

# Apresentação de Resultados 2T11



São Paulo, 12 | 08 | 11



# Agenda

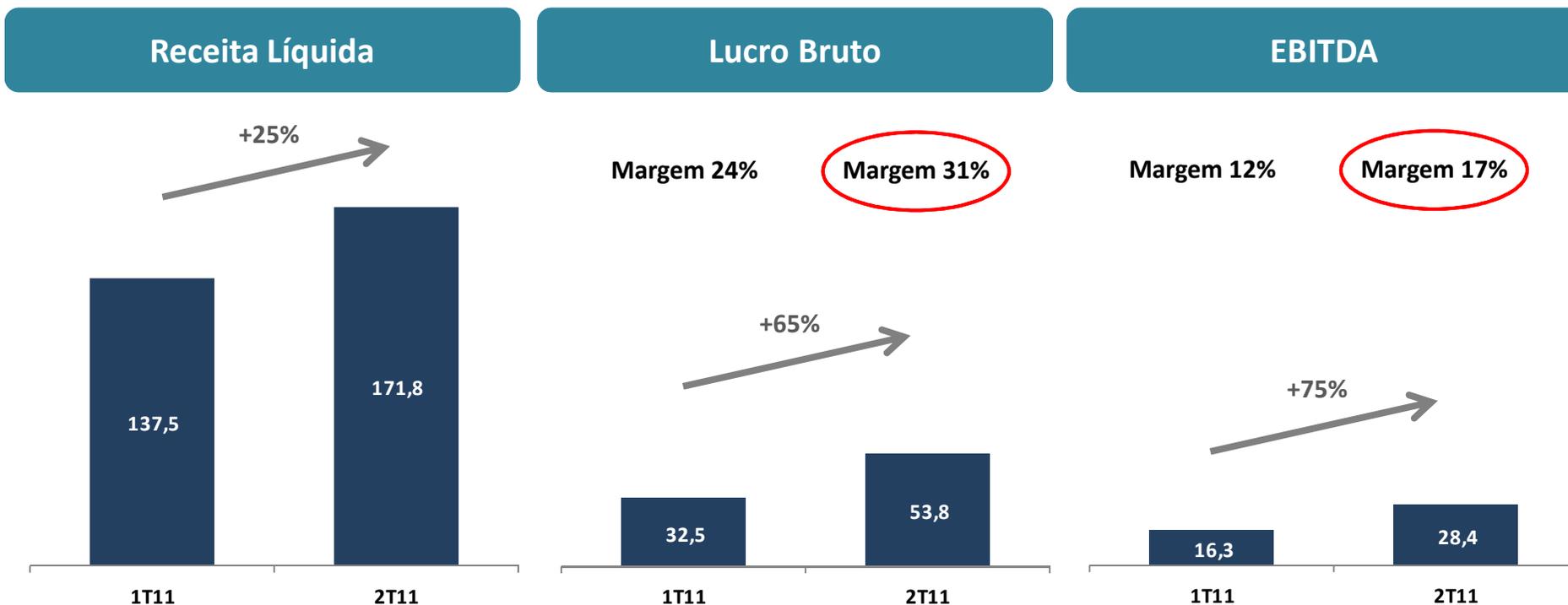
---

- 1 Desempenho Operacional - Destaques
- 2 Receita Líquida
- 3 Lucro Bruto e EBITDA
- 4 Despesas
- 5 Capital de Giro x Crescimento de Receita
- 6 Geração Operacional de Caixa
- 7 Estrutura de Capital e Endividamento
- 8 Carteira de Pedidos (*backlog*)
- 9 Atividades de Projetos – Cabos de Ancoragem e Válvulas
- 10 Processo de Racionalização das Estruturas
- 11 Q&A



## Desempenho Operacional - Destaques

***Crescimento da capacidade utilizada, principalmente em cabos de ancoragem e válvulas O&G, resultou em melhores margens operacionais no 2T11 x 1T11***



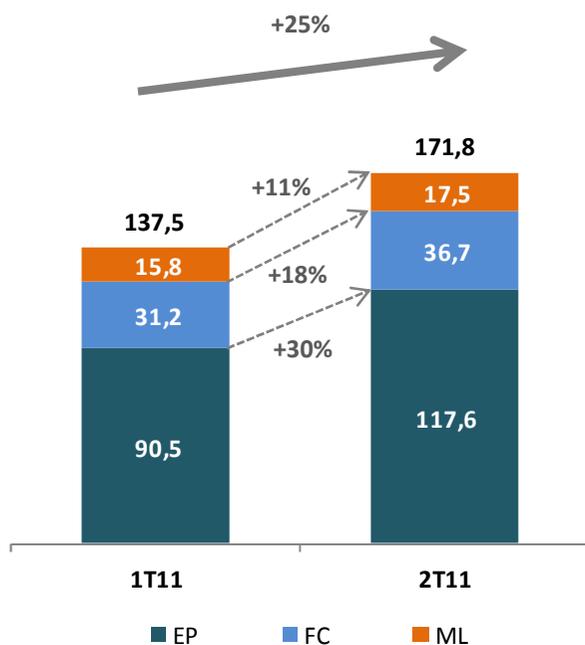
\*R\$ milhões, exceto percentuais



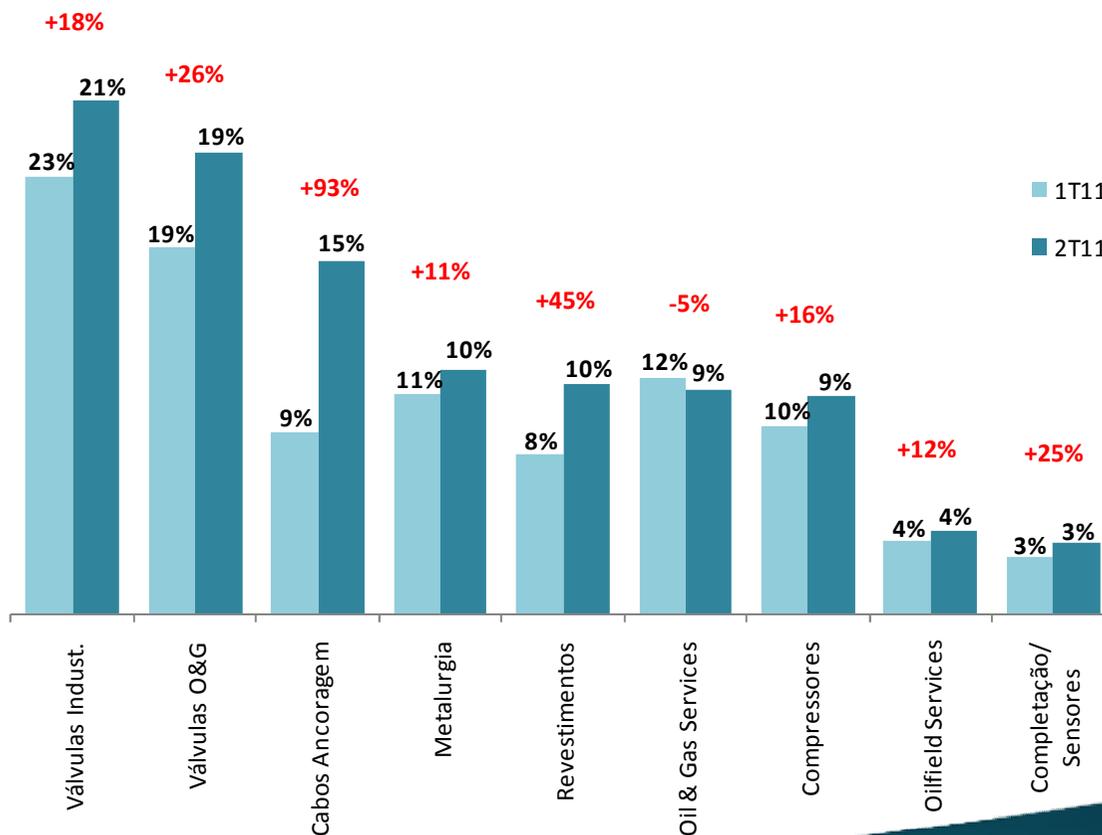
# Receita Líquida

***Crescimento de receita em praticamente todos os segmentos de negócios, com exceção Oil&Gas Services, devido a atrasos na execução de novos contratos***

## Receita Líquida por Segmento



## Detalhamento da Receita Líquida (variação e % do total)



\*R\$ milhões, exceto percentuais

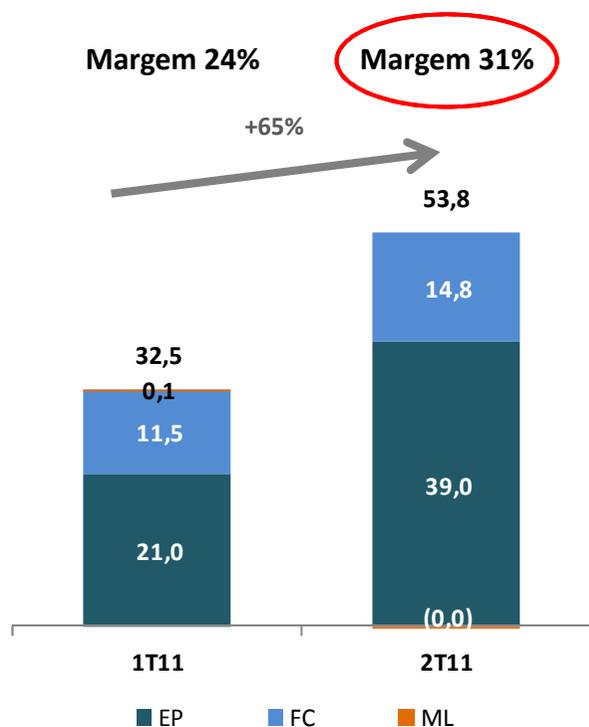




## Lucro Bruto e EBITDA

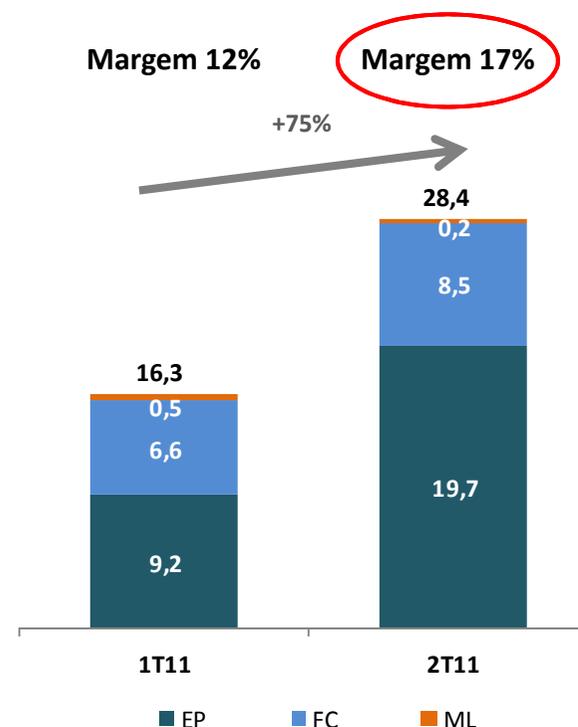
***Maior utilização de capacidade permitiu maior diluição de custos fixos, resultando em melhor margem bruta. Menor crescimento de SG&A resultou em margem EBITDA ainda maior***

### Lucro Bruto



- Maior impacto: Energy Products +86%
- Flow Control +29%
- Metalurgia n.a.

### EBITDA



- Maior impacto: Energy Products +114%
- Flow Control +30%
- Metalurgia -66%

\*R\$ milhões, exceto percentuais



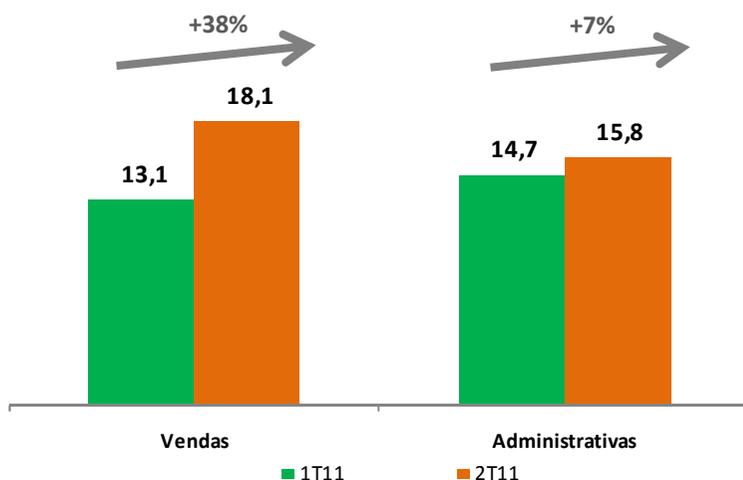
LUPATECH



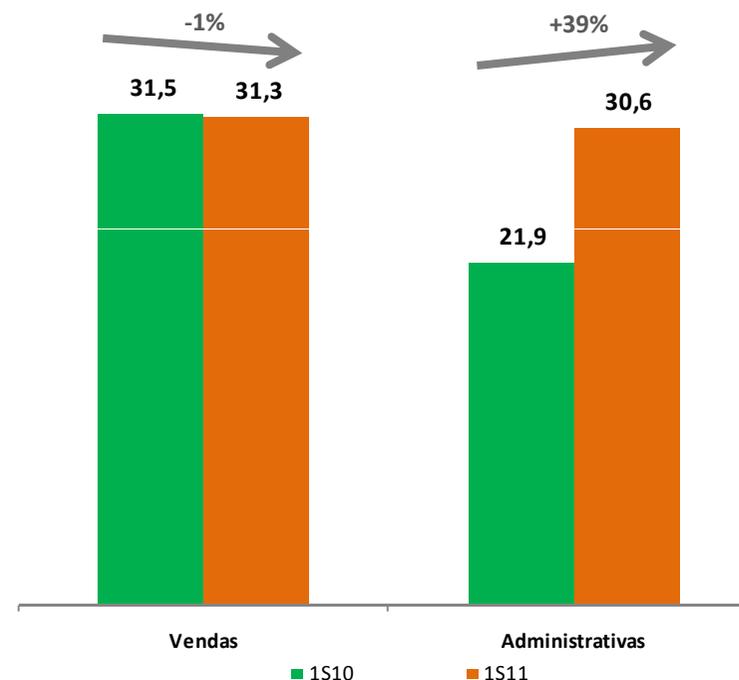
## Despesas

***Varição Despesas Com Vendas no 2T11 reflete perfil de vendas (despesas com exportações). Crescimento de Despesas Administrativas 1S11 x 1S10 reflete despesas de novas unidades (HS, Pojuca, Liners), despesas com desligamentos e o Centro de Serviços Compartilhados (CSC)***

### Varição Despesas 2T11 x 1T11



### Varição Despesas 1S11 x 1S10



***Dissídios salariais no 2T11 impactaram Despesas com Vendas e Administrativas do trimestre e acumulado ano contra ano***

\*R\$ milhões, exceto percentuais



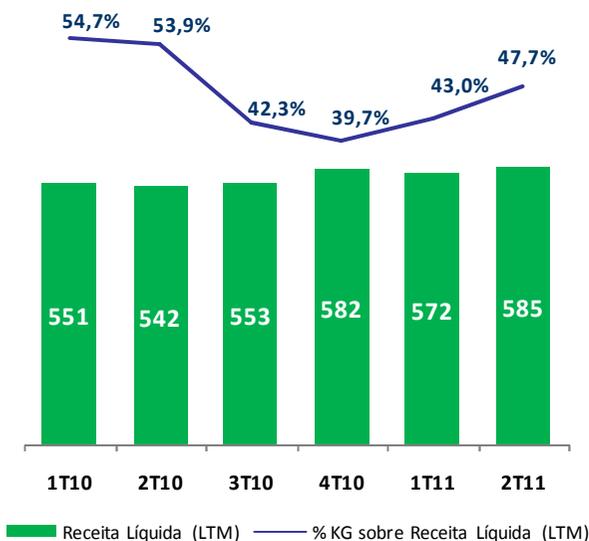
LUPATECH



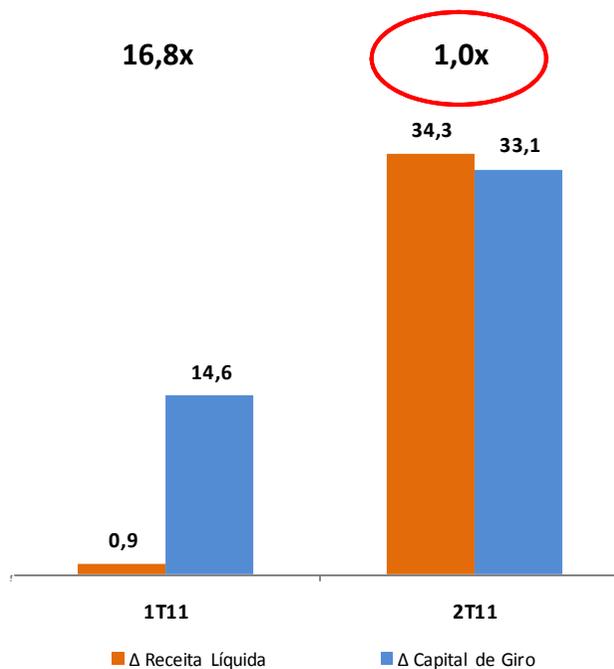
# Capital de Giro x Crescimento de Receita

***Maior concentração de receitas no final do trimestre elevou o indicador % de Kgiro sobre Receita Líquida. Ainda assim, a variação do Kgiro foi menor que a variação da Receita Líquida. Recebimentos durante o mês de julho reduziram o indicador***

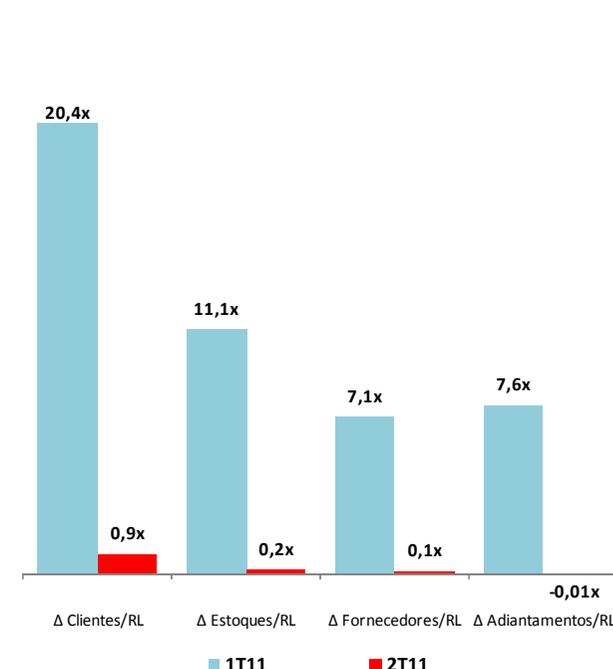
Capital de Giro x Receita Líquida - LTM



Varição Capital de Giro x Variação Receita Líquida - Trimestral



Varição Fontes e Usos de Kgiro x Variação Receita Líquida - Trimestral



- Cabos de Ancoragem: R\$17 milhões (reajuste valores de recebíveis e crescimento vendas)
- Válvulas: R\$6 milhões (faturamento concentrado no final do trimestre)
- Compressores: R\$4 milhões (faturamento concentrado no final do trimestre)

\*R\$ milhões, exceto percentuais e razões

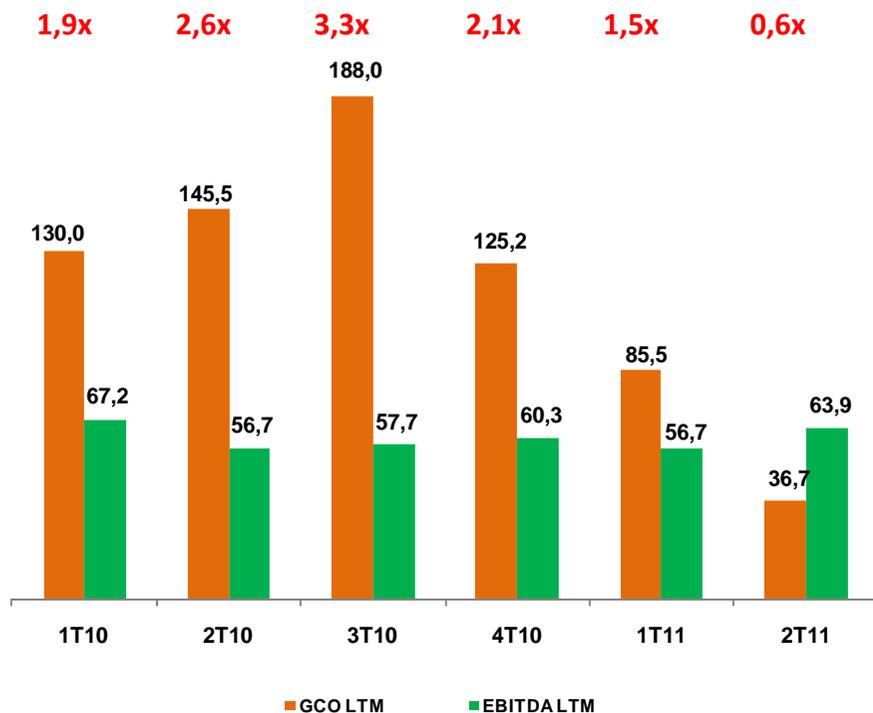




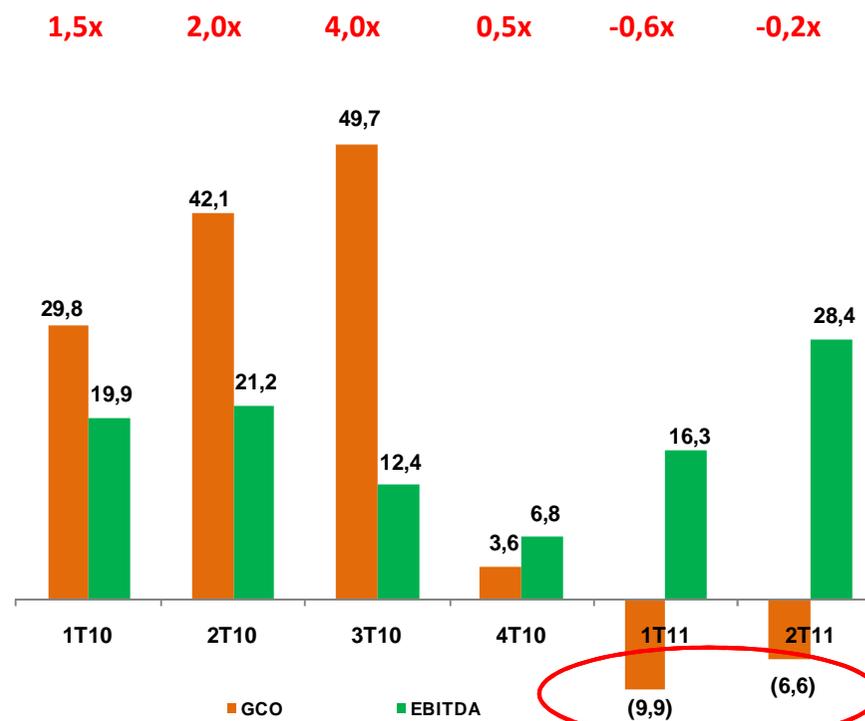
## Geração Operacional de Caixa

**Apesar da geração operacional negativa no 2T11, houve redução no consumo de caixa operacional devido ao melhor gerenciamento do capital de giro alocado**

### Geração Operacional x EBITDA - LTM



### Geração Operacional x EBITDA - Trimestral



\*R\$ milhões, exceto percentuais e razões



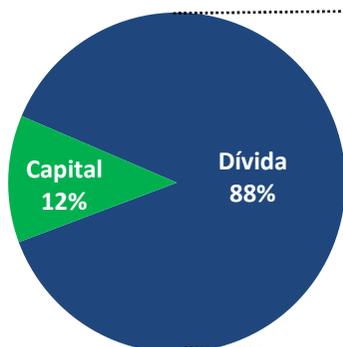


## Estrutura de Capital e Endividamento

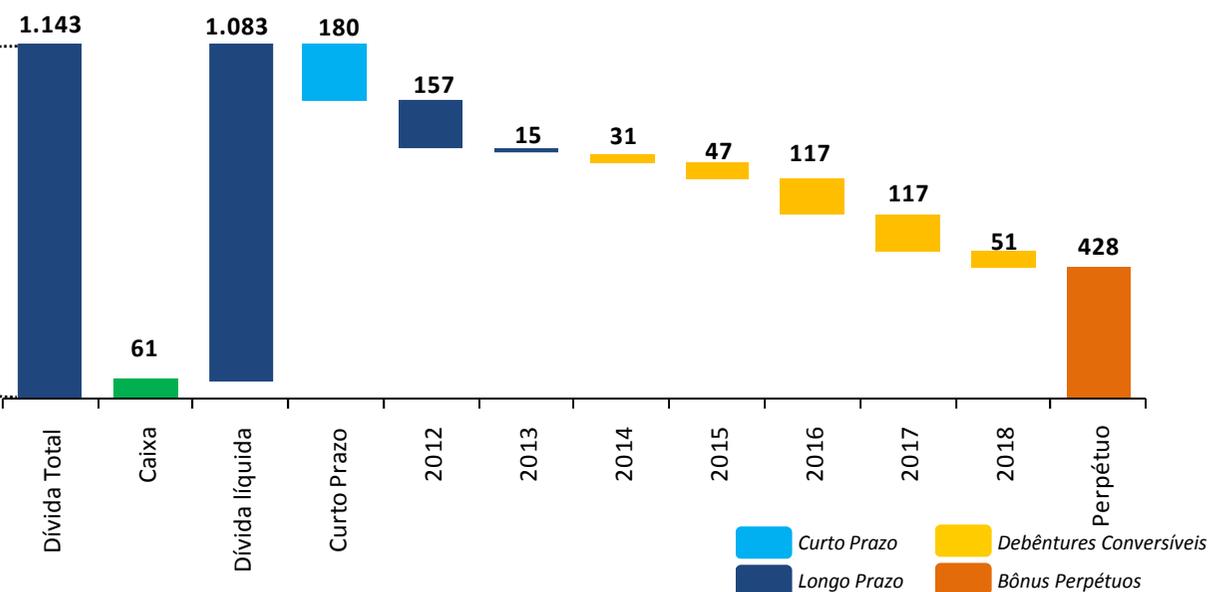
**Endividamento estável durante o 2T11.**

**Posição de caixa variou R\$69 milhões devido principalmente a pagamento de juros anuais das debêntures (R\$45 milhões) e juros trimestrais dos bônus perpétuos (R\$11 milhões)**

### Estrutura de Capital



### Estrutura de Dívida (2T11)



**Reestruturação das Debêntures Conversíveis: maior diluição dos vencimentos de longo prazo (composto também de linhas com bancos de fomento como FINAME e linhas de PROGREDIR)**

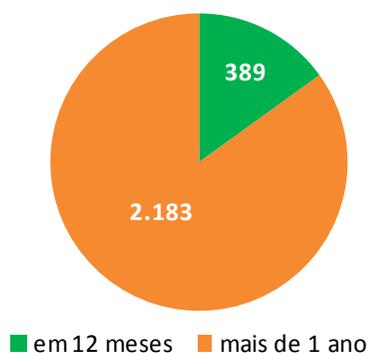
\*R\$ milhões, exceto percentuais  
Capital a valor patrimonial



## Carteira de Pedidos (*backlog*)

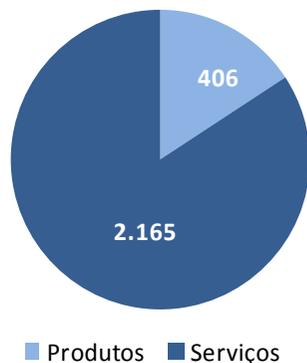
**Carteira de pedidos praticamente estável no trimestre, com crescimento durante o mês de julho com novos contratos, principalmente em cabos de ancoragem e válvulas**

### Abertura - Prazo



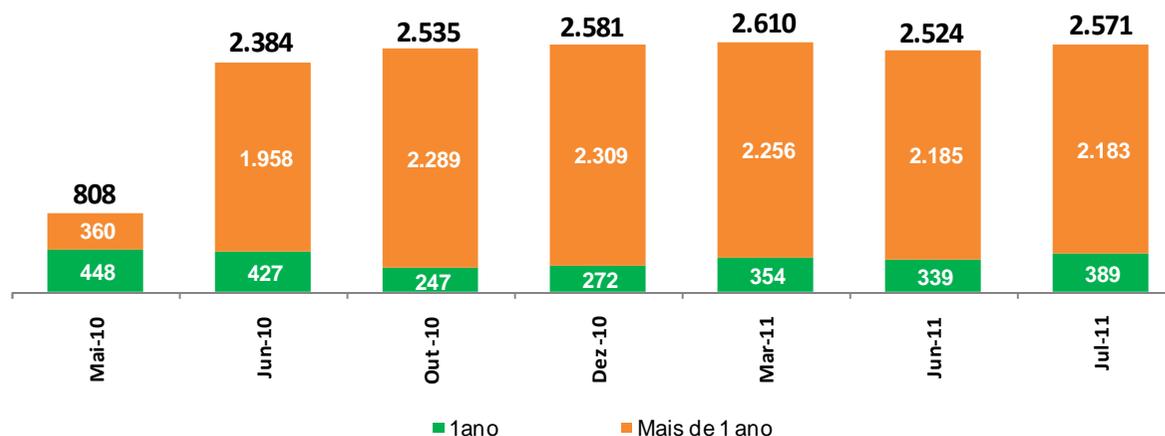
■ em 12 meses ■ mais de 1 ano

### Abertura - Portfólio



■ Produtos ■ Serviços

### Evolução do *Backlog* (prévia de julho)



#### Contratos assinados após junho/2011:

- US\$36 milhões em novos contratos com SBM, Sofec e Quip: fornecimento de cabos e/ou válvulas
- Parceria Vicinay: primeiro contrato no Sudeste Asiático (Cingapura)
  - Expansão do *reference list*
  - *Track record* asiático

\*R\$ milhões



## Atividade de Projetos – Cabos de Ancoragem e Válvulas

***Intensa atividade em projetos de plataformas de produção de petróleo e gás e refinarias, beneficiando os negócios de cabos de ancoragem e válvulas***

Projeto	Válvulas	Cabos Ancoragem	Expectativa - <i>closing</i>
P58	Em cotação	-	Próximos 2 meses
P62	Em cotação	OK	Próximos 2 meses
P63	OK	OK	-
Cidade de São Paulo (Guará)	-	OK	-
Cidade de Paraty (Tupi Nordeste)	OK	OK	-
Tupi 3	Em cotação	Em cotação	Próximos 5 meses
Tupi 4	Em cotação	Em cotação	Próximos 5 meses
Cidade de Itajaí	Não iniciado	Em cotação	Próximos 6 a 8 meses
RNest	Em cotação	N.A.	Próximos 3 meses
Comperj	Em cotação	N.A.	Próximos 6 a 8 meses
Replan e RPBC	Em cotação	N.A.	Próximos 3 a 6 meses
Carmópolis	Em cotação	N.A.	Próximos 3 meses



## Processo de Racionalização das Estruturas

***Foco em integração de negócios adquiridos com adequação da estrutura corporativa, desinvestimentos de ativos non-core e diversificação de base de fornecedores***

### Estrutura Corporativa

- Estrutura enxuta e mais adequada
- Execução: 2011 e 2012
- Ganhos recorrentes (a partir 2012): R\$20 milhões/ano
- Custo estimado: R\$10 milhões

### Cadeia de Suprimentos

- Diversificação base de fornecedores
- Válvulas: importação de fundidos (China) – início outubro/2011 (experimental)
- CSC: fortalecimento suprimentos corporativos (economias de escala)

### Integrações Físicas

- Análise detalhada: potenciais integrações de plantas e melhorias de processos industriais
  - Válvulas
  - Serviços
  - Argentina

### Desinvestimentos

- Ativos *non-core*
- Expectativa entrada de caixa: entre R\$150 a R\$200 milhões
- Assessores contratados gerenciando os projetos
- Em fase de avaliação por potenciais compradores: eventuais propostas *non-binding* ao longo do próximo mês





# Q&A



# Contatos de RI

**Alexandre Monteiro**

*CFO & IRO*

**Cynthia Burin**

*Gerente de RI*

[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



Siga a Lupatech no **twitter**

[www.twitter.com/LUPA3](http://www.twitter.com/LUPA3) (Português)

[www.twitter.com/LupatechSA](http://www.twitter.com/LupatechSA) (Inglês)