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







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

<u>Volume total de até R\$700 milhões de capitalização</u> 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

<u>GP Investments participa com R\$50 milhões em dinheiro</u> 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

<u>Cisão de ativos brasileiros da San Antonio Internacional</u> 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

SAN ANTONIO Escopo da transação Gráfico simplificado da estrutura de negócios da San Antonio International; não reflete estrutura corporativa **RESTO DA AMÉRICA LATINA** BRASIL **ARGENTINA** Sondas de perfuração e workover - Líder de mercado em sondas de - Líder de mercado na Colômbia e perfuração e workover presença em um total de 9 países - Servicos onshore e offshore para E&P - Compete frente a frente com Big 4 em Sondas de perfuração e workover • Slickline, Mud Logging, Nitrogênio, serviços onshore para E&P onshore e offshore Cimentação e Coiled Tubing • Serviços especializados de Serviço de cimentação onshore para perfuração, Slickline/ Formation E&P Testing, Nitrogênio, Cimentação, Coiled Tubing, entre outros



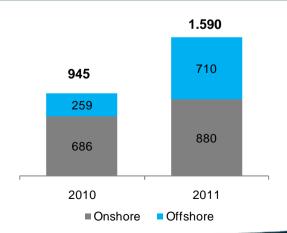
Visão Geral da San Antonio Brasil

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

Backlog contratado de serviços (R\$ milhões)



Presença no Brasil





Tese de Investimento

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

Criação de líder nacional no

setor, atualmente dominado pelos grandes players internacionais

Significativa captura de sinergias operacionais e comerciais

Oportunidade única de aceleração da estratégia da Lupatech

Portfolio de serviços complementares e oferta ampla, permitindo suprir a crescente demanda por soluções integradas





Importância da Criação de um Líder Nacional de Porte

Competidor local com escala agrega valor à cadeia nacional de petróleo

Apta a cobrir demandas de mercado não- atendidas

Acesso

- Clientes extremamente interessados em fornecedor alternativo às Big 4
 - Projetos de pequeno e médio porte não são interessantes para as Big 4
 - Atualmente, por falta de alternativas dos clientes, Big 4 tem poder de precificar seu custo de oportunidade para executar serviços mais simples
- Mercado regional bastante fragmentado e sem competidores de porte intermediário

privilegiado a clientes com operações locais

COM ESCALA E EXPERIÊNCIA Sólido relacionamento com a Petrobras

- Maior entendimento da dinâmica do mercado brasileiro
- Melhor posicionado para atender operações locais de demais companhias de E&P:
 - Exemplos: OGX, HRT, QGEP, Statoil, Repsol, BP, Shell, ExxonMobil, Chevron e outros

Estrutura de custos competitiva

- Custos corporativos mais enxutos
- Experiente força de trabalho local dedicada já estabelecida
- Ampla base de ativos já disponíveis para utilização
- Capacidade de precificação de serviços competitiva em relação às Big 4 preservando rentabilidade

Base para desenvolvimento de tecnologia e mão-de-obra

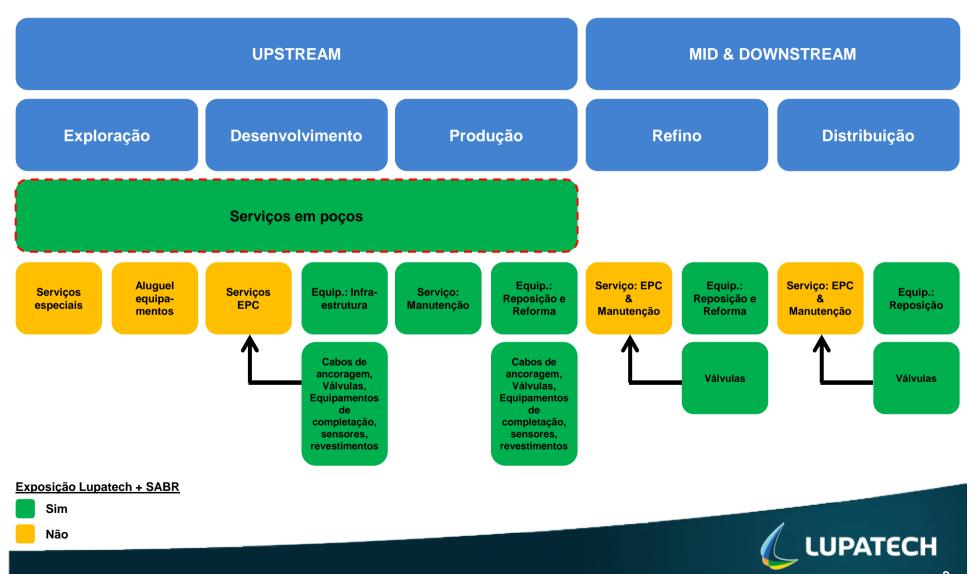
- Ampliação dos esforços de P&D e capacitação de mão-de-obra
 - Centro pioneiros de formação mão-de-obra no Nordeste
 - CPDL em Caxias do Sul





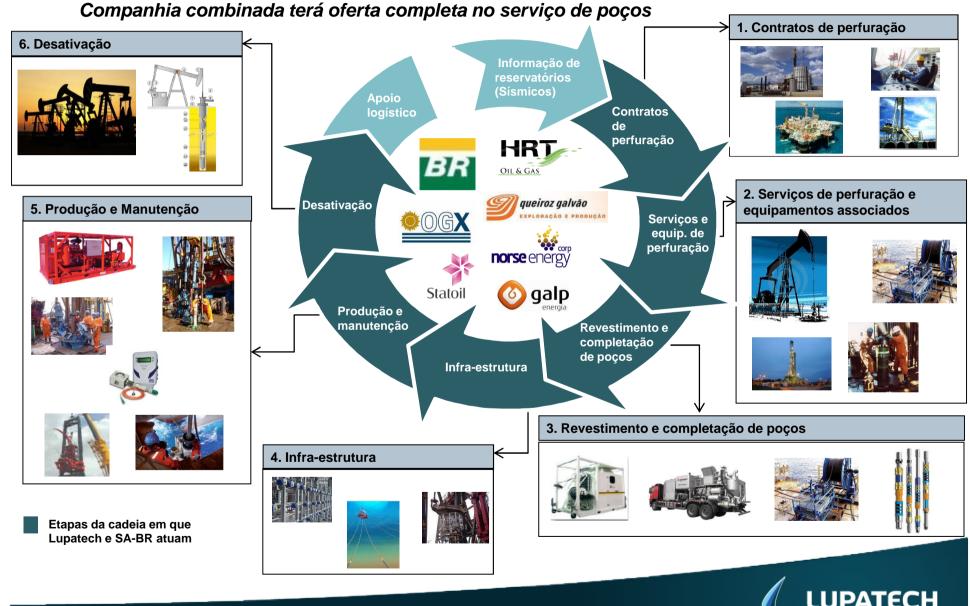
Posicionamento na Cadeia de Petróleo e Gás

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





Abrangência da Oferta de Serviços Combinada





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

					•			LUPATECH
	Serviços prestados	Schlumberger	HALLIBURTON	BAKER HUGHES	Weatherford	SAN ANTONIO	LUPATECH	SAN ANTONIO
	localmente	Comunico gor		HUGHES		,		,
Equip.	Sondas Perfuração				✓	Y		√
	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



Sinergias Comerciais

Posicionamento diferenciado permitirá competição com Big 4

- 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
 - 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

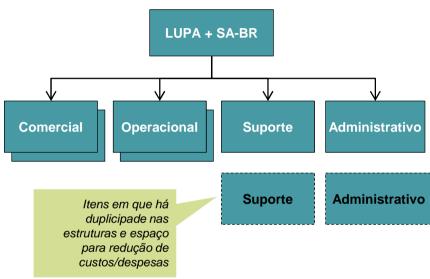
A combinação promove sinergias operacionais importantes: integração de bases de serviços e racionalização da estrutura corporativa

Racionalização de bases

Racionalização das estruturas corporativas



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



- 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 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

- 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
 - 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



Companhia resultante com amplo portfólio de serviços

Efetivação da Transação Estrutura de capital apta para ser um importante player de serviços para petróleo e gás

Redução do endividamento líquido

Posição de caixa adicional: gerenciamento adequado do passivo de curto prazo

Contatos de RI

Alexandre Monteiro

CEO & IRO

Cynthia BurinGerente de RI

ri@lupatech.com.br

www.lupatech.com.br/ri

Telefone: +55 (11) 2134-7000

Siga a Lupatech no www.twitter.com/LUPA3 (Português) www.twitter.com/LupatechSA (Inglês)

