the increase of fixed assets being depreciated in subsidiaries, especially Microinox and Itasa.

EBITDA

EBITDA (in R\$ thousand)	2Q07	3Q07	Var. %
Segment Oil & Gas	2,042	10,149	397.0%
<i>EBITDA margin - Segment Oil & Gas</i>	13.8%	28.5%	
Segment Flow	7,636	9,240	21.0%
<i>EBITDA margin - Segment Flow</i>	24.6%	31.5%	
Segment Metal	1,070	2,476	131.4%
<i>EBITDA margin - Segment Metal</i>	4.9%	10.8%	
Total	10,748	21,865	103.4%
<i>EBITDA margin - Total</i>	15.9%	24.9%	
% Oil & Gas	19.0%	46.4%	
% Flow	71.0%	42.3%	
% Metal	10.0%	11.3%	



Earnings Release 3T07

Consolidated EBITDA totaled R\$21.9 million in the 3Q07, 103.4% up on the 2Q07 figure of R\$10.7 million. The Consolidated EBITDA Margin reached 24.9%, versus 15.9% in the 2Q07.

The Oil & Gas segment contributed with 46.4% of Consolidated EBITDA, versus 19.0% in the 2Q07. The Flow segment contributed with 42.3%, against 71.0% in the 2Q07, and the Metal segment contributed with 11.3%, versus 10.0%.

Oil & Gas EBITDA grew by a massive 397.0%, from R\$2.0 million in the 2Q07 to R\$10.1 million, while the EBITDA Margin widened from 13.8% to 28.5%. Growth was due to the business recovery associated with the consolidation of Gasoil and K&S.

Flow Segment EBITDA climbed by 21.0%, from R\$7.6 million in the 2Q07 to R\$9.2 million, accompanied by an increase in the EBITDA Margin from 24.6% to 31.5%. This upturn, despite the decrease in net revenues, reflected the measures being taken to ensure improved operational efficiency.

Metal Segment EBITDA also recorded a significant increase, rising by 131.4%, from R\$1.1 million in the 2Q07 to R\$2.5 million, while the EBITDA Margin moved up from 4.9% to 10.8%. The growth and margin improvement were due to (i) higher revenues from segment companies, especially Steelinject and (ii) the operational leverage of the segment.

OTHER OPERATING REVENUES AND EXPENSES

Other Operational Revenues & Expenses (in R\$ thousand)	2Q07	3Q07	Var. %
Other Operational Revenues	(345)	633	n.a.
Other Operational Expenses	(1,219)	(6,654)	445.9%
Total	(1,564)	(6,021)	285.0%

Other Operating Revenues and Expenses grew by 285.0% over the 2Q07 mainly due to non-recurring expenses related to fees paid for the Perpetual Bonds issuance.

GOODWILL AMORTIZATION

Goodwill Amortization (in R\$ thousand)	2Q07	3Q07	Var. %
Goodwill Amortization - Investments	(7,141)	(8,938)	25.2%
Total	(7,141)	(8,938)	25.2%

Goodwill Amortization increased by 25.2% from R\$7.1 million in the 2Q07 to R\$8.9 million in the 3Q07, due to the amortization of investments in Argentina and in Gasoil and K&S.

FINANCIAL RESULT

Financial Result (in R\$ thousand)	2Q07	3Q07	Var. %
Financial Income	3,712	11,155	200.5%
Financial Expenses	(13,753)	(24,569)	78.6%
Total	(10,041)	(13,414)	33.6%

Financial Income moved up 200.5% over the 2Q07 to R\$11.1 million from R\$3.7 million. This income came from the Company's cash investments, especially of the resources raised through the July/07 Perpetual Bond issue.



Financial Expenses totaled R\$24.6 million in the 3Q07, 78.6% up on the previous quarter's R\$13.8 million. The increase reflected the financial cost of the Company's debt in the 3Q07, especially from the Perpetual Bond issue and the exchange variation. Expenses from the FX hedge of part of the foreign-currency-denominated consolidated debt also contributed with R\$1.0 million to the increase.

In the 3Q07, expenses from the exchange variation came to R\$3.0 million, and expenses with CPMF were of R\$0.7 million.

The 3Q07 Net Financial Result was an expense of R\$13.4 million, compared to an expense of R\$10.0 million in the 2Q07, representing a 33.6% increase.

OTHER NON-OPERATING REVENUES AND EXPENSES

Other Non-Operational Revenues & Expenses (in R\$ thousand)	2Q07	3Q07	Var. %
Other Non-Operational Revenues	403	203	-49.6%
Other Non-Operational Expenses	(42)	(43)	2.4%
Total	361	160	-55.7%

In the 3Q07 we recorded Other Non-Operating Revenues of R\$0.2 million and Other Non-Operating Expenses of R\$0.04 million, giving a Non-Operational Revenue of R\$0.2 million, 55.7% lower than the R\$0.4 million in the 2Q07.

RESULT BEFORE TAXES AND PROFIT SHARING AND NET INCOME

Income (in R\$ thousand)	2Q07	3Q07	Var. %
Earning Before Taxes and Participations	(10,420)	(11,077)	6.3%
Current Income Tax & Social Contribution	(1,452)	(5,633)	287.9%
Differed Income Tax & Social Contribution	3,003	(13)	-100.4%
Employees and Management Participations	(98)	(149)	52.0%
Minority Interest	278	863	210.4%
Net Income	(8,689)	(16,009)	84.2%

In addition to a higher operating result, measured by EBITDA, our Result Before Taxes and Profit Sharing moved up 6.3% over the previous quarter. If we exclude non-recurring expenses from the structuring fee of the July 2007 Perpetual Bond issue (R\$4.9 million), the increase in goodwill amortization (R\$2.4 million), and the exchange variation (R\$3.0 million), the adjusted Result Before Taxes and Profit Sharing would have come to a negative amount of R\$0.7 million, a significant improvement compared to the 2Q07.

Current Income Tax and Social Contribution jumped by 287.9% over the 2Q07, reaching R\$5.6 million, primarily due to increased profits, especially from the Oil & Gas segment.

Deferred Income Tax and Social Contribution decreased by 100.4% over the 2Q07, mainly due to the better all-round results in the 3Q07.

Employees' and Management Profit Sharing totaled R\$ 0.1 million, 52.0% up on 2Q07, due to the Company's improved performance and higher profitability.



Minority Interest was due to the CSL Off-Shore acquisition process. In the 3Q07, we recognized a negative result from CSL Off Shore due to Financial and Administrative Expenses. The Extraordinary Shareholders Meeting on November 9, 2007, approved the incorporation of Lupatech MNA by Lupatech S.A., which, from the 4Q07 on, will eliminate the Minority Interest in the result.

The Net Result for the period was a loss of R\$16.0 million.

DEBT

Debt (in R\$ million)	2Q07	3Q07	Var. %
Short Term	15,047	13,361	-11.2%
Long Term	15,786	17,759	12.5%
Debentures	227,000	227,000	0.0%
Perpetual Bond	-	367,780	
Total Debt	257,833	625,900	142.8%
Cash & Marketable Securities	77,976	306,602	293.2%
Net Cash Position	(179,857)	(319,298)	77.5%

Short-term debt fell by R\$1.6 million, from R\$15.0 million in the 2Q07 to R\$13.4 million, due to the payment of interest on the Debentures throughout the 3Q07.

Long-term debt, excluding the Debentures and Perpetual Bonds, grew by R\$2.0 million over the 2Q07 to R\$17.8 million, thanks to the consolidation of Gasoil and K&S debt.

Debentures

Management decided to exercise its Call Option on the Debentures in circulation and replace them with credit lines with a longer average term. These credit lines also offer the Company and its subsidiaries improved financial efficiency.

The two credit lines mature at the end of November 2010 and may be prepaid on an annual base.

In the 3Q07 there was no variation in the Debenture balance.

Perpetual Bonds

The Company constituted a wholly-owned offshore subsidiary (Lupatech Finance Limited) as the funding vehicle for the Perpetual Bonds. The resources raised will be used mainly to the continuance of the Company's growth process through acquisitions.

Thanks to this issue, total debt grew by R\$367.8 million to R\$625.9 million, broken down as follows:

Total Debt by Term	2Q07	3Q07
No maturity	0.0%	59.3%
Debentures/Maturing in 2010	88.0%	35.8%
Others with maturity in the long term	6.2%	2.8%
Others with maturity in the short term	5.8%	2.1%



Cash and cash equivalents, mainly due to the proceeds from the July/07 Perpetual Bond issue, grew by 293.2% over the 2Q07. The Company closed the 3Q07 with a cash position of R\$306.6 million, versus R\$78.0 million at the end of the previous quarter.

INVESTMENTS

Investments (in R\$ million)	2Q07	3Q07	Var. %
Investments	229,256	298,644	30.3%
Fixed Assets	138,144	159,409	15.4%
Differed	4,884	6,085	24.6%
Total	372,284	464,138	24.7%

Investments in Subsidiaries grew by 30.3%, due to the acquisition of Gasoil and K&S, totaling R\$298.6 million at the close of the 3Q07.

Net Fixed Assets increased by 15.4% to R\$159.4 million, versus R\$138.1 million in the 2Q07, fueled by the acquisition of fixed assets by the Company and its subsidiaries, as well as the consolidation of fixed assets from the acquisitions concluded in the quarter.

Deferred Assets moved up 24.6% to R\$6.1 million and refer mainly to the development of new products for the Company and its subsidiaries by the CPDL (Lupatech's Research and Development Center).

Total 3Q07 investments grew by 24.7% over the 2Q07 mainly due to the acquisitions.



Attachment I – Income Statement (in R\$ thousands)

 LUPATECH S.A. TECNOLOGIA QUE FAZ SUA VIDA FICAR MELHOR.				
Consolidated Income Statement			09/30/2007	06/30/2007
Gross Sales and Services			97.960	76.022
Sales Taxes & Deductions from Gross Sales			(10.076)	(8.548)
Net Sales and Services			87.884	67.474
Cost of Goods and Services Sold			(54.961)	(48.122)
Gross Profit			32.923	19.352
Operating Revenues/Expenses			(44.160)	(30.133)
Sales			(7.392)	(6.820)
General and Administrative			(8.395)	(4.566)
Net Financial Result			(13.414)	(10.041)
Financial Income			11.155	3.712
Financial Expenses			(24.569)	(13.753)
Other Operating Revenues			633	(345)
Other Operating Expenses			(15.592)	(8.361)
Goodwill Amortization			(8.938)	(7.141)
Other			(6.654)	(1.220)
Equity Pickup			-	-
Operating Result			(11.237)	(10.781)
Net Non Operating Result			160	360
Revenues			203	403
Expenses			(43)	(43)
Earnings Before Income Tax			(11.077)	(10.421)
Provision for Income Tax and Social Contribution			(5.633)	(1.451)
Deferred Income Tax			(13)	3.003
Profit Sharing Programs			(149)	(98)
Minority Interests			863	278
Current Result			(16.009)	(8.689)



Attachment II – Balance Sheet (in R\$ thousands)

 LUPATECH S.A. TECNOLOGIA QUE FAZ SUA VIDA FICAR MELHOR.			
Consolidated Balance Sheet (R\$ million)		09/30/2007	06/30/2007
Total Asset		997.048	631.292
Current Assets		517.455	245.720
Available		306.601	77.977
<i>Cash and Cash Equivalents</i>		59	55
<i>Banking Accounts</i>		39.632	13.073
<i>Marketable Securities</i>		266.910	64.849
Credits		95.075	78.647
<i>Clients</i>		73.044	59.592
<i>Other Credits</i>		22.031	18.955
<i>Recoverable Taxes</i>		21.640	18.564
<i>Deferred Income Taxes and Social Contribution</i>		391	391
Inventories		106.973	84.145
Other		8.806	4.951
Long Term Assets		15.455	13.288
Other Credits		12.899	12.414
<i>Recoverable Taxes</i>		3.275	2.777
<i>Deferred Income Taxes and Social Contribution</i>		9.624	9.637
Other		2.556	874
Permanent Assets		464.138	372.284
Investments in Subsidiaries		298.511	229.103
Other Investments		133	153
Plant, Property & Equipments		159.409	138.144
Deferred Assets		6.085	4.884
Total Liabilities and shareholders equity		997.048	631.292
Current Liabilities		96.635	83.658
Borrowings		11.453	5.806
Interest on Debentures		1.908	9.241
Suppliers		32.455	19.538
Income Tax and Social Contribution		11.025	6.471
Dividends		-	-
Other Liabilities		39.794	42.602
<i>Accounts Payable from Investments</i>		7.438	27.820
<i>Perpetual Bonds</i>		8.070	-
<i>Payroll</i>		8.078	6.080
<i>Client Advances</i>		4.251	375
<i>Profit Sharing Programs</i>		214	277
<i>Provision for Income Tax & Social Contribution</i>		4.752	4.614
<i>Deferred Income Tax & Social Contribution</i>		-	-
<i>Other</i>		6.991	3.436
Non-current Liabilities		620.010	250.358
Borrowings		17.759	15.786
Debentures		227.000	227.000
Provisions		5.256	5.209
<i>Provision for Contingencies</i>		5.155	5.100
<i>Provision for Income Tax & Social Contribution</i>		101	109
Others		369.995	2.363
<i>Accounts Payable from Investments</i>		1.655	1.727
<i>Perpetual Bonds</i>		367.780	-
<i>Others</i>		560	636
Non Controlling Shareholder Stake		58.858	59.721
Shareholders Equity		221.545	237.555
Capital Stock		247.790	247.790
Capital Reserves		329	354
Profit Reserves		8	8
Current Result		(26.582)	(10.597)



Attachment III – Cash Flow Statement (in R\$ thousands)

 LUPATECH S.A. TECNOLOGIA QUE FAZ SUA VIDA MAIS MELHOR.		09/30/2007	06/30/2007
Consolidated Cash Flow (ended in):			
Net Income (loss) in the period		(24.672)	23.300
Adjustments to reconcile the income to cash equivalents from operating activities			
Depreciation & amortization		9.587	5.594
Goodwill amortization		22.233	1.568
Cost of Fixed Assets (Disposal or Retirement)		-	2.600
Changes in assets & liabilities			
(Increase) Decrease in accounts receivable		(10.699)	(18.706)
(Increase) Decrease in inventories		(31.241)	(4.696)
(Increase) Decrease in recoverable taxes		(10.533)	(16.863)
(Increase) Decrease in other assets		(3.400)	(2.797)
(Increase) Decrease in suppliers		11.997	(133)
(Increase) Decrease in taxes payable		(3.177)	7.881
(Increase) Decrease in accounts payable		9.022	(10.747)
		-	-
Net cash equivalents invested in operating activities		(30.883)	(12.999)
Cash flow from investment activities			
Aquisition of fixed assets		(49.888)	(21.860)
Aquisition of subsidiaries		(174.691)	(50.825)
Utilization in deferred		(2.864)	(923)
Net cash equivalents used in operating activities		(227.443)	(73.608)
Cash flow from financing activities			
Capital payment		1.275	159.317
Perpetual bond		375.850	-
Dividends paid		(5.825)	-
Borrowings contracted		13.271	2.906
Borrowings paid		(22.160)	(12.106)
Interest paid		(2.275)	(2.685)
Loans to related parties		-	(94)
Net cash equivalents generated (invested in) financing activities		360.136	147.338
Increase (Decrease) in cash equivalents		101.810	60.731
At the beginning of the year		204.266	30.644
Cash equivalent in acquired subsidiaries		525	1.171
At the end of the year		306.601	92.546



LUPATECH S.A.
TECNOLOGIA METAL PARA SUA VIDA POR UM MUNDO MELHOR



Earnings Release 3T07

INVESTOR RELATIONS CONTACTS

Thiago Alonso de Oliveira
CFO & IRO

Cynthia Burin
IR Manager

Telefone:
São Paulo: + 55 (11) 2134-7000

Email:
ri@lupatech.com.br

About Lupatech - Lupatech S.A. have three business segments: Oil & Gas, Flow and Metal. The **Oil & Gas Segment** offers high value-added products and services for the Oil & Gas sector, including deepwater platform anchoring ropes, valves, tools for oil exploration and tube coating through the "MNA", "CSL Off Shore", "Petroíma", "Esferomatic", "Gasoil" and "K&S" brands. The **Flow Segment** heads the national rankings in the production and sale of industrial valves, primarily for the chemical, petrochemical, pharmaceutical, pulp and paper and construction industries, under the Valmicro, Mipel 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.