



**Transcrição da Teleconferência
Resultados do 2T06
Lupatech
4 de agosto de 2006**

Operadora:

Bom dia senhoras e senhores, e obrigado por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da Lupatech para discussão dos resultados referentes ao 2T06. Estão presentes hoje conosco os senhores Nestor Perini, Presidente da Lupatech, Thiago Alonso de Oliveira, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores, e Antonio Razuk, Diretor de Óleo e Gás.

Informamos que este evento está sendo gravado e que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da companhia. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de assistência durante a conferência, queira, por favor, solicitar a ajuda de um operador digitando *0.

Este evento também está sendo transmitido, simultaneamente, pela Internet via Webcast, podendo ser acessado no endereço www.lupatech.com.br/ri, onde se encontra disponível a respectiva apresentação.

A seleção dos slides será controlada pelos senhores. O replay deste evento estará disponível logo após seu encerramento. Lembramos que os participantes do Webcast poderão registrar antecipadamente no website perguntas a serem respondidas durante a sessão de perguntas e respostas.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da companhia, projeções e metas operacionais e financeiras, baseiam-se em crenças e premissas da diretoria da Lupatech, bem como em informações atualmente disponíveis para a companhia. Considerações futuras não são garantia de desempenho e envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros dependentes de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais podem afetar os resultados futuros da empresa e podem conduzir a resultados que diferem, materialmente, daqueles expressos em tais considerações.

Gostaria agora de passar a palavra ao Sr. Nestor Perini, presidente da Lupatech. Por favor, Sr. Perini, pode prosseguir.

Nestor Perini:

Bom dia sejam bem-vindos à nossa teleconferência referente ao 2T06. Estamos muito satisfeitos com nosso resultado no trimestre, que mais uma vez confirmou nosso compromisso em gerar valor para nossos acionistas. Convido



**Transcrição da Teleconferência
Resultados do 2T06
Lupatech
4 de agosto de 2006**

a todos a seguirem comigo o próximo slide, o slide três, onde veremos rapidamente algumas de nossas principais conquistas no 2T.

Nesse período, nossa receita líquida consolidada cresceu 35%, superior à nossa média histórica dos últimos cinco anos, onde apresentamos crescimento composto anual de 32%. Nosso EBITDA cresceu 35%, e o lucro líquido do semestre é 32% superior ao verificado no mesmo período do ano passado.

Seguindo ao slide quatro; em linha com nosso planejamento de aquisições, adquirimos duas sociedades durante o 2T06. Primeiro a Mipel, que é uma tradicional fabricante de válvulas industriais e para construção civil em bronze, com mais de 60 anos de atuação no mercado brasileiro, e com forte presença em distribuidoras em todo o país. Com essa aquisição, pudemos ampliar nossa linha de produtos e já extraímos ganhos sinérgicos com o lançamento de uma nova linha de válvulas em aço para os setores industriais, e nos aproveitamos do canal de vendas da Mipel para iniciar a distribuição.

Segundo, a Itasa é uma fundição de porte ainda pequeno, mas com elevado conhecimento tecnológico para trabalhar com ligas de alta resistência à corrosão. Como vocês sabem, nossas válvulas para o setor de petróleo e gás estão expostas a condições muito agressivas, e nossos clientes têm demandado cada vez mais válvulas com alta resistência à corrosão. Entendemos que com essa aquisição da Itasa trouxemos para a Lupatech não só uma atividade rentável, mas também o conhecimento tecnológico para que possamos ser alto-suficientes no suprimento dessa importante matéria-prima, através da implantação de uma fundição própria no Brasil já em 2007, e com isso aumentar, de forma muito significativa, o valor agregado do nosso mix de produtos.

No slide cinco, ainda dentro deste semestre, concluímos com muito sucesso nossa primeira oferta pública de ações. Nossa opção pelo Novo Mercado foi natural, pois a Lupatech, desde 1987, adota as melhores práticas de governança corporativa. Oferecemos ao mercado mais de 20 milhões de ações, que totalizaram R\$ 452 milhões, sendo que R\$ 155 milhões foram destinados à companhia. É com esses recursos que daremos continuidade ao nosso crescimento nos próximos períodos. A demanda por nossas ações superou em 20 vezes o tamanho da oferta, e foi com muita satisfação que recebemos os mais de 12 mil novos acionistas.

Temos hoje um free flow de 73%, composto pelos fundos de private equity, que nos apoiaram para que pudessemos chegar até aqui, e por investidores institucionais, nacionais e estrangeiros. Hoje, 58% do capital é detido por investidores brasileiros, e 42% por investidores internacionais.



**Transcrição da Teleconferência
Resultados do 2T06
Lupatech
4 de agosto de 2006**

No próximo slide, de uma forma sintética, tivemos e demonstramos muita atividade ao longo do 2T06. Começamos o trimestre com a aquisição da Mipel. Em seguida iniciamos o road show para venda das ações da companhia, em um período em que a bolsa brasileira batia recordes diários de pontuação, alcançando picos dois antes da data em que a precificação dos nossos papéis foi feita.

Nossas ações começaram a ser negociadas na BOVESPA no dia 15 de maio. No dia 14 de junho, assinamos a documentação de aquisição da Itasa na Argentina. No dia 19 de junho recebemos, com muita alegria, a notícia de que a Capital superava os 5% de participação no capital social da Lupatech.

No dia 27 de junho começou a cobertura das ações da Lupatech pelos analistas da Merrill Lynch, do JP Morgan e do Pactual. Por fim, no encerramento do trimestre e de forma muito importante para o desenvolvimento de novos negócios para a Lupatech, a Petrobrás divulgou o seu novo plano de investimentos, com um expressivo aumento de 66% sobre o plano quinquenal anterior.

Passando para o próximo slide, temos aqui um organograma dos nossos segmentos de atuação, dos principais produtos, de cada uma das empresas que compõem a Lupatech, e do seu foco de negócios.

Como podem ver, nosso segmento Flow hoje é composto por três unidades de válvula: a Valmicro, a MNA e a Mipel, com duas unidades industriais, no caso da Mipel. Todas marcas líderes em seus nichos de atuação, e por um escritório comercial em Houston, no centro dos negócios de petróleo dos Estados Unidos.

Nosso segmento Metal teve sua linha de produtos ampliada com a aquisição da Itasa. A Microinox está desenvolvendo cada dia mais soluções para a cadeia automotiva. A Steel Inject está ampliando sua base de clientes, com tecnologia de ponta no mundo, e a Carbonox passou à condição de fornecedora cativa de microfundidos para nossos negócios no segmento Flow. Com isso, conseguimos elevar a alavancagem operacional dela a níveis ideais, e reduzir os nossos custos com a obtenção de microfundidos.

No próximo slide, queremos nos deter um pouco mais em explicar as razões para as compras da Mipel e da Itasa. Vamos começar pela Mipel.

Quando surgiu a oportunidade de comprarmos a Mipel, nós identificamos diversas oportunidades de criação de valor para a Lupatech. Não é todo dia que se tem a possibilidade de comprar uma empresa que tem 70% de participação de mercado. Essa alta participação se justifica não só pela



**Transcrição da Teleconferência
Resultados do 2T06
Lupatech
4 de agosto de 2006**

qualidade dos produtos fabricados, mas também por um eficiente sistema de vendas, que conta com mais de 600 distribuidores no Brasil, e que exporta para diversos países.

De forma paralela à compra da Mipel vínhamos preparando uma nova unidade de válvulas em aço, para lançar no mercado produtos que complementaríamos a linha da Valmicro, e com mais competitividade. Essa nova unidade iria utilizar uma nova marca que, desconhecida, iria requerer investimentos da Lupatech em marketing, assim como algum tempo até que conseguíssemos montar um canal de vendas.

Com a compra da Mipel, esses dois problemas se resolveram, e decidimos utilizar essa excelente marca na nova linha de produtos, e também foi utilizado o eficiente canal de vendas da Mipel para ingressar com esses produtos no mercado. Estamos muito confiantes de que a Mipel repetirá o sucesso de outras aquisições que fizemos.

O caso da Itasa pode ser definido como um resultado de nossa busca incessante por novas tecnologias que agreguem valor aos nossos produtos. Estamos sentindo, já há algum tempo, uma crescente demanda por válvulas fabricadas em ligas de aço, com alta resistência à corrosão, e de muito mais valor agregado. Tínhamos, na Itasa, um fornecedor com mais de 13 anos de excelentes relações comerciais, e os procuramos, pois queríamos acessar a tecnologia deles em fundição dessas ligas especiais, para possuímos uma fundição cativa no Brasil e, com isso, nos assegurar do suprimento de corpos e peças de válvulas com alta resistência à corrosão.

A conversa evoluiu para a compra da empresa, e não só da tecnologia. E, dado que a Itasa tem o mesmo foco de negócio que o nosso segmento Flow, o de petróleo e gás, aliada à alta rentabilidade que pudemos comprovar durante a diligência, concluímos que seria uma forma de atingirmos nosso objetivo inicial, bem como de trazer uma nova linha de negócios, com altas margens operacionais para o segmento Metal.

Nesse slide, queremos mostrar para vocês o que chamamos de sinergia. Ainda durante o 2T06, entrou em funcionamento a nova unidade de válvulas que construímos em Veranópolis, a que nos referimos anteriormente. Essa unidade está fabricando uma nova linha de válvulas em aço, que há pouco mencionamos a vocês, e que traz grande complementaridade às válvulas de bronze que a Mipel produz em Jacareí.

Além de sinergias comerciais, pudemos, com essa nova unidade, aumentar o nível de utilização industrial da fábrica da Carbonox, que recém-havia passado por um processo de duplicação de capacidades.



**Transcrição da Teleconferência
Resultados do 2T06
Lupatech
4 de agosto de 2006**

Hoje, o que projetávamos como capacidade ociosa daquela unidade praticamente não existe, pois foi absorvida pela necessidade adicional de microfundidos que a Mipel está nos trazendo. É assim que encaramos nossas aquisições: como forma de ampliar os negócios atuais e como criação de valor para a companhia.

No próximo slide, vamos apresentar nossa visão de mercado para os setores que abastecemos, bem como a situação operacional de cada um deles.

No segmento Flow, percebemos uma forte demanda do setor de industriais como um todo, mas com grande destaque ao setor de petróleo e gás. Entendemos que os fortes investimentos, que estão sendo feitos pelas companhias de petróleo mundo a fora, geraram um aumento forte de demanda por equipamentos industriais, justamente o setor em que atuamos.

Estamos nos preparando para atender essa crescente demanda, com uma expansão da capacidade de produção na MNA. A Mipel demandará alguns investimentos em máquinas e equipamentos, que visam reduzir as perdas industriais que temos verificado. Esses investimentos serão feitos de forma disciplinada e respeitando nossos critérios de retorno. Acreditamos que com a redução das perdas industriais, que hoje estão acima do padrão das outras fábricas do nosso segmento Flow, vamos melhorar a margem bruta da Mipel. Ainda falando sobre a Mipel, estamos na fase de *ramp up* da produção de novas válvulas, e devemos atingir os níveis ideais de produção em 2007.

O crescimento de importância do segmento Flow, que passou de 57% da receita líquida no 1S05 para 69% no 1S06, é decorrente da nossa estratégia de crescimento da companhia como um todo.

No próximo slide, vamos falar do segmento Metal.

No segmento Metal, estamos passando por um importante período de *ramp up* de novos produtos, principalmente para o setor automotivo. Esse crescimento, juntamente com nosso estágio de desenvolvimento da curva de aprendizado da fábrica, trouxe efeitos na produtividade, principalmente na Microinox, onde também identificamos, ao longo do mês de junho, problemas de gestão, de management fabril, que resultaram na substituição de parte do management.

Entendemos que os resultados desse segmento para os próximos trimestres deverá ser superior ao apresentado neste. Confirmamos, já sob nossa gestão, as excelentes condições operacionais da Itasa e do enorme potencial que as ligas por ela fundidas têm para outros fabricantes de equipamentos para a indústria de petróleo e gás.



**Transcrição da Teleconferência
Resultados do 2T06
Lupatech
4 de agosto de 2006**

Por fim, concluímos a duplicação da capacidade da Carbonox, e ganhamos muito em produtividade com a integração vertical dela. Para se ter uma idéia do que estamos falando, antes da integração a Carbonox fundia, como média mensal, ao redor de 240 tipos distintos de ligas. E hoje centralizamos e consolidamos em apenas cinco tipos de metais. Isso nos trouxe uma enorme eficiência fabril e, com a demanda da Mipel, melhorou também nossa alavancagem operacional.

Produzimos na Carbonox microfundidos que são competitivos, em custo, com qualquer empresa do mundo, inclusive as empresas asiáticas.

Passo agora ao Razuk, que vai falar sobre o plano de investimentos da Petrobrás.

Antonio Razuk:

Bom dia. Complementando o que o nosso presidente, Nestor, já comentou no início da apresentação, esse slide está mostrando o novo CAPEX da Petrobrás, que foi divulgado no dia 30 de junho desse ano, onde a Petrobrás aponta para um crescimento muito importante nos investimentos de 66%, comparado com o plano anterior de 2006 a 2010, que era também bastante agressivo.

Nós podemos ver aí que o CAPEX passou a R\$ 87 bilhões, novamente mantendo a paridade de 86% no Brasil e 14% no exterior. R\$ 17,4 bilhões vão ser em projetos novos, e R\$ 12 bilhões, aproximadamente, em função da mudança de aumento de custo em função de mudança de modelo de negócio e de tipo de equipamento que será aplicado, e uma parte dela, aproximadamente R\$ 4 bilhões desses R\$ 12 bilhões, por uma questão cambial.

Nós vamos ter um aumento na capacidade de produção de óleo e gás em torno de 45%, e uma coisa que é muito importante e que não aparece nesse chart, é que a Petrobrás, pela primeira vez, mostrou o seu planejamento de investimento de longo prazo, onde ela pretende crescer ainda mais 30%, até 2015, na produção. O que reforça, então, a robustez desse programa de crescimento de investimentos.

Então, passo agora para o Thiago, que vai falar sobre a parte financeira.

Thiago Alonso de Oliveira:

Obrigado, Razuk. Bom dia a todos.



**Transcrição da Teleconferência
Resultados do 2T06
Lupatech
4 de agosto de 2006**

Antes de entrar no comentário de desempenho propriamente dito, eu quero passar pelos principais pontos que marcaram o nosso 1S06.

A nossa receita líquida consolidada cresceu 35% em comparação ao mesmo período do ano passado. O nosso EBITDA, que nós ajustamos pelas despesas não-recorrentes do processo de oferta pública de ações e pelas despesas com a aquisição da Mipel e da Itasa, cresceu 35%, e o nosso líquido ajustado por essas mesmas despesas, cresceu 32%.

Como destaque do período no segmento Flow, vimos uma forte demanda oriunda do setor de petróleo e gás não só local, como também de clientes no exterior. Observamos que outros setores industriais para quem fornecemos, como o petroquímico e papel e celulose, têm feito importantes investimentos quer na ampliação da capacidade, quer na manutenção de suas unidades industriais.

Nesse período, como resultado da incorporação da Mipel nos nossos dados consolidados, apresentamos margens menores, pois as margens que a Mipel pratica hoje ainda são inferiores às demais unidades do segmento Flow da Lupatech.

No segmento Metal, tivemos um excelente desempenho da Itasa, em linha com as nossas análises durante a fase de diligência. Ainda na parte Metal, o adiamento de novos projetos por parte de clientes, que acreditamos entrarão em produção ao longo do 3T06, bem como dificuldades operacionais na fábrica da Microinox, trouxeram um impacto de R\$ 4,6 milhões, sendo praticamente a metade disso atribuída a custos adicionais e a outra metade a adiamento de receita.

Gostaria de passar para o próximo slide e vamos falar um pouco dos números.

A nossa receita líquida consolidada cresceu 35,1% no 1S06 e foi de R\$ 106,9 milhões, comparado com R\$ 79,1 milhões no 1S05. O segmento Flow cresceu 71,5% e contribuiu no 1S com 68,7 da receita líquida. O segmento Metal ficou praticamente estável com 31,3% da receita líquida.

No 1S05 o segmento Flow contribuiu com 57,5% da receita líquida e o segmento Metal com 42,5% da receita líquida. O crescimento do segmento Flow, 61,5%, foi impulsionado pelo aumento de vendas, decorrente do maior volume de investimentos no setor de petróleo gás e está em linha com a estratégia da companhia.



**Transcrição da Teleconferência
Resultados do 2T06
Lupatech
4 de agosto de 2006**

O segmento Metal apresentou queda de 0,5% no total na receita líquida. Nossas vendas nesse segmento foram afetadas principalmente pelos adiamentos de projetos, que representaram isoladamente R\$ 1,7 milhão. E o impacto total que tivemos nas nossas receitas foi da ordem de R\$ 2,3 milhões.

Durante o 2T06 efetuamos duas aquisições, conforme o Nestor já antecipou para vocês: Mipel e Itasa. A partir de agora, as receitas da Mipel passaram a ser contabilizadas no segmento Flow e as da Itasa no segmento Metal. As receitas oriundas dessas duas aquisições, no 2T, somaram R\$ 8,2 milhões.

Passando para o slide 16, a gente está apresentando a evolução do EBITDA e da margem EBITDA. O nosso EBITDA ajustado atingiu R\$ 31,4 milhões e teve um aumento de 35,5% no 1S06, em relação ao mesmo período de 2005. Ajustamos o EBITDA, mais uma vez, pelos gastos extraordinários com a oferta pública de ações, bem como com os gastos com advogados e auditores que nos auxiliaram no processo de compra da Mipel e da Itasa. O impacto desses dois gastos foi da ordem de R\$ 7,7 milhões.

O segmento Flow contribuiu com 92,2% do EBITDA do semestre e o segmento Metal com 7,8%. A margem de EBITDA do 1S foi de 29,4% da receita líquida, contra 29,3% no 1S05. O crescimento da margem de EBITDA ficou limitado principalmente devido ao impacto da consolidação do EBITDA da Mipel, que opera atualmente com margens mais baixas que outras empresas do nosso segmento Flow e da baixa performance apresentada pelo segmento Metal, decorrente de adiamento de receitas e custos extraordinários.

Passando para o próximo slide, o de número 17, nós estamos apresentando a evolução da dívida bruta no 2T06, que caiu 10,6% se comparado ao 1T06. Isso é consequência da amortização de empréstimos, que foram efetuados durante o período.

O nosso caixa apresentou uma evolução significativa de 467%, em razão do ingresso dos recursos captados com a oferta primária de ações. A posição apresentada já está líquida dos desembolsos necessários para as aquisições feitas no trimestre. Com essa posição de caixa, não temos hoje alavancagem e nossa posição de caixa é líquida de R\$ 76,4 milhões, o que viabiliza nossa estratégia de crescimento.

Quero apresentar para vocês no próximo slide a performance de nossas ações.

Da data do pricing até hoje, nossas ações apresentaram uma valorização de 12,3%. Quero ressaltar que, em decorrência da forte queda verificada pelo IBOVESPA nesse período, nossa performance relativa até o fechamento de ontem, era de 25,1%. Quando olhamos o nosso peer group, empresa de capital



**Transcrição da Teleconferência
Resultados do 2T06
Lupatech
4 de agosto de 2006**

aberto que atuou no segmento de válvulas industriais, vemos que nossas ações estão com desconto com relação ao grupo, exceto quando a compramos com a TYCO.

Quero passar a palavra de volta ao Nestor para que ele conclua a apresentação e, após, estaremos abertos a perguntas.

Nestor Perini:

Obrigado, Thiago. Para concluir, então, nos próximos trimestres estaremos nos focando no aproveitamento do excelente momento que o setor de petróleo e gás atravessa e, para isso, estamos nos preparando com a ampliação da capacidade de produção da MNA. Vamos integrar a Mipel e a Itasa no nosso modelo de gestão, buscando a ampliação das margens operacionais e o crescimento dos negócios.

Continuaremos ativos em aquisições de empresas que apresentem perspectivas e criação de valor para a Lupatech e, para terminar, para que passemos para as perguntas, trabalharemos no sentido de aumentar a eficiência de modo especial do segmento Metal.

Agradeço a participação e, enfim, estamos abertos às perguntas.

Rafael Espírito Santo, Banco Pactual:

Bom dia, Nestor. Bom dia, Thiago e bom dia, Razuc. Basicamente eu tenho duas perguntas aqui; a primeira referente aos custos do segmento Flow. Como a gente pode observar, a receita aumentou mais ou menos 63%, enquanto o EBTIDA cresceu apenas 20 e poucos por cento em relação ao mesmo trimestre do ano passado, estou falando do 2T06 contra o 2T05. Eu queria entender o quanto desse aumento foi relacionado à integração da Mipel, no consolidado – se vocês puderem abrir para gente o EBITDA da Mipel separado seria ótimo – e excluindo vocês da Mipel, eu queria saber se houve alguma outra razão para o custo no segmento Flow ter aumentado.

E a minha segunda pergunta é em relação às aquisições, se vocês têm alguma novidade em relação às aquisições que vocês estavam negociando daqui em diante.

Nestor Perini:

Começo pelas aquisições, Rafael. Nós estamos trabalhando fortemente e temos convicção que não vamos decepcionar nossos investidores e o mercado, porque estamos trabalhando com a segurança necessária para que o



**Transcrição da Teleconferência
Resultados do 2T06
Lupatech
4 de agosto de 2006**

preço que vamos pagar por essas aquisições seja um preço adequado e que agregue efetivamente valor à companhia. E com a necessária segurança, também, para que possam ser eliminados quaisquer problemas decorrentes de eventuais passivos passados dessas companhias.

Continuamos em linha com o que sempre falamos no road show, de modo especial, de que, além das aquisições que mencionávamos no road show, tínhamos a expectativa de fazer duas aquisições adicionais ao longo dos próximos meses. Estamos exatamente nessa linha, absolutamente focados e entendendo que elas trarão significativa agregação de valor, pela posição estratégica de produto e de mercado que essas companhias têm hoje no mercado.

Thiago Alonso de Oliveira:

Rafael, se eu entendi bem a sua pergunta com relação à questão dos custos no segmento, você falou “Flow”, é isso?

Rafael Espírito Santo:

Isso.

Thiago Alonso de Oliveira:

O principal impacto que a gente teve no segmento Flow foi o fato de a gente estar trazendo ao longo desse 2T para dentro da companhia os números da Mipel. A Mipel, ainda nesse 1T, nós promovemos uma série de ajustes contábeis, que se fizeram necessários para que os estoques que lá tivessem refletissem a realidade do valor de mercado deles e, com isso, a gente também acabou trazendo uma série de custos, que nós entendemos não-recorrentes, para o resultado do nosso 2T06, que, como eu falei, não-recorrentes, a gente espera que eles não venham a acontecer nos próximos trimestres.

Queria também lembrar que impactou o EBITDA desse trimestre as despesas administrativas e com vendas, que também a Mipel e a Itasa trouxeram para dentro da companhia. No caso específico do segmento Flow, só os gastos da Mipel. Então, nós já estamos trabalhando no sentido de adequar esses custos, tanto os administrativos quanto os comerciais, dentro daquilo que é a média praticada pelas outras companhias que nós gerenciamos.

Nestor Perini:

Rafael, é absolutamente natural que nos primeiros dois, três meses – foi o caso das duas companhias – a gente procure fazer os ajustes, eliminar falta de



**Transcrição da Teleconferência
Resultados do 2T06
Lupatech
4 de agosto de 2006**

padronização em relação aos critérios absolutamente conservadores que nós usamos no nosso processo de contabilização, casos de despesas pesadas de depreciação, que não eram contabilizadas adequadamente. Então, na verdade, foi um período de limpeza, que deixou a base pronta agora para não termos mais nenhuma interferência e passarmos a ter um desempenho operacional melhor.

Rafael Espírito Santo:

Está ótimo, muito obrigado.

Ricardo Fernandes, JP Morgan:

Oi, tudo bem? Uma pergunta meio técnica; aqueles números que você mostra para cada divisão – Flow, Metal – na parte de EBITDA e custos de receita; isso, já é consolidado, já tirando para fora as vendas entre companhias?

Nestor Perini:

Sim.

Ricardo Fernandes:

Então já está limpo? Não tem que fazer nenhum ajuste depois disso?

Nestor Perini:

Não, não. Esses já são os dados consolidados. Na verdade, nós as fazemos, as contabilizações mensais, enfim, os balancetes que nós mensalmente trabalhamos já são depurados e consolidados segundo os critérios contábeis necessários. Isso é feito permanentemente.

Ricardo Fernandes:

Tudo bem. E a segunda pergunta é basicamente relacionada à parte de Metal. Como já comentaram, foi bem fraca.

Nestor Perini:

Sem dúvida, foi fraca.

Ricardo Fernandes:



**Transcrição da Teleconferência
Resultados do 2T06
Lupatech
4 de agosto de 2006**

Mas tem alguma noção entre o novo contrato daqui ao 4T, uma questão de aumentar preço... Como você vê isso melhorando?

Nestor Perini:

A questão central é que nós temos vários contratos novos, que estão sendo desenvolvidos e começando a se produzir, começando a entregar peças para Opel na Alemanha, peças para Ford nos Estados Unidos, para Tremic no México, para International no Brasil e são peças complexas e tivemos nesses primeiros meses o período da curva de aprendizagem, que gerou gastos adicionais de mão-de-obra; gastos adicionais de matéria-prima, até que se chegue a níveis de performance, de perda, adequados para aquilo que foi orçado.

Quando tu orças uma peça dessas, obviamente em um primeiro momento, tu vais orçar o desempenho e a performance dela padrão, que tu esperas que seja regular. Mas no primeiro momento, tem um custo adicional, que o cliente obviamente não está disposto a pagar. Ele paga aquilo que ele entenda que é o desempenho normal do processo, depois de estabilizado o processo. Então, é a curva da aprendizagem que, no 3T e 4T, estarão absolutamente já controlados. E, obviamente, todos os meses nós temos novos negócios entrando.

Nós trabalhamos hoje com a perspectiva de ir para o próximo ano, no caso da Microinox, ter um crescimento significativo da receita, fruto de novos projetos que estão em desenvolvimento.

Ricardo Fernandes:

OK, tudo bem, mas tem algum guidance para margem para o setor de Metal na segunda metade do ano?

Nestor Perini:

Não queremos falar em números, mas obviamente vamos voltar a patamares históricos de desempenho, na medida em que a curva de aprendizagem estiver satisfeita.

Thiago Alonso de Oliveira:

Ricardo, a gente entende que esse trimestre, para o segmento Metal, foi um trimestre atípico, onde a gente teve o *ramp up* dessas novas peças associado com problemas de gestão fabril, os dois somados geraram esse resultado ruim



**Transcrição da Teleconferência
Resultados do 2T06
Lupatech
4 de agosto de 2006**

para divisão no trimestre. Mas a gente entende que há espaço para voltar a patamares anteriores de geração de EBITDA dentro desse segmento.

Ricardo Fernandes:

OK. E para tudo que é exportado vocês estão fazendo hedge, vocês estão fazendo um lock-in do tipo de câmbio ou estão exposto ao mercado cambial?

Thiago Alonso de Oliveira:

Alguns dos contratos atuais que nós temos firmado já têm como cláusula básica uma cláusula de reajuste de preço em decorrência de valorização do real.

Ricardo Fernandes:

OK, mas então ainda tem uma parte que não é?

Thiago Alonso de Oliveira:

Que são os contratos mais antigos.

Ricardo Fernandes:

Tudo bem, obrigado.

Rafael Espírito Santo, Banco Pactual:

Oi, Nestor, sou eu de novo. Na apresentação vocês mencionaram que a aquisição da Itasa e da Mipel vai gerar uma amortização de ágio na casa de R\$ 19 milhões na Itasa e R\$ 15 milhões na Mipel. Queria saber se vocês já contabilizaram alguma parte disso no 2T, senão, quando é que vai ser começado a contabilizar?

Thiago Alonso de Oliveira:

Rafael, o início da contabilização disso vai acontecer a partir do 3T06.

Rafael Espírito Santo:

Está ótimo.

Thiago Alonso de Oliveira:



LUPATECH S.A.
TECNOLOGIA DE PETRÓLEO E GÁS



**Transcrição da Teleconferência
Resultados do 2T06
Lupatech
4 de agosto de 2006**

Inclusive, Rafael, só para concluir, nas notas explicativas do balanço tem o cronograma de amortização do ágio.

Operadora:

O Sr. Thiago estará à disposição para responder às perguntas da imprensa a partir do meio-dia no telefone 3186-3883.

Encerramos nesse momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao Sr. Nestor Perini para as considerações finais.

Nestor Perini:

Bem, nós queríamos deixar nossa visão muito clara de que a companhia tem o foco absolutamente definido da sua atuação. Continuamos com o management todo absolutamente motivado para melhorar performance, que é a nossa regra permanente; todos os dias, temos que reduzir custos e, portanto, buscar ganhos de produtividade. E, obviamente, as oportunidades que o mercado nos apresenta, especialmente na área de petróleo e gás, estão sendo perseguidas com muita competência e certamente gerarão notícias muito boas para os nossos investidores.

Muito obrigado a todos por estarem conosco. Obrigado ao Thiago, obrigado ao Razuc.

Operadora:

A teleconferência da Lupatech está encerrada, agradecemos a participação de todos e tenham um bom dia.