LUPATECH ANUNCIA OS RESULTADOS DE 2010

Caxias do Sul, 02 de março de 2011 - A Lupatech S.A. (BM&FBOVESPA: **LUPA3**) (OTCQX: **LUPAY**) ("Lupatech" ou "Companhia"), empresa brasileira líder no fornecimento de manufaturas e serviços para o setor de petróleo e gás, anuncia o resultado do exercício de 2010 e do quarto trimestre de 2010 (4T10). As informações anuais e trimestrais consolidadas são elaboradas de acordo com as normas internacionais de relatório financeiro – IFRS (*International Financial Reporting Standard*). As comparações apresentadas, exceto quando indicado o contrário, referem-se aos números verificados no exercício de 2009 e no quarto trimestre de 2009 (4T09), respectivamente.

DESTAQUES DE 2010

- Crescimento de 4,8% da Receita Líquida Consolidada;
- Crescimento de 3,9% do Lucro Bruto Consolidado;
- Crescimento de 29,5% da Geração Operacional de Caixa;
- Melhora do Capital de Giro.

TELECONFERÊNCIAS PARA APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS DE 2010

INGLÊS INVESTIDORES ASIÁTICOS	PORTUGUÊS	INGLÊS
Data: 03 de março de 2011 **Horário:** 22h30min (Brasília) / 09h30min (HKT) dia 04/03/2011 **Telefone:** +1 (412) 317-6766 **Código de acesso:** Lupatech	**Data: 04 de março de 2011** **Horário:** 10h00min (Brasília) / 08h00min (US-ET) **Telefone:** 55 (11) 2188-0155 **Código de acesso:** Lupatech	**Data: 04 de março de 2011** **Horário:** 11h30min (Brasília) / 09h30min (US-ET) **Telefone:** +1 (412) 317-6776 **Código de acesso:** Lupatech
Replay: de 03 de março a 15 de março de 2011. O acesso poderá ser feito pelo telefone +1 (412) 317-0088 (código de acesso: 448197) ou em nosso *website*.	**Replay:** de 04 de março a 16 de março de 2011. O acesso poderá ser feito pelo telefone 55 (11) 2188-0155 (código de acesso: Lupatech) ou em nosso *website*.	**Replay:** de 04 de março a 16 de março de 2011. O acesso poderá ser feito pelo telefone +1 (412) 317-0088 (código de acesso: 448196) ou em nosso *website*.

RELAÇÕES COM INVESTIDORES - CONTATOS

Thiago Alonso de Oliveira - *CFO & IRO*
Cynthia Burin - *Gerente de RI*

Telefone: + 55 (11) 2134-7000 ou + 55 (11) 2134-7088

Email: ri@lupatech.com.br
Twitter : www.twitter.com/LUPA3
Blog : www.lupatech.com.br/blog

ASSESSORIA DE IMPRENSA: MZ Consult +55 (11) 3529-3800

PRINCIPAIS INDICADORES:

Indicadores Financeiros	4T09	4T10	Var. %	2009	2010	Var. %
Receita Líquida	**107.818**	**136.647**	**26,7%**	**555.162**	**581.559**	**4,8%**
Energy Products	66.670	84.705	27,1%	386.404	372.678	-3,6%
Flow Control	28.034	37.068	32,2%	117.080	148.432	26,8%
Metalurgia	13.114	14.873	13,4%	51.678	60.450	17,0%
Lucro Bruto	**22.813**	**26.191**	**14,8%**	**152.166**	**146.258**	**-3,9%**
Margem	***21,2%***	***19,2%***		***27,4%***	***25,1%***	
Energy Products	11.750	12.808	9,0%	104.291	83.224	-20,2%
Margem	*17,6%*	*15,1%*		*27,0%*	*22,3%*	
Flow Control	11.188	13.829	23,6%	48.935	61.986	26,7%
Margem	*39,9%*	*37,3%*		*41,8%*	*41,8%*	
Metalurgia	(125)	(447)	257,6%	(1.060)	1.048	-198,9%
Margem	*-1,0%*	*-3,0%*		*-2,1%*	*1,7%*	
EBITDA Ajustado	**4.217**	**8.464**	**100,7%**	**77.052**	**68.161**	**-11,5%**
Margem	***3,9%***	***6,2%***		***13,9%***	***11,7%***	
Energy Products	(1.339)	(398)	-70,3%	50.102	28.172	-43,8%
Margem	*-2,0%*	*-0,5%*		*13,0%*	*7,6%*	
Flow Control	7.790	10.124	30,0%	30.332	41.767	37,7%
Margem	*27,8%*	*27,3%*		*25,9%*	*28,1%*	
Metalurgia	(2.234)	(1.263)	-43,5%	(3.382)	(1.778)	-47,4%
Margem	*-17,0%*	*-8,5%*		*-6,5%*	*-2,9%*	
Resultado Financeiro Líquido	**(40.856)**	**(27.958)**	**-31,6%**	**(2.519)**	**(94.865)**	**3.666,0%**
Resultado Financeiro Líquido (excluindo VC)	*(33.223)*	*(36.424)*	*9,6%*	*(100.423)*	*(117.103)*	*16,6%*
Variação Cambial Líquida	*(7.633)*	*8.466*	*-210,9%*	*97.904*	*22.238*	*-77,3%*
Resultado Líquido	**(33.296)**	**(43.108)**	**-29,5%**	**15.408**	**(73.160)**	**-574,8%**
Margem	***-30,9%***	***-31,5%***		***2,8%***	***-12,6%***	

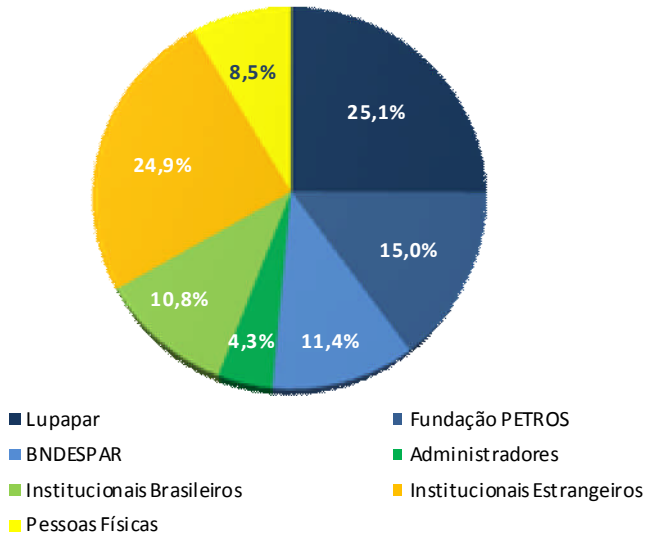
[O restante dessa página foi deixado intencionalmente em branco]

INFORMAÇÕES GERAIS SOBRE A COMPANHIA:

AÇÕES EM CIRCULAÇÃO

Quantidade de ações em circulação: 47.737.703
Quantidade de ações a serem emitidas em programas de opção para colaboradores e administradores: 1.101.010 opções de ações, sendo exercíveis somente a partir de 2011, onde 458.344 opções poderão ser exercidas neste exercício.

COMPOSIÇÃO ACIONÁRIA



Free Float[1]: 70,4%

[O restante dessa página foi deixado intencionalmente em branco]

[1] *Apurado segundo as regras da Comissão de Valores Mobiliários (CVM). Engloba a posição acionária da LUPAPAR e dos administradores da Companhia.*

Prezados Senhores,

A Administração da Lupatech S.A. ("Companhia") apresenta o Relatório da Administração e as Informações Anuais e Trimestrais Consolidadas da Companhia referentes ao exercício de 2010 e ao trimestre encerrado em 31 de dezembro de 2010 (4T10), preparados em conformidade com o padrão contábil internacional estabelecido pelo *International Accounting Standards Board* – IASB (IFRS).

Recomenda-se a leitura deste material em conjunto com as Notas Explicativas às Informações Anuais Consolidadas.

PERFIL DA COMPANHIA E DESCRIÇÃO DOS NEGÓCIOS

Somos fornecedores de manufaturas e serviços de alto valor agregado, com foco no setor de petróleo e gás e presença global. Em 31 de dezembro de 2010, nossa carteira de pedidos (*backlog*) era de R$2,5 bilhões, com crescimento de 235,2% em relação ao ano anterior.

Estamos bem posicionados para capturar as oportunidades de crescimento associadas ao significativo e crescente volume de custos operacionais e investimentos previstos para o setor de petróleo e gás no Brasil e no mundo, focados principalmente na manutenção de infraestrutura de produção e sua expansão, que resultará no aumento da capacidade de produção de petróleo e gás. O setor de petróleo e gás no Brasil atravessa período de forte expansão resultante de grandes descobertas anunciadas nos últimos anos devido à exitosa campanha exploratória. Dentro desse processo, novas empresas de exploração e produção surgiram, potencializando importantes oportunidades de negócios para nós. Somente a Petrobras anunciou investimentos da ordem de US$224 bilhões no período de 2010 a 2014, crescimento aproximado de 28,7% em relação ao plano de investimentos anunciado para o período de 2009 a 2013.

A política atual do Governo Federal, que prioriza a aquisição de serviços e produtos manufaturados no Brasil, associada ao baixo número de competidores instalados no Brasil com capacidade de realizar os investimentos necessários para atender as elevadas exigências dos agentes do setor, contribuem, na nossa visão, para o nosso negócio.

Nossa competitividade nesse setor está baseada, em larga medida, na nossa capacidade de atender aos rígidos padrões de qualidade e tecnologia impostos pelas empresas de exploração e produção e suas contratadas nos Contratos de EPC (*Engineering, Procurement and Construction*). Consideramos que nossas manufaturas e serviços são reconhecidos pelo seu alto nível de customização, inovação tecnológica e qualidade. Acreditamos ser uma das poucas fornecedoras brasileiras de válvulas que se classifica no mais alto nível de qualidade no cadastro de fornecedores da Petrobras ("Nível A"). Nossos produtos, serviços e processos produtivos incorporam tecnologia de última geração e contam também com certificações de qualidade emitidas por reconhecidas instituições internacionais.

Temos posição de destaque no fornecimento de manufaturas para o setor de petróleo e gás como cabos de ancoragem para plataformas de produção, válvulas e equipamentos para controle de fluxo e automação e revestimentos para tubulações de produção e de injeção. Acreditamos que nossas marcas têm forte reconhecimento perante nossos clientes institucionais. Em dezembro de 2010, recebemos do Instituto Brasileiro do Petróleo (IBP), juntamente com a Organização Nacional da Indústria do Petróleo (ONIP), a "Premiação Profissional Destaque da Indústria de Petróleo e Gás" na categoria excelência empresarial em fornecimento de bens de capital.

Atualmente os nossos negócios estão organizados em três segmentos: "*Energy Products*", "*Flow Control*" e "Metalurgia". O segmento *Energy Products* oferece produtos manufaturados e serviços para o setor de petróleo e gás. Dentre as manufaturas, destacam-se cabos para ancoragem de plataformas em águas profundas, válvulas, equipamentos para completação de poços, sensores de fibra óptica, e, em serviços, aqueles relacionados à manutenção de estruturas produtivas, tais como de intervenção em poços e "*workover*" e

revestimentos para tubulações. O segmento *Flow Control* produz válvulas especialmente para as indústrias química, petroquímica, farmacêutica, alimentícia, papel e celulose e construção civil. O segmento Metalurgia produz peças, partes e subconjuntos fundidos, principalmente para a indústria automotiva.

Acreditamos que os principais pontos fortes da Lupatech são:

- ***Posicionamento Único Para Capturar o Crescimento do Setor de Petróleo e Gás no Brasil.*** São crescentes as preocupações por parte das empresas de E&P com a disponibilidade de capacidade instalada no Brasil para atender as demandas de manufaturas e serviços. No entanto, contamos com capacidade instalada para manufaturas críticas, decorrentes de investimentos de capital realizados ao longo dos últimos anos visando capturar o crescimento da demanda por manufaturas pelas empresas de E&P, cujo potencial de reservas é estimado por especialistas do setor em 100 bilhões de barris de óleo equivalente (boe) comparativamente a reservas provadas de 13 bilhões de boe em 2006, posicionando o Brasil entre os 5 maiores detentores de reservas de petróleo e gás no mundo. Decorrente disso, os planos de crescimento de produção superam 12% ao ano em média nos próximos 10 anos. Os principais *drivers* de receita para nossas manufaturas são os investimentos de capital requeridos nas fases de Desenvolvimento e Produção. Durante a fase de Desenvolvimento, fornecemos manufaturas para os EPCistas. Posteriormente, os produtores de petróleo e gás demandam novamente nossas manufaturas para a necessária reposição decorrente do desgaste natural dos mesmos. Adicionalmente, fruto de nossa estratégia de diversificação de fontes de receitas e de sermos um provedor de soluções integradas, asseguramos mais de R$2,0 bilhões em receitas por meio de contratos de longo prazo em serviços de manutenção de estruturas produtivas. O principal *driver* para contratos adicionais em serviços são os gastos operacionais das empresas de E&P, que estarão correlacionados com o número de poços em operação nos próximos anos.

- ***Sólido Track Record de Fornecimento para o Setor de Petróleo e Gás.*** Fornecemos manufaturas para setor de petróleo e gás há cerca de 30 anos e desde 1999 também prestamos serviços. Possuímos sólido relacionamento com a Petrobras, maior empresa mundial na exploração e produção de petróleo e gás em águas profundas, fornecendo manufaturas e serviços de excelente qualidade e desempenho excepcional, o que acreditamos ter nos posicionado como um dos seus principais fornecedores. Atingimos esta posição em decorrência do desenvolvimento de soluções juntamente com a Petrobras e acreditamos que soluções similares serão demandadas por *players* que passam a ter maior exposição de negócios no mercado brasileiro de exploração e produção de petróleo e gás, tais como a Repsol, BG, Galp, Shell, Exxon, OGX, HRT, dentre outras.

- ***Estrutura Comercial Bem Distribuída e Capacitada nos nossos Mercados de Atuação.*** Nossa estrutura comercial e a capacitação de nossa força de vendas são fundamentais na construção de relacionamentos com nossos clientes. Acreditamos ser uma das poucas fornecedoras de manufaturas e serviços capazes de atender os nossos clientes nos mercados em que atuamos, por meio de uma equipe de vendas e assistência técnica e de ampla rede de distribuidores credenciados e revendedores com alto conhecimento técnico. Exportamos nossos produtos para aproximadamente 40 países e temos representantes independentes nos Estados Unidos, Europa, Ásia e América Latina, o que nos proporciona maior agilidade e eficiência comparativamente aos demais *players* do mercado. Nossa forte presença nos mercados em que atuamos garante a proximidade junto aos nossos clientes e a prestação rápida e eficiente de serviços de manutenção, que acreditamos fortalecer o vínculo de nossas parcerias. Acreditamos que esses fatores nos dão uma significativa vantagem competitiva em relação aos competidores nos segmentos que atuamos.

- ***Elevado Potencial de Alavancagem Operacional.*** Nossas bases operacionais estão preparadas para atender prontamente a volumes incrementais de demanda, que acreditamos ocorrerão em virtude da sinalização de nossos clientes de crescente necessidade por acesso a capacidade instalada no Brasil. Como consequência desse crescimento de demanda e fruto da existência de capacidade disponível, acreditamos que será possível obter maior eficiência na nossa estrutura de custos através de alavancagem operacional. Esperamos que o impacto da maior utilização da capacidade instalada resulte na melhoria das nossas margens operacionais, destacadamente (i) da margem bruta pela

diluição de custos fixos, (ii) da margem EBITDA pela diluição das despesas fixas com vendas gerais e administrativas e (iii) da margem operacional pela diluição das despesas financeiras, resultando assim na melhoria da nossa lucratividade.

- ***Administração Qualificada e Experiente com Foco de Gestão em Criação de Valor***. Nossa Administração é altamente qualificada e com vasta experiência nos setores em que atuamos, trabalhando conosco em média há mais de 25 anos. Nossa métrica de criação de valor é o EVA (*Economic Value Added*) que passou a ser o indicador para a remuneração variável de nossos executivos, alinhando os interesses de nossos acionistas aos dos nossos executivos.

NOSSA ESTRATÉGIA

Nossa estratégia está focada em nos posicionar para alcançarmos crescimento rentável e sustentável de nossos negócios de forma a criar valor para nossos acionistas. Na execução dessa estratégia focamos no setor de petróleo e gás, pois acreditamos que ele continuará crescendo significativamente nos próximos anos em decorrência dos novos investimentos anunciados pelos participantes do setor e da necessidade de manutenção da infraestrutura já existente, como sistemas *subsea*, plataformas de produção e refinarias. A maioria destes projetos será desenvolvida no Brasil, no Golfo do México e na costa oeste da África, em campos de petróleo e gás em águas profundas que necessitam de manufaturas e serviços especiais. Nós desenvolvemos novas tecnologias que já foram objeto de testes e atualmente se encontram em operação em diversos projetos *offshore*, o que nos traz uma importante vantagem no que diz respeito à atração de novos clientes com projetos em águas profundas. Nosso objetivo principal é capturar as oportunidades associadas a estes investimentos. Para tanto, os principais componentes da nossa estratégia são:

- ***Ampliar a Participação em Mercados Com Maiores Taxas de Retorno.*** Buscamos ampliar a oferta de soluções integradas que combinam nossas competências operacionais com a de parceiros estratégicos. Adicionalmente, buscamos o contínuo desenvolvimento de alianças com nossos clientes que nos sinalizam demandas futuras, as quais, somadas à nossa comprovada capacidade de inovação, nos permitem encontrar o parceiro estratégico ideal para estas demandas.

- ***Aumentar a Penetração no Mercado Brasileiro e Internacional.*** Buscamos ampliar de forma significativa nossa presença no Brasil e em outros mercados, visando o aumento da utilização da nossa capacidade instalada das manufaturas orientadas para o setor de petróleo e gás e também o crescimento da demanda por nossos serviços. Estamos implementando essa estratégia principalmente através de (i) aumento da produtividade, qualidade e competitividade das nossas manufaturas e serviços, (ii) *global sourcing* de matérias-primas relevantes para nossos negócios, e (iii) parcerias com clientes estratégicos e associações com empresas internacionais.

- ***Maximizar a Eficiência na Alocação de Capital***. Investiremos seguindo as diretrizes do nosso Plano Estratégico e priorizando a alocação de capital em negócios com taxas de retorno atrativas para nosso processo de criação de valor. Na realização dessa estratégia buscamos aprimorar o retorno sobre o capital investido através do investimento disciplinado em capital fixo e da racionalização do uso do capital de giro e monetização de ativos não estratégicos.

- ***Buscar, Atrair, Desenvolver e Reter Talentos e Lideranças***. Temos conhecimento da crescente demanda por profissionais qualificados e experientes no setor de petróleo e gás, e buscamos constantemente atrair, qualificar, desenvolver e reter talentos dentro da organização, engajando e inspirando pessoas e criando um forte clima de comprometimento e confiança. Continuaremos a oferecer incentivos à nossa Administração para obter o máximo de comprometimento de nossos funcionários-chave, alinhando os interesses desses profissionais com os nossos interesses e de nossos acionistas, por intermédio, entre outros, de programas de *stock option*.

[O restante dessa página foi deixado intencionalmente em branco]

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO AOS ACIONISTAS E AGENTES DO MERCADO DE CAPITAIS

Prezados acionistas e agentes do mercado de capitais, apresentamos os resultados do exercício de 2010 e do quarto trimestre de 2010 (4T10) da Lupatech S.A.

DESEMPENHO OPERACIONAL

O desempenho operacional da Companhia em 2010 apresentou progresso de 4,8% na Receita Líquida Consolidada que atingiu R$581,6 milhões, e de 29,5% no Fluxo de Caixa Operacional que atingiu R$125,2 milhões.

O crescimento da Receita Líquida Consolidada é decorrente do crescimento da Receita Líquida nos segmentos *Flow Control* e Metalurgia, enquanto o segmento *Energy Products* apresentou queda principalmente pela baixa demanda de manufaturas para novas plataformas de produção de petróleo e gás.

O crescimento do Fluxo de Caixa Operacional decorreu da expressiva redução de capital de giro alocado, em 25,0% do volume alocado no encerramento de 2009, representando monetização de R$77,0 milhões, ou cerca de 13,2% da Receita Líquida Consolidada no ano. Atribuímos essa significativa melhora à implementação de ferramentas de gestão baseadas em EVA, que contribuíram de forma relevante para o aprimoramento do volume alocado em Capital de Giro.

Ainda que tenhamos observado progressos na Receita Líquida Consolidada e no Fluxo de Caixa Operacional, houve retração de 3,9% no Lucro Bruto Consolidado, fruto de mix de produtos manufaturados de menor valor agregado e também menor nível de alavancagem operacional no segmento *Energy Products.*

Em decorrência da queda do Lucro Bruto Consolidado e do crescimento das Despesas Gerais com Vendas, Administrativas e Honorários dos Administradores Consolidadas em 4,5%, o EBITDA Consolidado retraiu 11,5%.

O Resultado Financeiro apresentou grande variação com relação a 2009, decorrente em grande parte de menor variação cambial, resultado da menor apreciação do Real sobre o Dólar Americano.

Como consequência desses fatores, o Resultado Líquido Consolidado de 2010 foi prejuízo de R$73,2 milhões.

[O restante dessa página foi deixado intencionalmente em branco]

VISÃO GERAL DOS SEGMENTOS DE NEGÓCIOS

SEGMENTO *ENERGY PRODUCTS*

O segmento *Energy Products* oferece produtos manufaturados e serviços para o setor de petróleo e gás. Dentre as manufaturas, destacam-se cabos para ancoragem de plataformas em águas profundas, válvulas, equipamentos para completação de poços, sensores de fibra óptica, e, em serviços, aqueles relacionados à manutenção de estruturas produtivas, tais como de intervenção em poços e "*workover*" e revestimentos para tubulações.

O principal *driver* para a demanda pelas manufaturas do segmento *Energy Products* são os projetos de desenvolvimento de campos de petróleo e gás e a atividade de manutenção de atuais estruturas produtivas, mediante a reposição dos equipamentos. Para os negócios de serviços, a demanda é oriunda da necessidade de manter as estruturas produtivas, principalmente poços.

Acreditamos que ambas as atividades, tanto de desenvolvimento quanto de manutenção da infraestrutura de produção, terão em 2011 maiores volumes de operação que os verificados em 2010.

SEGMENTO *FLOW CONTROL*

O segmento *Flow Control* produz válvulas especialmente para as indústrias química, petroquímica, farmacêutica, alimentícia, papel e celulose e construção civil.

O principal *driver* para a demanda pelas manufaturas do segmento *Flow Control* são os projetos de expansão de capacidade da indústria em geral no Brasil e na Argentina, bem como sua manutenção.

Acreditamos que ambos os países apresentam taxas atrativas de crescimento e apresentarão em 2011 maiores volumes de operação que os verificados em 2010.

SEGMENTO METALURGIA

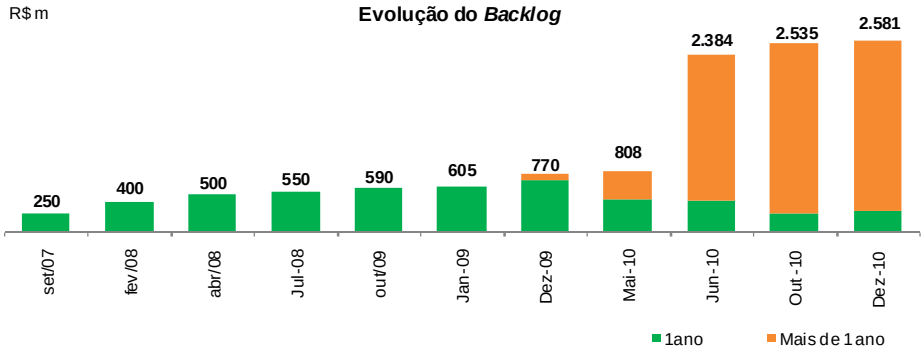
O segmento Metalurgia produz peças, partes e subconjuntos fundidos, principalmente para o setor automotivo.

O principal *driver* de demanda é a produção de veículos automotores. A demanda por estes veículos poderá ser afetada pela oferta de crédito disponível e também por incentivos fiscais.

[O restante dessa página foi deixado intencionalmente em branco]

BACKLOG

Ao longo do ano de 2010, observamos o crescimento expressivo de 235,2% no *backlog* (contratos firmes) da Companhia. Parte importante desse crescimento, R$1,5 bilhão, decorre de novos contratos de serviços, que representam 84,1% do *backlog*. O restante do crescimento, cerca de R$287,9 milhões, decorre de contratos de manufaturas.



O forte crescimento em serviços está alinhado com os objetivos da Administração de aumentar a exposição a contratos de longo prazo que são usuais em serviços, de forma a ampliar a previsibilidade das receitas e reduzindo assim a volatilidade.

A realização nos próximos anos do *backlog* gerado em serviços durante 2010 trará taxas de Retorno Sobre o Capital Investido (ROIC) na média, próximas a 20%, o que entendemos é extremamente atrativo para gerar valor para nossos acionistas. Para os negócios de manufaturas, a conversão do *backlog* e pedidos *spot* serão de importância fundamental para o aumento da alavancagem operacional.

CAPEX

A Administração, face aos objetivos de criação de valor, revisou, pormenorizadamente, todos os projetos em que a Lupatech está envolvida, priorizando o EVA.

No transcorrer desse exercício, foi possível ampliar o EVA dos projetos de forma significativa pela opção de trocarmos a realização de investimentos de capital (CAPEX) pelo arrendamento dos mesmos bens (Leasing Operacional). Assim, o montante de CAPEX a ser investido em 2011 é de R$121,8 milhões, sendo 79,1% em expansão dos negócios de serviços para contratos que compõem o *backlog* atual e para nos capacitar a prestá-los ao longo dos próximos anos.

Investimentos (R$ milhões) – 2011	Manutenção	Expansão	TOTAL
Serviços	6,3	96,4	102,7
% do Capex Total	*5,2%*	*79,1%*	*84,3%*
Manufaturas	14,6	3,8	18,4
% do Capex Total	*11,9%*	*3,2%*	*15,1%*
CPDL	0,0	0,7	0,7
% do Capex Total	*0,0%*	*0,6%*	*0,6%*
Total	**20,8**	**101,0**	**121,8**
	17,1%	***82,9%***	***100,0%***

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A Administração deseja reafirmar seu compromisso de longo prazo com clientes, acionistas, credores, colaboradores e com o mercado de capitais.

Os Auditores Independentes, Deloitte Touche Tohmatsu Auditores Independentes (Deloitte), que examinam as demonstrações financeiras desde 2008, prestaram serviços à Lupatech S.A. relacionados à auditoria das demonstrações financeiras assim como outros serviços que são inferiores a 5% dos honorários de auditoria (R$15.000,00).

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, 02 de Março de 2011.

Conselho de Administração
Nestor Perini
Alcinei Cardoso Rodrigues
Armando Mariante Carvalho Junior
José Teófilo Abu-Jamra
Clóvis Benoni Meurer
José Coutinho Barbosa
José Mauro Mettrau Carneiro da Cunha

Conselho de Administração - Suplentes
Ivan Magalhães Junior
Teresa Rodriguez Cao

Conselho Fiscal
Amoreti Franco Gibbon
Egon Handel
Humberto Santamaria

Conselho Fiscal – Suplentes
Bruno Oliva Girardi
Eduardo Grande Bittencourt
Juliano Puchalski Teixeira

Diretoria
Nestor Perini
José Teófilo Abu-Jamra
Gilberto Pasquale da Silva
Thiago Alonso de Oliveira

[O restante dessa página foi deixado intencionalmente em branco]

COMENTÁRIOS DA ADMINISTRAÇÃO AO DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO CONSOLIDADO – BASE IFRS

RECEITA LÍQUIDA

Receita Líquida (em R$ Mil)	4T09	4T10	Var. %	2009	2010	Var. %
Energy Products	**66.670**	**84.705**	**27,1%**	**386.404**	**372.678**	**-3,6%**
Energy Products - Mercado Interno	39.233	70.496	79,7%	251.096	289.202	15,2%
Energy Products - Mercado Externo	27.437	14.209	-48,2%	135.308	83.476	-38,3%
Flow Control	**28.034**	**37.068**	**32,2%**	**117.080**	**148.432**	**26,8%**
Flow Control - Mercado Interno	26.488	35.486	34,0%	108.312	140.052	29,3%
Flow Control - Mercado Externo	1.546	1.582	2,3%	8.768	8.380	-4,4%
Metalurgia	**13.114**	**14.873**	**13,4%**	**51.678**	**60.450**	**17,0%**
Metalurgia - Mercado Interno	10.633	12.032	13,2%	37.642	47.552	26,3%
Metalurgia - Mercado Externo	2.481	2.841	14,5%	14.036	12.898	-8,1%
Total	**107.818**	**136.647**	**26,7%**	**555.162**	**581.559**	**4,8%**
% Energy Products	**61,8%**	**62,0%**		**69,6%**	**64,1%**	
% Energy Products - Mercado Interno	58,8%	83,2%		65,0%	77,6%	
% Energy Products - Mercado Externo	41,2%	16,8%		35,0%	22,4%	
% Flow Control	**26,0%**	**27,1%**		**21,1%**	**25,5%**	
% Flow Control - Mercado Interno	94,5%	95,7%		92,5%	94,4%	
% Flow Control - Mercado Externo	5,5%	4,3%		7,5%	5,6%	
% Metalurgia	**12,2%**	**10,9%**		**9,3%**	**10,4%**	
% Metalurgia - Mercado Interno	81,1%	80,9%		72,8%	78,7%	
% Metalurgia - Mercado Externo	18,9%	19,1%		27,2%	21,3%	

A Receita Líquida Consolidada no 4T10 cresceu 26,7% em comparação com o 4T09, atingindo R$136,6 milhões versus R$107,8 milhões no 4T09. O crescimento é decorrente do crescimento da Receita Líquida em todos os segmentos de negócios, destacadamente *Energy Products* e *Flow Control*.

A Receita Líquida Consolidada em 2010 cresceu 4,8% em comparação a 2009, atingindo R$581,6 milhões versus R$555,2 milhões. O crescimento é decorrente do crescimento da Receita Líquida nos segmentos *Flow Control* e Metalurgia.

A Receita Líquida do segmento *Energy Products* no 4T10 alcançou R$84,7 milhões, crescimento de 27,1% em comparação ao 4T09 quando atingiu R$66,7 milhões. O crescimento no período é consequência principalmente da evolução apresentada nos negócios de serviços de *workover* (+184,1%) e revestimento de tubos (+51,0%), compressores de gás (+42,7%), válvulas para refinarias no Brasil (+261,8%) e válvulas na Argentina (+27,5%). Os principais negócios que apresentaram retração no período foram válvulas para plataformas e dutos no Brasil (-27,1%) e cabos de ancoragem de plataformas (-70,5%).

A Receita Líquida do segmento *Energy Products* em 2010 alcançou R$372,7 milhões, queda de 3,6% em comparação a 2009 quando atingiu R$386,4 milhões. A queda no período é consequência principalmente da retração nos negócios de válvulas para plataformas e dutos (-34,4%) e cabos de ancoragem de plataformas (-58,1%), ambos com grande exposição à fase de desenvolvimento de infraestrutura de produção de petróleo e gás, que apresentou baixo nível de atividade no período. Ainda que a Receita Líquida deste segmento tenha apresentado retração, os demais negócios apresentaram evolução no período, com destaque para serviços de *workover* (+13,5%) e revestimento de tubos (+43,1%), compressores de gás (+29,9%), válvulas para refinarias no Brasil (+33,4%) e equipamentos de completação (+11,6%).

A Receita Líquida do segmento *Flow Control* no 4T10 alcançou R$37,1 milhões, crescimento de 32,2% em comparação ao 4T09 quando atingiu R$28,0 milhões. Este crescimento no período é fruto principalmente de maior nível de atividade principalmente na Argentina, onde os negócios de válvulas de esfera e válvulas

solenóides apresentaram crescimento de 80,9% e 37,8% respectivamente. No Brasil também observou-se no período maior nível de atividade nos negócios de válvulas de esfera (+27,2%) e válvulas em bronze (+18,0%).

A Receita Líquida do segmento *Flow Control* em 2010 alcançou R$148,4 milhões, crescimento de 26,8% em comparação a 2009 quando atingiu R$117,1 milhões. Este crescimento no período é fruto principalmente de maior nível de atividade no Brasil nas unidades de válvulas de esfera (+33,4%) e válvulas em bronze (+31,5%), e também na Argentina nas unidades de válvulas de esfera (+14,6%) e válvulas solenóides (+26,8%).

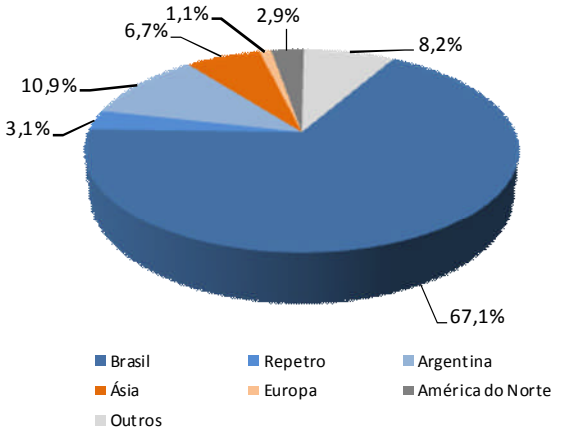
A Receita Líquida do segmento Metalurgia no 4T10 alcançou R$14,9 milhões, crescimento de 13,4% em comparação ao 4T09 quando atingiu R$13,1 milhões. O crescimento no período é decorrente da evolução em todos os negócios, mas principalmente na fundição de partes para a cadeia de petróleo e gás e automotiva (+32,0%).

A Receita Líquida do segmento Metalurgia em 2010 alcançou R$60,4 milhões, crescimento de 17,0% em comparação a 2009 quando atingiu R$51,7 milhões. O crescimento no período é decorrente principalmente do crescimento das vendas da unidade de microfusão para a cadeia automotiva (+14,9) e também da unidade de fundição de partes para a cadeia de petróleo e gás e automotiva (+14,8%).

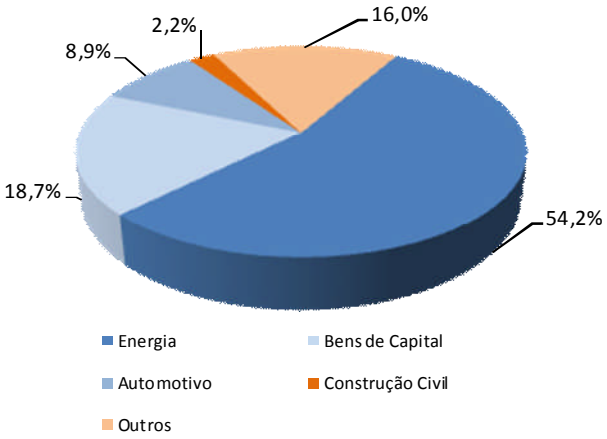
[O restante dessa página foi deixado intencionalmente em branco]

SEGMENTAÇÃO DA RECEITA

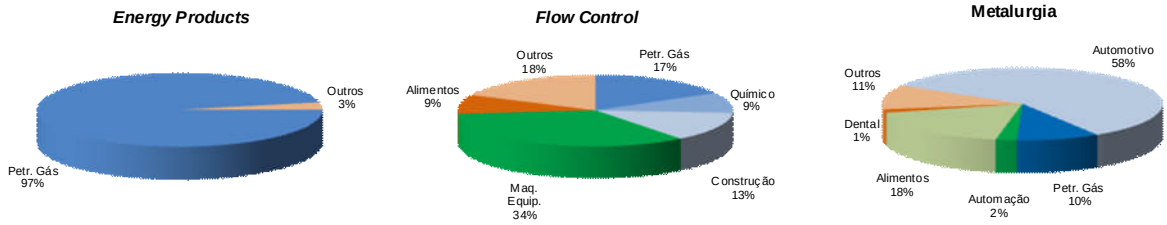
POR REGIÃO GEOGRÁFICA – TOTAL RECEITA LÍQUIDA CONSOLIDADA 2010



POR SETOR INDUSTRIAL – TOTAL RECEITA LÍQUIDA CONSOLIDADA 2010



POR SETOR INDUSTRIAL – RECEITA BRUTA POR SEGMENTO DE ATUAÇÃO 2010



[O restante dessa página foi deixado intencionalmente em branco]

CUSTO DOS PRODUTOS VENDIDOS

CPV (em R$ Mil)	4T09	4T10	Var. %	2009	2010	Var. %
Energy Products	54.920	71.897	30,9%	282.113	289.454	2,6%
Flow Control	16.846	23.239	37,9%	68.145	86.446	26,9%
Metalurgia	13.239	15.320	15,7%	52.738	59.402	12,6%
Total	**85.005**	**110.456**	**29,9%**	**402.996**	**435.302**	**8,0%**
% Energy Products	64,6%	65,1%		70,0%	66,5%	
% Flow Control	19,8%	21,0%		16,9%	19,9%	
% Metalurgia	15,6%	13,9%		13,1%	13,6%	
CPV/Receita Líquida Total	**78,8%**	**80,8%**		**72,6%**	**74,9%**	
CPV/Receita Líquida Energy Products	82,4%	84,9%		73,0%	77,7%	
CPV/Receita Líquida Flow Control	60,1%	62,7%		58,2%	58,2%	
CPV/Receita Líquida Metalurgia	101,0%	103,0%		102,1%	98,3%	

O Custo dos Produtos Vendidos (CPV) Consolidado no 4T10 cresceu 29,9% em comparação com o 4T09, atingindo R$110,5 milhões versus R$85,0 milhões no 4T09. O crescimento é decorrente do crescimento de 26,7% da Receita Líquida Consolidada no mesmo período, além de custos relacionados a encargos salariais como dissídios e remuneração variável.

O CPV Consolidado em 2010 cresceu 8,0% em comparação a 2009, atingindo R$435,3 milhões versus R$403,0 milhões. A variação é decorrente do crescimento de 4,8% da Receita Líquida Consolidada no mesmo período, além de custos relacionados a encargos salariais como dissídios e remuneração variável.

O CPV do segmento *Energy Products* no 4T10 alcançou R$71,9 milhões, crescimento de 30,9% em comparação ao 4T09 quando atingiu R$54,9 milhões. O crescimento no período é consequência principalmente de mix de produtos com menor valor agregado e política de preços mais agressivos, especialmente no negócio de válvulas tanto no Brasil como na Argentina.

O CPV do segmento *Energy Products* em 2010 alcançou R$289,5 milhões, crescimento de 2,6% em comparação a 2009 quando atingiu R$282,1 milhões. O crescimento no período é consequência principalmente de mix de produtos com menor valor agregado nos negócios de válvulas e cabos de ancoragem no Brasil. Na Argentina, os negócios de válvulas foram impactados por maiores custos devido a dissídios salariais, além do mix de produtos de menor valor agregado e política de preços mais agressivos.

O CPV do segmento *Flow Control* no 4T10 alcançou R$23,2 milhões, crescimento de 37,9% em comparação ao 4T09 quando atingiu R$16,8 milhões. A variação no período é consequência do crescimento de 32,2% da Receita Líquida deste segmento em igual período. O crescimento em maior proporção que a Receita Líquida no período é consequência principalmente de mix de produtos com menor valor agregado, além de custos relacionados a encargos salariais como dissídios e remuneração variável.

O CPV do segmento *Flow Control* em 2010 alcançou R$86,4 milhões, crescimento de 26,9% em comparação a 2009 quando atingiu R$68,1 milhões. A variação no período também é consequência do crescimento de 26,8% da Receita Líquida deste segmento em igual período, além de custos relacionados a encargos salariais como dissídios e remuneração variável.

O CPV do segmento Metalurgia no 4T10 alcançou R$15,3 milhões, crescimento de 15,7% em comparação ao 4T09 quando atingiu R$13,2 milhões. O crescimento em maior proporção que a Receita Líquida deste segmento em igual período, é devido principalmente a mix de produtos com menor valor agregado.

O CPV do segmento Metalurgia em 2010 alcançou R$59,4 milhões, crescimento de 12,6% em comparação a 2009 quando atingiu R$52,7 milhões. O crescimento do CPV do segmento Metalurgia no período é consequência do crescimento de 17,0% da Receita Líquida deste segmento em igual período.

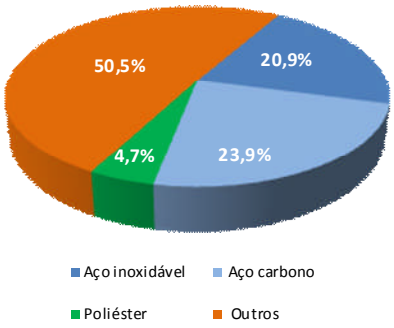
ESTRUTURA DE CUSTOS

Abaixo, apresenta-se a evolução da estrutura de custos do 1T10 até o 4T10.

Estrutura de Custos (em %)	1T10	2T10	3T10	4T10
Energy Products				
Matéria Prima	58,8	53,2	39,6	44,2
Mão de Obra	24,3	25,6	34,2	34,5
GGF	11,1	17,1	20,1	15,0
Depreciações	5,8	4,1	6,1	6,3
Flow Control				
Matéria Prima	68,2	67,5	69,0	68,4
Mão de Obra	19,7	21,9	20,5	20,6
GGF	7,2	9,6	8,1	8,3
Depreciações	4,9	1,0	2,4	2,7
Metalurgia				
Matéria Prima	38,2	37,8	41,0	39,3
Mão de Obra	30,7	32,4	34,2	36,2
GGF	13,8	11,9	11,7	9,3
Energia Elétrica	5,8	6,3	5,9	6,3
Depreciações	11,5	11,6	7,2	8,9

**GGF: gastos gerais de fabricação (água, luz, etc.)*

CPV - PRINCIPAIS COMPONENTES DO TOTAL DE MATÉRIA-PRIMA EM 2010



[O restante dessa página foi deixado intencionalmente em branco]

LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA

Lucro Bruto (em R$ Mil)	4T09	4T10	Var. %	2009	2010	Var. %
Energy Products	**11.750**	**12.808**	**9,0%**	**104.291**	**83.224**	**-20,2%**
Margem Bruta - Energy Products	17,6%	15,1%		27,0%	22,3%	
Flow Control	**11.188**	**13.829**	**23,6%**	**48.935**	**61.986**	**26,7%**
Margem Bruta - Flow Control	39,9%	37,3%		41,8%	41,8%	
Metalurgia	**(125)**	**(447)**	**257,6%**	**(1.060)**	**1.048**	**-198,9%**
Margem Bruta - Metalurgia	-1,0%	-3,0%		-2,1%	1,7%	
Total	**22.813**	**26.191**	**14,8%**	**152.166**	**146.257**	**-3,9%**
Margem Bruta Total	21,2%	19,2%		27,4%	25,1%	
% Energy Products	51,5%	48,9%		68,5%	56,9%	
% Flow Control	49,0%	52,8%		32,2%	42,4%	
% Metalurgia	-0,5%	-1,7%		-0,7%	0,7%	

O Lucro Bruto Consolidado no 4T10 atingiu R$26,2 milhões, crescimento de 14,8% em comparação com o 4T09 quando atingiu R$22,8 milhões. A Margem Bruta Consolidada contabilizada variou de 21,2% no 4T09 para 19,2% no 4T10 devido principalmente ao mix de produtos de menor valor agregado no período.

O Lucro Bruto Consolidado em 2010 atingiu R$146,3 milhões, queda de 3,9% em comparação com 2009 quando atingiu R$152,2 milhões. A Margem Bruta Consolidada contabilizada variou de 27,4% em 2009 para 25,1% em 2010, devido ao mix de produtos de menor valor agregado no período e também menor nível de alavancagem operacional no segmento *Energy Products*.

O Lucro Bruto do segmento *Energy Products* no 4T10 atingiu R$12,8 milhões, crescimento de 9,0% em comparação ao 4T09 quando atingiu R$11,8 milhões. A Margem Bruta variou de 17,6% no 4T09 para 15,1% no 4T10, devido principalmente ao mix de produtos com menor valor agregado e a política de preços mais agressivos.

O Lucro Bruto do segmento *Energy Products* em 2010 atingiu R$83,2 milhões, queda de 20,2% em comparação a 2009 quando atingiu R$104,3 milhões. A Margem Bruta variou de 27,0% em 2009 para 22,3% em 2010, devido principalmente ao mix de produtos com menor valor agregado e menor nível de alavancagem operacional nos negócios de válvulas para petróleo e gás e cabos de ancoragem.

O Lucro Bruto do segmento *Flow Control* no 4T10 atingiu R$13,8 milhões, crescimento de 23,6% em comparação ao 4T09 quando atingiu R$11,2 milhões. A Margem Bruta variou de 39,9% no 4T09 para 37,3% no 4T10, devido ao mix de produtos com menor valor agregado.

O Lucro Bruto do segmento *Flow Control* em 2010 atingiu R$62,0 milhões, crescimento de 26,7% em comparação a 2009 quando atingiu R$48,9 milhões. A Margem Bruta ficou estável em 41,8% no período.

O Lucro Bruto do segmento Metalurgia no 4T10 atingiu o montante negativo de R$0,4 milhão versus o montante negativo de R$0,1 milhão no 4T09. A Margem Bruta atingiu o valor negativo de 3,0% no 4T10 versus o valor negativo de 1,0% no 4T09, devido ao mix de produtos com menor valor agregado.

O Lucro Bruto do segmento Metalurgia em 2010 atingiu o montante de R$1,0 milhão versus o montante negativo de R$1,0 milhão em 2009. A Margem Bruta atingiu o valor de 1,7% em 2010 versus o valor negativo de 2,1% em 2009, devido ao mix de produtos com maior valor agregado.

DESPESAS

Despesas (em R$ Mil)	4T09	4T10	Var. %	2009	2010	Var. %
Total de Despesas com vendas	14.859	15.204	2,3%	57.170	61.434	7,5%
Total de Despesas administrativas	12.056	17.144	42,2%	51.972	52.026	0,1%
Energy Products	**17.396**	**20.002**	**15,0%**	**72.484**	**72.820**	**0,5%**
Despesas com vendas - *Energy Products*	9.490	8.122	-14,4%	37.822	36.352	-3,9%
Despesas administrativas - *Energy Products*	7.906	11.880	50,3%	34.662	36.468	5,2%
Flow Control	**7.329**	**9.639**	**31,5%**	**27.190**	**30.654**	**12,7%**
Despesas com vendas - *Flow Control*	4.077	5.651	38,6%	14.118	19.611	38,9%
Despesas administrativas - *Flow Control*	3.252	3.988	22,6%	13.072	11.043	-15,5%
Metalurgia	**2.190**	**2.707**	**23,6%**	**9.469**	**9.986**	**5,5%**
Despesas com vendas - Metalurgia	1.292	1.431	10,8%	5.230	5.471	4,6%
Despesas administrativas - Metalurgia	898	1.276	42,1%	4.239	4.515	6,5%
Total de vendas e administrativas	**26.915**	**32.348**	**20,2%**	**109.142**	**113.460**	**4,0%**
Honorários dos Administradores	870	909	4,5%	2.750	3.437	25,0%
Total de Despesas Vendas, Administrativas e Honorários	**27.785**	**33.257**	**19,7%**	**111.892**	**116.897**	**4,5%**
% Energy Products	64,6%	61,8%		66,4%	64,2%	
% Flow Control	27,2%	29,8%		24,9%	27,0%	
% Metalurgia	8,1%	8,4%		8,7%	8,8%	
Despesas com vendas/Total da Rec. Líquida	13,8%	11,1%		10,3%	10,6%	
Despesas administrativas/Total da Rec. Líquida	11,2%	12,5%		9,4%	8,9%	
Despesas com honorários/Total da Rec. Líquida	0,8%	0,7%		0,5%	0,6%	
Despesas/Receita Líquida Total	**25,8%**	**24,3%**		**20,2%**	**20,1%**	
Despesas/Receita Líquida Energy Products	26,1%	23,6%		18,8%	19,5%	
Despesas/Receita Líquida Flow Control	26,1%	26,0%		23,2%	20,7%	
Despesas/Receita Líquida Metalurgia	16,7%	18,2%		18,3%	16,5%	

As Despesas Gerais com Vendas, Administrativas e Honorários dos Administradores Consolidadas cresceram 19,7% no 4T10 e atingiram R$33,3 milhões contra R$27,8 milhões no 4T09. Esta diferença decorre principalmente do crescimento das Despesas Administrativas Consolidadas em 42,2%, resultado principalmente da consolidação das Despesas Administrativas da Lupatech Oilfield Services e de despesas relacionadas a encargos salariais como dissídios e remuneração variável.

As Despesas Gerais com Vendas, Administrativas e Honorários dos Administradores Consolidadas cresceram 4,5% em 2010 e atingiram R$116,9 milhões contra R$111,9 milhões em 2009. Esta diferença decorre principalmente de despesas relacionadas a encargos salariais como dissídios e remuneração variável.

As Despesas Gerais com Vendas e Administrativas do segmento *Energy Products* cresceram 15,0% no 4T10 e atingiram R$20,0 milhões contra R$17,4 milhões no 4T09. Esta variação é decorrente principalmente de despesas relacionadas a encargos salariais como dissídios e remuneração variável, que impactaram em maior proporção as Despesas Administrativas deste segmento no período.

As Despesas Gerais com Vendas e Administrativas do segmento *Energy Products* cresceram 0,5% em 2010 e atingiram R$72,8 milhões contra R$72,5 milhões em 2009. Esta variação é decorrente de despesas relacionadas a encargos salariais como dissídios e remuneração variável, que impactaram em maior proporção as Despesas Administrativas deste segmento no período.

As Despesas Gerais com Vendas e Administrativas do segmento *Flow Control* cresceram 31,5% no 4T10 e atingiram R$9,6 milhões contra R$7,3 milhões no 4T09. Esta variação é decorrente principalmente de despesas relacionadas a encargos salariais como dissídios e remuneração variável. As Despesas com Vendas

apresentaram crescimento de 38,6% no período consequência do crescimento de 32,2% da Receita Líquida em igual período.

As Despesas Gerais com Vendas e Administrativas do segmento *Flow Control* cresceram 12,7% em 2010 e atingiram R$30,7 milhões contra R$27,2 milhões em 2009. Esta variação é decorrente principalmente de despesas relacionadas a encargos salariais como dissídios e remuneração variável, que impactaram as Despesas com Vendas e Administrativas.

As Despesas Gerais com Vendas e Administrativas do segmento Metalurgia cresceram 23,6% no 4T10 em comparação com o 4T09 atingindo R$2,7 milhões. Esta variação é decorrente principalmente de despesas relacionadas a encargos salariais como dissídios e remuneração variável.

As Despesas Gerais com Vendas e Administrativas do segmento Metalurgia cresceram 5,5% em 2010 em comparação com 2009 atingindo R$10,0 milhões. Esta variação é decorrente principalmente de despesas relacionadas a encargos salariais como dissídios e remuneração variável.

Os Honorários dos Administradores apresentaram crescimento de 4,5% no 4T10 em comparação com o 4T09, atingindo R$0,9 milhão, devido principalmente ao Conselho Fiscal instalado em Abril de 2010. Os Honorários dos Administradores no exercício de 2010 também apresentaram crescimento de 25,0% atingindo R$3,4 milhões, devido principalmente à instalação do Conselho Fiscal em Abril de 2010.

[O restante dessa página foi deixado intencionalmente em branco]

OUTRAS RECEITAS E DESPESAS OPERACIONAIS E RESULTADO DE EQUIVALÊNCIA EM COLIGADAS

Receitas e Despesas Operacionais (em R$ Mil)	4T09	4T10	Var. %	2009	2010	Var. %
Receitas Operacionais	3.859	2.372	-38,5%	6.631	5.973	-9,9%
Despesas Operacionais	(7.102)	(5.185)	-27,0%	(17.775)	(16.924)	-4,8%
Despesas Operacionais	*(6.675)*	*(2.392)*	-64,2%	(10.587)	(6.089)	-42,5%
Despesas Operacionais não-recorrentes	*(427)*	*(2.793)*	554,1%	(7.187)	(10.836)	50,8%
Resultado da Equivalência Patrimonial	92	(261)	-383,7%	749	253	-66,2%
Total	**(3.151)**	**(3.074)**	**-2,4%**	**(10.395)**	**(10.698)**	**2,9%**

As Outras Receitas Operacionais somaram R$2,4 milhões no 4T10 contra R$3,9 milhões no 4T09, variação de 38,5%. Estas receitas operacionais são relacionadas principalmente a alienação de imobilizado.

As Outras Receitas Operacionais somaram R$6,0 milhões em 2010 contra R$6,6 milhões em 2009, queda de 9,9%. Estas receitas operacionais são relacionadas principalmente a alienação de imobilizado, recuperação de contingências e tributos.

As Outras Despesas Operacionais somaram R$5,2 milhões no 4T10 contra R$7,1 milhões no 4T09. Essas despesas se referem principalmente à alienação de imobilizado e contingências.

As Outras Despesas Operacionais somaram R$17,0 milhões em 2010 contra R$17,8 milhões em 2009. Essas despesas se referem principalmente a despesas com pesquisa e desenvolvimento, multas contratuais, alienação de imobilizado, contingências e despesas com contratos de financiamento.

As Outras Despesas Operacionais Não Recorrentes somaram R$2,8 milhões no 4T10 contra R$0,4 milhão no 4T09. Essas despesas se referem a custos de projetos de reestruturação e novos investimentos, e despesas com programa de *stock option*.

As Outras Despesas Operacionais Não Recorrentes somaram R$10,8 milhões em 2010 contra R$7,2 milhões em 2009. Essas despesas se referem a custos de projetos de reestruturação e novos investimentos, despesas com processos de aquisições, processos judiciais, despesas com programa de *stock option* e rescisões contratuais.

O Resultado da Equivalência Patrimonial caiu 383,7% no 4T10 em comparação com o 4T09 atingindo R$0,3 milhão, devido aos resultados das empresas coligadas Aspro Carwal e Aspro Instalações. O Resultado da Equivalência Patrimonial caiu 66,2% em 2010 em comparação com 2009 atingindo R$0,3 milhão, devido aos resultados das empresas coligadas Aspro Carwal, Aspro Instalações e Aspro Serviços.

As Outras Receitas e Despesas Operacionais verificadas no 4T10 resultaram em despesa de R$3,1 milhões contra despesa de R$3,2 milhões no 4T09, o que representa queda de 2,4%. As Outras Receitas e Despesas Operacionais verificadas em 2010 resultaram em despesa de R$10,7 milhões contra despesa de R$10,4 milhões em 2009, o que representa crescimento de 2,9%.

[O restante dessa página foi deixado intencionalmente em branco]

RESULTADO FINANCEIRO

Resultado Financeiro Líquido (R$ Mil)	4T09	4T10	Var. %	2009	2010	Var. %
Receita com Juros	1.425	1.851	29,9%	11.412	8.511	-25,4%
Ajuste a valor presente	3.908	135	-96,5%	3.908	4.357	11,5%
Derivativos embutidos	-	3.004	n.a.	-	2.054	n.a.
Outros	2.044	567	-72,3%	11.070	1.803	-83,7%
Receita Financeira (excluindo VC*)	**7.377**	**5.557**	**-24,7%**	**26.390**	**16.725**	**-36,6%**
Despesa com Juros	(22.602)	(37.929)	67,8%	(99.743)	(120.780)	21,1%
Derivativos embutidos	(11.597)	-	n.a.	(11.597)	-	n.a.
Impostos Financeiros	(6.401)	(4.482)	-30,0%	(15.473)	(4.975)	-67,8%
Outros	-	430	n.a.	-	(8.073)	n.a.
Despesa Financeira (excluindo VC*)	**(40.600)**	**(41.981)**	**3,4%**	**(126.813)**	**(133.828)**	**5,5%**
Resultado Financeiro Líquido (excluindo VC*)	**(33.223)**	**(36.424)**	**9,6%**	**(100.423)**	**(117.103)**	**16,6%**
Receita de Variação Cambial	15.394	15.836	2,9%	162.933	94.484	-42,0%
Despesa de Variação Cambial	(23.027)	(7.370)	-68,0%	(65.029)	(72.246)	11,1%
Variação Cambial Líquida	**(7.633)**	**8.466**	**-210,9%**	**97.904**	**22.238**	**-77,3%**
Resultado Financeiro Líquido TOTAL	**(40.856)**	**(27.958)**	**-31,6%**	**(2.519)**	**(94.865)**	**3666,0%**

**Variação Cambial*

A Receita Financeira (excluindo Variação Cambial) Total no 4T10 atingiu R$5,6 milhões versus R$7,4 milhões no 4T09, queda de 24,7%, decorrente principalmente da variação do ajuste a valor presente (AVP) sobre o saldo do Contas a Receber.

A Receita Financeira (excluindo Variação Cambial) Total em 2010 atingiu R$16,7 milhões versus R$26,4 milhões em 2009, queda de 36,6%. Esta queda é decorrente principalmente de juros recebidos de clientes em contratos durante 2009 que não se repetiram em 2010.

A Despesa Financeira (excluindo Variação Cambial) Total cresceu 3,4% no 4T10 atingindo R$42,0 milhões versus R$40,6 milhões no 4T09, devido ao crescimento de 67,8% das Despesas com Juros decorrente principalmente do provisionamento de juros relacionados às Debêntures Conversíveis.

A Despesa Financeira (excluindo Variação Cambial) Total cresceu 5,5% em 2010 atingindo R$133,8 milhões versus R$126,8 milhões em 2009, devido ao crescimento de 21,1% das Despesas com Juros decorrente principalmente do provisionamento de juros relacionados às Debêntures Conversíveis.

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 Variação Cambial Líquida no 4T10 resultou em receita de R$8,5 milhões versus despesa de R$7,6 milhões no 4T09. Este resultado é justificado oscilação da moeda brasileira (Real) perante o Dólar Americano. A Variação Cambial Líquida em 2010 resultou em receita de R$22,2 milhões versus receita de R$97,9 milhões em 2009. Este resultado também é justificado oscilação da moeda brasileira (Real) perante o Dólar Americano.

[O restante dessa página foi deixado intencionalmente em branco]

EBITDA AJUSTADO [2]

EBITDA Ajustado (em R$ Mil)	4T09	4T10	Var. %	2009	2010	Var. %
Energy Products	**(1.339)**	**(398)**	**-70,3%**	**50.102**	**28.172**	**-43,8%**
Margem EBITDA - Energy Products	-2,0%	-0,5%		13,0%	7,6%	
Flow Control	**7.790**	**10.124**	**30,0%**	**30.332**	**41.767**	**37,7%**
Margem EBITDA - Flow Control	27,8%	27,3%		25,9%	28,1%	
Metalurgia	**(2.234)**	**(1.263)**	**-43,5%**	**(3.382)**	**(1.778)**	**-47,4%**
Margem EBITDA - Metalurgia	-17,0%	-8,5%		-6,5%	-2,9%	
Total	**4.217**	**8.464**	**100,7%**	**77.052**	**68.161**	**-11,5%**
Margem EBITDA Total	3,9%	6,2%		13,9%	11,7%	
% Energy Products	-31,7%	-4,7%		65,0%	41,3%	
% Flow Control	184,7%	119,6%		39,4%	61,3%	
% Metalurgia	-53,0%	-14,9%		-4,4%	-2,6%	

O EBITDA Ajustado Consolidado cresceu 100,7% no 4T10 quando comparado ao 4T09, e atingiu R$8,5 milhões versus R$4,2 milhões no 4T09. A Margem EBITDA Consolidada alcançou 6,2% no 4T10 versus 3,9% no 4T09. O crescimento da Margem EBITDA Consolidada é consequência principalmente da menor representatividade de 24,3% das Despesas Gerais com Vendas e Administrativas Consolidadas sob a Receita Líquida Consolidada, quando no 4T09 representou 25,8%.

O EBITDA Ajustado Consolidado decresceu 11,5% em 2010 quando comparado a 2009, e atingiu R$68,2 milhões versus R$77,1 milhões em 2009. A Margem EBITDA Consolidada alcançou 11,7% em 2010 versus 13,9% em 2009. A deterioração da Margem EBITDA Consolidada é consequência principalmente da queda de Margem Bruta, afetada de forma mais relevante pelo segmento *Energy Products*.

O EBITDA Ajustado do segmento *Energy Products* decresceu 70,3% no 4T10 quando comparado ao 4T09, e atingiu montante negativo de R$0,4 milhão versus o montante negativo de R$1,3 milhão no 4T09. A Margem EBITDA do segmento *Energy Products* alcançou valor negativo de 0,5% no 4T10 quando versus o valor negativo de 2,0% no 4T09, consequência principalmente da menor representatividade das Despesas Gerais com Vendas e Administrativas sob a Receita Líquida deste segmento.

O EBITDA Ajustado do segmento *Energy Products* decresceu 43,8% em 2010 quando comparado a 2009, e atingiu montante de R$28,2 milhões versus R$50,1 milhões em 2009. A Margem EBITDA do segmento *Energy Products* alcançou 7,6% em 2010 versus 13,0% em 2009, consequência principalmente da perda de Margem Bruta.

O EBITDA Ajustado do segmento *Flow Control* cresceu 30,0% no 4T10 quando comparado ao 4T09, e atingiu R$10,1 milhões versus R$7,8 milhões no 4T09. A Margem EBITDA do segmento *Flow Control* alcançou 27,3% no 4T10 versus 27,8% no 4T09, praticamente estável.

O EBITDA Ajustado do segmento *Flow Control* cresceu 37,7% em 2010 quando comparado a 2009, e atingiu R$41,8 milhões versus R$30,3 milhões. A Margem EBITDA do segmento *Flow Control* alcançou 28,1% em 2010 versus 25,9% em 2009, devido a menor representatividade das Despesas Gerais com Vendas e Administrativas sob a Receita Líquida deste segmento.

O EBITDA Ajustado do segmento Metalurgia atingiu o montante negativo de R$1,3 milhão no 4T10 versus o montante negativo de R$2,2 milhões no 4T09. A Margem EBITDA do segmento Metalurgia alcançou valor

[2] *EBITDA é calculado ajustando o lucro líquido pelo resultado de equivalência patrimonial, participações de empregados, imposto de renda e contribuição social (e diferimentos), 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 desempenho operacional ou como uma alternativa ao fluxo de caixa na qualidade de indicador de liquidez. O EBITDA não tem um significado padronizado e a definição de EBITDA da Companhia 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, a Administração o utiliza para mensurar seu desempenho operacional. Adicionalmente, a Companhia entende 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.*

negativo de 8,5% no 4T10 versus o valor negativo de 17,0% no 4T09. A melhora da Margem EBITDA deste segmento é resultado principalmente a custos e despesas com remuneração variável que não são considerados para fins de cálculo do EBITDA.

O EBITDA Ajustado do segmento Metalurgia atingiu o montante negativo de R$1,8 milhão em 2010 versus o montante negativo de R$3,4 milhões em 2009. A Margem EBITDA do segmento Metalurgia alcançou valor negativo de 2,9% em 2010 versus o valor negativo de 6,5% em 2009. A melhora da Margem EBITDA deste segmento é consequência do ganho de Margem Bruta juntamente com a menor representatividade das Despesas Gerais com Vendas e Administrativas sob a Receita Líquida deste segmento.

Abaixo se encontra a reconciliação do EBITDA Ajustado por segmento, conforme calculado pela Companhia.

RECONCILIAÇÃO DO EBITDA AJUSTADO NO 4T10

Composição (R$ mil)	Energy Products	Flow Control	Metalurgia	Total
Lucro Bruto	12.808	13.829	(447)	**26.190**
Despesas c/ Vendas, Gerais e Administrativas	(20.002)	(9.639)	(2.707)	**(32.348)**
Honorários Administradores	(569)	(240)	(100)	**(909)**
Depreciação & Amortização	4.813	1.031	1.691	**7.535**
Receitas Operacionais	1.783	571	18	**2.372**
Despesas Operacionais	(1.128)	(430)	(898)	**(2.456)**
Eliminação - Provisão PPR	1.898	5.002	1.180	**8.080**
EBITDA Ajustado	**(398)**	**10.124**	**(1.263)**	**8.464**

RECONCILIAÇÃO DO EBITDA AJUSTADO EM 2010

Composição (R$ mil)	Energy Products	Flow Control	Metalurgia	Total
Lucro Bruto	83.224	61.986	1.048	**146.257**
Despesas c/ Vendas, Gerais e Administrativas	(72.820)	(30.654)	(9.986)	**(113.460)**
Honorários Administradores	(2.206)	(865)	(365)	**(3.437)**
Depreciação & Amortização	17.540	4.160	7.518	**29.218**
Receitas Operacionais	2.904	2.340	729	**5.973**
Despesas Operacionais	(2.417)	(763)	(1.902)	**(5.082)**
Eliminação - Provisão PPR	1.948	5.563	1.180	**8.691**
EBITDA Ajustado	**28.172**	**41.767**	**(1.778)**	**68.161**

[O restante dessa página foi deixado intencionalmente em branco]

RESULTADO ANTES DOS IMPOSTOS E RESULTADO LÍQUIDO

Resultado Líquido (em R$ Mil)	4T09	4T10	Var. %	2009	2010	Var. %
Resultado Antes dos Impostos e Participações	(48.981)	(37.251)	-23,9%	27.360	(76.203)	-378,5%
Impostos Sobre o Lucro (CSL e IR)	(5.593)	586	-110,5%	(14.581)	(11.719)	-19,6%
Impostos Sobre o Lucro (CSL e IR) - Diferido	21.278	(6.443)	-130,3%	2.629	14.762	461,5%
Participação Minoritária no Resultado	-	-	n.a.	-	-	n.a.
Resultado Líquido do Período	**(33.296)**	**(43.108)**	**29,5%**	**15.408**	**(73.160)**	**-574,8%**
Lucro Líquido por 1000 Ações	(0,70)	(0,90)	29,3%	0,32	(1,53)	-574,2%

O Resultado Consolidado Antes dos Impostos e Participações apurado no 4T10 foi prejuízo de R$37,3 milhões versus o prejuízo de R$49,0 milhões no 4T09. A melhoria de 23,9% no 4T10 quando comparado ao 4T09, é decorrente principalmente do crescimento do Lucro Bruto Consolidado em 14,8% no período, assim como a queda de 31,6% do Resultado Financeiro Líquido (ver comentário sobre “Resultado Financeiro”).

O Resultado Consolidado Antes dos Impostos e Participações apurado em 2010 foi prejuízo de R$76,2 milhões versus o lucro de R$27,4 milhões em 2009. A variação de 378,5% é decorrente principalmente do Resultado Financeiro Líquido (ver comentário sobre “Resultado Financeiro”).

O resultado tributável pelo Imposto de Renda e Contribuição Social difere do Resultado Antes de Impostos e Participações e sua base de cálculo está descrita na Nota Explicativa nº 15. Com a base de cálculo apurada nos livros fiscais, foi provisionado Imposto de Renda e Contribuição Social Sobre o Lucro – Corrente no montante de R$0,6 milhão no 4T10. O Imposto de Renda e Contribuição Social Sobre o Lucro – Corrente provisionado em 2010 foi de R$11,7 milhões, 19,6% inferior ao provisionado em 2009, que foi de R$14,6 milhões.

O Resultado Líquido Consolidado do 4T10 foi prejuízo de R$43,1 milhões, crescimento de 29,5% em comparação ao 4T09 quando atingiu prejuízo de R$33,3 milhões. O Resultado Líquido Consolidado em 2010 foi prejuízo de R$73,2 milhões em comparação com 2009 quando apresentou lucro de R$15,4 milhões.

[O restante dessa página foi deixado intencionalmente em branco]

COMENTÁRIOS DA ADMINISTRAÇÃO A EVOLUÇÃO DO BALANÇO PATRIMONIAL E FLUXO DE CAIXA

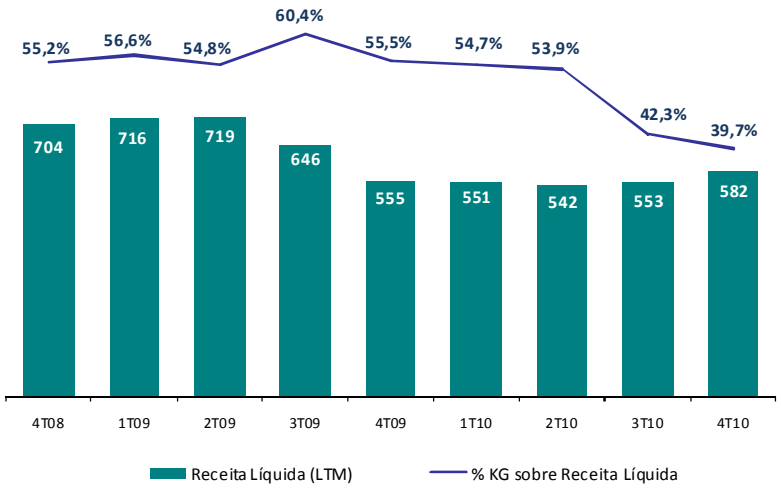
Os Comentários da Evolução do Balanço Patrimonial, exceto quando indicado o contrário, referem-se a 2010 comparativamente a 2009.

CAPITAL DE GIRO OPERACIONAL

Capital de Giro (R$ Mil)	2009	2010	Var. %	Variação Nominal
Contas a Receber	188.116	123.624	-34,3%	(64.492)
Estoques	164.015	160.038	-2,4%	(3.977)
Fornecedores	35.897	48.466	35,0%	12.569
Adiantamentos de Clientes	8.126	4.054	-50,1%	(4.072)
Capital de Giro Aplicado	**308.108**	**231.142**	**-25,0%**	**(76.966)**
Variação do Capital de Giro Aplicado	(82.082)	(76.966)		
% Capital de Giro/Receita Líquida	55,5%	39,7%		

Durante o exercício de 2009 a gestão da Companhia iniciou processo de racionalização do uso de capital de giro. A partir da adoção de diversas medidas, foi possível reduzir o montante aplicado no capital de giro em R$159,0 milhões, reduzindo ao mesmo tempo a representatividade do Capital de Giro Aplicado de 55,5% no encerramento de 2009 para 39,7% no encerramento de 2010.

UTILIZAÇÃO DE CAPITAL DE GIRO COMO PERCENTUAL DA RECEITA LÍQUIDA ACUMULADA DOS ÚLTIMOS QUATRO TRIMESTRES



Atribuímos essa evolução à melhoria dos prazos de recebimento de 122 dias para 77 dias, da redução de estoques de 147 dias para 132 dias, e da ampliação da utilização de financiamentos junto a fornecedores de 32 dias para 40 dias.

[O restante dessa página foi deixado intencionalmente em branco]

POSIÇÃO DE CAIXA

Caixa (em R$ Mil)	2009	2010	Var. %	Variação Nominal
Caixa e Equivalentes de Caixa	131.160	58.465	-55,4%	(72.695)

A posição consolidada de Caixa e Equivalentes de Caixa da Companhia no encerramento de 2010 atingiu R$58,5 milhões, queda de R$72,7 milhões em comparação com 2009.

A variação da posição de caixa é justificada deduzindo-se da geração operacional de caixa de R$125,2 milhões em 2010, os investimentos em expansão e manutenção da capacidade instalada e aquisições que somaram R$66,2 milhões, como também R$131,6 milhões que foram aplicados em amortizações de juros e financiamentos.

ENDIVIDAMENTO

Endividamento (em R$ Mil)	2009	2010	Var. %	Variação Nominal
Curto Prazo	56.784	92.529	62,9%	35.745
Longo Prazo	174.304	155.944	-10,5%	(18.360)
Debêntures Conversíveis	340.228	329.543	-3,1%	(10.685)
Bônus Perpétuos	475.023	456.391	-3,9%	(18.632)
Total do Endividamento	**1.046.339**	**1.034.407**	**-1,1%**	**(11.932)**
Disponibilidades	131.160	58.465	-55,4%	(72.695)
Dívida Líquida de Disponibilidades	(915.179)	(975.942)	6,6%	(60.763)

A Dívida Consolidada de Curto Prazo no encerramento de 2010 atingiu R$92,5 milhões, crescimento de 62,9% comparado ao encerramento de 2009 devido principalmente a contratação de novas linhas de financiamentos e também do maior provisionamento de juros referente às Debêntures Conversíveis que serão pagos ao longo do próximo exercício.

A Dívida de Longo Prazo, que não inclui os Bônus Perpétuos e as Debêntures Conversíveis, apresentou queda de 10,5% ou R$18,4 milhões no encerramento de 2010 quando comparada ao encerramento de 2009.

O saldo das Debêntures Conversíveis apresentou variação negativa de 3,1% no encerramento de 2010 quando comparado ao encerramento de 2009. O preço de conversão para as Debêntures Conversíveis ainda não foi definido, sendo a data limite para sua definição o dia 15 de Abril de 2011.

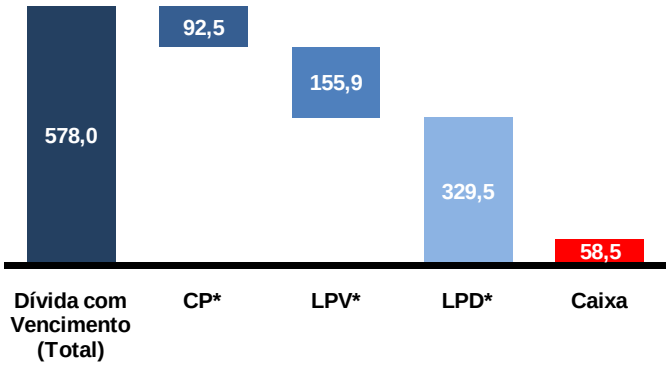
O saldo dos Bônus Perpétuos no encerramento de 2010 decresceu 3,9% atingindo R$456,4 milhões quando comparado ao encerramento de 2009, consequência da variação cambial verificada no período. A Companhia não mantém *hegde* (proteção) para o principal dos Bônus Perpétuos.

O saldo total de Endividamento decresceu 1,1% no encerramento de 2010 atingindo R$1,0 bilhão contra praticamente mesmo valor no encerramento de 2009.

Com isso, a Dívida Líquida Consolidada atingiu, no encerramento de 2010, o patamar de R$975,9 milhões, crescimento de 6,6% contra o encerramento de 2009, que decorre essencialmente da queda da Posição de Caixa. A Dívida Líquida Consolidada com vencimento (excluindo os Bônus Perpétuos e incluindo as Debêntures Conversíveis) alcançou R$519,6 milhões, variação de 18,0% em comparação com o encerramento de 2009.

[O restante dessa página foi deixado intencionalmente em branco]

DÍVIDA COM VENCIMENTO, CRONOGRAMA E VOLUMES DE AMORTIZAÇÃO (EM MILHÕES DE REAIS)



** CP: Curto Prazo*
LPV: Longo Prazo com Vencimento
LPD: Longo Prazo – Debêntures Conversíveis

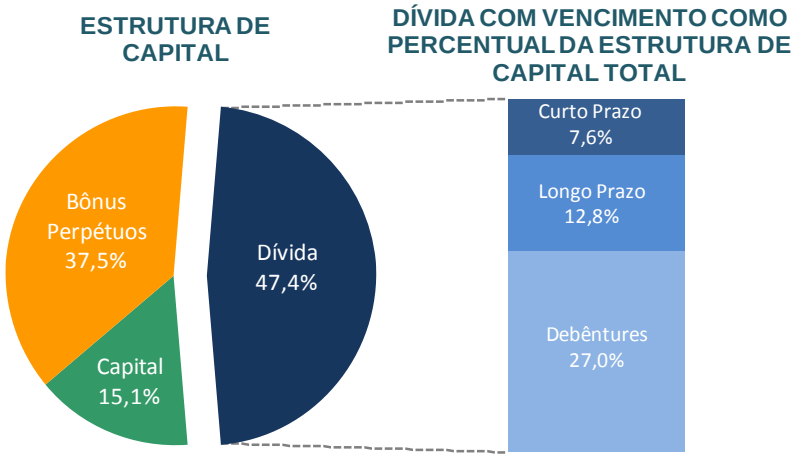
O Endividamento Total com Vencimento da Companhia é de R$578,0 milhões, sendo R$92,5 milhões com vencimento no curto prazo (nos próximos doze meses). Neste montante já estão incluídos R$10,5 milhões referente à amortização trimestral de juros dos Bônus Perpétuos, cujo pagamento foi efetuado no dia 10 de janeiro de 2011, R$28,5 milhões de juros referentes a amortização anual de juros das Debêntures Conversíveis, e o restante referente a amortizações previstas em linhas de financiamento ao longo dos próximos 12 meses.

O Endividamento com Vencimento representa 55,9% do total das dívidas detidas pela Companhia no encerramento de 2010. A parcela de Curto Prazo representa 8,9% do Endividamento Total e 16,0% da Dívida com Vencimento. A parcela de Longo Prazo, excluídas as Debêntures Conversíveis, representa 15,1% do Endividamento Total e 27,0% da Dívida com Vencimento. As Debêntures Conversíveis representam 31,9% do Endividamento Total e 57,0% Dívida com Vencimento.

O Endividamento de Longo Prazo com Vencimento no montante de R$155,9 milhões tem vencimento distribuído a partir de janeiro de 2012 e refere-se essencialmente a linhas de crédito com bancos de fomento.

[O restante dessa página foi deixado intencionalmente em branco]

ESTRUTURA DE CAPITAL



As dívidas da Companhia têm vencimento de longo prazo, exceto por uma parcela 8,9% do total do endividamento ou 7,6% da estrutura de capital, que vence nos próximos doze meses. Nesse montante já se incluem os juros devidos pelas linhas de longo prazo.

Considerando a parcela dos Bônus Perpétuos (fonte estável de financiamento para a Companhia) no Patrimônio Líquido, observa-se a dívida (com vencimento) representando 47,4% do capital empregado na Companhia.

INVESTIMENTOS (ATIVO PERMANENTE)

Investimentos (em R$ Mil)	2009	2010	Var. %	Variação Nominal
Investimentos em Coligadas e Outras	2.386	26.347	1004,2%	23.961
Imobilizado Líquido	317.961	346.738	9,1%	28.777
Intangível	484.089	526.872	8,8%	42.783
Total	**804.436**	**899.957**	**11,9%**	**95.521**

Os Investimentos Totais da Companhia no encerramento de 2010 cresceram 11,9%, atingindo R$900,0 milhões versus R$804,4 milhões no encerramento de 2009, devido a (i) variação de R$24,0 milhões nos Investimentos em Controladas pela aquisição da participação de 6,77% na Vicinay Marine, S.L., (ii) a variação de R$28,8 milhões no Imobilizado Líquido pela realização do plano de investimentos (*capex*) e consolidação dos ativos imobilizados da HS, como também (iii) o crescimento do Intangível em R$42,8 milhões consequência do ágio contabilizado na consolidação da aquisição da HS e provisões de contas a pagar por atingimento de *perfomance* em unidades adquiridas.

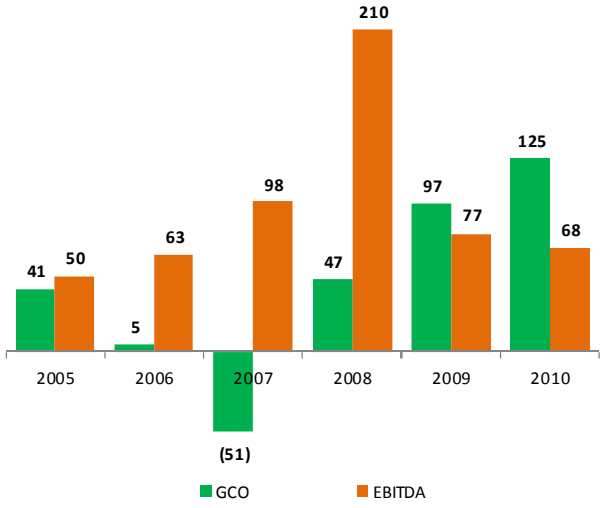
[O restante dessa página foi deixado intencionalmente em branco]

FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL

Fluxo de Caixa (R$ Mil)	2009	2010	Var. %
Geração Operacional de Caixa	96.725	125.225	29,5%
EBITDA Ajustado	77.052	68.161	-11,5%
% Geração Operacional / EBITDA	*125,5%*	*183,7%*	

A Geração Operacional de Caixa durante o exercício de 2010 foi de R$125,2 milhões, 29,5% superior ao exercício de 2009. A Geração Operacional de Caixa representou 183,7% do EBITDA Ajustado Consolidado em 2010, versus 125,5% em 2009.

A Companhia foi capaz de crescer sua Geração Operacional de Caixa em 29,5% através principalmente da melhoria do capital de giro alocado, o que resultou em Geração Operacional de Caixa 1,8x maior que o EBITDA no período de 2010.



[O restante dessa página foi deixado intencionalmente em branco]

ANEXO I – DEMONSTRAÇÕES DE RESULTADOS (EM R$ MIL)

Demonstrações do Resultado Consolidado	2010	2009	% Variação
Receita Líquida de Vendas e Serviços	581.559	555.162	5%
Custo de Bens e Serviços Vendidos	(435.302)	(402.996)	8%
Resultado Bruto	146.257	152.166	-4%
Receitas/Despesas Operacionais	(222.460)	(124.806)	78%
Com Vendas	*(61.434)*	*(57.170)*	7%
Gerais e Administrativas	*(52.026)*	*(51.972)*	0%
Remuneração Administradores	*(3.437)*	*(2.750)*	25%
Resultado Financeiro Líquido	*(94.865)*	*(2.519)*	3666%
Receitas Financeiras	*16.725*	*26.390*	-37%
Variação Cambial Líquida	*22.238*	*97.904*	-77%
Despesas Financeiras	*(133.828)*	*(126.813)*	6%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	*(10.951)*	*(11.144)*	-2%
Resultado da Equivalência Patrimonial	*253*	*749*	-66%
Resultado Operacional	(76.203)	27.360	-379%
Resultados Antes dos Impostos e Participações	(76.203)	27.360	-379%
Provisão para IR e Contribuição Social	(11.719)	(14.581)	-20%
IR Diferido	14.762	2.629	462%
Resultado Líquido do Período	(73.160)	15.408	-575%

ANEXO II – RECONCILIAÇÃO DO EBITDA AJUSTADO[3] (EM R$ MIL)

Reconciliação do EBITDA Ajustado	2010	2009	% Variação
EBITDA Ajustado	68.161	77.052	-12%
Depreciação e Amortização	(29.218)	(36.227)	-19%
Despesas operacionais não recorrentes	(11.843)	(10.674)	11%
Resultado Financeiro Líquido	*(94.865)*	*(2.519)*	3666%
Imposto de Renda e Contribuição Social	(11.719)	(14.581)	-20%
Imposto de Renda e CS - Diferidos	14.762	2.629	462%
Verbas trabalhistas	(8.691)	(1.021)	751%
Resultado da Equivalência Patrimonial	253	749	-66%
Prejuízo Líquido	(73.160)	15.408	-575%

[O restante dessa página foi deixado intencionalmente em branco]

[3] *Reconciliado partindo-se do Lucro Líquido Consolidado da Companhia.*

ANEXO III – BALANÇO PATRIMONIAL

Balanço Patrimonial Consolidado (R$ mil)	2010	2009	% Variação
Ativo Total	**1.445.274**	**1.454.861**	**-1%**
Ativo Circulante	**406.666**	**554.419**	**-27%**
Disponibilidades	58.465	131.160	-55%
Caixa	*58.465*	*131.160*	-55%
Créditos	163.229	230.194	-29%
Clientes	*123.624*	*184.659*	-33%
Créditos Diversos	*39.605*	*45.535*	-13%
Impostos a Recuperar	*39.605*	*45.535*	-13%
Estoques	160.038	164.015	-2%
Outros	24.934	29.050	-14%
Ativo Não Circulante	**1.038.608**	**900.442**	**15%**
Créditos Diversos	109.523	90.811	21%
Depósitos Judiciais	*2.864*	*1.214*	136%
Clientes	-	*3.457*	n.a.
Impostos a Recuperar	*22.284*	*23.432*	-5%
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferido	*84.375*	*62.708*	35%
Outros	29.128	5.195	461%
Investimentos	26.347	2.386	1004%
Imobilizado	346.738	317.961	9%
Intangível	526.872	484.089	9%
Passivo Total	**1.445.274**	**1.454.861**	**-1%**
Passivo Circulante	**248.125**	**150.572**	**65%**
Empréstimos e Financiamentos	51.466	29.711	73%
Juros Bônus Perpétuos	10.548	10.760	-2%
Juros de Debêntures	28.462	16.313	74%
Perdas com Derivativos	2.053	-	n.a.
Fornecedores	48.466	35.897	35%
Impostos, Taxas e Contribuições	20.827	17.648	18%
Dividendos a Pagar	-	-	n.a.
Dívidas com Pessoas Ligadas	-	-	n.a.
Outros	86.303	40.243	114%
Contas a pagar c/ Aquis. de Investimentos	*36.178*	*2.240*	1515%
Salários e Provisões	*22.983*	*14.180*	62%
Adiantamento de Clientes	*4.054*	*8.126*	-50%
Comissões a pagar	*1.234*	*9.101*	-86%
Outros	*21.854*	*6.596*	231%
Passivo Não Circulante	**1.012.796**	**1.039.610**	**-3%**
Empréstimos e Financiamentos	155.944	174.304	-11%
Bônus Perpétuos	456.391	475.023	-4%
Debêntures	329.543	340.228	-3%
Provisões	49.074	42.682	15%
Provisão para Contingência	*7.347*	*7.860*	-7%
Imposto de Renda e Contr. Social Diferido	*41.727*	*34.822*	20%
Outros	21.844	7.373	196%
Impostos a Recolher	*2.849*	*3.291*	-13%
Contas a pagar c/ Aquis. de Investimentos	*14.655*	*2.460*	496%
Outros	*4.340*	*1.622*	168%
Patrimônio Líquido	**184.353**	**264.679**	**-30%**
Capital Social Realizado	312.703	311.525	0%
Ações em Tesouraria	(118)	-	n.a.
Opções Outorgadas	15.505	11.002	41%
Ajustes de Avaliação Patrimonial	(67.637)	(53.078)	27%
Part. De Acionistas Não Controladores	1.893	-	n.a.
Prejuízos Acumulados	(77.993)	(4.770)	1535%

[O restante dessa página foi deixado intencionalmente em branco]

ANEXO IV – FLUXO DE CAIXA (EM R$ MIL)

Fluxo de Caixa Consolidado Findos em:	2010	2009	% Variação
Lucro líquido/prejuízo do período	(73.160)	15.408	-575%
Ajustes para conciliar o resultado as disponibilidades geradas pelas atividades operacionais			
Depreciação e amortização	29.218	36.227	-19%
Deságio na aquisição de investimento	-	-	n.a.
Resultado da Equivalência Patrimonial	(253)	(749)	-66%
Custo na baixa ou alienação de ativo permanente	875	706	24%
Encargos Financeiros e Variação Cambial	98.005	11.702	738%
Despesas com opções outorgadas	4.503	3.486	29%
Imposto de renda e contribuição social diferido	(14.762)	(2.629)	462%
Variações nos ativos e passivos	80.799	32.574	148%
(Aumento) redução em contas a receber	*60.547*	*55.703*	9%
(Aumento) redução em estoques	*(2.635)*	*9.415*	-128%
(Aumento) redução em impostos a recuperar	*7.030*	*(12.311)*	-157%
(Aumento) redução em outros ativos	*(13.633)*	*751*	-1915%
Aumento (redução) em fornecedores	*15.378*	*(11.988)*	-228%
Aumento (redução) em impostos a recolher	*17.207*	*(5.558)*	-410%
Aumento (redução) em outras contas a pagar	*(3.095)*	*(3.438)*	-10%
Disponibilidades líquidas aplicadas nas atividades operacionais	**125.225**	**96.725**	**29%**
Fluxos de caixa das atividades de investimentos			
Investimentos	(29.612)	(77.876)	-62%
Aquisição de imobilizado	(28.387)	(54.014)	-47%
Adições ao Intangível	(8.236)	(4.589)	79%
Disponibilidades líquidas aplicadas nas atividades de investimento	**(66.235)**	**(136.479)**	**-51%**
Fluxos de caixa das atividades de financiamentos			
Captação de empréstimos e financiamentos	26.822	136.760	-80%
Captação (pagto) de debêntures/encargos	(41.919)	328.631	-113%
Integralização de capital	1.178	1.675	-30%
Compra de ações em tesouraria	(118)	-	n.a.
Pagamento de empréstimos e financiamentos	(117.581)	(567.978)	-79%
Disponibilidades líquidas geradas (aplicadas) nas atividades de financiamento	**(131.618)**	**(100.912)**	**30%**
Efeitos das oscilações de câmbio sobre o caixa e equivalentes de caixa de controladas no exterior	**(67)**	**(45.048)**	**-100%**
Aumento (redução) nas disponibilidades	**(72.695)**	**(185.714)**	**-61%**
No início do exercício	131.160	316.874	-59%
No final do exercício	58.465	131.160	-55%

[O restante dessa página foi deixado intencionalmente em branco]

CONTATOS – RELAÇÕES COM INVESTIDORES

Thiago Alonso de Oliveira
CFO & IRO

Cynthia Burin
Gerente de RI

Telefone: + 55 (11) 2134-7000 ou + 55 (11) 2134-7088
Email: ri@lupatech.com.br

SOBRE A LUPATECH

Somos fornecedores de manufaturas e serviços de alto valor agregado, com foco no setor de petróleo e gás e presença global. Nossos negócios estão organizados em três segmentos: "*Energy Products*", "*Flow Control*" e "Metalurgia". O segmento *Energy Products* oferece produtos manufaturados e serviços para o setor de petróleo e gás. Dentre as manufaturas, destacam-se cabos para ancoragem de plataformas em águas profundas, válvulas, equipamentos para completação de poços, sensores de fibra óptica, e, em serviços, aqueles relacionados à manutenção de estruturas produtivas, tais como de intervenção em poços e "*workover*" e revestimentos para tubulações. O segmento *Flow Control* produz válvulas especialmente para as indústrias química, petroquímica, farmacêutica, alimentícia, papel e celulose e construção civil. O segmento Metalurgia produz peças, partes e subconjuntos fundidos, principalmente para a indústria automotiva.

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

LUPATECH ANNOUNCES THE 2010 RESULTS

Caxias do Sul, March 2, 2011 - Lupatech S.A. (BM&FBOVESPA: **LUPA3**) (OTCQX: **LUPAY**) ("Lupatech" or "Company"), leading Brazilian supplier of manufactured products and services for the oil and gas sector, announces the results of the 2010 fiscal year and fourth quarter of 2010 (4Q10). The Company's consolidated annual and quarterly financial statements are drawn up in line with the International Financial Reporting Standards (IFRS). The comparisons, except when otherwise indicated, refer to the 2009 fiscal year and fourth quarter of 2009 (4Q09).

HIGHLIGHTS OF 2010

- 4.8% growth in Net Consolidated Revenues;
- 3.9% growth in Gross Consolidated Profit;
- 29.5% growth in Operational Cash Flow;
- Improvement in Working Capital.

CONFERENCE CALLS – 2010

ENGLISH ASIAN INVESTORS	PORTUGUESE	ENGLISH
Date: March 04, 2011 **Time:** 09h30min (HKT) / 22h30min (Brasília) of 03/03/2011 **Telephone:** +1 (412) 317-6766 **Code:** Lupatech	**Date: March 04, 2011** **Time:** 10h00min (Brasília) / 08h00min (US-ET) **Telephone:** 55 (11) 2188-0155 **Code:** Lupatech	**Date: March 04, 2011** **Time:** 11h30min (Brasília) / 09h30min (US-ET) **Telephone:** +1 (412) 317-6776 **Code:** Lupatech
Replay: from March 04 to March 16, 2011. To Access please dial +1 (412) 317-0088 (Access code: 448197) or in our website.	**Replay:** from March 04 to March 16, 2011. To access please dial 55 (11) 2188-0155 (Access code: Lupatech) or in our website.	**Replay** from March 04 to March 16, 2011. To access please dial +1 (412) 317-0088 (access code: 448196) or in our website.

INVESTOR RELATIONS - CONTACTS

Thiago Alonso de Oliveira - *CFO & IRO*
Cynthia Burin – *IR Manager*

Telephone: + 55 (11) 2134-7000 or + 55 (11) 2134-7088
Email: ir@lupatech.com.br
Twitter : www.twitter.com/LupatechSA

PRESS RELATIONS: MZ Consult +55 11 3529-3800

MAIN INDICATORS:

Financial Indexes	4Q09	4Q10	% Change	2009	2010	% Change
Net Revenues	**107,818**	**136,647**	**26.7%**	**555,162**	**581,559**	**4.8%**
Energy Products	66,670	84,705	27.1%	386,404	372,678	-3.6%
Flow Control	28,034	37,068	32.2%	117,080	148,432	26.8%
Metallurgy	13,114	14,873	13.4%	51,678	60,450	17.0%
Gross Profit	**22,813**	**26,191**	**14.8%**	**152,166**	**146,258**	**-3.9%**
Margin	***21.2%***	***19.2%***		***27.4%***	***25.1%***	
Energy Products	11,750	12,808	9.0%	104,291	83,224	-20.2%
Margin	*17.6%*	*15.1%*		*27.0%*	*22.3%*	
Flow Control	11,188	13,829	23.6%	48,935	61,986	26.7%
Margin	*39.9%*	*37.3%*		*41.8%*	*41.8%*	
Metallurgy	(125)	(447)	257.6%	(1,060)	1,048	-198.9%
Margin	*-1.0%*	*-3.0%*		*-2.1%*	*1.7%*	
Adjusted EBITDA	**4,217**	**8,464**	**100.7%**	**77,052**	**68,161**	**-11.5%**
Margin	***3.9%***	***6.2%***		***13.9%***	***11.7%***	
Energy Products	(1,339)	(398)	-70.3%	50,102	28,172	-43.8%
Margin	*-2.0%*	*-0.5%*		*13.0%*	*7.6%*	
Flow Control	7,790	10,124	30.0%	30,332	41,767	37.7%
Margin	*27.8%*	*27.3%*		*25.9%*	*28.1%*	
Metallurgy	(2,234)	(1,263)	-43.5%	(3,382)	(1,778)	-47.4%
Margin	*-17.0%*	*-8.5%*		*-6.5%*	*-2.9%*	
Financial Result	**(40,856)**	**(27,958)**	**-31.6%**	**(2,519)**	**(94,865)**	**3.666.0%**
Net Financial Result (excluding EV)	*(33,223)*	*(36,424)*	*9.6%*	*(100,423)*	*(117,103)*	*16.6%*
Net Exchange Variance	*(7,633)*	*8,466*	*-210.9%*	*97,904*	*22,238*	*-77.3%*
Net Result	**(33,296)**	**(43,108)**	**-29.5%**	**15,408**	**(73,160)**	**-574.8%**
Margin	***-30.9%***	***-31.5%***		***2.8%***	***-12.6%***	

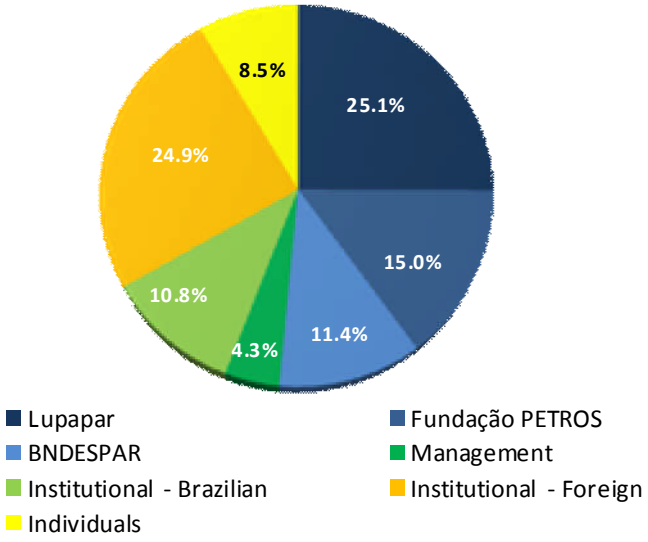
[The remaining of this page was left in blank intentionally]

GENERAL INFORMATION ABOUT THE COMPANY:

SHARES IN THE MARKET

Shares in the market: 47.737.703
Shares to be issued under the stock option plan to employees and management: 1.101.010 options to be exercised only in 2011, when 458.344 options can be exercised.

SHAREHOLDING POSITION



Free Float[4]: 70.4%

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

[4] *Calculated according to the rules of the Comissão de Valores Mobiliários,(CVM). Includes the shareholding position of Lupapar and Company's Management.*

Dear Sirs,

Lupatech S.A. ("Company") presents the Management Report and the Company's Consolidated Financial Statements for the 2010 fiscal year and for the fourth quarter ended on December 31, 2010 (4Q10) drawn up in line with the international accounting standard established by the International Accounting Standards Board – IASB (IFRS).

It is recommended to read this material together with the Notes to the Consolidated Annual Financial Statements.

COMPANY PROFILE AND BUSINESS OVERVIEW

We are a supplier of manufactured products and services with high value added, with focus on the oil and gas sector and with global presence. On December 31, 2010 our backlog was R$2.5 billion, 235.2% increase compared to the previous year.

We are well positioned to capture the growing opportunities associated to the significant and increasing volume of operating costs and expected capital expenditures for the oil and gas sector in Brazil and worldwide, focused mainly on the maintenance of oil and gas production infrastructure and its expansion, which will result in the increase of capacity for oil and gas production. The oil and gas sector in Brazil is passing through a period of strong expansion resulting from the large discoveries announced in the past years, due to the successful exploratory campaign initiated in the late 90's. In this process, new exploration and production companies have appeared, leveraging significant business opportunities for us. Only Petrobras has announced investments of R$224 billion for the period of 2010 to 2014, 28.7% growth compared to the investment plan announced for the period of 2009 to 2013.

The current policy of the Federal Government, which prioritizes the acquisition of services and manufactured products in Brazil, associated to the low number of competitors installed in Brazil with capacity to conclude all necessary investments to attend the requirements of the industry players, contribute, in our vision, to our business model.

Our competitiveness in this sector is largely based in our capacity to attend the high standards for quality and technology required by the exploration and production companies and its suppliers in the EPCs (Engineering, Procurement and Construction) contracts. We consider that our manufactured products and services are recognized by their high level of customization, technological innovation and quality. We believe to be one of the few Brazilian suppliers of valves ranked with the highest quality level of Petrobras' suppliers list ("Level A"). Our manufactured products, services and production processes incorporate ultimate technology and count also with quality certifications issued by recognized international institutions.

We have an outstanding position in the supply of manufactured products for the oil and gas sector such as anchoring ropes for production platforms, valves and manufactured products for flow control and automation and lining and coating for production and injection pipes. We believe that our brands are strongly recognized within our institutional clients. On December 2010, we received from the Brazilian Oil Institute *(Instituto Brasileiro do Petróleo - IBP*), together with the National Organization of Oil Industry (*Organização Nacional da Indústria do Petróleo - ONIP*), the award of "Featured Professional of Oil and Gas Industry" in the category of business excellence in the supply of capital goods.

Currently, our businesses are organizes in three segments: "Energy Products", "Flow Control" and "Metallurgy". The Energy Products segment offers manufactured goods and services for the oil and gas sector. Within the

manufactured goods, it stands out the ropes to anchor platforms in deep waters, valves, tools for well completion, fiber optic sensors, and in services, those related to the maintenance of production structures, such as well intervention and workover, lining and coating for pipelines. The Flow Control segment produce valves especially for the chemical, petrochemical, pharmaceutical, food, pulp and paper and construction industries. The Metallurgy segment produces casted parts and components mainly for the automotive industry.

We believe that Lupatech's main strengths are:

- ***Unique Positioning to Capture the Growth of the Oil and Gas Sector in Brazil***. It is increasing the concerns from the E&P companies with the availability of installed capacity in Brazil in order to attend all the demand for manufactured products and services**.** Nevertheless, we count with installed capacity for critical manufactured products, due to the capital investments concluded in the past years, seeking to capture the growth in demand for manufactured products from E&P companies, which potential reserves are estimated by sector experts in about 100 billion barrels of oil equivalent (boe) compared to the 13 billion boe of proven reserves in 2006, positioning Brazil among the 5 largest countries in oil and gas reserves in the world. Due to this scenario, the production growth plans exceed 12% per year in average during the next 10 years. The main drivers of our revenues from manufactured products are the required capital investments in the Development and Production phases. During the Development phase, we supply manufactured products to EPC companies. Lately, the oil and gas producers require once again our manufactured products to the necessary replacement due to their natural use. Additionally, as a result of our strategy of diversifying sources of revenues and being a integrated solution provider, we ensured more than R$2.0 billion in revenues through long term contracts in maintenance services of production structures. The main driver for additional contracts of services are the operational expenditure of the E&P companies, which will be correlated primarily to the number of wells in operation in the coming years.

- ***Solid Track Record Supply for the Oil and Gas Sector.*** We supply manufactured products for the oil and gas sector for nearly 30 years, and since 1999 we also provide services. We have a strict relationship with Petrobras, world's largest E&P company in deep water, supplying manufactured products and services with high quality and exceptional performance, which we believe to have positioned ourselves as one of its main suppliers. We achieved this position due to the developments of solutions together with Petrobras, and we believe that similar solutions will be demanded by players with more exposure in the Brazilian oil and gas exploration and production market, such as Repsol, BG, Galp, Shell, Exxon, OGX, HRT, among others.

- ***Well Organized and Skilled Commercial Structure in our Markets.*** Our commercial structure and the capabilities of our sales force are essential to build relationships with our clients. We believe to be one of few suppliers of manufactured products and services able to serve our clients in markets where we operate, through a sales team and technical assistance, and a wide network of certified distributors and representatives with high technical knowledge. We export our products to almost 40 countries and have independent representatives in the United States, Europe, Asia and Latin America, providing us with more agility and efficiency compared to other market players. Our strong presence guarantees the closeness with our clients and the faster and efficient offer of maintenance services, which we believe to strengthen the link with our clients. We believe that this give us a significant competitive advantage over the competition.

- ***High Potential of Operational Leverage.*** Our plants and operational bases are prepared to prompt attend incremental volumes of demand, which we believe will occur as a result of signals from our clients for the increasing necessity for access to installed capacity in Brazil. As a consequence of this demand growth and due to the existence of available capacity, we believe that will be possible to obtain

more efficiency in our costs structure through operational leverage. We expect that the impact of the higher capacity utilization will result in improvements of our operational margins, highlighting (i) gross margin by the dilution of fixed costs, (ii) EBITDA margin by the dilution of fixed sales, general and administrative expenses and (iii) operational margin by the dilution of financial expenses, resulting in improvements in our profitability.

- ***Skilled and Experienced Management with focus on Value Creation***. Our Management is highly skilled and with wide experience in the sectors we are present, working with us for in average more than 25 years. Our metric for value creation is the EVA (Economic Value Added) which has become the indicator for the variable compensation of our executives, aligning their interests with our shareholders'.

OUR STRATEGY

Our strategy is focused on positioning ourselves to achieve profitable and sustainable growth of our businesses seeking value creation for our shareholders. In the execution of this strategy, we focused in the oil and gas sector, as we believe it will keep growing significantly in the coming years due to the new investments announced by the sector participants and the necessity for the maintenance of existent infrastructure such as subsea systems, production platforms and refineries. The major projects will be developed in Brazil, Gulf of Mexico and western coast of Africa, in ultra deep water oilfields requiring special manufactured products and services. We developed new technologies already tested and currently in use in several offshore projects, which brings us an important advantage to attract new clients with projects in deep water. Our main goal is to capture all opportunities associated to these investments. For that, the main components of our strategy are:

- ***Increase Share in Markets with Higher Return Rates.*** We seek to expand the offer of integrated solutions combining our operational skills with the ones from strategic partners. Additionally, we seek the continuous development of alliances with our clients that signalize future demands, which together with to our capacity of innovation will allow us to find the ideal strategic partner to address these demands.

- ***Increase Penetration in the Brazilian and International Markets.*** We seek to expand significantly our presence in Brazil and other markets, seeking the increase in our capacity utilization of our manufacturing units focused in the oil and gas sector and also the increase in demand for our services. We are implementing this strategy mainly through (i) increase in productivity, quality and competitiveness of our manufactured products and services, (ii) global sourcing of relevant raw materials for our businesses, and (iii) partnerships with strategic clients and alliances with international companies.

- ***Maximize the Capital Allocation Efficiency***. We will invest according to the guidelines of our Strategic Plan and prioritizing capital allocation in projects with attractive return rates as part of our value creation process. To execute this strategy, we seek to improve the return on invested capital through disciplined investment in fixed assets, efficient use of working capital and monetization of non-core and non-strategic assets.

- ***Seek, Attract, Develop and Retain Talents and Leaderships***. We are aware of the growing demand for skilled and experienced professionals in the oil and gas sector, and we constantly seek to attract, train, develop and retain talents inside our organization, engaging and inspiring people and creating a strong atmosphere of trust and commitment. We will continue to offer incentives to the Management to have the maximum commitment from our key employees, aligning these professionals' interests to our interests and our shareholders' interests, through, among others, stock option programs.

MESSAGE OF THE MANAGEMENT TO SHAREHOLDERS AND MARKET AGENTS

Dear shareholders and capital market agents, we present the results of Lupatech S.A. for 2010 fiscal year and fourth quarter of 2010 (4Q10).

OPERATIONAL PERFORMANCE

The operational performance of the Company in 2010 presented progress of 4.8% in Net Consolidated Revenues reaching an amount of R$581.6 million, and 29.5% increase in Operational Cash Flow reaching R$125.2 million.

The increase in Net Consolidated Revenues is due to the increase in Net Revenues of the Flow Control and Metallurgy segments, while the Energy Products segment presented a decrease mainly due to the low demand of manufactured products for new oil and gas production platforms.

The increase in Operational Cash Flow results from significant reduction in allocated working capital, 25.0% of the allocated volume by the end of 2009, representing monetization of R$77.0 million or about 13.2% of Net Consolidated Revenues in the year. We attribute this significant improvement to the adoption of management tools based on EVA, which contributed in a relevant way to improve the employed working capital volume.

Although we have seen improvements in Net Consolidated Revenues and in Operational Cash Flow, there was a 3.9% retraction on Gross Consolidated Profit, due to the lower value added mix of manufactured products and also lower level of operational leverage in the Energy Products segment.

As a consequence of the decrease in Gross Consolidated Profit and the 4.5% increase of Consolidated Sales, General and Administrative Expenses and Management Salary, there was a retraction of 11.5% in the Consolidated EBITDA.

The Financial Result presented great variation versus 2009 mainly due to the lower exchange variance, resulting from the appreciation of the Real over the US Dollar.

As consequence of these factors, the Net Consolidated Result of 2010 was a loss of R$73.2 million.

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

BUSINESS SEGMENTS OVERVIEW

ENERGY PRODUCTS SEGMENT

The Energy Products segment offers manufactured products and services for the oil and gas sector. Within the manufactured products, it stands out the ropes to anchor platforms in deep waters, valves, tools for well completion, fiber optic sensors, and in services, the ones related to the maintenance of production structures, such as well intervention and workover, and lining and coating for pipelines.

The main driver of demand for manufactured products of the Energy Products segment is the development of oil and gas fields' projects and the maintenance activity of existing production structures through the replacement of equipments. For the services businesses, the demand comes from the necessity to maintain the production structures, especially wells.

We believe that both activities for development and maintenance of production infrastructure will have in 2011 higher volumes of operations than the ones noticed in 2010.

FLOW CONTROL SEGMENT

The Flow Control segment produces valves especially for chemical, petrochemical, pharmaceutical, food, pulp and paper and construction industries.

The main driver of demand for manufactured products of the Flow Control segment is projects of capacity expansion of the industry in general in Brazil and Argentina, as well as its maintenance.

We believe that both countries present attractive growth rates and will present in 2011 higher volumes of operations than the ones verified in 2010.

METALLURGY SEGMENT

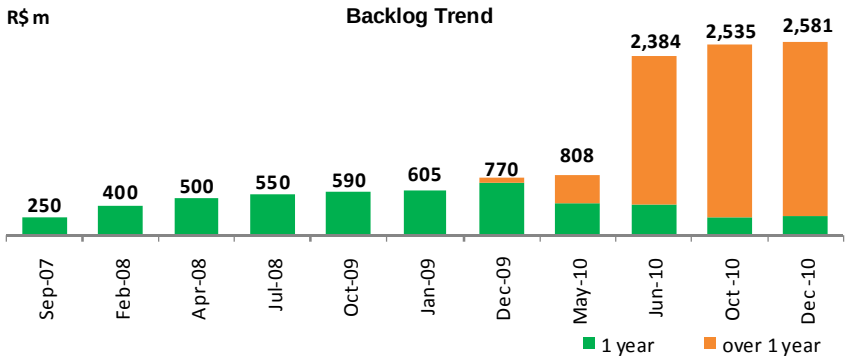
The Metallurgy segment produces casted parts and components mainly for the automotive sector.

The main driver of demand is the production of automotive vehicles. The demand for these vehicles can be affected by the available credit and also tax incentives.

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

BACKLOG

During the year of 2010, we observed an expressive growth of 235.2% in our backlog (firm orders). An important part of this increase, R$1.5 billion, is due to new services contracts representing 84.1% of the backlog. The other part of this increase, about R$287.9 million, is related to manufactured products contracts.



The strong growth in services is aligned with the Management goals to increase the exposure to long term contracts that are usual in services, as a way to increase revenues visibility and thus reducing volatility.

The execution of the backlog generated in services during 2010 will bring an average Return on Invested Capital (ROIC) around 20%, which we understand to be extremely attractive to create value to our shareholders. For the manufactured products, backlog conversion and spot orders it will be essential to increase operational leverage.

CAPEX

The Management, considering the goals for value creation, reviewed, in details, all the projects that Lupatech is involved, prioritizing EVA.

During this year, it was possible to expand the EVA on projects significantly through the option to change capex for leasing of goods (Operational Leasing). Thus, the amount to be allocated in Capex in 2011 is R$121.8 million, being 79.1% in expansion of the service businesses for contracts in the existing backlog and to qualify us to execute them during the next years.

Investments (R$ million) – 2011	Maintenance	Expansion	TOTAL
Services	6.3	96.4	102.7
% of Total Capex	*5.2%*	*79.1%*	*84.3%*
Manufactured Products	14.6	3.8	18.4
% of Total Capex	*11.9%*	*3.2%*	*15.1%*
Research & Development (CPDL)	0.0	0.7	0.7
% of Total Capex	*0.0%*	*0.6%*	*0.6%*
Total	**20.8**	**101.0**	**121.8**
	17.1%	***82.9%***	***100.0%***

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

FINAL REMARKS

The Management would like to reaffirm the long term commitment to clients, shareholders, creditors, employees and the capital markets.

The independent auditor, Deloitte Touche Tohmatsu Auditores Independentes (Deloitte), which analyzes the financial statements since 2008, has offered to Lupatech S.A. services related to the financial statements auditing as well as other services that are under 5% of the total auditor compensation (R$15.000,00).

The comments on the Company's consolidated businesses 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 2, 2011.

Board of Directors
Nestor Perini
Alcinei Cardoso Rodrigues
Armando Mariante Carvalho Junior
José Teófilo Abu-Jamra
Clóvis Benoni Meurer
José Coutinho Barbosa
José Mauro Mettrau Carneiro da Cunha

Board of Directors – Substitute Members
Ivan Magalhães Junior
Teresa Rodriguez Cao

Fiscal Council
Amoreti Franco Gibbon
Egon Handel
Humberto Santamaria

Fiscal Council - Substitute Members
Bruno Oliva Girardi
Eduardo Grande Bittencourt
Juliano Puchalski Teixeira

Directors
Nestor Perini
José Teófilo Abu-Jamra
Gilberto Pasquale da Silva
Thiago Alonso de Oliveira

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

MANAGEMENT COMMENTS ON CONSOLIDATED ECONOMIC AND FINANCIAL PERFORMANCE – IFRS

NET REVENUES

Net Revenues (in R$ Thousand)	4Q09	4Q10	% Change	2009	2010	% Change
Energy Products	**66,670**	**84,705**	**27.1%**	**386,404**	**372,678**	**-3.6%**
Energy Products – Local Market	39,233	70,496	79.7%	251,096	289,202	15.2%
Energy Products - Exports	27,437	14,209	-48.2%	135,308	83,476	-38.3%
Flow Control	**28,034**	**37,068**	**32.2%**	**117,080**	**148,432**	**26.8%**
Flow Control – Local Market	26,488	35,486	34.0%	108,312	140,052	29.3%
Flow Control - Exports	1,546	1,582	2.3%	8,768	8,380	-4.4%
Metallurgy	**13,114**	**14,873**	**13.4%**	**51,678**	**60,450**	**17.0%**
Metallurgy – Local Markets	10,633	12,032	13.2%	37,642	47,552	26.3%
Metallurgy - Exports	2,481	2,841	14.5%	14,036	12,898	-8.1%
Total	**107,818**	**136,647**	**26.7%**	**555,162**	**581,559**	**4.8%**
% Energy Products	**61.8%**	**62.0%**		**69.6%**	**64.1%**	
% Energy Products – Local Market	58.8%	83.2%		65.0%	77.6%	
% Energy Products - Exports	41.2%	16.8%		35.0%	22.4%	
% Flow Control	**26.0%**	**27.1%**		**21.1%**	**25.5%**	
% Flow Control – Local Market	94.5%	95.7%		92.5%	94.4%	
% Flow Control - Exports	5.5%	4.3%		7.5%	5.6%	
% Metallurgy	**12.2%**	**10.9%**		**9.3%**	**10.4%**	
% Metallurgy – Local Market	81.1%	80.9%		72.8%	78.7%	
% Metallurgy - Exports	18.9%	19.1%		27.2%	21.3%	

The Net Consolidated Revenues of the 4Q10 grew 26.7% compared to the 4Q09, reaching R$136.6 million versus R$107.8 million in the 4Q09. The growth is due to the growth of Net Revenues in all business segments, but mainly in Energy Products and Flow Control segments.

The Net Consolidated Revenues of 2010 grew 4.8% compared to 2009, reaching R$581.6 million versus R$555.2 million. The growth is due to the growth of Net Revenues in Flow Control and Metallurgy segments.

The Net Revenues of the Energy Products segment in the 4Q10 reached R$84.7 million, 27.1% increase compared to the 4Q09 when reached R$66.7 million. The growth in the period is mainly due to the development presented in the businesses of services such as workover (+184.1%) and lining and coating (+51.0%), gas compressors (+42.7%), valves to refineries in Brazil (+261.8%) and valves in Argentina (+27.5%). The main businesses that presented retraction in the period were valves for platforms and pipelines in Brazil (-27.1%) and anchoring ropes for platforms (-70.5%).

The Net Revenues of the Energy Products segment in 2010 reached R$372.7 million, 3.6% decrease compared to 2009 when reached R$386.4 million. The decrease in the period is due to the retraction in the businesses of valves for platforms and pipelines (-34.4%) and anchoring ropes (-58.1%), both with large exposure to the development phase of oil and gas production infrastructure, which presented low activity level in the period. Though the Net Revenues of this segment has presented retraction, the others businesses presented improvements in the period, highlighting services such as workover (+13.5%) and lining and coating (+43.1%), gas compressors (+29.9%), valves for refineries in Brazil (+33.4%) and completion tools (+11.6%).

The Net Revenues of the Flow Control segment in the 4Q10 reached R$37.1 million, 32.2% growth compared to the 4Q09 when reached R$28.0 million. This growth in the period is a result of higher activity level mainly in Argentina where the ball and solenoid valves businesses presented increase of 80.9% and 37.8%, respectively.

In Brazil was also observed higher level of activity in businesses such as ball valves (+27.2%) and bronze valves (+18.0%).

The Net Revenues of the Flow Control segment in 2010 reached R$148.4 million, 26.8% growth compared to 2009 when reached R$117.1 million. The growth in the period is due mainly to higher activity level in Brazil in the units of ball valves (+33.4%) and bronze valves (+31.5%), and also in Argentina in the units of ball valves (+14.6%) and solenoid valves (+26.8%).

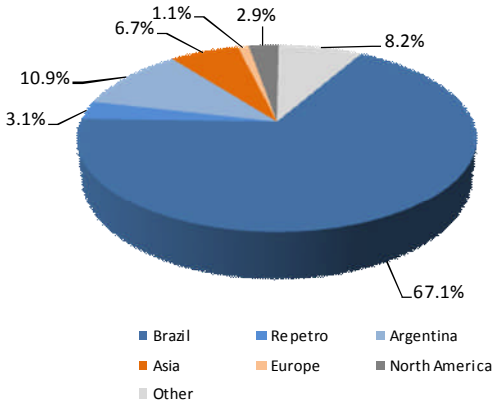
The Net Revenues of the Metallurgy segment in the 4Q10 reached R$14.9 million, 13.4% growth compared to the 4Q09 when reached R$13.1 million. The growth during this period is due to the development in all units, but mainly in casted parts for the oil and gas and automotive chain (+32.0%).

The Net Revenues of the Metallurgy segment in 2010 reached R$60.4 million, 17.0% growth compared to 2009 when reached R$51.7 million. The growth during this period is due to the sales increase in the investment casting to the automotive chain unit (+14.9%) and also in casted parts for the oil and gas and automotive chain unit (+14.8%).

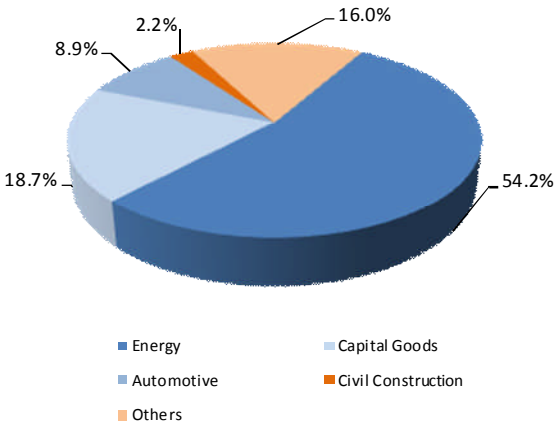
[The remaining of this page was left in blank intentionally]

REVENUE BREAKDOWN

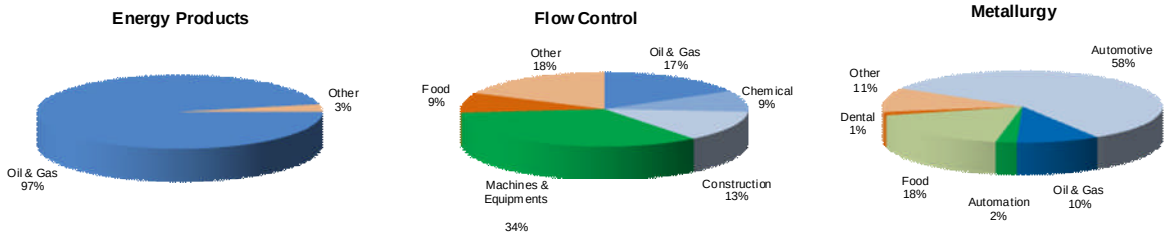
BY GEOGRAPHIC REGION – TOTAL 2010 NET CONSOLIDATED REVENUES



BY INDUSTRIAL SECTOR – TOTAL 2010 NET CONSOLIDATED REVENUES



BY INDUSTRIAL SECTOR – 4Q10 GROSS REVENUES PER SEGMENT



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

COSTS OF GOODS SOLD

COGS (in R$ Thousand)	4Q09	4Q10	% Change	2009	2010	% Change
Energy Products	54,920	71,897	30.9%	282,113	289,454	2.6%
Flow Control	16,846	23,239	37.9%	68,145	86,446	26.9%
Metallurgy	13,239	15,320	15.7%	52,738	59,402	12.6%
Total	**85,005**	**110,456**	**29.9%**	**402,996**	**435,302**	**8.0%**
% Energy Products	64.6%	65.1%		70.0%	66.5%	
% Flow Control	19.8%	21.0%		16.9%	19.9%	
% Metallurgy	15.6%	13.9%		13.1%	13.6%	
COGS/Net Revenues Total	**78.8%**	**80.8%**		**72.6%**	**74.9%**	
COGS/Net Revenues Energy Products	82.4%	84.9%		73.0%	77.7%	
COGS/Net Revenues Flow Control	60.1%	62.7%		58.2%	58.2%	
COGS/Net Revenues Metallurgy	101.0%	103.0%		102.1%	98.3%	

The Consolidated Cost of Goods Sold (COGS) in the 4Q10 grew 29.9% compared to the 4Q09, reaching R$110.5 million versus R$85.0 million. The growth during the 4Q10 is a consequence of the 26.7% growth in Net Consolidated Revenues during the same period, and also costs related to labor charges and variable compensation.

The Consolidated COGS in 2010 grew 8.0% compared to 2009, reaching R$435.3 million versus R$403.0 million. The variation during is due to the 4.8% growth in Net Consolidated Revenues during the same period, and also costs related to labor charges and variable compensation..

The COGS of the Energy Products segment in the 4Q10 reached R$71.9 million, up 30.9% compared to the 4Q09 when reached R$54.9 million. The increase during the period is a consequence mainly of the lower value added mix of products and more aggressive price policies, especially in the valve businesses in Brazil and Argentina.

The COGS of the Energy Products segment in 2010 reached R$289.5 million, up 2.6% compared to 2009 when reached R$282.1 million. The growth during the period is a consequence of the lower value added mix of products in business such as valves and anchoring ropes in Brazil. In Argentina, valve businesses were impacted by higher costs due to labor agreements and also lower value added mix of products and more aggressive price policies.

The COGS of the Flow Control segment in the 4Q10 reached R$23.2 million, up 37.9% compared to the 4Q09 when reached R$16.8 million. The variation in the period is a consequence mainly of the 32.2% growth in Net Revenues over the same period. The growth in a larger scale than the Net Revenues is a consequence of lower value added mix of products, and also costs related to labor charges and variable compensation...

The COGS of the Flow Control segment in 2010 reached R$86.4 million, up 26.9% compared to 2009 when reached R$68.1 million. The variation in the period is also a consequence of the 26.8% growth in Net Revenues of this segment over the same period, and also costs related to labor charges and variable compensation.

The COGS of the Metallurgy segment in the 4Q10 reached R$15.3 million, up 15.7% compared to the 4Q09 when reached R$13.2 million. The increase in higher proportion than the Net Revenues of this segment in the same period is due mainly to the lower value added mix of products.

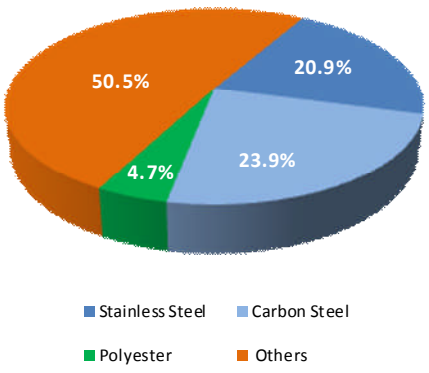
The COGS of the Metallurgy segment in 2010 reached R$59.4 million, up 12.6% compared to 2009 when reached R$52.7 million. The growth in the period is a consequence of the 17.0% growth in Net Revenues of this segment over the same period.

COST STRUCTURE

The following table shows the behavior of costs structure between the 1Q10 and the 4Q10.

Cost Structure (in %)	1Q10	2Q10	3Q10	4Q10
Energy Products				
Raw Material	58.8	53.2	39.6	44.2
Labor	24.3	25.6	34.2	34.5
Manufacturing Expenses	11.1	17.1	20.1	15.0
Depreciation	5.8	4.1	6.1	6.3
Flow Control				
Raw Material	68.2	67.5	69.0	68.4
Labor	19.7	21.9	20.5	20.6
Manufacturing Expenses	7.2	9.6	8.1	8.3
Depreciation	4.9	1.0	2.4	2.7
Metallurgy				
Raw Material	38.2	37.8	41.0	39.3
Labor	30.7	32.4	34.2	36.2
Manufacturing Expenses	13.8	11.9	11.7	9.3
Energy	5.8	6.3	5.9	6.3
Depreciation	11.5	11.6	7.2	8.9

COGS – MAIN COMPONENTS OF TOTAL RAW MATERIAL IN 2010



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

GROSS PROFIT AND GROSS MARGIN

Gross Profit (in R$ thousand)	4Q09	4Q10	% Change	2009	2010	% Change
Energy Products	**11,750**	**12,808**	**9.0%**	**104,291**	**83,224**	**-20.2%**
Gross Profit Margin - Energy Products	17.6%	15.1%		27.0%	22.3%	
Flow Control	**11,188**	**13,829**	**23.6%**	**48,935**	**61,986**	**26.7%**
Gross Profit Margin - Flow Control	39.9%	37.3%		41.8%	41.8%	
Metallurgy	**(125)**	**(447)**	**257.6%**	**(1,060)**	**1,048**	**-198.9%**
Gross Profit Margin – Metallurgy	-1.0%	-3.0%		-2.1%	1.7%	
Total	**22,813**	**26,191**	**14.8%**	**152,166**	**146,257**	**-3.9%**
Total Gross Margin	21.2%	19.2%		27.4%	25.1%	
% Energy Products	51.5%	48.9%		68.5%	56.9%	
% Flow Control	49.0%	52.8%		32.2%	42.4%	
% Metallurgy	-0.5%	-1.7%		-0.7%	0.7%	

The Gross Consolidated Profit in the 4Q10 reached R$26.2 million, up 14.8% compared to the 4Q09 when reached R$22.8 million. The Gross Consolidated Margin went from 21.2% in the 4Q09 to 19.2% in the 4Q10, mainly due to lower value added mix of products in the period.

The Gross Consolidated Profit in 2010 reached R$146.3 million, down 3.9% compared to 2009 when reached R$152.2 million. The Gross Consolidated Margin went from 27.4% in 2009 to 25.1% in 2010, due to lower value added mix of products in the period and lower level of operating leverage in the Energy Products segment.

The Gross Profit of the Energy Products segment in the 4Q10 reached R$12.8 million, up 9.0% compared to the 4Q09 when reached R$11.8 million. The Gross Margin decreased from 17.6% in the 4Q09 to 15.1% in the 4Q10, due to lower value added mix of products and more aggressive price policies.

The Gross Profit of the Energy Products segment in 2010 reached R$83.2 million, down 20.2% compared to 2009 when reached R$104.3 million. The Gross Margin went from 27.0% in 2009 to 22.3% in 2010, due mainly to the lower value added mix of products and lower level of operating leverage in businesses such as oil and gas valves and anchoring ropes.

The Gross Profit of the Flow Control segment in the 4Q10 reached R$13.8 million, up 23.6% compared to the 4Q09 when reached R$11.2 million. The Gross Margin ranged from 39.9% in the 4Q09 to 37.3% in the 4Q10, due to lower value added mix of products.

The Gross Profit of the Flow Control segment in 2010 reached R$62.0 million, up 26.7% compared to 2009 when reached R$48.9 million. The Gross Margin was stable in 41.8% in the period.

The Gross Profit of the Metallurgy segment in the 4Q10 reached the negative amount of R$0.4 million versus a negative amount of R$0.1 million in the 4Q09. The Gross Margin reached the negative value of 3.0% in the 4Q10 versus the negative value of 1.0% in the 4Q09, due to lower value added mix of products.

The Gross Profit of the Metallurgy segment in 2010 reached the amount of R$1.0 million versus the negative amount of R$1.0 million in 2009. The Gross Margin reached the value of 1.7% in 2010 versus the negative value of 2.1% in 2009, due to lower value added mix of products.

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

EXPENSES

Expenses (in R$ thousand)	4Q09	4Q10	% Change	2009	2010	% Change
Total Sales Expenses	14,859	15,204	2.3%	57,170	61,434	7.5%
Total Administrative Expenses	12,056	17,144	42.2%	51,972	52,026	0.1%
Energy Products	**17,396**	**20,002**	**15.0%**	**72,484**	**72,820**	**0.5%**
Sales expenses	9,490	8,122	-14.4%	37,822	36,352	-3.9%
Administrative expenses	7,906	11,880	50.3%	34,662	36,468	5.2%
Flow Control	**7,329**	**9,639**	**31.5%**	**27,190**	**30,654**	**12.7%**
Sales expenses	4,077	5,651	38.6%	14,118	19,611	38.9%
Administrative expenses	3,252	3,988	22.6%	13,072	11,043	-15.5%
Metallurgy	**2,190**	**2,707**	**23.6%**	**9,469**	**9,986**	**5.5%**
Sales expenses	1,292	1,431	10.8%	5,230	5,471	4.6%
Administrative expenses	898	1,276	42.1%	4,239	4,515	6.5%
Total Sales & Administrative	**26,915**	**32,348**	**20.2%**	**109,142**	**113,460**	**4.0%**
Management Salary	870	909	4.5%	2,750	3,437	25.0%
Total Sales, Administrative & Management Salary	**27,785**	**33,257**	**19.7%**	**111,892**	**116,897**	**4.5%**
% Energy Products	64.6%	61.8%		66.4%	64.2%	
% Flow Control	27.2%	29.8%		24.9%	27.0%	
% Metallurgy	8.1%	8.4%		8.7%	8.8%	
Sales Expenses/Net Revenues	13.8%	11.1%		10.3%	10.6%	
Administrative Expenses/Net Revenues	11.2%	12.5%		9.4%	8.9%	
Management Salary/Net Revenues	0.8%	0.7%		0.5%	0.6%	
Expenses/Net Revenues Total	**25.8%**	**24.3%**		**20.2%**	**20.1%**	
Expenses/Net Revenues Energy Products	26.1%	23.6%		18.8%	19.5%	
Expenses/Net Revenues Flow Control	26.1%	26.0%		23.2%	20.7%	
Expenses/Net Revenues Metallurgy	16.7%	18.2%		18.3%	16.5%	

The Consolidated Sales, General and Administrative Expenses and the Management Salary increased 19.7% in the 4Q10 and reached R$33.3 million versus R$27.8 million in the 4Q09. This difference is due mainly to the 42.2% growth in the Consolidated Administrative Expenses, a result mainly of the consolidations of the Administrative Expenses from Lupatech Oilfield Services and expenses related to labor charges and variable compensation.

The Consolidated Sales, General and Administrative Expenses and the Management Salary increased 4.5% in 2010 and reached R$116.9 million versus R$111.9 million in 2009. This change is due mainly to labor charges and variable compensation.

The Sales, General and Administrative Expenses of the Energy Products segment increased 15.0% in the 4Q10 and reached R$20.0 million versus R$17.4 million in the 4Q09. This change is due mainly to labor charges and variable compensation, which impacted in higher proportion the Administrative Expenses of this segment in this period.

The Sales, General and Administrative Expenses of the Energy Products segment increased 0.5% in 2010 and reached R$72.8 million versus R$72.5 million in 2009. This change is due mainly to labor charges and variable compensation, which impacted in higher proportion the Administrative Expenses of this segment in this period.

The Sales, General and Administrative Expenses of the Flow Control segment increased 31.5% in the 4Q10 and reached R$9.6 million versus R$7.3 million in the 4Q09. This change is mainly due to labor charges and

variable compensation. The Sales Expenses presented 38.6% growth in the period as a consequence of the 32.2% growth in Net Revenues in the same period.

The Sales, General and Administrative Expenses of the Flow Control segment increased 12.7% in 2010 and reached R$30.7 million versus R$27.2 million in 2009. This change is due mainly to labor charges and variable compensation, which impacted the Sales and Administrative Expenses.

The Sales, General and Administrative Expenses of the Metallurgy segment increased 23.6% in the 4Q10 compared to the 4Q09 reaching R$2.7 million. This change is due mainly to labor charges and variable compensation.

The Sales, General and Administrative Expenses of the Metallurgy segment in 2010 increased 5.5% compared to 2009 reaching R$10.0 million. This change is due mainly to labor charges and variable compensation.

The Management Salary increased 4.5% in the 4Q10 compared to the 4Q09 reaching R$0.9 million, due mainly to the Fiscal Council installed on April 2010. The Management Salary in 2010 has also presented a 25.0% growth reaching R$3.4 million, due mainly to the installation of the Fiscal Council on April 2010.

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

OPERATIONAL INCOME AND EXPENSES AND EQUITY PICKUP RESULT OVER AFFILIATES

Operational Income & Expenses (in R$ thousand)	4Q09	4Q10	% Change	2009	2010	% Change
Operational Income	3,859	2,372	-38.5%	6,631	5,973	-9.9%
Operational Expenses	(7,102)	(5,185)	-27.0%	(17,775)	(16,924)	-4.8%
Operational Expenses	*(6,675)*	*(2,392)*	-64.2%	(10,587)	(6,089)	-42.5%
Operational Expenses – Non Recurring	*(427)*	*(2,793)*	554.1%	(7,187)	(10,836)	50.8%
Equity Pickup Result	92	(261)	-383.7%	749	253	-66.2%
Total	**(3,151)**	**(3,074)**	**-2.4%**	**(10,395)**	**(10,698)**	**2.9%**

Other Operational Income totaled R$2.4 million in the 4Q10 versus R$3.9 million in the 4Q09, 38.5% variation. These incomes are related mainly with sale of fixed assets.

Other Operational Income totaled R$6.0 million in 2010 versus R$6.6 million in 2009, 9.9% decrease. These incomes are related mainly with sale of fixed assets, tax and contingencies recovery.

Other Operational Expenses totaled R$5.2 million in the 4Q10 versus R$7.1 million in the 4Q09. These expenses are related mainly with sale of fixed assets and contingencies.

The Other Non Recurring Operational Expenses totaled R$17.0 million in 2010 versus R$17.8 million in 2009. These expenses refer to costs with research & development, contract rescissions, sale of fixed assets, contingencies and expenses with financing contracts.

The Other Non Recurring Operational Expenses totaled R$2.8 million in the 4Q10 versus R$0.4 million in the 4Q09. These expenses are related with restructuring projects costs and new investments, and also expenses with stock option program.

The Other Non Recurring Operational Expenses totaled R$10.8 million in 2010 versus R$7.2 million in 2009. These expenses are related with restructuring projects costs and new investments, expenses with acquisition processes, lawsuits, expenses with stock option program and contract rescissions.

The Equity Pickup result decreased 383.7% in the 4Q10 compared to the 4Q09 reaching R$0.3 million, due to the results of the affiliate companies Aspro Carwal and Aspro Instalações. The Equity Pickup result decreased 66.2% in 2010 compared to 2009 reaching R$0.3 million, due to the results of the affiliate companies Aspro Carwal and Aspro Instalações e Aspro Serviços.

The Other Operational Income and Expenses verified in the 4Q10 resulted in an expense of R$3.1 million versus an expense of R$3.2 million in the 4Q09, representing a 2.4% decrease. The Other Operational Income and Expenses verified in 2010 resulted in an expense of R$10.7 million versus an expense of R$10.4 million in 2009, representing a 2.9% growth.

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

FINANCIAL RESULT

Net Financial Result (in R$ thousand)	4Q09	4Q10	% Change	2009	2010	% Change
Interest Income	1,425	1,851	29.9%	11,412	8,511	-25.4%
Present Value Adjustment	3,908	135	-96.5%	3,908	4,357	11.5%
Embedded Derivatives	-	3,004	n.a.	-	2,054	n.a.
Others	2,044	567	-72.3%	11,070	1,803	-83.7%
Financial Income (excluding EV*)	**7,377**	**5,557**	**-24.7%**	**26,390**	**16,725**	**-36.6%**
Interest Expense	(22,602)	(37,929)	67.8%	(99,743)	(120,780)	21.1%
Embedded Derivatives	(11,597)	-	n.a.	(11,597)	-	n.a.
Financial Taxes	(6,401)	(4,482)	-30.0%	(15,473)	(4,975)	-67.8%
Others	-	430	n.a.	-	(8,073)	n.a.
Financial Expense (excluding EV*)	**(40,600)**	**(41,981)**	**3.4%**	**(126,813)**	**(133,828)**	**5.5%**
Net Financial Result (excluding EV*)	**(33,223)**	**(36,424)**	**9.6%**	**(100,423)**	**(117,103)**	**16.6%**
Exchange Variance Income	15,394	15,836	2.9%	162,933	94,484	-42.0%
Exchange Variance Expense	(23,027)	(7,370)	-68.0%	(65,029)	(72,246)	11.1%
Net Exchange Variance	**(7,633)**	**8,466**	**-210.9%**	**97,904**	**22,238**	**-77.3%**
TOTAL Net Financial Result	**(40,856)**	**(27,958)**	**-31.6%**	**(2,519)**	**(94,865)**	**3666.0%**

** Exchange Variance*

The Total Financial Income (excluding Exchange Variance) in the 4Q10 reached R$5.6 million versus R$7.4 million in the 4Q09, a 24.7% decrease due mainly to the variance of the present value adjustment over the Accounts Receivable balance.

The Total Financial Income (excluding Exchange Variance) in 2010 reached R$16.7 million versus R$26.4 million in 2009, a 36.6% decrease. This decrease is due mainly to interests received from clients in contracts during 2009 that did not repeat in 2010.

The Total Financial Expenses (excluding Exchange Variance) increased 3.4% in the 4Q10 reaching R$42.0 million versus R$40.6 million in the 4Q09 due to the 67.8% growth in Interest Expenses mainly due to the provisioning of interests related to the Convertible Debentures.

The Total Financial Expenses (excluding Exchange Variance) increased 5.5% in 2010 reaching R$133.8 million versus R$126.8 million in 2009, due to the 21.1% growth in Interest Expenses mainly due to the provisioning of interests related to the Convertible Debentures.

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 Net Exchange Variance in the 4Q10 resulted in income of R$8.5 million versus expenses of R$7.6 million in the 4Q09. This result is explained by the variation of the Brazilian currency (Real) versus the US Dollar. The Net Exchange Variance in 2010 resulted in income of R$22.2 million versus income of R$97.9 million in 2009. This result is also justified by the variation of the Brazilian currency (Real) versus the US Dollar.

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

ADJUSTED EBITDA [5]

Adjusted EBITDA (in R$ thousand)	4Q09	4Q10	% Change	2009	2010	% Change
Energy Products	**(1,339)**	**(398)**	**-70.3%**	**50,102**	**28,172**	**-43.8%**
EBITDA Margin - Energy Products	-2.0%	-0.5%		13.0%	7.6%	
Flow Control	**7,790**	**10,124**	**30.0%**	**30,332**	**41,767**	**37.7%**
EBITDA Margin - Flow Control	27.8%	27.3%		25.9%	28.1%	
Metallurgy	**(2,234)**	**(1,263)**	**-43.5%**	**(3,382)**	**(1,778)**	**-47.4%**
EBITDA Margin - Metallurgy	-17.0%	-8.5%		-6.5%	-2.9%	
Total	**4,217**	**8,464**	**100.7%**	**77,052**	**68,161**	**-11.5%**
EBITDA Margin - Total	3.9%	6.2%		13.9%	11.7%	
% Energy Products	-31.7%	-4.7%		65.0%	41.3%	
% Flow Control	184.7%	119,6%		39.4%	61.3%	
% Metallurgy	-53.0%	-14.9%		-4.4%	-2.6%	

The Consolidated Adjusted EBITDA grew 100.7% in the 4Q10 compared to the 4Q09, reaching R$8.5 million versus R$4.2 million in the 4Q09. The Consolidated EBITDA Margin reached 6.2% in the 4Q10 versus 3.9% in the 4Q09. The increase of the Consolidated EBITDA Margin is a result of the 24.3% lower representativeness of the Consolidated Sales, General and Administrative Expenses on Net Consolidated Revenues compared to the 4Q09 when represented 25.8%.

The Consolidated Adjusted EBITDA decreased 11.5% in 2010 compared to 2009, reaching R$68.2 million versus R$77.1 million in 2009. The Consolidated EBITDA Margin reached 11.7% in 2010 versus 13.9% in 2009. The Consolidated EBITDA Margin deterioration is a consequence mainly of the decrease in the Gross Margin, mostly affected by the Energy Products segment.

The Adjusted EBITDA of the Energy Products segment decreased 70.3% in the 4Q10 compared to the 4Q09, reaching a negative amount of R$0.4 million versus the negative amount of R$1.3 million in the 4Q09. The EBITDA Margin of the Energy Products reached a negative value of 0.5% in the 4Q10 versus the negative value of 2.0% in the 4Q09, due mainly to the lower representativeness of Sales, General and Administrative Expenses on Net Revenues of this segment.

The Adjusted EBITDA of the Energy Products segment decreased 43.8% in 2010 compared to 2009, and reached an amount of R$28.2 million versus R$50.1 million in 2009. The EBITDA Margin of the Energy Products segment reached 7.6% in 2010 versus 13.0% in 2009, due mainly to the loss of Gross Margin.

The Adjusted EBITDA of the Flow Control segment grew 30.0% in the 4Q10 compared to the 4Q09, and reached R$10.1 million versus R$7.8 million in the 4Q09. The EBITDA Margin of the Flow Control segment reached 27.3% in the 4Q10 versus 27.8% in the 4Q09, practically stable.

The Adjusted EBITDA of the Flow Control segment grew 37.7% in 2010 compared to 2009, reaching R$41.8 million versus R$30.3 million. The EBITDA Margin of the Flow Control segment reached 28.1% in 2010 compared to 25.9% in 2009, due to the less representativeness of the Sales, General and Administrative Expenses sob the Net Revenues of this segment.

The Adjusted EBITDA of the Metallurgy segment reached a negative amount of R$1.3 million in the 4Q10 versus a negative amount of R$2.2 million in the 4Q09. The EBITDA Margin of the Metallurgy Segment reached a negative value of 8.5% in the 4Q10 versus a negative value of 17.0% in the 4Q09. The improvement in the

[5] *EBITDA is calculated adjusting the net income by the equity pick-up result, employees participations, income tax and social contribution (also deferred), 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 operational 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 operational cash flow, management uses it to measure operational performance. In addition, the Company understands that certain investors and financial analysts use EBITDA as an indicator of the operational 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.*

EBITDA Margin of this segment is a result of costs and expenses with variable compensation that are not considered to the calculation of the EBITDA.

The Adjusted EBITDA of the Metallurgy segment reached a negative amount of R$1.8 million in 2010 versus the negative amount of R$3.4 million in 2009. The EBITDA Margin of the Metallurgy Segment reached a negative amount of 2.9% in 2010 versus a negative amount of 6.5% in 2009. The improvement of the EBITDA Margin of this segment is a consequence of the gain in Gross Margin in addition to the lower representativeness of the Sales, General and Administrative Expenses on Net Revenues of this segment.

Below is available the Adjusted EBITDA reconciliation per segment, as calculated by the Company.

ADJUSTED EBITDA RECONCILIATION IN THE 4Q10

Components (in R$ thousand)	Energy Products	Flow Control	Metallurgy	Total
Gross Profit	12,808	13,829	(447)	**26,190**
SG&A	(20,002)	(9,639)	(2,707)	**(32,348)**
Management Compensation	(569)	(240)	(100)	**(909)**
Depreciation and Amortization	4,813	1,031	1,691	**7,535**
Operational Income (except non-recurring)	1,783	571	18	**2,372**
Operational Expense (except non-recurring)	(1,128)	(430)	(898)	**(2,456)**
Provision PPR (Variable Compensation)	1,898	5,002	1,180	**8,080**
Adjusted EBITDA	**(398)**	**10,124**	**(1,263)**	**8,464**

ADJUSTED EBITDA RECONCILIATION IN 2010

Composition (R$ thousand)	Energy Products	Flow Control	Metallurgy	Total
Gross Profit	83,224	61,986	1,048	**146,257**
SG&A	(72,820)	(30,654)	(9,986)	**(113,460)**
Management Compensation	(2,206)	(865)	(365)	**(3,437)**
Depreciation and Amortization	17,540	4,160	7,518	**29,218**
Operational Income (except non-recurring)	2,904	2,340	729	**5,973**
Operational Expense (except non-recurring)	(2,417)	(763)	(1,902)	**(5,082)**
Provision PPR (Variable Compensation)	1,948	5,563	1,180	**8,691**
Adjusted EBITDA	**28,172**	**41,767**	**(1,778)**	**68,161**

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

RESULT BEFORE TAXES AND NET RESULT

Net Result (in R$ thousand)	4Q09	4Q10	% Change	2009	2010	% Change
Result Before Taxes and Participations	(48,981)	(37,251)	-23.9%	27,360	(76,203)	-378.5%
Current Income Tax & Social Contribution	(5,593)	586	-110.5%	(14,581)	(11,719)	-19.6%
Deferred Income Tax & Social Contribution	21,278	(6,443)	-130.3%	2,629	14,762	461.5%
Minority Interest	-	-	n.a.	-	-	n.a.
Net Result	**(33,296)**	**(43,108)**	**29.5%**	**15,408**	**(73,160)**	**-574.8%**
Net Result per 1000 shares	(0.70)	(0.90)	29.3%	0.32	(1.53)	-574.2%

The Consolidated Result Before Taxes and Participations in the 4Q10 was a loss of R$37.3 million versus a loss of R$49.0 million in the 4Q09. The 23.9% increase in the 4Q10 compared to the 4Q09 is due mainly to the 14.8% increase in the Consolidated Gross Profit, and also the 31.6% decrease in the Net Financial Result (see comment on “Financial Result”).

The Consolidated Result Before Taxes and Participations in 2010 was a loss of R$76.2 million versus a profit of R$27.4 million in 2009. The 378.5% variation is due to the Net Financial Result (see comment on “Financial Result).

The taxable result by the Income Tax and Social Contribution differs from the Result Before Taxes and Participations, and its calculation basis is described on the Note 15. With the calculation basis according to the accounting records, it was accrued Income Tax and Social Contribution on the Result - Current in the amount of R$0.6 million in the 4Q10. The Income Tax and Social Contribution on the Result – Current in 2010 was an amount of R$11.7 million, 19.6% lower than the accrued in 2009 which amounted to R$14.6 million.

The Net Consolidated Result in the 4Q10 was a loss of R$43.1 million, increase of 29.5% compared to the 4Q09 when reached a loss of R$33.3 million. The Net Consolidated Result in 2010 was a loss of R$73.2 million compared to 2009 when presented profit of R$15.4 million.

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

MANAGEMENT COMMENTS ON THE BALANCE SHEET AND CASH FLOW PERFORMANCE

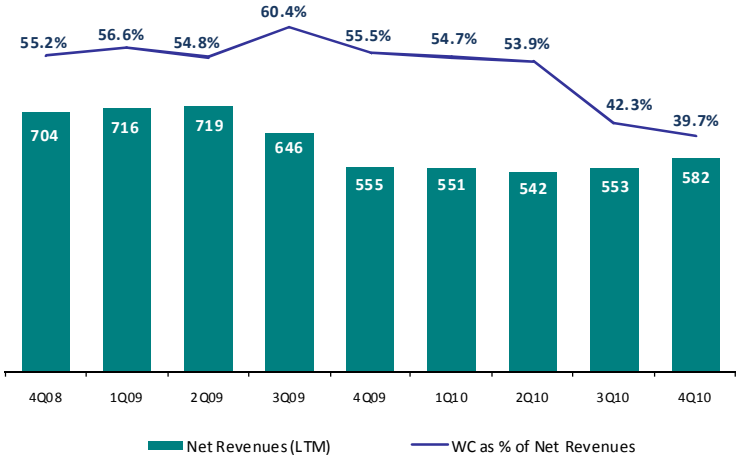
The comments over the Balance Sheet performance, except when otherwise stated, refer to 2010, comparatively to 2009.

OPERATIONAL WORKING CAPITAL

Working Capital (R$ thousand)	2009	2010	% Change	Nominal Change
Accounts Receivable	188,116	123,624	-34.3%	(64,492)
Inventories	164,015	160,038	-2.4%	(3,977)
Accounts Payable	35,897	48,466	35.0%	12,569
Advances from Clients	8,126	4,054	-50.1%	(4,072)
Employed Working Capital	**308,108**	**231,142**	**-25.0%**	**(76,966)**
Employed Working Capital Variance	(82,082)	(76,966)		
% Working Capital/Net Revenues	55.5%	39.7%		

During the year of 2009 the Management of the Company has initiate the process of reducing the use of working capital. By the adoption of several measures, it was possible to reduce the employed amount in working capital in R$159.0 million, also reducing at same time the representativeness of the employed working capital in the end of 2009 from 55.5% to 39.7% by the end of 2010.

WORKING CAPITAL UTILIZATION AS A PERCENTAGE OF THE NET CONSOLIDATED REVENUES OF THE LAST TWELVE MONTHS



This trend can be attributed to the improvement in the receivables tenor from 122 to 77 days, to the inventories tenor reduction from 147 to 132 days and to the increased use of financing from suppliers from 32 to 40 days.

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

CASH POSITION

Cash and Cash Equivalents (In R$ thousand)	2009	2010	% Change	Nominal Change
Cash & Cash Equivalents	131,160	58,465	-55.4%	(72,695)

The Consolidated Cash and Cash Equivalents of the Company in the end of 2010 reached R$58.5 million, decrease of R$72.7 million compared to 2009.

The variation of the Consolidated Cash and Cash Equivalents is justified by deducting from the operational cash flow generation of R$125.2 million in 2010, the investments in expansion and maintenance of installed capacity and acquisitions that amounted to R$66.2 million, as well as the amount of R$131.6 million which were applied in amortizations of interests and financings.

DEBT

Debt (R$ thousand)	2009	2010	% Change	Nominal Change
Short Term	56,784	92,529	62.9%	35,745
Long Term	174,304	155,944	-10.5%	(18,360)
Convertible Debentures	340,228	329,543	-3.1%	(10,685)
Perpetual Bond	475,023	456,391	-3.9%	(18,632)
Total Debt	**1,046,339**	**1,034,407**	**-1.1%**	**(11,932)**
Cash & Marketable Securities	131,160	58,465	-55.4%	(72,695)
Net Debt Position	(915,179)	(975,942)	6.6%	(60,763)

The Consolidated Short Term Debt in 2010 reached R$92.5 million, increase of 62.9% compared to 2009 due mainly to the hiring of new financing lines and also higher provision of interest related to Convertible Debentures, which will be paid in over the next year.

The Long Term Debt, which does not include the Perpetual Bonds and the Convertible Debentures, decreased 10.5% or R$18.4 million in the end of 2010 compared to the end 2009.

The balance of the Convertible Debentures presented negative variation of 3.1% by the end of 2010 compared to the end of 2009. The conversion price for the Convertible Debentures has not yet been defined, with a deadline on April 15, 2011.

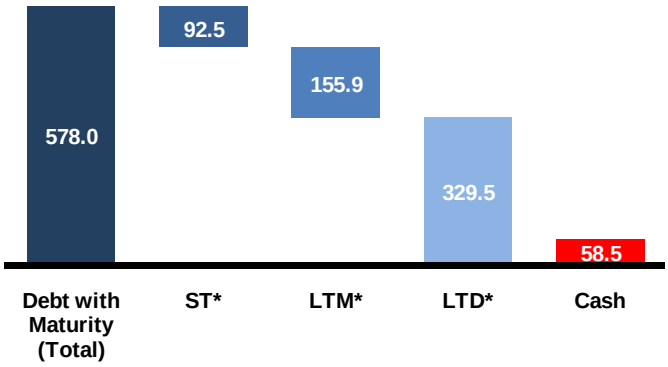
The Perpetual Bonds balance by the end of 2010 decreased 3.9% reaching R$456.4 million compared to the end of 2009, due to the exchange variance verified in the period. The Company does not hedge the FX exposure on the principal of the Perpetual Bonds.

The balance of the Total Debt decreased 1.1% by the end of 2010 reaching R$1.0 billion versus the same amount in the end of 2009.

Thus, the Net Consolidated Debt of the Company reached by the end of 2010 the level of R$975.9 million, increase of 6.6% versus the end of 2009, due mainly to the decrease of the Cash Position. The Net Consolidated Debt with Maturity (excluding the Perpetual Bonds and including the Convertible Debentures) reached R$519.6 million, change of 18.0% compared to 2009.

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

DEBT WITH MATURITY. AMORTIZATION SCHEDULE AND VOLUME (IN R$ MILLION)



** ST: Short Term*
LTM: Long Term with Maturity
LTD: Long Term with Maturity – Debentures

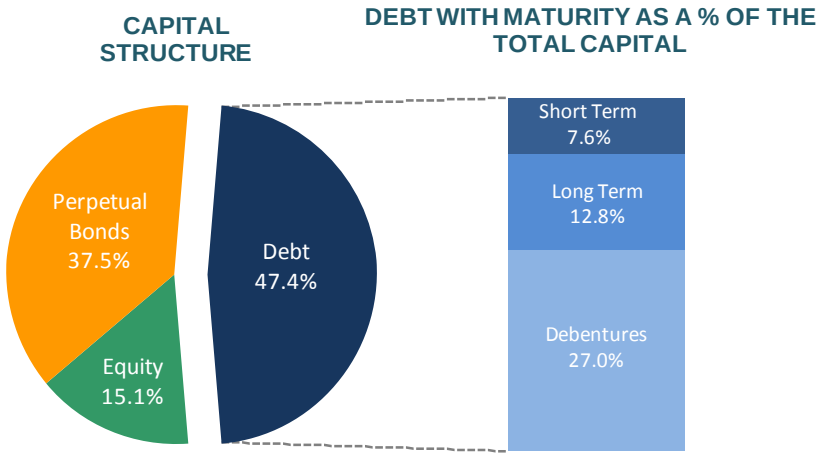
The Total Debt with Maturity of the Company is R$578 .0 million, being R$92.5 million maturing in the short term (next twelve months). In this amount is already included R$10.5 million related to the quarterly amortization of Perpetual Bonds interests, which payment was made on January 10, 2011, R$28.5 million of interests related to annual amortization of Convertible Debentures and the remaining related to financing amortizations during the next twelve months.

The Debt with Maturity represents 55.9% of the Total Debt of the Company by the end of 2010. The Short Term Debt represents 8.9% of the Total Debt and 16.0% of the Debt with Maturity. The Long Term Debt, excluding the Convertible Debentures, represents 15.1% of the Total Debt and 27.0% of the Debt with Maturity. The Convertible Debentures represents 31.9% of the Total Debt and 57.0% of the Debt with Maturity.

The Long Term Debt with Maturity in the amount of R$155.9 million has maturity distributed from January 2012 and is related basically to financing lines with development banks.

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

CAPITAL STRUCTURE



The debt of the Company has a long term maturity, except for 8.9% of the total debt or 7.6% of the Capital Structure, which matures in the next twelve months. This amount also includes the interests on the long term debt.

Adjusting the Equity to the Perpetual Bonds (stable source of financing for the Company), the debt (with maturity) represents 47.4% of the Company's Capital Structure.

INVESTMENTS (FIXED ASSETS)

Investments (R$ thousand)	2009	2010	% Change	Nominal Change
Investments in Affiliates	2,386	26,347	1004.2%	23,961
Fixed Assets	317,961	346,738	9.1%	28,777
Intangible	484,089	526,872	8.8%	42,783
Total	**804,436**	**899,957**	**11.9%**	**95,521**

The Total Investments of the Company grew 11.9% by the end of 2010, reaching R$900.0 million versus R$804.4 million in 2009, due to (i) the variation of R$24.0 million in investments in subsidiaries by the acquisition of 6.77% of Vicinay Marine, S.L., (ii) the variation of R$28.8 million in Fixed Assets by the execution of the investment plan (Capex) and the consolidation of the fixed assets of HS, as well as (ii) the Intangible growth of R$42.8 million, consequence of the goodwill accounted in the consolidation of HS acquisition and the accounts payable provisions related to performance in acquired businesses.

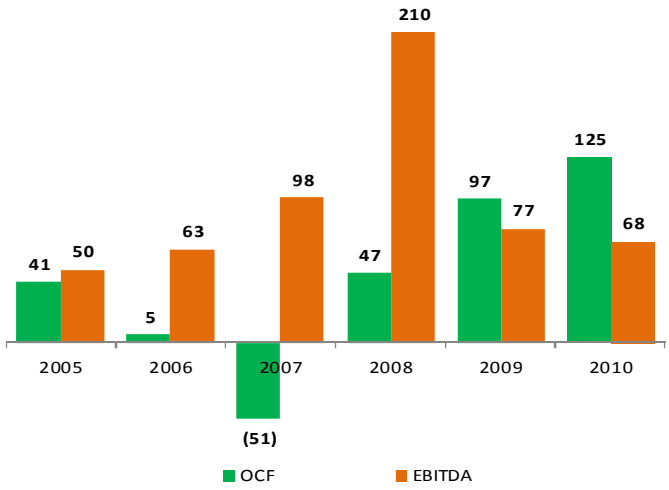
[The remaining of this page was left in blank intentionally]

OPERATIONAL CASH FLOW

Operational Cash Flow (R$ thousand)	2009	2010	% Change
Operational Cash Flow	96,725	125,225	29.5%
Adjusted EBITDA	77,052	68,161	-11.5%
% Operational Cash Flow / EBITDA	*125.5%*	*183.7%*	

The Operational Cash Flow generation during 2010 reached R$125.2 million, 29.5% higher than 2009. The Operational Cash Flow generation represented 183.7% of the Adjusted Consolidated EBITDA in 2010, versus 125.5% in 2009.

The Company was able to increase its Operational Cash Flow generation in 29.5% through mainly the improvement in employed working capital, which resulted in Operating Cash Flow 1.8x higher than the EBITDA in the period of 2010.



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

ATTACHMENT I – INCOME STATEMENT (IN R$ THOUSAND)

Consolidated Income Statement	2010	2009	% Change
Net Sales and Services	581,559	555,162	5%
Cost of Goods and Services Sold	(435,302)	(402,996)	8%
Gross Profit	146,257	152,166	-4%
Operating Revenues/Expenses	(222,460)	(124,806)	78%
Sales	*(61,434)*	*(57,170)*	7%
General and Administrative	*(52,026)*	*(51,972)*	0%
Management Remuneration	*(3,437)*	*(2,750)*	25%
Net Financial Result	*(94,865)*	*(2,519)*	3666%
Financial Income	*16,725*	*26,390*	-37%
Net Exchange Variance	*22,238*	*97,904*	-77%
Financial Expenses	*(133,828)*	*(126,813)*	6%
Other Operating Revenues/Expenses	*(10,951)*	*(11,144)*	-2%
Equity Pickup	*253*	*749*	-66%
Operating Result	(76,203)	27,360	-379%
Earnings Before Income Tax	(76,203)	27,360	-379%
Provision for Income Tax and Social Contribution	(11,719)	(14,581)	-20%
Deferred Income Tax	14,762	2,629	462%
Current Result	(73,160)	15,408	-575%

ATTACHMENT II – ADJUSTED EBITDA RECONCILIATION[6] (IN R$ THOUSAND)

EBITDA Reconciliation	2010	2009	% Change
EBITDA	68,161	77,052	-12%
Depreciation and Amortization	(29,218)	(36,227)	-19%
Non-recurring operationg expenses	(11,843)	(10,674)	11%
Net Financial Result	*(94,865)*	*(2,519)*	3666%
Income Tax and Social Contribution	(11,719)	(14,581)	-20%
Income Tax and Social Contribution Deferred	14,762	2,629	462%
Workforce expenses	(8,691)	(1,021)	751%
Equity pick-up result	253	749	-66%
Net Loss	(73,160)	15,408	-575%

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

[6] *Reconciliation starting from the Net Consolidated Result of the Company*

ATTACHMENT III – BALANCE SHEET (IN R$ THOUSAND)

Consolidated Balance Sheet	2010	2009	% Change
Total Asset	**1,445,274**	**1,454,861**	**-1%**
Current Assets	**406,666**	**554,419**	-27%
Available	58,465	131,160	-55%
Cash and Cash Equivalents	*58,465*	*131,160*	*-55%*
Credits	163,229	230,194	-29%
Clients	*123,624*	*184,659*	-33%
Other Credits	*39,605*	*45,535*	-13%
Recoverable Taxes	*39,605*	*45,535*	-13%
Inventories	160,038	164,015	-2%
Other	24,934	29,050	-14%
Non-Current Assets	**1,038,608**	**900,442**	**15%**
Other Credits	109,523	90,811	21%
Judicial Deposits	*2,864*	*1,214*	136%
Clients	-	*3,457*	n.a.
Recoverable Taxes	*22,284*	*23,432*	-5%
Deferred Income Taxes and Social Contribution	*84,375*	*62,708*	35%
Other	29,128	5,195	461%
Investments	26,347	2,386	1004%
Fixed Assets	346,738	317,961	9%
Intangible	526,872	484,089	9%
Total Liabilities and shareholders´equity	**1,445,274**	**1,454,861**	**-1%**
Current Liabilities	**248,125**	**150,572**	**65%**
Borrowings and Financings	51,466	29,711	73%
Interest on Perpetual Bonds	10,548	10,760	-2%
Interest on Debentures	28,462	16,313	74%
Losses with Derivatives	2,053	-	n.a.
Suppliers	48,466	35,897	35%
Income Tax and Social Contribution	20,827	17,648	18%
Dividends	-	-	n.a.
Debt with related parties	-	-	n.a.
Other Liabilities	86,303	40,243	114%
Accounts Payable from Investments	*36,178*	*2,240*	1515%
Payroll & Provisions	*22,983*	*14,180*	62%
Client Advances	*4,054*	*8,126*	-50%
Comissions to pay	1,234	9,101	-86%
Other	*21,854*	*6,596*	231%
Non-current Liabilities	**1,012,796**	**1,039,610**	**-3%**
Borrowings and Financings	155,944	174,304	-11%
Perpetual Bonds	456,391	475,023	-4%
Debentures	329,543	340,228	-3%
Provisions	49,074	42,682	15%
Provision for Contingencies	7,347	7,860	-7%
Provision for Income Tax & Social Contribution	41,727	34,822	20%
Others	21,844	7,373	196%
Payable Taxes	2,849	3,291	-13%
Accounts Payable from Investments	14,655	2,460	496%
Other	4,340	1,622	168%
Shareholders Equity	**184,353**	**264,679**	**-30%**
Capital Stock	312,703	311,525	0%
Treasury Shares	(118)	-	n.a.
Granted Options	15,505	11,002	41%
Equity Evaluation Adjustment	(67,637)	(53,078)	27%
Non-controlling shareholders' stake	1,893	-	n.a.
Accrued Losses	(77,993)	(4,770)	1535%

ATTACHMENT IV – CASH FLOW STATEMENT (IN R$ THOUSAND)

Consolidated Cash Flow (ended in):	2010	2009	% Change
Net Income (loss) in the period	(73,160)	15,408	-575%
Adjustments to reconcile the income to cash equivalents from operating activities			
Depreciation of fixed assets	29,218	36,227	-19%
Negative goodwill	-	-	n.a.
Equity pick-up result	(253)	(749)	-66%
Cost of write-off or sale of fixed assets	875	706	24%
Financial expenses and exchange variation	98,005	11,702	738%
Expenses with stock option exercise	4,503	3,486	29%
Income Tax and Social Contribution - Deferred	(14,762)	(2,629)	462%
Changes in assets & liabilities	80,799	32,574	148%
(Increase) Decrease in accounts receivable	*60,547*	*55,703*	9%
(Increase) Decrease in inventories	*(2,635)*	*9,415*	-128%
(Increase) Decrease in recoverable taxes	*7,030*	*(12,311)*	-157%
(Increase) Decrease in other assets	*(13,633)*	*751*	-1915%
(Increase) Decrease in suppliers	*15,378*	*(11,988)*	-228%
(Increase) Decrease in taxes payable	*17,207*	*(5,558)*	-410%
(Increase) Decrease in accounts payable	*(3,095)*	*(3,438)*	-10%
Net cash equivalents invested in operating activities	**125,225**	**96,725**	**29%**
Cash flow from investment activities			
Investments	(29,612)	(77,876)	-62%
Aquisition of fixed assets	(28,387)	(54,014)	-47%
Addition to intangible	(8,236)	(4,589)	79%
Net cash equivalents used in investment activities	**(66,235)**	**(136,479)**	**-51%**
Cash flow from financing activities			
Borrowings and financing contracted	26,822	136,760	-80%
Issuance (payment) of Debentures/Interest	(41,919)	328,631	-113%
Capital payment	1,178	1,675	-30%
Purchase of treasury shares	(118)	-	n.a.
Borrowings and financing paid	(117,581)	(567,978)	-79%
Net cash equivalents generated (invested in) financing activities	**(131,618)**	**(100,912)**	**30%**
Effects of exchange variation over cash and cash equivalents of subsidiaries abroad	**(67)**	**(45,048)**	**-100%**
Increase (Decrease) in cash equivalents	**(72,695)**	**(185,714)**	**-61%**
At the beginning of the year	131,160	316,874	-59%
At the end of the year	58,465	131,160	-55%

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

CONTACTS – INVESTOR RELATIONS

Thiago Alonso de Oliveira
CFO & IRO

Cynthia Burin
IR Manager

Telephone: + 55 (11) 2134-7000 or + 55 (11) 2134-7088
Email: ir@lupatech.com.br

ABOUT LUPATECH

We are a supplier of manufactured products and services with high value added, with focus on the oil and gas sector and with global presence. Our businesses are organizes in three segments: “Energy Products”, “Flow Control” and “Metallurgy”. The Energy Products segment offers manufactured goods and services for the oil and gas sector. Within the manufactured goods, it stands out the ropes to anchor platforms in deep waters, valves, tools for well completion, fiber optic sensors, and in services, those related to the maintenance of production structures, such as well intervention and workover, lining and coating for pipelines. The Flow Control segment produce valves especially for the chemical, petrochemical, pharmaceutical, food, pulp and paper and construction industries. The Metallurgy segment produces casted parts and components mainly for the automotive industry.

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