

Receita Líquida cresce 82% e EBITDA 115% no exercício de 2008

Carteira de Pedidos opera em nível recorde

Caxias do Sul, 27 de março de 2009 - 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 de 2008 (4T08) e do exercício de 2008. As informações trimestrais da Companhia são elaboradas de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil e normas da Comissão de Valores Mobiliários. As informações financeiras e operacionais abaixo são apresentadas com base nas informações trimestrais consolidadas. Os Comentários de Desempenho, exceto quando indicado o contrário, referem-se ao quarto trimestre de 2008 (4T08).

TELECONFERÊNCIA

Segunda-Feira, 30 de março de 2009

Inglês (Investidores Asiáticos)

10:30 p.m. (Brasil)

09:30 a.m. – 31 de março (Hong Kong)

Telefone: +1 (913) 953 8893

Código: 89207161

Replay: +1 (706) 645 9291

Código: 89207131

Terça-Feira, 31 de março de 2009

Português

10:00 a.m. (Brasil) / 09:00 a.m. (NY)

Telefone: (55 11) 2188-0188

Replay: (55 11) 2188-0188

Código: Lupatech

Inglês

11:30 a.m. (Brasil) / 10:30 a.m. (NY)

Telefone: +1 (973) 935 8893

Código: 89184109

Replay: +1 (706) 645 9291

Código: 89184109

CONTATOS

Thiago Alonso de Oliveira

CFO & IRO

Cynthia Burin

Gerente de RI

Telefone: +55 (11) 2134-7000

E-mail: ri@lupatech.com.br

DESTAQUES DE 2008



Ampliação da linha de produtos decorrente de quatro aquisições.



Novo recorde da Carteira de pedidos do Segmento *Energy Products* para o mercado brasileiro (R\$605 milhões).



Reorganização societária, integração dos negócios, implementação de projeto de branding e nova identidade visual para a Lupatech.



Captação de US\$75 milhões no mercado internacional através de bônus perpétuos.

RELATÓRIO DA ADMINISTRAÇÃO

Prezados senhores,

A Administração da Lupatech S.A. apresenta Relatório da Administração e as Informações Financeiras Trimestrais Consolidadas da Companhia referentes ao trimestre encerrado em 31 de dezembro de 2008 (4T08) e do exercício de 2008.

Perfil da Companhia e Descrição dos Negócios

A Lupatech S.A. possui três segmentos de negócios: **Energy Products**¹, **Flow Control**² e **Metalurgia**³, e conta com aproximadamente 3.400 colaboradores.

O **Segmento Energy Products** 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, compressores para GNV, sensores e serviços, através das marcas “MNA”, “CSL Offshore”, “Tecval”, “Petroima”, “Esferomatic”, “Gasoil”, “K&S”, “Aspro”, “Gavea Sensors”, “Sinergás” e “Norpatagonica”.

O **Segmento Flow Control** possui 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”.

O **Segmento de Metalurgia** ocupa posição de destaque no mercado internacional e é especializada 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, através das marcas “Microinox”, “Steelinject” e “Itasa”.

¹ Antigo Oil & Gas

² Antigo Flow

³ Antigo Metal

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Prezados acionistas e agentes do mercado de capitais,

O ano de 2008 ficará marcado na história da Lupatech como um período de forte crescimento dos negócios, conforme dados financeiros a seguir apresentados demonstrarão. O crescimento é consequência de investimentos feitos ao longo dos últimos anos, destacadamente de 2006 em diante.

Nesse curto espaço de tempo foi investido cerca de R\$800 milhões em expansão de capacidade dos negócios e, principalmente em aquisições de novas linhas de negócios que hoje fazem da Lupatech uma das maiores empresas em sua região de atuação focadas na produção de equipamentos de uso crítico, quer para o setor de petróleo e gás, quer para os demais setores industriais.

No encerramento do exercício social de 2005, ou seja, há exatos três exercícios sociais, os principais indicadores eram substancialmente inferiores àqueles agora verificados:

	2005	2008	Δ%
Receita Líquida (em R\$ milhões)	173,2	704,4	306,7%
EBITDA (em R\$ milhões)	49,6	209,3	322,0%
Unidades Industriais	5	23	360,0%
Colaboradores	936	3.329	255,7%

Pode-se perceber assim, que a execução do plano de crescimento, posto em prática nos últimos três anos, de ampliar a exposição da Lupatech aos investimentos de capital necessários à expansão da produção de petróleo e gás em águas profundas, bem como de consolidar o setor de válvulas industriais na América Latina, progride de forma exitosa.

A Companhia soube, ao longo desses anos, alinhar seu crescimento com a manutenção da rentabilidade operacional e acredita que seguirá nesse mesmo ritmo nos próximos anos.

Quando a Companhia olha para frente e se depara com os desafios do mercado mundial de energia, especificamente de petróleo e gás, percebe que a demanda por esses combustíveis permanecerá pressionando as atuais fontes de produção, de tal sorte que as empresas produtoras seguirão investindo na abertura de novos poços de produção e requerendo equipamentos e serviços em linha com aqueles que ela fornece e que passará a fornecer no futuro.

Acredita também que a produção de petróleo e gás em águas profundas⁴ e ultra-profundas⁵ passará a desempenhar um papel cada vez mais relevante no cenário mundial.

O fato de possuir suas principais atividades no Brasil, um dos países líderes no desenvolvimento de novas tecnologias para águas profundas, que requer muito desenvolvimento tecnológico, demanda contínuo investimento em desenvolvimento tecnológico, bem como possibilita contato frequente com outras empresas que estão trilhando caminhos paralelos de aprimoramento tecnológico.

⁴ Com profundidade de 400m a 1.000m

⁵ Com profundidade superior a 1.000m

Fruto dessa aproximação com a demanda por novas tecnologias e com outros negócios complementares aos seus, continua a perceber oportunidades de constante expansão de suas linhas de negócios.

Tendo esse cenário como pano de fundo para seus negócios, está se capacitando com recursos humanos, materiais e financeiros para prosseguir com seu plano de crescimento uma vez que as condições de mercado lhe parecem favoráveis.

Apenas para os próximos cinco anos no Brasil, são esperados investimentos relevantes no setor de petróleo e gás, que superam US\$174 bilhões, considerando apenas aquilo que deve ser a contribuição da Petrobras (Petróleo Brasileiro S.A.). A ela devem somar outras empresas como a Shell, Repsol, Exxon, BP, GALP entre outras, que são donas de reservas já exploradas e que devem entrar em fase de desenvolvimento nos próximos anos.

Reflexo desses investimentos será notado na produção brasileira, que deverá crescer cerca de 150% nos próximos 10 anos, dos atuais 2 milhões de barris de petróleo por dia para 5 milhões, isso segundo o plano estratégico da Petrobras.

Dentro da sua estratégia, a Companhia preferiu concentrar seus produtos e serviços nas etapas de Desenvolvimento e Produção. Ela entende que essas duas etapas são as que apresentam a menor volatilidade de atividade quando comparadas às atividades de exploração, fazendo assim com que tenha negócios mais estáveis do ponto de vista da existência da demanda.

Branding

Após quinze aquisições em três anos percebeu-se que era hora de fortalecer a marca Lupatech e criar uma identidade visual nova para seus negócios. Assim, durante o ano de 2008, foi iniciado um projeto de branding. A identidade visual da Lupatech foi redefinida e apresentada abaixo.

Nova identidade visual



Antiga identidade visual



A nova identidade visual será também aplicada os negócios recém incorporados à Lupatech.

[O restante dessa página foi deixado intencionalmente em branco]

Reorganização Societária

Outra consequência verificada com as aquisições foi o aumento do número de sociedades que passaram a compor a Lupatech. Durante o exercício de 2008 foi realizada a primeira etapa do processo de reorganização societária, através da qual foi possível reduzir o número de sociedades, sem que houvesse perda de negócios. Com essa etapa concluída, estimam-se reduções nas despesas para os próximos anos bem como melhores possibilidades de monetização de ativos.

Integração das Aquisições

Como forma de conduzir o processo de integração dos negócios adquiridos estabeleceram-se 8 ações que estão em curso para que o resultado final da integração seja positivo em relação ao valor individual das partes.

Para melhor organizar esse trabalho separaram-se em 3 grupos:

1. Produtos e Serviços;
2. Relacionamento, e
3. Estratégia e Comportamento Empresarial



Os grupos de trabalho formados para conduzir as referidas ações têm como meta estabelecer as melhores práticas identificadas e disseminá-las no restante da organização.

[O restante dessa página foi deixado intencionalmente em branco]

Cenário Mercadológico no exercício de 2008 e 4T08***Segmento Energy Products:***

O Segmento *Energy Products*, durante o exercício de 2008, foi o de maior contribuição para a Companhia, representando 64,0% da Receita Líquida Consolidada, e também onde a Companhia mais aumentou sua exposição, já que o setor de petróleo e gás no Brasil e no mundo tem grande potencial de crescimento para os próximos anos.

O ano de 2008 apresentou boas oportunidades de negócios para a Lupatech e como resultado disso a Receita Líquida de 2008 apresentou nível recorde, assim como a carteira de pedidos, que também atingiu nível recorde reforçando a expectativa de interessante nível de receita para 2009.

O alto nível aguardado de investimentos para o setor de petróleo e gás no mundo para os próximos anos, principalmente em produção de petróleo e gás em águas profundas, oferece grande visibilidade de crescimento para esse segmento nos períodos à frente.

Durante o quarto trimestre de 2008, que foi marcado por grande retração no nível de atividade no mundo, os negócios apresentaram desempenho muito próximo da estabilidade (queda de 0,4% mantendo-se os critérios contábeis vigentes no 3T08), ao passo que a carteira de pedidos cresceu cerca de R\$15 milhões.

O contínuo crescimento do backlog permite prever que a Companhia continuará em plena atividade industrial nos próximos trimestres.

Segmento Flow Control:

O Segmento *Flow Control*, composto pelas empresas fabricantes de válvulas para diversos usos industriais, exceto aqueles dedicados ao setor de petróleo e gás, representou 23,3% da Receita Líquida Consolidada da Companhia e é o segmento onde se está ampliando a gama de válvulas ofertadas ao mercado e também a presença geográfica na América Latina.

No Segmento *Flow Control*, conforme esperado, manteve-se uma evolução positiva com crescimento das vendas. Nos negócios de válvulas de esfera no Brasil o crescimento foi de 25,4% quando comparado ao exercício de 2007 e quando comparado ao 3T08 houve queda de 18,7%. Nas operações de válvulas de bronze e não automatizadas, foi de 21,4% quando comparado ao exercício de 2007 e quando comparado ao 3T08 houve queda de 31,7%. As operações na Argentina de válvulas industriais apresentaram crescimento de 2,0% quando comparado ao exercício de 2007 e 21,1% quando comparado ao 3T08.

Segmento Metalurgia:

O Segmento Metalurgia, que representou 12,7% da Receita Líquida Consolidada da Companhia em 2008, é formado por negócios que englobam três processos metalúrgicos distintos, dois de precisão (microfusão e injeção de pós metálicos) e um voltado à produção de ligas de alto valor agregado e grande resistência à corrosão (fundição em areia). Esse segmento tem forte ligação com o fornecimento de peças para a cadeia automotiva e com o fornecimento de corpos de válvulas e bombas para aplicação no setor de petróleo e gás.

Os negócios voltados ao mercado automotivo, global e brasileiro, cresceram 6,0% na comparação com o exercício de 2007 e caíram 20,2% quando comparado ao 3T08. Os negócios voltados ao setor de petróleo, baseados na Argentina, apresentaram crescimento de 13,2% comparado com o exercício de 2007 e 8,5% quando comparado ao 3T08.

Contexto Operacional

O exercício de 2008 para a grande maioria das empresas no Brasil e no mundo, terminou com grande retração na atividade industrial, como consequência da restrição ao crédito e da queda dos indicadores de confiança. Isso resultou em queda de consumo e menor nível de demanda. No caso da Lupatech, operou-se de forma a apresentar crescimento na Receita Líquida de 82,0%, e pode-se dizer que esse foi um ano de considerável desenvolvimento operacional em comparação com o exercício de 2007.

O crescimento orgânico em 2008 foi da ordem de 71,2%, e foi resultado de diversos fatores, dentre eles, maior capacidade instalada, que permitiu melhor atender ao mercado e crescimento do volume, com ganhos de participação de mercado.

Quando se observa o cenário macroeconômico apresentado para 2009, o posicionamento empresarial (focado principalmente no desenvolvimento e na produção de petróleo e gás) e os relevantes investimentos anunciados por clientes, constata-se estar diante de oportunidades de crescimento absolutamente diferenciadas.

Os investimentos em expansão de capacidade efetuados entre 2006 e 2008, bem como o que estão sendo concluídos em 2009, capacitarão a Companhia a almejar novos patamares de receita e rentabilidade. A tarefa nos próximos períodos será a de maximizar o retorno aos acionistas nesses investimentos.

As obras de construção da nova unidade de válvulas para petróleo e gás, cujo anúncio foi realizado há um ano, estão bastante adiantadas, e prevê-se o início do processo de mudança para essa unidade ainda para o primeiro semestre de 2009. Com a conclusão desse importante investimento, a Companhia estará em excelente forma para atender à demanda por esses equipamentos no mercado interno e também no mercado internacional.

Para 2009 preve-se redução dos investimentos de capital (CAPEX) de R\$119,5 milhões em 2008 para R\$49,6 milhões. O principal fator para essa queda é o estágio do plano de expansão de capacidade, praticamente concluído. Resta ainda por fazer a expansão dos nossos negócios de cabo de ancoragem.

No triênio 2006 a 2008 investiu-se em expansão de capacidade e em agregação de valor em todos os negócios cerca de R\$207,6 milhões.

Findo esse período, que deverá ocorrer em 2010, a Companhia não projeta CAPEX relevante, mas sim a ocupação dessa capacidade adicionada.

Ciclo Financeiro do Desenvolvimento Corporativo

Com a aproximação do fim do ciclo de expansão orgânica, aproxima-se a fase de produção, que marca o início do ciclo de geração de caixa para os negócios. A Companhia está finalizando a fase de investimentos, que consumiu recursos de caixa, mas que a capacita para novos patamares de geração de receitas.

Essa fase de investimentos, realizada em paralelo à expansão da Companhia através de aquisições, resultou em maior capacidade instalada que será necessária para suportar o crescimento orgânico projetado para os próximos anos, tendo em vista a crescente sinalização de demanda por parte do mercado consumidor.

A estrutura de capital, mais precisamente a estrutura de dívida, foi definida em momento de extrema liquidez no mercado de capitais e permitiu que a Lupatech tivesse a flexibilidade financeira necessária durante essa fase do seu desenvolvimento corporativo, sem expor a Companhia a riscos de refinanciamento desproporcionais aos benefícios trazidos por uma estrutura que visa minimizar o custo de capital médio ponderado para nossos negócios.

Ao optar por dívidas de longo prazo com spreads um pouco superiores às linhas de curto prazo, a Companhia sinalizava sua preferência pela prudência financeira e, ao se deparar com os atuais desafios impostos pelo cenário global do mercado de capitais, mais restritivo na oferta de recursos, está ainda mais confortável com a decisão tomada ao longo dos últimos anos.

Ainda dentro das diretrizes de conservadorismo financeiro em vigor, a Companhia não se utilizou de derivativos financeiros exóticos que pudessem trazer impactos financeiros aos seus negócios.

Liquidez

A Companhia possui recursos correntes (caixa e capital de giro operacional) que somam R\$705,3 milhões, enquanto o passivo financeiro de curto prazo (R\$173,2 milhões) e de longo prazo com vencimento (R\$378,0 milhões) somam R\$551,1 milhões. Assim, a posição financeira líquida, representada pelo caixa e aplicações financeiras mais o capital de giro operacional, descontadas todas as dívidas com vencimento, é de R\$154,2 milhões, o que se julga adequado.

Como forma de preservar a liquidez da Companhia, a Administração, atenta ao cenário dos mercados, ampliará os já elevados padrões de retorno das aquisições. Isso não quer dizer que esteja alterando sua estratégia, mas apenas que a está adaptando às novas condições de mercado.

Aquisições

Dando prosseguimento ao seu programa de aquisições, durante 2008 foram adquiridos e integrados quatro novos negócios:

- Gavea Sensors – Segmento *Energy Products*: produz sensores a fibra óptica principalmente para o setor de petróleo e gás, podendo também ser utilizados para monitoramento de estruturas, com atuação crescente também no setor elétrico e na indústria aeronáutica.
- Sinergás – Segmento *Energy Products*: detida em conjunto com o Axxon Group (através da Luxxon Participações), é uma das principais prestadoras de serviços de compressão de gás

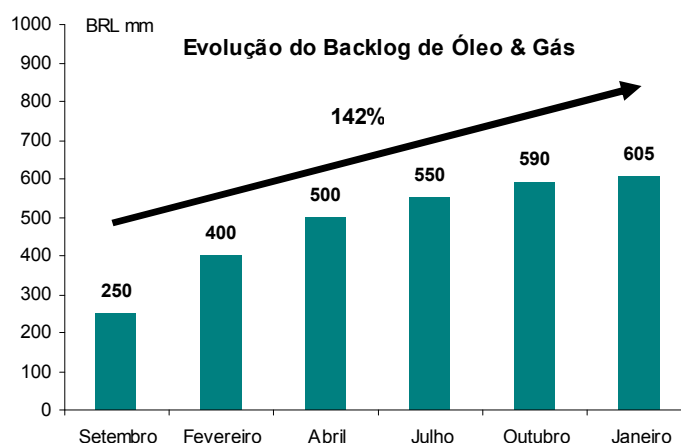
natural (locação de equipamento) e manutenção de compressores para uso veicular no Brasil.

- Tecval – Segmento *Energy Products*: especializada na fabricação de válvulas industriais tipo gaveta, globo e retenção (GGR) e esfera forjada para os segmentos de petróleo e gás, petroquímico, químico, papel e celulose, mineração, nuclear, entre outros; complementando a linha de produtos dos Segmentos *Energy Products* e *Flow Control* da Lupatech.
- Fiberware – Segmento *Energy Products*: especializada em revestimentos interno e externo de tubulações com tecnologia de materiais compósitos (PAD – polietileno de alta densidade) e em fibra de vidro, na prestação de serviços de instalação de tubulações onshore, offshore, superfície, unidades flutuantes e downhole.

Os quatro negócios adquiridos ao longo do exercício de 2008 em conjunto contribuíram em conjunto com R\$42,0 milhões de Receita Líquida e R\$14,1 milhões de EBITDA - números já consolidados nos Demonstrativos Financeiros da Companhia. Os valores referentes aos 12 meses do exercício de 2008⁶ destas aquisições somaram R\$72,2 milhões de Receita Líquida e R\$24,5 milhões de EBITDA.

Fundamentos

A Companhia se beneficia dos crescentes investimentos realizados na infraestrutura para o setor de petróleo e gás no Brasil, principalmente no desenvolvimento de novas reservas e na manutenção da produção, destacadamente, de plataformas, dutos e refinarias, o que reflete no crescimento do backlog⁷, que evoluiu 142% desde setembro de 2007.



Preços altos de petróleo como os verificados nos últimos anos criam incentivos para investimentos no setor e acredita-se que este continue a investir, mesmo com a queda nos preços verificada nos últimos meses, pois caracteriza-se por programação de investimentos de longo prazo.

⁶ *pró-forma*, não revisado pelos auditores independentes

⁷ Informação não sujeita a revisão dos auditores independentes

É necessário o desenvolvimento de novas reservas para completar a produção atual, que, pelo efeito da exaustão pela produção, requer contínuo desenvolvimento de novos campos para que não haja queda de produção total por amadurecimento de campos. Consequentemente seria gerado um desabastecimento no médio prazo pela falta de investimentos, o que levaria os preços a níveis ainda mais altos que os já verificados.

A Companhia acredita assim que o nível de atividade continuará aquecido, principalmente associado a projetos para o setor de petróleo e gás, que representa cerca de 73% da Receita Líquida Consolidada.

No mercado brasileiro, o mais relevante para os negócios da Companhia, os investimentos em curso e aqueles que estão por vir no setor de petróleo e gás assegurarão ao país maior produção de petróleo leve, necessário para abastecer as refinarias locais. Aumentar a produção local de petróleo leve ajudará no controle das pressões inflacionárias pelo fato de a balança comercial do petróleo ser negativa. Permitirá também fontes de gás que trarão melhor equilíbrio geo-político na América do Sul, bem como o fornecimento para usinas termoeletricas que complementarão a geração de energia elétrica, tão necessária para assegurar o crescimento do país nos próximos anos.

Num eventual cenário mais restritivo de fontes de financiamento para os investimentos do setor, a Companhia acredita que os produtores com reservas ainda não desenvolvidas preferirão desenvolvê-las a investir os escassos recursos em exploração, pois o desenvolvimento das reservas, além de menos arriscado, situa-se mais próximo da fase de produção, ou seja, da geração de caixa. Por outro lado, o ciclo de exploração é, por definição, negativo para a geração de caixa no curto prazo, mas necessário para o longo prazo dos negócios dos produtores de hidrocarbonetos.

Por fim, a Companhia está otimista quanto ao futuro e acredita em um sólido crescimento de seus negócios. A Lupatech está se preparando para esse futuro com o processo de expansão de capacidade, em fase final de investimento, e tem perspectivas muito positivas para os setores em que atua, especificamente petróleo e gás.

Perspectivas

O mercado brasileiro de petróleo e gás, bem como de energias alternativas, destacadamente etanol e biodiesel, passa por fase de transformação decorrente de fortes investimentos que estão em execução ou em estágio preparatório para ampliação da produção. Apenas a Petrobras tem planos de investir mais de US\$174 bilhões no período compreendido entre 2009 e 2013⁸.

A Lupatech é uma Companhia focada operacionalmente na etapa de expansão e manutenção da infraestrutura para a produção de fontes de energia, através do fornecimento de soluções em equipamentos, serviços ou da combinação de ambos.

Para entender a dinâmica futura do setor e suas perspectivas, deve-se compreender que o principal objetivo das companhias de petróleo de controle estatal, hoje responsáveis por mais de 80% das reservas mundiais, é prover energia para seu país, e, apesar do preço do barril de petróleo ser considerado nas decisões de investimento, não é o único determinante. Devido a

⁸ Fonte: Plano de Investimentos da Petrobras

esta dinâmica, acredita-se que no Brasil, especificamente, será observado um crescimento maior que as demais regiões dominadas por *players* privados mundiais, dadas as recentes reservas descobertas e a infraestrutura necessária a ser construída para viabilizar este processo de exploração e produção.

As recém divulgadas descobertas de petróleo e gás no litoral brasileiro, o principal mercado de atuação da Companhia, ampliam suas perspectivas de negócios, uma vez que, conforme mencionado acima, serão necessários investimentos relevantes por parte dos produtores de petróleo e gás para que a infraestrutura de produção desses hidrocarbonetos seja construída para viabilizar a extração das reservas.

A Companhia está pronta para esta fase, já que está concluindo o plano de expansão de capacidade de suas instalações voltadas ao fornecimento de equipamentos e serviços àquele setor. Ao término desse ciclo de expansão, estará com capacidade duplicada e, em alguns negócios, triplicada com relação àquela que possuía antes de iniciar os investimentos, podendo assim, atender às demandas por seus produtos e serviços com a mesma presteza que caracteriza a Lupatech, assegurando também os meios para o contínuo crescimento de seus negócios.

Alteração de Procedimentos Contábeis em decorrência da Lei 11.638

A Companhia adotou, a partir do quarto trimestre de 2008 e impactando também o exercício social de 2008, novos procedimentos contábeis, que foram implementados a partir da edição da Lei 11.638. Informações pormenorizadas dos impactos que essas mudanças de procedimentos contábeis trouxeram aos demonstrativos financeiros estão apresentadas tanto nas Notas Explicativas quanto na seção “Comentários da Administração sobre o Desempenho Econômico-Financeiro Consolidado”.

[O restante dessa página foi deixado intencionalmente em branco]

Considerações Finais

O Conselho de Administração e a Diretoria continuarão a pautar-se pela transparência extrema, pelo profissionalismo nas relações de trabalho e pelo alto grau de comunicação com o mercado. Desejam reafirmar seu compromisso de longo prazo com clientes, acionistas, credores, colaboradores e com o mercado de capitais. O desenvolvimento corporativo depende, e continuará a depender deles.

Os Auditores Independentes, Deloitte Touche Tohmatsu Auditores Independentes (Deloitte), que revisam as demonstrações financeiras desde 2008, prestaram serviços somente de auditoria externa à Lupatech S.A.

Estão disponíveis no site www.lupatech.com.br/ri os 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, 27 de março de 2009.

Conselho de Administração

Nestor Perini
Clóvis Benoni Meurer
José Coutinho Barbosa
José Mauro Mettrau Carneiro da Cunha
José Teófilo Abu-Jamra
Luiz Gonzaga de Mello Belluzzo
Marcelo Cabrera da Costa

Conselheiro Suplente

Fabio Sotelino da Rocha

Diretores

Nestor Perini
Gilberto Pasquale da Silva
Thiago Alonso de Oliveira

COMENTÁRIOS DA ADMINISTRAÇÃO AO DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO CONSOLIDADO

RECEITA LÍQUIDA

Receita Líquida (em R\$ Mil)	3T08	4T08	Var. %	2007	2008	Var. %
Energy Products	135.460	130.636	-3,6%	177.099	450.630	154,5%
Mercado Interno	116.608	111.520	-4,4%	115.662	338.791	192,9%
Mercado Externo	18.852	19.116	1,4%	61.437	111.839	82,0%
Flow Control	44.042	42.659	-3,1%	125.764	164.203	30,6%
Mercado Interno	40.031	39.396	-1,6%	114.394	149.809	31,0%
Mercado Externo	4.011	3.263	-18,6%	11.370	14.394	26,6%
Metalurgia	24.802	22.624	-8,8%	84.112	89.536	6,4%
Mercado Interno	16.087	14.249	-11,4%	55.082	59.217	7,5%
Mercado Externo	8.715	8.375	-3,9%	29.030	30.319	4,4%
Total	204.303	195.919	-4,1%	386.975	704.369	82,0%
% Energy Products	66,3%	66,7%		45,8%	64,0%	
% Mercado Interno	86,1%	85,4%		65,3%	75,2%	
% Mercado Externo	13,9%	14,6%		34,7%	24,8%	
% Flow Control	21,6%	21,8%		32,5%	23,3%	
% Mercado Interno	90,9%	92,4%		91,0%	91,2%	
% Mercado Externo	9,1%	7,6%		9,0%	8,8%	
% Metalurgia	12,1%	11,5%		21,7%	12,7%	
% Mercado Interno	64,9%	63,0%		65,5%	66,1%	
% Mercado Externo	35,1%	37,0%		34,5%	33,9%	

A Receita Líquida Consolidada de 2008 foi de R\$ 704,4 milhões, 82,0% superior à verificada em 2007 quando alcançou R\$387,0 milhões.

O crescimento da Receita Líquida Consolidada de 2008 decorre principalmente do crescimento orgânico dos negócios, que representou 94,0% do crescimento total verificado, enquanto 6,0% foi decorrente de quatro aquisições realizadas ao longo do ano de 2008.

Em consequência da adoção da Lei 11.638, a Receita Líquida Consolidada de 2008 foi reduzida em aproximadamente R\$4,3 milhões, em comparação com a receita líquida que teria sido contabilizada caso ainda fosse mantido o padrão contábil anterior. Todo o impacto da referida lei foi apropriado ao Segmento *Energy Products*.

No Segmento *Energy Products*, a Receita Líquida Consolidada de 2008 foi de R\$450,6 milhões, 154,5% superior à verificada em 2007 quando alcançou R\$177,1 milhões.

No Segmento *Flow Control*, a Receita Líquida Consolidada de 2008 foi de R\$164,2 milhões, 30,6% superior a verificada em 2007 quando alcançou R\$125,8 milhões.

No Segmento Metalurgia, a Receita Líquida Consolidada de 2008 foi de R\$89,5 milhões, 6,4% superior a verificada em 2007 quando alcançou R\$84,1 milhões.

A Receita Líquida Consolidada do 4T08 foi de R\$195,9 milhões, 4,1% inferior à verificada no 3T08 quando alcançou R\$204,3 milhões.

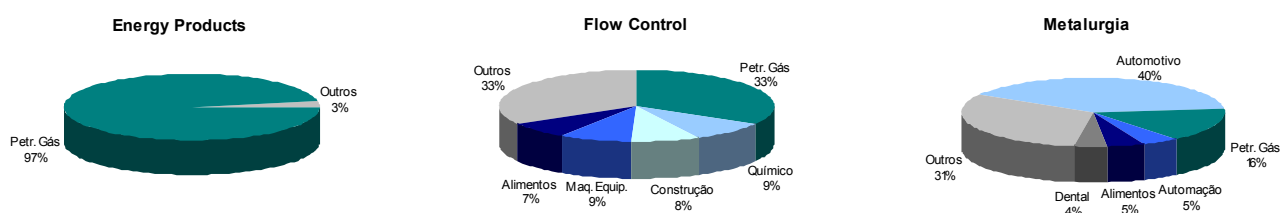
A queda na Receita Líquida Consolidada do 4T08, quando comparado ao 3T08, é parcialmente justificada pelos efeitos da Lei 11.638. Ajustando-se esses efeitos, a queda verificada seria de 2,0%.

No Segmento *Energy Products*, a Receita Líquida Consolidada do 4T08 foi de R\$130,6 milhões, 3,6% inferior à verificada do 3T08 quando alcançou R\$135,5 milhões. Como o impacto da Lei 11.638 foi alocado ao Segmento *Energy Products*, a variação ajustada para esse segmento no 4T08, comparativamente ao 3T08, seria queda 0,4%, ou seja, praticamente estável.

No Segmento *Flow Control*, a Receita Líquida Consolidada do 4T08 foi de R\$42,7 milhões, 3,1% inferior a verificada do 3T08 quando alcançou R\$44,0 milhões. A queda no Segmento *Flow Control* é atribuída, principalmente, a contração da demanda advinda da indústria.

No Segmento Metalurgia, a Receita Líquida Consolidada do 4T08 foi de R\$22,6 milhões, 8,8% inferior a verificada do 3T08 quando alcançou R\$24,8 milhões. A queda no Segmento Metalurgia compreende, além da sazonalidade, a brusca queda na demanda por parte da cadeia automotiva.

Segmentação da Receita – 4T08



[O restante dessa página foi deixado intencionalmente em branco]

CUSTO DOS PRODUTOS VENDIDOS

CPV (em R\$ Mil)	3T08	4T08	Var. %	2007	2008	Var. %
Energy Products	65.683	82.850	26,1%	105.371	257.560	144,4%
Flow Control	21.920	23.272	6,2%	68.912	86.100	24,9%
Metalurgia	21.785	17.352	-20,3%	71.293	73.909	3,7%
Total	109.388	123.474	12,9%	245.576	417.570	70,0%
% Energy Products	60,0%	67,1%		42,9%	61,7%	
% Flow Control	20,0%	18,8%		28,1%	20,6%	
% Metalurgia	19,9%	14,1%		29,0%	17,7%	
CPV/Receita Líquida Total	53,5%	63,0%		63,5%	59,3%	
CPV/Receita Líquida Energy Products	48,5%	63,4%		59,5%	57,2%	
CPV/Receita Líquida Flow Control	49,8%	54,6%		54,8%	52,4%	
CPV/Receita Líquida Metalurgia	87,8%	76,7%		84,8%	82,5%	

O Custo dos Produtos Vendidos Consolidado de 2008 foi de R\$ 417,6 milhões, 70,0% superior a verificado em 2007 quando alcançou R\$245,6 milhões.

O crescimento do Custo dos Produtos Vendidos Consolidado de 2008 decorre principalmente do crescimento orgânico dos negócios, que representou 94,4% do crescimento total verificado, enquanto 5,6% foi decorrente de aquisições realizadas ao longo do ano de 2008.

No Segmento *Energy Products*, o Custo dos Produtos Vendidos de 2008 foi de R\$257,6 milhões, 144,4% superior ao verificado em 2007, quando alcançou R\$105,4 milhões.

No Segmento *Flow Control*, o Custo dos Produtos Vendidos de 2008 foi de R\$86,1 milhões, 24,9% superior ao verificado em 2007, quando alcançou R\$68,9 milhões.

No Segmento Metalurgia, o Custo dos Produtos Vendidos de 2008 foi de R\$73,9 milhões, 3,7% superior ao verificado em 2007, quando alcançou R\$71,3 milhões.

O Custo dos Produtos Vendidos Consolidado do 4T08 foi de R\$123,5 milhões, 12,9% superior ao verificado no 3T08, quando alcançou R\$109,4 milhões.

O crescimento do Custo dos Produtos Vendidos Consolidado do 4T08 quando comparado ao 3T08 é parcialmente justificado pelos efeitos da Lei 11.638, por ajustes de inventário decorrentes da reestruturação societária e diferenças temporais entre o 3T08 e o 4T08, que juntos totalizaram cerca de R\$17,8 milhões. Ajustando-se esses efeitos, o Custo dos Produtos Vendidos do 4T08 apresentaria queda de 3,4%.

No Segmento *Energy Products*, o Custo dos Produtos Vendidos do 4T08 foi de R\$82,8 milhões, 26,1% superior ao verificado no 3T08, quando alcançou R\$65,7 milhões. Os impactos da Lei 11.638, dos ajustes de inventário decorrentes da reestruturação societária e das diferenças temporais entre o 3T08 e o 4T08, que juntos totalizaram cerca de R\$17,8 milhões, foram alocados ao Segmento *Energy Products*, cuja variação ajustada no 4T08, para esses efeitos, seria queda 1,0%, comparativamente ao 3T08.

No Segmento *Flow Control*, o Custo dos Produtos Vendidos do 4T08 foi de R\$23,3 milhões, 6,2% superior ao verificado no 3T08, quando alcançou R\$21,9 milhões. O crescimento do CPV

do Segmento *Flow Control* é atribuído, principalmente, a apropriação de verbas trabalhistas realizadas no 4T08.

No Segmento Metalurgia, o Custo dos Produtos Vendidos do 4T08 foi de R\$17,4 milhões, 20,3% inferior ao verificado do 3T08, quando alcançou R\$21,8 milhões. A queda no Segmento Metalurgia compreende, além da sazonalidade e na demanda por parte da cadeia automotiva, a queda do custo de aquisição de matérias-primas.

ESTRUTURA DE CUSTOS

Abaixo, apresenta-se a evolução da estrutura de custos do 1T08 até o 4T08.

Estrutura de Custos (em %)	1T08	2T08	3T08	4T08
Energy Products				
<i>Matéria-Prima</i>	68,2	66,6	64,6	62,3
<i>Mão de Obra</i>	18,7	20,4	21,1	22,8
<i>GGF</i>	8,4	7,8	8,7	11,3
<i>Depreciações</i>	4,7	5,2	5,6	3,6
Flow Control				
<i>Matéria-Prima</i>	68,1	71,0	71,3	62,0
<i>Mão de Obra</i>	19,5	16,6	16,3	19,3
<i>GGF</i>	8,5	8,9	9,1	14,1
<i>Depreciações</i>	3,9	3,5	3,3	4,6
Metalurgia				
<i>Matéria-Prima</i>	42,4	43,7	48,2	33,2
<i>Mão de Obra</i>	31,7	30,0	29,0	34,7
<i>GGF</i>	10,9	13,6	10,8	15,7
<i>Energia Elétrica</i>	6,5	5,0	4,4	6,0
<i>Depreciações</i>	8,5	7,7	7,6	10,4

[O restante dessa página foi deixado intencionalmente em branco]

LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA

Lucro Bruto (em R\$ Mil)	3T08	4T08	Var. %	2007	2008	Var. %
Energy Products	69.777	47.786	-31,5%	71.728	193.070	169,2%
Margem Bruta	51,5%	36,6%		40,5%	42,8%	
Flow Control	22.122	19.387	-12,4%	56.852	78.103	37,4%
Margem Bruta	50,2%	45,4%		45,2%	47,6%	
Metalurgia	3.017	5.272	74,7%	12.819	15.626	21,9%
Margem Bruta	12,2%	23,3%		15,2%	17,5%	
Total	94.915	72.445	-23,7%	141.399	286.799	102,8%
Margem Bruta Total	46,5%	37,0%		36,5%	40,7%	
% Energy Products	73,5%	66,0%		50,7%	67,3%	
% Flow Control	23,3%	26,8%		40,2%	27,2%	
% Metalurgia	3,2%	7,3%		9,1%	5,4%	

O Lucro Bruto Consolidado de 2008 foi de R\$286,8 milhões, 102,8% superior ao verificado em 2007, quando alcançou R\$141,4 milhões.

O crescimento do Lucro Bruto Consolidado de 2008 decorre principalmente do crescimento orgânico dos negócios, que representou 93,6% do crescimento total verificado, enquanto 6,4% do total foi decorrente de aquisições realizadas ao longo do ano de 2008.

No Segmento *Energy Products*, o Lucro Bruto de 2008 foi de R\$193,1 milhões, 169,2% superior ao verificado em 2007, quando alcançou R\$71,7 milhões.

No Segmento *Flow Control*, o Lucro Bruto de 2008 foi de R\$78,1 milhões, 37,4% superior ao verificado em 2007, quando alcançou R\$56,9 milhões.

No Segmento Metalurgia, o Lucro Bruto de 2008 foi de R\$15,6 milhões, 21,9% superior ao verificado em 2007, quando alcançou R\$12,8 milhões.

O Lucro Bruto Consolidado do 4T08 foi de R\$72,4 milhões, 23,7% inferior ao verificado no 3T08, quando alcançou R\$94,9 milhões.

A queda do Lucro Bruto Consolidado do 4T08, quando comparado ao 3T08, é decorrente dos impactos já mencionados quando comentamos a Receita Líquida e o Custo dos Produtos Vendidos, que juntos totalizaram cerca de R\$22,1 milhões. Ajustando-se esses efeitos, o Lucro Bruto do 4T08 apresentaria crescimento de 3,3%.

No Segmento *Energy Products*, o Lucro Bruto do 4T08 foi de R\$47,8 milhões, 31,5% inferior ao verificado no 3T08, quando alcançou R\$69,8 milhões. Os impactos já mencionados quando comentamos a Receita Líquida e o Custo dos Produtos Vendidos que foram alocados ao Segmento *Energy Products*. A variação ajustada para esse segmento no 4T08, comparativamente ao 3T08, seria um crescimento de 2,4%.

No Segmento *Flow Control*, o Lucro Bruto do 4T08 foi de R\$19,4 milhões, 12,4% inferior ao verificado no 3T08, quando alcançou R\$22,1 milhões. A queda no Segmento *Flow Control* é atribuída principalmente à redução da demanda e à ligeira perda de alavancagem operacional.

No Segmento Metalurgia, o Lucro Bruto do 4T08 foi de R\$5,3 milhões, 74,7% superior ao verificado do 3T08, quando alcançou R\$3,0 milhões. O crescimento no Segmento Metalurgia decorre da queda do custo de matérias-primas.

DESPESAS

Despesas (em R\$ Mil)	3T08	4T08	Var. %	2007	2008	Var. %
Total de Despesas com vendas	16.648	16.044	-3,6%	31.562	60.993	93,2%
Total de Despesas administrativas	12.346	17.309	40,2%	25.254	47.621	88,6%
Energy Products	18.051	19.435	7,7%	23.889	64.764	171,1%
Despesas com vendas	10.430	8.713	-16,5%	12.268	36.592	198,3%
Despesas administrativas	7.621	10.722	40,7%	11.621	28.172	142,4%
Flow Control	7.518	9.868	31,3%	20.852	30.008	43,9%
Despesas com vendas	3.980	4.987	25,3%	11.553	15.828	37,0%
Despesas administrativas	3.538	4.881	38,0%	9.299	14.180	52,5%
Metalurgia	3.424	4.050	18,3%	12.074	13.841	14,6%
Despesas com vendas	2.237	2.344	4,8%	7.741	8.572	10,7%
Despesas administrativas	1.187	1.706	43,7%	4.333	5.269	21,6%
Total de vendas e administrativas	28.994	33.353	15,0%	56.816	108.613	91,2%
Honorários dos Administradores	610	490	-19,7%	2.168	1.991	-8,2%
Total Desp. Vendas, Adm. e Honorários	29.604	33.843	14,3%	58.984	110.604	87,5%
% Energy Products	62,3%	58,3%		42,0%	59,6%	
% Flow Control	25,9%	29,6%		36,7%	27,6%	
% Metalurgia	11,8%	12,1%		21,3%	12,7%	
Desp.vendas/Total da Rec. Líquida	8,1%	8,2%		8,2%	8,7%	
Desp. Admin/Total da Rec. Líquida	6,0%	8,8%		6,5%	6,8%	
Desp.Honorários/Total da Rec. Líquida	-0,3%	-0,3%		-0,6%	-0,3%	
Despesas/Receita Líquida Total	14,5%	17,3%		15,2%	15,7%	
Despesas/Rec. Líquida Energy Products	13,3%	14,9%		13,5%	14,4%	
Despesas/Rec. Líquida Flow Control	17,1%	23,1%		16,6%	18,3%	
Despesas/Rec. Líquida Metalurgia	13,8%	17,9%		14,4%	15,5%	

As Despesas Gerais com Vendas, Administrativas e Honorários dos Administradores do exercício de 2008 cresceram 87,5% atingindo R\$110,6 milhões, contra R\$59,0 milhões no exercício de 2007, e representaram 15,7% da Receita Líquida Consolidada do exercício de 2008, contra 15,2% da Receita Líquida Consolidada do exercício de 2007. O crescimento das Despesas Gerais com Vendas, Administrativas e Honorários dos Administradores no exercício de 2008 frente ao exercício de 2007 decorre principalmente de maior atividade comercial nos segmentos de negócios, assim como da consolidação no resultado de quatro aquisições realizadas ao longo do ano: Gavea Sensors, Sinergás, Tecval e Fiberware.

As Despesas Gerais com Vendas, Administrativas e Honorários dos Administradores do 4T08 cresceram 14,3% atingindo R\$33,8 milhões, contra R\$29,6 milhões no 3T08, e representaram 17,3% da Receita Líquida Consolidada do 4T08, contra 14,5% da Receita Líquida Consolidada do 3T08. O crescimento das Despesas Gerais com Vendas, Administrativas e Honorários dos Administradores no 4T08 frente ao 3T08 decorre principalmente de gastos com o processo de reestruturação societária e maiores custos administrativos não recorrentes.

As Despesas Gerais com Vendas e Administrativas do Segmento *Energy Products* em 2008 cresceram 171,1% comparativamente a 2007, e atingiram R\$64,8 milhões, contra R\$23,9 milhões em 2007. Essa variação decorre do processo de consolidação de novos negócios, bem como dos

gastos com o processo de reestruturação societária e maiores custos administrativos não recorrentes.

As Despesas Gerais com Vendas e Administrativas do Segmento *Energy Products* cresceram 7,7% no 4T08 e atingiram R\$19,4 milhões, contra R\$18,1 milhões no 3T08. Essa variação decorre de gastos com o processo de reestruturação societária e de maiores custos administrativos não recorrentes.

As Despesas Gerais com Vendas e Administrativas do Segmento *Flow Control* cresceram 43,9% em 2008 e atingiram R\$30,0 milhões, contra R\$20,9 milhões em 2007. Essa variação decorre do crescimento orgânico verificado, da apropriação de gastos com o processo de reestruturação societária e de maiores custos administrativos não recorrentes

As Despesas Gerais com Vendas e Administrativas do Segmento *Flow Control* cresceram 31,3% no 4T08 e atingiram R\$9,9 milhões, contra R\$7,5 milhões no 3T08. Essa variação decorre principalmente da apropriação de gastos com o processo de reestruturação societária e de maiores custos administrativos não recorrentes.

As Despesas Gerais com Vendas e Administrativas do Segmento Metalurgia cresceram 14,6% em 2008 e atingiram R\$13,8 milhões, contra R\$12,1 milhões em 2007. Essa variação decorre principalmente do crescimento orgânico verificado e das despesas administrativas, como pagamentos a colaboradores, e da apropriação de despesas com desenvolvimento de sistemas de informação na unidade de microfusão.

As Despesas Gerais com Vendas e Administrativas do Segmento Metalurgia cresceram 18,3% no 4T08 e atingiram R\$4,1 milhões, contra R\$3,4 milhões no 3T08. Essa variação decorre principalmente da apropriação de gastos com o processo de reestruturação societária e de maiores custos administrativos não recorrentes, além do reconhecimento de despesas com desenvolvimento de sistemas de informação na unidade de microfusão.

DEPRECIÇÃO E AMORTIZAÇÃO

Depreciação e Amortização (em R\$ Mil)	3T08	4T08	Var. %	2007	2008	Var. %
Energy Products	3.610	3.745	3,7%	6.386	12.921	102,3%
Flow Control	963	1.158	20,2%	3.690	4.022	9,0%
Metalurgia	1.780	1.980	11,2%	4.401	6.754	53,5%
Total	6.353	6.883	8,3%	14.477	23.697	63,7%
% Energy Products	56,8%	54,4%		44,1%	54,5%	
% Flow Control	15,2%	16,8%		25,5%	17,0%	
% Metalurgia	28,0%	28,8%		30,4%	28,5%	

A Depreciação e Amortização (exceto a amortização de ágio em aquisição de sociedades) contabilizada no exercício de 2008 totalizou R\$23,7 milhões, 63,7% superior ao verificado no exercício de 2007. Esse crescimento é decorrente principalmente da consolidação dos balanços patrimoniais da Gavea Sensors, Sinergás, Tecval e Fiberware.

A Depreciação e Amortização (exceto a amortização de ágio em aquisição de sociedades) contabilizada no 4T08 totalizou R\$6,9 milhões, praticamente o mesmo valor apurado no 3T08.

O Segmento *Energy Products* representou R\$3,7 milhões, com crescimento de 3,7% no período, referente aos ajustes contábeis que impactaram o imobilizado na unidade de compressores de gás.

O Segmento *Flow Control* representou R\$1,2 milhão, com crescimento de 20,2% no período, devido aos maiores valores de imobilizado em depreciação ao longo do período.

O Segmento *Metalurgia* representou R\$2,0 milhões, com crescimento de 11,2% no período, também devido aos maiores valores de imobilizado em depreciação ao longo do período.

EBITDA⁹

EBITDA (em R\$ Mil)	3T08	4T08	Var. %	2007	2008	Var. %
Energy Products	55.003	37.154	-32,5%	53.525	144.873	170,7%
Margem EBITDA	40,6%	28,4%		30,2%	32,1%	
Flow Control	15.486	14.955	-3,4%	39.195	55.856	42,5%
Margem EBITDA	35,2%	35,1%		31,2%	34,0%	
Metalurgia	1.322	4.197	217,5%	4.801	9.232	92,3%
Margem EBITDA	5,3%	18,6%		5,7%	10,3%	
Total	71.811	56.306	-21,6%	97.521	209.961	115,3%
Margem EBITDA Total	35,1%	28,7%		25,2%	29,8%	
% Energy Products	76,6%	66,0%		54,9%	69,0%	
% Flow Control	21,6%	26,6%		40,2%	26,6%	
% Metalurgia	1,8%	7,5%		4,9%	4,4%	

O EBITDA Consolidado da Companhia durante o exercício de 2008 cresceu 115,3%, alcançando R\$210,0 milhões, contra R\$97,5 milhões no exercício de 2007. A Margem EBITDA Consolidada atingiu 29,8% no exercício de 2008, contra 25,2% no exercício de 2007.

O EBITDA Consolidado da Companhia durante o 4T08 decresceu 21,6% alcançando R\$56,3 milhões, contra R\$71,8 milhões no 3T08. A Margem EBITDA Consolidada atingiu 28,7% no 4T08, contra 35,1% no 3T08.

⁹ EBITDA é calculado ajustando o lucro líquido pelo resultado de equivalência patrimonial, participações de empregados, imposto de renda e contribuição social (e diferimentos), resultado não operacional, despesas não recorrentes relacionadas às atividades operacionais da Companhia (despesas com aquisições de empresas, gastos com captações de recursos atrelados a aquisições de companhias, etc.), amortização de ágio e a depreciação e amortização. O EBITDA não é uma medida utilizada nas práticas contábeis adotadas no Brasil, não representando o fluxo de caixa para os períodos apresentados e não deve ser considerado como sendo uma alternativa ao lucro líquido na qualidade de indicador do nosso desempenho operacional ou como uma alternativa ao fluxo de caixa na qualidade de indicador de liquidez. O EBITDA não tem um significado padronizado e nossa definição de EBITDA pode não ser comparável ao EBITDA ou EBITDA ajustado conforme definido por outras Companhias. Ainda que o EBITDA não forneça, de acordo com as práticas contábeis utilizadas no Brasil uma medida do fluxo de caixa operacional, nossa administração o utiliza para mensurar nosso desempenho operacional. Adicionalmente, entendemos que determinados investidores e analistas financeiros utilizam o EBITDA como indicador do desempenho operacional de uma Companhia e/ou de seu fluxo de caixa. A reconciliação do EBITDA conforme calculado pela Companhia pode ser encontrado no Anexo II deste relatório.

O EBITDA do Segmento *Energy Products* decresceu 32,5% no 4T08 quando, comparado ao 3T08, e atingiu R\$37,2 milhões, versus R\$55,0 milhões no 3T08. O EBITDA do Segmento *Energy Products* decresceu em decorrência da diminuição do nível de atividade dos negócios deste segmento, devido ao efeito sazonal deste trimestre. A Margem EBITDA do Segmento *Energy Products* alcançou 28,4% no 4T08, versus 40,6% no 3T08. A queda da Margem EBITDA no 4T08 é fruto de mix de produtos produzidos de menor valor agregado neste trimestre, bem como da menor diluição dos custos e gastos fixos.

O EBITDA do Segmento *Flow Control* decresceu 3,4% no 4T08, quando comparado ao 3T08, e atingiu R\$15,0 milhões, versus R\$15,5 milhões no 3T08. A Margem EBITDA do Segmento *Flow Control* alcançou 35,1% no 4T08, versus 35,2% no 3T08. A queda da Margem EBITDA deste segmento é resultado de maior nível de despesas administrativas contabilizadas no trimestre.

O EBITDA do Segmento *Metallurgia* apresentou crescimento de 217,5% no 4T08, quando comparado ao 3T08, e atingiu o montante de R\$4,2 milhões, contra R\$1,3 milhão no 3T08. A Margem EBITDA foi de 18,6% no 4T08, versus 5,3% no 3T08. O crescimento da Margem EBITDA do Segmento *Metallurgia* é resultado da produção de mix de produtos com maior margem no trimestre, assim como menores custos de matérias primas usadas na produção.

OUTRAS RECEITAS E DESPESAS OPERACIONAIS

Outras Receitas e Despesas Operacionais (em R\$ Mil)	3T08	4T08	Var. %	2007	2008	Var. %
Outras Receitas Operacionais	799	3.215	302,4%	2.920	6.087	108,5%
Outras Despesas Operacionais	(654)	(652)	-0,3%	(2.207)	(4.277)	93,8%
Outras Desp. Operac. não-recorrentes	(2.521)	(3.245)	28,7%	(9.721)	(6.970)	-28,3%
Outras Despesas Operacionais Lei 11.638	-	(5.804)	n.a.	-	(5.804)	n.a.
Resultado da Equivalência Patrimonial	(126)	184	-246,0%	377	928	146,2%
Total	(2.502)	(6.302)	151,9%	(8.631)	(10.036)	16,3%

Em decorrência da implementação das alterações trazidas pela Lei 11.638/07 e da Medida Provisória 449/08, o resultado não-operacional passa a ser incorporado ao resultado operacional.

As Outras Receitas e Despesas Operacionais verificadas no exercício de 2008 alcançaram o valor negativo (despesa) de R\$10,0 milhões, contra despesa de R\$8,6 milhões no exercício de 2007, o que representa crescimento de 16.3%.

As Outras Receitas Operacionais apresentaram crescimento de 108.5% em 2008, atingindo R\$6,1 milhões, contra R\$2,9 milhões em 2007.

As Outras Despesas Operacionais apresentaram, em 2008, crescimento de 93,8%, atingindo R\$4,3 milhões, contra R\$2,2 milhões em 2007, devido à baixa de estoque obsoleto e provisões para processos judiciais.

As Outras Despesas Operacionais não-recorrentes apresentaram, durante o ano de 2008, queda de 28,3%, atingindo R\$7,0 milhões contra R\$9,7 milhões em 2007, devido a menores custos com operações estruturadas e aquisições de empresas.

As Outras Despesas Operacionais, referentes à adoção da Lei 11.638, somaram R\$5,8 milhões.

O Resultado da Equivalência Patrimonial cresceu 146.2% em comparação com 2007, atingindo R\$0,9 milhão, devido à consolidação dos resultados da Aspro Carwal e Aspro Serviços.

No 4T08 as Outras Receitas Operacionais cresceram 302,4%, atingindo R\$3,2 milhões, principalmente em consequência de créditos fiscais. Já as Outras Despesas Operacionais se mantiveram estáveis em comparação ao 3T08, atingindo R\$0,7 milhão.

As Outras Despesas Operacionais não-recorrentes apresentaram crescimento de 28,7% no 4T08, atingindo R\$3,2 milhões, contra R\$2,5 milhões no 3T08, devido às maiores despesas referentes ao pagamento de gastos relacionados à aquisição de empresas, e ao pagamento de despesas com operações estruturadas.

As Outras Despesas Operacionais referentes à adoção da Lei 11.638 somaram R\$5,8 milhões no 4T08, sendo contabilizado neste trimestre o efeito para todo exercício de 2008. Foram contabilizados: R\$2,5 milhões de despesa referente ao Plano de Opções de Ações que a Companhia oferece como forma de incentivo aos seus colaboradores; R\$1,1 milhão de baixa de ativos intangíveis e; R\$2,2 milhões referentes aos ajustes a valor presente sobre a receita do exercício de 2008. Maiores detalhes estão disponíveis nas Notas Explicativas anexas aos Demonstrativos Financeiros.

O Resultado da Equivalência Patrimonial decresceu 246,0% no 4T08 em comparação com o 3T08, atingindo R\$0,2 milhão referente aos resultados da Aspro Carwal e Aspro Serviços (ver Nota Explicativa nº 7).

AMORTIZAÇÃO DE ÁGIO

Amortização de Ágio (em R\$ Mil)	3T08	4T08	Var. %	2007	2008	Var. %
Amortização de Ágio em Investimentos	(11.582)	(15.130)	30,6%	(50.033)	(49.609)	-0,8%
Total	(11.582)	(15.130)	30,6%	(50.033)	(49.609)	-0,8%

No exercício de 2008 a amortização de ágio totalizou R\$49,6 milhões, praticamente o valor amortizado no exercício de 2007. Apesar da conclusão de quatro aquisições durante o ano de 2008 que geraram saldo de ágio a amortizar, o calendário de amortização de ágio foi alterado durante o exercício de 2008, aumentando o prazo total de cinco para dez anos - diluindo portanto o saldo a ser amortizado anualmente. Na aquisição da Sinergás foi gerado deságio, conforme Nota Explicativa nº 9.

Conforme calendário de amortização publicado trimestralmente e descrito na Nota Explicativa às Demonstrações Financeiras de número 9 no 3T08, o valor do ágio amortizado durante o 4T08 foi 30,6% maior que no 3T08, ou seja, R\$15,1 milhões, principalmente devido à amortização de ágio decorrente da aquisição da Tecval.

[O restante dessa página foi deixado intencionalmente em branco]

RESULTADO FINANCEIRO

Resultado Financeiro Líquido (R\$ Mil)	3T08	4T08	Var. %	2007	2008	Var. %
Receita com Juros	1.015	3.406	235,5%	12.806	6.562	-48,8%
Outros	725	548	-24,4%	809	1.977	144,4%
Receita Financeira Total	1.741	3.954	127,2%	13.615	8.540	-37,3%
Despesa com Juros	29.123	24.154	-17,1%	52.759	91.380	73,2%
Impostos Financeiros	1.749	2.408	37,7%	6.749	6.372	-5,6%
Outros	1.321	2.787	110,9%	1.532	4.993	225,9%
Despesa Financeira Total	32.193	29.349	-8,8%	61.040	102.745	68,3%
Variação Cambial Líquida	(29.465)	(85.504)	190,2%	(7.809)	(100.427)	1186,0%
Resultado Financeiro Líquido	(59.918)	(110.899)	85,1%	(55.234)	(194.633)	252,4%

A Receita Financeira Total da Companhia no exercício de 2008 decresceu 37,3%, alcançando R\$8,5 milhões. A queda é justificada por menores taxas de remuneração obtidas na aplicação dos excedentes de caixa.

A Receita Financeira Total no 4T08 cresceu 127,2%, atingindo R\$4,0 milhões. Este crescimento é oriundo da Receita com Juros, que cresceu 235,5% e decorre principalmente dos investimentos financeiros da Companhia que geraram maiores retornos no 4T08, quando comparados ao 3T08.

A Despesa Financeira Total da Companhia no exercício de 2008 cresceu 68,3%, alcançando R\$102,8 milhões. O crescimento decorre da maior utilização de recursos de terceiros para financiar as atividades da Companhia, assim como da apreciação do Dólar Americano sobre o Real, que impactou a parcela de juros pagos trimestralmente pela Companhia pelos Bônus Perpétuos.

A Despesa Financeira Total no 4T08 decresceu 8,8% atingindo R\$29,3 milhões. Esta queda é justificada por menores custos de financiamento das linhas de crédito no período, contratados antes do agravamento da crise financeira global.

Os Impostos Financeiros, como IOF e CPMF por exemplo, decresceram 5,6% no exercício de 2008 quando comparado ao exercício de 2007, quando a CPMF ainda estava em vigor. Já no 4T08, observa-se um crescimento de 37,7% alcançando R\$2,4 milhões.

A Variação Cambial Líquida cresceu 1.186,0% em 2008 gerando uma despesa de R\$100,4 milhões. Este crescimento é fruto principalmente da apreciação do Dólar Americano sobre o Real, que tem impacto direto sobre o saldo endividamento líquido em moeda estrangeira (Bônus Perpétuos). No 4T08 também observa-se crescimento da Variação Cambial Líquida de 190,2% atingindo R\$85,5 milhões. Este crescimento também é justificado pela apreciação do Dólar Americano sobre o Real, causando impacto direto sobre o saldo de endividamento em moeda estrangeira.

[O restante dessa página foi deixado intencionalmente em branco]

Efeito da variação cambial sobre ativos e passivos

A Companhia possui ativos e passivos denominados em moedas estrangeiras, principalmente o dólar americano, o que pode gerar ganhos ou perdas com flutuações nas taxas de câmbio.

A Companhia não possui neste momento nenhum instrumento de derivativo para fins de proteção cambial, exceto os que foram contratados juntamente a linhas de empréstimos com a finalidade de transformar moedas distintas do Real em Reais (swaps). A decisão por não contratação destes instrumentos é baseada no fato da Companhia possuir “hedge natural” pela combinação da posição de caixa mais recebíveis, em cobrança ou na carteira de pedidos, onde a combinação dos efeitos de variações cambiais em seus ativos e passivos seja praticamente nula no caixa.

RESULTADO ANTES DOS IMPOSTOS E LUCRO LÍQUIDO

Resultado Líquido (em R\$ Mil)	3T08	4T08	Var. %	2007	2008	Var. %
Resultado Antes dos Impostos	(9,055)	(92,876)	925.7%	(33,099)	(78,082)	135.9%
Impostos Sobre o Lucro (CSL e IR)	(12,013)	(10,578)	-11.9%	(23,779)	(33,976)	42.9%
Imp. Sobre o Lucro (CSL e IR) – Diferido	15,863	12,530	-21.0%	7,342	24,681	236.2%
Participação Minoritária no Resultado	-	-	n.a.	-	-	n.a.
Total	(5,204)	(90,924)	1647.4%	(49,536)	(87,377)	76.4%

O Resultado Antes dos Impostos do exercício de 2008 atingiu R\$78,1 milhões de prejuízo contra um prejuízo de R\$33,1 milhões verificado no exercício de 2007. O Resultado Antes dos Impostos foi influenciado pela (i) Amortização de Ágio (R\$49,6 milhões), que decorre do programa de aquisições, (ii) Despesa Financeira (R\$194,6 milhões), que foi a fonte de capital utilizada para realizar o programa de aquisições, e que foi impactada pela variação cambial do Real contra o Dólar (moeda dos Bônus Perpétuos) e (iii) por despesas não recorrentes, como as da emissão dos Bônus Perpétuos e honorários pagos nos processos de aquisição de empresas (R\$7,0 milhões). Ajustando essas despesas observaria-se um Resultado Antes de Impostos no valor de R\$173,1 milhões, o que seria um crescimento de 111,4% quando comparado a 2007, nas mesmas bases de comparação.

O Resultado Consolidado Antes dos Impostos do 4T08 atingiu um prejuízo de R\$92,9 milhões, contra um prejuízo de R\$9,1 milhões verificados no 3T08. Este resultado decorre principalmente de maior volume de despesas financeiras (variação cambial) e despesas não recorrentes. O Resultado Consolidado Antes de Impostos foi afetado principalmente pelo (i) ágio amortizado no período (R\$15,1 milhões), (ii) despesas não recorrentes (R\$3,2 milhões), e (iii) despesa financeira maior no 4T08 quando comparada ao 3T08 (R\$110,9 milhões), impactada fortemente pela variação cambial.

O Imposto de Renda e a Contribuição Social Sobre o Lucro (correntes) apurados no 4T08 atingiram R\$10,6 milhões, uma queda de 11,9% comparado com o 3T08. O Imposto de Renda e a Contribuição Social Sobre o Lucro (diferidos) apurados no 4T08 foram de R\$12,5 milhões, decorrentes de créditos a recuperar sobre variação cambial tributada pelo regime de caixa e de saldo de prejuízos fiscais a compensar.

O Resultado Líquido Consolidado do trimestre foi um prejuízo de R\$90,9 milhões contra R\$5,2 milhões de prejuízo apurados no 3T08. Com isso o Lucro Líquido Consolidado do exercício de 2008 alcançou o valor negativo de R\$87,4 milhões.

COMENTÁRIOS DA ADMINISTRAÇÃO A EVOLUÇÃO DO BALANÇO PATRIMONIAL

Os Comentários da Evolução do Balanço Patrimonial, exceto quando indicado o contrário, referem-se ao quarto trimestre de 2008 (4T08).

CAPITAL DE GIRO OPERACIONAL

Capital de Giro Operacional(R\$ Mil)	3T08	4T08	Var. %
Contas a Receber	232.072	264.294	13,9%
Estoques	173.526	195.801	12,8%
Fornecedores	55.062	54.064	-1,8%
Adiantamentos de Clientes	14.878	17.564	18,0%
Capital de Giro Operacional	335.657	388.467	15,7%
Variação do Capital de Giro Operacional	80.520	52.810	

O saldo das Contas a Receber cresceu R\$32,2 milhões no 4T08, o que representa 13,9% a mais que o saldo do 3T08. O crescimento das Contas a Receber decorre principalmente da variação cambial sobre recebíveis em moeda estrangeira (aproximadamente 22,0%), oriunda do Segmento *Energy Products* no 4T08 quando comparado ao 3T08.

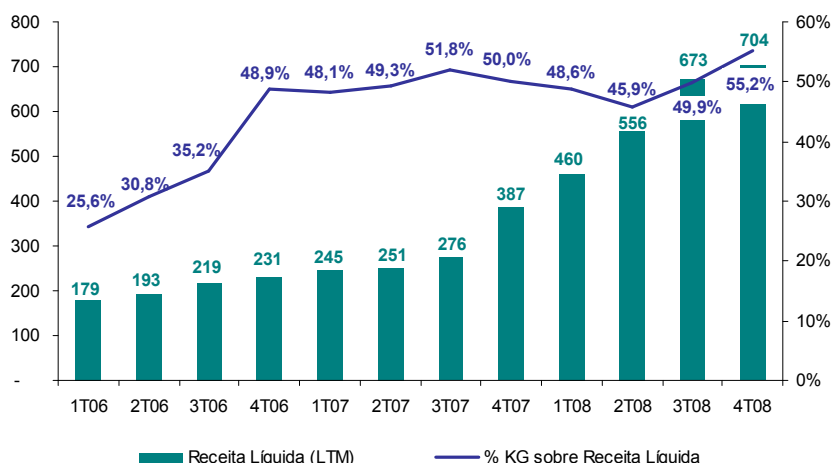
O financiamento do Estoque cresceu R\$22,3 milhões, o que representa 12,8% a mais que o saldo do 3T08, e decorre principalmente da apreciação da moeda Argentina (Peso) versus o Real (BRL) no período sobre o saldo de estoques das unidades presentes na Argentina (R\$13,7 milhões). A diferença sem incluir os efeitos da variação cambial de estoques na Argentina foi de R\$8,6 milhões, e é decorrente de maiores níveis de matérias-primas que serão utilizadas na produção, principalmente, de válvulas e equipamentos de complementação para o setor de petróleo e gás.

A conta Fornecedores apresentou queda de R\$0,9 milhão, ou 1,8% sobre o saldo do encerramento do 3T08, resultante da redução de preços junto a fornecedores iniciada pela Companhia ainda no 3T08.

A conta Adiantamentos de Clientes apresentou crescimento de R\$2,7 milhões no 4T08, o que representa aumento de 18,0% sobre o saldo do 3T08. Este crescimento foi causado principalmente pelo Segmento *Energy Products*.

A variação do Capital de Giro Operacional no 4T08 foi positiva em R\$52,8 milhões, cerca de 15,7% a mais que o saldo do 3T08. Este crescimento justifica-se principalmente devido ao crescimento do Contas a Receber e Estoques, ambos afetados pela variação cambial. O índice de Necessidade de Capital de Giro sobre Receita Líquida da Companhia dos últimos quatro trimestres ficou em 55,2%.

[O restante dessa página foi deixado intencionalmente em branco]



POSIÇÃO DE CAIXA

Caixa (em R\$ Mil)	3T08	4T08	Var. %
Disponibilidades	341.688	316.874	-7,3%

A posição consolidada de caixa da Companhia no 4T08 atingiu R\$316,9 milhões, representada por depósitos de US\$120,4 milhões, mais R\$35,5 milhões em moeda nacional. A política de gestão de caixa em moeda estrangeira é parte da política de proteção cambial da Companhia.

A queda de 7,3% na posição consolidada de caixa no 4T08 comparada com o 3T08, ou de R\$24,8 milhões, foi decorrente principalmente de pagamentos de juros e investimentos em imobilizado.

ENDIVIDAMENTO

Endividamento (em R\$ Mil)	3T08	4T08	Var. %
Curto Prazo	173.186	173.151	0,0%
Longo Prazo	350.398	377.978	7,9%
Perpetual Bond	524.774	638.677	21,7%
Total do Endividamento	1.048.358	1.189.806	13,5%
Disponibilidades	341.688	316.874	-7,3%
Caixa (Dívida) Líquido	(706.670)	(872.932)	23,5%

A dívida consolidada de curto prazo no 4T08 atingiu R\$173,2 milhões, praticamente estável em relação ao 3T08.

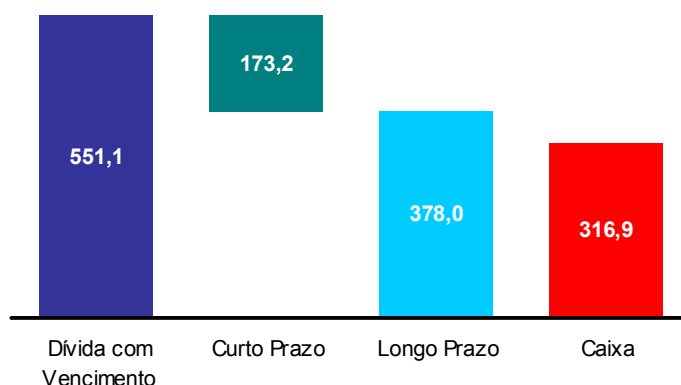
No 4T08 a Dívida de Longo Prazo, sem incluir os *Perpetual Bonds*, apresentou crescimento de R\$27,6 milhões, ou 7,9%, e decorre da contratação de novas linhas de crédito.

O crescimento do saldo dos *Perpetual Bonds* no 4T08, de R\$113,9 milhões, ou 21,7% quando comparado ao 3T08, é decorrente do provisionamento da variação cambial verificada no período.

O Endividamento Total Consolidado da Companhia cresceu R\$141,4 milhões, ou 13,5% no 4T08 quando comparado ao 3T08, sendo 80,5% desse montante resultado da variação cambial sobre os Bônus Perpétuos.

Com isso a Dívida Líquida Consolidada atingiu, no encerramento do 4T08, o patamar de R\$872,9 milhões, crescimento de 23,5% contra o trimestre anterior. A Dívida Líquida Consolidada com vencimento representa R\$234,3 milhões.

Dívida com Vencimento, Cronograma e Volumes de Amortização



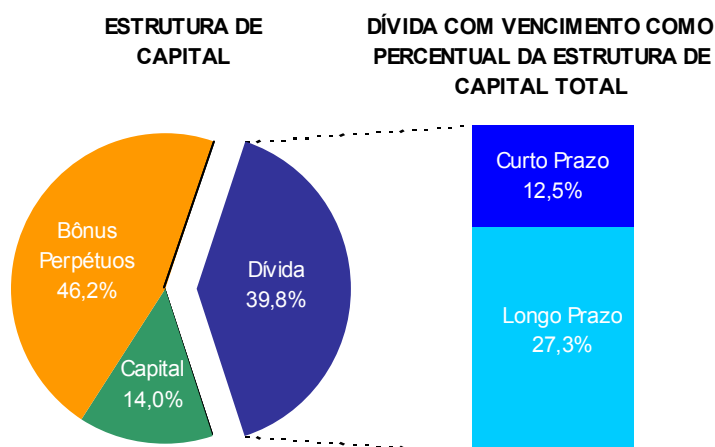
O Endividamento Total com vencimento da Companhia é de R\$551,1 milhões, sendo R\$173,2 milhões com vencimento no curto prazo (nos próximos doze meses). Neste montante já estão incluídos R\$15,3 milhões referente à amortização trimestral de juros dos Bônus Perpétuos, cujo pagamento foi efetuado no dia 10 de janeiro de 2009 e os restantes R\$157,8 milhões referentes a linhas de financiamento de capital de giro, cujo vencimento não necessariamente requer que a Companhia amortize o referido montante.

O Endividamento de Longo Prazo representa 68,6% do Endividamento Total com vencimento da Companhia e atingiu R\$378,0 milhões no término do 4T08. Parte considerável deste endividamento tem vencimento somente no segundo semestre de 2010 (novembro).

[O restante dessa página foi deixado intencionalmente em branco]

ESTRUTURA DE CAPITAL

A estrutura de capital é composta por 14,0% do Patrimônio Líquido e 86,0% por Dívidas.



As dívidas da Companhia têm vencimento de longo prazo, exceto por uma parcela de 14,6% do total do endividamento, ou 12,5% da estrutura de capital, que vence em 2009. Nesse montante já se inclui os juros devidos pelas linhas de longo prazo e que serão amortizados em 2009 e é representado essencialmente por linhas de financiamento para capital de giro, cujo prazo médio de renovação é de 90 dias.

Ajustando o Patrimônio Líquido pela parcela dos *Perpetual Bonds* (fonte estável de financiamento para a Companhia), observa-se a dívida (com vencimento) representando apenas 39,8% do capital empregado na Companhia.

INVESTIMENTOS

Investimentos (em R\$ Mil)	3T08	4T08	Var. %
Investimentos em Coligadas	2,375	2,435	2.5%
Imobilizado Líquido	269,855	295,781	9.6%
Intangível	678,651	408,233	-39.8%
Total	950,881	706,449	-25.7%

Os Investimentos totais dcresceram 25,7% no 4T08 quando comparados ao 3T08. A queda dos Investimentos deve-se principalmente à baixa de intangível.

[O restante dessa página foi deixado intencionalmente em branco]

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

 LUPATECH			
Demonstrações do Resultado Consolidado	31/12/2008	31/12/2007	% Variação
Receita Bruta Vendas e Serviços	777.417	427.492	82%
Impostos e Deduções da Receita Bruta	(73.048)	(40.517)	80%
Receita Líquida de Vendas e Serviços	704.369	386.975	82%
Custo de Bens e Serviços Vendidos	(417.570)	(245.576)	70%
Resultado Bruto	286.799	141.399	103%
Receitas/Despesas Operacionais	(364.881)	(172.880)	111%
<i>Com Vendas</i>	(60.993)	(31.562)	93%
<i>Gerais e Administrativas</i>	(49.612)	(27.420)	81%
Resultado Financeiro Líquido	(194.633)	(55.234)	252%
<i>Receitas Financeiras</i>	42.263	24.097	75%
<i>Despesas Financeiras</i>	(236.896)	(79.331)	199%
Outras Receitas Operacionais	6.088	2.920	108%
Outras Despesas Operacionais	(66.659)	(61.961)	8%
<i>Amortização de Ágio</i>	(49.609)	(50.033)	-1%
<i>Outros</i>	(17.050)	(11.928)	43%
Resultado da Equivalência Patrimonial	928	377	146%
Resultado Operacional	(78.082)	(31.481)	148%
Resultados Antes dos Impostos e Participações	(78.082)	(31.481)	148%
Provisão para IR e Contribuição Social	(33.976)	(23.779)	43%
IR Diferido	24.681	7.342	236%
Participação Minoritária	-	(1.618)	n.a.
Resultado Líquido do Período	(87.377)	(49.536)	76%

[O restante dessa página foi deixado intencionalmente em branco]

Anexo II – Reconciliação do EBITDA (em R\$mil)

 LUPATECH			
Reconciliação do EBITDA Ajustado	31/12/2008	30/9/2008	% Variação
EBITDA Ajustado	56.306	71.811	27,5%
<i>Depreciação e Amortização</i>	(6.883)	(6.353)	-7,7%
<i>Amortização de Ágio</i>	(15.130)	(11.582)	-23,4%
<i>Despesas operacionais não recorrentes*</i>	(3.245)	(2.521)	-22,3%
<i>Despesas operacionais Lei 11.638</i>	(5.804)	-	-100,0%
<i>Resultado Financeiro Líquido</i>	(110.899)	(59.918)	-46,0%
<i>Imposto de Renda e Contribuição Social</i>	(10.578)	(12.013)	13,6%
<i>Imposto de Renda e CS - Diferidos</i>	12.530	15.863	26,6%
<i>Verbas trabalhistas</i>	(7.405)	(364)	-95,1%
<i>Resultado da Equivalência Patrimonial</i>	184	(127)	-168,8%
Lucro Líquido	(90.924)	(5.204)	-94,3%

[O restante dessa página foi deixado intencionalmente em branco]

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

 LUPATECH			
Balanço Patrimonial Consolidado (R\$ mil)	31/12/2008	31/12/2007	% Variação
Ativo Total	1.616.687	1.107.913	46%
Ativo Circulante	838.913	537.804	56%
Disponibilidades	316.874	238.316	33%
Caixa	75	38	97%
Bancos Conta Corrente	33.815	59.073	-43%
Títulos e Valores Mobiliários	282.984	179.205	58%
Créditos	316.634	155.096	104%
Clientes	262.062	120.497	117%
Créditos Diversos	54.572	34.599	58%
Impostos a Recuperar	51.812	34.441	50%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	2.760	158	1647%
Estoques	195.801	126.116	55%
Outros	9.604	18.276	-47%
Ativo Realizável a Longo Prazo	71.325	18.259	291%
Créditos Diversos	48.853	15.305	219%
Clientes	2.232	-	n.a.
Impostos a Recuperar	10.544	4.175	153%
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferido	36.077	11.130	224%
Outros	22.472	2.954	661%
Ativo Permanente	706.449	551.850	28%
Investimentos em Subsidiárias/Ágio	2.435	1.937	26%
Terrenos, Construções & Equipamentos	295.781	179.992	64%
Intangível	408.233	369.921	10%
Passivo Total	1.616.687	1.107.913	46%
Passivo Circulante	383.151	237.201	62%
Empréstimos e Financiamentos	157.814	54.546	189%
Juros Bônus Perpétuos	15.337	7.968	92%
Juros de Debêntures	-	-	n.a.
Fornecedores	54.064	45.510	19%
Impostos, Taxas e Contribuições	28.152	10.904	158%
Dividendos a Pagar	-	-	n.a.
Dívidas com Pessoas Ligadas	-	-	n.a.
Outros	127.784	118.273	8%
Contas a pagar c/ Aquis. de Investimentos	78.620	77.378	2%
Salários a Pagar	13.593	8.384	62%
Adiantamento de Clientes	17.564	7.451	136%
Participações no resultado	7.132	1.358	425%
Provisão para Imp. Renda e Contr. Social	-	14.636	n.a.
Imposto de Renda e Contr. Social Diferido	-	-	n.a.
Outros	10.875	9.066	20%
Passivo Exigível a Longo Prazo	1.040.197	613.968	69%
Empréstimos e Financiamentos	377.978	249.680	51%
Bônus Perpétuos	638.677	354.260	80%
Debêntures	-	-	n.a.
Provisões	11.059	7.571	46%
Provisão para Contingência	7.627	7.478	2%
Imposto de Renda e Contr. Social Diferido	3.432	93	3590%
Outros	12.483	2.457	408%
Contas a pagar c/ Aquis. de Investimentos	-	1.594	n.a.
Deságio na aquisição de investimentos	11.307	-	n.a.
Outros	1.176	863	36%
Part. De Acionistas Não Controladores	-	-	n.a.
Patrimônio Líquido	193.339	256.744	-25%
Capital Social Realizado	309.850	307.511	1%
Reservas de Reavaliação	-	302	n.a.
Reservas de Capital	6.151	-	n.a.
Reservas de Lucro	-	-	n.a.
Ajustes de Avaliação Patrimonial	20.952	-	n.a.
Lucros/Prejuízos Acumulados	(143.614)	(51.069)	181%

[O restante dessa página foi deixado intencionalmente em branco]

Anexo IV – Fluxo de Caixa (em R\$mil)

 LUPATECH			
Fluxo de Caixa Consolidado Ffindos em:	31/12/2008	31/12/2007	% Variação
Lucro líquido/prejuízo do período	(87.377)	(49.536)	76%
Ajustes para conciliar o resultado as disponibilidades geradas pelas atividades operacionais			
Depreciação do imobilizado	23.697	14.477	64%
Amortização de ágio	49.609	50.033	-1%
Resultado da Equivalência Patrimonial	(928)	-	n.a.
Custo na baixa ou alienação de ativo permanente	14.558	1.072	1258%
Encargos Financeiros e Variação Cambial	225.531	(15.772)	-1530%
Despesas com opções outorgadas	2.532	-	n.a.
Variações nos ativos e passivos	(186.677)	(51.756)	261%
(Aumento) redução em contas a receber	(119.922)	(17.763)	575%
(Aumento) redução em estoques	(45.685)	(864)	5188%
(Aumento) redução em impostos a recuperar	(50.630)	(13.480)	276%
(Aumento) redução em outros ativos	11.551	(2.518)	-559%
Aumento (redução) em fornecedores	571	(8.526)	-107%
Aumento (redução) em impostos a recolher	1.371	8.227	-83%
Aumento (redução) em outras contas a pagar	16.067	(16.832)	-195%
Disponibilidades líquidas aplicadas nas atividades operacionais	40.945	(51.482)	-180%
Fluxos de caixa das atividades de investimentos			
Aquisição de controladas	(22.903)	(315.732)	-93%
Investimentos	(76.869)	(1.754)	4282%
Compras de imobilizado	(119.476)	(56.767)	110%
Adições ao Intangível	(11.373)	(5.158)	120%
Títulos e valores mobiliários aquisições	(18.844)	-	n.a.
Disponibilidades líquidas aplicadas nas atividades de investimento	(249.465)	(379.411)	-34%
Fluxos de caixa das atividades de financiamentos			
Captação de empréstimos e financiamentos	332.267	287.708	15%
Captação bônus perpétuos	118.900	378.000	-69%
Integralização de capital	2.339	60.997	-96%
Pagamento de empréstimos e financiamentos	(224.813)	(28.937)	677%
Pagamento de debentures	-	(227.000)	n.a.
Pagamento de dividendos e juros capital próprio	-	(5.825)	n.a.
Disponibilidades líquidas geradas (aplicadas) nas atividades de financiamento	228.693	464.943	-51%
Efeitos das oscilações de câmbio sobre o caixa e equivalentes de caixa de controladas no exterior	58.385	-	n.a.
Aumento (redução) nas disponibilidades	78.558	34.050	131%
No início do exercício	238.316	204.266	17%
No final do exercício	316.874	238.316	33%

[O restante dessa página foi deixado intencionalmente em branco]

CONTATOS NA ÁREA DE RELAÇÕES COM INVESTIDORES

Thiago Alonso de Oliveira
CFO & IRO

Cynthia Burin
Gerente de RI

Telefone: + 55 (11) 2134-7000

Email: ri@lupatech.com.br

Sobre a Lupatech

A Lupatech S.A. possui três segmentos de negócios: *Energy Products*, *Flow Control* e Metalurgia. No **Segmento Energy Products** 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, compressores para GNV, sensores e serviços, através das marcas “MNA”, “CSL Offshore”, “Tecval”, “Petroima”, “Esferomatic”, “Gasoil”, “K&S”, “Aspro”, “Gavea Sensors”, “Sinergás” e “Norpatagonica”. No **Segmento Flow Control** possui 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 de Metalurgia** 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, através das marcas “Microinox”, “Steelinject” e “Itasa”.

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

Net Revenues grow by 82% and EBITDA 115% in 2008 fiscal year Backlog reached record level

Caxias do Sul, March 27, 2009 - 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 of 2008 (4Q08) and 2008 fiscal year. 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 quarterly basis. The Management Discussion and Analysis, except when otherwise indicated, refers to the fourth quarter of 2008 (4Q08).

CONFERENCE CALL

Monday, March 30, 2009

English (Asian Investors)

10:30 p.m. (Brazil)

09:30 a.m. – March 31 (Hong Kong)

Telephone: +1 (913) 953 8893

Code: 89207161

Replay: +1 (706) 645 9291

Code: 89207131

Tuesday, March 31, 2009

Portuguese

09:00 a.m. (NY) / 10:00 a.m. (Brazil)

Telephone: (55 11) 2188-0188

Replay: (55 11) 2188-0188

Code: Lupatech

English

10:30 a.m. (NY) / 11:30 a.m. (Brazil)

Telephone: +1 (973) 935 8893

Code: 89184109

Replay: +1 (706) 645 9291

Code: 89184109

CONTACTS

Thiago Alonso de Oliveira

CFO & IRO

Cynthia Burin

IR Manager

Telephone: +55 (11) 2134-7000

E-mail: ir@lupatech.com.br

2008 HIGHLIGHTS



Broadening product lines resulting from four acquisitions.



Backlog for the Energy Products Segment reaches record level (R\$605 million).



Corporate restructuring, business integration, branding project introduced and new visual identity for Lupatech.



US\$75 million placement of Perpetual Bonds in the international markets.

MANAGEMENT REPORT

Dear Sirs,

Lupatech S.A. Management submits the Management Report and the Company's Consolidated Financial Statements for the quarter ended December 31, 2008 (4Q08) and 2008 fiscal year for your appreciation.

Company and Business Profile

Lupatech S.A. has three business segments: **Energy Products**¹⁰, **Flow Control**¹¹ and **Metallurgy**¹², and around 3,400 employees.

The **Energy Products Segment** offers high value-added products and services for the Oil & Gas sector, including deepwater platform anchoring ropes, valves, oil wells completion tools, tube coating, CNG compressors, sensors and services through the "MNA", "CSL Offshore", "Tecval", "Petroima", "Esferomatic", "Gasoil", "K&S", "Aspro", "Gavea Sensors", "Sinergás" and "Norpatagonica" brands.

The **Flow Control Segment** heads the national rankings in Brazil and Argentina in the production and sale of industrial valves, primarily for the chemical, petrochemical, pharmaceutical, pulp and paper and construction industries, under the "Valmicro", "Mipel", "ValBol" and "Jefferson" brand names.

The **Metallurgy Segment** is among the international leaders in the development and production of parts, complex parts and sub-assemblies, mainly for power train systems to 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 under the "Microinox", "Steelinject" and "Itasa" brands.

[The remaining of this page was left in blank intentionally]

¹⁰ Former Oil & Gas

¹¹ Former Flow

¹² Former Metal

MANAGEMENT COMMENTS

Dear shareholders and markets agents,

2008 will become a landmark year in Lupatech's history as a period of strong business growth, according to financial data to be presented as follows. The growth was a consequence of investments made in the past years, especially from 2006 through 2008.

During this short period of time, Lupatech has invested more than R\$800 million in expansion of its capacity and mainly in acquisitions of new product lines that today make Lupatech one of the largest companies in the region focused in manufacturing of critical equipments for the oil and gas sector as well as industrial sectors.

By the end of the 2005, exactly three fiscal years ago, the main indexes were substantially lower than the ones verified today:

	2005	2008	Δ%
Net Revenues (in R\$ million)	173.2	704.4	306.7%
EBITDA (in R\$ million)	49.6	209.3	322.0%
Industrial Units	5	23	360.0%
Employees	936	3,329	255.7%

It is possible to notice that the execution of the growth plan put in practice in the last three years, of expanding Lupatech's exposition to capital investments required to increase the oil and gas production in deep waters, as well as to consolidate the industrial valves sector in Latin America, is developing successfully.

The Company was able during these years to align its growth with the maintenance of operational profitability and believes that will continue in this rhythm in the years to come.

When the Company looks ahead and come across the challenges of the global energy market, specifically oil and gas, notices that the demand for these fuels will continue to pressure the present production sources in a sense that the oil majors will keep investing in drilling new production wells and demanding equipments and services in line with those that Lupatech supplies and will supply in the near future.

The Company also believes that the oil and gas production in deep¹³ and ultra-deep¹⁴ waters will play a more important role the global scenario.

The fact that has its main activities in Brazil, one of the leading countries in developing new technologies for deep waters, which requires high level of technological development, is positioned in this continuous development environment of technologies, as well as creates constant interfaces with other companies that are tracing parallel ways of technological development.

As a result of this proximity, with the demand for new technologies and others complementary business, is still noticing opportunities of expanding its lines of business.

¹³ Depth: 400m to 1.000m

¹⁴ Depth: above 1.000m

Having in mind this scenario as a driver to its businesses, Lupatech is qualifying itself with human, material and financial resources to proceed with its growth plan once the market conditions looks favorable at the moment.

Relevant investments are expected in the oil and gas sector for the next five years in Brazil, close to US\$174 billion, considering only Petrobras' (Petróleo Brasileiro S.A.) contribution. It should also be added to that companies like Shell, Repsol, Exxon, BP, GALP among others that own reserves already explored and should enter the development phase in the years to come.

A consequence of these investments will be noticed in the Brazilian production, which should grow around 150% in the next 10 years, from the present 2 million barrels of oil a day to 5 million barrels a day, accordingly to Petrobras strategic plan.

As part of its strategy, the Company chose to focus its products and services in the Development and Production phases. The Company understands that these two phases are the ones with lower volatile activity when compared to the Exploration phase, making possible to have more stable businesses considering the existing demand.

Branding

After fifteen acquisitions in three years it was noticed that was time to strengthen Lupatech' brand and to create a new visual identity to the businesses. So during 2008, it was started a branding project. Lupatech' visual identity was re-defined and present below:

New visual identity



Old visual identity



The new visual identity will also be applied to the newly incorporated businesses.

[The remaining of this page was left in blank intentionally]

Corporate Restructuring

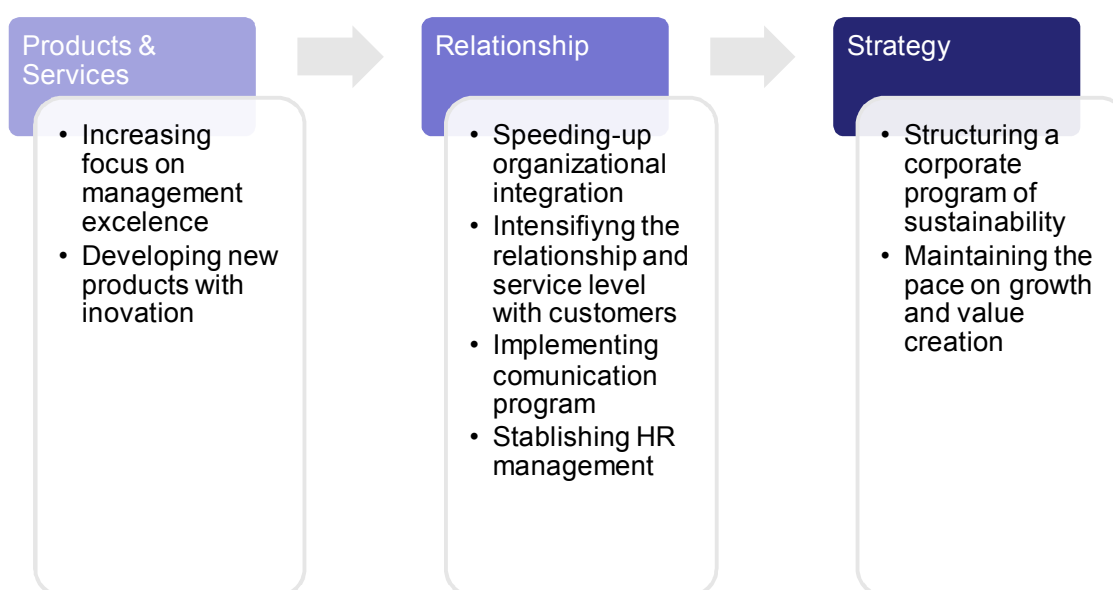
Another consequence of the acquisitions was the increase number of affiliates inside Lupatech. The first phase of the corporate restructuring process started in 2008, and the Company was able to reduce the number of affiliates (corporate entities) without losing any business. By concluding this step, it is estimated a reduction in expenses for the next years as well as opportunities to monetize assets.

Integration of Acquisitions

As a way to lead the integration of the acquired businesses, it was established 8 actions that are in place to guarantee that the final result of the integration is positive to the value of the individual parts.

It was created 3 groups to better organize this process:

4. Products and Services;
5. Relationship, and
6. Strategy and Corporate Behavior



The workgroups leading those actions have as target to establish the best practices and to disseminate them to the entire of the organization.

[The remaining of this page was left in blank intentionally]

Market Scenario in 2008 and 4Q08

Energy Products Segment:

The *Energy Products* Segment during the fiscal year of 2008 made the largest contribution to the Company's results, representing 64.0% of the Net Consolidated Revenues, and also the one where the Company is increasing its exposure, as the oil and gas sector in Brazil and globally has a high growth potential in the next years.

The 2008 fiscal year had interesting business opportunities to Lupatech and as a result the Net Revenues of 2008 reached record level, same as the backlog, reinforcing the positive expectations of interesting revenue level for 2009.

The high level of investments that are expected for the oil and gas sector globally in the next years, especially in deep waters oil and gas production, offers great growth visibility for this segment for the periods to come.

During the fourth quarter of 2008, marked with a strong retraction in activity levels in the world, the businesses presented performance very close to stability (decrease of 0.4% using the accounting rules in place during the 3Q08), but the backlog has grown around R\$15 million.

The continuous growth of the backlog forecasts the Company to maintain the entire industrial activity for the quarters to come.

Flow Control Segment:

The *Flow Control* Segment, composed by the valve manufactures businesses for industrial use, except the ones dedicated to the oil and gas sector, represented 23.3% of the Net Consolidated Revenues of the Company and is the segment where the portfolio of valves offered to the market has been increasing and also the geographic presence in Latin America.

The *Flow Control* Segment, as expected, continued the positive trend with sales growth. The ball valves businesses in Brazil the growth reached 25.4% when compared with 2007 fiscal year and decreased 18.7% when compared with the 3Q08. The non-automatized and bronze valves grew 21.4% when compared with 2007 fiscal year and decreased 31.7% when compared with the 3Q08. The industrial valves operations in Argentina grew 2.0% when compared with 2007 fiscal year and 21.1% when compared with the 3Q08.

Metallurgy:

The Metallurgy Segment, which represented 12.7% of the Net consolidated Revenues of the Company in 2008, is comprised by three distinct metallurgical processes, two of high precision (investment casting and powder injection molding) and one related to the production of high value-added corrosion-resistant alloys (sand casting). This segment has strong connections with the auto parts supply chain and also supplies valve bodies and pumps for the oil and gas sector.

The operations focused in the automotive market, global and local, grew 6.0% in comparison with 2007 fiscal year and fell 20.2% in comparison with the 3Q08. The operations focused in the oil market, based in Argentina, grew 13.2% compared with 2007 fiscal year and 8.5% compared with the 3Q08.

Operational Context

The fiscal year of 2008, for most of the companies, in Brazil and in the world, finished with a high retraction in industrial activity as a consequence of credit crunch and deterioration of consumer confidence indexes, which resulted in a decrease in consumption and lower demand. In Lupatech' case was presented a growth of the Net Revenues in 82.0% and is possible to say that this was a considerable year in operational development when compared with 2007 fiscal year.

The organic growth in 2008 reached 71.2% and is a result of several issues, among them the higher installed capacity that made possible to serve the market and the growth of the market volume with increase in market share.

When observing the macroeconomic scenario for 2009, the corporate positioning (focused mainly in the development and production of oil and gas) and the relevant investments announced by clients, it is perceived to be facing absolutely distinguished growth opportunities.

The investments in capacity expansion between 2006 and 2008, as well as the ones to be concluded in 2009, will allow the Company to seek for new revenues and profitability levels. The goal in the next periods will be to maximize these investments, pursuing an attractive return to shareholders on those investments.

The construction work of the new plant of the valve unit for oil and gas, announced one year ago, are well advanced and it is forecasted to begin operations still in the first half of 2009. With the conclusion of this important investment, the Company will be in excellent shape to serve the demand for these equipments in internal markets and also international markets.

For 2009 it is forecasted the reduction in the capital expenditure (CAPEX) from R\$119.5 million in 2008 to R\$49.6 million in 2009. The main driver of this reduction is the stage of the capacity expansion plan, almost concluded, lasting only the expansion of the anchoring ropes business to be made soon.

In the triennium of 2006 to 2008, Lupatech invested in capacity expansion and value addition to the products, in all business, around R\$207.6 million.

Ending this period, estimated for 2010, the Company is not forecasting any relevant CAPEX but the usage of this additional capacity.

Corporate Development Financial Cycle

Near the end of the organic growth expansion cycle the production phase moves closer, marking the beginning of the cash generation cycle for the businesses, and the Company is finalizing the investment phase, which has undoubtedly absorbed cash resources, but has also laid the groundwork for future revenue growth.

This investment phase, carried out in tandem with the Company's expansion through acquisitions, will provide the higher installed capacity required to meet projected organic growth in the years ahead, considering the constant signs of demand from the market.

The capital structure, or more precisely, the debt structure, was created at a time of exceptional market liquidity and provided Lupatech with the necessary financial flexibility to support its corporate development phase, without exposing it to refinancing risks unproportional to the benefits brought by a structure that seeks to minimize the weighted average cost of capital.

By opting for long-term debt with slightly higher spreads than short-term credit lines, the Company signaled its preference for financial prudence. And now, given the challenges imposed by the global credit crunch, feels more comfortable with that decision taken in the last years.

In addition, as part of the current conservatism governing the financial management, the Company has not made use of any exotic derivative operations that could have a financial impact on its businesses.

Liquidity

The Company currently has a total cash and operating working capital of R\$705.3 million and its financial liabilities, short-term (R\$173.2 million) and long-term with maturity (R\$378.0 million), come to R\$551.1 million. Accordingly, the net liquidity position composed by the cash plus the operating working capital, less the debt with maturity, is R\$154.2 million, which the Company believes to be adequate.

In order to preserve the Company's liquidity, the Management, paying attention to market scenario, will increase the already high return standards on acquisitions. This does not mean that the acquisition strategy is being altered, but only being adapted to the new market conditions.

Acquisitions

Following the acquisition program, during 2008 four new business were acquired and integrated:

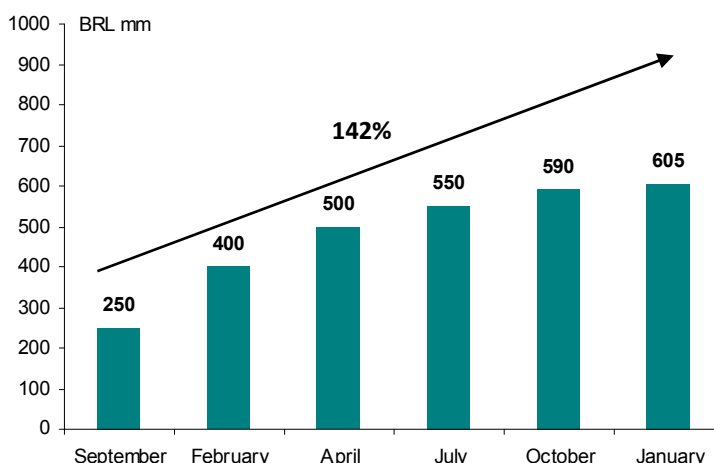
- Gavea Sensors – *Energy Products* Segment: manufactures fiber-optic sensors primarily for the oil and gas sector, but which can also be used to monitor structural integrity. It also has a growing presence in the energy and aeronautical industries.
- Sinergás – *Energy Products* Segment: owned together with the Axxon Group, is one of Brazil's leading providers of gas compression services (equipment leasing) and vehicular compressor maintenance services.
- Tecval – *Energy Products* Segment: specialized in the manufacture of gate, globe and check-type (GGC) industrial valves, as well as forged ball valves, for the oil and gas, petrochemical, chemical, pulp and paper, mining, nuclear, and other industries, complementing the product offering of the *Energy Products* and *Flow Control* Segments of Lupatech.
- Fiberware – *Energy Products* Segment: specialized in internal and external tube coating using composite materials (high-density polyethylene (HDP) and fiberglass, which also provides services related to onshore, offshore, floating unit and downhole tube installations.

The four businesses acquired during the 2008 fiscal year together contributed with R\$42.0 million in Net Revenues and R\$14.1 million in EBITDA, numbers already consolidated in the Financial Statements of the Company. The 12 months of the 2008 fiscal year¹⁵ of these acquisitions totaled R\$72.2 million in Net Revenues and R\$24.5 million in EBITDA.

¹⁵ *pro-forma*, not reviewed by the independent auditors

Fundamentals

The Company benefits from increasing investments in the Brazilian infrastructure for the oil and gas sector, mainly to the development phase and maintenance of existing production, notably to platforms, pipelines, refineries, which is reflected in the 142% year-on-year increase in the backlog¹⁶ since September 2007.



High oil prices, like those experienced in recent years, encourage investments in the sector, and it is believed that they will continue despite the price slide in recent months, given that long term investments are a traditional feature of the oil industry.

It is absolutely essential to develop new reserves to complete the actual production, which faces depletion, resulting in the necessity of continuous investments to develop new oil fields, so assuring no drop in the production, and, by consequence, no shortages in the midterm oil supply that might result from the lack of investments, which might lead to even higher prices than those recently witnessed.

The Company therefore believes that the activity level will remain heated, especially regarding projects for the oil and gas sector, which account for approximately 73% of Consolidated Net Revenues.

In the Brazilian market, the most important for Lupatech, ongoing and future investments in the oil and gas industry will ensure higher output of light crude for the local refineries. An increase in domestic oil production will help control the inflationary pressure exerted by the oil trade deficit while higher gas output will bring more geopolitical balance into the South American region, as well as ensuring a fuel source for the country's thermoelectric plants which will provide the additional power that is so essential for the country's future growth.

If sector financing were to become more restrictive, the Company believes producers with undeveloped reserves will prefer to develop them rather than invest scarce funds in exploration, because the development of reserves, that is less risky, is closer to the production

¹⁶ Information not submitted to revision of Independent Auditors

phase and, consequently, the generation of revenues, while the exploration cycle is, by definition, a negative cash generator in the short term.

Finally, the Company remains optimistic regarding the future and is confident in Lupatech solid growth. The Company is preparing for this future through its capacity expansion to be concluded by the end of the year and the prospects for the sectors in which it operates are exceptionally bright, especially the oil and gas industry.

Perspectives

The Brazilian oil and gas market, as well as the alternative energy market, especially ethanol and biodiesel, is currently being transformed due to heavy ongoing or planned investments to increase local production. Only Petrobras has plans to invest more than US\$174 billion between 2009 and 2013¹⁷.

Lupatech is a company focused operationally in the expansions and maintenance of infrastructure for the energy resources production, through the supply of solutions in equipments, services or both.

To understand the future dynamic of the sector and its perspectives, it should be understood that main target of the state-owned oil companies, today responsible for more than 80% of the global reserves, is to provide energy to their countries, and despite considering the price of the oil barrel in investments decisions, it is not the only decision maker. Given this dynamic, we believe Brazil will experience more growth than other regions dominated by IOC's¹⁸, thanks to the newly-discovered reserves and the need to ensure the infrastructure to make their exploration and production feasible.

The recently-announced discoveries of oil and gas reservoirs in Brazilian waters, our main market, have substantially boosted the Company's business prospects, since, as previously mentioned, the oil and gas majors will have to make substantial investments in order to build the necessary extraction infrastructure.

The Company is prepared for this phase, since it is about to conclude a capacity expansion plan in its oil and gas equipment and service installations. When the program gets complete, its capacity will be two to three times larger than before and will be fully equipped to meet demand for its products and services with the same promptness and high standards that characterize the Company at present, while providing a platform for the continuing growth of its operations.

Change in Accounting Procedures due to Law 11.638

The company has adopted since the fourth quarter of 2008, impacting also the 2008 fiscal year, new accounting procedures that were implemented after the edition of the Law 11.638. Particular information of the impact of these changes of accounting procedures to the financial statements is presented in the Notes to the Financial Statements and also in the "Management Comments on Consolidated Economic and Financial Performance."

¹⁷ Source: Petrobras Business Plan

¹⁸ International Oil Companies

Final Remarks

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

The independent auditor, DELOITTE TOUCHE TOHMATSU AUDITORES INDEPENDENTES (Deloitte) which has reviewed the financial statements since 2008, has offered only external auditing services to Lupatech S.A.

The comments on the Company's consolidated performance are available on its 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, March 27, 2009.

Lupatech Board Management

Nestor Perini
Clóvis Benoni Meurer
José Coutinho Barbosa
José Mauro Mettrau Carneiro da Cunha
José Teófilo Abu-Jamra
Luiz Gonzaga de Mello Belluzzo
Marcelo Cabrera da Costa

Substitute Board Member

Fabio Sotelino da Rocha

Directors

Nestor Perini
Gilberto Pasquale da Silva
Thiago Alonso de Oliveira

MANAGEMENT COMMENTS ON CONSOLIDATED ECONOMIC AND FINANCIAL PERFORMANCE
Net Revenues

Net Revenues (in R\$ thousands)	3Q08	4Q08	Var. %	2007	2008	Var. %
Energy Products	135,460	130,636	-3.6%	177,099	450,630	154.5%
Local Market	116,608	111,520	-4.4%	115,662	338,791	192.9%
Exports	18,852	19,116	1.4%	61,437	111,839	82.0%
Flow Control	44,042	42,659	-3.1%	125,764	164,203	30.6%
Local Market	40,031	39,396	-1.6%	114,394	149,809	31.0%
Exports	4,011	3,263	-18.6%	11,370	14,394	26.6%
Metallurgy	24,802	22,624	-8.8%	84,112	89,535	6.4%
Local Market	16,087	14,249	-11.4%	55,082	59,216	7.5%
Exports	8,715	8,375	-3.9%	29,030	30,319	4.4%
Total	204,303	195,919	-4.1%	386,975	704,368	82.0%
% Energy Products	66.3%	66.7%		45.8%	64.0%	
% Energy Products - Local Market	86.1%	85.4%		65.3%	75.2%	
% Energy Products - Exports	13.9%	14.6%		34.7%	24.8%	
% Flow Control	21.6%	21.8%		32.5%	23.3%	
% Flow Control - Local Market	90.9%	92.4%		91.0%	91.2%	
% Flow Control - Exports	9.1%	7.6%		9.0%	8.8%	
% Metallurgy	12.1%	11.5%		21.7%	12.7%	
% Metallurgy - Local Market	64.9%	63.0%		65.5%	66.1%	
% Metallurgy - Exports	35.1%	37.0%		34.5%	33.9%	

The Net Consolidated Revenues of 2008 fiscal year reached R\$704.4 million, 82.0% over the 2007 fiscal year when totaled R\$387.0 million.

The growth of the Net Consolidated Revenues of 2008 is a result of, mainly, the organic growth of the businesses, which represented 94.0% of the total growth, while 6.0% was related to the consolidation of four acquisitions concluded during 2008.

As a consequence of the adoption of the Law 11,638, the Net Consolidated Revenues of 2008 was reduced in approximately R\$4.3 million, if it was considered the previous accounting standards.

In the *Energy Products* Segment, the Net Consolidated Revenues of 2008 totaled R\$450.6 million, 154.5% over 2007 when reached R\$177.1 million.

In the *Flow Control* Segment, the Net Consolidated Revenues of 2008 totaled R\$164.2 million, 30.6% over 2007 when reached R\$125.8 million.

In the *Metallurgy* Segment, the Net Consolidated Revenues of 2008 totaled R\$89.5 million, 6.4% over 2007 when reached R\$84.1 million.

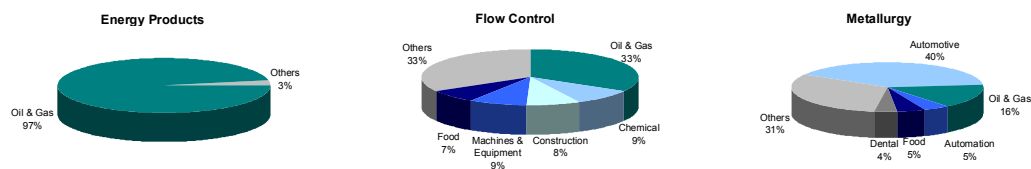
The Net Consolidated Revenues of the 4Q08 totaled R\$195.9 million, 4.1% below the 3Q08 when reached R\$204.3 million. The decrease in Net Consolidated Revenues in the 4Q08 when compared with the 3Q08 is partially due to the effects of the Law 11,638. Adjusting these effects, the decrease would be of 2.0%.

In the *Energy Products* Segment, the Net Consolidated Revenues of the 4Q08 totaled R\$130.6 million, 3.6% below the 3Q08 when reached R\$135.5 million. As the impacts of the Law 11,638 were allocated to the *Energy Products* Segment, the adjusted variation for this segment in the 4Q08 compared to the 3Q08, would be a decrease of 0.4%, practically stable.

In the *Flow Control* Segment, the Net Consolidated Revenues of the 4Q08 totaled R\$42.7 million, 3.1% below the 3Q08 when reached R\$44.0 million. The decrease in the *Flow Control* Segment is due to, mainly, the demand contraction from industries.

In the *Metallurgy* Segment, the Net Consolidated Revenues of the 4Q08 totaled R\$22.6 million, 8.8% below the 3Q08 when reached R\$24.8 million. The decrease in the *Metallurgy* Segment is related to, besides seasonality, the strong drop in demand from the automotive chain.

Revenue Breakdown – 4Q08



[The remaining of this page was left in blank intentionally]

COST OF GOODS SOLD

COGS (in R\$ thousands)	3Q08	4Q08	Var. %	2007	2008	Var. %
Energy Products	65,683	82,850	26.1%	105,371	257,560	144.4%
Flow Control	21,920	23,272	6.2%	68,912	86,100	24.9%
Metallurgy	21,785	17,352	-20.3%	71,293	73,909	3.7%
Total	109,388	123,474	12.9%	245,576	417,570	70.0%
% Energy Products	60.0%	67.1%		42.9%	61.7%	
% Flow Control	20.0%	18.8%		28.1%	20.6%	
% Metallurgy	19.9%	14.1%		29.0%	17.7%	
COGS/Net Revenues Total	53.5%	63.0%		63.5%	59.3%	
COGS/Net Revenues Energy Products	48.5%	63.4%		59.5%	57.2%	
COGS/Net Revenues Flow Control	49.8%	54.6%		54.8%	52.4%	
COGS/Net Revenues Metallurgy	87.8%	76.7%		84.8%	82.5%	

The Consolidated Cost of Goods Sold (COGS) in 2008 reached R\$417.6 million, 70.0% over the one COGS verified in 2007 when reached R\$245.6 million.

The growth of the COGS in 2008 is due to, mainly, the organic business growth, which represented 94.4% of the total growth; meanwhile 5.6% was related to the acquisitions concluded during the year of 2008.

In the *Energy Products* Segment, the COGS in 2008 reached R\$257.6 million, 144.4% over 2007 when reached R\$105.4 million.

In the *Flow Control* Segment, the COGS in 2008 reached R\$86.1 million, 24.9% over 2007 when reached R\$68.9 million.

In the *Metallurgy* Segment, the COGS in 2008 reached R\$73.9 million, 3.7% over 2007 when reached R\$71.3 million.

The COGS in the 4Q08 reached R\$123.5 million, 12.9% over the 3Q08 when reached R\$109.4 million. The growth of the COGS in the 4Q08 is partially due to the effects of the Law 11,638 by adjustments to inventories related with the corporate restructuring and transient differences between the 3Q08 and the 4Q08, which together totaled approximately R\$17.8 million. Adjusting these effects, the COGS of the 4T08 would decrease 3.4%.

In the *Energy Products* Segment, the COGS of the 4Q08 reached R\$82.8 million, 26.1% over the 3Q08 when reached R\$65.7 million. The impacts of the Law 11,638, the adjustments to inventories related with the corporate restructuring and transient differences between the 3Q08 and the 4Q08, that together totaled approximately R\$17.8 million, were allocated to the *Energy Products* Segment, which the adjusted variation for this segment in the 4Q08 when compared to the 3Q08 would be a drop of 1.0%.

In the *Flow Control* Segment, the COGS of the 4Q08 reached R\$23.3 million, 6.2% over the 3Q08 when reached R\$21.9 million. This increase is due to, mainly, provision of workforce expenses.

In the Metallurgy Segment, the COGS of the 4Q08 reached R\$17.4 million, 20.3% lower from the 3Q08 when reached R\$21.8 million. This decrease is due to, besides seasonality and demand from the automotive chain, the drop of raw material prices.

COST STRUCTURE

The following table shows the behavior of fixed costs between the 1Q08 and 4Q08.

Cost Structure (in %)	1Q08	2Q08	3Q08	4Q08
Energy Products:				
Raw Material	68.2	66.6	64.6	62.3
Labor	18.7	20.4	21.1	22.8
Manufacturing Expenses	8.4	7.8	8.7	11.3
Depreciation	4.7	5.2	5.6	3.6
Flow Control:				
Raw Material	68.1	71	71.3	62.0
Labor	19.5	16.6	16.3	19.3
Manufacturing Expenses	8.5	8.9	9.1	14.1
Depreciation	3.9	3.5	3.3	4.6
Metallurgy:				
Raw Material	42.4	43.7	48.2	33.2
Labor	31.7	30	29	34.7
Manufacturing Expenses	10.9	13.6	10.8	15.7
Energy	6.5	5	4.4	6
Depreciation	8.5	7.7	7.6	10.4

[The remaining of this page was left in blank intentionally]

GROSS PROFIT AND GROSS MARGIN

Gross Profit (in R\$ thousands)	3Q08	4Q08	Var. %	2007	2008	Var. %
Energy Products	69,777	47,786	-31.5%	71,728	193,070	169.2%
<i>Gross Profit Margin</i>	51.5%	36.6%	0.0%	40.5%	42.8%	0.0%
Flow Control	22,122	19,387	-12.4%	56,852	78,103	37.4%
<i>Gross Profit Margin</i>	50.2%	45.4%	0.0%	45.2%	47.6%	0.0%
Metallurgy	3,017	5,272	74.7%	12,819	15,626	21.9%
<i>Gross Profit Margin</i>	12.2%	23.3%	0.0%	15.2%	17.5%	0.0%
Total	94,915	72,445	-23.7%	141,399	286,799	102.8%
<i>% Total Gross Profit Margin</i>	46.5%	37.0%		36.5%	40.7%	
<i>% Energy Products</i>	73.5%	66.0%		50.7%	67.3%	
<i>% Flow Control</i>	23.3%	26.8%		40.2%	27.2%	
<i>% Metallurgy</i>	3.2%	7.3%		9.1%	5.4%	

The Consolidated Gross Profit of 2008 totaled R\$286.8 million, 102.8% over 2007 when reached R\$141.4 million.

The Consolidated Gross profit growth in 2008 is due to, mainly, the organic business growth, which represented 93.6% of the total COGS growth, meanwhile 6.4% of the total COGS is related with acquisitions concluded during the year of 2008.

In the *Energy Products* Segment, the Gross Profit of 2008 reached R\$193.1million, 169.2% over 2007 when reached R\$71.7 million.

In the *Flow Control* Segment, the Gross Profit of 2008 reached R\$78.1 million, 37.4% over 2007 when reached R\$56.9 million.

In the *Metallurgy* Segment, the Gross Profit of 2008 reached R\$15.6 million, 21.9% over 2007 when reached R\$12.8 million.

The Consolidated Gross profit growth in the 4Q08 totaled R\$72.4 million, 23.7% lower than the 3Q08 when reached R\$94.9 million.

The decrease of the Consolidated Gross Profit in the 4Q08 when compared with the 3Q08 is related with the impact already mentioned over the Net Revenues and COGS, that together totaled close to R\$22.1 million. Adjusting these effects, the Consolidated Gross Profit of the 4Q08 would present a growth of 3.3%.

In the *Energy Products* Segment, the Gross Profit of the 4Q08 reached R\$47.8 million, 31.5% lower than the 3Q08 when reached R\$69.8 million. The impacts already mentioned in the comments of the Net Revenues and COGS were allocated to the *Energy Products* Segment, which the adjusted variation for this segment in the 4Q08 compared to the 3Q08 would be a growth of 2.4%.

In the *Flow Control* Segment, the Gross Profit of the 4Q08 reached R\$19.4 million, 12.4% lower the 3Q08 when reached R\$22.1 million. This decrease is related, mainly, to the reduction in demand and slight decrease in operational leverage.

In the Metallurgy Segment, the Gross Profit of the 4Q08 reached R\$5.2 million, 74.7% over the 3Q08 when reached R\$3.0 million. This growth is due to the drop of raw material prices.

EXPENSES

Expenses (in R\$ thousands)	3Q08	4Q08	Var. %	2007	2008	Var. %
Total Sales Expenses	16,648	16,044	-3.6%	31,562	60,993	93.2%
Total Administrative Expenses	12,346	17,309	40.2%	25,254	47,621	88.6%
Energy Products	18,051	19,435	7.7%	23,889	64,764	171.1%
Sales expenses	10,430	8,713	-16.5%	12,268	36,592	198.3%
Administrative expenses	7,621	10,722	40.7%	11,621	28,172	142.4%
Flow Control	7,518	9,868	31.3%	20,852	30,008	43.9%
Sales expenses	3,980	4,987	25.3%	11,553	15,828	37.0%
Administrative expenses	3,538	4,881	38.0%	9,299	14,180	52.5%
Metallurgy	3,424	4,050	18.3%	12,074	13,841	14.6%
Sales expenses	2,237	2,344	4.8%	7,741	8,572	10.7%
Administrative expenses	1,187	1,706	43.7%	4,333	5,269	21.6%
Total Sales & Administrative	28,994	33,353	15.0%	56,816	108,613	91.2%
Management Salary	610	490	-19.7%	2,168	1,991	-8.2%
Total Sales, Administrative & Management Salary	29,604	33,843	14.3%	58,984	110,604	87.5%
% Energy Products	62.3%	58.3%		42.0%	59.6%	
% Flow Control	25.9%	29.6%		36.7%	27.6%	
% Metallurgy	11.8%	12.1%		21.3%	12.7%	
Sales expenses/Net Revenues	8.1%	8.2%		8.2%	8.7%	
Administrative expenses/Net Revenues	6.0%	8.8%		6.5%	6.8%	
Management Salary/Net Revenues	-0.3%	-0.3%		-0.6%	-0.3%	
Expenses/Net Revenues Total	14.5%	17.3%		15.2%	15.7%	
Expenses/Net Revenues Energy Products	13.3%	14.9%		13.5%	14.4%	
Expenses/Net Revenues Flow Control	17.1%	23.1%		16.6%	18.3%	
Expenses/Net Revenues Metallurgy	13.8%	17.9%		14.4%	15.5%	

Consolidated Selling, General and Administrative Expenses (SG&A - including Management Compensation) of 2008 grew 87.5% totaling R\$110.6 million versus R\$59.0 million in 2007 and represented 15.7% of the Consolidated Net Revenues in 2008 versus 15.2% in 2007. This growth reflects mainly of higher commercial activity in the business segments as well as the consolidation of four acquisitions concluded during the year: Gavea Sensors, Sinergás, Tecval e Fiberware.

Consolidated Selling, General and Administrative Expenses (SG&A - including Management Compensation) of the 4Q08 increased 14.3% totaling R\$33.8 million versus R\$29.6 million in the 3Q08 and represented 17.3% of the Consolidated Net Revenues in the 4Q08 versus 14.5% in the 3Q08. This increase reflects mainly expenses with the corporate restructuring process and higher non-recurring administrative expenses.

The SG&A of the *Energy Products* Segment in 2008 increased 171.1% compared with 2007, and reached R\$64.8 million versus R\$23.9 million in 2007. This increase is related with the consolidation of new businesses, as well as expenses with the corporate restructuring process and higher non-recurring administrative expenses.

The SG&A of the *Energy Products* Segment increased 7.7% in the 4Q08 and reached R\$19.4 million versus R\$18.1 million in the 3Q08. This difference is related with expenses with the corporate restructuring process and higher non-recurring administrative expenses.

The SG&A of the *Flow Products* Segment in 2008 increased 43.9% compared with 2007, and reached R\$30.0 million versus R\$20.9 million in 2007. This increase is related with the organic business growth, provision of expenses with the corporate restructuring process and higher non-recurring administrative expenses.

The SG&A of the *Flow Control* Segment grew 31.3% in the 4Q08 and reached R\$9.9 million versus R\$7.5 million in the 3Q08. This difference is due to, mainly, the provision of expenses with the corporate restructuring process and higher non-recurring administrative expenses.

The SG&A of the *Metallurgy* Segment grew 14.6% in 2008 and reached R\$13.8 million versus R\$12.1 million in 2007. This increase is related with the organic business growth and administrative expenses, as payments to employees and the provision of expenses with the development of information systems in the investment casting unit.

The SG&A of the *Metallurgy* Segment grew 18.3% in the 4Q08 and reached R\$4.1 million versus R\$3.4 million in the 3Q08. This difference is due to, mainly, the growth of administrative expenses as for example payments to employees and the provision of expenses with the development of information systems in the investment casting unit.

DEPRECIATION AND AMORTIZATION

Depreciation & Amortization	3Q08	4Q08	Var. %	2007	2008	Var. %
<i>Energy Products</i>	3,610	3,745	3.7%	6,386	12,921	102.3%
<i>Flow Control</i>	963	1,158	20.2%	3,690	4,022	9.0%
<i>Metallurgy</i>	1,780	1,980	11.2%	4,401	6,754	53.5%
Total	6,353	6,883	8.3%	14,477	23,697	63.7%
% <i>Energy Products</i>	56.8%	54.4%		44.1%	54.5%	
% <i>Flow Control</i>	15.2%	16.8%		25.5%	17.0%	
% <i>Metallurgy</i>	28.0%	28.8%		30.4%	28.5%	

The Depreciation and Amortization (excluding goodwill amortization from the acquisitions) in 2008 amounted to R\$23.7 million, 63.7% up on 2007. This growth is due mainly to the consolidation of the balance sheets of Gavea Sensors, Sinergás, Tecval and Fiberware.

The Depreciation and Amortization (excluding goodwill amortization from the acquisitions) in the 4Q08 amounted to R\$6.9 million, close to what was booked in the 3Q08.

The *Energy Products* Segment accounted for R\$3.7 million, up by 3.7% in the period related to accounting adjustments impacted the fixed assets.

The *Flow Control* Segment accounted for R\$1.2 million, up by 20.2% in the period due to higher fixed assets value under depreciation during the period.

The *Metallurgy* Segment accounted for R\$2.0 million, down by 11.2% in the period due to lower volume of assets subject to depreciation.

EBITDA¹⁹

EBITDA Adjusted (in R\$ thousands)	3Q08	4Q08	Var. %	2007	2008	Var. %
Energy Products	55,003	37,154	-32.5%	53,525	144,873	170.7%
EBITDA margin	40.6%	28.4%	0.0%	30.2%	32.1%	0.0%
Flow Control	15,486	14,955	-3.4%	39,195	55,856	42.5%
EBITDA margin	35.2%	35.1%	0.0%	31.2%	34.0%	0.0%
Metallurgy	1,322	4,197	217.5%	4,801	9,232	92.3%
EBITDA margin	5.3%	18.6%	0.0%	5.7%	10.3%	0.0%
Total	71,811	56,306	-21.6%	97,521	209,961	115.3%
EBITDA margin - Total	35.1%	28.7%		25.2%	29.8%	
% Energy Products	76.6%	66.0%		54.9%	69.0%	
% Flow Control	21.6%	26.6%		40.2%	26.6%	
% Metallurgy	1.8%	7.5%		4.9%	4.4%	

The Consolidated EBITDA during 2008 climbed by 115.3% reaching R\$210.0 million versus R\$97.5 million in 2007. The Consolidated EBITDA margin grew from 25.2% in 2007 to 29.8% in 2008.

The Consolidated EBITDA during the 4Q08 declined 21.6% reaching R\$56.3 million versus R\$71.8 million in the 3Q08. The Consolidated EBITDA margin reached 28.7% in the 4Q08 versus 35.1% in the 3Q08.

The EBITDA of the *Energy Products* Segment decreased 32.5% in the 4Q08 when compared to the 3Q08 and reached R\$37.2 million versus R\$55.0 million in the 3Q08. The *Energy Products* Segment EBITDA decreased due to the slowdown of business activities in this segment, because of the seasonality in this quarter. The EBITDA Margin of the *Energy Products* Segment reached 28.4% in the 4Q08 versus 40.6% in the 3Q08. The decrease in the EBITDA Margin in the 4Q08 is related to a mix of products with lower value added in the quarter, as well as lower dilution of costs and fixed expenses.

The EBITDA of the *Flow Control* Segment decreased 3.4% in the 4Q08 when compared to the 3Q08 and reached R\$15.0 million versus R\$15.5 million in the 3Q08. The EBITDA Margin of the *Flow Control* Segment reached 35.1% in the 4Q08 versus 35.2% in the 3Q08. The decrease in the EBITDA Margin of this segment is a result of higher level of administrative expenses accounted in this quarter.

¹⁹ EBITDA is calculated adjusting the net income by the equity pick-up result, employees participations, income tax and social contribution (also deferred), non-operating result, non recurring expenses related to operational activities of the Company (expenses with acquisitions, expenses with funding issuance for acquisitions, etc.), goodwill amortization and the depreciation and amortization. EBITDA is not a measure used in Brazilian accounting practices and does not represent cash flow for the periods under review. It should not be considered as an alternative for net income, as an indicator of operating performance or as an alternative for cash flow in the form of an indicator of liquidity. EBITDA does not have a standardized meaning and the Company's definition of EBITDA may not be comparable with the adjusted EBITDA of other companies. While in accordance with accounting practices used in Brazil EBITDA does not provide a measure of operating cash flow, management uses it to measure operating performance. In addition, the Company understands that certain investors and financial analysts use EBITDA as an indicator of the operating performance of a company and/or its cash flow. The EBITDA as calculated by the Company is reconciled in the Attachment II of this report.

The EBITDA of the Metallurgy Segment grew 217.5% in the 4Q08 when compared to the 3Q08 and reached R\$4.2 million versus R\$1.3 million in the 3Q08. The EBITDA Margin of the Metallurgy Segment reached 18.6% in the 4Q08 versus 5.3% in the 3Q08. The growth of the EBITDA Margin of this segment is a result of a mix of products with higher value added in the quarter, as well as lower production cost.

OTHER OPERATING REVENUES AND EXPENSES

Other Operating Revenues & Expenses (in R\$ thousands)	3Q08	4Q08	Var. %	2007	2008	Var. %
Other Operating Revenues	799	3,215	302.4%	2,920	6,087	108.5%
Other Operating Expenses	(654)	(652)	-0.3%	(2,207)	(4,277)	93.8%
Non-recurring Operating Expenses	(2,521)	(3,245)	28.7%	(9,721)	(6,970)	-28.3%
Other Operating Expenses - Law 11.638	-	(5,804)	n.a.	-	(5,804)	n.a.
Equity Pickup Result	(126)	184	-246.0%	377	928	146.2%
Total	(2,502)	(6,302)	151.9%	(8,631)	(10,036)	16.3%

Due to the implementation of the changes required by the Law 11,638/07 and *Medida Provisória* 449/08, the non-operating result is now incorporated to the operating result.

The Other Operating Revenues and Expenses verified in 2008 reached the negative amount (expense) of R\$10.0 million versus an expense of R\$8.6 million in 2007, which represents a drop of 16.3%.

The Other Operating Revenues grew 108.5% reaching R\$6.1 million versus R\$2.9 million in 2007.

The Other Operating Expenses increased 93.8% reaching R\$4.3 million versus R\$2.2 million in 2007, due to inventory adjustments related to obsolescence and provisions to process.

The Other Non-recurring Operating Expenses decreased 28.3% reaching R\$7.0 million versus R\$9.7 million in 2007, due to lower costs in structured operations and acquisitions.

The Other Operating Expenses related to the adoption of the Law 11,638 totaled R\$5.8 million.

The Equity Pickup result grew 146.2% when compared with 2007, reaching R\$0.9 million, due to the consolidation of the results of Aspro Carwal and Aspro Serviços.

In the 4Q08 the Other Operating Revenues grew 302.4% reaching R\$3.2 million primarily due to tax credits. The Other Operating Expenses were stable in comparison with the 3Q08 reaching R\$0.7 million.

The Other Non-recurring Operating Expenses grew 28.7% in the 4Q08 reaching R\$3.2 million versus R\$2.5 million in the 3Q08, due to higher level of, expenses related to acquisitions and structured operations.

The Other Operating Expenses related to the adoption o the Law 11,638 totaled R\$5.8 million in the 4Q08 with the annual effect accounted in this quarter. It was accounted R\$2.5 million of expenses related to the Stock Option Plano that the Company offers as an incentive to employees; R\$1.1 million of intangible write-off; and R\$2.2 million related to present value

adjustment over the revenues of 2008 fiscal year. More details are available in the Notes to Financial Statements attached to the Financial Statements.

The Equity pick-up Result decreased 246.0% in the 4Q08 when compared to the 3Q08, reaching R\$0.2 million related to the results of Aspro Carwal and Aspro Serviços (see Note nº 7).

GOODWILL AMORTIZATION

Goodwill Amortization (in R\$ thousands)	3Q08	4Q08	Var. %	2007	2008	Var. %
Goodwill Amortization - Investments	(11,582)	(15,130)	30.6%	(50,033)	(49,609)	-0.8%
Total	(11,582)	(15,130)	30.6%	(50,033)	(49,609)	-0.8%

In 2008 fiscal year the goodwill amortization totaled R\$49.6 million, almost the same amount amortized in 2007 fiscal year. Despite the conclusion of four acquisitions during the year of 2008 that created goodwill to be amortized, the amortization schedule was changed during the exercise of 2008 increasing the total tenor from five to ten years, diluting the balance to be amortized annually. In Sinergas' acquisition was generated negative goodwill as per Note nº 9.

As per the amortization schedule published quarterly and described in Note to Financial Statements nº 9 of the 3Q08, the goodwill amortized during the 4Q08 was 30.6% higher than the 3Q08, R\$15.1 million, mainly due to the goodwill amortization of Tecval's acquisition.

FINANCIAL RESULT

Net Financial Result (R\$MM)	3Q08	4Q08	Var. %	2007	2008	Var. %
Interest Income	1,015	3,406	235.5%	12,806	6,562	-48.8%
Others	725	548	-24.4%	809	1,977	144.4%
Total Financial Income	1,741	3,954	127.2%	13,615	8,540	-37.3%
Interest Expense	29,123	24,154	-17.1%	52,759	91,380	73.2%
Financial taxes	1,749	2,408	37.7%	6,749	6,372	-5.6%
Others	1,321	2,787	110.9%	1,532	4,993	225.9%
Total Financial Expense	32,193	29,349	-8.8%	61,040	102,745	68.3%
Net exchange variation	29,465	85,504	190.2%	7,809	100,427	1186.0%
Net Financial Result	(59,918)	(110,899)	85.1%	(55,234)	(194,633)	252.4%

The Total Financial Income of the Company in 2008 decreased 37.3% reaching R\$8.5 million. This decrease is related with lower interest rates from cash investments.

The Total Financial Income of the Company in the 4Q08 grew 127.2%, reaching R\$3.9 million. This growth is due to the Interest Income, which grew 235.5% and is related with the financial investments of the Company that generated higher returns in the 4Q08, when compared to the 3Q08.

The Total Financial Expense of the Company in 2008 grew 68.3%, reaching R\$102.8 million. The growth is related with the increasing use of debt to finance the Company's activities, as well as the appreciation of the US Dollar over the Brazilian Real, which has impacted the interest paid by the Company on the Perpetual Bonds.

The Total Financial Expense of the Company in the 4Q08 decreased 8.8% reaching R\$29.3 million. This decrease is due to lower financing costs of the credit lines in the period, borrowed before the worsening of the global financial crises.

Financial Taxes as IOF and CPMF for example, decreased 5.6% in 2008 when compared with 2007, when CPMF was still in place. On the 4Q08, it has grown 37.7% reaching R\$2.4 million.

The Net Exchange Rate Variation increased by 1,186.0% in 2008 creating an expense of R\$100.4 million. This growth is chiefly due to the appreciation of the US Dollar over the Brazilian Real, which has a direct impact over the net debt in foreign exchange (Perpetual Bonds). In the 4Q08 there was also a growth of the net exchange variation of 190.2% reaching R\$85.5 million. This increase is also justified by the appreciation of the US Dollar over the Brazilian Real, which has a direct impact over the net debt in foreign exchange.

Exchange variation over assets and liabilities

The Company has assets and liabilities denominated in foreign currency, mainly the US Dollar, which can generate gains or losses due to exchange rates fluctuation.

The Company does not have at this moment any derivative instrument for exchange rate protection, except the ones undertaken together with credit lines to swap foreign currencies to Real. The decision of not undertaking these instruments is based in the fact that the Company has a “natural hedge” by the combination of cash position and receivables, in collection or in backlog, where the combination of the exchange variation effects in its assets and liabilities is practically zero on cash.

[The remaining of this page was left in blank intentionally]

RESULT BEFORE TAXES AND NET INCOME

Result (in R\$ thousands)	3Q08	4Q08	Var. %	2007	2008	Var. %
Result Before Taxes	(9,055)	(92,876)	925.7%	(33,099)	(78,082)	135.9%
Current Income Tax & Social Contribution	(12,013)	(10,578)	-11.9%	(23,779)	(33,976)	42.9%
Deferred Income Tax & Social Contribution	15,863	12,530	-21.0%	7,342	24,681	236.2%
Minority Interest	-	-	n.a.	-	-	n.a.
Net Result	(5,204)	(90,924)	1647.4%	(49,536)	(87,377)	76.4%

The Consolidated Result before Taxes in 2008 fiscal year was a loss of R\$78.1 million, versus a loss of R\$33.1 million in 2007 fiscal year. This result was influenced by the (i) goodwill amortization (R\$49.6 million) related to the acquisition process, (ii) higher financial expense (R\$194.6 million), being the source of the funds used in the acquisition process, that was strongly impacted by the exchange rate variation, (iii) non-recurring expenses (R\$7.0 million) such as those from the Perpetual Bond issue and acquisition-related fees. Adjusting the Result Before Taxes to these expenses, it would reach R\$173.1 million, a growth of 111.4% when compared to 2007, in the same comparison base.

The Consolidated Result before Taxes in the 4Q08 was a loss of R\$92.9 million, versus another loss of R\$9.1 million in the 3Q08. This result is due mainly to a higher level of financial and non-recurring expenses. The Consolidated Result before Taxes was affected mainly by the (i) goodwill amortized in the quarter (R\$15.1 million), (ii) non-recurring expenses (R\$3.2 million), and (iii) financial expense higher in the 4Q08 when compared to the 3Q08 (R\$110.9 million), strongly impacted by the exchange rate variation.

Consolidated Current Income Tax and Social Contribution totaled R\$10.6 million in the 4Q08, a decrease of 11.9% from the previous quarter. The Consolidated Deferred Income Tax and Social Contribution in the quarter came to R\$12.5 million due to the recovery of exchange gains taxed on a cash basis and the balance of tax losses to be compensated.

The fourth-quarter Net Consolidated Result was a loss of R\$90.9 million versus a loss of R\$5.2 million in 3Q08. The Net Consolidated Result of the 2008 fiscal year reached a loss of R\$87.4 million.

[The remaining of this page was left in blank intentionally]

MANAGEMENT COMMENTS ON THE BALANCE SHEET

These comments, except when otherwise stated, refer to the fourth quarter of 2008 (4Q08).

OPERATIONAL WORKING CAPITAL

Working Capital	3Q08	4Q08	Var. %
Receivables	232,072	264,294	13.9%
Inventories	173,526	195,801	12.8%
Suppliers	55,062	54,064	-1.8%
Advances from Clients	14,878	17,564	18.0%
Employed Working Capital	335,657	388,467	15.7%
Employed Working Capital Variation	80,520	52,810	

Receivables grew by R\$32.2 million, in the 4Q08, which is 13.9% higher than the balance in the 3Q08. The Receivables growth was due mainly to the exchange rate variation effect over the receivables denominated in foreign currencies of the *Energy Products* Segment in the 4Q08 when compared to the 3Q08 (approximately 22.0%).

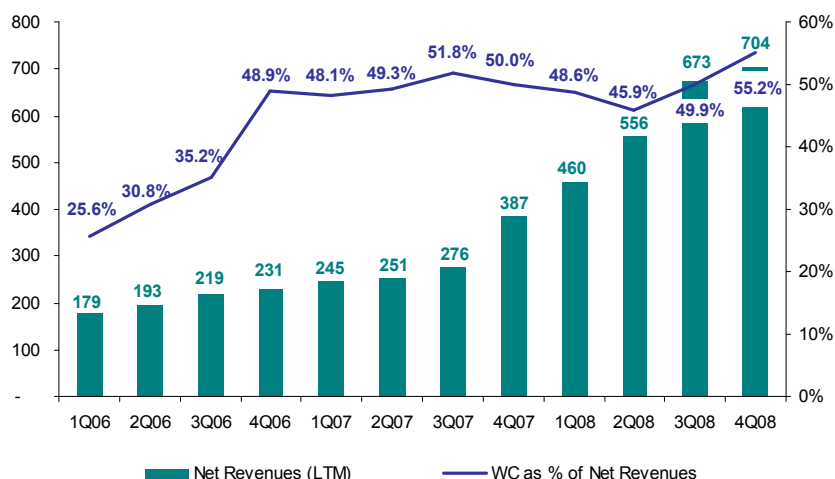
The Inventories grew R\$22.3 million, which represents a 12.8% growth over the 3Q08, and is mainly due the Argentinean currency (Peso) appreciation over the Real (BRL) over that period, reflected on the inventories of the Argentinean subsidiaries (R\$13.7 million). The growth without considering the exchange rate effect was R\$8.6 million, and is due to higher levels of raw material inventories which will be used especially in the production of valves and completion equipment for the oil and gas sector.

The Accounts Payable (Suppliers) fell by R\$0.9 million, or 1.8% over the 3Q08 balance. The drop was a result of the reduction of prices with the suppliers, which the Company initiated in the 3Q08.

Advances from Clients grew by R\$2.7 million in the 4Q08, which is 18.0% over the 3Q08 balance. This increase was caused mainly by the *Energy Products* Segment.

The Operating Working Capital change on the 4Q08 was positive in R\$52.8 million, close to 15.7% higher than the 3Q08 balance. This increase is justified especially by the Receivables and Inventories growth, both affected by exchange rates variations. The index of Employed Working Capital over Net Revenues in the last four quarters was 55.2%.

[The remaining of this page was left in blank intentionally]



CASH POSITION

Cash (in R\$ thousands)	3Q08	4Q08	Var. %
Cash	341,688	316,874	-7.3%

The Company's consolidated cash position on the 4Q08 reached R\$316.9 million, composed by cash deposits of US\$120.4 million plus R\$35.5 million in domestic currency. The cash management policy in foreign currency is part of the currency risk protection policy of the Company.

The 7.3% or the R\$24.8 million drop of the 4Q08 consolidated cash position, when compared to the 3Q08 was due mainly to interest payments and investments in fixed assets.

DEBT

Debt (in R\$ million)	3Q08	4Q08	Var. %
Short Term	173,186	173,151	0.0%
Long Term	350,398	377,978	7.9%
Bond	524,774	638,677	21.7%
Total Debt	1,048,358	1,189,806	13.5%
Cash & Marketable Securities	341,688	316,874	-7.3%
Net Cash Position	(706,670)	(872,932)	23.5%

The Consolidated Short Term Debt in 4Q08 reached R\$173.2 million, practically stable compared the 3Q08.

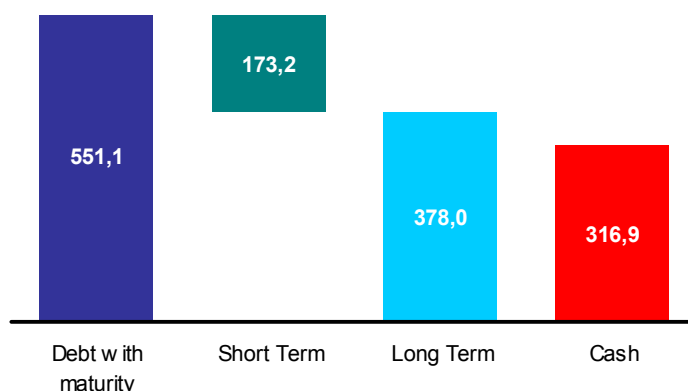
In the 4Q08, the Long Term Debt, excluding the Perpetual Bonds, moved up by R\$27.6 million, or 7.9%, and was due to new credit lines.

The increase in the Perpetual Bonds balance in the 4Q08 of R\$113.9 million, or 21.7% when compared to the 3Q08, was due to the accrual of the exchange rate variation verified during the quarter.

Total Consolidated Debt balance was increased by R\$141.4 million, or 13.5% in the 4Q08 compared to the 3Q08, being 80.5% of this growth a result of exchange rate variation effect over the Perpetual Bonds.

As a result, the Consolidated Net Debt totaled, at the end of the 4Q08, R\$872.9 million, 23.5% up over the previous quarter. The Consolidated Net Debt with maturity represents R\$234.3 million.

Debt with Maturity, Amortization Schedule and Volume



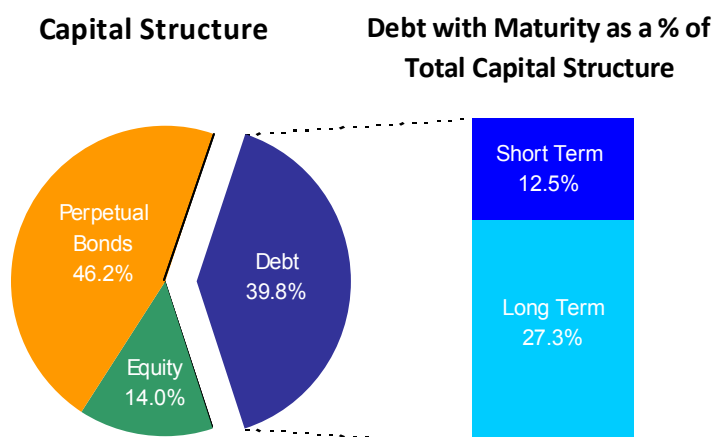
The Total Debt with maturity of the Company is R\$551.1 million, being R\$173.2 million with maturity in the short term (next twelve months). Here are included R\$15.3 million related to the quarterly interest amortization of the Perpetual Bonds, which payment was done on January 10th, 2009; R\$157.8 million related to working capital financing, which maturity not necessarily requires the Company to amortize this amount.

Long Term Debt represents 68.6% of the Company's Total Debt with maturity and reached R\$378.0 million at the end of 4Q08. A considerable amount of this debt matures only at the second half of 2010 (November).

[The remaining of this page was left in blank intentionally]

CAPITAL STRUCTURE

Our capital structure is composed by 14.0% equity and 86.0% debt.



Our debt is long-term, except for 14.6% of the total debt or 12.5% of the capital structure, which matures in 2009. This amount also includes interest on the long-term debt that will be amortized in 2009 and is represented essentially by working capital financing, of which average term of renewal is 90 days.

Adjusting the Equity by the Perpetual Bonds (a stable source of financing for the Company), our debt with maturity represents only 39.8% of the Company's total capital.

INVESTMENTS

Investments (in R\$ million)	3Q08	4Q08	Var. %
Investments in Affiliates	2,375	2,435	2.5%
Fixed Assets	269,855	295,781	9.6%
Intangible	678,651	408,233	-39.8%
Total	950,881	706,449	-25.7%

The Investments decreased 25.7% in the 4Q08 when compared to the 3Q08. This decrease is related mainly with the intangible right-off.

[The remaining of this page was left in blank intentionally]

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

 LUPATECH			
Consolidated Income Statement	12/31/2008	12/31/2007	% Change
Gross Sales and Services	777,417	427,492	82%
Sales Taxes & Deductions from Gross Sales	(73,048)	(40,517)	80%
Net Sales and Services	704,369	386,975	82%
Cost of Goods and Services Sold	(417,570)	(245,576)	70%
Gross Profit	286,799	141,399	103%
Operating Revenues/Expenses	(364,881)	(172,880)	111%
<i>Sales</i>	(60,993)	(31,562)	93%
<i>General and Administrative</i>	(49,612)	(27,420)	81%
<i>Net Financial Result</i>	(194,633)	(55,234)	252%
<i>Financial Income</i>	42,263	24,097	75%
<i>Financial Expenses</i>	(236,896)	(79,331)	199%
<i>Other Operating Revenues</i>	6,088	2,920	108%
<i>Other Operating Expenses</i>	(66,659)	(61,961)	8%
<i>Goodwill Amortization</i>	(49,609)	(50,033)	-1%
<i>Other</i>	(17,050)	(11,928)	43%
<i>Equity Pickup</i>	928	377	146%
Operating Result	(78,082)	(31,481)	148%
Earnings Before Income Tax	(78,082)	(31,481)	148%
Provision for Income Tax and Social Contribution	(33,976)	(23,779)	43%
Deferred Income Tax	24,681	7,342	236%
Minority Interest	-	(1,618)	n.a.
Current Result	(87,377)	(49,536)	76%

[The remaining of this page was left in blank intentionally]

Attachment II – EBITDA Reconciliation (in R\$ thousands)

 LUPATECH			
EBITDA Reconciliation	12/31/2008	09/30/2008	% Change
EBITDA	56,306	71,811	27.5%
<i>Depreciation and Amortization</i>	(6,883)	(6,353)	-7.7%
<i>Goodwill Amortization</i>	(15,130)	(11,582)	-23.4%
<i>Non-recurring operationg expenses*</i>	(3,245)	(2,521)	-22.3%
<i>Operationg expenses - Law 11.638</i>	(5,804)	-	-100.0%
<i>Net Financial Result</i>	(110,899)	(59,918)	-46.0%
<i>Income Tax and Social Contribution</i>	(10,578)	(12,013)	13.6%
<i>Deferred ncome Tax and Social Contribution</i>	12,530	15,863	26.6%
<i>Workforce expenses</i>	(7,405)	(364)	-95.1%
<i>Equity pick-up result</i>	184	(127)	-168.8%
Net Income	(90,924)	(5,204)	-94.3%

[The remaining of this page was left in blank intentionally]

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

 LUPATECH			
Consolidated Balance Sheet (R\$ million)	12/31/2008	12/31/2007	% Change
Total Asset	1,616,687	1,107,913	46%
Current Assets	838,913	537,804	56%
Available	316,874	238,316	33%
<i>Cash and Cash Equivalents</i>	75	38	97%
<i>Banking Accounts</i>	33,815	59,073	-43%
<i>Marketable Securities</i>	282,984	179,205	58%
Credits	316,634	155,096	104%
<i>Clients</i>	262,062	120,497	117%
<i>Other Credits</i>	54,572	34,599	58%
<i>Recoverable Taxes</i>	51,812	34,441	50%
<i>Deferred Income Taxes and Social Contribution</i>	2,760	158	1647%
Inventories	195,801	126,116	55%
Other	9,604	18,276	-47%
Long Term Assets	71,325	18,259	291%
Other Credits	48,853	15,305	219%
<i>Clients</i>	2,232	-	
<i>Recoverable Taxes</i>	10,544	4,175	153%
<i>Deferred Income Taxes and Social Contribution</i>	36,077	11,130	224%
Other	22,472	2,954	661%
Permanent Assets	706,449	551,850	28%
Investments in Subsidiaries	2,435	1,937	26%
Plant, Property & Equipments	295,781	179,992	64%
Deferred Assets	408,233	369,921	10%
Total Liabilities and shareholders equity	1,616,687	1,107,913	46%
Current Liabilities	383,151	237,201	62%
Borrowings	157,814	54,546	189%
Interest on Perpetual Bonds	15,337	7,968	92%
Interest on Debentures	-	-	n.a.
Suppliers	54,064	45,510	19%
Income Tax and Social Contribution	28,152	10,904	158%
Dividends	-	-	n.a.
Other Liabilities	127,784	118,273	8%
<i>Accounts Payable from Investments</i>	78,620	77,378	2%
<i>Payroll</i>	13,593	8,384	62%
<i>Client Advances</i>	17,564	7,451	136%
<i>Profit Sharing Programs</i>	7,132	1,358	425%
<i>Provision for Income Tax & Social Contribution</i>	-	14,636	n.a.
<i>Deferred Income Tax & Social Contribution</i>	-	-	n.a.
<i>Other</i>	10,875	9,066	20%
Non-current Liabilities	1,040,197	613,968	69%
Borrowings	377,978	249,680	51%
Perpetual Bonds	638,677	354,260	80%
Debentures	-	-	n.a.
Provisions	11,059	7,571	46%
<i>Provision for Contingencies</i>	7,627	7,478	2%
<i>Provision for Income Tax & Social Contribution</i>	3,432	93	3590%
Others	12,483	2,457	408%
<i>Accounts Payable from Investments</i>	-	1,594	n.a.
<i>Income Tax & Social Contribution</i>	-	-	n.a.
<i>Others</i>	1,176	863	0
Non Controlling Shareholder Stake	-	-	n.a.
Shareholders Equity	193,339	256,744	-25%
Capital Stock	309,850	307,511	1%
Revaluation Reserves	-	302	n.a.
Capital Reserves	6,151	-	n.a.
Profit Reserves	-	-	n.a.
Equity Evaluation Adjustment	20,952	-	n.a.
Current Result	(143,614)	(51,069)	181%

Attachment IV – Cash Flow Statement (R\$ thousands)

 LUPATECH			
Consolidated Balance Sheet (R\$ million)	12/31/2008	12/31/2007	% Change
Total Asset	1,616,687	1,107,913	46%
Current Assets	838,913	537,804	56%
Available	316,874	238,316	33%
<i>Cash and Cash Equivalents</i>	75	38	97%
<i>Banking Accounts</i>	33,815	59,073	-43%
<i>Marketable Securities</i>	282,984	179,205	58%
Credits	316,634	155,096	104%
<i>Clients</i>	262,062	120,497	117%
<i>Other Credits</i>	54,572	34,599	58%
<i>Recoverable Taxes</i>	51,812	34,441	50%
<i>Deferred Income Taxes and Social Contribution</i>	2,760	158	1647%
Inventories	195,801	126,116	55%
Other	9,604	18,276	-47%
Long Term Assets	71,325	18,259	291%
Other Credits	48,853	15,305	219%
<i>Clients</i>	2,232	-	-
<i>Recoverable Taxes</i>	10,544	4,175	153%
<i>Deferred Income Taxes and Social Contribution</i>	36,077	11,130	224%
Other	22,472	2,954	661%
Permanent Assets	706,449	551,850	28%
Investments in Subsidiaries	2,435	1,937	26%
Plant, Property & Equipments	295,781	179,992	64%
Deferred Assets	408,233	369,921	10%
Total Liabilities and shareholders equity	1,616,687	1,107,913	46%
Current Liabilities	383,151	237,201	62%
Borrowings	157,814	54,546	189%
Interest on Perpetual Bonds	15,337	7,968	92%
Interest on Debentures	-	-	n.a.
Suppliers	54,064	45,510	19%
Income Tax and Social Contribution	28,152	10,904	158%
Dividends	-	-	n.a.
Other Liabilities	127,784	118,273	8%
<i>Accounts Payable from Investments</i>	78,620	77,378	2%
<i>Payroll</i>	13,593	8,384	62%
<i>Client Advances</i>	17,564	7,451	136%
<i>Profit Sharing Programs</i>	7,132	1,358	425%
<i>Provision for Income Tax & Social Contribution</i>	-	14,636	n.a.
<i>Deferred Income Tax & Social Contribution</i>	-	-	n.a.
<i>Other</i>	10,875	9,066	20%
Non-current Liabilities	1,040,197	613,968	69%
Borrowings	377,978	249,680	51%
Perpetual Bonds	638,677	354,260	80%
Debentures	-	-	n.a.
Provisions	11,059	7,571	46%
<i>Provision for Contingencies</i>	7,627	7,478	2%
<i>Provision for Income Tax & Social Contribution</i>	3,432	93	3590%
Others	12,483	2,457	408%
<i>Accounts Payable from Investments</i>	-	1,594	n.a.
<i>Income Tax & Social Contribution</i>	-	-	n.a.
<i>Others</i>	1,176	863	0
Non Controlling Shareholder Stake	-	-	n.a.
Shareholders Equity	193,339	256,744	-25%
Capital Stock	309,850	307,511	1%
Revaluation Reserves	-	302	n.a.
Capital Reserves	6,151	-	n.a.
Profit Reserves	-	-	n.a.
Equity Evaluation Adjustment	20,952	-	n.a.
Current Result	(143,614)	(51,069)	181%

INVESTOR RELATIONS CONTACTS

Thiago Alonso de Oliveira
CFO & IRO

Cynthia Burin
IR Manager

Telephone: + 55 (11) 2134-7000

Email: ir@lupatech.com.br

About Lupatech

Lupatech S.A. has three business segments: *Energy Products*, *Flow Control* and *Metallurgy*. The **Energy Products Segment** offers high value-added products and services for the Oil & Gas sector, including deepwater platform anchoring ropes, valves, oil wells completion tools, tube coating, natural gas compressors, sensors and services through the "MNA", "CSL Offshore", "Tecval", "Petroima", "Esferomatic", "Gasoil", "K&S", "Aspro", "Gavea Sensors", "Sinergás" and "Norpatagonica" brands. The **Flow Control 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", "ValBol" and "Jefferson" brand names. The **Metallurgy 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 under the "Microinox", "Steelinject" and "Itasa" brands.

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.