



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



A Receita Líquida nos 9 meses de 2006 cresceu 35%. Lucro Bruto cresce 33% no mesmo período.

Caxias do Sul, 08 de Novembro de 2006 – A Lupatech S.A. (“Lupatech” ou “Companhia”), empresa brasileira líder na produção e comercialização de válvulas industriais e no desenvolvimento e produção de peças complexas e subconjuntos em ligas metálicas anuncia o resultado dos 9 meses de 2006 (9M06). As demonstrações financeiras da Companhia são elaboradas de acordo com a legislação societária. As informações financeiras e operacionais abaixo são apresentadas com bases consolidadas de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil. As comparações, exceto quando indicado o contrário, referem-se aos 9 meses de 2005 (9M05).

TELECONFERÊNCIA

Português

Quinta-feira, 08 de Novembro de 2006

09:30 a.m. (Brasil)

06:30 a.m. (NY)

Telefone: +55 11 2101 4848.

Replay: +55 11 2101 4848.

Código: Lupatech

Inglês

Quinta-feira, 08 de Novembro de 2006

11:00 a.m. (Brasil)

08:00 a.m. (NY)

Telefone: +1 973-935-8893

Replay: +1 973-341-3080

Código: 8013304

A teleconferência em inglês também será transmitida pelo Bloomberg Live LIVE<GO>.

CONTATO

Thiago Alonso de Oliveira

CFO & IRO

Telefones

São Paulo: +55 (11) 2134-7000

Caxias do Sul: +55 (54) 3227-7000



DESTAQUES DO PERÍODO

- Celebramos “Contrato de Investimento e Outras Avenças” com a CORDOARIA SÃO LEOPOLDO S.A. O múltiplo implícito é inferior 4x EBITDA
- Assinamos “Carta de Intenções” visando a aquisição da Válvulas Worcester e da Esferomatic na Argentina. O múltiplo implícito é inferior a 5x EBITDA.
- Finalizamos em outubro a distribuição pública de debêntures no valor total de R\$ 227 milhões que serão usados para o crescimento da Companhia.
- **A Receita Líquida da Companhia nos 9 meses de 2006 cresceu 35%.**
- **O Lucro Bruto dos 9 primeiros meses de 2006 cresceu 33%.**
- **O EBITDA do período cresceu 30%.**



COMENTÁRIOS DA ADMINISTRAÇÃO

Durante o terceiro trimestre de 2006 concentramos nossos esforços em 4 áreas:

1. Aproveitamento das oportunidades no setor de petróleo

Estivemos muito ativos ao longo do trimestre participando de diversas rodadas de licitações e de negociações voltadas ao fornecimento de válvulas com alto composto tecnológico ao mercado de petróleo e gás, o que nos permitiu trabalhar em nossas fábricas com bons indicadores de produtividade e com boa eficiência de custos.

Os reflexos de nossa performance operacional podem ser sentidos na nossa margem bruta do Segmento Flow, que cresceu para 46,6% da Receita Líquida e no EBITDA do Segmento Flow, que cresceu de 29,4% no segundo trimestre de 2006 passando a 34,1% nesse trimestre.

2. Integração das empresas adquiridas ao nosso modelo de gestão

Trabalhamos intensamente junto as duas empresas adquiridas na primeira metade do ano, MIPEL e ITASA, no sentido de incrementar seus níveis operacionais e compartilhar com essas sociedades nossas ferramentas de gestão.

Os resultados que apuramos em ambas sociedades durante esse trimestre nos mostra que o processo de integração segue na direção correta em que pese o fato de que ajustes na parte industrial e administrativa da MIPEL podem melhorar os resultados que lá estamos apurando.

3. Busca por novas aquisições que criam valor para a Companhia e nossos acionistas

Estivemos envolvidos em 2 grandes negociações visando a aquisição de negócios que tem elevada conceituação tecnológica e que tem muito a contribuir para o crescimento da Lupatech dentro do cenário mundial dos fornecedores de soluções complexas para o setor de Petróleo e Gás.

Em setembro, anunciamos que firmamos com a CORDOARIA SÃO LEOPOLDO S.A. (CSL) “Contrato de Investimento e Outras Avenças” visando a integração aos negócios da Lupatech das atividades Off-Shore hoje desenvolvidas com muita competência e reconhecimento internacional pela CSL. A CSL é líder no mercado mundial de cabos para amarração de plataformas de petróleo e gás em águas profundas e ultra-profundas.

Embora só anunciada em outubro, estivemos fortemente engajados nas negociações que nos levaram a assinar “Carta de Intenções” para a aquisição de 2 sociedades na Argentina (Válvulas Worcester e Esferomatic), que juntas detêm cerca de 60% daquele mercado em válvulas de esfera. Com essa transação estamos rumando firmemente para nosso objetivo de consolidação do mercado Latino Americano de válvulas industriais.

Ambas transações estão em fase final de diligência e esperamos concluí-las no quarto trimestre de 2006. Em se confirmando esses negócios, teremos investido cerca de R\$ 250 milhões em aquisições e agregando um faturamento anual aproximado de R\$ 200 milhões para a Lupatech.

4. Aumento da eficiência do Segmento Metal, aliado a manutenção da eficiência do Setor Flow em níveis elevados

Anunciamos no encerramento do segundo trimestre desse ano que tivemos problemas internos com a gestão do nosso Segmento Metal e que uma reestruturação estava em curso. Nesse momento queremos compartilhar que essa decisão já apresenta resultados interessantes para a Lupatech.



O Lucro Bruto do Segmento Metal cresceu 24%, e o EBITDA cresceu 74,5%, e já atinge 19,4% da Receita Líquida. Continuaremos nos próximos trimestres nossos esforços para aumentar a eficiência dos nossos negócios do Segmento Metal, buscando constantemente formas para agregar valor aos nossos produtos.

DEBÊNTURES

Iniciamos em setembro o processo para a primeira distribuição pública de debêntures da Lupatech.

Dentro desse processo recebemos “rating” da Standard & Poor’s “br A-“, confirmando assim a boa classificação de riscos da Companhia.

Finalizamos em outubro a distribuição pública de 22.700 debêntures, não conversíveis em ações, todas nominativas e escriturais, quirografárias no valor total de R\$ 227 milhões.

A demanda percebida por nossas debêntures excedeu nossas primeiras expectativas e decidimos por aumentar a oferta ao limite do nosso capital social.

A remuneração dessas debêntures será de 105% do CDI e o uso desses recursos será, dentre outros previstos no programa, para aquisições seletivas dentro do nosso processo de consolidação.

Traremos, assim, uma melhor estrutura de capital para a Companhia e nossos acionistas.

AQUISIÇÕES

1. Negócios Off-Shore da Cordoaria São Leopoldo

Em 18 de setembro de 2006 celebramos “Contrato de Investimento e Outras Avenças” com a CORDOARIA SÃO LEOPOLDO S.A. (CSL) visando a associação de negócios de alto composto tecnológico.

A CSL é uma das líderes mundiais na fabricação de cabos para ancoragem de plataformas de petróleo, principalmente em aplicações Off-Shore, em águas profundas e ultra-profundas. O Brasil tem posição de liderança no desenvolvimento de novas tecnologias para a exploração Off-Shore de petróleo e gás, atividade essa em franca expansão no mundo, principalmente no Golfo do México e Costa Oeste da África em adição a costa brasileira.

As principais razões que motivaram a aquisição foram:

- **Acesso a mercado em franco crescimento no mundo:** O forte crescimento da exploração e produção de petróleo em águas profundas e ultra-profundas demandará soluções para ancoragem de plataformas em linha com as atualmente produzidas pela CSL. Dada a liderança tecnológica lá verificada, estaremos bem posicionados para nos beneficiar desse forte crescimento, capturando boas oportunidades para a Lupatech.
- **Diversificação geográfica e internacionalização:** Atualmente os principais centros mundiais de produção de petróleo e gás em águas profundas são o Brasil, Golfo de México e a Costa Oeste da África (“*Golden Triangle*”). Além desses há outros centros emergentes. Entendemos que as soluções tecnológicas que a CSL desenvolveu serão



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



de grande valia para todos esses mercados e com isso ampliaremos a diversificação geográfica de nossos negócios dentro do nosso plano estratégico de internacionalização.

- **Fortalecimento de nossa posição no setor de Petróleo e Gás:** Com essa transação pretendemos fortalecer nossa exposição ao setor de Petróleo e Gás (Off-Shore), que se encontra em franca expansão no mercado mundial, através de negócios com longa tradição de fornecimento de cabos para aplicações Off-Shore e de elevada reputação tecnológica e de qualidade.
- **Alavancagem de relacionamentos comerciais com as “Oil Majors” e Estaleiros:** Através dos negócios da CORDOARIA OFF-SHORE pretendemos, cada vez mais, alavancar relacionamentos comerciais com as principais empresas produtoras de petróleo e gás no mundo, bem como estaleiros que constroem plataformas para exploração de petróleo em águas profundas e ultra-profundas, gerando, assim, importantes sinergias para o Segmento Flow.

A estruturação da transação envolve o pagamento parcial com ações da Lupatech, mostrando assim que nossas ações tem valor de troca importante em negociações.

Convidamos o Sr. José Abu-Jamra, controlador da CSL para compor o Conselho de Administração e a Diretoria da Lupatech e ele continuará sendo responsável pelas atividades da CORDOARIA OFF-SHORE, passando, também, a condição de acionista da Lupatech.

A conclusão da transação está sujeita as diligências usuais e prevista para o 4º trimestre de 2006.

Sobre a CSL – Fundada em 1929, a CSL é uma das mais respeitadas empresas de cabos do mundo. Com matriz na Cidade de São Leopoldo, no Rio Grande do Sul, no Brasil, ocupa uma área total de 15.000 m² e conta com área construída de 8.000 m². Tem capacidade instalada para produzir 600 tons/mês de cabos, conta com eficientes equipamentos de medição de resistência de cabos e utiliza-se de representantes para acessar seus principais clientes. A CSL possui certificação ISO 9001:2000 e seus produtos atendem as principais certificadoras mundiais. A CSL atende diversas empresas produtoras de petróleo e gás, no Brasil e no exterior, destacadamente a Petrobras.

2. Válvulas Worcester e Esferomatic

Anunciamos em 30 de outubro que assinamos “Carta de Intenções” com a Kvarnstig Aktiebolag e Worcester Corporation Bahamas visando a aquisição da totalidade de duas sociedades controladas por elas, a Válvulas Worcester de Argentina Sociedad Anonima, Industrial y Comercial (“Válvulas Worcester”) e da Esferomatic S.A. (“Esferomatic”).

As principais razões que motivaram a aquisição foram:

- **Acesso ao mercado da Argentina e expansão de nossos negócios na América Latina:** A Válvulas Worcester e a Esferomatic são líderes no mercado argentino de válvulas de esfera com cerca de 60% do mercado de válvulas para o setor industrial, destacadamente o de petróleo e gás, com negócios de alto composto tecnológico. O mercado argentino de Petróleo e gás é o terceiro maior produtor na América do Sul, e suas atividades deverão apresentar forte expansão em decorrência da necessidade de investimentos em energia para sustentar o forte crescimento econômico lá verificado. Com essa transação estamos rumando ao encontro de nossos objetivos de consolidação do setor de válvulas industriais na América Latina.



- **Maior flexibilidade industrial, redução de custos e desenvolvimento de novos produtos:** Passaremos a contar com fábricas na Argentina o que nos dará maior flexibilidade industrial na combinação com nossas fábricas no Brasil e nos permitirá alocar produção nas unidades de maior eficiência, bem como de aumentar nossas fontes de suprimentos, buscando assim, uma maior eficiência de custos. Teremos ganhos de escala no desenvolvimento de novos produtos dada a maior abrangência de mercado que passaremos a ter.
- **Ampliação da base de clientes:** A base de clientes atendidos na Argentina ajudará a Lupatech na ampliação da atual base de clientes. Dentre os principais clientes da Válvulas Worcester e Esferomatic podemos destacar: Repsol YPF, Petrobras Argentina, British Petroleum, Total, Chevron, Tenaris, Exxon e Shell.
- **Manutenção dos atuais gestores:** As operações na Argentina continuarão sob a responsabilidade do Sr. Pablo Reim, atual CEO, e que passará a contribuir com sua destacada competência para compor a Administração da Lupatech. Entendemos que não só contaremos com uma equipe vencedora mas que também reduziremos eventuais riscos culturais em nossa entrada no mercado da Argentina.

Sobre a Válvulas Worcester e Esferomatic – Fundada em 1967 e 1969, respectivamente, são líderes na Argentina na fabricação de válvulas de esfera e válvulas para aplicações especiais e estão na vanguarda tecnológica. Os produtos são certificados por normas internacionais. A linha de produtos fabricados compreende especialmente válvulas de esfera automatizadas e manuais de ¼” a 12”. Ambas empresas estão localizadas na Grande Buenos Aires e ocupam área fabril de cerca de 17.000m², empregando 250 colaboradores.



COMENTÁRIO DE DESEMPENHO CONSOLIDADO

RECEITA LÍQUIDA, CUSTO DOS PRODUTOS VENDIDOS E LUCRO BRUTO

Receita Líquida (em R\$ Mil)	2T06	3T06	Var. %	Acum 9M05	Acum 9M06	Var. %
Segmento Flow	41.270	42.450	2,9%	76.215	115.442	51,5%
Segmento Flow Mercado Interno	26.619	17.623	-33,8%	64.619	67.686	4,7%
Segmento Flow Mercado Externo	14.651	24.827	69,5%	11.596	47.756	311,8%
Segmento Metal	19.639	20.436	4,1%	49.549	54.395	9,8%
Segmento Metal Mercado Interno	12.740	13.972	9,7%	41.257	36.997	-10,3%
Segmento Metal Mercado Externo	6.899	6.464	-6,3%	8.292	17.398	109,8%
Total	60.909	62.886	3,2%	125.764	169.837	35,0%
% Flow	67,8%	67,5%		60,6%	68,0%	
% Flow Mercado Interno	64,5%	41,5%		84,8%	58,6%	
% Flow Mercado Externo	35,5%	58,5%		15,2%	41,4%	
% Metal	32,2%	32,5%		39,4%	32,0%	
% Metal Mercado Interno	64,9%	68,4%		83,3%	68,0%	
% Metal Mercado Externo	35,1%	31,6%		16,7%	32,0%	

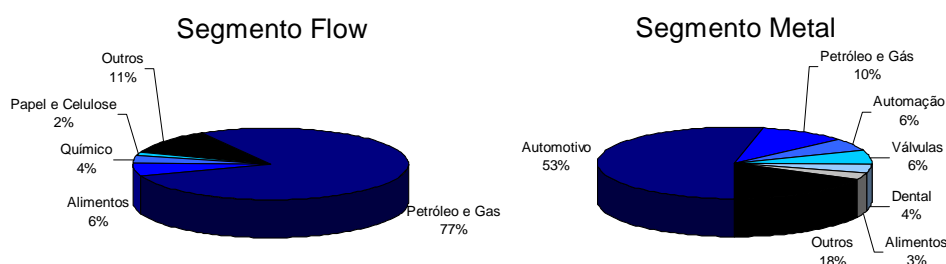
A Receita Líquida da Companhia nos 9 meses de 2006 cresceu 35,0% e foi de R\$ 169,8 milhões contra R\$ 125,8 milhões nos 9 primeiros meses de 2005. O Segmento Flow aumentou sua receita líquida em 51,5%, contribuiu nos 9 meses de 2006 com 68,0% da Receita Líquida e o Segmento Metal, que cresceu 9,8% nesse período, contribuiu com 32,0% da Receita Líquida. Nos 9 primeiros meses de 2005, o Segmento Flow contribuiu com 60,6% da Receita Líquida e o Segmento Metal com 39,4% da Receita Líquida.

No 3T06, a Receita Líquida da Companhia cresceu 3,2% quando comparada ao 2T06. O Segmento Flow cresceu 2,9%, atingindo R\$ 42,4 milhões no 3T06 contra R\$ 41,3 milhões no 2T06 e o Segmento Metal cresceu 4,1%, atingindo R\$ 20,4 milhões no 3T06 contra R\$ 19,6 milhões no 2T06.

No Segmento Flow, o crescimento do 3T06 é decorrente de uma maior participação nas exportações, que representaram 58,5% da Receita Líquida no 3T06, contra 35,5% no 2T06; em contrapartida o mercado interno representou 41,5% da Receita Líquida no 3T06 contra 64,5% no 2T06. Essa situação reflete a competitividade da Lupatech no mercado externo e o cenário de menor atividade interna no Brasil verificada no 3T06.

No Segmento Metal, verificamos a situação inversa a do Segmento Flow, ou seja, o mercado interno representou 68,4% no 3T06 contra 64,9% no 2T06, enquanto o mercado externo representou 31,6% no 3T06 contra 35,1% no 2T06.

Segmentação da Receita





CUSTO DOS PRODUTOS VENDIDOS

CPV (em R\$ Mil)	2T06	3T06	Var. %	Acum 9M05	Acum 9M06	Var. %
Segmento Flow	22.409	22.664	1,1%	33.736	58.628	73,8%
Segmento Metal	14.833	14.475	-2,4%	38.572	39.918	3,5%
Total	37.242	37.139	-0,3%	72.308	98.546	36,3%
<i>% Flow</i>	60,2%	61,0%		46,7%	59,5%	
<i>% Metal</i>	39,8%	39,0%		53,3%	40,5%	
<i>CPV/Receita Líquida Total</i>	61,1%	59,1%		57,5%	58,0%	
<i>CPV/Receita Líquida Flow</i>	54,3%	53,4%		44,3%	50,8%	
<i>CPV/Receita Líquida Metal</i>	75,5%	70,8%		77,8%	73,4%	

Pudemos verificar uma melhor eficiência do CPV do 3T06 quando comparada ao 2T06, quando o CPV passou a representar 59,1% da Receita Líquida em comparação aos 61,1% verificados em 2T06. A melhor eficiência foi verificada tanto no Segmento Flow, onde o CPV do 3T06 representou 53,4% da Receita Líquida em comparação aos 54,3% da Receita Líquida verificados durante 2T06. No Segmento Metal, o CPV do 3T06 representou 70,8% da Receita Líquida e do 2T06 representou 75,5% da Receita Líquida. A melhor eficiência pode ser atribuída a uma melhor gestão fabril (alavancagem operacional) e uma melhor eficiência em gastos gerais de fabricação.

O Custo dos Produtos Vendidos nos 9 meses de 2006 cresceu 36,3%, e foi de R\$ 98,5 milhões contra 72,3 milhões nos 9 primeiros meses de 2005. O CPV do Segmento Flow cresceu 73,8% nos 9 meses de 2006 e contribuiu com 59,5% do CPV verificado nos 9 primeiros meses de 2006. O CPV do Segmento Metal cresceu 3,5% nos 9 meses de 2006 e representou 40,5% do CPV no período de 9 meses em 2006. Em 2005, nos 9 primeiros meses do ano, o Segmento Flow contribuiu com 46,7% do CPV e o Segmento Metal com 53,3% do CPV.

A estrutura de custos do Segmento Flow e do Segmento Metal passam a ser divulgadas a partir desse trimestre, segundo o quadro abaixo:

Estrutura de Custos (em %)	1T06	2T06	3T06
Área Flow:			
<i>Matéria Prima</i>	72,0	71,6	69,1
<i>Mão de Obra</i>	17,1	16,5	18,5
<i>GGF</i>	7,8	8,1	6,9
<i>Depreciações</i>	3,0	3,8	5,5
Área Metal:			
<i>Matéria Prima</i>	48,3	53,9	50,5
<i>Mão de Obra</i>	27,1	25,5	28,3
<i>GGF</i>	12,4	9,8	9,6
<i>Energia Elétrica</i>	5,8	5,4	6,1
<i>Depreciações</i>	6,4	5,4	5,5



LUCRO BRUTO

Lucro Bruto (em R\$ Mil)	2T06	3T06	Var. %	Acum 9M05	Acum 9M06	Var. %
Segmento Flow	18.861	19.786	4,9%	42.479	56.814	33,7%
<i>Margem Bruta Flow</i>	45,7%	46,6%		55,7%	49,2%	
Segmento Metal	4.806	5.961	24,0%	10.977	14.477	31,9%
<i>Margem Bruta Metal</i>	24,5%	29,2%		22,2%	26,6%	
Total	23.667	25.747	8,8%	53.456	71.291	33,4%
<i>% Flow</i>	79,7%	76,8%		79,5%	79,7%	
<i>% metal</i>	20,3%	23,2%		20,5%	20,3%	

O Lucro Bruto dos 9 primeiros meses de 2006 cresceu 33,4%, quando comparado aos 9 primeiros meses de 2005, atingindo R\$ 71,3 milhões, contra R\$ 53,5 milhões. O Lucro Bruto do Segmento Flow, cresceu 33,7%, atingindo R\$ 56,8 milhões, e contribuiu, nos 9 meses de 2006 com 79,7% do Lucro Bruto Total e o Segmento Metal, que cresceu 31,9%, atingindo R\$ 14,5 milhões, e contribuiu, nos 9 meses de 2006 com 20,3% do Lucro Bruto Total.

O Lucro Bruto Total cresceu 8,8% no 3T06 quando comparado ao 2T06, atingindo 25,8 milhões, contra R\$ 23,7 milhões. O Segmento Flow cresceu 4,9%, alcançou R\$ 19,8 milhões no 3T06 e respondeu por 76,8% do Lucro Bruto do 3T06, contra 79,7% no 2T06. O Lucro Bruto do Segmento Metal cresceu 24,0%, alcançou R\$ 6,0 milhões e representou 23,2% do Lucro Bruto Total do 3T06, contra 20,3% no 2T06. O desempenho do Setor Metal demonstra a capacidade da nova gestão industrial, que assumiu suas funções em Julho de 2006, em buscar melhores níveis de produtividade e de gestão fabril e que foram impactados no trimestre anterior.

DESPESAS

Despesas (em R\$ Mil)	2T06	3T06	Var. %	Acum 9M05	Acum 9M06	Var. %
Total de Despesas com vendas	6.904	5.826	-15,6%	12.584	17.246	37,1%
Total de Despesas administrativas	2.670	2.556	-4,3%	5.204	7.282	39,9%
Segmento Flow	6.353	5.790	-8,9%	10.528	16.586	57,5%
Despesas com vendas Flow	4.758	4.197	-11,8%	8.254	12.213	48,0%
Despesas administrativas Flow	1.595	1.593	-0,1%	2.274	4.373	92,3%
Segmento Metal	3.221	2.593	-19,5%	7.260	7.943	9,4%
Despesas com vendas Metal	2.146	1.630	-24,0%	4.330	5.034	16,3%
Despesas administrativas Metal	1.075	963	-10,4%	2.930	2.909	-0,7%
Total de vendas e administrativas	9.574	8.382	-12,5%	17.788	24.529	37,9%
Honorários dos Administradores	318	358	12,6%	898	880	-2,0%
Total de Desp. Vendas, adm e hor	9.892	8.740	-11,6%	18.686	25.409	36,0%
<i>% Flow</i>	66,4%	69,1%		59,2%	67,6%	
<i>% Metal</i>	33,6%	30,9%		40,8%	32,4%	
<i>Despesas com vendas/Total da Rec. Líquida</i>	11,3%	9,3%		10,0%	10,2%	
<i>Despesas administrativas/Total da Rec. Líquida</i>	4,4%	4,1%		4,1%	4,3%	
<i>Despesas com honorários/Total da Rec. Líquida</i>	0,5%	0,6%		0,7%	0,5%	
<i>Despesas/Receita Líquida Total</i>	16,2%	13,9%		14,9%	15,0%	
<i>Despesas/Receita Líquida Flow</i>	15,4%	13,6%		13,8%	14,4%	
<i>Despesas/Receita Líquida Metal</i>	16,4%	12,7%		14,7%	14,6%	



No 3T06, as Despesas com Vendas, Administrativas e Honorários foram 11,6% inferiores as verificadas no 2T06 e atingiram R\$ 8,7 milhões contra R\$ 9,9 milhões. Com essa redução, as Despesas Com Vendas e Administrativas passaram a representar no 3T06 13,9% da Receita Líquida contra 16,2% verificado no 2T06.

As Despesas Com Vendas e Administrativas do Segmento Flow representaram no 3T06 13,6% da Receita Líquida contra 15,4% no 2T06, alcançando R\$ 5,8 milhões no trimestre e as Despesas Com Vendas e Administrativas do Segmento Metal representaram no 3T06 12,7% da Receita Líquida contra 16,4% no 2T06, alcançando R\$ 2,6 milhões no trimestre.

Os Honorários com Administradores cresceram 12,6% e atingiram R\$ 358 mil no 3T06 comparado aos R\$ 318 mil verificados no 2T06 em decorrência de gastos com o processo de reestruturação do Segmento Metal.

As Despesas com Vendas, Administrativas e Honorários verificadas nos 9 primeiros meses de 2006 atingiram R\$ 25,4 milhões contra R\$ 18,7 milhões verificados nos 9 primeiros meses de 2005.

O crescimento das despesas com vendas foi de 37,1% nos 9 primeiros meses de 2006 e alcançaram R\$ 17,2 milhões contra R\$ 12,6 milhões nos 9 primeiros meses de 2005. Esse crescimento é decorrente do crescimento de comissões pagas no período (despesas variáveis com vendas) e de gastos incorporados ao resultado consolidado da Lupatech oriundo de aquisições.

As despesas administrativas atingiram o total de R\$ 7,3 milhões no período contra R\$ 5,2 milhões nos 9 primeiros meses de 2005, o que indica crescimento de 39,9% no período. Esse crescimento é decorrente de gastos incorporados ao resultado consolidado da Lupatech oriundo de aquisições.

As despesas com Honorários dos Administradores caíram 2,0% no período de 9 meses de 2006 quando comparadas ao mesmo período de 2005.

DEPRECIÇÃO E AMORTIZAÇÃO

Depreciação e amortização	2T06	3T06	Var. %	Acum 9M05	Acum 9M06	Var. %
Segmento Flow	947	1.357	43,3%	1.255	2.753	119,4%
Segmento Metal	1.014	1.006	-0,8%	3.348	2.841	-15,1%
Total	1.961	2.363	20,5%	4.603	5.594	21,5%
% Flow	48,3%	57,4%		27,3%	49,2%	
% Metal	51,7%	42,6%		72,7%	50,8%	

A Depreciação e Amortização (exceto de ágio em aquisição de sociedades) contabilizada no período dos 9 primeiros meses de 2006 foi de R\$ 5,6 milhões, ou 21,5% superior ao verificado no mesmo período de 2005. O Segmento Flow representou R\$ 2,8 milhões, um aumento de 119,4% comparado com os 9 primeiros meses de 2005 e o Segmento Metal representou R\$ 2,8 milhões, uma diminuição de 15,1% comparado com os 9 primeiros meses de 2005.

O aumento verificado no Segmento Flow é decorrente da incorporação da MIPEL ao nosso Segmento Flow durante os 9 primeiros meses de 2006. A redução verificada no Segmento Metal é decorrente da redução do número de turnos de operação, pois reduzimos de 3 para 2 turnos e com isso ajustamos a taxa de depreciação.



A Depreciação contabilizada no 3T06 foi de R\$ 2,4 milhões contra R\$ 2,0 milhões no 2T06. O Segmento Flow contribuiu com R\$ 1,4 milhão e cresceu 43,3%. Esse crescimento é decorrente de ajustes que efetuamos na MIPEL no montante de R\$ 0,4 milhão. O Segmento Metal apresentou depreciação e amortização de R\$ 1,0 milhão, praticamente sem variação sobre o 2T06.

EBITDA

EBITDA (em R\$ Mil)	2T06	3T06	Var. %	Acum 9M05	Acum 9M06	Var. %
Segmento Flow	12.138	14.482	19,3%	31.943	41.097	28,7%
Margem EBITDA Segmento Flow	29,4%	34,1%		41,9%	35,6%	
Segmento Metal	2.275	3.969	74,5%	6.471	8.783	35,7%
Margem EBITDA Segmento Metal	11,6%	19,4%		13,1%	16,1%	
Total	14.413	18.451	28,0%	38.414	49.880	29,8%
Margem EBITDA Total	23,7%	29,3%		30,5%	29,4%	
% Flow	84,2%	78,5%		83,2%	82,4%	
% Metal	15,8%	21,5%		16,8%	17,6%	

O EBITDA dos 9 primeiros meses de 2006 cresceu 29,8% quando comparado aos 9 primeiros meses de 2005 e atingiu R\$ 49,9 milhões. O EBITDA dos 9 primeiros meses de 2006 não computa os gastos não recorrentes, da Oferta Pública de Ações da Companhia e com advogados e auditores nos processos de compra da MIPEL e da ITASA, na ordem de R\$ 8,8 milhões (esses gastos estão classificados como parte das “Outras Despesas Operacionais”).

O Segmento Flow contribuiu com 82,4% do EBITDA do 9M06 e o Segmento Metal com 17,6%. A margem do EBITDA nos 9 meses de 2006 foi 29,4% da receita líquida, contra 30,5% nos 9 primeiros meses de 2005. A variação verificada na margem EBITDA nos 9 primeiros meses de 2006 quando comparada ao mesmo período de 2005 é decorrente do resultado verificado no 2T06, abaixo da média, e da consolidação de negócios adquiridos que ainda operam com margens EBITDA inferiores às verificadas nas operações que conduzíamos em 2005.

No 3T06 o EBITDA atingiu R\$ 18,5 milhões e cresceu 28,0% quando comparado ao 2T06. Esse crescimento é decorrente de melhorias no **Segmento Flow, cuja margem EBITDA cresceu de 29,4% no 2T06 para 34,1% no 3T06 e de melhorias no Segmento Metal, que teve um trimestre de recuperação importante de margens, crescendo a margem EBITDA de 11,6% para 19,4%.** Esse crescimento é decorrente dos importantes ajustes operacionais que efetuamos ao término do 2T06 e que já apresentam seus primeiros resultados positivos.

OUTRAS RECEITAS E DESPESAS OPERACIONAIS

Outras Receitas e Despesas Operacionais (em R\$ Mil)	2T06	3T06	Var. %	Acum 9M05	Acum 9M06
Outras Receitas Operacionais	165	64	-61,2%	72	608
Outras Despesas Operacionais	(9.085)	(2.108)	-76,8%	(178)	(10.282)
Total	(8.920)	(2.044)		(106)	(9.674)

As Outras Receitas e Despesas Operacionais verificadas nos 9 primeiros meses de 2006 apresentam importante variação com relação ao mesmo período de 2005 pois foram fortemente impactadas pela contabilização das despesas da Oferta Primária de Ações da Companhia (comissões e honorários) e de despesas com contratação de assessores para as



duas aquisições feitas no período (MIPEL e ITASA), que tiveram um custo total de R\$ 8,8 milhões.

No 3T06 contabilizamos R\$ 1,1 milhão de despesas do processo de abertura de capital.

RESULTADO DE EQUIVALÊNCIA PATRIMONIAL

Resultado de Eq. Patrimonial (em R\$ Mil)	2T06	3T06	Var. %	Acum 9M05	Acum 9M06
Amortização de Ágio em Investimentos	(200)	(1.568)	684,0%	-	(1.768)
Total	(200)	(1.568)		-	(1.768)

Durante o 3T06 iniciamos a amortização do Ágio pelas aquisições da MIPEL e ITASA, no montante de R\$ 1,4 milhão que se somam aos R\$ 0,2 milhão da amortização do ágio na aquisição da Carbonox.

RESULTADO FINANCEIRO

Resultado Financeiro (em R\$ Mil)	2T06	3T06	Var. %	Acum 9M05	Acum 9M06	Var. %
Receitas Financeiras	3.117	4.311	38,3%	3.088	8.600	178,5%
Despesas Financeiras	(3.736)	(2.243)	-40,0%	(7.741)	(8.701)	12,4%
Total	(619)	2.068		(4.653)	(101)	

As receitas financeiras nos 9 meses de 2006 totalizaram R\$ 8,6 milhões, com um aumento de 178% em relação aos 9 primeiros meses de 2005, no qual a receita foi de R\$ 3,1 milhões. Esse resultado maior é decorrente da aplicação financeira dos recursos oriundos da Oferta Pública de Ações.

Nos 9 meses de 2006, as despesas financeiras totalizaram R\$ 8,7 milhões, um aumento de R\$ 1,0 milhão em relação aos 9 primeiros meses de 2005 que foi de R\$ 7,7 milhões. Parte do aumento se deve à cobrança da CPMF sobre a aplicação financeira dos recursos captados com a Oferta Pública de Ações de R\$ 0,6 milhão. Além disso, houve a contratação de linha de empréstimo-ponte para a compra da MIPEL, durante o 2T06, que gerou encargos financeiros e já foi quitada, ainda dentro do 2T06, além de linhas de financiamento para aquisição de máquinas e equipamentos e de capital de giro.

O resultado financeiro líquido foi uma despesa de R\$ 0,1 milhão nos 9 primeiros meses de 2006 ante R\$ 4,7 milhões, nos 9 primeiros meses de 2005, representando uma redução de 97,8%.

OUTRAS RECEITAS E DESPESAS NÃO OPERACIONAIS

Outras Receitas e Despesas Não Operacionais (em R\$ Mil)	2T06	3T06	Var. %	Acum 9M05	Acum 9M06
Outras Receitas Não Operacionais	474	3.088	551,5%	270	3.339
Outras Despesas Não Operacionais	(410)	(2.615)	537,8%	(1.165)	(3.247)
Total	64	473		(895)	92

Durante o 3T06 efetuamos a venda de bens do Ativo Imobilizado que geraram uma receita de R\$ 2,9 milhões. Esses bens tinham valor contábil para a Companhia de R\$ 2,6 milhões. Essa



operação é o que justifica a variação apresentada nos 9 primeiros meses de 2006 comparados ao mesmo período de 2005. Essa operação não tem caráter recorrente.

LUCRO ANTES DOS IMPOSTOS E LUCRO LÍQUIDO

Lucro (em R\$ Mil)	2T06	3T06	Var. %	Acum 9M05	Acum 9M06	Var. %
Lucro Antes dos Impostos e Participações	4.522	15.936	252,4%	29.116	34.432	18,3%
Impostos Sobre o Lucro (CSL e IR)	(3.879)	(4.310)	11,1%	(2.965)	(12.208)	311,7%
Impostos Sobre o Lucro (CSL e IR) - Diferido	2.945	(1.002)	-134,0%	-	2.042	
Participação dos Empregados e Administradores	(213)	(365)	71,4%	(853)	(966)	13,2%
Lucro Líquido do Período	3.375	10.259	204,0%	25.885	23.300	-10,0%

O Lucro antes dos Impostos do 3T06 cresceu 252,4% quando comparado ao 2T06. No 3T06 alcançamos um lucro antes dos impostos de R\$ 15,9 milhões contra R\$ 4,5 milhões no 2T06. O crescimento do Lucro antes dos Impostos é decorrente do crescimento do resultado operacional da Companhia e pelo fato de que no 2T06 nós reconhecemos gastos com o processo de abertura de capital da Lupatech, que não se repetiram no 3T06.

O Imposto de Renda e a Contribuição Social sobre o Lucro cresceram 11,1% no 3T06 quando comparado ao 2T06 e é decorrente de maior rentabilidade da Companhia no período, bem como do reconhecimento no 2T06 de despesas não recorrentes com o processo de abertura de capital que reduziu o lucro tributável. Ainda no 3T06 utilizamos créditos fiscais gerados no 2T06 o que fez com que reconhecêssemos R\$ 1,0 milhão como despesa desse exercício, reduzindo assim nosso imposto de renda diferido ativo.

O Lucro Líquido do 3T06, em decorrência do exposto acima, cresceu 204% quando comparado ao 2T06.

Nosso Lucro antes dos Impostos Ajustado¹ nos 9 meses de 2006 cresceu 48,5%, atingindo R\$ 43,2 milhões quando comparado aos 9 primeiros meses de 2005.

Em decorrência do reconhecimento de despesas não recorrentes ao longo dos 9 primeiros meses de 2006 nosso Lucro antes dos Impostos cresceu 18,3%, saltando de R\$ 29,1 milhões nos 9 primeiros meses de 2005 para R\$ 34,4 milhões nos 9 primeiros meses de 2006.

Em decorrência do crescimento do Lucro antes dos Impostos houve crescimento das despesas com Imposto de Renda e Contribuição Social sobre o Lucro. O crescimento do Imposto de Renda e Contribuição Social sobre o Lucro é maior que o crescimento do Lucro antes dos Impostos pois nossa controlada MNA mudou seu regime de tributação de lucros, passando do Lucro Presumido em 2005 para o Lucro Real em 2006. A mudança de regime de tributação gerou um acréscimo nos 9 primeiros meses de 2006 de R\$ 7,3 milhões na cobrança do Imposto de Renda e da Contribuição Social sobre o Lucro.

Nosso Lucro Líquido Ajustado² dos 9 primeiros meses de 2006 cresceu 44,5% e atingiu R\$ 37,4 milhões nos 9 primeiros meses de 2006

¹ Ajustado pelas despesas não recorrentes do processo de abertura de capital da Companhia, bem como por despesas com advogados e auditores no processo de aquisição da MIPEL e da ITASA.

² Ajustamos pelas despesas não recorrentes do processo de abertura de capital da Companhia, bem como por despesas com advogados e auditores no processo de aquisição da MIPEL e da ITASA e pelos efeitos na mudança do regime de tributação da MNA, quando comparado aos 9 primeiros meses de 2005.



A contabilização de despesas não recorrentes, bem como o incremento dos pagamentos de Imposto de Renda e de Contribuição Social sobre o Lucro, fizeram com que nos 9 primeiros meses de 2006 nosso Lucro Líquido tenha caído 10,0% quando comparado aos 9 primeiros meses de 2005. Em decorrência disso, o Lucro Líquido acumulado atingiu R\$ 23,3 milhões no período.

ENDIVIDAMENTO

Endividamento (em R\$ MM)	2T06	3T06	Var. %
Curto Prazo	18,9	14,4	-23,8%
Longo Prazo	13,1	12,5	-4,6%
Total do Endividamento	32,0	26,9	-15,9%
Disponibilidades + Aplicações Financeiras	108,4	92,6	-14,6%
Caixa (Dívida) Líquido	76,4	65,7	-14,0%

A dívida bruta reduziu R\$ 5,1 milhões ou 15,9% no trimestre, alcançando R\$ 26,9 milhões ao término dos 9 primeiros meses de 2006. Essa redução é decorrente da amortização de débitos financeiros da Companhia ao longo do 2T06.

As disponibilidades reduziram em R\$ 15,8 milhões em decorrência, principalmente, de ampliação do prazo médio de recebimento de nossas vendas, que apresentaram um crescimento no período de R\$ 13,9 milhões e de amortizações de dívidas no período.

A posição líquida de caixa ao término do 3T06 era de R\$ 65,7 milhões.

INVESTIMENTOS

Investimentos (em R\$MM)	2T06	3T06	Var. %
Investimentos	49,0	47,7	-2,7%
Imobilizado	62,3	65,3	4,8%
Diferido	2,6	2,6	0,0%
Total	113,9	115,6	1,5%

Iniciamos no 3T06 a amortização de ágio referente as aquisições da MIPEL e ITASA e com isso reduzimos o saldo contábil de nossos investimentos. Investimos R\$ 5,4 milhões (brutos da depreciação do período, de R\$ 2,4 milhões) em imobilizações como forma de manter nosso parque industrial atualizado e não registramos nesse trimestre variação no saldo dos investimentos no diferido.


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

Demonstrativo de Resultados Consolidado	2T06	3T06	9M06	9M05
Receita Bruta de Vendas:	70.485	69.712	194.797	150.634
Venda de Produtos e Serviços	70.485	69.712	194.797	150.634
Deduções da Receita Bruta:	(9.577)	(6.826)	(24.960)	(24.870)
Devoluções	(1.274)	(1.217)	(3.890)	(5.581)
Impostos e Contribuições	(8.303)	(5.609)	(21.070)	(19.289)
Receita Operacional Líquida	60.908	62.886	169.837	125.764
Custo dos Produtos Vendidos	(37.240)	(37.139)	(98.546)	(72.308)
Lucro Operacional Bruto	23.668	25.747	71.291	53.456
Despesas Operacionais	(9.892)	(8.740)	(25.408)	(18.686)
Com Vendas	(6.904)	(5.826)	(17.246)	(12.584)
De Administração	(2.670)	(2.556)	(7.282)	(5.204)
Honorários dos Administradores	(318)	(358)	(880)	(898)
Resultado Antes das Oper.Financ.	13.776	17.007	45.882	34.770
EBITDA ajustado	14.412	18.451	49.880	38.414
Resultado Operações Financeiras:	(620)	2.068	(101)	(4.653)
Despesas Financeiras	(3.737)	(2.243)	(8.701)	(7.741)
Receitas Financeiras	3.117	4.311	8.600	3.088
Resultado Após as Oper.Financ.	13.155	19.075	45.781	30.117
Outras Receitas Operacionais	50	64	608	72
Outras Despesas Operacionais	(8.325)	(2.108)	(10.282)	(178)
Resultado da Equiv. Patrimonial	(200)	(1.568)	(1.768)	-
Resultado Operacional	4.681	15.463	34.339	30.011
Receitas Não Operacionais	105	3.088	3.339	270
Despesas Não Operacionais	(264)	(2.615)	(3.247)	(1.165)
Lucro Antes IR/CS. e Participações	4.522	15.936	34.433	29.116
Provisão p/ IR e Contrib. Social	(3.879)	(4.310)	(12.208)	(2.965)
IR Diferido	2.945	(1.002)	2.042	-
Partic.dos Empreg. e Administradores	(213)	(365)	(966)	(853)
Partic.Minoritária no Resultado	-	-	-	587
Lucro Líquido do Período	3.375	10.259	23.300	25.885
Ações (mil)	45.625	45.625	45.625	167.261
Lucro por Ação	0,07397	0,22485	0,51068	0,15476


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

Balanço Patrimonial Consolidado	2T06	3T06
Ativo Circulante	200,8	206,8
Caixa	3,5	4,9
Títulos e valores mobiliários	104,9	87,6
Contas a receber	41,7	55,6
Estoques	34,9	36,7
Impostos a recuperar	11,8	19,0
Outras contas a receber	4,0	3,0
Despesas do exercício seguinte	-	-
Realizável a Longo Prazo	11,9	11,4
Depósitos Judiciais	2,8	2,8
Impostos a recuperar	3,0	2,7
Imposto de renda e contribuição social diferidos	6,0	4,7
Outras contas a receber	0,1	1,2
Permanente	113,9	115,6
Investimentos	49,0	47,7
Imobilizado – líquido	62,3	65,3
Diferido – líquido	2,6	2,6
Total do Ativo	326,6	333,8
Passivo Circulante	58,7	57,5
Fornecedores	14,8	13,0
Empréstimos e Financiamentos	18,9	14,4
Salários e ordenados	4,7	6,3
Impostos e contribuições sociais	11,7	14,6
Adiantamento de clientes	2,2	2,2
Participação no resultado	0,6	0,3
Partes relacionadas	0,1	-
Contas a pagar por aquisição de investimento	4,0	4,3
Outras Contas a Pagar	1,7	2,4
Exigível a Longo Prazo	27,1	25,3
Empréstimos, Financiamentos	13,1	12,5
Provisão para contingência	8,0	8,0
Impostos e contribuições sociais	0,9	0,9
Imposto de renda e contribuição social Diferidos	0,2	0,1
Contas a pagar por aquisição de investimentos	4,9	3,8
Patrimônio Líquido	240,8	251,0
Capital social	227,6	227,6
Capital a integralizar	-	-
Reserva de Capital	-	-
Reserva de reavaliação	0,5	0,5
Reserva de lucros	-	-
Lucros acumulados	12,7	22,9
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	326,6	333,8


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

Fluxo de Caixa Consolidado (em R\$ mil)	30/09/06	30/09/05
Fluxos de caixa das atividades operacionais		
Lucro líquido do período	23.300	25.885
Ajustes para conciliar o resultado as disponibilidades geradas pelas atividades operacionais		
Depreciação e amortização	5.594	4.614
Amortização de ágio	1.568	-
Perdas de capital em controladas	-	1.034
Custo do imobilizado baixado ou alienado	2.600	72
Ajustes de créditos fiscais	-	(699)
Variações nos ativos e passivos		
Aumento em contas a receber	(18.706)	(10.760)
Aumento em estoques	(4.696)	(5.127)
Aumento em impostos a recuperar	(16.863)	(2.182)
Aumento em outros ativos	(2.797)	4
Redução em fornecedores	(133)	(2.573)
Aumento em impostos a recolher	7.881	3.515
Redução em outras contas a pagar	(10.747)	(3.334)
Disponibilidades líquidas geradas pelas (aplicadas nas) atividades operacionais	(12.999)	10.449
Fluxos de caixa das atividades de investimentos		
Compras de imobilizado	(21.860)	(12.521)
Aquisição de investimentos	(50.825)	(324)
Aplicação no diferido	(923)	(561)
Disponibilidades líquidas aplicadas nas atividades de investimento	(73.608)	(13.406)
Fluxos de caixa das atividades de financiamentos		
Integralização de capital	159.317	-
Pagamento de dividendos	-	(5.418)
Empréstimos / financiamentos tomados	2.906	24.996
Pagamento de empréstimos / financiamentos	(12.106)	(1.848)
Juros pagos por empréstimos	(2.685)	(1.543)
Concessão de empréstimos a Partes Relacionadas	(94)	121
Disponibilidades líquidas geradas nas atividades de financiamento	147.338	16.308
Aumento nas disponibilidades	60.731	13.351
No início do período	30.644	9.931
Disponibilidades de controladas adquiridas	1.171	197
No final do período	92.546	23.479



CONTATOS NA ÁREA DE RELAÇÕES COM INVESTIDORES

Thiago Alonso de Oliveira

CFO & IRO

Telefones

São Paulo: + 55 (11) 2134-7000 ou

Caxias do Sul: + 55 (54) 3227-7000

Sobre a Lupatech

A Lupatech S.A. possui duas linhas de negócio. O **Segmento Flow**, onde é líder nacional na produção e comercialização de válvulas industriais, principalmente para a indústria de petróleo e gás, química, farmacêutica, papel e celulose e construção civil, através das marcas "MNA", "Valmicro" e "Mipel" e o **Segmento Metal** onde ocupa posição de destaque no mercado internacional no desenvolvimento e na produção de peças, partes complexas e sub-conjuntos direcionados principalmente para a indústria automotiva mundial através dos processos de fundição de precisão e de injeção de aço, onde é a pioneira na América Latina. Opera, ainda, na fundição de carcaças em ligas metálicas com alta resistência a corrosão, voltadas para os setores de válvulas industriais e bombas, principalmente para aplicações nos processos para a indústria de petróleo e gás. Assim que concluída a transação anunciada em 18 de Setembro de 2006, a Lupatech passará a atuar na fabricação e comercialização de cabos para amarração de plataformas, através dos negócios off-shore da Cordoaria São Leopoldo.

Nós fazemos declarações sobre eventos futuros que estão sujeitas a riscos e incertezas. Tais declarações têm como base crenças e suposições de nossa Administração e informações a que a Companhia atualmente tem acesso. Declarações sobre eventos futuros incluem informações sobre nossas intenções, crenças 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 sugeridos pelas declarações com relação ao futuro. Muitos dos fatores que irão determinar estes resultados e valores estão além da capacidade de controle ou previsão da Lupatech.



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



Lupatech's Net Revenue climbs 35% in the first 9 months of 2006. Gross Profit grows 33% in the same period.

Caxias do Sul, November 8, 2006 – Lupatech S.A. (“Lupatech” or “Company”), Brazil's leading manufacturer of industrial valves and producer of complex metal alloy parts and sub-systems, announces today its results for the first nine months of 2006 (9M06). The Company's financial statements are in accordance with the Brazilian Corporate Law and the financial and operating information contained herein is presented on a consolidated basis according to the accounting practices adopted in Brazil. All comparisons, except when otherwise indicated, are relative to the first nine months of 2005 (9M05).

CONFERENCE CALLS

English*

Thursday, November 8, 2006

08:00 a.m. (NY)

11:00 a.m. (Brasil)

Phone: +1 973-935-8893

Replay: +1 973-341-3080

Code: 8013304

Portuguese

Thursday, November 8, 2006

06:30 a.m. (NY)

09:30 a.m. (Brasil)

Phone: +55 11 2101 4848.

Replay: +55 11 2101 4848.

Code: Lupatech

***This event will be broadcast by
Bloomberg Live LIVE<GO>.**

CONTACT

Thiago Alonso de Oliveira

CFO & IRO

Telephones:

São Paulo: +55 11 2134-7000

Caxias do Sul: +55 54 3227-7000



HIGHLIGHTS

- We entered into an agreement to acquire the off-shore assets of CORDOARIA SÃO LEOPOLDO S.A. The acquisition's EV/EBITDA (last year) implied multiple is below 4x.
- We signed a letter of intent for the acquisition of VÁLVULAS WORCESTER and ESFEROMATIC in Argentina. The acquisitions' trailing EV/EBITDA implied multiple is below 5x.
- We completed in October the public distribution of debentures totaling R\$ 227 million. Proceeds will be used to fuel the Company's growth plan.
- The Company's Net Revenue for the first nine months of 2006 grew 35%.
- Gross Profit for the first nine months of 2006 increased 33%.
- EBITDA for the same period rose 30%.



MANAGEMENT DISCUSSION AND ANALYSIS – CONSOLIDATED RESULTS

MANAGEMENT COMMENTS

During the third quarter of 2006, we devoted our efforts into the following four areas:

1. Benefiting from opportunities in the oil sector

The Company was very active during the third quarter, having participated in many tender rounds and negotiations over the supply of high-technology valves to the oil and gas market, which allowed us to operate our plants with good productivity and cost efficiency.

Our great operating performance can be noted primarily in the Flow Segment, once gross margin increased to 46.6%, while EBITDA grew from 29.4% in the second quarter to 34.1% in the third quarter.

2. Integrating acquired companies into our management model

We have intensely worked on the two companies that we acquired in the first half of the year, MIPEL and ITASA, in order to raise their operating levels and implement our proven management tools.

The results achieved by both companies during the quarter show that the integration process is on the correct path. Further adjustments in the industrial and administrative areas of MIPEL will continue to improve the result we are extracting from the investment.

3. Seeking new acquisitions that add value to our Company and its shareholders

We have been involved in two major negotiations over the acquisition of businesses that are renowned for their technology, and may substantially contribute to the growth of Lupatech in the worldwide market of suppliers of complex solutions for the oil and gas sector.

In September we announced entering into an agreement (“Investment Contract and Other Covenants”) with CORDOARIA SÃO LEOPOLDO S.A. (CSL) to integrate CSL’s off-shore businesses into Lupatech. CSL has been developing the off-shore business with great of competence and thus enjoying international recognition. CSL is a world leader in the manufacturing of anchor rope for oil and gas platforms in deep and ultra deep waters.

Although announced only in October, we were engaged in lengthy negotiations that led us to sign a letter of intent for the acquisition of two companies in Argentina (Valvulas Worcester and Esferomatic), that jointly account for 60% of that country’s ball valve market. With this transaction, we are taking another step towards our goal of consolidating the Latin American industrial valve market.

Both transactions are in the final phase of diligence and we expect to complete them in the fourth quarter of 2006. Should they be confirmed, we will have invested approximately R\$ 250 million in acquisitions, adding annual revenues of approximately R\$ 200 million.

4. Increasing the efficiency in the Metal Segment and maintaining high levels of efficiency in the Flow Segment

At the end of the second quarter, we disclosed that we were undergoing internal problems with the management of our Metal Segment and that a restructuring process was in progress. At this stage, we can say that this decision has already produced positive results for Lupatech.



The Metal Segment's gross profit climbed 24% and EBITDA grew 74.5%, already representing 19.4% of net revenues. In the following quarters we will continue to focus our efforts in increasing the efficiency of our Metal Segment businesses, constantly searching for new ways to add value to our products.

DEBENTURES

In September we commenced a process for the first public distribution of Lupatech's debentures.

Within this process, Standard & Poor's assigned us a "br A-" rating, thus confirming the Company's good risk assessment.

In October we completed the public distribution of 22,700 non-convertible, registered, book-entry and unsecured debentures in the total amount of R\$ 227 million.

The demand for our debentures exceeded our initial expectations and so we decided to increase the offer to the limit of our capital stock.

These debentures will pay 105% of the interbank rate (CDI) and the related proceeds will be invested in selective acquisitions towards our consolidation process, among other investments expected in our program.

As result, we expect to improve the capital structure for the Company and its shareholders.

ACQUISITIONS

1. Off-Shore businesses of Cordoaria São Leopoldo

On September 18, 2006, we entered into an "Investment Contract and Other Covenants" with CORDOARIA SÃO LEOPOLDO S.A. (CSL). CSL is one of the world leaders in the manufacturing of anchor ropes for oil platforms, mainly for off-shore applications in deep and ultra-deep waters. Brazil leads the world in the development of new technologies for the off-shore oil and gas exploration, an activity that is expanding greatly worldwide, mainly in the Gulf of Mexico and off the west coast of Africa, as well as the Brazilian coast.

The main reasons for this acquisition are:

- **Accessing a market that is growing strongly worldwide:** The dramatic growth of oil exploration and production in deep and ultra-deep waters will demand rope solutions for platforms in line with those currently manufactured by CSL. Given its technological leadership, we will be in a comfortable position to take advantage of this growth, seizing good opportunities.
- **Geographical diversification and globalization:** Today the main worldwide centers of oil and gas in deep waters are Brazil, the Gulf of Mexico and the west coast of Africa ("Golden Triangle"). Besides these areas there are other emerging centers. We understand that the technological solutions that CSL developed will be very useful in these markets and will enable us to expand our businesses geographically, according to our strategic globalization plan.
- **Strengthening our position in the oil and gas sector:** With this transaction we intend to strengthen our operations in the oil and gas sector (Off-Shore), which is expanding considerably worldwide, through businesses that have a long tradition in the supply of ropes for off-shore applications, equipped with high technology and with a reputation for quality.



- **Leveraging commercial relationships with the oil majors and shipyards:** Through the CORDOARIA OFF-SHORE businesses we intend to leverage commercial relationships with the major global oil and gas producers, as well as with shipyards that build off-shore oil platforms for deep and ultra-deep waters, thus generating important synergies for the Flow Segment.

The structuring of this transaction includes partial payment with Lupatech's shares, proof that our shares are an important exchange component in negotiations.

We invited Mr. José Abu-Jamra, the controlling shareholder of CSL, to be a member of Lupatech's Board of Directors and Executive Officers, so he will continue to be responsible for CORDOARIA OFF-SHORE operations, in addition to being a shareholder in Lupatech.

The completion of this transaction is subject to due diligence scheduled for the fourth quarter of 2006.

About CSL – Founded in 1929, CSL is one of the most respected rope producers in the world. With headquarters in the city of São Leopoldo, in the state of Rio Grande do Sul, Brazil, it is installed in a total area of 15,000 sq m with a built-up area of 8,000 sq m. It has an installed rope capacity of 600 tons/month, has efficient equipment for measuring the rope strength and serves its main clients through representatives. CSL has ISO 9001:2000 certification and its products meet the requirements of the main worldwide certificate authorities. CSL serves several oil and gas producing companies in Brazil and abroad, of which we highlight Petrobras.

2. Worcester and Esferomatic valves

On October 30 we announced the signing of a "Letter of Intent" with Kvarnstig Aktiebolag and Worcester Corporation Bahamas for the outright acquisition of the two companies controlled by them, Válvulas Worcester de Argentina Sociedad Anonima, Industrial y Comercial ("Worcester Valves") and Esferomatic S.A. ("Esferomatic Valves").

The main reasons for this acquisition are the following:

- **Accessing the Argentinean market and expanding our business in Latin America:** Worcester and Esferomatic Valves are the leaders in the Argentinean ball valve market, accounting for approximately 60% of the industrial valve segment, mainly the oil and gas one, with business that are equipped with high technology. The Argentinean oil and gas market is the third largest producer in South America, and its activities will greatly expand as a result of the need for investments in energy to support Argentina's solid economic growth. With this transaction, we are working towards our goal of consolidating the industrial valve sector in Latin America.
- **Increasing industrial flexibility, reducing costs and developing new products:** We will start to count on plants in Argentina, which will provide us with greater industrial flexibility when combined with our plants in Brazil and allow us to allocate production to sites that have greater efficiency, as well as increase our sources of supply in the search for higher cost efficiency. We will have economy of scale in the development of new products given us a larger share of the market.
- **Broadening of the client base:** The Argentinean client base will help Lupatech to broaden its current client base. Among the main clients of Worcester and Esferomatic Valves we highlight the following: Repsol YPF, Petrobras Argentina, British Petroleum, Total, Chevron, Tenaris, Exxon and Shell.



- Maintaining the current officers:** Argentinean operations will continue to be under the responsibility of Mr. Pablo Reim, the current CEO, who will now contribute with his outstanding competence to the management of Lupatech. We understand that we will count on a winning team in addition to reducing possible cultural risks when entering the Argentinean market.
- About Worcester and Esferomatic Valves** – Founded in 1967 and 1969, respectively, they lead the Argentinean ball valve and special valve market with state-of-the-art technology. Their products have certificates for compliance with international standards. Their product line includes automated and manual ball valves from ¼” to 12”. Both companies are located in Greater Buenos Aires and their sites have approximately 17,000 sq m, employing 250 people.

NET REVENUE, COST OF GOODS SOLD AND GROSS REVENUE

Net Revenues (in R\$ thousand)	2Q06	3Q06	Change%	Acum 9M05	Acum 9M06	Change%
Segment Flow	41,270	42,450	2.9%	76,215	115,442	51.5%
Segment Flow Local Market	26,619	17,623	-33.8%	64,619	67,686	4.7%
Segment Flow Exports	14,651	24,827	69.5%	11,596	47,756	311.8%
Segment Metal	19,639	20,436	4.1%	49,549	54,395	9.8%
Segment Metal Local Market	12,740	13,972	9.7%	41,257	36,997	-10.3%
Segment Metal Exports	6,899	6,464	-6.3%	8,292	17,398	109.8%
Total	60,909	62,886	3.2%	125,764	169,837	35.0%
% Flow	67.8%	67.5%		60.6%	68.0%	
% Flow Local Market	64.5%	41.5%		84.8%	58.6%	
% Flow Exports	35.5%	58.5%		15.2%	41.4%	
% Metal	32.2%	32.5%		39.4%	32.0%	
% Metal Local Market	64.9%	68.4%		83.3%	68.0%	
% Metal Exports	35.1%	31.6%		16.7%	32.0%	

The Company's Net Revenue moved up 35.0% in the first 9 months of 2006, reaching R\$ 169.8 million, versus R\$ 125.8 million in the same period of last year. The Flow Segment recorded a 51.5% year-on-year increase and accounted for 68.0% of the period total, versus 60.6% in the 9M05, while the Metal Segment recorded an upturn of 9.8% and accounted for 32.0% of the total, versus 39.4% last year.

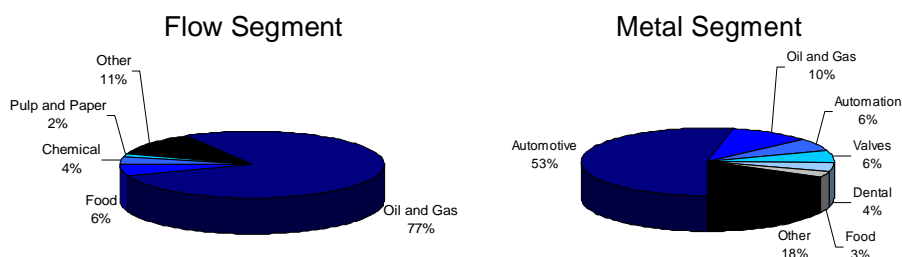
Third-quarter net revenue grew by 3.2% quarter-on-quarter. The Flow Segment increased by 2.9%, to R\$ 42.4 million, versus R\$ 41.3 million in the 2Q06, while the Metal Segment moved up 4.1% to R\$ 20.4 million, versus R\$ 19.6 million.

In the Flow Segment, 3Q06 growth was pushed by increased exports, which represented 58.5% of period net revenue, versus 35.5% in the 2Q06. This performance reflected the Company's international-market competitiveness and reduction in domestic activity during the quarter.

In the Metal Segment, the situation was reversed, with the domestic market accounting for 68.4% of 3Q06 net revenue, versus 64.9% in the 2Q06.



Revenue Segmentation



COST OF GOODS SOLD

COGS (in R\$ thousand)	2Q06	3Q06	Change%	Acum 9M05	Acum 9M06	Change%
Segment Flow	22,409	22,664	1.1%	33,736	58,628	73.8%
Segment Metal	14,833	14,475	-2.4%	38,572	39,918	3.5%
Total	37,242	37,139	-0.3%	72,308	98,546	36.3%
% Flow	60.2%	61.0%		46.7%	59.5%	
% Metal	39.8%	39.0%		53.3%	40.5%	
COGS/Net Revenues Total	61.1%	59.1%		57.5%	58.0%	
COGS/Net Revenues Flow	54.3%	53.4%		44.3%	50.8%	
COGS/Net Revenues Metal	75.5%	70.8%		77.8%	73.4%	

Third-quarter COGS improved over the second quarter, reflecting greater efficiency, falling from 61.1% of net revenue to 59.1%. The Flow Segment recorded the biggest improvement, with 3Q06 COGS falling to 53.4% of net revenue from 54.3% in the 2Q06, while the Metal Segment recorded corresponding figures of 70.8% and 75.5%. The improvement can be put down to more effective production management (operational leverage) and more efficient controls over general manufacturing costs.

Year-to-date COGS grew by 36.3%, accounting for R\$ 98.5 million, versus R\$ 72.3 million in the 9M05. The Flow Segment's COGS increased by 73.8% in the same period, accounting for 59.5% of total 3Q06 COGS, while that of the Metal Segment increased by 3.5% and accounted for 40.5% of the total. In the 9M05, the Flow Segment contributed 46.7% of COGS and the Metal Segment, 53.3%.

As of this quarter, we will be publishing a cost breakdown for both segments, as follows:

Cost Structure (in %)	1Q06	2Q06	3Q06
Flow:			
Raw Material	72.0	71.6	69.1
Labor	17.1	16.5	18.5
Manufacturing Expenses	7.8	8.1	6.9
Depreciation	3.0	3.8	5.5
Metal:			
Raw Material	48.3	53.9	50.5
Labor	27.1	25.5	28.3
Manufacturing Expenses	12.4	9.8	9.6
Energy	5.8	5.4	6.1
Depreciation	6.4	5.4	5.5



GROSS PROFIT

Gross Profit (in R\$ thousand)	2Q06	3Q06	Change%	Acum 9M05	Acum 9M06	Change%
Segment Flow	18,861	19,786	4.9%	42,479	56,814	33.7%
<i>Gross Margin - Flow</i>	45.7%	46.6%		55.7%	49.2%	
Segment Metal	4,806	5,961	24.0%	10,977	14,477	31.9%
<i>Gross Margin Metal</i>	24.5%	29.2%		22.2%	26.6%	
Total	23,667	25,747	8.8%	53,456	71,291	33.4%
% Flow	79.7%	76.8%		79.5%	79.7%	
% Metal	20.3%	23.2%		20.5%	20.3%	

Year-to-date Gross Profit grew by 33.4% from R\$ 53.5 million in the 9M05 to R\$ 71.3 million in the 9M06. The Flow Segment's 9M06 gross profit moved up 33.7% to R\$ 56.8 million, or 79.7% of the total, while the Metal Segment's climbed by 31.9% to R\$ 14.5 million, equivalent to 20.3% of the total.

Third-quarter Gross Profit moved up 8.8% over the previous three months, from R\$ 23.7 million to R\$ 25.7 million. Flow Segment gross profit climbed 4.9% in the quarter, to R\$ 19.8 million, accounting for 76.8% of the total gross profit, against 79.7% in the 2Q06, while that of the **Metal Segment increased by 24.0%** to R\$ 6.0 million, representing 23.3% of the total, versus 20.3% in the 2Q06. The Metal Segment's performance demonstrates the capacity of the new industrial management team, which took up office in July/06, to increase productivity and improve overall production management.

EXPENSES

Expenses (in R\$ thousand)	2Q06	3Q06	Change%	Acum 9M05	Acum 9M06	Change%
Total Sales Expenses	6,904	5,826	-15.6%	12,584	17,246	37.1%
Total Administrative Expenses	2,670	2,556	-4.3%	5,204	7,282	39.9%
Segment Flow	6,353	5,790	-8.9%	10,528	16,586	57.5%
Sales expenses - Flow	4,758	4,197	-11.8%	8,254	12,213	48.0%
Administrative expenses - Flow	1,595	1,593	-0.1%	2,274	4,373	92.3%
Segment Metal	3,221	2,593	-19.5%	7,260	7,943	9.4%
Sales expenses - Metal	2,146	1,630	-24.0%	4,330	5,034	16.3%
Administrative expenses - Metal	1,075	963	-10.4%	2,930	2,909	-0.7%
Total Sales & Administrative	9,574	8,382	-12.5%	17,788	24,529	37.9%
Management Salary	318	358	12.6%	898	880	-2.0%
Total Sales, Administrative & Management Salary	9,892	8,740	-11.6%	18,686	25,409	36.0%
<i>% Flow</i>	66.4%	69.1%		59.2%	67.6%	
<i>% Metal</i>	33.6%	30.9%		40.8%	32.4%	
<i>Sales expenses - /Net Revenues</i>	11.3%	9.3%		10.0%	10.2%	
<i>Administrative expenses - /Net Revenues</i>	4.4%	4.1%		4.1%	4.3%	
<i>Management Salary/Net Revenues</i>	0.5%	0.6%		0.7%	0.5%	
<i>Expenses/Net Revenues Total</i>	16.2%	13.9%		14.9%	15.0%	
<i>Expenses/Net Revenues Flow</i>	15.4%	13.6%		13.8%	14.4%	
<i>Expenses/Net Revenues Metal</i>	16.4%	12.7%		14.7%	14.6%	



Third-quarter S,G&A Expenses and Management Salaries fell 11.6% over the 2Q06, from R\$ 9.9 million to R\$ 8.7 million. As a result, expenses accounted for 13.9% of net revenue, versus 16.2% in the 2Q06.

In the Flow Segment, 3Q06 SG&A expenses totaled R\$ 5.8 million, or 13.6% of net revenue, against 15.4% in the 2Q06, while the Metal Segment figure came to R\$ 2.6 million, equivalent to 12.7% of net revenue, versus 16.4% in the previous quarter.

Management Salaries increased by 12.6% from R\$ 318,000 in the 2Q06 to R\$ 358,000 in the 3Q06, due to expenses related to the Metal Segment's restructuring.

Year-to-date SG&A expenses and management salaries totaled R\$ 25.4 million, versus R\$ 18.7 million in the same period of 2005.

Sales expenses in the 9M06 moved up 37.1% from R\$ 12.6 million in 9M05 to R\$ 17.2 million in 9M06, pushed by the increase in commissions (variable selling expenses) and expenses incorporated into Lupatech's consolidated results due to the acquisitions.

G&A expenses totaled R\$ 7.3 million in the 9M06 period, against R\$ 5.2 million in the 9M05. The 39.9% upturn was once again due to expenses from the acquisitions which were incorporated into Lupatech's results.

Management salaries fell by 2.0% in the 9M06 when compared to the 9M05.

DEPRECIATION AND AMORTIZATION

Depreciation & Amortization	2Q06	3Q06	Change%	Acum 9M05	Acum 9M06	Change%
Segment Flow	947	1,357	43.3%	1,255	2,753	119.4%
Segment Metal	1,014	1,006	-0.8%	3,348	2,841	-15.1%
Total	1,961	2,363	20.5%	4,603	5,594	21.5%
% Flow	48.3%	57.4%		27.3%	49.2%	
% Metal	51.7%	42.6%		72.7%	50.8%	

Depreciation and Amortization (excluding the amortization of goodwill from acquisitions) totaled R\$ 5.6 million in the 9M06, 21.5% up year-on-year. The Flow Segment accounted for R\$ 2.8 million, up by 119.4% year-on-year, and the Metal Segment for R\$ 2.8 million, down by 15.1%.

The increase in the Flow Segment was due to the incorporation of MIPEL, while the decrease in the Metal Segment was caused by the reduction in the number of working shifts from 3 to 2, thereby reducing the depreciation rate.

Third-quarter depreciation increased to R\$ 2.4 million, versus R\$ 2.0 million in the previous three months. The Flow Segment contributed R\$ 1.4 million, up by 43.3% due to adjustments in MIPEL amounting to R\$ 0.4 million. The Metal Segment recorded depreciation and amortization of R\$ 1.0 million, virtually identical to the 2Q06 figure.



EBITDA

EBITDA (in R\$ thousand)	2Q06	3Q06	Change%	Acum 9M05	Acum 9M06	Change%
Segment Flow	12,138	14,482	19.3%	31,943	41,097	28.7%
EBITDA margin - Segment Flow	29.4%	34.1%		41.9%	35.6%	
Segment Metal	2,275	3,969	74.5%	6,471	8,783	35.7%
EBITDA margin - Segment Metal	11.6%	19.4%		13.1%	16.1%	
Total	14,413	18,451	28.0%	38,414	49,880	29.8%
EBITDA margin - Total	23.7%	29.3%		30.5%	29.4%	
<i>% Flow</i>	84.2%	78.5%		83.2%	82.4%	
<i>% Metal</i>	15.8%	21.5%		16.8%	17.6%	

EBITDA in the first nine months increased 29.8% to R\$ 49.9 million. This figure excludes non-recurring expenses from the Company's IPO and the hiring of auditors and lawyers for the acquisition of Mipel and Itasa, amounting to R\$ 8.8 million (these expenses are booked under other operating expenses).

The Flow Segment contributed 82.4% of 9M06 EBITDA and the Metal Segment, 17.6%. The 9M06 EBITDA margin stood at 29.4% of net revenue, versus 30.5% in the 9M05. The reduction was due to the margins achieved in the 2Q06, which were below average, and the consolidation of acquired businesses with lower EBITDA margins.

Third-quarter EBITDA totaled R\$ 18.5 million, 28.0% higher than in the 2Q06, thanks to the improvement in both the **Flow and Metal Segments, whose EBITDA margins widened from 29.4% to 34.1% and from 11.6% to 19.4%, respectively.** In the latter case, growth was due to important operating adjustments at the end of the 2Q06 which are already beginning to bear fruit.

OTHER OPERATING REVENUES AND EXPENSES

Other Operational Revenues & Expenses (in R\$ thousand)	2Q06	3Q06	Change%	Acum 9M05	Acum 9M06
Other Operational Revenues	165	64	-61.2%	72	608
Other Operational Expenses	(9,085)	(2,108)	-76.8%	(178)	(10,282)
Total	(8,920)	(2,044)		(106)	(9,674)

Other Operating Revenue and Expenses recorded a big year-on-year increase, being severely affected by the booking of IPO-related expenses and expenses from the hiring of third parties for the two acquisitions (MIPEL and ITASA), which totaled R\$ 8.8 million.

In the 3Q06, we booked R\$ 1.1 million in IPO-related expenses.

EQUITY INCOME

Goodwill Amortization (in R\$ thousand)	2Q06	3Q06	Change%	Acum 9M05	Acum 9M06
Goodwill Amortization - Investments	(200)	(1,568)	684.0%	-	(1,768)
Total	(200)	(1,568)		-	(1,768)



In the 3Q06, we began to amortize the goodwill from the acquisition of MIPEL and ITASA in the amount of R\$ 1.4 million. There was also R\$ 0.2 million from Carbonox's acquisition.

FINANCIAL RESULT

Financial Result (in R\$ thousand)	2Q06	3Q06	Change%	Acum 9M05	Acum 9M06	Change%
Financial Income	3,117	4,311	38.3%	3,088	8,600	178.5%
Financial Expenses	(3,736)	(2,243)	-40.0%	(7,741)	(8,701)	12.4%
Total	(619)	2,068		(4,653)	(101)	

Financial revenue totaled R\$ 8.6 million in the 9M06, up 178% on the R\$ 3.1 million recorded in the 9M05, due to returns on financial investments attained with the proceeds from the IPO.

Financial expenses totaled R\$ 8.7 million in the 9M06, R\$ 1.0 million more than the R\$ 7.7 million posted in the 9M05. Part of this increase was due to CPMF (financial transaction tax) levied on the IPO proceeds, which came to R\$ 0.6 million. In addition, there were financial charges on bridge loans taken out in the 2Q06 to finance the acquisition of MIPEL, which were paid off in the same quarter, plus financing lines for working capital and the acquisition of machinery and equipment.

The net financial result for 9M06 was an expense of R\$ 0.1 million, a 97.8% improvement on the R\$ 4.7 million expense recorded in the 9M05.

OTHER NON-OPERATING REVENUE AND EXPENSES

Other Non-Operational Revenues & Expenses (in R\$ thousand)	2Q06	3Q06	Change%	Acum 9M05	Acum 9M06
Other Non-Operational Revenues	474	3,088	551.5%	270	3,339
Other Non-Operational Expenses	(410)	(2,615)	537.8%	(1,165)	(3,247)
Total	64	473		(895)	92

We sold certain fixed assets in the 3Q06, which generated revenue of R\$ 2.9 million. The book value of these items totaled R\$ 2.6 million. This non-recurring operation explains the 9M year-on-year variation.

INCOME BEFORE TAXES AND NET INCOME

Income (in R\$ thousand)	2Q06	3Q06	Change%	Acum 9M05	Acum 9M06	Change%
Earning Before Taxes and Profit-sharing	4,522	15,936	252.4%	29,116	34,432	18.3%
Current Income Tax & Social Contribution	(3,879)	(4,310)	11.1%	(2,965)	(12,208)	311.7%
Differed Income Tax & Social Contribution	2,945	(1,002)	-134.0%	-	2,042	
Employees and Management Profit-sharing	(213)	(365)	71.4%	(853)	(966)	13.2%
Net Income	3,375	10,259	204.0%	25,885	23,300	-10.0%

Third quarter Income before Taxes grew by 252.4% to R\$ 15.9 million, from R\$ 4.5 million in the 2Q06, fueled by the increase in the Company's operating result and the fact that we recognized expenses from Lupatech's IPO in the 2Q06, which did not occur in the 3Q06.



Income and Social Contribution Taxes grew by 11.1% over the 2Q06 due to increased profitability, as well as the 2Q06 recognition of non-recurring expenses from the IPO, which reduced taxable income. In addition, in the 3Q06 we used tax credits generated in the 2Q06, recognizing R\$ 1.0 million as a period expense and thereby reducing our deferred income tax credits.

Due to factors mentioned above, 3Q06 Net Income jumped by 204% over the 2Q06.

Adjusted¹ Net Income before Taxes for the 9M06 grew by 48.5% to R\$ 43.2 million, relative to the 9M05.

Due to the recognition of non-recurring expenses throughout the 9M06, our Income before Taxes grew by 18.3% to R\$ 34.4 million, from R\$ 29.1 million in the 9M05.

Thanks to this increase, Income and Social Contribution Taxes also moved up, outpacing pre-tax income growth due to the fact that our subsidiary MNA changed its taxable basis from presumed income in 2005 to real income in 2006, which generated R\$ 7.3 million in these taxes in the 9M06.

Adjusted Net Income² for the 9M06 grew by 44.5% to R\$ 37.4 million, relative to the 9M05.

As a result of the booking of non-recurring expenses and the increase in Income and Social Contribution Taxes, our 9M06 net income fell 10.0% year-on-year to R\$ 23.3 million.

DEBT

Debt (in R\$ million)	2Q06	3Q06	Change%
Short Term	18.9	14.4	-23.8%
Long Term	13.1	12.5	-4.6%
Total Debt	32.0	26.9	-15.9%
Cash & Marketable Securities	108.4	92.6	-14.6%
Net Cash Position	76.4	65.7	-14.0%

Lupatech's gross debt fell R\$ 5.1 million, or 15.9%, in the third quarter, closing the 9M06 at R\$ 26.9 million. The reduction was due to the amortization of financial debt in the 2Q06.

Cash and cash equivalents decreased by R\$ 15.8 million, mainly due to debt amortizations and the extension of the average payment period for our sales, which grew by R\$ 13.9.

Our net cash position totaled R\$ 65.7 million at the close of the 3Q06.

¹ Adjusted for non-recurring expenses from the Company's IPO and the hiring of lawyers and auditors for the acquisition of MIPEL and ITASA.

² Adjusted for non-recurring expenses from the Company's IPO, the hiring of lawyers and auditors for the acquisition of MIPEL and ITASA and the effect of the changes in MNA's taxation basis, when compared to the 9M05.


CAPEX

Investments (in R\$ million)	2Q06	3Q06	Change%
Investments	49.0	47.7	-2.7%
Fixed Assets	62.3	65.3	4.8%
Differed	2.6	2.6	0.0%
Total	113.9	115.6	1.5%

In the 3Q06, we began to amortize the goodwill from the acquisition of MIPEL and ITASA, accordingly reducing the book value of our investments. We invested R\$ 5.4 million (including depreciation of R\$ 2.4 million for the period) in fixed assets in order to keep our industrial facilities up to date. We did not register any variation in deferred assets this quarter.



Attachment I – Income Statement

Income Statement (in thousands of Brazilian reais - R\$)	2Q06	3Q06	9M06	9M05
Gross Revenue:	70.485	69.712	194.797	150.634
Cost of Goods and Services Sold	70.485	69.712	194.797	150.634
Deductions from Gross Revenue:	(9.577)	(6.826)	(24.960)	(24.870)
Returns	(1.274)	(1.217)	(3.890)	(5.581)
Taxes and Contributions	(8.303)	(5.609)	(21.070)	(19.289)
Net Operating Revenue	60.908	62.886	169.837	125.764
Cost of Goods Sold	(37.240)	(37.139)	(98.546)	(72.308)
Gross Profit	23.668	25.747	71.291	53.456
Operating Expenses	(9.892)	(8.740)	(25.408)	(18.686)
Selling Expenses	(6.904)	(5.826)	(17.246)	(12.584)
General and Administrative Expenses	(2.670)	(2.556)	(7.282)	(5.204)
Management Commissions	(318)	(358)	(880)	(898)
Result before Financial Result	13.776	17.007	45.882	34.770
EBITDA	14.412	18.451	49.880	38.414
Financial Result:	(620)	2.068	(101)	(4.653)
Financial Expenses	(3.737)	(2.243)	(8.701)	(7.741)
Financial Revenue	3.117	4.311	8.600	3.088
Result after Financial Result	13.155	19.075	45.781	30.117
Other Operating Revenue	50	64	608	72
Other Operating Expenses	(8.325)	(2.108)	(10.282)	(178)
Equity Income	(200)	(1.568)	(1.768)	-
Operating Result	4.681	15.463	34.339	30.011
Non-operating Revenue	105	3.088	3.339	270
Non-operating Expenses	(264)	(2.615)	(3.247)	(1.165)
Income before Taxes, Soc. Contrib. and Minority Interests	4.522	15.936	34.433	29.116
Provisions for Income Tax and Soc. Contrib.	(3.879)	(4.310)	(12.208)	(2.965)
Deferred Income Tax	2.945	(1.002)	2.042	-
Management and Employees' Profit Sharing	(213)	(365)	(966)	(853)
Minority Interests	-	-	-	587
Net Profit in the Period	3.375	10.259	23.300	25.885
Shares (Thousands)	45.625	45.625	45.625	167.261
Earnings per share	0,07397	0,22485	0,51068	0,15476


Attachment II – Balance Sheet

Balance Sheet (R\$ million)	2Q06	3Q06
Current Assets	200,8	206,8
Cash	3,5	4,9
Financial Applications	104,9	87,6
Account Receivables	41,7	55,6
Inventories	34,9	36,7
Tax Recovery	11,8	19,0
Other receivable credits	4,0	3,0
Pre-paid Expenses	-	-
Non-current Assets	11,9	11,4
Judicial Deposits	2,8	2,8
Tax Recovery	3,0	2,7
Deferred Income Tax and Social Contribution	6,0	4,7
Other receivable credits	0,1	1,2
Permanent Assets	113,9	115,6
Investments	49,0	47,7
Fixed - Net	62,3	65,3
Deferred - Net	2,6	2,6
Total Assets	326,6	333,8
Current Liabilities	58,7	57,5
Suppliers	14,8	13,0
Loans and Financings	18,9	14,4
Salaries	4,7	6,3
Taxes and Social Charges	11,7	14,6
Client advances	2,2	2,2
Profit sharing	0,6	0,3
Related Parts	0,1	-
Investment payable	4,0	4,3
Others payables and accruals	1,7	2,4
Long Term Liabilities	27,1	25,3
Loans and financing	13,1	12,5
Provision for Contingencies	8,0	8,0
Taxes and Social Charges	0,9	0,9
Deferred income and social contribution taxes	0,2	0,1
Investment payable	4,9	3,8
Stockholder's Equity	240,8	251,0
Capital	227,6	227,6
Capital to be paid in	-	-
Capital Reserve	-	-
Revaluation reserves	0,5	0,5
Profit Reserve	-	-
Retained Earnings	12,7	22,9
Total Liabilities and Stockholder's Equity	326,6	333,8



Attachment III – Cash Flow

Consolidated Statements of Cash Flows (in thousands of Brazilian reais - R\$)	Sep/06	Sep/05
Cash Flow from Operational Activities		
Net Income	23.300	25.885
Adjustments to reconcile net income to net cash provided by operating activities:		
Depreciation and amortization	7.162	4.614
Cost of sold or written-off fixed asset	-	1.034
Fixed assets sold	2.600	72
Assets and Liabilities Changes	-	(699)
(Increase) decrease in receivable accounts	(18.706)	(10.760)
(Increase) decrease in inventories	(4.696)	(5.127)
(Increase) decrease in tax recovery	(16.863)	(2.182)
(Increase) decrease in other assets	(2.797)	4
Increase (decrease) in suppliers	(133)	(2.573)
Increase (decrease) in taxes	7.881	3.515
Increase (decrease) in payable accounts	(10.747)	(3.334)
Net Cash used in operational activities	(12.999)	10.449
Cash Flow from Investment Activities		
Fixed Assets' Acquisition	(21.860)	(12.521)
Investments' Acquisition	(50.825)	(324)
Use in deferred	(923)	(561)
Net cash used in investing activities	(73.608)	(13.406)
Cash Flow From Financing Activities		
Capital paid-up	159.317	-
Dividends paid	-	(5.418)
Proceeds of loans and financing	2.906	24.996
Payments of loans and financing	(12.106)	(1.848)
Paid loans interest	(2.685)	(1.543)
Loan concessions to Related Parts	(94)	121
Net cash provided by (used in) financing activities	147.338	16.308
Increase (decrease) in cash and cash equivalents	60.731	13.351
Beginning of the period	30.644	9.931
Cash and cash equivalents from acquired subsidiary	1.171	197
End of the period	92.546	23.479



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



INVESTOR RELATIONS CONTACTS

Thiago Alonso de Oliveira

CFO & IRO

Telephones

São Paulo: + 55 (11) 2134-7000 or

Caxias do Sul: + 55 (54) 3227-7000

E-mail: ri@lupatech.com.br

About Lupatech

Lupatech S.A. has two lines of businesses. The Flow Segment, in which it is a nationwide leader in the production and trading of industrial valves, mainly for the oil, gas, chemical, pharmaceutical, pulp and paper, and building industries through brands such as "MNA", "Valmicro" and "Mipel"; and the Metal Segment, in which it holds an outstanding position in the international market in the development and production of parts, complex parts and sub-assemblies mainly destined to the worldwide automotive industry through steel injection and precision casting processes, being a pioneer in Latin America. It also operates in the casting of carcasses in metal alloys with high resistance to corrosion, focused on the industrial valve and pump industries, mainly for applications in the processes for the oil and gas industry. As soon as the transaction announced on September 18, 2006 is concluded, Lupatech will start to operate in the manufacturing and trading of ropes for platform mooring, through off-shore businesses of Cordoaria São Leopoldo.

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