

*Fortalecimento da Estrutura de
Capital e Aceleração do Plano
de Negócios em Serviços*



São Paulo, 03 de Janeiro de 2012



2011 – Um Ano Marcado por Mudanças Importantes

Desinvestimentos de ativos não estratégicos

- Conclusão da venda do segmento Metalurgia:
 - Steelinject
 - Microinox
- Outros processos em andamento

Reorganização Corporativa

- Cultura de alta performance
- Redução de custos e despesas
- Melhoria no modelo de governança e gestão
- Redução e qualificação do *headcount* diretivo e gerencial
- Reestruturação de processos críticos como gestão de projetos e planejamento financeiro

Estrutura de Capital

- Equilíbrio da estrutura de capital:
 - anúncio de MOU entre BNDESPAR, Petros, GP e San Antonio





Resumo da Transação Anunciada (1 + 2)

1

AUMENTO DE CAPITAL DA LUPATECH

Volume total de até R\$700 milhões de capitalização Aumento de capital será feito em caixa e/ou conversão de debêntures

Petros e BNDESPAR garantirão que a Companhia receberá um mínimo de R\$300 milhões em dinheiro A BNDESPAR somente avaliará a potencial conversão de debêntures caso tenham sido aportados à Companhia pelo menos R\$350 milhões em dinheiro. O direito de conversão ao preço de R\$4,00/ação será exercido pela BNDESPAR somente no contexto deste aumento de capital

GP Investments participa com R\$50 milhões em dinheiro Caso Lupatech chegue a um acordo vinculante com a San Antonio Brasil, a GP Investments compromete-se a participar do aumento de capital em curso da Lupatech subscrevendo, no mínimo, R\$50 milhões em dinheiro

2

INCORPORAÇÃO DE ATIVOS DA SAN ANTONIO NO BRASIL

Oportunidade única de acelerar o plano de crescimento da Lupatech no setor de serviços na área de petróleo e gás no Brasil Assinatura de Memorando de Entendimentos não-vinculante, transação ainda sujeita a diligência mútua

Cisão de ativos brasileiros da San Antonio Internacional Objeto da transação são as operações no Brasil que deverão ser cindidas da San Antonio Internacional trazendo cerca de R\$100 milhões em dívidas já reestruturadas, de forma a não pressionar o fluxo de caixa de curto prazo da Lupatech

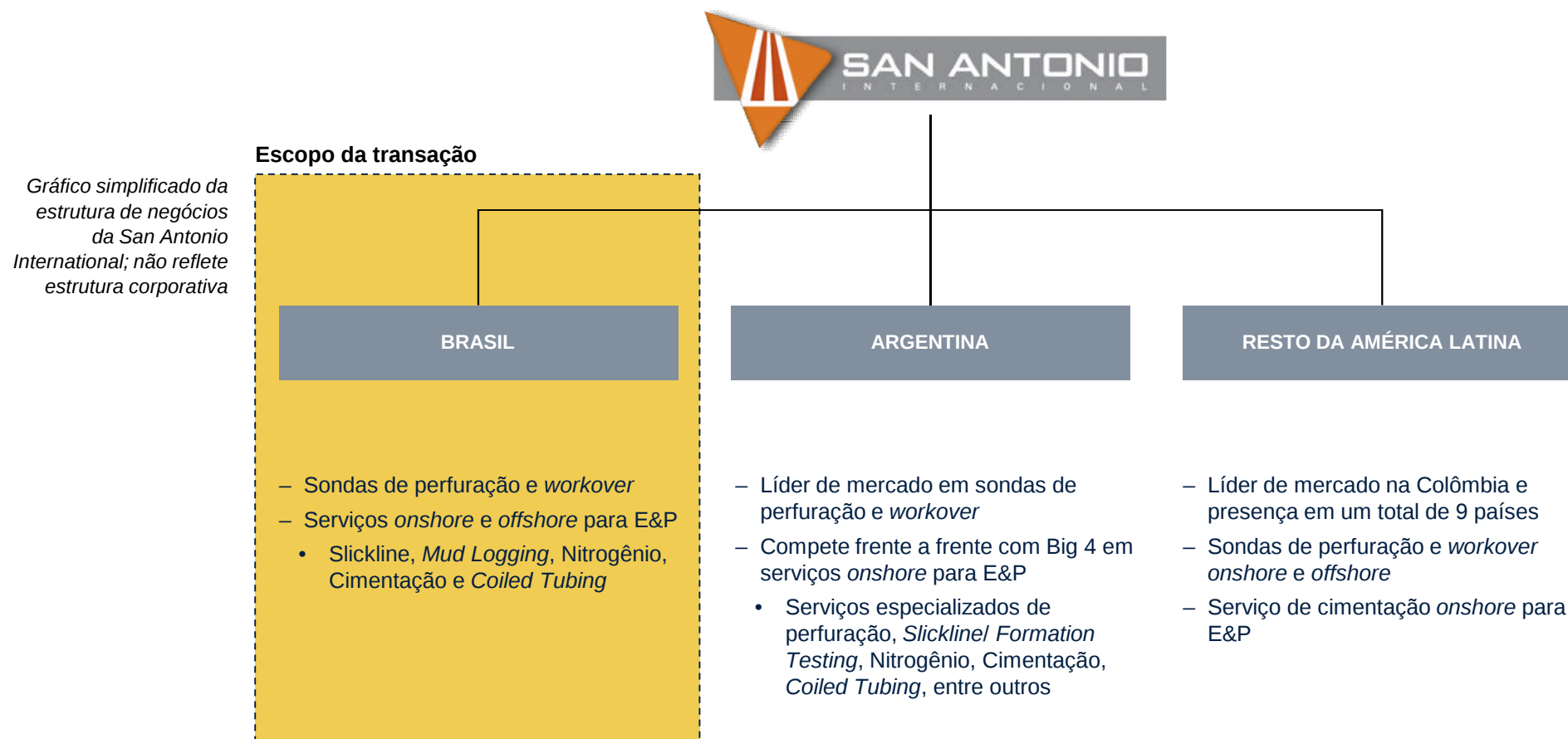
Incorporação de Ativos da San Antonio Brasil





SA-BR na Estrutura da San Antonio International

SA-BR é um braço da San Antonio International que no contexto da transação será previamente cindido da empresa matriz





Visão Geral da San Antonio Brasil

Líder em serviços para a indústria de petróleo no Brasil

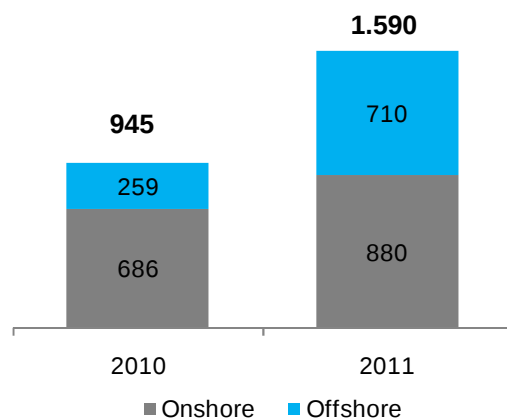
Pontos de destaque

- ✓ Maior player local em *Oilfield Services* no Brasil (excluindo perfuração *offshore*), com mais de R\$300MM de faturamento
- ✓ Líder do mercado de *workover*, presença relevante em perfuração e crescente em serviços em poços
- ✓ Fornecedor tradicional da indústria de petróleo e gás no Brasil, com mais de 47 anos de serviço junto à Petrobras
- ✓ *Backlog* de R\$1,6 bilhão em contratos
- ✓ *Player* dominante em *onshore* e expandindo rapidamente sua presença em *offshore*
- ✓ Base de ativos inclui 7 sondas de perfuração, 49 de *workover* e 41 unidades de E&P
- ✓ Mais de 2.300 funcionários em 6 áreas de operação

Presença no Brasil



Backlog contratado de serviços (R\$ milhões)

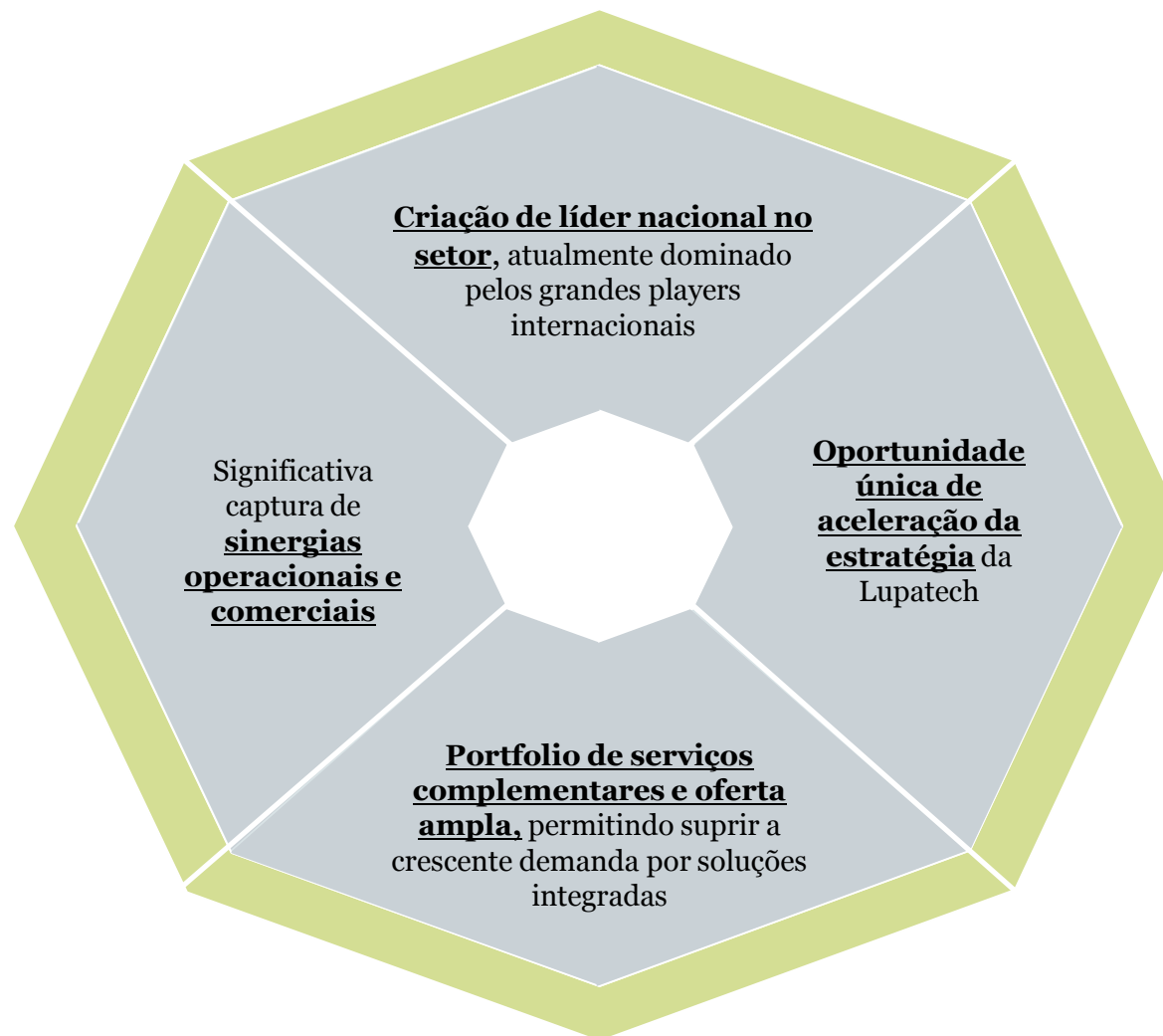


LUPATECH



Tese de Investimento

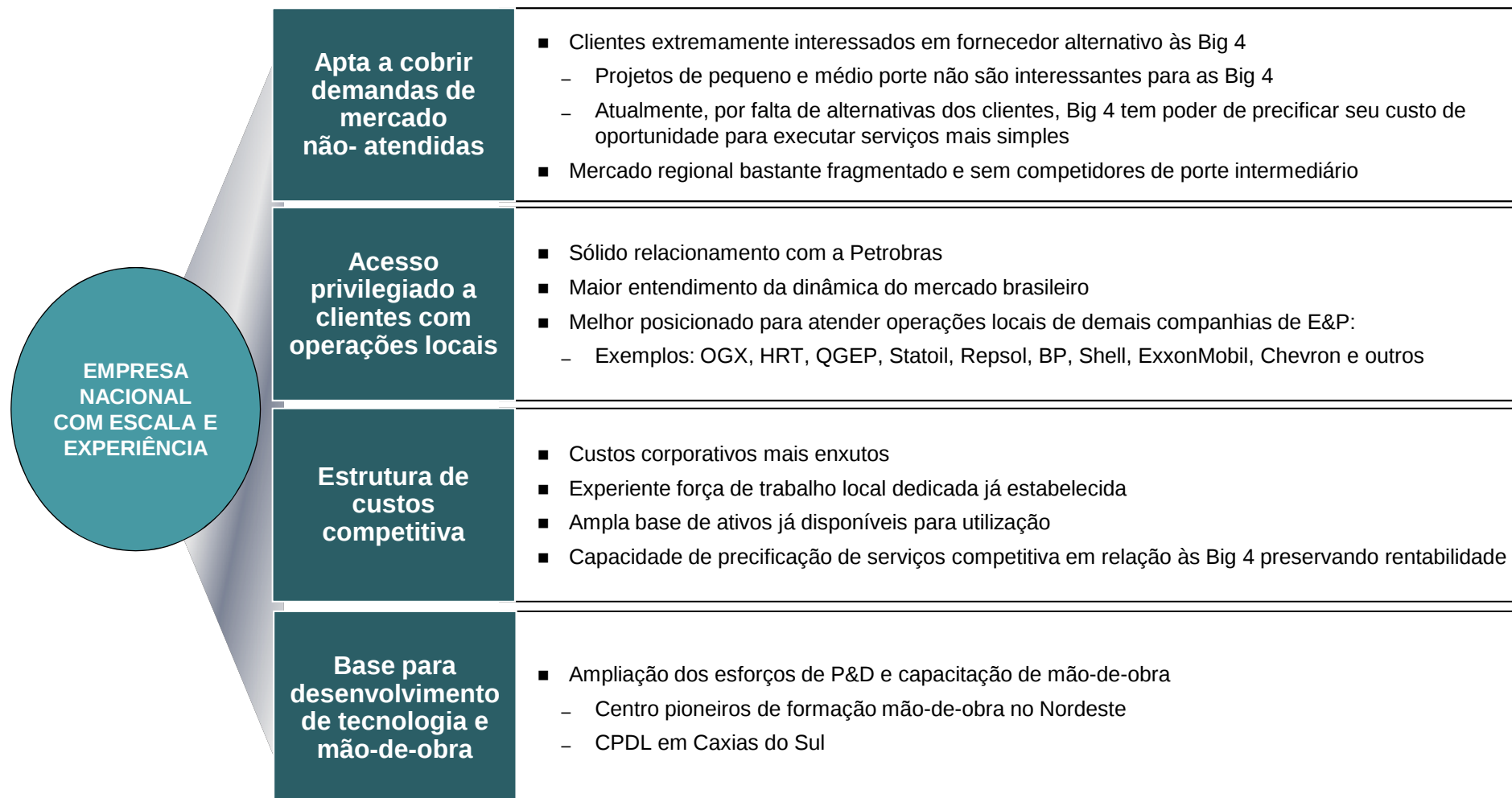
Aquisição da San Antonio Brasil tem forte sentido estratégico e operacional, com potencial de criação de valor relevante





Importância da Criação de um Líder Nacional de Porte

Competidor local com escala agrega valor à cadeia nacional de petróleo

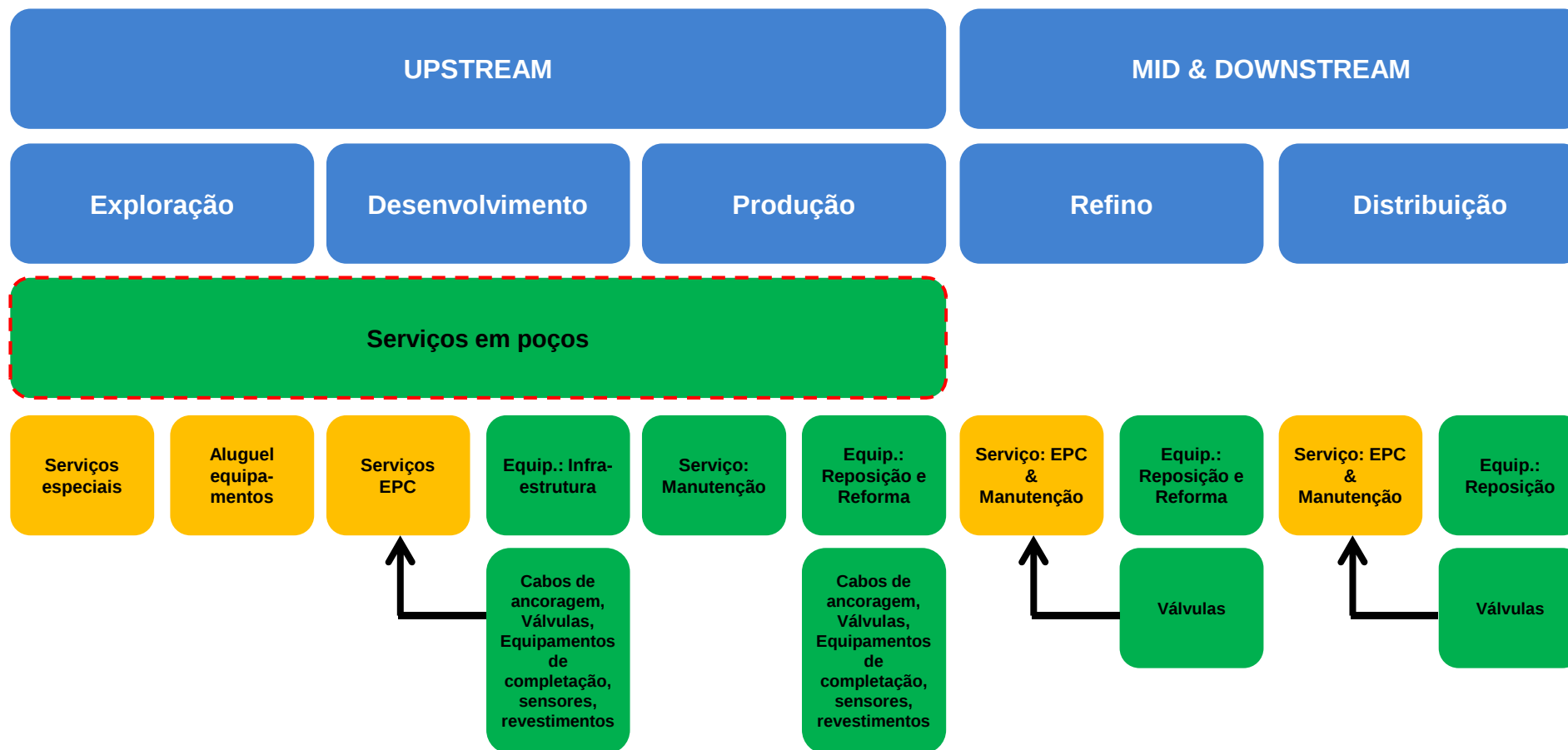


LUPATECH



Posicionamento na Cadeia de Petróleo e Gás

Companhia combinada estará posicionada para prover serviços e produtos para exploradores e produtores de petróleo e gás



Exposição Lupatech + SABR

- Sim
- Não

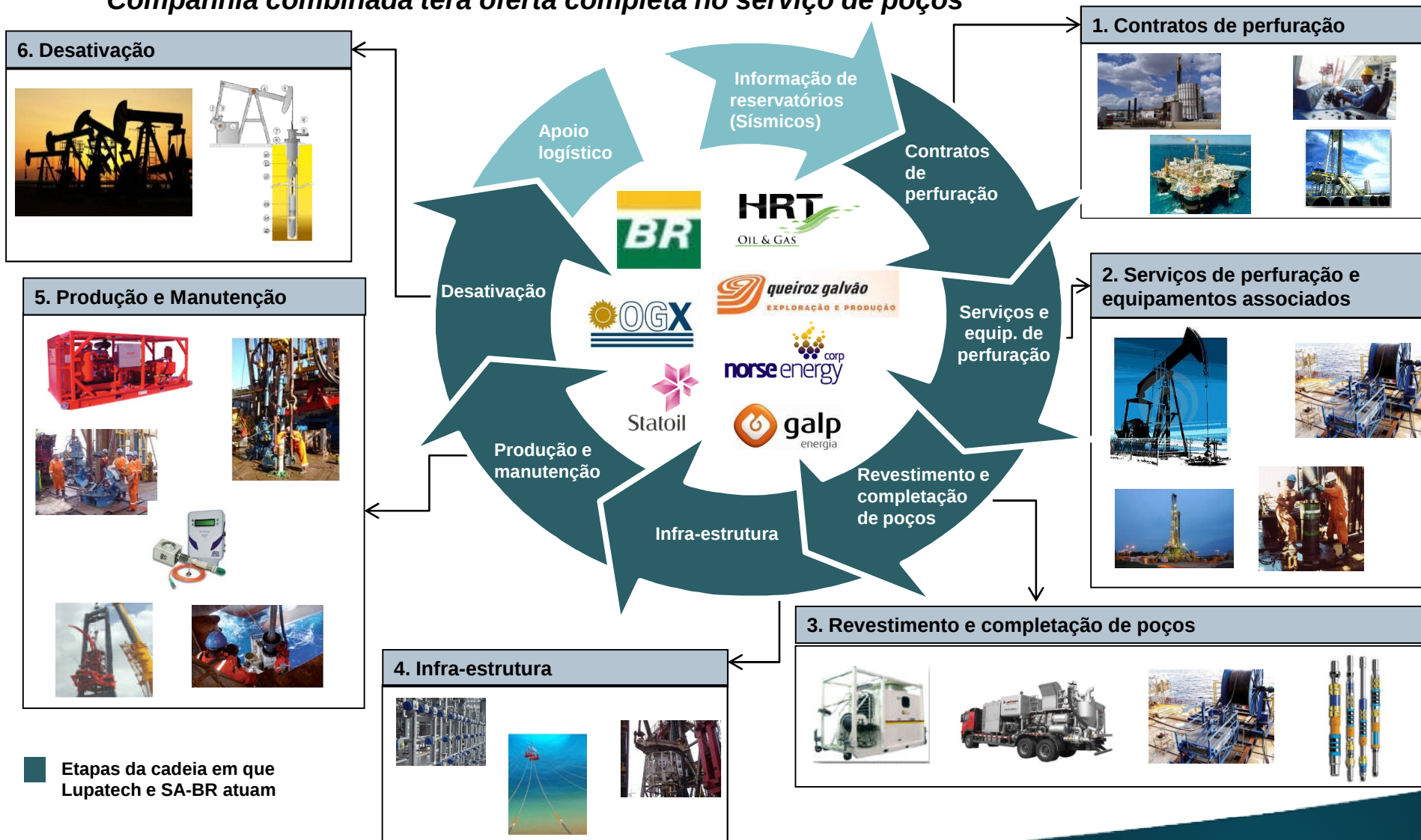


LUPATECH



Abrangência da Oferta de Serviços Combinada

Companhia combinada terá oferta completa no serviço de poços



LUPATECH



Comparativo do Portfólio Combinado com “Big 4”

União de expertise e portfólio de serviços cria competidor à altura das Big 4 com os serviços oferecidos atualmente no Brasil¹

Serviços prestados localmente										LUPATECH + SAN ANTONIO	
SchlumbergerHALLIBURTONBAKER HUGHESWeatherford										SAN ANTONIO LUPATECH	
Equip.	Sondas Perfuração				✓	✓		✓			
	Sondas Workover					✓		✓			
	Light Workover	✓					✓	✓			
	DPR				✓		✓	✓			
Serviços Exploração e Produção	Cimentação	✓	✓	✓	✓	✓			✓		
	Estimulação	✓	✓	✓	✓	✓			✓		
	Tubulação Flexível	✓	✓	✓	✓	✓	✓		✓		
	Serviços Integrados	✓	✓	✓	✓	✓			✓		
	Perfuração direcional	✓	✓	✓	✓	✓			✓		
	Fishing Tools	✓		✓	✓	✓			✓		
	Ferramentas de poço	✓						✓	✓		
	Aluguel ferramentas				✓						
	Snubbing	✓			✓						
	Registro de Lamas	✓	✓		✓	✓	✓		✓		
	Monitoramento de poços	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓		
	Underbalance drilling	✓			✓	✓	✓		✓		
	Produção/Injeção de N2	✓	✓	✓	✓	✓	✓		✓		
	Slickline	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓		
	Well Testing	✓	✓	✓	✓	✓		✓	✓		
	Open/Cased Hole Logging	✓	✓	✓	✓	✓		✓	✓		
	Early Production Facility	✓	✓	✓	✓	✓		✓	✓		
	Canhoneio	✓	✓	✓	✓			✓	✓		
# de Serviços		18	13	13	19	13	10	20			

Nota
1Dados de mercado



Sinergias Comerciais

Posicionamento diferenciado permitirá competição com Big 4

1

Aumento da competitividade com Big 4 nos *bids*

- Ampla oferta de serviços com relação custo/benefício (preço) não replicável pelas Big 4
- Potencial de *cross-selling* / integração de produtos e serviços

2

Habilitação para receber maior número de convites para propostas

- Currículo técnico potencializado
- Maior capacidade para investimento em P&D e qualificação de pessoal
- Escala suficiente para assegurar entrega e reduzir risco de execução
 - Exemplo: Lupatech recentemente convidada para *bid* de *Formation Evaluation* da Petrobras com alto potencial de rentabilidade, mas que sem escala deixará de participar, deixando contrato para uma das Big 4

3

Criação de valor incremental sobre contratos atuais

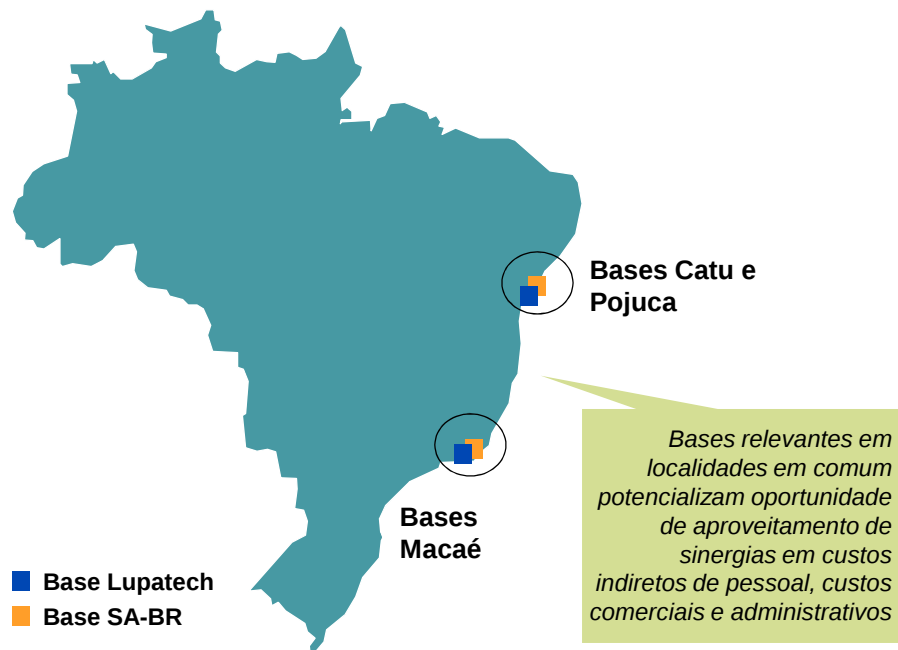
- Combinação dos serviços contratados discretamente gera ganhos ao fornecedor e ao cliente
 - Exemplo: Combinação dos contratos de *Light Workover* da Lupatech com *coiled tubing* e *slickline* da SA-BR potencializaria número de unidades e % de utilização prevista
- Melhoria na performance dos contratos via aproveitamento de expertise das companhias combinadas
 - Exemplo: Experiência de *slickline* da Lupatech na Colômbia pode ser aproveitada em contrato ganho pela SA-BR no Brasil e experiência da SA-BR em *coiled tubing* pode acelerar plano de crescimento da Lupatech nestes serviços



Sinergias de Custo

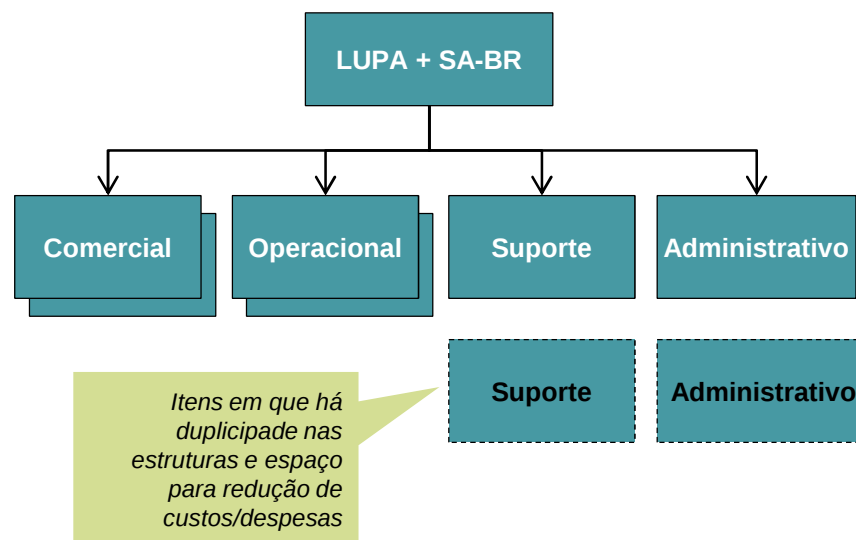
A combinação promove sinergias operacionais importantes: integração de bases de serviços e racionalização da estrutura corporativa

Racionalização de bases



- As bases de Macaé podem ser totalmente integradas em apenas uma, liberando a outra para venda
- Utilização da infraestrutura de Catu para área de serviços e planta de Pojuca focada em tubulares e equipamentos
- Racionalização de pessoal operacional de suporte à operação (logística, compras, gestão de estoques, etc.)

Racionalização das estruturas corporativas



- Lupatech pode absorver grande parte dos custos de SA-BR com estrutura de suporte, diluindo custos fixos
- Eliminação de funções administrativas duplicadas e racionalização de processos
- Menor necessidade de investimento em sistemas por aproveitamento da plataforma SAP de Lupatech



LUPATECH



Conclusão

Lupatech será o maior player nacional, competitivo, sendo o único com capital aberto no Brasil e no Novo Mercado, com reconhecidos acionistas de referência e padrões de governança corporativa

1

Combinação com a SA-BR consolidará a Lupatech como o principal *player* nacional em produtos e serviços para a indústria de petróleo e gás

- *Player* relevante com gama ampla e única de serviços e produtos
- Melhora substancialmente a capacidade competitiva contra as Big 4, atendendo forte demanda dos principais clientes na área de E&P em ter fornecedor alternativo
- Alavancagem da capacidade de desenvolver tecnologia e formar mão-de-obra qualificada para a cadeia nacional a partir da sólida base já existente

2

Expressiva criação de valor e captura de sinergias

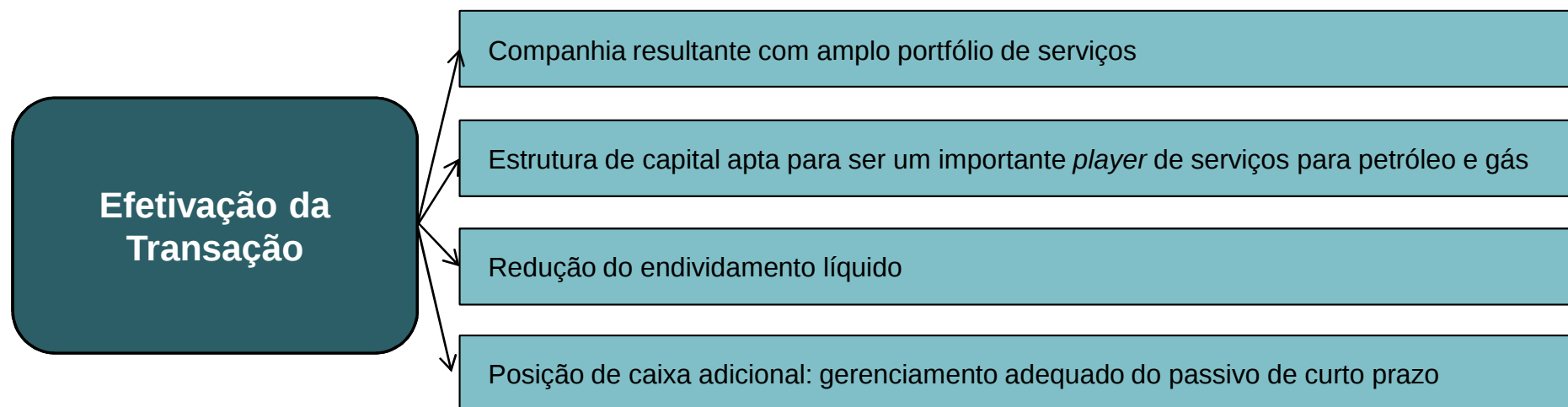
- Potencialização da capacidade tecnológica e oferta ampla de produtos e serviços com soluções integradas posiciona a Companhia em novo patamar, permitindo capturar potencial de ganho de mercado importante
- Expressivo aumento da competitividade e qualificação para concorrer também em outras geografias e mercados internacionais
- Sinergias de custo, operação e comerciais são significativas e facilmente capturáveis



LUPATECH



Conclusão



Contatos de RI

Alexandre Monteiro

CEO & IRO

Cynthia Burin

Gerente de RI

ri@lupatech.com.br

www.lupatech.com.br/ri

Telefone: +55 (11) 2134-7000



Siga a Lupatech no **twitter**

www.twitter.com/LUPA3 (Português)

www.twitter.com/LupatechSA (Inglês)