# A Receita Líquida Consolidada do exercício de 2007 cresceu 73,1%. EBITDA atinge R$97,5 milhões e carteira de pedidos opera em nível recorde.

**Caxias do Sul, 14 de fevereiro de 2008** - 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 quarto trimestre (4T07) e do exercício de 2007. 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. Os Comentários de Desempenho, exceto quando indicado o contrário, referem-se ao quarto trimestre de 2007 (4T07) e as tabelas inseridas nos Comentários de Desempenho referem-se ao 3T07 e ao exercício social de 2006.

## TELECONFERÊNCIA

**Português**
**Terça-Feira, 19 de fevereiro de 2008**
10:00 a.m. (Brasil)
08:00 a.m. (NY)
Telefone: (55 11) 2188-0188
Código: Lupatech
Replay: (55 11) 2188-0188

**Inglês**
**Terça-feira, 19 de fevereiro de 2008**
11:30 a.m. (Brasil)
09:30 a.m. (NY)
Telefone: +1 973 935-8893
Replay: +1 (706) 645-9291
Código: 33044014

## 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 4T07

- Crescimento da Receita Líquida Consolidada no 4T07 em 87,0% decorrente de expansão dos negócios e de aquisições.
- Carteira de pedidos do segmento de Óleo & Gás para o mercado brasileiro excede R$400 milhões.
- Parceria internacional com o Grupo Neterwala abre oportunidade de novos negócios no mercado asiático.
- Criação de valor para os acionistas durante 2007 excedeu R$1,38 bilhão, representando 87,5% de apreciação no valor das ações ao longo do ano.

## RELATÓRIO DA ADMINISTRAÇÃO

Prezados Acionistas,

Encerramos o ano de 2007 com recuperação nos níveis de atividade da Companhia conforme antecipamos no encerramento do primeiro semestre de 2007. Hoje, 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 2007.

### Perfil da Empresa e Descrição dos Negócios

A Lupatech S.A., hoje composta por 23 unidades industriais e comerciais, possui três segmentos de negócios: **Óleo & Gás**, **Flow** e **Metal** e conta com cerca de 3.000 colaboradores.

No **Segmento Óleo & Gás** oferecemos produtos de alto valor agregado e serviços para a indústria de petróleo e gás, como cabos para ancoragem de plataformas em águas profundas, válvulas manuais e automatizadas para uso em aplicações de exploração, produção, transporte e refino de petróleo e cadeia de hidrocarbonetos, equipamentos de completação de poços de petróleo permitindo a produção de óleo e gás, revestimentos de tubos de perfuração e produção, aluguel de equipamentos e serviços offshore e compressores para GNV através das marcas “MNA”, “CSL”, “Petroíma”, “Esferomatic”, “Gasoil”, “K&S” e “Aspro”.

No **Segmento Flow** temos posição de liderança no Mercosul na produção e comercialização de válvulas industriais para as indústrias química, etanol, biodiesel, alimentícia, siderúrgica, mineração, farmacêutica, papel e celulose, construção civil e de máquinas e equipamentos, através das marcas “Valmicro”, “Mipel”, “ValBol” e “Jefferson”.

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 somos pioneiros 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.

### Mensagem da Administração

O exercício que encerramos apresentou para cada metade do ano um cenário totalmente oposto, sendo que o segundo semestre de 2007 apresentou uma forte recuperação de vendas, receitas e margens quando comparamos com o primeiro semestre. Estamos recuperando os níveis de ocupação que tínhamos nas fábricas, e, em alguns casos, superando-os.

Nossa carteira de pedidos firmes (backlog), que apenas para o setor de petróleo e gás no Brasil excede a R$400 milhões, recorde na Companhia, nos permite visualizar um exercício de 2008 de continuidade do ritmo de recuperação que observamos a partir do encerramento do primeiro semestre de 2007.

### Pilares da Criação de Valor para os Acionistas

Ao longo de 2007 tomamos uma série de iniciativas, tanto no que tange a **expansão orgânica** quanto por **aquisições**, e de **estrutura de capital** no sentido de melhor habilitar a Companhia para enfrentar os momentos de oscilações no mercado de capitais e os desafios da expansão da demanda local e internacional que tanto almejamos.

1. **Crescimento Orgânico**: Investimos na modernização de nossas unidades industriais, ganhando capacidade produtiva bem como produtividade o que, a nosso ver, sustenta o processo de crescimento orgânico. A expansão de capacidade obtida será absorvida no crescimento da demanda verificado.

2. **Aquisições**: Realizamos, com sucesso, seis aquisições, grande parte delas voltadas para o **Segmento de Óleo e Gás**. A aquisição da **CSL Off Shore** trouxe a melhor e mais respeitada empresa de cabos de ancoragem para plataformas em águas profundas, setor esse que apresenta as maiores taxas de crescimento dentro do mercado mundial de exploração de petróleo; a **Petroíma** permitiu nossa entrada no setor de ferramentas para exploração de petróleo; a **Gasoil** marcou nossa entrada no mercado de prestação de serviços para o setor de petróleo e gás; com a **K&S** passamos a condição de fornecedores de revestimentos de tubos para petróleo, com tecnologia patenteada e de ponta; a **Aspro** tem liderança mundial no mercado de equipamentos e sistemas para compressão de GNV (Gás Natural Veicular), e a **Jefferson** marcou nossa entrada no seleto grupo de fabricantes de válvulas solenóides.

3. **Estrutura de Capital**: Emitimos **US$200 milhões** como forma de suportar nosso crescimento. Optamos por fazê-lo através de **Bônus Perpétuos**, pois temos a visão que esse instrumento de financiamento é uma fonte estável de recursos para a Companhia, muito semelhante ao capital, mas que não trouxe diluição de participação acionária para nossos acionistas. Com isso, entendemos que aumentamos a eficiência de nossa estrutura de capital, reduzindo o custo médio ponderado do capital (WACC), que associado com o crescimento da Companhia através de aquisições, que é o principal uso desses recursos, deverá resultar em valor econômico maior para os acionistas.

O resultado da combinação das ações nos pilares de criação de valor pôde ser medido pelo crescimento de valor da Companhia durante 2007, da ordem de R$1.4 bilhão, representando 87,5% de valorização nas ações (**Bovespa: LUPA3**).

**Integração das Aquisições**

O processo de integração das empresas adquiridas à Lupatech caminha a passos largos e já começamos a colher os primeiros frutos. Há um crescente envolvimento de nossas equipes, e estamos aproveitando essa fase de integração para promover nossa estratégia de expansão, e isso tem sido um catalisador de novas oportunidades de mercado, tanto para as empresas que já compunham a Lupatech como aquelas que hoje nos orgulhamos de ter adquirido. Aproveitamos também essa fase para promover um processo de *Benchmarking,* trocando experiências com os gestores das diversas unidades e aprimorando nossas melhores práticas de gestão.

O programa de aquisições é algo que pretendemos manter em marcha, compondo, assim, parte importante do nosso planejamento estratégico de longo prazo. Continuaremos focando negócios com boas equipes de gestão, com perspectivas de altas taxas de crescimento, que tenham alto grau de integração com nossas linhas de atuação e que apresentem retornos em linha com as expectativas de nossos acionistas.

**Contexto Operacional de 2007**

No plano operacional a primeira metade do ano foi muito difícil, quando o nosso principal mercado (Brasil) apresentou retração de negócios para nossas linhas de produto. Fizemos a lição de casa e colocamos em marcha um plano de ação comercial, não só no Brasil mas também no exterior, que trouxe significativo aumento da carteira de pedidos e permitiu que o segundo semestre apresentasse um desempenho melhor.

A Receita Líquida Consolidada da Lupatech cresceu 73,1% em 2007, ínumeras vezes superior ao crescimento do PIB brasileiro no ano e reflete os efeitos das ações tomadas ao longo dos últimos anos no Brasil, do processo de aquisições, ambos viabilizados pelo importante apoio que recebemos de investidores, de capital e dívida.

Nosso EBITDA, que dentro do nosso conceito é o resultado operacional recorrente não afetado pela depreciação, amortização e resultados financeiros, apresentou crescimento de 54,3% no exercício de 2007 e constitui a principal fonte para sustentar nosso processo de crescimento orgânico.

## Perspectivas

Estamos entusiasmados com as perspectivas de negócios que visualizamos para os próximos anos nos três segmentos de atuação da Lupatech.

1. **Segmento Óleo & Gás**: O mercado brasileiro de petróleo e gás deverá expandir sua infra-estrutura, gerando importantes oportunidades de negócios para nós. No mercado mundial, onde começamos a atuar mais recentemente, percebemos excelentes oportunidades para nossos produtos, as quais serão efetivadas através de parcerias comerciais que serão feitas com importantes empresas no exterior;

2. **Segmento Flow**: Nos principais países onde atuamos é percebido movimento de expansão de capacidade industrial e de modernização fabril; queremos aproveitar esses movimentos para expandir nossa atuação;

3. **Segmento Metal**: Continuamos a ver o setor automotivo aquecido impulsionado pela crescente demanda de veículos, decorrente da queda de juros e da ampliação do prazo de financiamento.

Com isso, vamos seguir em frente com nossas estratégias de **(i)** ampliar disciplinadamente nossa capacidade fabril, para aumentar nossa produção, produtividade e a qualidade final de nossos produtos; **(ii)** consolidar os mercados em que atuamos através da expansão de participação de mercado e de aquisições; **(iii)** aperfeiçoar nossos produtos e processos, para isso estamos reformulando a atuação do Centro de Pesquisas e Desenvolvimento Lupatech (CPDL) como forma de manter nossa linha de produtos atualizada com o que existe de mais moderno nos segmentos em que atuamos, e **(iv)** desenvolver parcerias estratégicas de longo prazo com nossos clientes, pois acreditamos na ampliação da relação comercial dessa forma.

## CAPEX

O crescimento projetado para a Companhia requer investimentos de ampliação de capacidade (CAPEX de Expansão) e de eficiência operacional (CAPEX de Manutenção). No quadro abaixo estamos apresentando um resumo do nosso plano de investimentos (CAPEX) para 2008.

| Segmento (em R$ mil) | CAPEX de Expansão | CAPEX de Manutenção | CAPEX Total |
|---|---|---|---|
| Óleo & Gás | 48.332 | 3.528 | 51.860 |
| Flow | 0 | 6.984 | 6.984 |
| Metal | 9.372 | 2.997 | 12.369 |
| Centro de Pesquisas e Tecnologia | N/A | N/A | 4.230 |
| **Total** | **57.704** | **13.509** | **75.443** |

Os principais investimentos programados para 2008 estão voltados para a expansão da capacidade de produção. Nosso CAPEX de Expansão consumirá 76,5% do CAPEX Total. O CAPEX de Manutenção representa pouco mais de 3,0% da Receita Bruta Consolidada em 2007.

O grande destaque do CAPEX é o **Segmento de Óleo & Gás**, que consumirá 83,8% do CAPEX de Expansão. Esses investimentos são necessários para preparar industrialmente a Companhia para atender demandas futuras que decorrem do planejamento que as empresas de exploração projetam como forma de atender o necessário crescimento da oferta de petróleo, gás e derivados.

Dentre os investimentos em expansão, o de maior relevância é na nova unidade industrial da MNA, que deverá iniciar suas atividades ainda em 2008. Essa unidade industrial terá o dobro da capacidade produtiva da unidade atual e será instalada num novo pólo de produção de equipamentos para petróleo e gás que a Lupatech está desenvolvendo no interior de São Paulo (Brasil).

(Vista aérea do projeto de implantação da nova unidade da MNA)

**Considerações finais**

Nossa gestão continuará a pautar-se pela transparência extrema e pelo alto grau de comunicação com o mercado. Queremos reafirmar nosso compromisso de longo prazo com nossos clientes, acionistas, credores, colaboradores e com o mercado de capitais. Nosso desenvolvimento corporativo depende, e continuará a depender, deles.

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 Fevereiro de 2008.

A Administração

## COMENTÁRIOS DA ADMINISTRAÇÃO

### Consolidação de Dados Financeiros

A partir deste trimestre passam a fazer parte de nossas demonstrações financeiras os dados das empresas do Grupo Jefferson (Jefferson Solenoidbras Ltda., Valjeff S.A. de C.V., Jefferson Solenoid Valves U.S.A., Inc., Jefferson Sudamericana S.A.) e 50% da Aspro (Compresores Panamericanos S.R.L., Delta Compresión S.R.L., e Aspro do Brasil - Sistemas de Compressão para GNV Ltda), adquirida no quarto trimestre de 2007.

CSL Off Shore – Desde a aquisição da CSL Off Shore, em Abril de 2007, estávamos sem reconhecer as receitas e o resultado das suas operações. A partir do 4º trimestre de 2007, amparados por opinião externa e independente, começamos a reconhecer as receitas e resultados da CSL Off Shore adotando o critério de apropriação de receitas e resultados de acordo com o andamento dos contratos ("***Percentage of Completion***" ou **POC**) que atendem condições formais descritas em tal opinião independente.

### Aquisições

Em novembro de 2007 concluímos a transação envolvendo os negócios da **Jefferson** nos Estados Unidos, México, Brasil e Argentina e com isso a Jefferson Solenoid Valves U.S.A., Inc., Valjeff S.A. de C.V., Jefferson Solenoidbras Ltda. e Jefferson Sudamericana S.A, respectivamente, passaram a integrar a Lupatech, marcando, com isso, nossa entrada no setor de válvulas solenóides, ampliando a nossa presença nessas regiões, assim como agregaram mais uma linha de válvulas à nossa gama de produtos.

A Jefferson é uma das poucas empresas no mundo que produz válvulas solenóides e foi consolidada neste trimestre no segmento Flow. Este grupo tem amplas possibilidades de gerar sinergias operacionais e mercadológicas com as demais empresas de válvulas da Companhia, extendendo a presença da Lupatech no mercado de válvulas nas Américas.

Em Dezembro anunciamos a aquisição dos negócios da Aspro (Compresores Panamericanos S.R.L., Delta Compresión S.R.L., e Aspro do Brasil - Sistemas de Compressão para GNV Ltda) juntamente com a Axxon Group (gestora de fundos de Private Equity cujo investidor âncora é o Natixis Private Equity, braço de investimentos privados do Banco Natixis, instituição financeira líder na França).

A Aspro é líder mundial no mercado de equipamentos e sistemas para compressão de GNV (Gás Natural Veicular). A taxa de crescimento desse mercado é superior a 20% a.a. e as exportações destinam-se a quase 30 países nas Américas, na Europa e na Ásia.

Ao longo de 2007 concluímos seis aquisições, que somadas às realizadas em 2005 e 2006, nos permitem seguir com nossa estratégia de ampliar nossa presença no setor de petróleo e gás e consolidar 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.

### Recompra e Cancelamento de Debêntures em Circulação

A Companhia concluiu em 19 de novembro de 2007, a operação de compra da totalidade das debêntures em circulação da 1ª Emissão Pública de 20.000 Debêntures Não Conversíveis em Ações, em Série Única, da Espécie Quirografária, mediante exercício de opção de compra. O endividamento representado pelas debêntures foi substituído por linhas com vencimento em 2010.

**Cenário Mercadológico no 4T07**

***Segmento Óleo & Gás:***

O Segmento Óleo & Gás é o de maior contribuição em receita e margem para a Companhia, representando 66,5% da Receita Líquida e 78,2% do EBITDA.

O 4T07, assim como o 3T07, foi marcado pela 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. A Receita Líquida cresceu 206,4% e o EBITDA 256,5%.

Verificamos expressivo aumento da nossa carteira de pedidos firmes ("**Backlog**"). Desde o final do 3T07 o crescimento foi da ordem de 60%, sinalizando um período de grande atividade para a Companhia ao longo de 2008.

***Segmento Flow:***

O Segmento Flow é o segundo maior em contribuição de receita e margem para a Companhia e representou 20,6% da Receita Líquida e 23,6% do EBITDA.

No 4T07 a Receita Líquida cresceu 15,5% e o EBITDA 18,2%, impulsionado pela consolidação dos números da Jefferson.

***Segmento Metal:***

O Segmento Metal contribuiu com 12,9% da Receita Líquida e contribuiu negativamente com 1,8% do EBITDA.

Em decorrência de férias coletivas (evento sazonal) no final do 4T07, a Receita Líquida caiu 7,7% e o EBITDA 134,4%.

## COMENTÁRIO DA ADMINISTRAÇÃO AO DESEMPENHO CONSOLIDADO

### RECEITA LÍQUIDA

| Receita Líquida (em R$ Mil) | 3T07 | 4T07 | Var. % | 2006 | 2007 | Var. % |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Segmento Óleo & Gás** | **35.671** | **109.313** | **206,4%** | **96.564** | **177.099** | **83,4%** |
| Segmento Óleo & Gás Mercado Interno | 32.191 | 57.075 | 77,3% | 37.602 | 115.662 | 207,6% |
| Segmento Óleo & Gás Mercado Externo | 3.480 | 52.238 | 1401,1% | 58.962 | 61.437 | 4,2% |
| **Segmento Flow** | **29.335** | **33.873** | **15,5%** | **54.511** | **125.764** | **130,7%** |
| Segmento Flow Mercado Interno | 27.000 | 30.030 | 11,2% | 49.651 | 114.394 | 130,4% |
| Segmento Flow Mercado Externo | 2.335 | 3.843 | 64,6% | 4.860 | 11.370 | 134,0% |
| **Segmento Metal** | **22.878** | **21.125** | **-7,7%** | **72.512** | **84.112** | **16,0%** |
| Segmento Metal Mercado Interno | 16.123 | 14.009 | -13,1% | 48.518 | 55.082 | 13,5% |
| Segmento Metal Mercado Externo | 6.755 | 7.116 | 5,3% | 23.994 | 29.030 | 21,0% |
| **Total** | **87.884** | **164.311** | **87,0%** | **223.587** | **386.975** | **73,1%** |
| ***% Óleo & Gás*** | **40,6%** | **66,5%** | | **43,2%** | **45,8%** | |
| *% Óleo & Gás Mercado Interno* | 90,2% | 52,2% | | 38,9% | 65,3% | |
| *% Óleo & Gás Mercado Externo* | 9,8% | 47,8% | | 61,1% | 34,7% | |
| ***% Flow*** | **33,4%** | **20,6%** | | **24,4%** | **32,5%** | |
| *% Flow Mercado Interno* | 92,0% | 88,7% | | 91,1% | 91,0% | |
| *% Flow Mercado Externo* | 8,0% | 11,3% | | 8,9% | 9,0% | |
| ***% Metal*** | **26,0%** | **12,9%** | | **32,4%** | **21,7%** | |
| *% Metal Mercado Interno* | 70,5% | 66,3% | | 66,9% | 65,5% | |
| *% Metal Mercado Externo* | 29,5% | 33,7% | | 33,1% | 34,5% | |

A Receita Líquida Consolidada da Companhia no exercício de 2007 cresceu 73,1% e foi de R$387,0 milhões contra R$223,6 milhões no exercício de 2006.

O Segmento Óleo & Gás aumentou a Receita Líquida em 83,4% em 2007 e contribuiu com 45,8% da Receita Líquida Consolidada. O Segmento Flow aumentou a Receita Líquida em 130,7% em 2007 e contribuiu com 32,5% da Receita Líquida Consolidada. O Segmento Metal aumentou a Receita Líquida em 16,0% em 2007 e contribuiu com 21,7% da Receita Líquida Consolidada em 2007.

No 4T07, a Receita Líquida Consolidada cresceu 87,0% e foi de R$164,3 milhões contra R$87,9 milhões no 3T07.

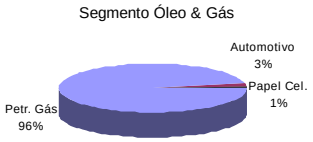
O Segmento Óleo & Gás cresceu a Receita Líquida no 4T07 em 206,4% atingindo R$109,3 milhões e contribuindo com 66,5% da Receita Líquida Consolidada, versus 40,6% no 3T07. O crescimento do Segmento Óleo & Gás é decorrente do processo de expansão contínua dos níveis de atividade que estamos verificando no Brasil nos últimos trimestres, como também a consolidação dos dados da Aspro e da CSL Off Shore, que pela primeira vez nos foi possível reconhecer receitas.

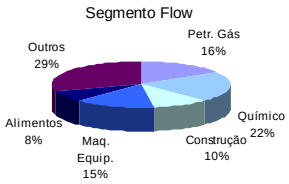
O Segmento Flow cresceu sua Receita Líquida no 4T07 em 15,5% atingindo R$33,9 milhões e contribuindo com 20,6% da Receita Líquida Consolidada, versus 33,4% no 3T07. No 4T07 iniciamos a contabilização dos dados da Jefferson. O desempenho deste segmento poderia ser mais positivo uma vez que por mais um trimestre a apreciação do Real frente ao Peso Argentino impactou a consolidação da Receita Líquida da Válvulas Worcester de Argentina.

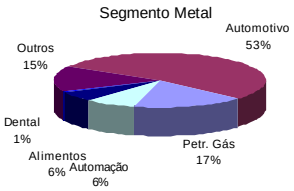
No Segmento Metal a Receita Líquida caiu 7,7% no 4T07 atingindo R$21,1 milhões contra R$22,9 milhões no 3T07 e contribuiu com 12,9% da Receita Líquida Consolidada versus 26,0% no 3T07. A queda da Receita Líquida no Segmento Metal decorre de evento sazonal que

verificamos no último mês do ano, que é a parada das unidades no Brasil para férias coletivas, o que impactou estes negócios em cerca de 12%. Em que pese à desvalorização do Peso Argentino frente ao Real, que impacta as vendas da Itasa, observamos naquela unidade crescimento de 15,0% na Receita Líquida.

### Segmentação da Receita – 4T07




### CUSTO DOS PRODUTOS VENDIDOS

| CPV (em R$ Mil) | 3T07 | 4T07 | Var. % | 2006 | 2007 | Var. % |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Segmento Óleo & Gás** | 20.287 | 64.809 | 219,5% | 46.574 | 105.371 | 126,2% |
| **Segmento Flow** | 16.412 | 16.904 | 3,0% | 29.976 | 68.912 | 129,9% |
| **Segmento Metal** | 18.262 | 20.286 | 11,1% | 56.036 | 71.293 | 27,2% |
| **Total** | **54.961** | **101.999** | **85,6%** | **132.586** | **245.576** | **85,2%** |
| *% Óleo & Gás* | 36,9% | 63,5% | | 35,1% | 42,9% | |
| *% Flow* | 29,9% | 16,6% | | 22,6% | 28,1% | |
| *% Metal* | 33,2% | 19,9% | | 42,3% | 29,0% | |
| ***CPV/Receita Líquida Total*** | **62,5%** | **62,1%** | | **59,3%** | **63,5%** | |
| *CPV/Receita Líquida Óleo & Gás* | 56,9% | 59,3% | | 48,2% | 59,5% | |
| *CPV/Receita Líquida Flow* | 55,9% | 49,9% | | 55,0% | 54,8% | |
| *CPV/Receita Líquida Metal* | 79,8% | 96,0% | | 77,3% | 84,8% | |

O Custo dos Produtos Vendidos no exercício de 2007 cresceu 85,2% e foi de R$245,6 milhões contra R$132,6 milhões no exercício de 2006. Essa variação é decorrente do crescimento orgânico verificado nas unidades, e do início da consolidação de seis novos negócios que passaram a fazer parte da Lupatech ao longo de 2007.

O Custo dos Produtos Vendidos no 4T07 cresceu 85,6% atingindo R$102,0 milhões contra R$55,0 milhões no 3T07 também decorrente do crescimento orgânico das receitas, da consolidação de dados de novas empresas adquiridas (Aspro e Jefferson), e reconhecimento o CPV da CSL Off Shore.

O CPV do Segmento Óleo & Gás cresceu 219,5% e contribuiu com 63,5% do CPV total verificado no 4T07 contra 36,9% no 3T07. O crescimento do CPV decorre principalmente da consolidação dos dados da Aspro e CSL Off Shore, e também de maior atividade produtiva verificada nesse segmento durante o 4T07.

No Segmento Flow, o CPV cresceu 3,0% e contribuiu com 16,6% do CPV verificado no 4T07 contra 29,9% no 3T07. O crescimento é decorrente de maior nível de receitas no 4T07 e a consolidação da Jefferson.

O CPV do Segmento Metal cresceu 11,1% no 4T07 e representou 19,9% do CPV total no 4T07 contra 33,2% no 3T07. O crescimento é decorrente do crescimento de vendas na Itasa e adicionalmente, o aumento da relação CPV/Receita Líquida Metal decorre da manutenção dos custos fixos frente a um menor nível de faturamento no 4T07 nos demais negócios desse segmento devido a férias coletivas.

## ESTRUTURA DE CUSTOS

Abaixo apresentamos a evolução da estrutura de custos durante o exercício 2007.

| Estrutura de Custos (em %) | 1T07 | 2T07 | 3T07 | 4T07 |
|---|---|---|---|---|
| **Segmento Óleo & Gás:** | | | | |
| *Matéria Prima* | 61,8 | 59,9 | 53,3 | 73,7 |
| *Mão de Obra* | 24,3 | 23,8 | 25,9 | 16,1 |
| *GGF* | 9,5 | 11,3 | 17,0 | 7,5 |
| *Depreciações* | 4,4 | 5,1 | 3,8 | 2,7 |
| **Segmento Flow:** | | | | |
| *Matéria Prima* | 70,1 | 75,7 | 69,7 | 76,0 |
| *Mão de Obra* | 15,4 | 15,0 | 17,1 | 14,7 |
| *GGF* | 8,0 | 5,8 | 9,4 | 5,3 |
| *Depreciações* | 6,4 | 3,4 | 3,7 | 4,0 |
| **Segmento Metal:** | | | | |
| *Matéria Prima* | 50,8 | 49,7 | 51,3 | 50,5 |
| *Mão de Obra* | 28,9 | 26,3 | 27,5 | 28,4 |
| *GGF* | 8,5 | 13,6 | 13,3 | 10,9 |
| *Energia Elétrica* | 6,0 | 4,6 | 3,8 | 4,6 |
| *Depreciações* | 5,9 | 5,8 | 4,2 | 5,6 |

## LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA

| Lucro Bruto (em R$ Mil) | 3T07 | 4T07 | Var. % | 2006 | 2007 | Var. % |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Segmento Óleo & Gás** | **15.384** | **44.504** | **189,3%** | **49.990** | **71.728** | **43,5%** |
| *Margem Bruta Óleo & Gás* | 43,1% | 40,7% | | 51,8% | 40,5% | |
| **Segmento Flow** | **12.923** | **16.969** | **31,3%** | **24.535** | **56.852** | **131,7%** |
| *Margem Bruta Flow* | 44,1% | 50,1% | | 45,0% | 45,2% | |
| **Segmento Metal** | **4.616** | **839** | **-81,8%** | **16.476** | **12.819** | **-22,2%** |
| *Margem Bruta Metal* | 20,2% | 4,0% | | 22,7% | 15,2% | |
| **Total** | **32.923** | **62.312** | **89,3%** | **91.001** | **141.399** | **55,4%** |
| *Margem Bruta Total* | 37,5% | 37,9% | | 40,7% | 36,5% | |
| *% Óleo & Gás* | 46,7% | 71,4% | | 54,9% | 50,7% | |
| *% Flow* | 39,3% | 27,2% | | 27,0% | 40,2% | |
| *% Metal* | 14,0% | 1,3% | | 18,1% | 9,1% | |

O Lucro Bruto no exercício de 2007 cresceu 55,4% quando comparado ao exercício de 2006, atingindo R$141,4 milhões contra R$91,0 milhões, e reflete os ganhos de alavancagem operacional e eficiência industrial, bem como a consolidação da Aspro, CSL Off Shore e Jefferson.

O Lucro Bruto no 4T07 cresceu 89,3% quando comparado ao 3T07, atingindo R$62,3 milhões contra R$32,9 milhões no 3T07. A Margem Bruta melhorou e subiu de 37,5% para 37,9%.

O Lucro Bruto do Segmento Óleo & Gás cresceu 189,3% no 4T07 atingindo R$44,5 milhões contra R$15,4 milhões no 3T07 e contribuiu com 71,4% do Lucro Bruto Total. O Lucro Bruto do Segmento Flow no 4T07 cresceu 31,3% atingindo R$17,0 milhões contra R$12,9 milhões no 3T07, e contribuiu com 27,2% do Lucro Bruto Total. O Lucro Bruto do Segmento Metal

decresceu 81,8% no 4T07 atingindo R$0,8 milhão contra R$4,6 milhões no 3T07, e contribuiu com 1,3% do Lucro Bruto Total.

## DESPESAS

| Despesas (em R$ Mil) | 3T07 | 4T07 | Var. % | 2006 | 2007 | Var. % |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Total de Despesas com vendas | 7.393 | 11.479 | 55,3% | 23.008 | 31.562 | 37,2% |
| Total de Despesas administrativas | 7.812 | 8.754 | 12,1% | 10.017 | 25.254 | 152,1% |
| **Segmento Óleo & Gás** | **7.114** | **10.654** | **49,8%** | **11.738** | **23.889** | **103,5%** |
| Despesas com vendas Óleo & Gás | 2.509 | 6.102 | 143,2% | 8.852 | 12.268 | 38,6% |
| Despesas administrativas Óleo & Gás | 4.605 | 4.552 | -1,2% | 2.886 | 11.621 | 302,7% |
| **Segmento Flow** | **4.660** | **6.804** | **46,0%** | **11.063** | **20.852** | **88,5%** |
| Despesas com vendas Flow | 2.924 | 3.496 | 19,6% | 7.605 | 11.553 | 51,9% |
| Despesas administrativas Flow | 1.736 | 3.308 | 90,6% | 3.458 | 9.299 | 168,9% |
| **Segmento Metal** | **3.430** | **2.775** | **-19,1%** | **10.224** | **12.074** | **18,1%** |
| Despesas com vendas Metal | 1.959 | 1.881 | -4,0% | 6.551 | 7.741 | 18,2% |
| Despesas administrativas Metal | 1.471 | 894 | -39,2% | 3.673 | 4.333 | 18,0% |
| **Total de vendas e administrativas** | **15.205** | **20.233** | **33,1%** | **33.025** | **56.816** | **72,0%** |
| Honorários dos Administradores | 582 | 578 | -0,7% | 1.544 | 2.168 | 40,4% |
| **Total de Despesas Vendas, Administrativas e Honorários** | **15.787** | **20.811** | **31,8%** | **34.569** | **58.984** | **70,6%** |
| *% Óleo & Gás* | 46,8% | 52,7% | | 35,5% | 42,0% | |
| *% Flow* | 30,6% | 33,6% | | 33,5% | 36,7% | |
| *% Metal* | 22,6% | 13,7% | | 31,0% | 21,3% | |
| *Despesas com vendas/Total da Rec. Líquida* | 8,4% | 7,0% | | 10,3% | 8,2% | |
| *Despesas administrativas/Total da Rec. Líquida* | 8,9% | 5,3% | | 4,5% | 6,5% | |
| *Despesas com honorários/Total da Rec. Líquida* | -0,7% | -0,4% | | 0,7% | -0,6% | |
| ***Despesas/Receita Líquida Total*** | **18,0%** | **12,7%** | | **15,5%** | **15,2%** | |
| *Despesas/Receita Líquida Óleo & Gás* | 19,9% | 9,7% | | 12,2% | 13,5% | |
| *Despesas/Receita Líquida Flow* | 15,9% | 20,1% | | 20,3% | 16,6% | |
| *Despesas/Receita Líquida Metal* | 15,0% | 13,1% | | 14,1% | 14,4% | |

As Despesas Gerais com Vendas, Administrativas e Honorários no exercício de 2007 cresceram 70,6% atingindo R$59,0 milhões contra R$34,6 milhões no exercício de 2006.

As Despesas Gerais com Vendas, Administrativas e Honorários verificadas no 4T07 cresceram 31,8% e atingiram R$20,8 milhões contra R$15,8 milhões verificados no 3T07 e representaram 12,7% da Receita Líquida Consolidada do 4T07 contra 18,0% da Receita Líquida Consolidada do 3T07.

As Despesas Gerais com Vendas, Administrativas e Honorários do Segmento Óleo & Gás cresceram 49,8% no 4T07 e atingiram R$10,7 milhões contra R$7,1 milhões no 3T07. Essa variação decorre, principalmente, da consolidação da Aspro.

As Despesas Gerais com Vendas, Administrativas e Honorários do Segmento Flow cresceram 46,0% no 4T07 e atingiram R$6,8 milhões contra R$4,7 milhões no 3T07. Essa variação decorre, principalmente, da consolidação da Jefferson.

As Despesas Gerais com Vendas, Administrativas e Honorários do Segmento Metal decresceram 19,1% no 4T07 e atingiram R$2,8 milhões contra R$3,4 milhões no 3T07. Essa variação decorre da redução de vendas em todas as unidades do Brasil.

## DEPRECIAÇÃO E AMORTIZAÇÃO

| Depreciação e Amortização | 3T07 | 4T07 | Var. % | 2006 | 2007 | Var. % |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Segmento Óleo & Gás** | 1.869 | 2.773 | 48,4% | 1.552 | 6.386 | 311,5% |
| **Segmento Flow** | 817 | 928 | 13,6% | 2.403 | 3.690 | 53,6% |
| **Segmento Metal** | 1.208 | 1.191 | -1,4% | 3.290 | 4.401 | 33,8% |
| **Total** | **3.894** | **4.892** | **25,6%** | **7.245** | **14.477** | **99,8%** |
| *% Óleo & Gás* | 48,0% | 56,7% | | 21,4% | 44,1% | |
| *% Flow* | 21,0% | 19,0% | | 33,2% | 25,5% | |
| *% Metal* | 31,0% | 24,3% | | 45,4% | 30,4% | |

A Depreciação e Amortização (exceto a amortização de ágio em aquisição de sociedades) contabilizada no exercício de 2007 foi de R$14,5 milhões, ou 99,8% superior ao verificado no exercício de 2006. O Segmento Óleo & Gás representou R$6,4 milhões, um crescimento de 311,5% no período. O Segmento Flow representou R$3,7 milhões, um crescimento de 53,6% no período. O Segmento Metal representou R$4,4 milhões, um crescimento de 33,8% no período.

A Depreciação e Amortização contabilizada no 4T07 foi de R$4,9 milhões, ou 25,6% superior ao verificado no 3T07, quando representou R$3,9 milhões.

A Despesa de Depreciação e Amortização do Segmento Óleo & Gás no 4T07 representou R$2,8 milhões e aumentou 48,4% quando comparada com o 3T07, quando representou R$1,9 milhão. O aumento verificado é decorrente da consolidação da Aspro e também da depreciação da parcela do custo da CSL.

A Despesa de Depreciação e Amortização do Segmento Flow cresceu 13,6%, representando R$0,9 milhão contra R$0,8 milhão no 3T07, decorrente da consolidação da Jefferson.

A Despesa de Depreciação e Amortização do Segmento Metal manteve-se praticamente em linha com o trimestre anterior representando R$1,2 milhão.

## EBITDA

| EBITDA (em R$ Mil) | 3T07 | 4T07 | Var. % | 2006 | 2007 | Var. % |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Segmento Óleo & Gás** | **10.149** | **36.179** | **256,5%** | **38.960** | **53.525** | **37,4%** |
| *Margem EBITDA Segmento Óleo & Gás* | 28,5% | 33,1% | | 40,3% | 30,2% | |
| **Segmento Flow** | **9.239** | **10.925** | **18,2%** | **15.374** | **39.195** | **154,9%** |
| *Margem EBITDA Segmento Flow* | 31,5% | 32,3% | | 28,2% | 31,2% | |
| **Segmento Metal** | **2.477** | **(853)** | **-134,4%** | **8.884** | **4.801** | **-46,0%** |
| *Margem EBITDA Segmento Metal* | 10,8% | -4,0% | | 12,3% | 5,7% | |
| **Total** | **21.865** | **46.251** | **111,5%** | **63.218** | **97.521** | **54,3%** |
| *Margem EBITDA Total* | 24,9% | 28,1% | | 28,3% | 25,2% | |
| *% Óleo & Gás* | 46,4% | 78,2% | | 61,6% | 54,9% | |
| *% Flow* | 42,3% | 23,6% | | 24,3% | 40,2% | |
| *% Metal* | 11,3% | -1,8% | | 14,1% | 4,9% | |

O EBITDA Consolidado da Companhia no exercício de 2007 cresceu 54,3% atingindo R$97,5 milhões contra R$63,2 milhões no exercício de 2006. O EBITDA do Segmento Óleo & Gás cresceu 37,4% em 2007 e atingiu R$53,5 milhões. O EBITDA do Segmento Flow cresceu 154,9% em 2007 e atingiu R$39,2 milhões. O EBITDA do Segmento Metal decresceu 46,0% em 2007 e atingiu R$4,8 milhões.

O EBITDA Consolidado da Companhia no 4T07 atingiu R$46,3 milhões e cresceu 111,5% quando comparado ao 3T07, quando somou R$21,9 milhões. A Margem EBITDA Consolidada cresceu e atingiu 28,1% no 4T07 contra 24,9% no 3T07.

O EBITDA do Segmento Óleo & Gás cresceu 256,5% no 4T07 quando comparado ao 3T07 e atingiu R$36,2 milhões no 4T07 versus R$10,1 milhões no 3T07. A Margem EBITDA alcançou 33,1% no 4T07 versus 28,5% no 3T07. O crescimento do EBITDA decorre da melhoria dos negócios que consolidávamos no 3T07 e das aquisições consolidadas a partir do 4T07. O crescimento da Margem EBITDA é resultante da recuperação no nível de atividade nesse segmento durante o 4T07.

O EBITDA do Segmento Flow cresceu 18,2% no 4T07 quando comparado ao 3T07 e atingiu R$10,9 milhões no 4T07 versus R$9,2 milhões no 3T07. A Margem EBITDA alcançou 32,3% no 4T07 versus 31,5% no 3T07. O crescimento da Margem EBITDA resulta de melhor eficiência operacional verificada nesse 4T07.

O EBITDA do Segmento Metal observou uma queda de 134,4% no 4T07 quando comparado ao 3T07 e atingiu o montante negativo de R$0,9 milhão contra R$2,5 milhões positivo no 3T07. A Margem EBITDA foi negativa em 4,0% no 4T07 versus uma margem positiva de 10,8% no 3T07. A queda do EBITDA é decorrente de menor nível de atividade e manutenção dos custos fixos durante o período de férias coletivas.

O Segmento Óleo & Gás contribuiu com 78,2% do EBITDA Consolidado do 4T07, contra 46,4% no 3T07. O Segmento Flow contribuiu com 23,6% do EBITDA Consolidado do 4T07 contra 42,3% no 3T07. O Segmento Metal representou -1,8% do EBITDA Consolidado do 4T07 contra 11,3% no 3T07.

## OUTRAS RECEITAS E DESPESAS OPERACIONAIS

| Outras Receitas e Despesas Operacionais (em R$ Mil) | 3T07 | 4T07 | Var. % | 2006 | 2007 | Var. % |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Outras Receitas Operacionais | 243 | 1.375 | 465,8% | 612 | 2.322 | 279,4% |
| Outras Despesas Operacionais | (5.281) | (2.845) | -46,1% | (12.692) | (11.415) | -10,1% |
| **Total** | **(5.038)** | **(1.470)** | **-70,8%** | **(12.080)** | **(9.093)** | **-24,7%** |

As Outras Receitas e Despesas Operacionais verificadas no exercício de 2007 apresentaram queda de 24,7% quando comparadas ao exercício de 2006. A queda é decorrente de menores gastos em 2007 quando comparados a 2006, principalmente com ofertas públicas.

O crescimento de Outras Receitas Operacionais verificadas no 4T07 em 465,8%, decorre da consolidação da Aspro, que traz consigo créditos referentes a incentivos à exportação concedidos pelo governo argentino (país onde a Aspro possuí operações).

A queda verificada em Outras Despesas Operacionais no 4T07 de 46,1% em relação ao 3T07 é decorrente do reconhecimento no 3T07 de despesas com a oferta de Bônus Perpétuos.

## AMORTIZAÇÃO DE ÁGIO

| Amortização de Ágio (em R$ Mil) | 3T07 | 4T07 | Var. % | 2006 | 2007 | Var. % |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Amortização de Ágio em Investimentos | (9.921) | (27.801) | 180,2% | (3.473) | (50.033) | 1340,6% |
| **Total** | **(9.921)** | **(27.801)** | **180,2%** | **(3.473)** | **(50.033)** | **1340,6%** |

No exercício de 2007 efetuamos seis aquisições que geraram ágio. Estamos realizando o montante gerado em 2007, juntamente com o montante gerado em 2005 e 2006, de acordo com a expectativa de realização de resultados. Ao longo do ano realizamos R$50,0 milhões.

Durante o 4T07 amortizamos ágio no montante de R$27,8 milhões. O crescimento de 180,2% com relação ao 3T07 é decorrente, principalmente da contabilização do ágio da CSL (no valor de R$18,5 milhões). O ágio da CSL, com a adoção do POC, somente agora pôde ser reconhecido.

## RESULTADO DA EQUIVALÊNCIA PATRIMONIAL

| Resultado da Equivalência Patrimonial (em R$ Mil) | 3T07 | 4T07 | Var. % | 2006 | 2007 | Var. % |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Resultado da Equivalência Patrimonial | - | 94 | n.a. | - | 94 | n.a. |
| **Total** | **-** | **94** | **n.a.** | **-** | **94** | **n.a.** |

O Resultado da Equivalência Patrimonial observado no 4T07 refere-se à participação minoritária que a Aspro possui nas empresas Aspro Serviços Centro Ltda. e Carwal Services Assistência Técnica Ltda.

## RESULTADO FINANCEIRO

| Resultado Financeiro (em R$ Mil) | 3T07 | 4T07 | Var. % | 2006 | 2007 | Var. % |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Receitas Financeiras | 11.156 | 3.240 | -71,0% | 15.732 | 24.097 | 53,2% |
| Despesas Financeiras | (24.570) | (28.842) | 17,4% | (18.658) | (79.331) | 325,2% |
| **Total** | **(13.414)** | **(25.602)** | **90,9%** | **(2.926)** | **(55.234)** | **1787,7%** |

As Receitas Financeiras no exercício de 2007 totalizaram R$24,1 milhões, com um aumento de 53,2% em relação ao exercício de 2006. Esse resultado maior é decorrente da aplicação financeira dos recursos oriundos da emissão dos Bônus Perpétuos em Julho de 2007.

No 4T07 as Receitas Financeiras decresceram 71,0% quando comparadas ao 3T07 decorrente de menor posição de caixa ao longo do 4T07.

As Despesas Financeiras no exercício de 2007 totalizaram R$79,3 milhões, com aumento de 325,2% em relação ao exercício de 2006. Esse resultado maior é explicado pelo maior volume captado em 2007 e que está sendo aplicado no programa de crescimento da Companhia e, que gerou incidência de juros; adicionalmente, houve reconhecimento de variação cambial na conversão dos informes financeiros dos investimentos no exterior, que somaram R$12,2 milhões e também o pagamento de prêmio para opção de compra das debêntures, que totalizou R$0,8 milhão. A Despesa Financeira Ajustada atingiu R$66,3 milhões no ano.

As Despesas Financeiras do 4T07, que somaram R$28,8 milhões, estão impactadas pela variação cambial na conversão dos informes financeiros dos investimentos no exterior, que somaram R$7,3 milhões no 4T07 e também pelo pagamento de prêmio para opção de compra

das debêntures, que totalizou R$0,8 milhão. A Despesa Financeira Ajustada do 4T07 é de R$20,7 milhões.

O Resultado Financeiro Líquido de 2007 foi uma despesa de R$55,2 milhões ante R$2,9 milhões em 2006, representando um crescimento de 1787,7% no período.

O Resultado Financeiro Líquido do 4T07 foi uma despesa de R$25,6 milhões ante R$13,4 milhões no 3T07, representando um crescimento de 90,9% neste trimestre.

## OUTRAS RECEITAS E DESPESAS NÃO OPERACIONAIS

| Outras Receitas e Despesas Não Operacionais (em R$ Mil) | 3T07 | 4T07 | Var. % | 2006 | 2007 | Var. % |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Outras Receitas Não Operacionais | 203 | 265 | 30,5% | 3.620 | 881 | -75,7% |
| Outras Despesas Não Operacionais | (44) | (387) | 779,5% | (3.315) | (513) | -84,5% |
| **Total** | **159** | **(122)** | **-176,7%** | **305** | **368** | **20,7%** |

No exercício de 2007 obtivemos Outras Receitas Não Operacionais no montante de R$0,9 milhão e Outras Despesas Não Operacionais no montante de R$0,5 milhão. O resultado é uma Receita Não Operacional Líquida de R$0,4 milhão, superior 20,7% ao exercício de 2006.

No 4T07 obtivemos Outras Receitas Não Operacionais no montante de R$0,3 milhão e Outras Despesas Não Operacionais no montante de R$0,4 milhão. O resultado foi uma Despesa Não Operacional Líquida de R$0,1 milhão ou 176,7% inferior ao 3T07, onde a Receita Não Operacional Líquida atingiu R$0,2 milhão. O crescimento de Outras Despesas Não Operacionais no 4T07 se refere à baixa de ativo imobilizado.

## RESULTADO ANTES DOS IMPOSTOS E LUCRO LÍQUIDO

| Resultado Líquido (em R$ Mil) | 3T07 | 4T07 | Var. % | 2006 | 2007 | Var. % |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Resultado Antes dos Impostos e Participações | (11.078) | (13.399) | 21,0% | 38.259 | (31.481) | -182,3% |
| Impostos Sobre o Lucro (CSL e IR) | (5.633) | (13.209) | 134,5% | (13.269) | (23.779) | 79,2% |
| Impostos Sobre o Lucro (CSL e IR) - Diferido | (12) | 4.074 | n.a. | 2.575 | 7.342 | 185,1% |
| Participação dos Empregados e Administradores | (149) | (1.189) | 698,0% | (3.762) | (1.618) | -57,0% |
| Participação Minoritária no Resultado | 863 | (1.141) | -232,2% | - | - | n.a. |
| **Resultado Líquido do Período** | **(16.009)** | **(24.864)** | **55,3%** | **23.802** | **(49.536)** | **-308,1%** |

O Resultado Antes dos Impostos e Participações do exercício de 2007 atingiu R$31,5 milhões de prejuízo contra um valor positivo de R$38,3 milhões verificado no exercício de 2006. O Resultado Antes dos Impostos e Participações foi influenciado pela (i) Amortização de Ágio (R$ 50,0 milhões), que decorre do programa de aquisições, (ii) Despesa Financeira (R$ 55,2 milhões), que foi a fonte de capital que usamos para realizar o programa de aquisições, e (iii) por despesas não recorrentes, como as da emissão dos Bônus Perpétuos e honorários pagos nos processos de aquisição de empresas (R$ 9,7 milhões). Ajustando essas despesas teríamos um resultado de R$83,5 milhões, o que seria um crescimento de 48,4% quando comparado a 2006, nas mesmas bases de comparação.

O Resultado Antes dos Impostos e Participações do 4T07 atingiu R$13,4 milhões de prejuízo, apresentando crescimento do prejuízo em 21,0% quando comparado ao 3T07. O Resultado Antes dos Impostos e Participações no 4T07 foi influenciado pela (i) Amortização de Ágio, que

cresceu R$19,7 milhões quando comparada ao 3T07, decorrente, principalmente, da amortização de ágio da CSL nesse trimestre, (ii) pela Despesa Financeira que cresceu R$12,2 milhões com relação ao 3T07 e (iii) despesas não recorrentes que reduziu em R$4,5 milhões.

O Imposto de Renda e a Contribuição Social Sobre o Lucro (correntes) apurados no 4T07 atingiram R$13,2 milhões, um crescimento de 134,5% comparado com o 3T07.

O Imposto de Renda e a Contribuição Social Sobre o Lucro (diferidos) apurados no 4T07 foram de R$4,1 milhões decorrentes da constituição de créditos fiscais.

A Participação dos Empregados e dos Administradores atingiu R$1,2 milhão no 4T07, um crescimento de 698,0% quando comparada ao 3T07. O crescimento decorre do provisionamento do valor a ser destinado aos colaboradores que fazem parte do Programa de Remuneração Variável das unidades que atingiram seus indicadores de desempenho ao longo do exercício de 2007.

A Participação Minoritária no Resultado do 4T07 foi negativa em decorrência da incorporação da Lupatech MNA pela Lupatech S.A., que gerava essa participação minoritária.

O Resultado Líquido do trimestre foi um prejuízo de R$24,9 milhões e o Resultado Líquido do ano foi um prejuízo de R$49,5 milhões.

## ENDIVIDAMENTO

| Endividamento (em R$ MM) | 3T07 | 4T07 | Var. % | 2006 | 2007 | Var. % |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Curto Prazo | 13.361 | 54.546 | 308,2% | 10.366 | 54.546 | 426,2% |
| Longo Prazo | 244.759 | 249.680 | 2,0% | 250.920 | 249.680 | -0,5% |
| Perpetual Bond | 367.780 | 362.229 | -1,5% | - | 362.229 | n.a. |
| Total do Endividamento | 625.900 | 666.455 | 6,5% | 261.286 | 666.455 | 155,1% |
| Disponibilidades + Aplicações Financeiras | 306.602 | 238.317 | -22,3% | 204.266 | 238.317 | 16,7% |
| Caixa (Dívida) Líquido | (319.298) | (428.138) | 34,1% | (57.020) | (428.138) | 650,9% |

A dívida de curto prazo no 4T07 atingiu R$54,5 milhões. O crescimento foi necessário para o financiamento das operações da Companhia, principalmente das Contas a Receber, que cresceu R$47,5 milhões durante o 4T07.

No 4T07 a Dívida de Longo Prazo, sem incluir o *Perpetual Bond*, manteve-se praticamente estável, com crescimento de 2,0%, resultante da apropriação dos juros da parcela da Dívida de Longo Prazo e do *Perpetual Bond*, que serão amortizados durante o exercício de 2008.

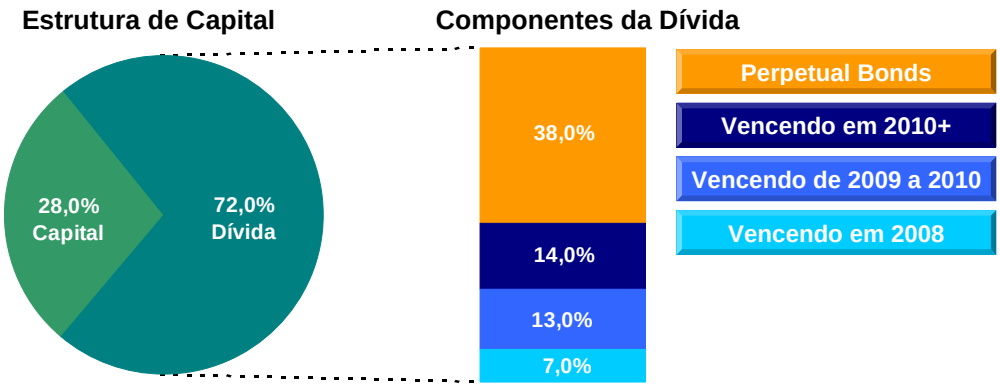
A queda do saldo do *Perpetual Bond* no 4T07 em 1,5% quando comparado ao 3T07, é decorrente da valorização do Real frente ao Dólar.

O Endividamento Total Consolidado da Companhia cresceu R$40,6 milhões, ou 6,5% no 4T07 quando comparado ao 3T07.

A posição de Disponibilidades e Aplicações Financeiras caiu R$68,3 milhões no 4T07, resultante do uso de recursos para realizar o pagamento pela compra da Jefferson e a aquisição de equipamentos.

Com isso a Dívida Líquida Consolidada atingiu, no encerramento do 4T07, o patamar de R$428,1 milhões.

## ESTRUTURA DE CAPITAL




Nossa estrutura de capital está composta por 28,0% do Patrimônio Líquido e 72,0% das Dívidas.

Nossas dívidas têm vencimento de longo prazo, exceto por uma parcela de 9,0% do total do endividamento, ou 7,0% da estrutura de capital, que vence em 2008. Nesse montante já incluímos os juros devidos pelas linhas de longo prazo e que amortizaremos em 2008.

Ajustando o Patrimônio Líquido pela parcela dos *Perpetual Bonds* (fonte estável de financiamento para a Companhia), veremos nossa dívida (com vencimento) reduzindo-se para 34,0% do capital empregado na Companhia.

## CAPITAL DE GIRO

| Capital de Giro (R$ MM) | 3T07 | 4T07 | Var. % | 2006 | 2007 | Var. % |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Contas a Receber | 73.044 | 120.497 | 65,0% | 61.944 | 120.497 | 94,5% |
| Estoques | 106.973 | 126.116 | 17,9% | 71.175 | 126.116 | 77,2% |
| Fornecedores | 32.455 | 45.510 | 40,2% | 18.933 | 45.510 | 140,4% |
| Adiantamentos de Clientes | 4.251 | 7.451 | 75,3% | 677 | 7.451 | 1000,6% |
| **Capital de Giro Aplicado** | **143.311** | **193.652** | **35,1%** | **113.509** | **193.652** | **70,6%** |
| Variação do Capital de Giro Aplicado | | 50.341 | | | 80.143 | |

A variação do Capital de Giro Aplicado no 4T07 em R$50,3 milhões decorre principalmente do crescimento das Contas a Receber, que cresceu R$47,5 milhões no 4T07, o que representa 65,0% a mais que o aplicado no 3T07. O crescimento das Contas a Receber decorre do maior nível de receitas apuradas pela Companhia durante o 4T07.

O financiamento do Estoque, que cresceu R$19,1 milhões, foi suportado pelos Fornecedores e por Adiantamentos de Clientes. A variação destas três contas representou uma aplicação de capital de giro da ordem de R$2,8 milhões.

## INVESTIMENTOS

| Investimentos (em R$MM) | 3T07 | 4T07 | Var. % | 2006 | 2007 | Var. % |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Investimentos em Controladas | 298.644 | 360.004 | 20,5% | 128.799 | 360.004 | 179,5% |
| Imobilizado Líquido | 159.409 | 183.682 | 15,2% | 71.908 | 183.682 | 155,4% |
| Diferido | 6.085 | 8.591 | 41,2% | 3.221 | 8.591 | 166,7% |
| **Total** | **464.138** | **552.277** | **19,0%** | **203.928** | **552.277** | **170,8%** |

Nossos Investimentos totais cresceram 170,8% no exercício de 2007 quando comparados ao exercício de 2006, fruto, principalmente, de aquisições de sociedades. No 4T07 verificamos crescimento dos Investimentos em 19,0% quando comparado ao 3T07, atingindo R$552,3 milhões contra R$464,1 milhões no 3T07.

A conta Investimentos em Controladas, que representa, principalmente, o saldo do ágio gerado em processos de aquisições a amortizar, apresentou variação de 179,5% quando comparado ao exercício de 2006 e atingiu R$360,0 milhões ao término do exercício de 2007. Esse crescimento é resultante das seis aquisições concluídas durante o período.

O Imobilizado Líquido cresceu 155,4% no exercício de 2007 em comparação ao exercício de 2006 e atingiu R$183,7 milhões. Esse crescimento é decorrente da consolidação de imobilizado das seis aquisições de sociedades concluídas ao longo do exercício de 2007, bem como de aquisições de imobilizado realizadas pela Companhia e suas Controladas (Capex 2007).

O Diferido cresceu 166,7% durante o exercício de 2007, quando comparado ao exercício de 2006 e atingiu R$8,6 milhões. O Diferido refere-se, principalmente, ao desenvolvimento de novos produtos para a Companhia e suas Controladas, que estão sendo efetuados pelo Centro de Pesquisa e Desenvolvimento Lupatech (CPDL) pela MNA, Petroíma e K&S.

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

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

| Demonstrações do Resultado Consolidado | 31/12/2007 | 31/12/2006 | % Variação |
|---|---|---|---|
| Receita Bruta Vendas e Serviços | 427,492 | 256,343 | 67% |
| Impostos e Deduções da Receita Bruta | (40,517) | (32,757) | 24% |
| Receita Líquida de Vendas e Serviços | 386,975 | 223,586 | 73% |
| Custo de Bens e Serviços Vendidos | (245,576) | (133,367) | 84% |
| Resultado Bruto | 141,399 | 90,219 | 57% |
| Receitas/Despesas Operacionais | (173,248) | (53,047) | 227% |
| *Com Vendas* | *(31,562)* | *(23,007)* | 37% |
| *Gerais e Administrativas* | *(27,420)* | *(11,561)* | 137% |
| *Resultado Financeiro Líquido* | *(55,234)* | *(2,926)* | 1788% |
| *Receitas Financeiras* | *24,097* | *15,732* | 53% |
| *Despesas Financeiras* | *(79,331)* | *(18,658)* | 325% |
| *Outras Receitas Operacionais* | *2,322* | *612* | 279% |
| *Outras Despesas Operacionais* | *(61,448)* | *(16,165)* | 280% |
| *Amortização de Ágio* | *(50,033)* | *(3,473)* | 1341% |
| *Outros* | *(11,415)* | *(12,692)* | -10% |
| *Resultado da Equivalência Patrimonial* | *94* | - | n.a. |
| Resultado Operacional | (31,849) | 37,172 | -186% |
| Resultado Não Operacional | 368 | 305 | 21% |
| *Receitas Não Operacionais* | *881* | *3,620* | -76% |
| *Despesas Não Operacionais* | *(513)* | *(3,315)* | -85% |
| Resultados Antes dos Impostos e Participações | (31,481) | 37,477 | -184% |
| Provisão para IR e Contribuição Social | (23,779) | (13,269) | 79% |
| IR Diferido | 7,342 | 2,575 | 185% |
| Programas de Participação no Resultado | (1,618) | (3,762) | -57% |
| Participação de Minoritários | - | - | n.a. |
| Resultado Líquido do Período | (49,536) | 23,021 | -315% |

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

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

| Balanço Patrimonial Consolidado (R$ mil) | 31/12/2007 | 31/12/2006 | % Variação |
|---|---|---|---|
| **Ativo Total** | **1.107.913** | **569.114** | **95%** |
| **Ativo Circulante** | **537.804** | **355.928** | **51%** |
| Disponibilidades | 238.316 | 204.266 | 17% |
| *Caixa* | *38* | *26* | 46% |
| *Bancos Conta Corrente* | *59.073* | *11.493* | 414% |
| *Títulos e Valores Mobiliários* | *179.205* | *192.747* | -7% |
| Créditos | 155.096 | 76.551 | 103% |
| *Clientes* | *120.497* | *61.944* | 95% |
| *Créditos Diversos* | *34.599* | *14.607* | 137% |
| *Impostos a Recuperar* | *34.441* | *14.216* | 142% |
| *Imposto de renda e contribuição social diferidos* | *158* | *391* | -60% |
| Estoques | 126.116 | 70.394 | 79% |
| Outros | 18.276 | 4.717 | 287% |
| **Ativo Realizável a Longo Prazo** | **18.259** | **9.258** | 97% |
| Créditos Diversos | 15.305 | 8.159 | 88% |
| *Impostos a Recuperar* | *4.175* | *2.512* | 66% |
| *Imposto de Renda e Contribuição Social Diferido* | *11.130* | *5.647* | 97% |
| Outros | 2.954 | 1.099 | 169% |
| **Ativo Permanente** | **551.850** | **203.928** | 171% |
| Investimentos em Subsidiárias | 357.640 | 128.616 | 178% |
| Outros Investimentos | 1.937 | 183 | 958% |
| Terrenos, Construções & Equipamentos | 183.682 | 71.908 | 155% |
| Diferido | 8.591 | 3.221 | 167% |
| **Passivo Total** | **1.107.913** | **569.114** | **95%** |
| **Passivo Circulante** | **237.201** | **73.110** | **224%** |
| Empréstimos e Financiamentos | 54.546 | 10.366 | 426% |
| Juros Bônus Perpétuos | 7.968 | - | n.a. |
| Juros de Debêntures | - | 9.795 | -100% |
| Fornecedores | 45.510 | 18.933 | 140% |
| Impostos, Taxas e Contribuições | 10.904 | 4.379 | 149% |
| Dividendos a Pagar | - | 5.825 | -100% |
| Outros | 118.273 | 23.812 | 397% |
| *Contas a pagar c/ Aquis. de Investimentos* | *77.378* | *3.702* | 1990% |
| *Salários a Pagar* | *8.384* | *5.044* | 66% |
| *Adiantamento de Clientes* | *7.451* | *677* | 1001% |
| *Participações no resultado* | *1.358* | *3.143* | -57% |
| *Provisão para Imp. Renda e Contr. Social* | *14.636* | *6.064* | 141% |
| *Imposto de Renda e Contr. Social Diferido* | *-* | *2.059* | -100% |
| *Outros* | *9.066* | *3.123* | 190% |
| **Passivo Exigível a Longo Prazo** | **613.968** | **251.066** | **145%** |
| Empréstimos e Financiamentos | 249.680 | 14.125 | 1668% |
| Bônus Perpétuos | 354.260 | - | n.a. |
| Debêntures | - | 227.000 | -100% |
| Provisões | 7.571 | 5.294 | 43% |
| *Provisão para Contingência* | *7.478* | *5.168* | 45% |
| *Imposto de Renda e Contr. Social Diferido* | *93* | *126* | -26% |
| Outros | 2.457 | 4.647 | -47% |
| *Contas a pagar c/ Aquis. de Investimentos* | *1.594* | *3.847* | -59% |
| *Outros* | *863* | *800* | 8% |
| Part. De Acionistas Não Controladores | - | - | n.a. |
| **Patrimônio Líquido** | **256.744** | **244.938** | **5%** |
| Capital Social Realizado | 307.511 | 227.619 | 35% |
| Reservas de Reavaliação | 302 | 402 | -25% |
| Reservas de Lucro | - | 16.917 | -100% |
| Lucros/Prejuízos Acumulados | (51.069) | - | n.a. |

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

LUPATECH S.A.

| Fluxo de Caixa Consolidado Findos em: | 31/12/2007 | 31/12//2006 | % Variação |
|---|---|---|---|
| Lucro líquido/prejuízo do período | (49.536) | 23.802 | -308% |
| **Ajustes para conciliar o resultado as disponibilidades geradas pelas atividades operacionais** | | | |
| Depreciação e amortização | 14.477 | 7.245 | 100% |
| Amortização de ágio | 50.033 | 3.473 | 1341% |
| Custo do imobilizado baixado ou alienado | 1.072 | 3.193 | -66% |
| Juros e variação s/ empréstimos apropriados e não pagos | (15.772) | 9.795 | -261% |
| Variações nos ativos e passivos | | | |
| (Aumento) redução em contas a receber | (17.763) | (15.765) | 13% |
| (Aumento) redução em estoques | (864) | (8.838) | -90% |
| (Aumento) redução em impostos a recuperar | (13.480) | (13.358) | 1% |
| (Aumento) redução em outros ativos | (2.518) | (2.985) | -16% |
| Aumento (redução) em fornecedores | (8.526) | 1.322 | -745% |
| Aumento (redução) em impostos a recolher | 8.227 | (847) | 971% |
| Aumento (redução) em outras contas a pagar | (16.832) | (2.003) | 740% |
| Disponibilidades líquidas aplicadas nas atividades operacionais | **(51.482)** | **5.034** | **-1123%** |
| **Fluxos de caixa das atividades de investimentos** | | | |
| Compras de imobilizado | (56.767) | (25.835) | -220% |
| Aquisição de investimentos | (333.956) | (164.437) | 103% |
| Aplicação no diferido | (5.158) | (1.696) | 204% |
| Disponibilidades líquidas aplicadas nas atividades de investimento | **(395.881)** | **(191.968)** | **106%** |
| **Fluxos de caixa das atividades de financiamentos** | | | |
| Integralização de capital | 60.997 | 159.317 | -62% |
| Bônus Perpétuo | 378.000 | - | n.a. |
| Pagamentos de dividendos | (5.825) | (12.256) | -52% |
| Empréstimos / financiamentos tomados | 287.708 | 9.304 | 2992% |
| Emissão de Debêntures | - | 227.000 | -100% |
| Pagamento de empréstimos / financiamentos | (21.058) | (29.755) | -29% |
| Liquidação de Debêntures | (227.000) | - | n.a. |
| Juros pagos por empréstimos | (7.879) | 3.197 | -346% |
| Concessão de empréstimos a Partes Relacionadas | - | (94) | -100% |
| Disponibilidades líquidas geradas (aplicadas) nas atividades de financiamento | **464.943** | **356.713** | **30%** |
| **Aumento (redução) nas disponibilidades** | **17.580** | **169.779** | **-90%** |
| No início do exercício | 204.266 | 30.644 | 567% |
| Disponibilidades de controlada adquirida | 16.470 | 3.843 | 329% |
| No final do exercício | 238.316 | 204.266 | 17% |

## 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, revestimentos de tubos e compressores para GNV, através das marcas “MNA”, “CSL”, “Petroíma”, “Esferomatic”, “Gasoil”, “K&S” e “Aspro”. 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”, “ValBol” e “Jefferson”. 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, estimattivas 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.*

# Net Consolidated Revenues grows by 73.1% in 2007. EBITDA totals R$97.5 million and backlog reaches record levels.

**Caxias do Sul, February 14, 2008** - A Lupatech S.A. (Bovespa: **LUPA3**) ("Lupatech" or "Company"), 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 fourth quarter (4Q07) and full year of 2007. 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. The Management Discussion and Analysis, except when otherwise indicated, refers to the 4Q07 and the tables refers to the third quarter of 2007 (3Q07) and the full year of 2006.

## CONFERENCE CALL

**Portuguese**
**Tuesday, February 19, 2008**
10:00 a.m. (Brasil)
08:00 a.m. (NY)
Telephone: (55 11) 2101-4848
Code: Lupatech
Replay: (55 11) 2101-4848

**English**
**Tuesday, February 19, 2008**
11:30 a.m. (Brasil)
09:30 a.m. (NY)
Telephone: +1 973 935-8893
Replay: +1 706 645-9291
Code: 33044014

## CONTACT

Thiago Alonso de Oliveira
CFO & IRO

Cynthia Burin
IR Manager

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

E-mail:
ri@lupatech.com.br

## 4Q07 HIGHLIGHTS

- Net Consolidated Revenues grew by 87% as a result of business expansions and acquisitions.
- Oil and gas backlog for Brazil exceeds R$400 million.
- International partnership with the Neterwala Group paves the way for new business in Asia.
- Shareholder value creation exceeds R$1.38 billion in 2007, 87.5% up on 2006.

**MANAGEMENT REPORT**

Dear Shareholders,

We are ending 2007 with a recovery in activity levels as we anticipated at the end of the first half 2007. Today, we are submitting our Management Report and Consolidated Financial Statements for the fiscal year ended December 31, 2007, together with the independent auditors' report, for your appreciation and that of the market.

**Company and Business Profile**

Lupatech S.A. currently operates 23 industrial and commercial units in three business segments - **Oil & Gas**, **Flow** and **Metal** – and employs a workforce of around 3,000.

In the **Oil & Gas Segment** we offer high value-added products and services for the oil and gas industry, such as ropes for platform anchoring in deepwater; manual and automated valves for use in oil and gas exploration, production, transportation and refining; VNG compressors; oil well completion equipment permitting oil and gas output; coating of drilling and production tubes and the leasing of offshore equipment, under the "MNA", "CSL", "Petroíma", "Esferomatic", "Gasoil", "K&S" and "Aspro" brands.

In the **Flow Segment** we are Mercosur's market leader in the production and sale of industrial valves, primarily for the chemical, ethanol, biodiesel, food and beverage, metallurgic, mining, pharmaceutical, pulp and paper, civil construction and machinery industries under the "Valmicro", "Mipel", "ValBol" and "Jefferson" brands.

In the **Metal Segment** we occupy a leading position in the international market, specializing in the development and production of complex parts and subassemblies, mainly for the global auto industry, employing the investment casting and steel injection metallurgic processes, which we pioneered in Latin America. This segment also produces high-corrosion-resistant casted alloys for industrial valves and pumps, chiefly for applications in the oil and gas industry.

**Message from Management**

Last year was one of two opposite halves, the second half being marked by stronger sales, revenues and margin recovery in comparison with the first six months. We are reaching, and sometimes exceeding, our former levels of capacity utilization in the plants.

In addition, our backlog (firm orders) for the Brazilian Oil and Gas market only, which exceeds R$400 million, allow us to forecast that 2008 should follow the trend that begun at the end of the 1H07.

**Pillars of Shareholder Value Creation**

Throughout 2007 we implemented a series of initiatives in the **organic growth**, in **acquisitions** and **capital structuring** areas, in order to better prepare the Company to surpass periods of capital markets volatility and face the challenges posed by expansion in the domestic and international markets that we are pursuing.

4. **Organic Growth**: We invested to modernize our plants, gaining production capacity and productivity as well, to sustain our organic growth process. The capacity expansion will be absorbed by the already identified growth in demand.

5. **Acquisitions**: We successfully concluded six acquisitions, most of which in the **Oil & Gas Segment**. **CSL Off Shore** brought to us the best and most respected manufacturer of ropes for platform anchoring in deepwater, currently the fastest-growing sector in the oil exploration industry; **Petroíma** gave us an entry into the oil exploration

tools segment; **Gasoil** marked our entry into the oil and gas service market; **K&S** allowed us to supply coating for oil tubing, using state-of-the-art and patented technology; **Aspro** is the global leader in VNG (Vehicular Natural Gas) compressors and systems; and **Jefferson** marked our entry into the select group of solenoid valve manufacturers.

6. **Capital Structure**: We raised **US$200 million** by issuing **Perpetual Bonds** in order to support our growth. We chose this instrument since it provides a stable source of funding for the Company, very similar to equity, but without diluting existing shareholders. As a result, we have increased the efficiency of our capital structure, reducing the Weighted Average Cost of Capital (WACC), together with corporate growth through acquisitions, which is the main use of proceeds, should increase shareholder value.

The impact of the combination of these initiatives can be gauged by the fact that the Company's shares (Bovespa: **LUPA3**) appreciated by **87.5%** in 2007, increasing the Company's market capitalization by around R$1.4 billion.

**Integration of the Acquisitions**

The process of integrating the acquired companies into Lupatech is progressing rapidly and we have already begun to reap the first benefits. Our teams are increasingly involved and we are taking advantage of this first integration phase to promote our expansion strategy, speeding up the procurement of new market opportunities both for those businesses already making up Lupatech and those we are proud to have recently acquired. We have also instituted a benchmarking process, exchanging experiences with the managers of the various business units and fine-tuning our best management practices.

We intend to continue with the acquisition program, which is an important component of our long-term strategic planning. We are continuing to focus on well-run businesses with excellent growth potential and a high degree of integration with our existing operations and which offer returns in line with our shareholders' expectations.

**Operating Scenario in 2007**

On the operating front we suffered an exceptionally difficult first half, during which the leading market for our products (Brazil) shrank considerably. We did our homework and subsequently kick-started our commercial action plan, not only in Brazil but also abroad, which led to a substantial increase in our backlog and we posted a much better performance during the second half of 2007.

Lupatech's Consolidated Net Revenues grew by 73.1% in 2007, several times more than Brazil's GDP, reflecting the impact of our initiatives in recent years and the acquisitions, both of which made viable by the support of our equity and debt investors.

Our EBITDA, which we define as the recurring operating result less amortization, depreciation and financial results, moved up by 54.3% during 2007 and constitutes the main source to sustain our organic growth.

**Business Outlook**

We are optimistic over the prospects for all three of Lupatech's business segments in the coming years.

4. **Oil & Gas Segment**: The Brazilian oil and gas market should expand its infrastructure, generating important business opportunities for us. In the global market, where we began operations more recently, we foresee excellent opportunities for our products,

which we plan to sell through commercial associations with important overseas-based firms;

5. **Flow Segment**: Industrial capacity for the industries we supply is increasing in our main markets and our customers are modernizing their plants; we intent to take advantage of both tendencies to expand our operations;

6. **Metal Segment**: We continue to see the automotive sector demand trending up boosted by the growing demand for vehicles, pushed by lower interest rates and extended financing terms.

As a result, we will be moving ahead with our strategies of: **(i)** disciplined expanding our manufacturing capacity, in order to increase production, productivity and quality of our products; **(ii)** consolidating the markets were we are in through market hare expansion and acquisitions; **(iii)** improving our products and processes – with this in mind, we are currently reorganizing our Research and Development Center (CPDL) in order to ensure that our products are fully in line with what is most up-to-date in the segments we supply; and **(iv)** forming long-term strategic partnerships with our clients as a means of expanding our commercial relations.

## CAPEX

Company's projected growth requires investments in increasing capacity (expansion) and operational efficiency (maintenance). The table below summarizes our 2008 investment program.

| Segment (R$ thousands) | Expansion CAPEX | Maintenance CAPEX | Total CAPEX |
|---|---|---|---|
| Oil & Gas | 48,332 | 3,528 | 51,860 |
| Flow | 0 | 6,984 | 6,984 |
| Metal | 9,372 | 2,997 | 12,369 |
| R&D Center | N/A | N/A | 4,230 |
| **Total** | **57,704** | **13,509** | **75,443** |

Most of our investments in 2008 – 76% of the total – will go towards expanding production capacity. Maintenance capex will total slightly more than 3% of consolidated gross revenues in 2007.

The main highlight in our 2008 CAPEX is the **Oil & Gas Segment**, which will absorb 83.8% of our Expansion CAPEX. These investments are necessary to gear the Company up for future demand from the oil and gas exploration companies due to the need to meet the necessary growth in oil and gas supply.

Among our investments in expansion, the main one is the new MNA industrial plant, which will begin operations in 2008. It will have twice the production capacity of the current facility and will be installed in a new oil and gas equipment site Lupatech is developing in São Paulo state in Brazil.

(Aerial view of the project for the new MNA unit)

**Final Remarks**

Our management continues to be governed by total transparency and open, and extensive, communications with the market. We would like to reaffirm our long-term commitment to our clients, shareholders, creditors, employees and the capital market. Our corporate development depends, and will continue to depend, on them.

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.

Caxias do Sul, February 14, 2008.

Management

## MANAGEMENT DISCUSSION AND ANALYSIS

### Consolidation of Financial Information

As of this quarter, our financial statements will consolidate the figures of the **Jefferson** companies (Jefferson Solenoidbras Ltda., Valjeff S.A. de C.V., Jefferson Solenoid Valves U.S.A., Inc., Jefferson Sudamericana S.A.) and 50% of **Aspro** (Compresores Panamericanos S.R.L., Delta Compresión S.R.L. and Aspro do Brasil - Sistemas de Compressão para GNV Ltda) acquired in the 4Q07.

CSL Off Shore – Since this company's acquisition in April 2007, we had not recognized its revenues and results for CSL Off Shore. As of the 4Q07, however, supported by external and independent opinion, we began to recognize its revenues and results under the **Percentage of Completion** method, or **POC**, for those contracts that meet formalities described in the independent opinion.

### Acquisitions

In November, we concluded the acquisition of **Jefferson's** businesses in the United States, Mexico, Brazil and Argentina. As a result, Jefferson Solenoid Valves U.S.A., Inc., Valjeff S.A. de C.V., Jefferson Solenoidbras Ltda. and Jefferson Sudamericana S.A. became part of Lupatech, marking our entry into the solenoid valve sector, expanding our presence in the regions in question and adding one more type of valve to our product range.

Jefferson is one of the few firms in the world producing solenoid valves and was consolidated into the Flow segment this quarter. There are excellent opportunities for generating operational and market-related synergies with the Company's other valve business, extending Lupatech's presence in the Americas valve market.

In December, we announced the acquisition of the Aspro businesses (Compresores Panamericanos S.R.L., Delta Compresión S.R.L. and Aspro do Brasil - Sistemas de Compressão para GNV Ltda.), together with the Axxon Group (a private equity fund manager whose anchor investor is Natixis Private Equity, the private investment arm of Banco Natixis, a leading French financial institution).

Aspro is the world's leading manufacturer of compression equipment and systems for VNG (Vehicular Natural Gas). This market is growing at more than 20% p.a. and Aspro exports to almost 30 countries in the Americas, Europe and Asia.

All in all, we concluded six acquisitions in 2007, which, added to those in 2005 and 2006, will allow us to continue with our strategy of expanding our presence in the oil and 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 and gas industry.

### Repurchase and Cancellation of Debentures

On November 19, 2007, the Company concluded the buy-back of all debentures in circulation arising from Lupatech's 1st Public Issue of 20,000 Unsecured Non-Convertible Debentures. The debt represented by these securities was replaced by credit lines maturing in 2010.

**Market Scenario in the 4Q07**

***Oil & Gas Segment:***

The Oil & Gas Segment makes the biggest contribution to the Company's revenues and margins, recording 66.5% of Net Revenues and 78.2% of EBITDA in the 4Q07.

In the 4Q07, the Company continued with the recovery begun in the previous quarter following a first-half downturn due to the postponement of orders from the Brazilian sector. Net Revenues climbed by 206.4% and EBITDA grew by 256.5%.

Our order backlog has moved up considerably – around 60% since the close of the 3Q07 – signaling substantial activity throughout 2008.

***Flow Segment:***

The Flow Segment makes the second biggest revenue and margin contribution, accounting for 20.6% of Net Revenues and 23.6% of EBITDA.

In the 4Q07, Net Revenues grew by 15.5% and EBITDA by 18.2%, fueled by the consolidation of Jefferson's numbers.

***Metal Segment:***

The Metal Segment contributed 12.9% of Net Revenues and negatively with 1.8% of EBITDA. Due to the collective vacations (seasonal event) at the end of the 4Q07, Net Revenues fell by 7.7% and EBITDA by 134.4%.

## MANAGEMENT COMMENTS ON CONSOLIDATED PERFORMANCE

### NET REVENUES

| Net Revenues (in R$ thousand) | 3Q07 | 4Q07 | Var. % | 2006 | 2007 | Var. % |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Oil & Gas Segment** | **35,671** | **109,313** | **206.4%** | **96,564** | **177,099** | **83.4%** |
| Oil & Gas Segment Local Market | 32,191 | 57,075 | 77.3% | 37,602 | 115,662 | 207.6% |
| Oil & Gas Segment Exports | 3,480 | 52,238 | 1401.1% | 58,962 | 61,437 | 4.2% |
| **Flow Segment** | **29,335** | **33,873** | **15.5%** | **54,511** | **125,764** | **130.7%** |
| Flow Segment Local Market | 27,000 | 30,030 | 11.2% | 49,651 | 114,394 | 130.4% |
| Flow Segment Exports | 2,335 | 3,843 | 64.6% | 4,860 | 11,370 | 134.0% |
| **Metal Segment** | **22,878** | **21,125** | **-7.7%** | **72,512** | **84,112** | **16.0%** |
| Metal Segment Local Market | 16,123 | 14,009 | -13.1% | 48,518 | 55,082 | 13.5% |
| Metal Segment Exports | 6,755 | 7,116 | 5.3% | 23,994 | 29,030 | 21.0% |
| **Total** | **87,884** | **164,311** | **87.0%** | **223,587** | **386,975** | **73.1%** |
| ***% Oil & Gas*** | **40.6%** | **66.5%** | | **43.2%** | **45.8%** | |
| *% Oil & Gas Local Market* | 90.2% | 52.2% | | 38.9% | 65.3% | |
| *% Oil & Gas Exports* | 9.8% | 47.8% | | 61.1% | 34.7% | |
| ***% Flow*** | **33.4%** | **20.6%** | | **24.4%** | **32.5%** | |
| *% Flow Local Market* | 92.0% | 88.7% | | 91.1% | 91.0% | |
| *% Flow Exports* | 8.0% | 11.3% | | 8.9% | 9.0% | |
| ***% Metal*** | **26.0%** | **12.9%** | | **32.4%** | **21.7%** | |
| *% Metal Local Market* | 70.5% | 66.3% | | 66.9% | 65.5% | |
| *% Metal Exports* | 29.5% | 33.7% | | 33.1% | 34.5% | |

Consolidated Net Revenues in the fiscal year of 2007 grew 73.1% and reached R$387.0 million versus R$223.6 million in the fiscal year of 2006.

The Net Revenues in the Oil & Gas Segment during 2007 increased by 83.4% and accounted for 45.8% of total revenues. The Flow Segment Net Revenues move up by 130.7% during 2007, accounting for 32.5% of the total. The Metal Segment Net Revenues increased by 16.0% during 2007, representing 21.7% of the total.

In the 4Q07, the Consolidated Net Revenues grew by 87.0% to R$164.3 million, versus R$87.9 million in the 3Q07.

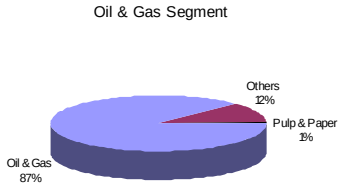
Net Revenues from the Oil & Gas Segment totaled R$109.3 million in the 4Q07, 206.4% up on the previous quarter and accounting for 66.5% of Consolidated Net Revenues, versus 40.6% in the 3Q07. Segment growth was pushed by the continuous upturn in activity levels in Brazil noted over the recent quarters, in addition to the consolidation of Aspro and CSL Off Shore, which for the first time we have recognized revenues.

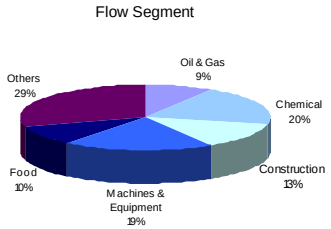
The Flow Segment Net Revenues climbed by 15.5% to R$33.9 million in the 4Q07, contributing with 20.6% of the Consolidated Net Revenues, versus 33.4% in the 3Q07. In the 4Q07 we began to consolidate Jefferson's financial information. The segment's performance could have been better still given that the appreciation of the Real versus the Argentinean Peso for one more quarter continued to negative impact the consolidation of the Net Revenues from Válvulas Worcester de Argentina's.

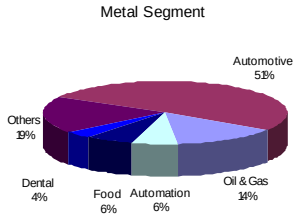
The Metal Segment Net Revenues fell by 7.7% to R$21.1 million, versus R$22.9 million in the 3Q07, accounting for 12.9% of the Consolidated Net Revenues versus 26.0% in the previous quarter. The decline was due to the collective vacations (seasonal event) in the Brazilian units that take place every December and which had a negative impact of 12% in revenues. Despite

the devaluation of the Argentinean Peso against the Real, Itasa's Net Revenues moved up 15.0%.

### Revenue Breakdown – 4Q07




### COST OF GOODS SOLD

| Cost of Goods Sold (in R$ thousand) | 3Q07 | 4Q07 | Var. % | 2006 | 2007 | Var. % |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Oil & Gas Segment** | 20,287 | 64,809 | 219.5% | 46,574 | 105,371 | 126.2% |
| **Flow Segment** | 16,412 | 16,904 | 3.0% | 29,976 | 68,912 | 129.9% |
| **Metal Segment** | 18,262 | 20,286 | 11.1% | 56,036 | 71,293 | 27.2% |
| **Total** | **54,961** | **101,999** | **85.6%** | **132,586** | **245,576** | **85.2%** |
| *% Oil & Gas* | 36.9% | 63.5% | | 35.1% | 42.9% | |
| *% Flow* | 29.9% | 16.6% | | 22.6% | 28.1% | |
| *% Metal* | 33.2% | 19.9% | | 42.3% | 29.0% | |
| ***COGS/Net Revenues Total*** | **62.5%** | **62.1%** | | **59.3%** | **63.5%** | |
| *COGS/Net Revenues Oil & Gas* | 56.9% | 59.3% | | 48.2% | 59.5% | |
| *COGS/Net Revenues Flow* | 55.9% | 49.9% | | 55.0% | 54.8% | |
| *COGS/Net Revenues Metal* | 79.8% | 96.0% | | 77.3% | 84.8% | |

The Cost of Goods Sold in the fiscal year of 2007 grew by 85.2%, from R$132.6 million, in the fiscal year of 2006, to R$245.6 million. The increase was due to the organic growth verified on the existing units and the consolidation of six new acquisitions in 2007.

The Cost of Goods Sold moved up by 85.6% to R$102.0 million, versus R$55.0 million in the 3Q07, also due to the organic revenue growth and the consolidation of new acquisitions (Aspro, and Jefferson) and the COGS recognition for CSL Off Shore.

The Cost of Goods Sold for the Oil & Gas Segment climbed by 219.5% in the 4Q07, accounting for 63.5% of total COGS, versus 36.9% in the 3Q07. The upturn was primarily due to the consolidation of Aspro and CSL Off Shore's numbers, in addition to the production increase during the 4Q07.

The Cost of Goods Sold in the Flow Segment grew by 3.0%, contributing with 16.6% of total COGS during the 4Q07, versus 29.9% in the 3Q07, pushed up by higher revenues in the final quarter and the consolidation of Jefferson.

The Cost of Goods Sold in the Metal Segment increased by 11.1% in the 4Q07, representing 19.9% of the total COGS in the 4Q07, versus 33.2% in the 3Q07, fueled by the sales growth at Itasa in addition to the maintenance of fixed costs during the collective vacation.

## COST STRUCTURE

The following table shows the behavior of fixed costs in the fiscal year of 2007.

| Cost Structure (in %) | 1Q07 | 2Q07 | 3Q07 | 4Q07 |
|---|---|---|---|---|
| **Oil & Gas:** | | | | |
| *Raw Material* | 61.8 | 59.9 | 53.3 | 73.7 |
| *Labor* | 24.3 | 23.8 | 25.9 | 16.1 |
| *Manufactoring Expenses* | 9.5 | 11.3 | 17.0 | 7.5 |
| *Depreciation* | 4.4 | 5.1 | 3.8 | 2.7 |
| **Flow:** | | | | |
| *Raw Material* | 70.1 | 75.7 | 69.7 | 76.0 |
| *Labor* | 15.4 | 15.0 | 17.1 | 14.7 |
| *Manufactoring Expenses* | 8.0 | 5.8 | 9.4 | 5.3 |
| *Depreciation* | 6.4 | 3.4 | 3.7 | 4.0 |
| **Metal:** | | | | |
| *Raw Material* | 50.8 | 49.7 | 51.3 | 50.5 |
| *Labor* | 28.9 | 26.3 | 27.5 | 28.4 |
| *Manufactoring Expenses* | 8.5 | 13.6 | 13.3 | 10.9 |
| *Energy* | 6.0 | 4.6 | 3.8 | 4.6 |
| *Depreciation* | 5.9 | 5.8 | 4.2 | 5.6 |

## GROSS PROFIT AND GROSS MARGIN

| Gross Profit (in R$ thousand) | 3Q07 | 4Q07 | Var. % | 2006 | 2007 | Var. % |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Oil & Gas Segment** | **15,384** | **44,504** | **189.3%** | **49,990** | **71,728** | **43.5%** |
| *Gross Profit Oil & Gas* | 43.1% | 40.7% | 0.0% | 51.8% | 40.5% | 0.0% |
| **Flow Segment** | **12,923** | **16,969** | **31.3%** | **24,535** | **56,852** | **131.7%** |
| *Gross Profit Flow* | 44.1% | 50.1% | 0.0% | 45.0% | 45.2% | 0.0% |
| **Metal Segment** | **4,616** | **839** | **-81.8%** | **16,476** | **12,819** | **-22.2%** |
| *Gross Profit Metal* | 20.2% | 4.0% | 0.0% | 22.7% | 15.2% | 0.0% |
| **Total** | **32,923** | **62,312** | **89.3%** | **91,001** | **141,399** | **55.4%** |
| *% Gross Margin Total* | 37.5% | 37.9% | | 40.7% | 36.5% | |
| *% Oil & Gas* | 46.7% | 71.4% | | 54.9% | 50.7% | |
| *% Flow* | 39.3% | 27.2% | | 27.0% | 40.2% | |
| *% metal* | 14.0% | 1.3% | | 18.1% | 9.1% | |

The Gross Profit in the fiscal year of 2007 grew 55.4% when compared to the fiscal year of 2006, reaching R$141.4 million from R$91.0 million recorded in the fiscal year of 2006, reflecting gains in operational leverage and industrial efficiency, as well as the consolidation of Aspro, CSL Off Shore and Jefferson.

The Gross Profit in the 4Q07 climbed by 89.3% over the 3Q07, reaching R$62.3 million, versus R$32.9 million in the previous quarter, while the Gross Margin improved from 37.5% to 37.9%.

The Gross Profit of the Oil & Gas Segment grew by 189.3% in the 4Q07 to R$44.5 million from R$15.4 million in the 3Q07and contributed with 71.4% of the total Gross Profit. The Gross Profit of the Flow Segment in the 4Q07 moved up 31.3% to R$17.0 million from R$12.9 million in the 3Q07, accounting for 27.2% of the total Gross Profit. The Gross Profit of the Metal Segment fell

by 81.8% in the 4Q07 to R$0.8 million from R$4.6 million in the 3Q07, representing 1.3% of the total Gross Profit.

## EXPENSES

| Expenses (in R$ thousand) | 3Q07 | 4Q07 | Var. % | 2006 | 2007 | Var. % |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Total Sales Expenses | 7,393 | 11,479 | 55.3% | 23,008 | 31,562 | 37.2% |
| Total Administrative Expenses | 7,812 | 8,754 | 12.1% | 10,017 | 25,254 | 152.1% |
| **Oil & Gas Segment** | **7,114** | **10,654** | **49.8%** | **11,738** | **23,889** | **103.5%** |
| Sales expenses - Oil & Gas | 2,509 | 6,102 | 143.2% | 8,852 | 12,268 | 38.6% |
| Administrative expenses - Oil & Gas | 4,605 | 4,552 | -1.2% | 2,886 | 11,621 | 302.7% |
| **Flow Segment** | **4,660** | **6,804** | **46.0%** | **11,063** | **20,852** | **88.5%** |
| Sales expenses - Flow | 2,924 | 3,496 | 19.6% | 7,605 | 11,553 | 51.9% |
| Administrative expenses - Flow | 1,736 | 3,308 | 90.6% | 3,458 | 9,299 | 168.9% |
| **Metal Segment** | **3,430** | **2,775** | **-19.1%** | **10,224** | **12,074** | **18.1%** |
| Sales expenses - Metal | 1,959 | 1,881 | -4.0% | 6,551 | 7,741 | 18.2% |
| Administrative expenses - Metal | 1,471 | 894 | -39.2% | 3,673 | 4,333 | 18.0% |
| **Total Sales & Administrative** | **15,205** | **20,233** | **33.1%** | **33,025** | **56,816** | **72.0%** |
| Management Salary | 582 | 578 | -0.7% | 1,544 | 2,168 | 40.4% |
| **Total Sales, Administrative & Management Salary** | **15,787** | **20,811** | **31.8%** | **34,569** | **58,984** | **70.6%** |
| *% Oil & Gás* | 46.8% | 52.7% | | 35.5% | 42.0% | |
| *% Flow* | 30.6% | 33.6% | | 33.5% | 36.7% | |
| *% Metal* | 22.6% | 13.7% | | 31.0% | 21.3% | |
| *Sales expenses - /Net Revenues* | 8.4% | 7.0% | | 10.3% | 8.2% | |
| *Administrative expenses - /Net Revenues* | 8.9% | 5.3% | | 4.5% | 6.5% | |
| *Management Salary/Net Revenues* | -0.7% | -0.4% | | 0.7% | -0.6% | |
| ***Expenses/Net Revenues Total*** | **18.0%** | **12.7%** | | **15.5%** | **15.2%** | |
| *Expenses/Net Revenues Oil & Gas* | 19.9% | 9.7% | | 12.2% | 13.5% | |
| *Expenses/Net Revenues Flow* | 15.9% | 20.1% | | 20.3% | 16.6% | |
| *Expenses/Net Revenues Metal* | 15.0% | 13.1% | | 14.1% | 14.4% | |

Selling, General and Administrative (SG&A - including Management Salary) Expenses in the fiscal year of 2007 moved up by 70.6% to R$59.0 million, versus R$34.6 million in the fiscal year of 2006.

Selling, General and Administrative (SG&A - including Management Salary) Expenses in the 4Q07 grew by 31.8% to R$20.8 million, versus R$15.8 million in the 3Q07 and represented 12.7% of the Net Revenues in the 4Q07 from 18.0% in the 3Q07.

Oil & Gas Segment SG&A increased by 49.8% in the 4Q07, totaling R$10.7 million, versus R$7.1 million in the 3Q07, chiefly due to the consolidation of Aspro.

Flow Segment SG&A grew by 46.0% in the 4Q07 to R$6.8 million, versus R$4.7 million in the 3Q07, mainly due to the consolidation of Jefferson.

Metal Segment SG&A amounted to R$2.8 million in the 4Q07, 19.1% down on the 3Q07 figure of R$3.4 million, primarily due to lower sales in all the Brazilian units.

## DEPRECIATION AND AMORTIZATION

| Depreciation & Amortization | 3Q07 | 4Q07 | Var. % | 2006 | 2007 | Var. % |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Oil & Gas Segment** | 1,869 | 2,773 | 48.4% | 1,552 | 6,386 | 311.5% |
| **Flow Segment** | 817 | 928 | 13.6% | 2,403 | 3,690 | 53.6% |
| **Metal Segment** | 1,208 | 1,191 | -1.4% | 3,290 | 4,401 | 33.8% |
| **Total** | **3,894** | **4,892** | **25.6%** | **7,245** | **14,477** | **99.8%** |
| *% Oil & Gas* | 48.0% | 56.7% | | 21.4% | 44.1% | |
| *% Flow* | 21.0% | 19.0% | | 33.2% | 25.5% | |
| *% Metal* | 31.0% | 24.3% | | 45.4% | 30.4% | |

Depreciation and Amortization (excluding goodwill amortization from the acquisitions) amounted R$14.5 million in the fiscal year of 2007, 99.8% higher than in the fiscal year of 2006. The Oil & Gas Segment accounted for R$6.4 million in 2007, up by 311.5%. The Flow Segment represented R$3.7 million in 2007, a growth of 53.6%. The Metal Segment accounted for R$4.4 million, a period increase of 33.8%.

During the 4Q07, Depreciation and Amortization totaled R$4.9 million, 25.6% up on the R$3.9 million recorded in the 3Q07.

The Oil & Gas Segment Depreciation and Amortization came to R$2.8 million in the 4Q07, 48.4% more than the R$1.9 million reported in the 3Q07. The increase was due to the consolidation of Aspro and the recognition of the depreciation in the cost of CSL Off Shore.

The Flow Segment Depreciation and Amortization grew 13.6% during the 4Q07 primarily due to the consolidation of Jefferson, totaling R$0.9 million versus R$0.8 million during the 3Q07.

The Metal Segment Depreciation and Amortization remained flat when compared with the 3Q07 figure, recording R$1.2 million.

## EBITDA

| EBITDA (in R$ thousand) | 3Q07 | 4Q07 | Var. % | 2006 | 2007 | Var. % |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Oil & Gas Segment** | **10,149** | **36,179** | **256.5%** | **38,960** | **53,525** | **37.4%** |
| *EBITDA Margin - Oil & Gas Segment* | 28.5% | 33.1% | | 40.3% | 30.2% | |
| **Flow Segment** | **9,239** | **10,925** | **18.2%** | **15,374** | **39,195** | **154.9%** |
| *EBITDA Margin - Flow Segment* | 31.5% | 32.3% | | 28.2% | 31.2% | |
| **Metal Segment** | **2,477** | **(853)** | **-134.4%** | **8,884** | **4,801** | **-46.0%** |
| *EBITDA Margin - Metal Segment* | 10.8% | -4.0% | | 12.3% | 5.7% | |
| **Total** | **21,865** | **46,251** | **111.5%** | **63,218** | **97,521** | **54.3%** |
| *EBITDA Margin - Total* | 24.9% | 28.1% | | 28.3% | 25.2% | |
| *% Oil & Gas* | 46.4% | 78.2% | | 61.6% | 54.9% | |
| *% Flow* | 42.3% | 23.6% | | 24.3% | 40.2% | |
| *% Metal* | 11.3% | -1.8% | | 14.1% | 4.9% | |

The Consolidated EBITDA in the fiscal year of 2007 climbed by 54.3% to R$97.5 million, versus R$63.2 million in the fiscal year of 2006. In the same period, the Oil & Gas Segment EBITDA increased by 37.4% to R$53.5 million. The Flow Segment EBITDA grew by 154.9% in 2007 to R$39.2 million. The Metal Segment EBITDA fell 46.0% in 2007 to R$4.8 million.

Company Consolidated EBITDA for the 4Q07 reached R$46.3 million, 111.5% higher than the R$21.9 million posted in the 3Q07, while the Consolidated EBITDA Margin grew, reaching 28.1%, versus 24.9% in the 3Q07.

The Oil & Gas Segment EBITDA moved up 256.5% in the 4Q07 to R$36.2 million, versus R$10.1 million in the 3Q07. The EBITDA margin reached 33.1% in the 4Q07 versus 28.5% in the 3Q07. The growth in the EBITDA comes from better performance form the businesses consolidated during the 3Q07 and the acquisitions consolidated during the 4Q07. The EBITDA Margin growth results from the recovery in activity level in this segment during the 4Q07.

The Flow Segment EBITDA totaled R$10.9 million in the 4Q07, 18.2% higher than the R$9.2 million booked in the 3Q07. The EBITDA Margin reached 32.3%, versus 31.5% in the 3Q07. The Margin increase was due to improvement in operating efficiency.

The Metal Segment EBITDA fell from R$2.5 million in the 3Q07 to negative R$0.9 million in the 4Q07, a reduction of 134.4%. The EBITDA Margin was negative in 4.0%, versus a positive 10.8% in the 3Q07. The Margin decline was a result of reduced activity and the maintenance of fixed costs in a period of collective vacations.

The EBITDA of the Oil & Gas Segment contributed with 78.2% of Total Consolidated EBITDA of the 4Q07, versus 46.4% in the 3Q07. The EBITDA of the Flow Segment contributed with 23.6% of the Total Consolidated EBITDA of the 4Q07, versus 42.3% in the 3Q07, and the EBITDA of the Metal Segment represented -1.8% of the Total Consolidated EBITDA of the 4Q07, versus 11.3% in the 3Q07.

## OTHER OPERATING REVENUES AND EXPENSES

| Other Operating Revenues & Expenses (in R$ thousand) | 3Q07 | 4Q07 | Var. % | 2006 | 2007 | Var. % |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Other Operating Revenues | 243 | 1,375 | 465.8% | 612 | 2,322 | 279.4% |
| Other Operating Expenses | (5,281) | (2,845) | -46.1% | (12,692) | (11,415) | -10.1% |
| **Total** | **(5,038)** | **(1,470)** | **-70.8%** | **(12,080)** | **(9,093)** | **-24.7%** |

The Other Operating Revenues and Expenses in the fiscal year of 2007 recorded a decline of 24.7% when compared with 2006 fiscal year, chiefly as a result of lower expenses in 2007, when compared to 2006, mainly with public offers.

The growth in Other Operating Revenues in the 4Q07 of 465.8% is due to the consolidation of Aspro, which brings together credits related to export incentives granted by the Argentinean government (country where Aspro has operations).

The decline verified in Other Operating Expenses in the 4Q07 of 46.1% compared to the 3Q07 is due to the booking of expenses related with the issuance of the Perpetual Bonds during the 3Q07.

## GOODWILL AMORTIZATION

| Goodwill Amortization (in R$ thousand) | 3Q07 | 4Q07 | Var. % | 2006 | 2007 | Var. % |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Goodwill Amortization - Investments | (9,921) | (27,801) | 180.2% | (3,473) | (50,033) | 1340.6% |
| **Total** | **(9,921)** | **(27,801)** | **180.2%** | **(3,473)** | **(50,033)** | **1340.6%** |

We acquired six businesses in the fiscal year of 2007 that generated goodwill. We are amortizing this amount, together with the amounts generated in 2005 and 2006, in line with the projected results from those operations. In the fiscal year of 2007 we amortized R$50.0 million.

During the 4Q07 we amortized goodwill of R$27.8 million. The 180.2% grow compared to the 3Q07 refers mainly, to the CSL Off Shore goodwill (of R$18.5 million). The CSL Off Shore's goodwill, only now, with POC adoption, could be recognized.

## EQUITY PICKUP RESULT

| Equity Pickup Result (in R$ thousand) | 3Q07 | 4Q07 | Var. % | 2006 | 2007 | Var. % |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Equity Pickup Result | - | 94 | n.a. | - | 94 | n.a. |
| **Total** | **-** | **94** | **n.a.** | **-** | **94** | **n.a.** |

The Equity Pickup Result in the 4Q07 refers to a minority stake that Aspro has in Aspro Serviços Centro Ltda. E Carwal Services Assistência Técnica Ltda.

## FINANCIAL RESULT

| Financial Result (in R$ thousand) | 3Q07 | 4Q07 | Var. % | 2006 | 2007 | Var. % |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Financial Income | 11,156 | 3,240 | -71.0% | 15,732 | 24,097 | 53.2% |
| Financial Expenses | (24,570) | (28,842) | 17.4% | (18,658) | (79,331) | 325.2% |
| **Total** | **(13,414)** | **(25,602)** | **90.9%** | **(2,926)** | **(55,234)** | **1787.7%** |

The Financial Income totaled R$24.1 million in the fiscal year of 2007, 53.2% up when compared with 2006, chiefly due to investment of the funds raised by the Perpetual Bond issue in July 2007.

In the 4Q07, Financial Income fell by 71.0% over the 3Q07 due to the cash reduction throughout the 4Q07.

The Annual Financial Expenses amounted to R$79.3 million, 325.2% more than in the fiscal year of 2006. This increase is explained by the higher volume of funds raised in 2007, which are being invested in the Company's growth program and consequently generated interest payments; in addition, there was a currency conversion effect on the conversion of the financial statements of Affiliates outside Brazil of R$12.2 million and also the payment for the premium of the call option of the Debentures of R$0.8 million. The Adjusted Annual Financial Expense reached R$66.3 million in 2007.

The Financial Expenses in the 4Q07, which totaled R$28.8 million, were impacted by the currency conversion effect on the conversion of the financial statements of Affiliates outside Brazil of R$7.3 million in the 4Q07 and also by the payment for the premium of the call option of the Debentures of R$0.8 million. The Adjusted Financial Expense reached R$20.7 million in the 4Q07.

The Net Financial Result in 2007 was an expense of R$55.2 million, versus an expense of R$2.9 million in 2006, a growth of 1787.7% during the year.

In the 4Q07, the Net Financial Result was an expense of R$25.6 million, 90.9% higher than the expense of R$13.4 million recorded in the 3Q07.

## OTHER NON-OPERATING REVENUES AND EXPENSES

| Other Non-Operating Revenues & Expenses (in R$ thousand) | 3Q07 | 4Q07 | Var. % | 2006 | 2007 | Var. % |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Other Non-Operating Revenues | 203 | 265 | 30.5% | 3,620 | 881 | -75.7% |
| Other Non-Operating Expenses | (44) | (387) | 779.5% | (3,315) | (513) | -84.5% |
| **Total** | **159** | **(122)** | **-176.7%** | **305** | **368** | **20.7%** |

Other Non-operating Revenues and Expenses in the exercise of 2007 amounted to R$0.9 million and R$0.5 million, respectively. The result is a Net Non-Operating Revenue of R$0.4 million, 20.7% higher than the fiscal year of 2006.

In the 4Q07, Other Non-operating Revenues totaled R$0.3 million and Other Non-operating Expenses came to R$0.4 million, generating a Net Non-Operating Expense of R$0.1 million, 176.7% down on the revenues of R$0.2 million recorded in the 3Q07. The figures for the 4Q07 are related to assets sold.

## RESULT BEFORE TAXES, PROFIT SHARING AND NET INCOME

| Result (in R$ thousand) | 3Q07 | 4Q07 | Var. % | 2006 | 2007 | Var. % |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Result Before Taxes and Participations | (11,078) | (13,399) | 21.0% | 38,259 | (31,481) | -182.3% |
| Current Income Tax & Social Contribution | (5,633) | (13,209) | 134.5% | (13,269) | (23,779) | 79.2% |
| Deferred Income Tax & Social Contribution | (12) | 4,074 | n.a. | 2,575 | 7,342 | 185.1% |
| Employees and Management Participations | (149) | (1,189) | 698.0% | (3,762) | (1,618) | -57.0% |
| Minority Interest | 863 | (1,141) | -232.2% | - | - | n.a. |
| **Net Result** | **(16,009)** | **(24,864)** | **55.3%** | **23,802** | **(49,536)** | **-308.1%** |

The fiscal year of 2007 Result Before Taxes and Profit Sharing was a negative R$31.5 million, versus a positive R$38.3 in the fiscal year of 2006. The Result Before Taxes and Profit Sharing was impacted by i) the amortization of goodwill (R$50.0 million) from the acquisitions, (ii) financial expenses (R$55.2), this being the source of the funds we used in the acquisition program during 2007 and (iii) non-recurring expenses, such as those from the Perpetual Bond issue and acquisition-related fees (R$9.7 million). Adjusted for these expenses, the annual Result Before Taxes and Profit Sharing would be R$83.5 million, a like-for-like 48.4% improvement over 2006.

The Result Before Taxes and Profit Sharing was a negative R$13.4 million in the 4Q07, 21.0% more than the 3Q07 loss, chiefly affected by (i) the amortization of goodwill, which increased by R$19.7 over the previous quarter due to the amortization of goodwill of CSL Off Shore (ii) financial expenses that grew R$12.2 million from the 3Q07 and (iii) the reduction of non-recurring expenses in R$4.5 million.

Current Income Tax and Social Contribution (current) totaled R$13.2 in the 4Q07, a 134.5% growth compared to the 3Q07.

The Deferred Income Tax and Social Contribution reached R$4.1 million during the 4Q07 are related to bookings of tax credits.

Employees and Management Profit Sharing totaled R$1.2 million in the 4Q07, 698.0% more than in the 3Q07, pushed up by the recognition of the amount to be paid to employees that are included in the Variable Compensation Program of those units that achieved their 2007 performance targets.

Minority Interest in the 4Q07 was negative due to the incorporation of Lupatech MNA by Lupatech S.A., which used to generate that minority stake.

The 4Q07 Net Result was a loss of R$24.9 million and the Net Result of the fiscal year of 2007 was a loss of R$49.5 million.

## DEBT

| Debt (in R$ million) | 3Q07 | 4Q07 | Var. % | 2006 | 2007 | Var. % |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Short Term | 13,361 | 54,546 | 308.2% | 10,366 | 54,546 | 426.2% |
| Long Term | 244,759 | 249,680 | 2.0% | 250,920 | 249,680 | -0.5% |
| Bond | 367,780 | 362,229 | -1.5% | - | 362,229 | n.a. |
| Total Debt | 625,900 | 666,455 | 6.5% | 261,286 | 666,455 | 155.1% |
| Cash & Marketable Securities | 306,602 | 238,317 | -22.3% | 204,266 | 238,317 | 16.7% |
| Net Cash Position | (319,298) | (428,138) | 34.1% | (57,020) | (428,138) | 650.9% |

Short-term debt grew by reached R$54.5 million in the 4Q07. The growth was necessary to finance the Company's operations, mainly Account Receivables, which grew R$47.5 million during the 4Q07.

In the 4Q07 the Long Term Debt, not including the Perpetual Bonds, was almost stable, with growth of 2.0%, resulting from the interest on the Long term Debt and the Perpetual Bond, that will be amortized during the fiscal year of 2008.

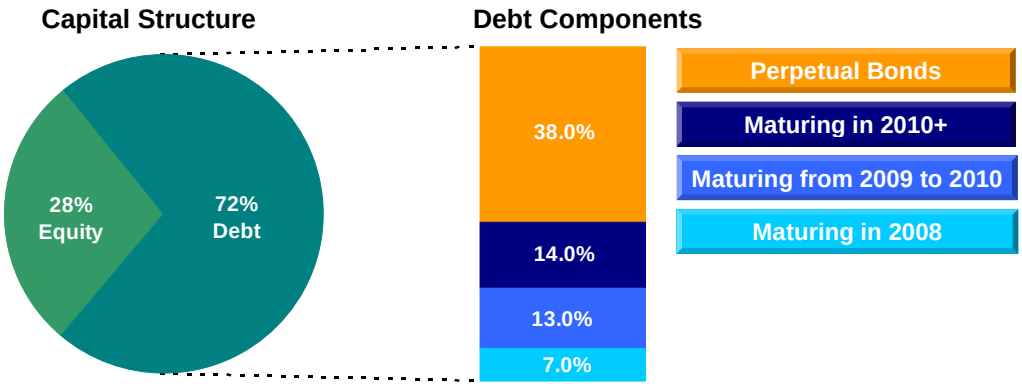
The reduction in the Perpetual Bond amount during the 4Q07, in 1.5% compared to 3Q07, was due to the devaluation of the US dollar versus the Brazilian Real.

Company' Total Consolidated Debt grew R$40.6 million, or 6.5% in the 4Q07 in comparison with the 3Q07.

Cash and Marketable Securities closed the 4Q07 down by R$68.3 million, due to the payment of the Jefferson acquisition and the acquisition of equipments.

As a result, the Consolidated Net Debt totaled R$428.1 million at the end of the 4Q07.

## CAPITAL STRUCTURE




Our capital structure is composed by 28.0% of Equity and 72.0% of Debt.

Our debt has long term maturity, except for 9.0% of the total debt, or 7.0% of the capital structure, that matures in 2008. We are including in this amount the interest due from the long term credit lines which will be amortized in 2008.

Adjusting the Shareholders Equity by the Perpetual Bonds (stable source of financing to the Company), we will see our debt with maturity decreasing to 34.0% of the employed capital in the Company.

**WORKING CAPITAL**

| Working Capital | 3Q07 | 4Q07 | Var. % | 2006 | 2007 | Var. % |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Receivables | 73,044 | 120,497 | 65.0% | 61,944 | 120,497 | 94.5% |
| Inventories | 106,973 | 126,116 | 17.9% | 71,175 | 126,116 | 77.2% |
| Suppliers | 32,455 | 45,510 | 40.2% | 18,933 | 45,510 | 140.4% |
| Advances from Clients | 4,251 | 7,451 | 75.3% | 677 | 7,451 | 1000.6% |
| **Employed Working Capital** | **143,311** | **193,652** | **35.1%** | **113,509** | **193,652** | **70.6%** |
| Employed Working Capital Variation | | 50,341 | | | 80,143 | |

The change in the Employed Working Capital in the 4Q07 of R$50.3 million derives mainly from the Receivables, which grew R$47.5 million in the 4Q07, representing 65.0% more than what was employed in the 3Q07. The Receivables growth derives from the higher revenues level accounted by the Company during the 4Q07.

The Inventories financing, which grew R$19.1 million, was supported by Suppliers and by Advances from Clients. The change in these three accounts represented a working capital employment of R$2.8 million.

**INVESTMENTS**

| Investments (in R$ million) | 3Q07 | 4Q07 | Var. % | 2006 | 2007 | Var. % |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Investments in Affiliates | 298,644 | 360,004 | 20.5% | 128,799 | 360,004 | 179.5% |
| Net Fixed Assets | 159,409 | 183,682 | 15.2% | 71,908 | 183,682 | 155.4% |
| Deferred | 6,085 | 8,591 | 41.2% | 3,221 | 8,591 | 166.7% |
| **Total** | **464,138** | **552,277** | **19.0%** | **203,928** | **552,277** | **170.8%** |

In total, our Total Investments grew 170.8% in the fiscal year of 2007 when compared to the fiscal year of 2006, mainly due to acquisitions. In the 4Q07 we verified the growth of Investments account in 19.0% when compared to the 3Q07, reaching R$552.3 million from R$464.1 million in 3Q07.

The Investments in Affiliates, which represents the goodwill to be amortized, generated from the acquisitions process, presented variation of 179.5% when compared to the fiscal year of 2006 and reached R$360.0 million by the end of the 2007 fiscal year. This growth results from the six acquisitions concluded during the period.

The Net Fixed Assets grew 155.4% in the fiscal year of 2007 compared to the fiscal year of 2006 and reached R$183.7 million. This growth derives from the fixed assets consolidation of the six acquisitions concluded during the fiscal year of 2007, as well as Company's CAPEX throughout 2007.

The Deferred grew 166.7% during the fiscal year of 2007, when compared to the fiscal year of 2006 and reached R$8.6 million. The Deferred refers mainly to the development of new products for the Company and its Affiliates, which has been done by the Lupatech Research and Development Center (CPDL) by MNA, Petroíma and K&S.

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

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

| Consolidated Income Statement | 12/31/2007 | 12/31/2006 | % Change |
|---|---|---|---|
| Gross Sales and Services | 427,492 | 256,343 | 67% |
| Sales Taxes & Deductions from Gross Sales | (40,517) | (32,757) | 24% |
| Net Sales and Services | 386,975 | 223,586 | 73% |
| Cost of Goods and Services Sold | (245,576) | (133,367) | 84% |
| Gross Profit | 141,399 | 90,219 | 57% |
| Operating Revenues/Expenses | (173,248) | (53,047) | 227% |
| *Sales* | *(31,562)* | *(23,007)* | 37% |
| *General and Administrative* | *(27,420)* | *(11,561)* | 137% |
| *Net Financial Result* | *(55,234)* | *(2,926)* | 1788% |
| *Financial Income* | *24,097* | *15,732* | 53% |
| *Financial Expenses* | *(79,331)* | *(18,658)* | 325% |
| *Other Operating Revenues* | *2,322* | *612* | 279% |
| *Other Operating Expenses* | *(61,448)* | *(16,165)* | 280% |
| *Goodwill Amortization* | *(50,033)* | *(3,473)* | 1341% |
| *Other* | *(11,415)* | *(12,692)* | -10% |
| *Equity Pickup* | *94* | - | n.a. |
| Operating Result | (31,849) | 37,172 | -186% |
| Net Non Operating Result | 368 | 305 | 21% |
| *Revenues* | *881* | *3,620* | -76% |
| *Expenses* | *(513)* | *(3,315)* | -85% |
| Earnings Before Income Tax | (31,481) | 37,477 | -184% |
| Provision for Income Tax and Social Contribution | (23,779) | (13,269) | 79% |
| Deferred Income Tax | 7,342 | 2,575 | 185% |
| Profit Sharing Programs | (1,618) | (3,762) | -57% |
| Minority Interests | - | - | n.a. |
| Current Result | (49,536) | 23,021 | -315% |

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

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

| Consolidated Balance Sheet (R$ million) | 12/31/2007 | 12/31/2006 | % Change |
|---|---|---|---|
| **Total Asset** | **1,107,913** | **569,114** | **95%** |
| **Current Assets** | 537,804 | 355,928 | 51% |
| Available | 238,316 | 204,266 | 17% |
| *Cash and Cash Equivalents* | *38* | *26* | 46% |
| *Banking Accounts* | *59,073* | *11,493* | 414% |
| *Marketable Securities* | *179,205* | *192,747* | -7% |
| Credits | 155,096 | 76,551 | 103% |
| *Clients* | *120,497* | *61,944* | 95% |
| *Other Credits* | *34,599* | *14,607* | 137% |
| *Recoverable Taxes* | *34,441* | *14,216* | 142% |
| *Deferred Income Taxes and Social Contribution* | *158* | *391* | -60% |
| Inventories | 126,116 | 70,394 | 79% |
| Other | 18,276 | 4,717 | 287% |
| **Long Term Assets** | **18,259** | **9,258** | **97%** |
| Other Credits | 15,305 | 8,159 | 88% |
| *Recoverable Taxes* | *4,175* | *2,512* | 66% |
| *Deferred Income Taxes and Social Contribution* | *11,130* | *5,647* | 97% |
| Other | 2,954 | 1,099 | 169% |
| **Permanent Assets** | **551,850** | **203,928** | **171%** |
| Investiments in Subsidiaries | 357,640 | 128,616 | 178% |
| Other Investiments | 1,937 | 183 | 958% |
| Plant, Property & Equipments | 183,682 | 71,908 | 155% |
| Deferred Assets | 8,591 | 3,221 | 167% |
| **Total Liabilities and shareholders´equity** | **1,107,913** | **569,114** | **95%** |
| **Current Liabilities** | **237,201** | **73,110** | **224%** |
| Borrowings | 54,546 | 10,366 | 426% |
| Interest on Perpetual Bonds | 7,968 | - | n.a. |
| Interest on Debentures | - | 9,795 | -100% |
| Suppliers | 45,510 | 18,933 | 140% |
| Income Tax and Social Contribution | 10,904 | 4,379 | 149% |
| Dividends | - | 5,825 | -100% |
| Other Liabilities | 118,273 | 23,812 | 397% |
| *Accounts Payable from Investments* | *77,378* | *3,702* | 1990% |
| *Payroll* | *8,384* | *5,044* | 66% |
| *Client Advances* | *7,451* | *677* | 1001% |
| *Profit Sharing Programs* | *1,358* | *3,143* | -57% |
| *Provision for Income Tax & Social Contribution* | *14,636* | *6,064* | 141% |
| *Deferred Income Tax & Social Contribution* | - | *2,059* | -100% |
| *Other* | *9,066* | *3,123* | 190% |
| **Non-current Liabilities** | **613,968** | **251,066** | **145%** |
| Borrowings | 249,680 | 14,125 | 1668% |
| Perpetual Bonds | 354,260 | - | n.a. |
| Debentures | - | 227,000 | -100% |
| Provisions | 7,571 | 5,294 | 43% |
| *Provision for Contingencies* | *7,478* | *5,168* | 45% |
| *Provision for Income Tax & Social Contribution* | *93* | *126* | -26% |
| Others | 2,457 | 4,647 | -47% |
| *Accounts Payable from Investments* | *1,594* | *3,847* | -59% |
| *Outhers* | *863* | *800* | **8%** |
| Non Controlling Shareholder Stake | - | - | n.a. |
| **Shareholders Equity** | **256,744** | **244,938** | **5%** |
| Capital Stock | 307,511 | 227,619 | 35% |
| Capital Reserves | 302 | 402 | -25% |
| Profit Reserves | - | 16,917 | -100% |
| Current Result | (51,069) | - | n.a. |

## Attachment III – Cash Flow Statement (R$ thousands)

LUPATECH S.A.

| Consolidated Cash Flow (ended in): | 12/31/2007 | 12/31/2006 | % Change |
|---|---|---|---|
| Net Income (loss) in the period | (49,536) | 23,802 | -308% |
| **Adjustments to reconcile the income to cash equivalents from operating activities** | | | |
| Depreciation & amortization | 14,477 | 7,245 | 100% |
| Goodwill amortization | 50,033 | 3,473 | 1341% |
| Assets sold | 1,072 | 3,193 | -66% |
| Interest and changes on borrowings accrued and unpaid | (15,772) | 9,795 | -261% |
| Changes in assets & liabilities | - | - | 0% |
| (Increase) Decrease in accounts receivable | (17,763) | (15,765) | 13% |
| (Increase) Decrease in inventories | (864) | (8,838) | -90% |
| (Increase) Decrease in recoverable taxes | (13,480) | (13,358) | 1% |
| (Increase) Decrease in other assets | (2,518) | (2,985) | -16% |
| (Increase) Decrease in suppliers | (8,526) | 1,322 | -745% |
| (Increase) Decrease in taxes payable | 8,227 | (847) | 971% |
| (Increase) Decrease in accounts payable | (16,832) | (2,003) | 740% |
| **Net cash equivalents invested in operating activities** | **(51,482)** | **5,034** | **-1123%** |
| **Cash flow from investment activities** | | | |
| Aquisition of fixed assets | (56,767) | (25,835) | -220% |
| Aquisition of subsidiaries | (333,956) | (164,437) | 103% |
| Utilization in deferred | (5,158) | (1,696) | 204% |
| **Net cash equivalents used in operating activities** | **(395,881)** | **(191,968)** | **106%** |
| Cash flow from financing activities | | | |
| Capital payment | 60,997 | 159,317 | -62% |
| Perpetual bond | 378,000 | - | n.a. |
| Dividens paid | (5,825) | (12,256) | -52% |
| Borrowings contracted | 287,708 | 9,304 | 2992% |
| Debentures issuance | - | 227,000 | -100% |
| Borrowings paid | (21,058) | (29,755) | -29% |
| Debentures redemption | (227,000) | - | n.a. |
| Interest paid | (7,879) | 3,197 | -346% |
| Loans to related parties | - | (94) | -100% |
| Net cash equivalents generated (invested in) financing activities | **464,943** | **356,713** | **30%** |
| **Increase (Decrease) in cash equivalents** | **17,580** | **169,779** | **-90%** |
| At the beggining of the year | 204,266 | 30,644 | 567% |
| Cash equivalent in acquired subsidiaries | 16,470 | 3,843 | 329% |
| At the end of the year | 238,316 | 204,266 | 17% |

## INVESTOR RELATIONS CONTACTS

**Thiago Alonso de Oliveira**
**CFO & IRO**

**Cynthia Burin**
**IR Manager**

**Telephone**
**São Paulo: + 55 (11) 2134-7000**

**Email:**
**ri@lupatech.com.br**

### About Lupatech

Lupatech S.A. has 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", "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.*