



# Apresentação de Resultados

## 3º Trimestre de 2012

São Paulo, 14 de novembro de 2012



## CONSIDERAÇÕES SOBRE ESTIMATIVAS E DECLARAÇÕES FUTURAS

Esta Apresentação pode conter declarações prospectivas, as quais estão sujeitas a riscos e incertezas, pois foram baseadas em premissas da nossa Administração e em informações disponíveis. Declarações prospectivas incluem afirmações a respeito das intenções ou expectativas atuais de nossa Administração em relação a uma série de assuntos, entre os quais se destacam, conjuntura econômica, política e de negócios do Brasil e, em especial, nos mercados geográficos em que atuamos, nosso nível de endividamento e demais obrigações financeiras, e nossa capacidade de contratar financiamentos quando necessário e em termos razoáveis, nossa capacidade de implementar nossos planos de investimento, inflação e desvalorização do real, bem como flutuações das taxas de juros, leis e regulamentos existentes e futuros, aumento de custos, nossa capacidade de obter materiais e serviços de fornecedores sem interrupções, a preços razoáveis, e com economias de escala, nossa habilidade de adquirir outras empresas e integrá-las de maneira satisfatória, expectativas de crescimento das indústrias de petróleo e gás e automotivo, incluindo nossas expectativas sobre o plano de negócios dos nossos clientes, expectativas de que os nossos clientes continuarão a exigir uma participação mínima de conteúdo nacional nas suas licitações, sucesso na implementação de nossa estratégia.

O leitor deve estar ciente de que os fatores mencionados acima, além de outros discutidos nesta Apresentação, poderão afetar nossos resultados futuros e poderão levar a resultados diferentes daqueles expressos nas declarações prospectivas que fazemos nesta Apresentação. Não assumimos a obrigação de atualizar tais declarações.

As palavras “acredita”, “pode”, “continua”, “espera”, “prevê”, “pretende”, “planeja”, “estima”, “antecipa”, ou similares têm por objetivo identificar estimativas

Declarações prospectivas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. A condição futura da nossa situação financeira e de nossos resultados operacionais, nossa participação de mercado e posição competitiva no mercado poderão apresentar diferença significativa se comparados àquela expressa ou sugerida nas referidas declarações prospectivas. Muitos dos fatores que determinarão esses resultados e valores estão além da nossa capacidade de controle ou previsão. O leitor é alertado para não depositar confiança indevida em declarações prospectivas.



- 1 Desempenho Operacional**
  - Desempenho Operacional: Receita Líquida por Divisão
  - Desempenho Operacional: Receita Líquida, CPV e Lucro Bruto
  - Desempenho Operacional: Despesas
  - Desempenho Operacional: EBITDA
  - Endividamento e Caixa
- 2 Desinvestimentos**
- 3 O Processo de Aumento de Capital e a Nova Composição Acionária**
- 4 Integração de Operações**
- 5 Backlog e Oportunidades**
- 6 Q&A**



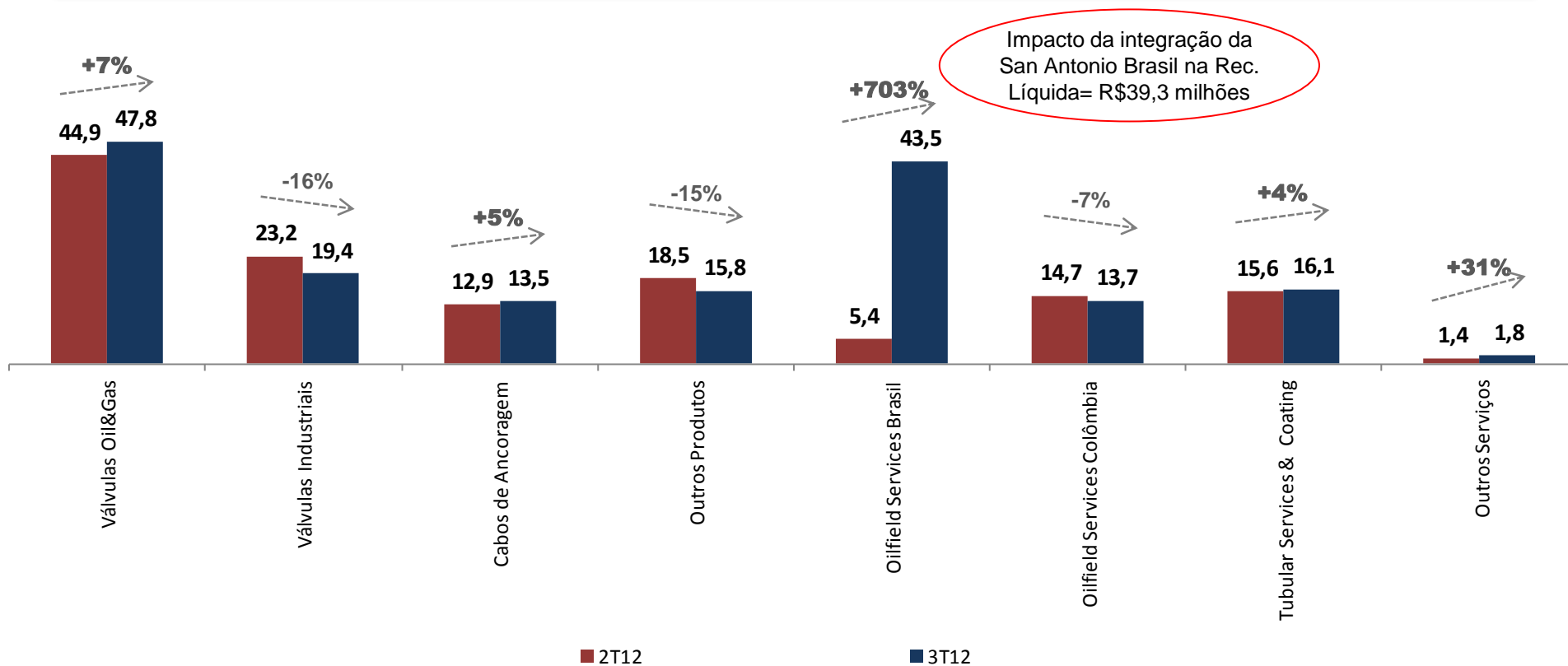
- 1 Desempenho Operacional**
  - Desempenho Operacional: Receita Líquida por Divisão
  - Desempenho Operacional: Receita Líquida, CPV e Lucro Bruto
  - Desempenho Operacional: Despesas
  - Desempenho Operacional: EBITDA
  - Endividamento e Caixa
- 2 Desinvestimentos**
- 3 O Processo de Aumento de Capital e a Nova Composição Acionária**
- 4 Integração de Operações**
- 5 Backlog e Oportunidades**
- 6 Q&A**



# Desempenho Operacional: Receita Líquida por Divisão

As divisões de Válvulas Oil & Gas, Cabos de Ancoragem, Tubular Services & Coating e Outros Serviços tiveram maior nível de atividade no 3T12 em relação ao trimestre anterior. Expressivo aumento das receitas em Oilfield Services Brasil é resultado da incorporação da San Antonio Brasil

## Receita Líquida por Divisão (R\$ milhões)

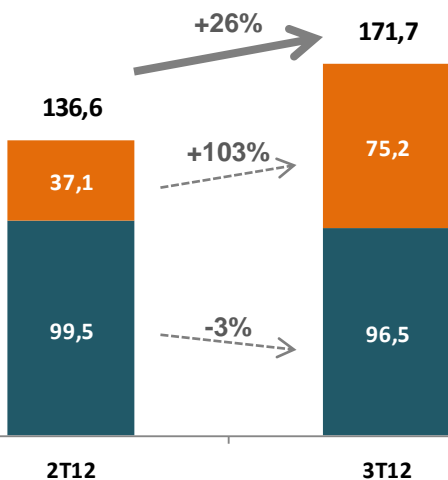




# Desempenho Operacional: Receita Líquida, CPV e Lucro Bruto

No 3T12 a Receita Líquida apresentou crescimento de 26% como efeito da incorporação das operações da San Antonio Brasil. Lucro Bruto cresceu 11% em relação ao trimestre anterior, impactado pelo crescimento das operações de Serviços

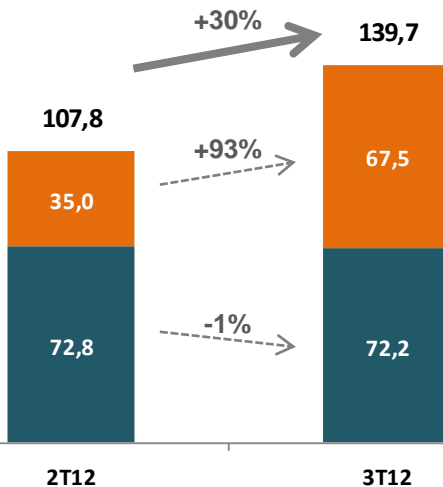
## Receita Líquida (R\$ milhões)



■ Produtos ■ Serviços

Impacto da integração da San Antonio Brasil na Rec. Líquida = R\$39,3 milhões

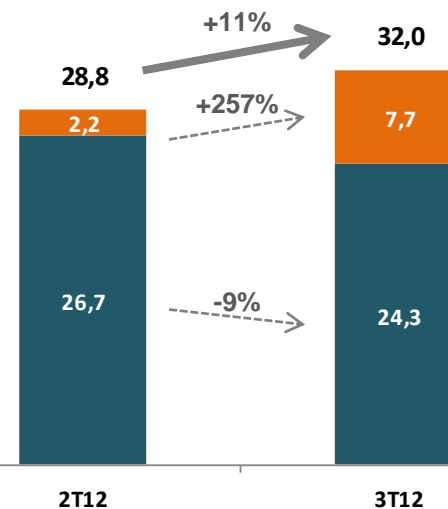
## CPV (R\$ milhões)



■ Produtos ■ Serviços

Impacto da integração da San Antonio Brasil no CPV = R\$36,2 milhões

## Lucro Bruto (R\$ milhões)



■ Produtos ■ Serviços

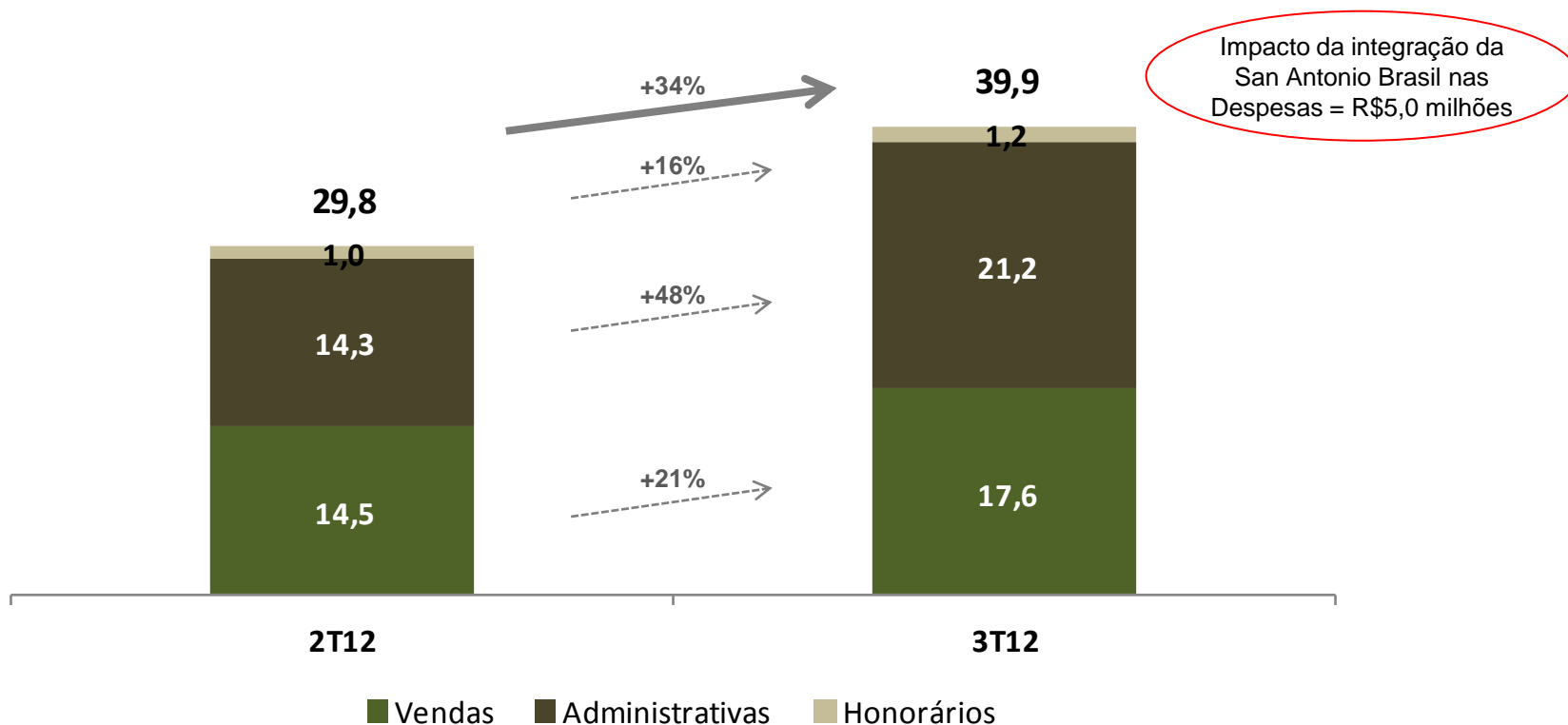
Impacto da integração da San Antonio Brasil no Lucro Bruto = R\$3,1 milhões



# Desempenho Operacional: Despesas

**As Despesas com Vendas subiram em percentual inferior ao do crescimento da Receita Líquida . Já o crescimento das Despesas Administrativas é resultado principalmente da incorporação da San Antonio Brasil. Como parte do processo de integração das operações da San Antonio Brasil está sendo feita uma revisão completa das estruturas com auxílio de consultoria especializada**

## Despesas com Vendas, Administrativas e Honorários da Administração (R\$ milhões)

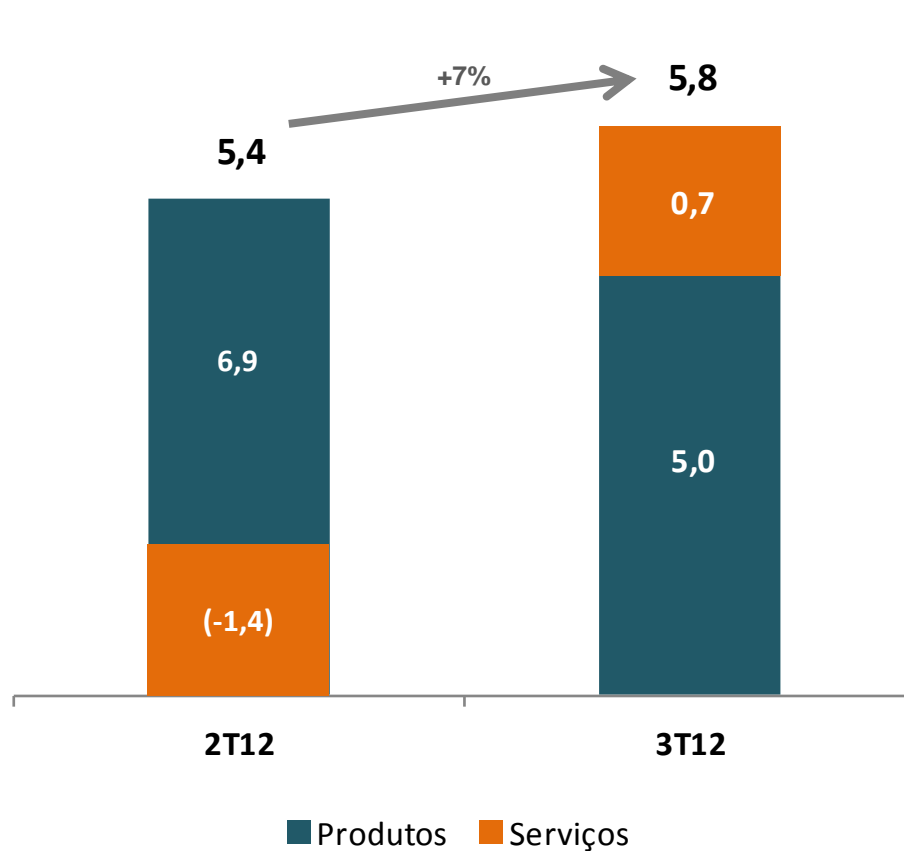




# Desempenho Operacional: EBITDA

O **EBITDA** cresceu 7% no 3T12, beneficiado pelo crescimento dos negócios de Serviços e pelo impacto da incorporação da San Antonio Brasil. O menor EBITDA em Produtos deve-se principalmente à queda nas receitas de Válvulas Industriais como consequência da queda do PIB brasileiro, bem como menor venda no negócio de compressores de GNV, no qual temos participação

## EBITDA (R\$ milhões)



Impacto da integração da San Antonio Brasil no EBITDA = R\$1,9 milhão



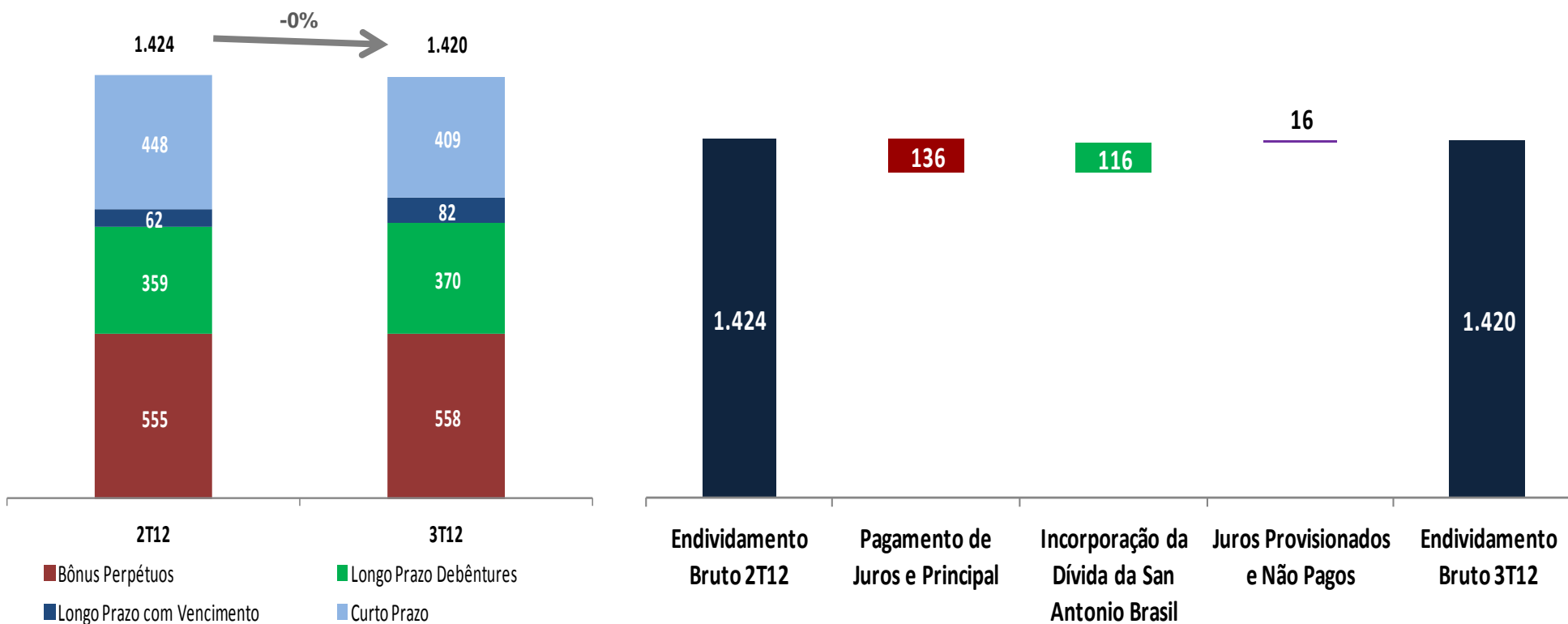


# Endividamento

***A Dívida Bruta se manteve praticamente estável no 3T12. A incorporação da San Antonio Brasil agregou R\$116 milhões\* ao total do endividamento, que no período também foi movimentada pelo pagamento de principal e juros de dívidas de curto prazo***

## Endividamento Bruto (R\$ milhões)

## Movimentação do Endividamento Bruto (R\$ milhões)

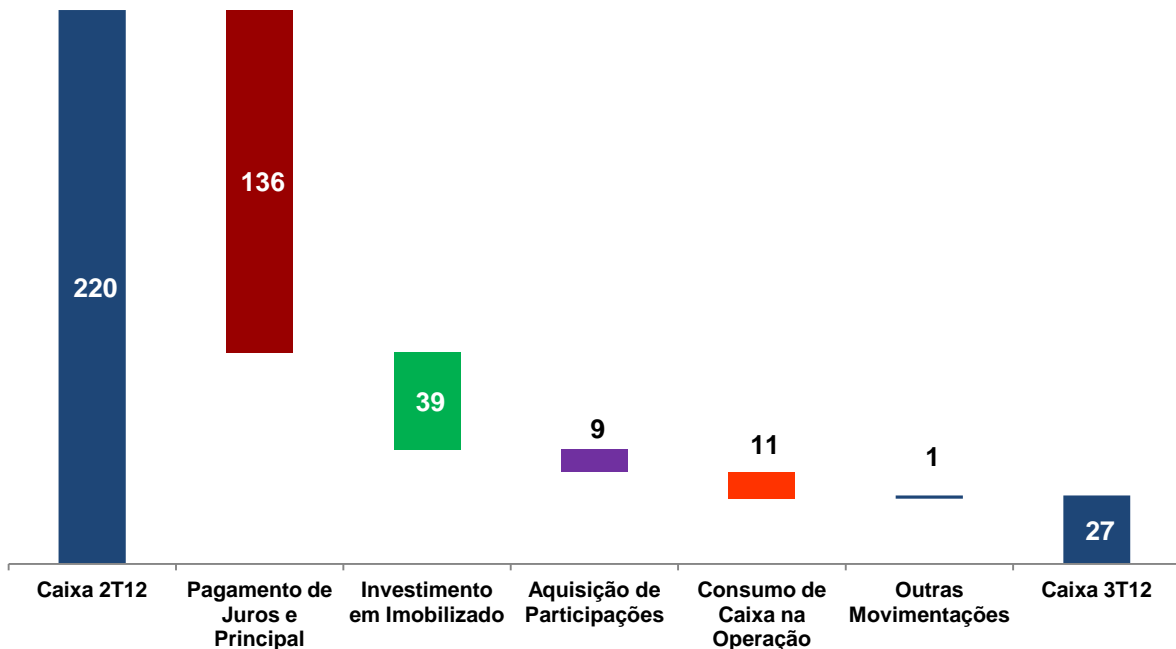


*Nota: \* Diferença para os R\$100 milhões previstos no Acordo de Investimentos se deu por aplicação de recursos em capital de giro e investimentos nas operações da San Antonio Brasil entre abril (data da assinatura do Acordo) e agosto (data da Incorporação)*



***O Caixa fechou o 3T12 em R\$27,2 milhões, como resultado do pagamento de principal e juros de dívidas de curto prazo, realização de investimentos e aplicação nas operações***

## Movimentação do Caixa (R\$ milhões)



## Eventos Subsequentes



01/10 – Recebimento de R\$ 45 milhões pela venda da Metalúrgica Ipê



07/11 – Recebimento de R\$ 90 milhões dos recursos oriundos do Leilão de Sobras



Reperfilamento da dívida de curto prazo com uso de linha do BNDES em fase de negociação



- 1 Desempenho Operacional**
  - Desempenho Operacional: Receita Líquida por Divisão
  - Desempenho Operacional: Receita Líquida, CPV e Lucro Bruto
  - Desempenho Operacional: Despesas
  - Desempenho Operacional: EBITDA
  - Endividamento e Caixa
- 2 Desinvestimentos**
- 3 O Processo de Aumento de Capital e a Nova Composição Acionária**
- 4 Integração de Operações**
- 5 Backlog e Oportunidades**
- 6 Q&A**



- **Dando prosseguimento ao seu plano de desinvestimento de ativos não estratégicos, a Lupatech concluiu em 01/10/12 a venda das operações da Metalúrgica Ipê para a Duratex**
- **Por esta negociação a Companhia recebeu R\$45 milhões**
- **Com isto, o programa de desinvestimentos iniciado pela Lupatech no segundo semestre de 2011 já alcançou R\$91 milhões**



- 1 Desempenho Operacional**
  - Desempenho Operacional: Receita Líquida por Divisão
  - Desempenho Operacional: Receita Líquida, CPV e Lucro Bruto
  - Desempenho Operacional: Despesas
  - Desempenho Operacional: EBITDA
  - Endividamento e Caixa
- 2 Desinvestimentos**
- 3 O Processo de Aumento de Capital e a Nova Composição Acionária**
- 4 Integração de Operações**
- 5 Backlog e Oportunidades**
- 6 Q&A**



## O Processo de Aumento de Capital

---

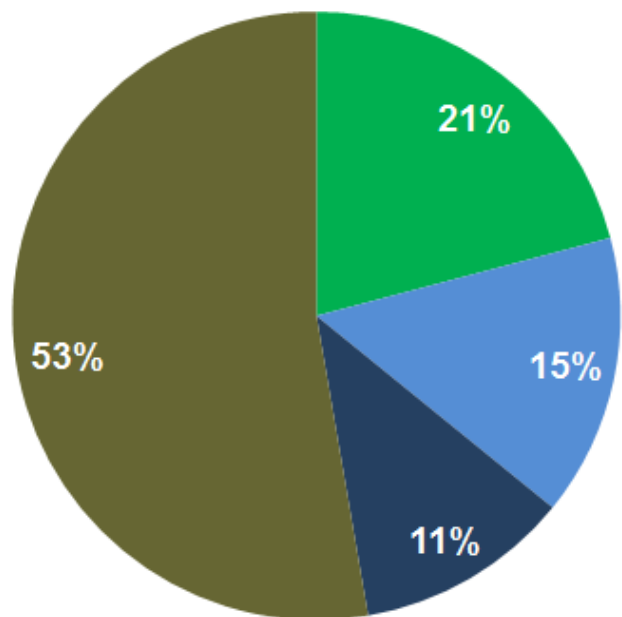
- **No dia 01/11 a Lupatech realizou seu Leilão de Sobras, tendo arrecadado R\$115 milhões, sendo R\$90 milhões em dinheiro e R\$25 milhões em conversão de debêntures**
- **As respectivas ações foram subscritas por BNDESPAR e PETROS**
- **No dia 07/11 ocorreu a liquidação financeira do Leilão de Sobras**
- **Com isto, o processo de aumento de capital totalizou R\$376 milhões, acima do valor mínimo estabelecido pela Companhia**
- **O aumento de capital será homologado em AGE convocada em 1ª chamada para o próximo dia 26/11**



# Nova Composição Acionária

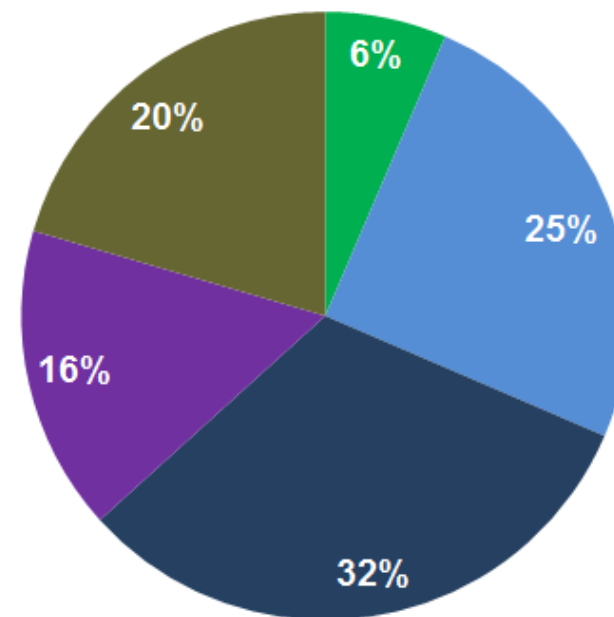
*Nova composição acionária da Lupatech reflete o compromisso dos principais acionistas com a Companhia e a entrada da GP Investments como resultado da incorporação da San Antonio Brasil*

### Pré-Capitalização – Maio/12



- LUPAPAR
- BNDESPAR
- OUTROS
- PETROS
- GP INVESTMENTS

### Pós-Capitalização – Nov./12



- LUPAPAR
- BNDESPAR
- OUTROS
- PETROS
- GP INVESTMENTS



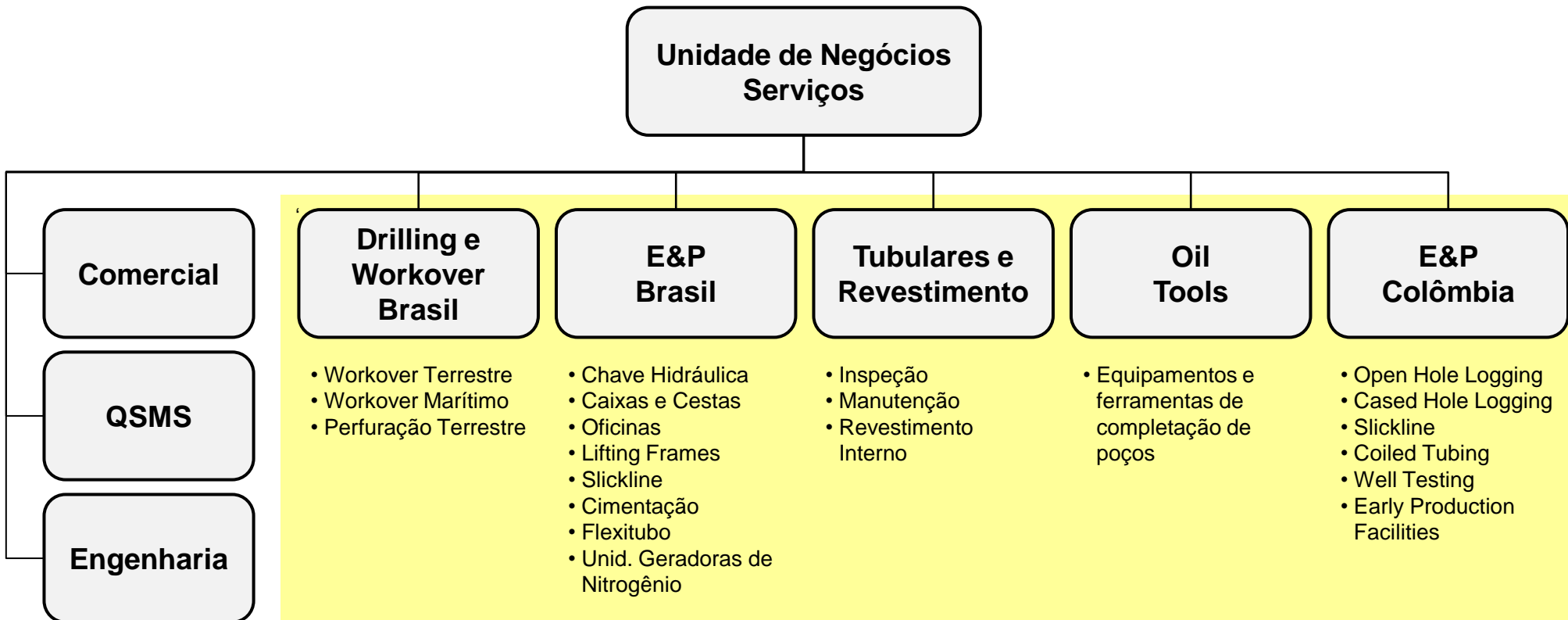
- 1 Desempenho Operacional**
  - Desempenho Operacional: Receita Líquida por Divisão
  - Desempenho Operacional: Receita Líquida, CPV e Lucro Bruto
  - Desempenho Operacional: Despesas
  - Desempenho Operacional: EBITDA
  - Endividamento e Caixa
- 2 Desinvestimentos**
- 3 O Processo de Aumento de Capital e a Nova Composição Acionária**
- 4 Integração de Operações**
- 5 Backlog e Oportunidades**
- 6 Q&A**





# UN Serviços – Nasce o campeão local de Oilfield Services

*Antiga estrutura da San Antonio Brasil, com cerca de 2.500 funcionários, já foi completamente absorvida pela Lupatech e opera em uma estrutura organizacional sob liderança única, integrando as diferentes linhas de negócios e áreas de suporte*



- **Em setembro Murilo Antunes assumiu a diretoria da UN Produtos**
  - Responsável pelas operações de Válvulas e Cabos de Ancoragem no Brasil e na Argentina
  - Ex-Diretor Industrial da Termomecânica e executivo da ABB, Aços Villares e CSN



- **Dado início à integração das operações da MNA e da Tecval (Válvulas Oil & Gas) no site de Nova Odessa-SP**
  - Processo estará finalizado até janeiro de 2013



- **CSL venceu em setembro duas importantes licitações, reforçando sua posição de liderança neste mercado**
  - Cabos de ancoragem serão entregues no início de 2014



- 1 Desempenho Operacional**
  - Desempenho Operacional: Receita Líquida por Divisão
  - Desempenho Operacional: Receita Líquida, CPV e Lucro Bruto
  - Desempenho Operacional: Despesas
  - Desempenho Operacional: EBITDA
  - Endividamento e Caixa
- 2 Desinvestimentos**
- 3 O Processo de Aumento de Capital e a Nova Composição Acionária**
- 4 Integração de Operações**
- 5 Backlog e Oportunidades**
- 6 Q&A**

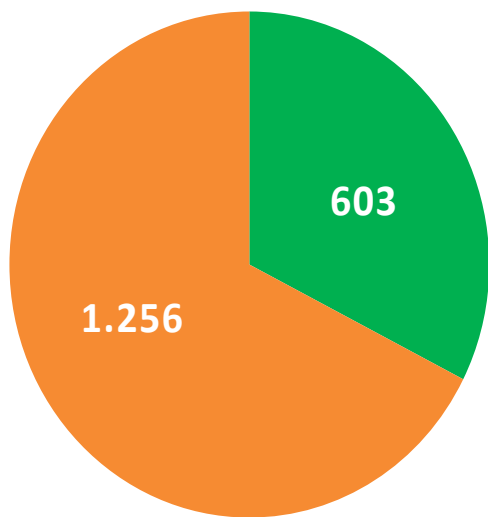


# Backlog

**Backlog encerrou o 3T12 em R\$1,9 bilhão, sendo que R\$603 milhões estão previstos para serem convertidos em receita ao longo dos próximos 12 meses**

## Backlog por Prazo (R\$ milhões)

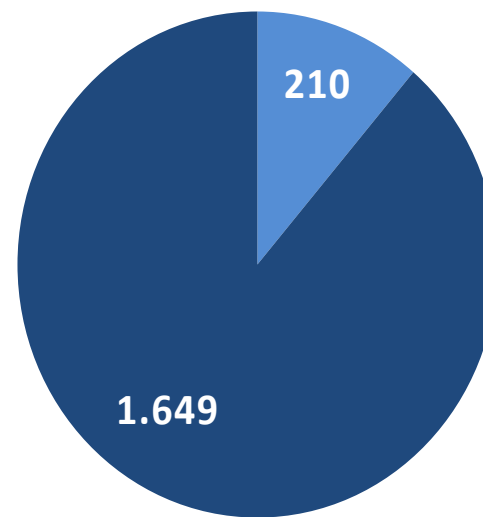
Total = 1.859



■ em 12 meses ■ mais de 1 ano

## Backlog por Tipo (R\$ milhões)

Total = 1.859







■ Produtos ■ Serviços

Impacto da integração da  
San Antonio Brasil no  
backlog = R\$1,0 bilhão



## Oportunidades – UN Produtos

**No 3T12 vencemos duas importantes licitações para compras de cabos de ancoragem e uma importante licitação para Válvulas Oil & Gas. Investimentos em novas plataformas de produção de petróleo e terminais de refino e de gasificação trazem perspectivas positivas para os negócios da Lupatech**

Projeto	Válvulas	Cabos de Ancoragem	Expectativa - Closing
SOFEC Cernambi Sul	N.A.	 LUPATECH	Concorrência encerrada
SBM Ilha Bela	 LUPATECH	 LUPATECH	Concorrência encerrada
8 FPSOs Replicantes	Em cotação	Em cotação	Próximos 9 a 15 meses
2 FPSOs Cessão Onerosa (P74 e P76)	Em cotação	Cotação não iniciada	Próximos 9 a 15 meses
SOFEC Cernambi Norte	Em cotação	Em negociação	Próximos 3 meses
Comperj	Em cotação	N.A.	Próximos 9 a 12 meses
SPS - Terminal de Cabiúnas 3 (Pacote 1)	 LUPATECH	N.A.	Concorrência encerrada
SPS - Terminal de Cabiúnas 3 (Pacotes 2 e 3)	Em negociação	N.A.	Até dezembro
Construcap - Projeto REGAP	Em cotação	N.A.	Até dezembro
Promor Cingapura	N.A.	Em cotação	Próximos 6 meses



- **A entrada dos primeiros recursos do aumento de capital permitiu investimentos de R\$38,6 milhões a fim de iniciar atividades em diferentes linhas de negócios, entre as quais se destacam:**
  - **Chave Hidráulica (Offshore) – Receita média mensal de R\$2,1 milhões em 2013**
  - **Slickline (Offshore) – Receita média mensal de R\$1,2 milhão em 2013**
  - **Lifting Frames (Offshore) – Receita média mensal de R\$700 mil em 2013**
- **Fizemos história na Colômbia ao realizar para a Canacol Energy a primeira campanha de Open Hole Logging feita por uma empresa não Big4 na América Latina**
  - **Nosso sucesso nesta campanha marca a entrada da LOFS em mais uma linha de serviço, ao mesmo tempo que abre as portas para sua prestação para outros grandes clientes como Ecopetrol e Petrobras**





- 1 Desempenho Operacional**
  - Desempenho Operacional: Receita Líquida por Divisão
  - Desempenho Operacional: Receita Líquida, CPV e Lucro Bruto
  - Desempenho Operacional: Despesas
  - Desempenho Operacional: EBITDA
  - Endividamento e Caixa
- 2 Desinvestimentos**
- 3 O Processo de Aumento de Capital e a Nova Composição Acionária**
- 4 Integração de Operações**
- 5 Backlog e Oportunidades**
- 6 Q&A**



# Q&A



# Contatos de RI

**Alexandre Monteiro**

*CEO*

**Ricardo Mollo**

*CFO e DRI*

[ri@lupatech.com.br](mailto:ri@lupatech.com.br)

[www.lupatech.com.br/ri](http://www.lupatech.com.br/ri)

Telefone: +55 (11) 2134-7000

