



**LUPATECH**

# **Reunião Pública com Analistas e Investidores**



# Agenda

---

- 1** Reestruturação – Nova Companhia
- 2** Reestruturação Operacional e Financeira
- 3** Suprimentos
- 4** Segmento de Produtos
- 5** Segmento de Serviços
- 6** Colômbia



**LUPATECH**

**REESTRUTURAÇÃO – NOVA COMPANHIA**



# Composição da Diretoria

## Experiência Gerencial

<b>Ricardo Doebeli</b>	<i>CEO (Chief Executive Officer)</i>	18 anos de experiência em reestruturação Com a Lupatech desde Fevereiro de 2013
<b>Thiago Piovesan</b>	<i>CFO (Chief Financial Officer) / IRO (Relação com Investidores)</i>	12 anos de experiência em auditoria externa Com a Lupatech desde Abril de 2008
<b>Murilo Antunes</b>	<i>Diretor – Unidade de Negócios de Produtos</i>	20 anos de experiência no segmento industrial Com a Lupatech desde Setembro de 2012
<b>Carlos Calad</b>	<i>Diretor – Unidade de Negócios de Serviços</i>	30 anos de experiência no setor de O&G Com a Lupatech desde Março de 2013
<b>Edson Foltran</b>	<i>Diretor – Supply Chain</i>	30 anos de experiência em cargos de gerência Com a Lupatech desde Fevereiro de 2013



## Reperfilamento da Dívida Através de um Plano de Recuperação Extrajudicial ("Plano") :

### O que é:

- Um plano (acordo) direcionado para a reorganização financeira da Empresa, elaborado com a colaboração de seus credores . Precisava ser homologado por um tribunal para entrar em vigor.

### Premissas:

- O Plano deveria ser aprovado por pelo menos 60% dos credores, a fim de ser obrigatório para todos eles;
- O Plano poderia ser destinado a um grupo específico dentro de uma classe de credores.

### A quem se destinou:

- Detentores de bônus perpétuos emitidos pela Lupatech Finance, uma subsidiária integral da Lupatech S.A.

### Por quê?

- Com pelo menos 60% de aprovação, a negociação tornava-se obrigatória para todos os detentores de bônus. Considerando-se que esses são um grupo pulverizado de credores, o Plano pré-moldado de reorganização reúne todos em um único canal de comunicação. Além disso, como um mecanismo extrajudicial (a parte judicial é apenas para fins de homologação), dá oportunidade para que os credores negociem uma solução para a dívida.

### Como?

- Aceitação e adesão ao Plano:
  - Conversão de 85% dos créditos detidos pelos *bondholders* em ações Lupatech S.A., e os 15% restantes substituídos por uma nova nota a ser paga em sete anos, com 2 anos de carência. O Plano de reestruturação estava condicionado à adesão dos debenturistas, bancos e outros credores às condições de reestruturação equivalentes;
  - Submetido aos tribunais brasileiros aplicáveis (principal local de negócios da Lupatech) e, posteriormente, a corte de falências em Nova Iorque (jurisdição do Bonds), nos termos do Capítulo 15 do Título 11 do Código dos Estados Unidos.

### Resultado:

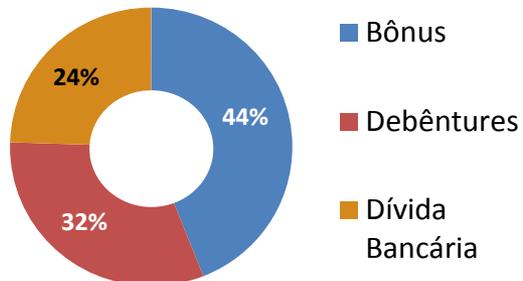
- O Plano pré-moldado afetou também debêntures e dívidas bancárias, resultando em uma redução da dívida de aprox. R\$ 1,2 bilhão.



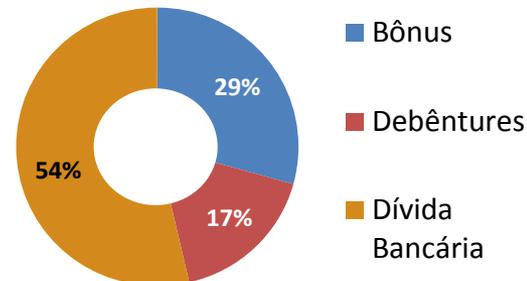
# Impactos da Conversão

## Perfil da Dívida Pré e Pós Reorganização

Breakdown da Dívida Pré-Reestruturação

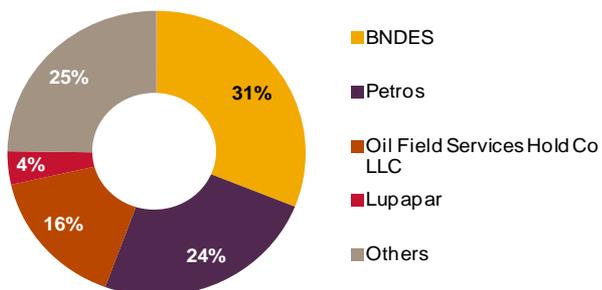


Breakdown da Dívida Pós-Reestruturação

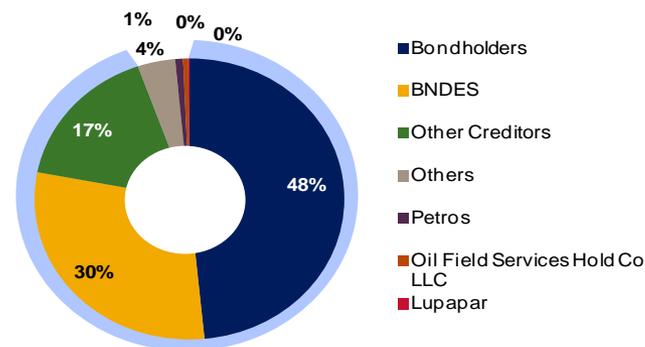


## Posição Acionária Pré e Pós Reorganização

Breakdown Pré-Reestruturação



Breakdown Pós-Reestruturação



## Novos Membros do Conselho

Celso Lucchesi  
(Presidente do Conselho de Adm)

- Graduado em Geologia pela UFRGS;
- Trabalhou na Petrobrás por mais de 20 anos, onde foi superintendente executivo de E&P, managing director e membro do Comitê de Negócios. Atualmente, além da Lupatech, é vice-presidente do Comitê Brasileiro do Conselho Mundial de Energia desde 2003.

Caio Melo

- Graduado em Economia pela Universidade de Brasília, é atualmente o superintendente da área de mercado de capitais do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – BNDES;
- Atuou como membro do conselho de administração da Aços Villares, Tecnólogos S.A., ALL, Vale, Valepar, Telemar Participações e CTX.

Antonio Ernesto  
Ferreira Muller

- Graduado em Engenharia pela UERJ, atualmente atua como CEO da AEM Serviços de Engenharia e Capital AEM Gestão de Recursos e vice-presidente da CE-EPC;
- Também ocupa o cargo de presidente da Associação Brasileira de Engenharia Industrial – ABEMI.

Cesar G. Gonzalez

- Graduado em Engenharia pela Universidade de Columbia;
- Serviu de 2009 a 2013 como secretário executivo da Associação das Empresas do Setor de Petróleo e Gás na América Latina e no Caribe (ARPEL). Antes da ARPEL, trabalhou durante 24 anos na Schlumberger em diversas posições de destaque em gerenciamento na América Latina, América do Norte, Europa e Norte da África.

Luiz Augusto  
Marciano da  
Fonseca

- Graduado em Engenharia pela Ingeniera Mau, atuou como diretor e vice-presidente de comunicações da Petrobrás Energia Participaciones, subsidiária da Petrobrás;
- Também atuou como diretor administrativo e gerente de serviços de engenharia da BRASOIL.

Ricardo Doebeli

- Graduado em Administração de Empresas pelo IBMEC. Foi sócio da Galeazzi & Associados, onde trabalhou por 13 anos, conduzindo projetos de reestruturação e melhoria de desempenho;
- Com vasta experiência em planejamento, tem experiência como executivo nas áreas administrativas, financeiras e comerciais.

Simone Anhaia  
Melo

- Graduada em Ciências Biológicas pela UFRGS. **Atualmente trabalha como consultora política de O & G do Governo**
- Trabalha na indústria de O & G há mais de 11 anos. Teve um papel de liderança na modernização da ANP e no desenvolvimento de critérios técnicos para rodadas de licitação de O & G no Brasil



# Portfólio de Produtos e Serviços

## Mix Completo de Ofertas de Petróleo e Gás

- A Lupatech é uma importante provedora de soluções para o setor de petróleo e gás do Brasil, da Argentina <sup>(1)</sup> e da Colômbia . Opera através de duas divisões de negócios:

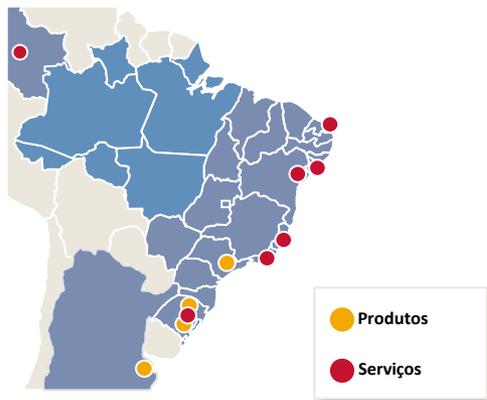
1

- Unidade de Produtos: focada na fabricação de válvulas industriais e de O & G e cabos de ancoragem. A divisão tem 9 zonas industriais no Brasil e na Argentina e é líder de mercado em muitos dos seus segmentos de negócio. A divisão deve contribuir com aproximadamente R\$ 249 milhões de receita líquida em 2014, ou 47% do total para o Grupo;

2

- Unidade de Serviços: focada na prestação de serviços de campos petrolíferos (OFS), tais como perfuração e *workover*, além de serviços, serviços tubulares e completação de poços. A divisão tem 9 locais de exploração no Brasil e na Colômbia, e é um importante fornecedor de serviços para a Petrobrás. A divisão deve contribuir com aproximadamente R\$ 278 milhões de receita líquida em 2014, ou 53% do total para o Grupo.

### Unidades



### Overview dos Segmentos

#### Serviços

- Oilfield Services**
  - Intervenção de poços / DPR
  - Soluções integradas
  - Workover*
  - Serviços de poços
  - Outros serviços
- Serviços Tubulares e Fiberware**
  - Líder de mercado
- Ferramentas de Completação**

#### Produtos

- Válvulas – O&G e Industrial**
- Cabos de ancoragem**
  - Ancoragem da maioria das plataformas de águas profundas no Brasil
  - Líder mundial no segmento
- Compressores**
- Valvulas Solenoides**

(1) De acordo com fato relevante divulgado em 03 de novembro de 2014, a Lupatech já vendeu quatro empresas na Argentina: Itasa, Norpatagonia, Esferomatic e Worcester



# Importantes Conquistas Atingidas e Próximos Passos

## Realizações

2012

- Primeira capitalização
- Reestruturação do Conselho
- Reestruturação da Diretoria

2013

- Reestruturação operacional
- Redução de custos e despesas
- Venda de Tubulares para V&M
- Negociação com *bondholders* – aprovação de 95%

2014

- Negociação das debêntures
- Negociação com os principais bancos que optaram converter 100% em *equity*
- Apoio total dos sócios atuais para efetuar a reestruturação financeira
- Aprovação do Plano de recuperação EXTRA-judicial Brasil homologado
- Aprovação Plano de recuperação EXTRA-judicial EUA homologado
- Venda imóvel Macaé / liberação de garantia
- Venda dos ativos na Argentina de forma a trazer novos recursos
- Manutenção dos contratos com a Petrobrás, mesmo com inadimplências de investimentos
- Renegociação multas Petrobrás
- Aumento de capital aprovado em 30/09/14
- Apresentação de novo balanço patrimonial
- Retomada dos investimentos
- Eleição do novo Conselho da Empresa
- Proposta de desmobilização em curso para equilíbrio do capital de giro



# Importantes Conquistas Atingidas e Próximos Passos

## Pontos a Desenvolver

2015

- Gerenciar uma situação de caixa ainda crítica
- Concluir a venda de outros ativos – não estratégicos para o futuro
- Comunicar ao mercado as nossas conquistas
- Trazer novos recursos
- Renegociar nossa posição com fornecedores
- Executar os investimentos contratados
- Retomar nossas operações em nível adequado
- Construir um histórico positivo de resultados sólidos para:
  - i) clientes, ii) fornecedores, iii) mercado financeiro e iv) investidores

O desafio é muito grande e o nível de incerteza é elevado, em especial, em função de nossa situação financeira. No entanto, as conquistas obtidas nos dão certeza de que estamos caminhando consistentemente para o sucesso.

As conquistas somente foram possíveis graças ao valor dos ativos da Lupatech, em especial, suas pessoas.



# Fase Atual da Lupatech

## Estabilização e Equilíbrio de Caixa → Recuperação da Rentabilidade

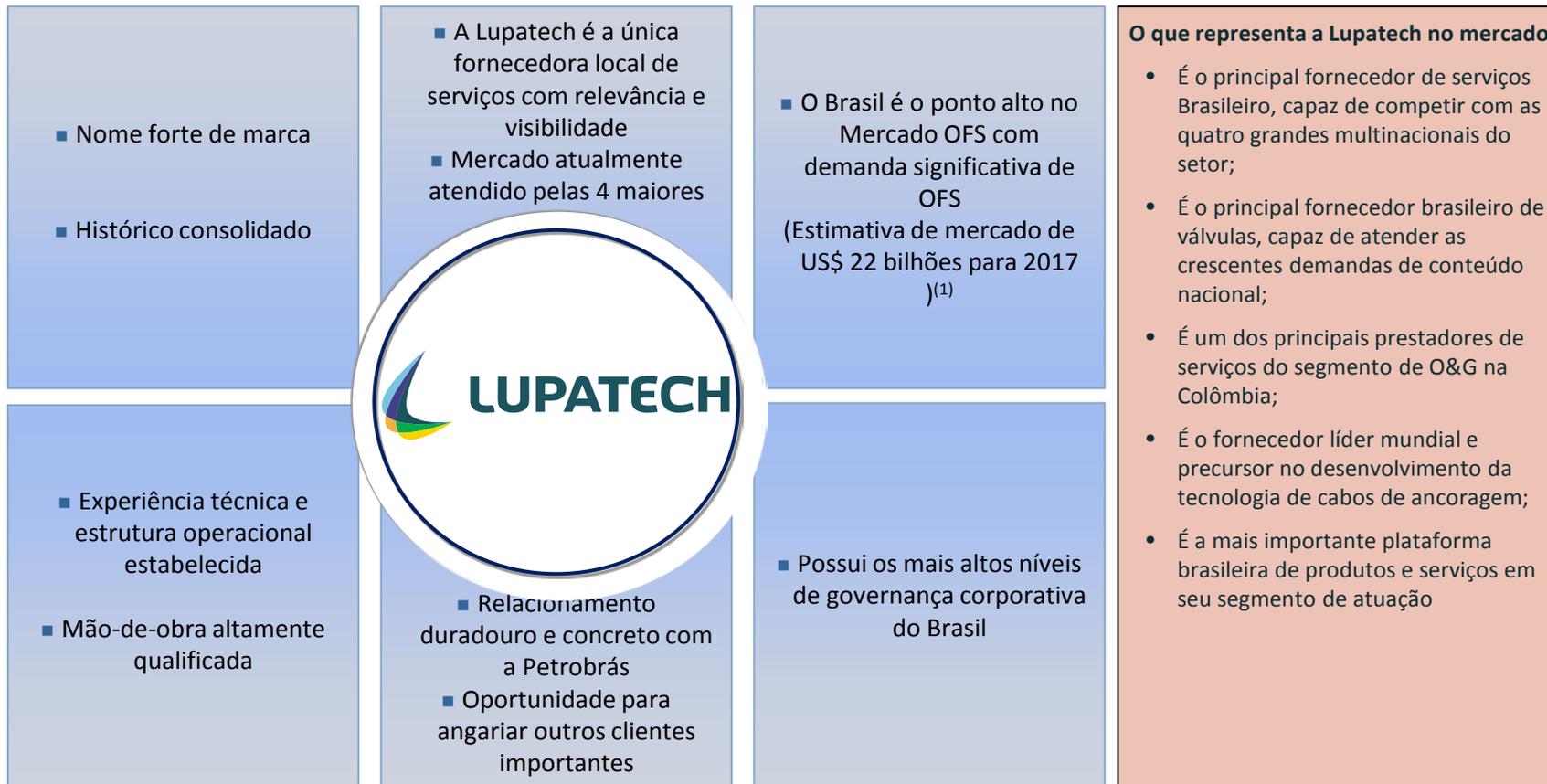
Nos encontramos na fase final de “estabilização e equilíbrio do caixa”. Ainda existem desafios para a conclusão de tal etapa. No entanto, estamos convictos que no início de 2015 concluiremos esta etapa, para efetivamente entrarmos na etapa de “recuperação da estabilidade”.





# Lupatech – Posicionamento Mercado

A Lupatech possui um posicionamento diferenciado. A captura dos benefícios destes diferencial, em especial o potencial de crescimento, tem sido "travada" pela inadequada estrutura de capital. De forma inovadora avançamos enormemente na reestruturação financeira e podemos afirmar que estamos muito próximos de poder capturar a força de nosso posicionamento diferenciado.



Fonte: Oficial Global de Serviços em Campos de Petróleo, Perfuração e Equipamentos – Ciclo de Vida do Reservatório. Pesquisa da Morgan Stanley, Dezembro de 2011; estimativas de McKinsey e Lupatech.

(1) Considerando os números de 2012 de US\$20 bilhões e crescimento anual de 10% até 2017.



## Em uma Visão Macro o Cenário do Segmento O&G Possui Relevantes Desafios no Ano de 2015.

### Econômico

- Necessário ajuste nas contas do país;
- Composição da equipe econômica com maior viés no controle das contas públicas;
- Redução do custo do Estado;
- Controle mais rígido da inflação, com aumento dos juros e corte de despesas;
- Baixo crescimento em 2015. Recuperação em 2016;
- Falta de credibilidade e confiança na política econômica, ainda é fator limitante para o investimento;
- Cenário do preço do petróleo poderá alterar as decisões de investimento no mundo.

### Político

- Enfraquecimento do poder da presidente para executar reformas;
- Nova base do governo não consolidada;
- Indefinição da nova base ministerial;
- Pressão por gestão mais técnica e menos vinculada ao partidarismo em função do cenário Petrobrás.

### Petrobrás

- Tem diversos desafios internos para serem superados;
- Há dúvidas sobre a composição da diretoria da empresa;
- Os ajustes são inevitáveis para destravar os projetos de investimento;
- Queda do preço do petróleo afeta positivamente o resultado da Petrobrás e tira da pauta a questão do aumento do combustível, no entanto, as premissas para investimento se fundamentavam no preço *brent* de aproximadamente US\$ 100. Modelo poderá ser revisto e ajustes no programa de investimentos poderão ocorrer.

### Concorrentes O&G

- Crise generalizada em toda a cadeia;
- Multinacionais pressionadas, no entanto tem força financeira externa para suportar tensão;
- Fornecedores nacionais em sua maioria com balanços comprometidos, falta de caixa, crise de gestão, problemas de documentação, dificuldade de obtenção de crédito, falta de confiança, etc. Exemplos: IESA, Inepar, Jaraguá, Multitec, OGPar, entre outros;
- Petrobrás com relacionamento tenso com a cadeia de forma geral;
- *Players* reavaliando o cenário de investimentos.



## ▪ Financeiro

- Endividamento financeiro reduzido em 75%, menos R\$ 1,2 bilhão e o saldo em sua grande maioria alongado: 2 anos de carência e 5 anos para pagamento.

## ▪ Situação do balanço patrimonial equacionada.

- Patrimônio líquido positivo;
- Balanço atraente comparado com empresas nacionais do setor.

## ▪ Novos recursos

- Entrada de Us\$ 22 milhões pela desmobilização dos ativos na Argentina;
- Outros ativos de alta monta em processo de avaliação para desinvestimento.;
- Perspectiva de entrada de recursos relevantes no primeiro trimestre de 2015.

## ▪ Petrobrás e demais clientes

- Estaremos aptos para ter CRCC;
- Grande maioria das multas Petrobrás renegociadas;
- Contratos mantidos, com perspectivas de continuidade;
- Demanda de uma forte retomada de relacionamento com os clientes de forma geral.

## ▪ Fornecedores em geral

- Em negociação.

## ▪ Governança

- Novo Conselho estabelecido segundo recomendação da Gestão;
- Grande maioria dos membros independentes.

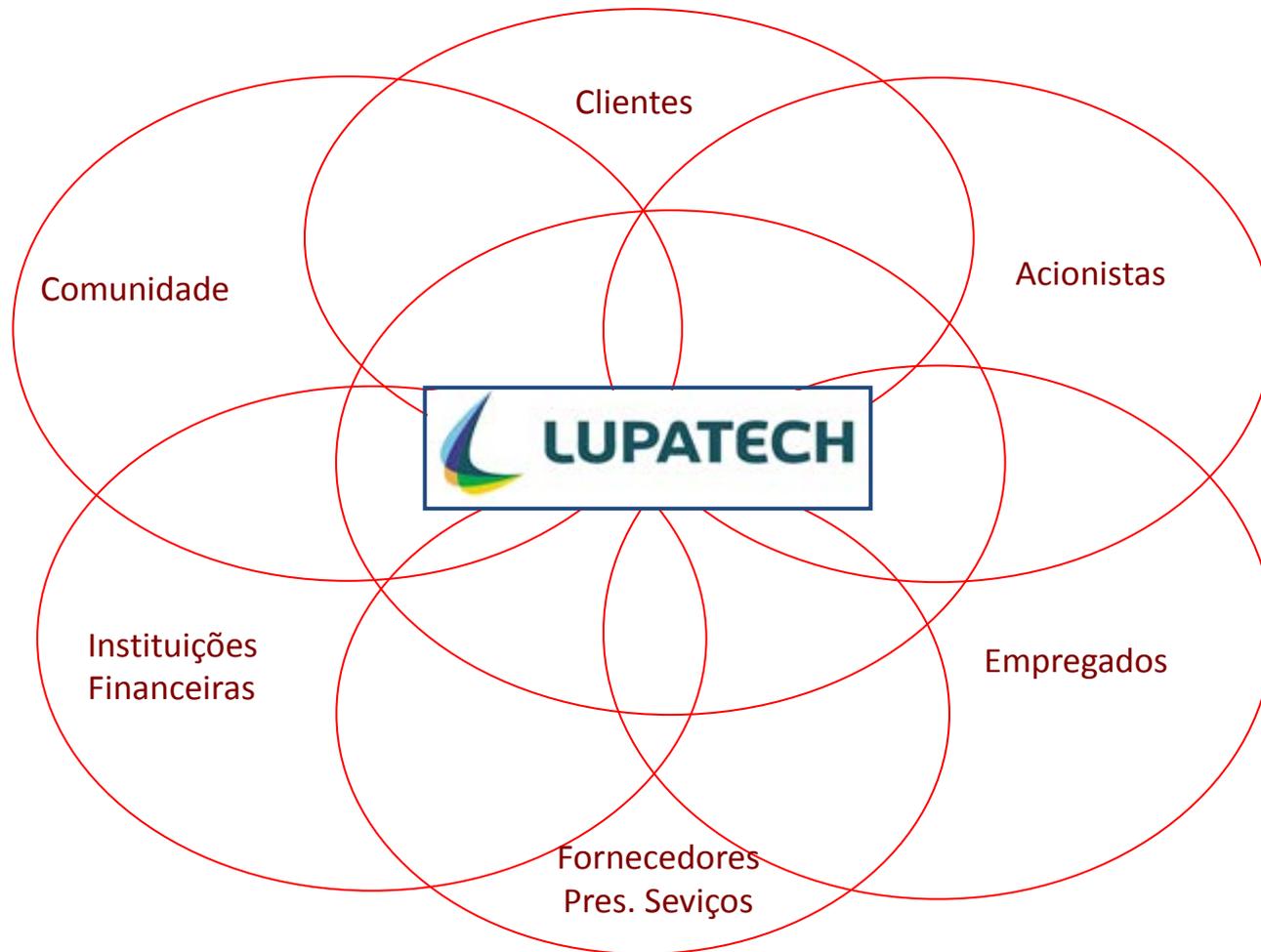


Em um mercado de O&G, atravessando uma crise, com diversos ajustes necessários que poderão afetar a cadeia e onde a Petrobrás tem seus próprios desafios internos que afetarão seus fornecedores, a LUPATECH é potencialmente uma empresa ÚNICA: nacional, reestruturada operacionalmente e financeiramente, com seus passivos financeiros remanescentes alongados, com suas multas renegociadas, com um balanço equilibrado, com seus CRCCs atualizados, com um importante influxo de caixa concretizado e com novos influxos em vias de se concretizar e com uma governança estável, entre outros pontos positivos.



# Interação Lupatech e seus *Stakeholders*

Nossas conquistas são resultado de uma amplo envolvimento, e transcendem as fronteiras internas. Para chegar onde chegamos, negociamos com todas as partes do desenho abaixo. Para os desafios que ainda temos pela frente, continuaremos olhando com muita atenção para dentro da Empresa, ao mesmo tempo que temos que buscar soluções que envolverão os *stakeholders* externos:





## Foco no Curto Prazo - Desafios

Atingir o equilíbrio de capital de giro.

Gerar maior segregação e independência entre Produtos e Serviços.

Reforçar posição de caixa para conclusão dos investimentos contratados.

Controlar custos especialmente no processo de retomada da operação.

Maximizar retorno sobre investimentos.  
Retomar participação em BIDs.

Reforçar as ferramentas de gestão, controle e planejamento.

Construir histórico sólido de resultados.  
Gerar lucro líquido.

Capturar maior eficiência de suprimentos.

Reter talentos e equipe chave do processo.

Eliminar ineficiências operacionais.



**LUPATECH**

**REESTRUTURAÇÃO OPERACIONAL E FINANCEIRA**



### Companhia Melhorou a Eficiência e Fortaleceu o Controle de Custos





### Ações Executadas



O novo perfil da dívida já está refletido nas demonstrações financeiras do 3T14



### Principais Termos

**Bônus perpétuos:  
R\$714 MM**

- 85.0% do crédito a ser convertido em capital social
  - Conversão de capital a R\$0.25/ação
- 15% do crédito trocado por um novo título de dívida
  - Carência de principal e juros para 2 anos e 5 anos de amortização linear com cupom de 3.0% em USD

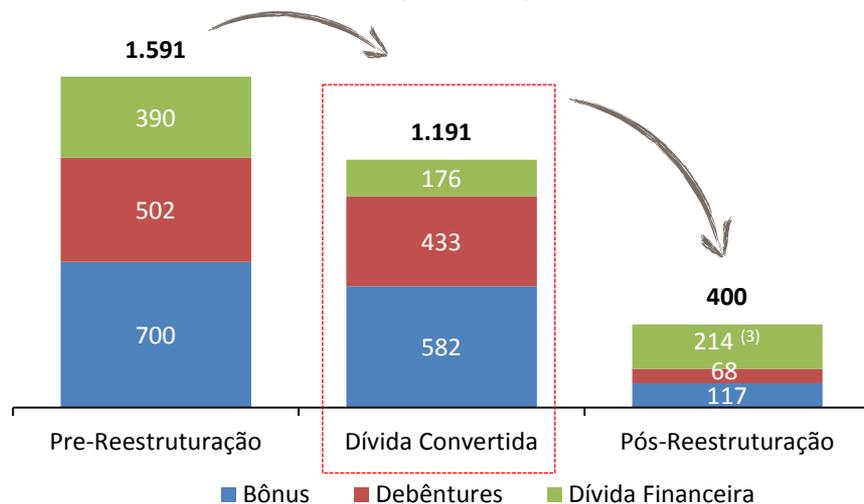
**Debêntures e outros credores:  
R\$502 MM**

- 85% do crédito a ser convertido em capital social
  - Conversão de capital a R\$0.25/ação
- 15% do crédito trocado por um novo título de dívida
  - Carência de principal e juros para 2 anos e 5 anos de amortização linear com taxa de juros de 100% do CDI

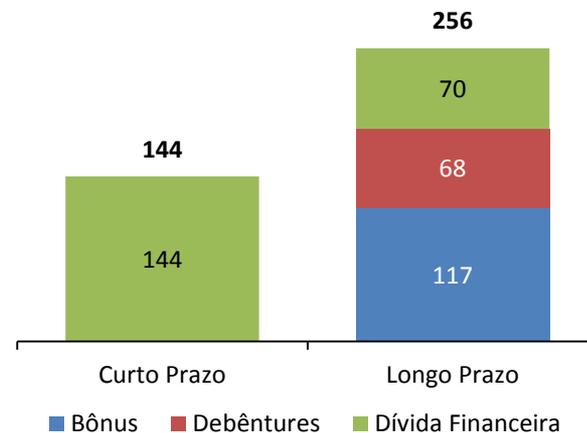
**Dívida Bancária:  
R\$390 MM**

- Opção de converter nos mesmos termos dos detentores de debêntures

### Nova Estrutura de Dívida (R\$ MM)

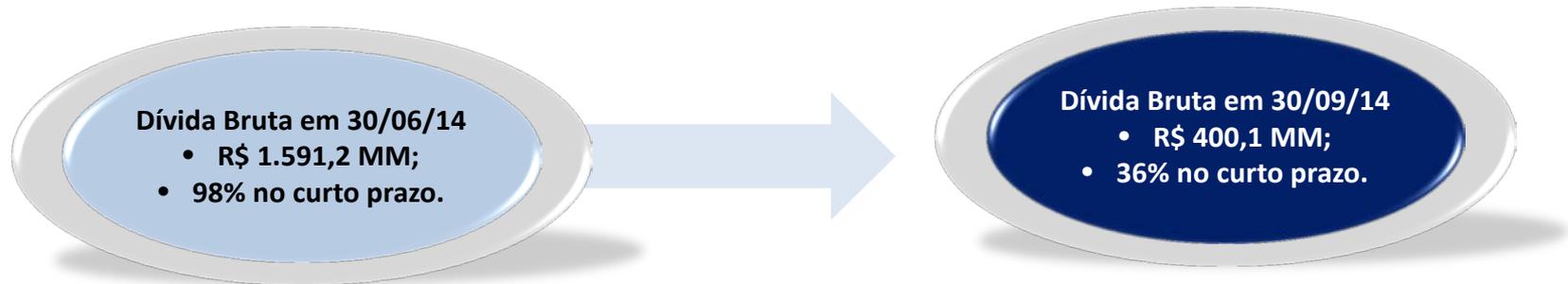


### Perfil de Vencimento (R\$ MM)





## Dívida Bruta Pré e Pós-Reestruturação



### Conquistas atingidas e em andamento:

- Redução do montante da dívida bruta em 74,9% – menor alavancagem;
- Alongamento do prazo de endividamento;
- Melhores condições para negociação com fornecedores e obtenção de linhas de crédito;
- Captação de recursos novos no curto prazo com a venda de ativos;



### Balço Patrimonial

<b>ATIVO</b>	<b>30/09/2014</b>	<b>PASSIVO</b>	<b>30/09/2014</b>	<b>Reestruturação</b>	<b>30/09/2014</b>
<b>CIRCULANTE</b>	<b>382.632</b>	<b>CIRCULANTE</b>	<b>1.872.593</b>		<b>438.864</b>
Caixa e equivalentes de caixa	1.596	Fornecedores	103.065		103.065
Títulos e valores mobiliários	3.084	Empréstimos e financiamentos	352.105	(208.104)	144.001
Contas a receber de clientes	112.888	Debêntures	508.364	(508.364)	-
Estoques	72.828	Bônus perpétuos	723.144	(723.144)	-
Impostos a recuperar	21.895	Salários, provisões e contribuições sociais	41.087		41.087
Outras contas a receber	31.896	Impostos a recolher	29.493	22.138	51.631
Despesas antecipadas	9.242	Outras contas a pagar	75.674	(16.255)	59.419
Ativos classificados como mantidos para venda	129.203	Contas a pagar por aquisição de investimentos	14.397		14.397
		Passivos classificados como mantidos para venda	24.364		24.364
		<b>NÃO CIRCULANTE</b>	<b>292.246</b>		<b>520.961</b>
		Empréstimos e financiamentos	27.382	43.042	70.424
		Debêntures	-	68.393	68.393
		Bonds	-	117.280	117.280
		Imposto de renda e contribuição social diferidos	34.055		34.055
		Impostos a recolher	3.060		3.060
		Provisão para riscos tributários, trabalhistas e cíveis	101.166		101.166
		Outras contas a pagar	112.061		112.061
		Provisão para passivo a descoberto em controladas	14.522		14.522
		<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>(991.029)</b>		<b>213.985</b>
		Capital social	742.438	1.113.171	1.855.609
		Reserva de transação de capital	-	136.183	136.183
		Opções outorgadas	13.549		13.549
		Ajustes de avaliação patrimonial	(63.768)		(63.768)
		Prejuízos acumulados	(1.683.248)	(44.340)	(1.727.588)
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>1.173.810</b>	<b>TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>1.173.810</b>		<b>1.173.810</b>



## Venda das Unidades da Argentina

**US\$ 22 MM**

### **Negociação das seguintes unidades da Argentina:**

- Válvulas Worcester de Argentina S.A.
- Esferomatic S.A.
- Norpatagonica S.A.
- Válvulas W. San Luis
- Industria Y Tecnologia en Aceros S.A



## Status do Plano

### **Concluído:**

Aumento do capital social com troca de dívida por *equity* - redução da alavancagem - e alongamento do perfil do endividamento.

### **Próximos Passos:**

- Foco estratégico na ampliação das disponibilidades de caixa;
- Retomada do desempenho operacional;
- Aumento da participação de mercado.



**LUPATECH**

**SUPRIMENTOS**



## Unidade de Produtos Valor de Compras

- R\$ 97,5 MM (orçamento anual) : insumos produtivos + indiretos & serviços;
- Condição comercial atual : prazos de pagamentos reduzidos e preços majorados devido aos riscos de inadimplência nos pagamentos e acúmulo de passivos;
- Estratégia:
  - Negociação do passivo e ganho de credibilidade;
  - Retornar a uma condição comercial de mercado.

## Unidade de Serviços Valor de Compras

- R\$ 125 MM (orçamento anual) – insumos produtivos + indiretos & serviços;
- Condição comercial atual : prazos de pagamentos reduzidos e preços majorados devido aos riscos de inadimplência nos pagamentos e acúmulo de passivos;
- Estratégia:
  - Negociação do passivo e ganho de credibilidade;
  - Retornar a condição comercial de mercado.

## Principais Fornecedores *Local & Global Ratio*

- Fornecedores Estratégicos
  - Corporativos: 50
  - Representatividade no acúmulo do passivo: 70 %
- Ratio
  - Local: 65%
  - Global: 35%
- Condição de Pagamento - à vista e / ou por eventos (devido a passivo existentes)



## CAPEX

- Investimentos para mobilização de projetos
  - 2013 : R\$ 8 MM (realizado)
  - 2014 : R\$ 17 MM (realizado)
  - 2015 : R\$ 30 MM (programado)
- Projetos em mobilização : *slick line, lifting frames, UGN*, chave hidráulica, sondas

## CAF Suppliers Call Center

- Total atual de fornecedores com passivos de pagamentos : 2455
- Valor total do passivo (Produtos / Serviços & Corporativo) : R\$ 90 MM
- Percentual do passivo negociado : 20%
- Parcelamento médio das negociações : 14 x

## COMEX Foreign Trade

- Regimes especiais de importação para ATIVOS e insumos:
  - REPETRO para ativos da unidade de Serviços (isenção das taxas de importação)
  - IN 1361 (suspensão das taxas de importação)
  - Drawback* (isenção das taxas de importação para produtos à serem manufaturados para exportação)



### Unidade de Produtos

- Movimentações logísticas representam menos de 2% no custo total deste segmento
- Melhoria em processos & procedimentos implementadas em 2014
  - Implementado procedimento de inventário cíclico
  - Acuracidade do inventário superior a 95,5 %

### Unidade de Serviços

- Paradas de sondas terrestres devido a problemas logísticos
  - 2014 YTD : 29%
  - *Target:* 5%
  - Atual: 29%
- DTM (Demobilização, Transporte, Mobilização)
  - *Short Course:* Atual 5,24h  
Objetivo 4,00h
  - *Long Course:* Atual 6,45h  
Objetivo 6,00h
- Disponibilidade de Frota
  - 2014 YTD: 75%
  - 2014 *Target:* 85%



**LUPATECH**

**PRODUTOS**



### Iniciativas de Normalização

- Criação da divisão de gestão e controle
  - Implantação de referência em gestão e eficiência, com foco na análise dos resultados da Unidade, a fim de melhorar seu perfil
  - Implantação de sistemática de gestão de desempenho padronizada para todas as operações

### Iniciativas de Integração

- Integração de engenharia, segurança industrial e divisões ambientais. Unificação das divisões comercial e de controle
- Integração das operações da MNA e da Tecval (criação da divisão de O&G e válvulas), levando a uma redução de 8 gestores e 220 funcionários
- Integração das operações da Valmicro, Mipel e Mipel MF (criação da divisão de válvulas industriais), levando a uma redução de 5 posições de gestão e 30 funcionários
- Integração da gestão da CSL e da Liners (criação da divisão de outros produtos), levando a uma redução de 1 posição de gestão

### Otimização da Estrutura e Redução de Custos

- Eliminação da divisão de sustentabilidade, levando a uma redução de 3 funcionários e 1 gerente. Os demais funcionários foram transferidos para as divisões ambientais e de segurança industrial
- Redução de 17 para 11 funcionários em Liners devido a otimizações de *lay-out*
- Redução de 52 para 34 funcionários na OT devido a redirecionamento das atividades do *site*

### Iniciativas Comerciais

- Revisão dos contratos com os representantes (comissões mais baixas, substituição de representantes de baixo desempenho, a redistribuição geográfica)
- Criação da divisão de inteligência para monitorar os concorrentes, mercado e tendências



## Posicionada para Capturar os Benefícios dos Requisitos de Conteúdo Local

### Status da Indústria Local de Construção FPSO

Categoria	Disponibilidade Mercado Local	Custo FPSO
Equipamento do processo	■	●●
Turbomaquinário	■	●●●
Equipamento mecânico	■	●
Equipamento elétrico	■	●●
Instrumentação / Automação	■	●
Estrutura e sistemas do navio	■	●●●
Pipeline e válvulas	■	●
Segurança	■	
Telecomunicações	■	
Ventilação e AC (VAC)	■	
Serviços de engenharia	■	●
Arquitetura	■	
Contratação de serviços	■	

■ 30% ≤ F ≤ 60%   ■ ≤ 30%   ■ ≤ 60%   ● Parte proporcional ao custo FPSO

### Exposição de Conteúdo Local - Lupatech <sup>(1)</sup>

Subsistema	Item	Conteúdo local mínimo (%)
Sistemas de coleta de produção	Sistemas de fluxo	100
	Manifolds	70
FPSO	Módulos de produção - montagem e integração	65 <sup>(1)</sup> – 80 <sup>(2)</sup>
	Plantas de produção - montagem & ereção	65 <sup>(1)</sup> – 80 <sup>(2)</sup>
	Plantas de produção - materiais	71
	Pré-instalação e cabos para ancoragem hook-up	65
	Sistemas de ancoragem múltipla	65
	Sistemas de ancoragem simples	65
Equipamentos	Válvulas (até 24")	90

Notas: (1) O primeiro óleo até 2018; (2) O primeiro óleo até 2019. Plano Estratégico da Petrobrás

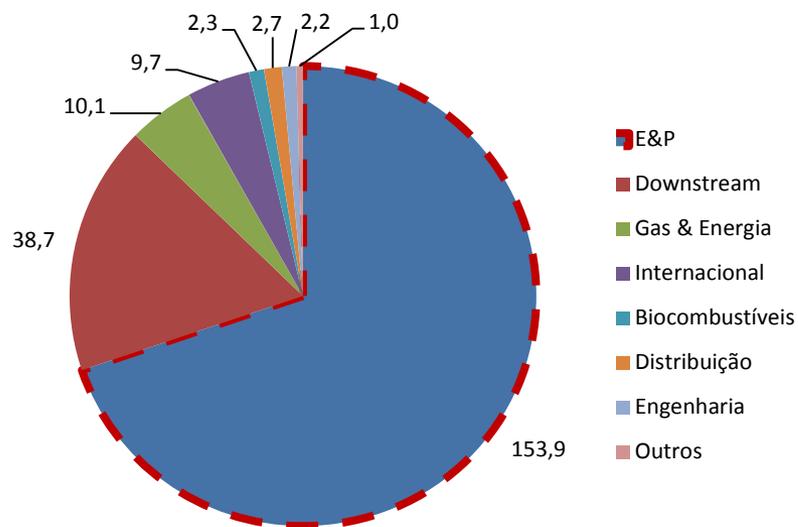


### Posicionada para Capturar os Benefícios dos Requisitos de Conteúdo Local

#### Requisitos de Conteúdo Local

<b>Rodada 0</b>	Sem conteúdo local exigido
<b>Rodadas 1-4</b>	<b>Limite máximo</b> 50% na fase exploratória 70% na fase de desenvolvimento da produção
<b>Rodadas 5 e 6</b>	<b>Limite mínimo por bloco</b> Entre 30% e 70% nas fases de desenvolvimento de exploração e produção
<b>Rodadas 7, 9 e 10</b>	<b>Os limites mínimos e máximos por bloco:</b> Em águas profundas, entre 37% e 55% na fase de exploração, e entre 55% e 65% na fase de desenvolvimento da produção.
<b>Transferência de direitos de concessão</b>	<b>Limite de exploração mínimo: 37%</b> <b>Limite mínimo de desenvolvimento da produção:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Até 2016: 55%</li> <li>2017-2018: 58%</li> <li>Após 2019: 65%</li> </ul>

#### Petrobrás 2014-2018 Plano de Investimento (USD bi)





## Incentivos de Crescimento

- Plano de investimentos de 5 anos da Petrobrás
- Políticas governamentais para desenvolvimento da indústria local
- Oportunidades internacionais para a CSL (Angola, Golfo do México, Noruega)

### Crescimento de Mercado

- Foco comercial nos mercados de Óleo e Gás e Industrial (abordagem distintas para cada produto)
- Novas estratégias de crescimento, incluindo parcerias, para desenvolvimento da marca e do *market share*
- Integração dos times comerciais Brasil

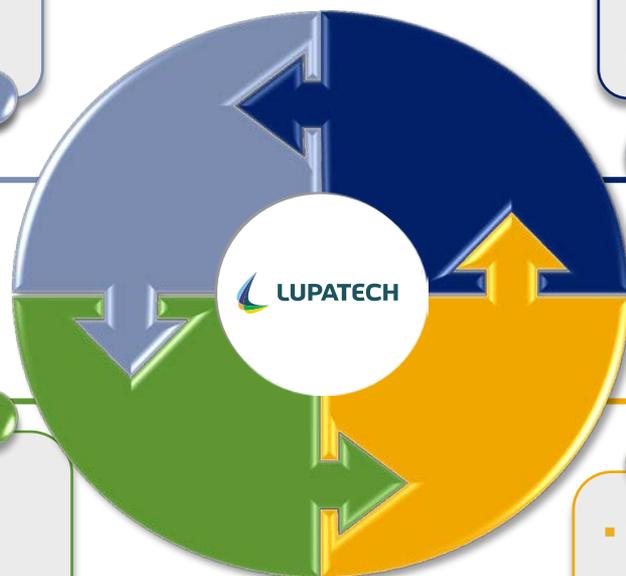
### Foco no Comercial e no Sólido Portfólio de Clientes

### Competitividade

- Unificação das unidades de manufaturas com integração operacional
- Otimização de *supply chain*
- Integração das engenharias para desenvolvimento de novos projetos de válvulas
- Relevante programa de redução de custos
- Sistema integrado de gerenciamento das atividades com foco na excelência em performance e qualidade

### Novos Produtos / Novos Mercados

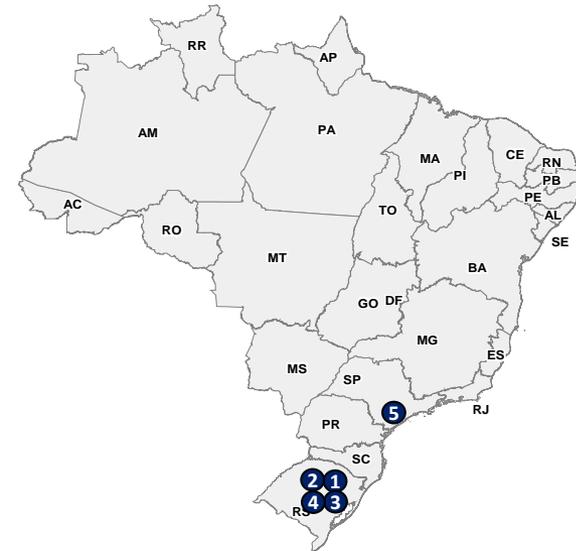
- Novos Produtos
  - Válvulas submarinas
  - Completar o portfólio das válvulas de controle
  - Conclusão do projeto de adequação das válvulas de O&G de acordo com NBR15827
  - Cabos de ancoragem especiais
- Novos Mercados
  - Cabos – Angola, Golfo do Mexico, Noruega
  - Válvulas– Angola, EUA, Oil Majors e LatAm





### Overview das operações brasileiras

- A unidade de produtos da Lupatech compreende uma variedade de negócios focados principalmente nos segmentos industriais de petróleo e gás, fornecimento de válvulas e cabos de ancoragem. A Companhia tem uma posição de liderança na fabricação de válvulas industriais para o mercado-alvo brasileiro, e é líder em cabos de ancoragem
- A Companhia possui uma vasta gama de produtos em todo o Brasil e está dividida essencialmente em cinco unidades de negócios, descritas a seguir:
  - 1 **Oil Tools**- Especializada em desenvolver e fabricar ferramentas e componentes para serviços de intervenção em O&G. A Lupatech Oil Tools é uma empresa dinâmica, em constante desenvolvimento
  - 2 **Valmicro**- Produz válvulas de esfera manuais e automáticas para os segmentos de mercado mais variados, incluindo: petróleo, química, petroquímica, papel e celulose, alimentos, produtos farmacêuticos, transporte, metalurgia, fabricação de equipamentos, entre outros
  - 3 **Mipel**- Desenvolve válvulas de baixo custo para todos os tipos de empresas em diversos setores, tais como química, petroquímica, nutricional, farmacêutica, construção e da indústria de máquinas e equipamentos
  - 4 **CSL**- Fabricação e comercialização de cabos de poliéster para ancoragem de plataformas e outras unidades flutuantes
  - 5 **Fiberline**- Sistema de revestimento interno *premium* para prevenir corrosão de tubulação e encanamento, principalmente para o uso em campos de petróleo
    - **MNA**- Um dos principais fabricantes de válvulas no Brasil, produz válvulas automáticas e manuais
  - 6 **Tecval**- Especializada na produção de válvulas de gaveta e globo para diversos segmentos, como petróleo e gás, petroquímico, químico, papel e celulose, mineração, nuclear, entre outros

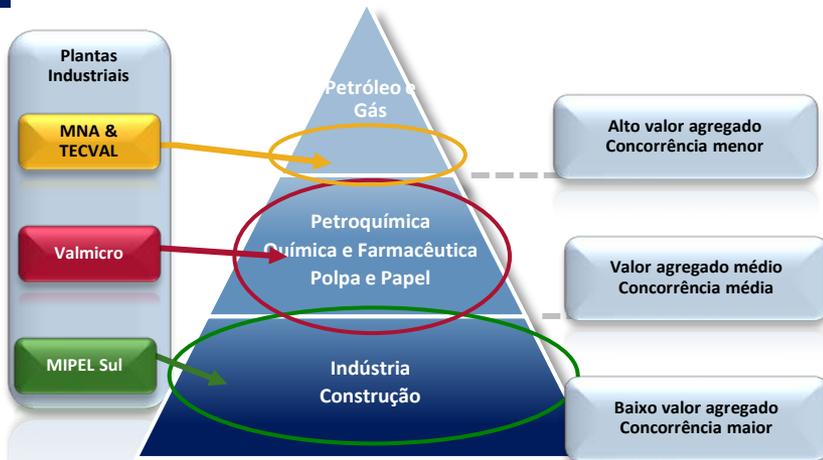


Visão geral das operações brasileiras

1	▶	<b>LUPATECH</b> Oil Tools
2	▶	<b>LUPATECH VALMICRO</b> <b>LUPATECH MIPEL</b>
3	▶	<b>LUPATECH CSL</b>
4	▶	<b>LUPATECH FIBERWARE</b>
5	▶	<b>LUPATECH TECVAL</b> <b>LUPATECH MNA</b>



### Válvulas Brasil – Petróleo, Gás e Industrial



### Portifólio de Clientes



### Visão Geral

#### Válvulas

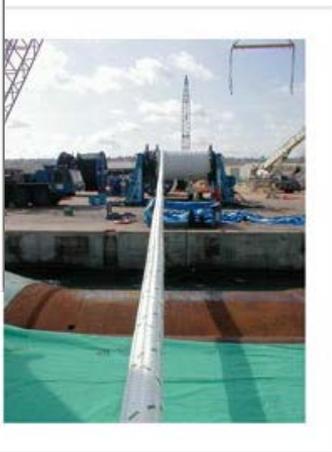
(Válvulas esfera, gaveta, globo, retenção e de controle para tubulações, refinarias, plataformas, estações de compressão de gás etc.)

- Válvulas de ½ a 54 polegadas, manuais e automatizadas
- Liderança em marketing em diversas das ofertas de portfólio
- O&G e outras aplicações industriais
- Amplo portfólio de produtos altamente customizado
- Forte *track record* e assistência técnica eficiente
- Relacionamento com EPCs e empresas de petróleo
- Presença crescente nos mercados
- CAPEX executado
- Conteúdo local e capacidade industrial





## Cabos de Ancoragem



### Panorama

Cabos de ancoragem de poliéster  
(Plataformas de produção em águas ultra-profundas com  
Sistemas de Produção de Flutuação – FPSO/, Semi-subemrgíveis  
e SPAR)

- Ancoragem da maioria das plataformas no Brasil
- Líder mundial
- Excelência em tecnologia
- Menor tempo de entrega
- Conteúdo local e capacidade industrial
- Forte *track record* (1.700 mil metros de cabos fornecidos sem histórico de problemas) e assistência técnica eficiente
- Relacionamento com EPCs e empresas de petróleo



**LUPATECH**

**PRODUTOS – CENÁRIOS FUTUROS**



## Principais Premissas

### Mercado Endereçável

**Ditado pelos investimentos da Petrobrás, em:**

- (i) Exploração & produção – desenvolvimento da produção;
- (ii) Refino, transporte e comercialização; e
- (iii) Gás & energia

### Participação de Válvulas

**Participação de válvulas deve ficar em 3,0% do montante de investimentos a ser realizado pela Petrobrás, em linha com a média histórica**

Participação de válvulas de bloqueio (produtos da MNA e TECVAL) representa 70% deste total, sendo que 70% referem-se a válvulas de esfera (MNA) e 30% a válvulas gaveta, globo e retenção (TECVAL)

### R\$ 230 Bi

**O plano de investimentos da Petrobrás para os próximos 5 anos totaliza R\$ 230 Bi:**

Aplicando-se a este montante a premissa histórica de consumo de válvulas (3%) , teremos que a compra de válvulas nos próximos 5 anos totalizará R\$ 6,9 Bi ou R\$ 1,38 Bi por ano. Deste total a MNA e TECVAL participarão (terão acesso) a R\$ 970 MM de cotações. Se considerarmos a participação de mercado destas marcas, podemos ter em carteira nos próximos anos aproximadamente R\$ 170 MM

**Outro fator importante para a retomada do crescimento desta Unidade é a disponibilidade de fábrica, que possibilitará entregas em prazos curtos, o que deverá ser um importante diferencial competitivo.**



## Principais Premissas

- O mercado de válvulas industriais, onde majoritariamente atuam a Valmicro e a Mipel Sul, é mais estável e previsível em relação às compras do que o mercado de válvulas Oil & Gas.
- Na Valmicro o atendimento do mercado se dá diretamente ao cliente em cerca de 90% do seu faturamento e uma parte das aplicações das válvulas está relacionada a projetos de Capex
  - Assim, o crescimento de mercado da Valmicro está baseado no crescimento do PIB Industrial;
  - Além disto outro importante alavancador de crescimento será a entrada da Valmicro no mercado de válvulas de controle (VCL) com produtos testados e aprovados.
- Para a Mipel Sul o atendimento do mercado se dá exclusivamente através de revendedores e praticamente a totalidade das aplicações das válvulas são em projetos de Manutenção e reparos;
  - Assim, como no caso da Valmicro, o crescimento de mercado da Mipel Sul está baseado no crescimento do PIB industrial.
- Este mercado atrai pouco os *players* internacionais, cujo foco ainda está em Oil & Gas.
- Nossas marcas são consideradas as duas marcas principais neste mercado, mesmo após um ano muito difícil em 2014. A Valmicro é considerada a 20 anos consecutivos a número 1 do Brasil em válvulas industriais, sendo referência em qualidade.



**Mercado endereçável é ditado pelos investimentos da Petrobrás, que projeta demandar 38 novas Unidades Estacionárias de Produção (UEPs) até 2020**

Apesar de a Petrobrás apresentar projeções anuais de entrada em operações de novas UEPs, face à grande variabilidade apresentada e também à capacidade da indústria naval brasileira, estimamos que sejam encomendadas em média 5 UEPs por ano entre 2015 e 2020. Existe potencial de desenvolvimento em mercados como o do Golfo do México, da costa oeste da África, da Austrália e dos mares do norte, porém o Brasil continuará sendo o principal mercado

**Nosso principal concorrente será a Lankhorst, que recentemente abriu fábrica em Queimados-RJ**

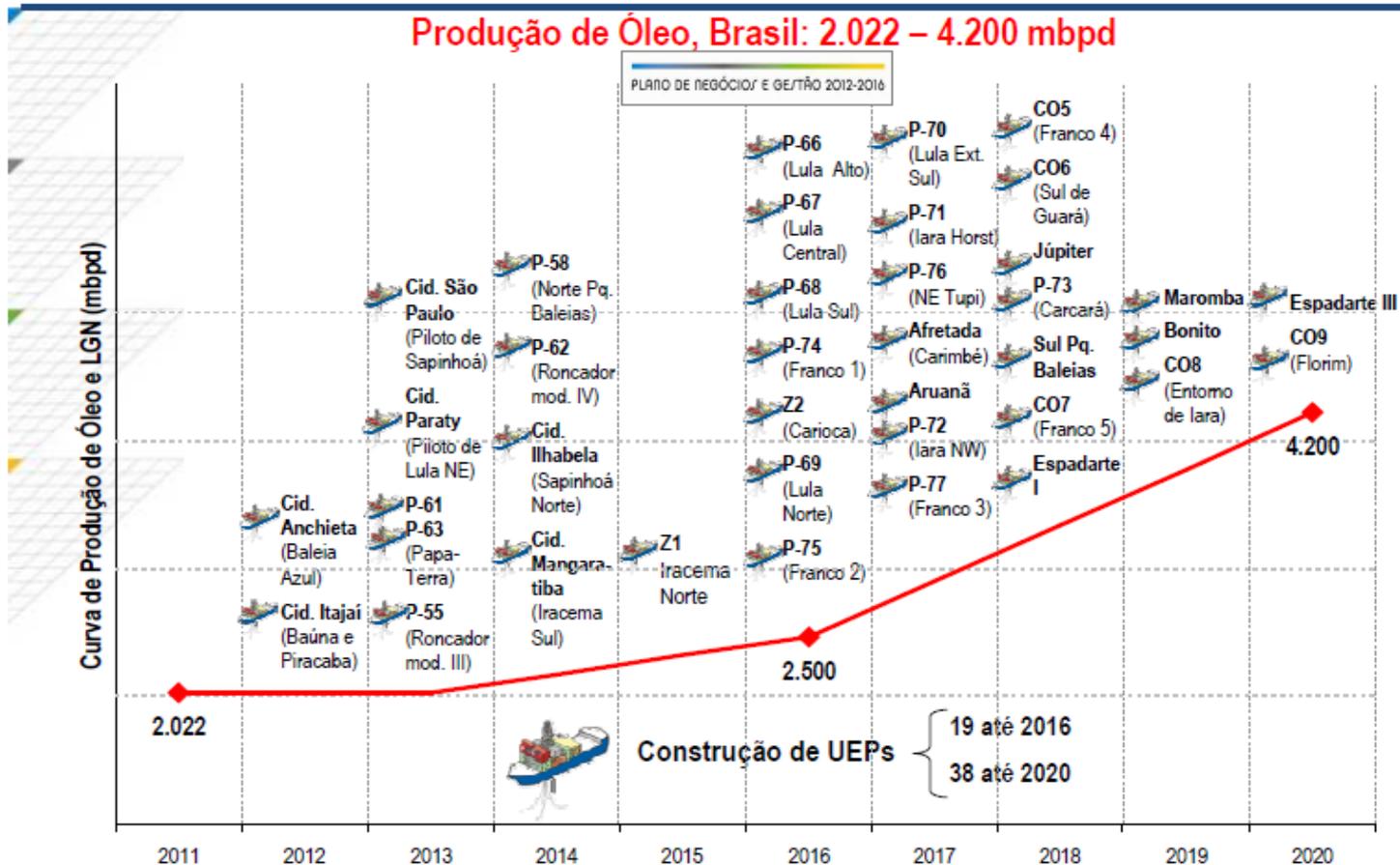
Estimamos que a CSL fique com 65% do mercado nos próximos anos, contra mais de 90% em anos anteriores

**Produtividade e competitividade**

Mudança de site da CSL e investimento em novas máquinas e equipamentos aumentará a produtividade da fábrica e a competitividade do seu produto, importante diferencial no atendimento de picos de demanda local e de mercados internacionais previstos para os próximos anos



## 38 Unidades Estacionárias de Produção: 2012 - 2020





**LUPATECH**

**SERVIÇOS**



## Visão Geral (2013-2014)

Reestruturação da organização baseada em atividades e não na história da Companhia

- Perfuração e completação
- Serviços de poços
- Tubulares & fibras

Diminuição do número de gestores e consolidação da operação Macaé; incluindo desmobilização QHSE e manutenção em São Paulo

*Right-sizing* das operações de sondas, concentrando o maior número em Catu, para otimizar o apoio. Desmobilização das operações de São Mateus e Alagoas, restando uma base em Catu e 1 satélite em Aracaju. Liberação de mais de 500 funcionários

Em processo de mobilização de serviços *offshore*, com melhores margens que as operações *onshore*

*Turnaround* das atividades tubulares em Rio das Ostras, alcançando *break-even* em Junho de 2013. Venda da unidade por R\$60 MM (vs. valor dos ativos em R\$ 32 MM)

Venda de ativos não estratégicos ou antigos (sondas terrestres); iniciativas de SCM para otimizar o uso e a desmobilização dos ativos

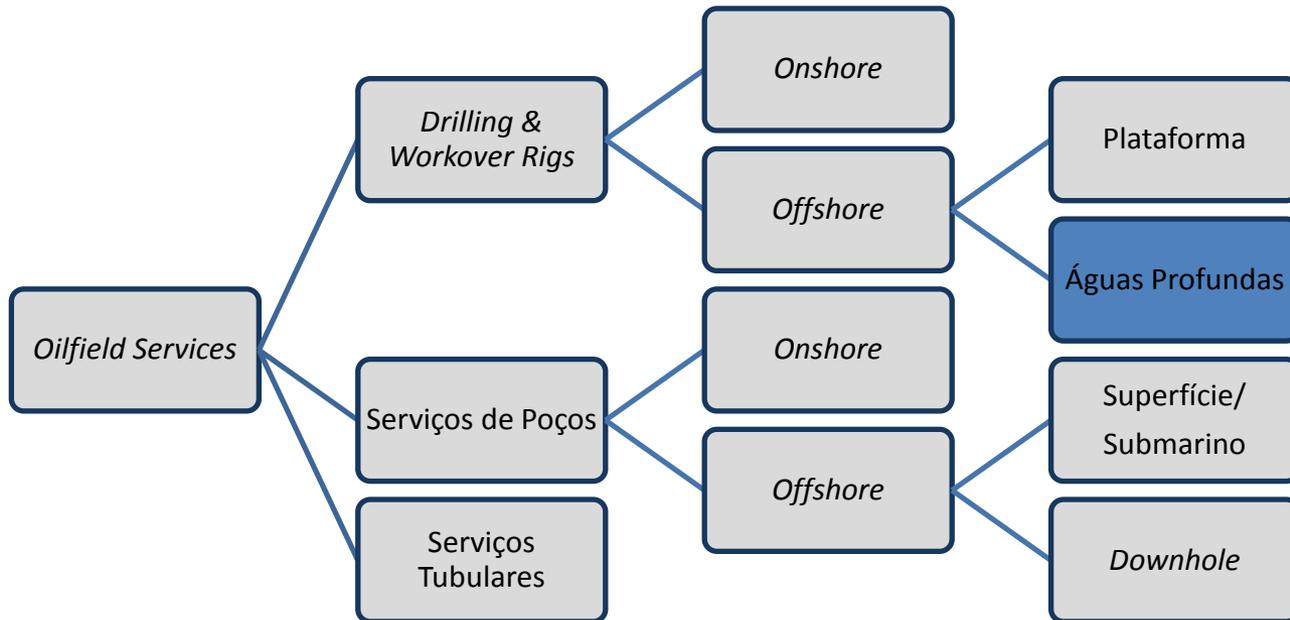
Foco na melhoria da qualidade das operações, incremento de eficiência e redução de TNF

Implementação dos sistemas QHSE de gestão (certificações ISO 9001, 14001 e 18001)

Implementação dos sistemas de gestão de manutenção – melhoria da qualidade e redução de TNF



## Presença da Lupatech no Mercado (em Cinza)





### Petróleo

#### 1 Exploração e Produção Pré-Sal

- Com a descoberta dos campos do pré-sal em Santos e Campos, o governo mudou a legislação para usar o PSA (Acordo de Compartilhamento de Produção)
- Petrobrás é requisitada a manter min. 30% dos campos do pré-sal para ser leiloadado e será a única operadora
- Vários IOCs e NOCs mostraram interesse na 1ª rodada do pré-sal e o consórcio vencedor teve uma mistura de ambos

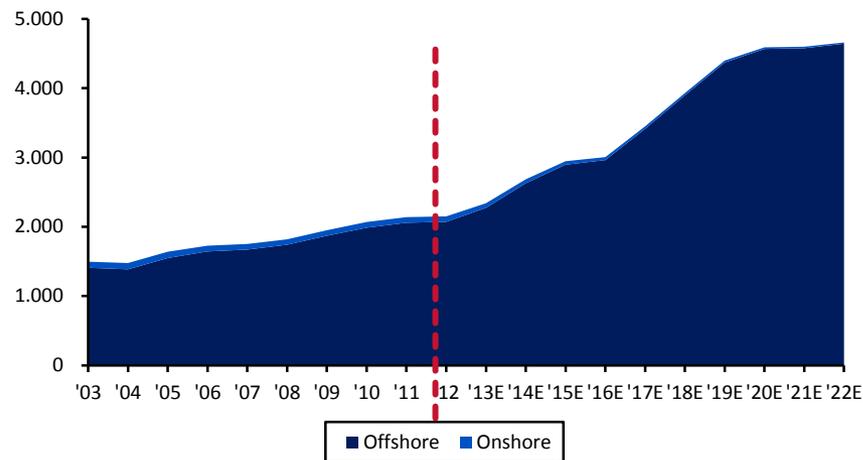
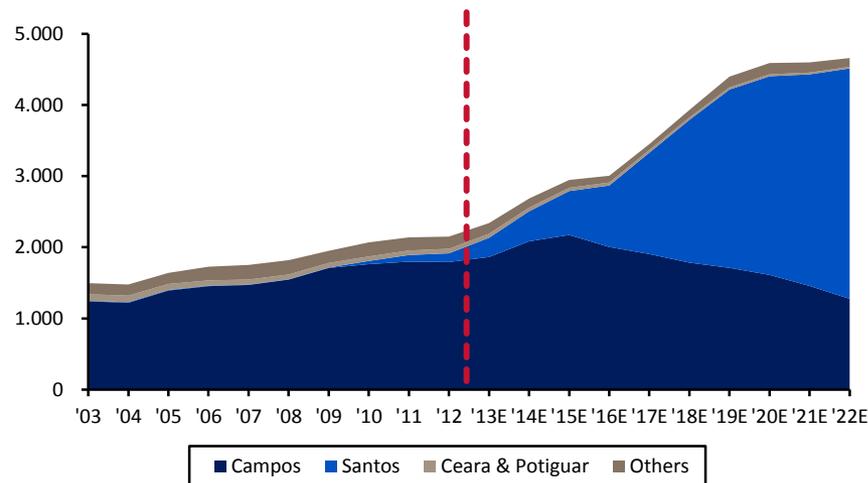
#### 2 Emergência de Participantes Locais Independentes

- À medida que novos blocos *onshore* e bacias *offshore* são leiloados, os novos participantes independentes, como a Barra Energia, Ouro Preto, Petra Energia e NovaPetroleo começaram a operar
- O foco no pré-sal pela Petrobrás e o subinvestimento em alguns campos de produção *onshore* oferecem uma oportunidade para expandir as carteiras através de acordos operacionais, *farm-ins* ou aquisições definitivas

#### 3 Novos Entrantes Internacionais

- À medida que as reservas estão surgindo no Brasil e o potencial para se tornar um dos principais exportadores aumenta, vários NOCs procuraram entrar no mercado e construir uma plataforma
- Foco em assegurar o fornecimento em seus mercados domésticos levou algumas empresas asiáticas a entrar no mercado através de M&A, e alguns europeus têm igualmente estabelecido presença no Brasil

### Perfil de Produção (kboepd)





### Gás

#### 1 Demanda Doméstica Aumentada

- A demanda por gás brasileiro continua a crescer, o que, com o aumento dos custos de importação e dos preços de varejo, representa um risco na compressão das margens de importações da Bolívia
- Além disso, o governo brasileiro está incentivando ainda mais o crescimento da capacidade energética da reserva, na qual o gás oferece as soluções mais rentáveis

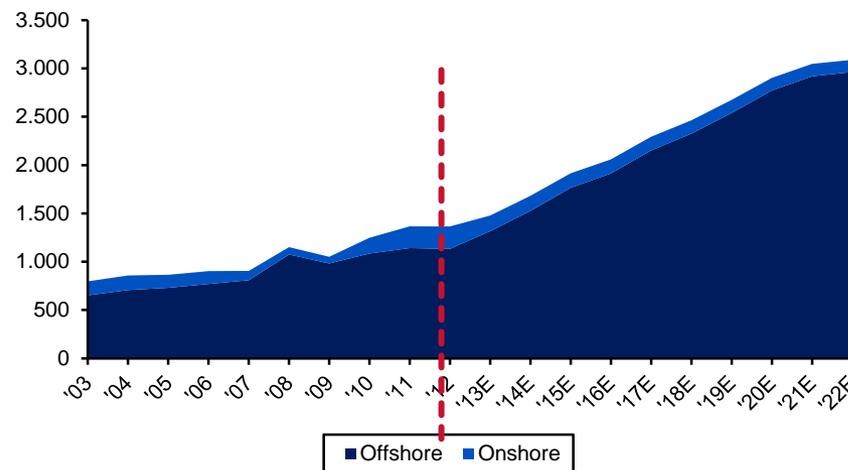
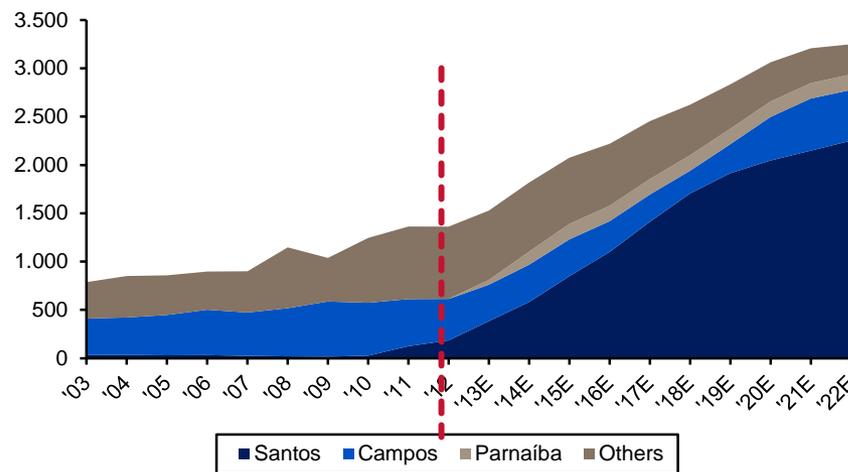
#### 2 Potencial de Gás do Pré-Sal

- Atualmente, uma parte considerável do gás produzido no Brasil é reinjetado ou queimado
- A Petrobrás tem uma meta estratégica para otimizar seu uso de gás produzido na produção de petróleo, no entanto, uma questão que permanece é se o gás do pré-sal seria usado na produção de petróleo
- A área do pré-sal é esperada ter recursos de gás substanciais, o que poderia ajudar a atender à crescente demanda interna, desde que uma solução viável e de custo de logística eficazes está em vigor

#### 3 Emergência de Novas Fronteiras de Gás

- Acredita-se que São Francisco, Parnaíba, Solimões e Recôncavo mantêm recursos de gás substanciais - incluindo gás não convencional
- A logística continua sendo o principal desafio para a comercialização de gás em locais remotos, como Solimões. No entanto, o gás do Parnaíba e do Recôncavo poderiam alimentar novo projeto de energia térmica

### Perfil de Produção (mmcfpd)



Fonte: Wood Mackenzie, ANP.

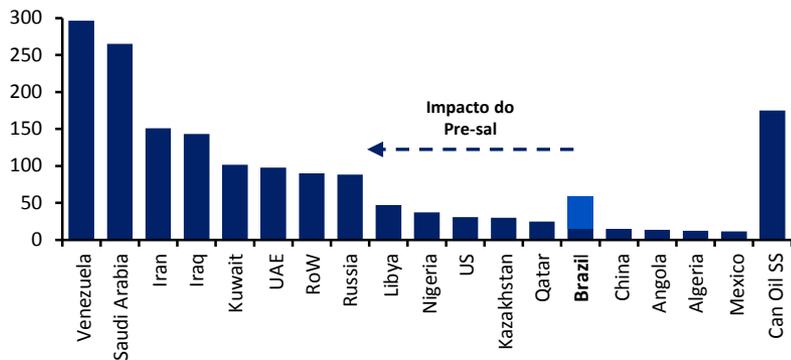


### Outlook para E&P no Brasil

- O Brasil é uma rica província de hidrocarbonetos com aumento de mais de 300% de reservas provadas durante os últimos 10 anos
- Com a nova província do pré-sal nas bacias de Santos e Campos, as reservas brasileiras devem aumentar para a oitava maior do mundo e sua produção de petróleo deverá aumentar para mais de 5 mmboepd até 2020
- A situação atual do preço refletirá em quedas na perfuração e atividade de construção de poços. Tradicionalmente, as empresas de petróleo reagem à queda de preços, aumentando a produção dos campos existentes, favorecendo a intervenção de poços e *workover* vs. perfuração de novos poços

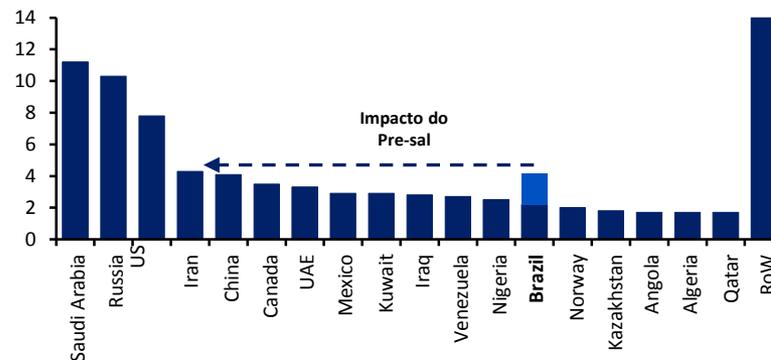
### Liderança em Crescimento de Reservas

(Bnboe)



### Ramp-up Esperado da Produção

(mmboepd)



Fonte: BP Statistical Review 2012, Wood Mackenzie.



### Localização Geográfica das Unidades de Serviços



#### Serviços de Perfuração e Intervenção

- Sondas de intervenção terrestres e marinhas
- Sondas de perfuração terrestres (próprias e operadas)
- Provisão de tripulações para perfuração terrestre

#### Serviços do Poço

- Equipamentos e serviços para:
  - Geração e bombeamento de nitrogênio
  - Tubo flexível
  - Chave hidráulica (serviços tubulares)
  - Cimentação
  - Corda de piano
  - Perfilagem de Cabo de Aço (OH e CH)
  - Estrutura de içamento
  - Registro de lama
- Provisão de serviços:
  - Força de trabalho especializada (tubular)
  - *Skids* e cestas de transporte
  - *Containers* certificados
  - TSR

#### Serviços Tubulares

- Inspeção e manutenção tubular
- Instalação de revestimento tubular e *fiberware*

#### Outros Serviços

- Venda de equipamentos para completação
- Venda de produtos químicos

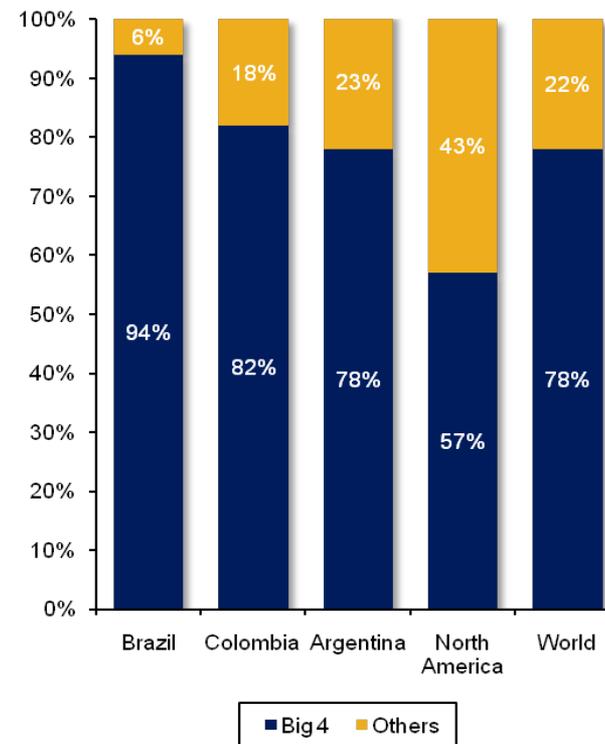


## Combinação de Operações Cria um Player Local que Provê uma Variedade Ampla de Serviços no País (1)

Serviços Localmente Providos		Schlumberger	H	BAKER HUGHES	Weatherford	BAN ANTONIO	LUPATECH	BAN ANTONIO
Perf. E Interv.	Sondas de Perfuração				✓	✓	✓	✓
	Sondas de Intervenção	✓				✓		✓
Serviços de Poço	DPR				✓		✓	✓
	Cimentação	✓	✓	✓	✓	✓		✓
	Estímulo	✓	✓	✓	✓	✓		✓
	Tubo Flexível	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
	Serviços Integrados	✓	✓	✓	✓	✓		
	Perfuração Direcional	✓	✓	✓	✓			
	Ferramentas de Pesca	✓		✓	✓			
	Ferramentas do Poço	✓					✓	✓
	Serviços de Completação	✓	✓	✓	✓		✓	✓
	Estruturas de Içamento			✓		✓		✓
	Registro de Lama	✓	✓		✓	✓		✓
	Monitoramento do Poço	✓	✓	✓	✓			
	Produção/Injeção de nitrogênio	✓	✓	✓	✓	✓		✓
	Slickline	✓	✓	✓	✓	✓		✓
	Teste do Poço	✓	✓	✓	✓		✓	✓
	Perfilagem em Poço Aberto/Revestido	✓	✓	✓	✓		✓	✓
	Instalação de Produção Prévia	✓	✓	✓	✓		✓	✓
Detonação ou Perfuração	✓	✓	✓	✓		✓	✓	
Serviços Tubul.	Serviços tubulares	✓			✓		✓	✓
	Fiberware						✓	✓
# of Services		18	14	15	18	9	11	18

## Participação de Mercado Comparativa dos 4 Grandes em Outros Locais (Oportunidades de Crescimento)

Exemplos de Participação de Mercado em outros Locais



Fonte: The Global Oilfield Services, Drilling and Equipment Primer – Life Cycle of the Reservoir. Pesquisa de Morgan Stanley, Dezembro 2011 Estimativas McKinsey, Lupatech e SABR.

(1) Observação: Dados do mercado.



Crescimento do mercado ao longo prazo está suportado pela atividade de novas rodadas (rodada 11). Expectativas atuais é de mercado estável com pequeno crescimento. Estratégia é atender os contratos já existentes e buscar a migração para outros contratos / clientes com melhores taxas de retorno.

Linhas de Serviço	Mercado Atual (R\$ MM / ano (*))	Participação Atual Estimada (*)	Comentários
<i>Workover Onshore</i>	300 – 56 Sondas	10%	1 – Concorrentes <i>Onshore</i> : Petrobrás, Tuscany, Perbras, EBS 2 – Concorrentes <i>Offshore</i> : Petrobrás, Schain e EBS
<i>Workover Offshore</i>	31 – 5 Sondas	40%	
<i>Drilling Onshore</i>	300 – 17 Sondas	12%	

(\*) O tamanho de mercado bem como a estimativa de participação atual constituem estimativas efetuadas pela Companhia a qual leva em consideração o conhecimento e experiência no mercado, os contratos existentes, as cotações e concorrências para cada operação. Estudos mais aprofundados podem apresentar dados diferentes aos aqui estimados.



No Brasil o crescimento em serviços de poços é gerado principalmente pelas atividades *offshore*, vez que as atividades *onshore* devem permanecer estáveis. A Lupatech está exposta os dois mercados, criando uma excelente oportunidade de aumentar seu *market share* em diversas linhas como:

- *Coiled tubing*
- *Nitrogênio*
- *Slickline*
- *Lifting frames*
- *Chave hidráulica* e equipamentos de manobra

...além de introduzir novos serviços para os quais temos grande experiência na Colômbia como:

- *Wireline logging* e perfuração
- *Well testing* e facilidades de *early production*

Na Colômbia nossa capacidade está totalmente utilizada pelas operações atuais e são necessários novos investimentos para crescer, especialmente em novos serviços de *wireline* para poço revestido, *coiled tubing*, nitrogênio e novas tecnologias de canhoneio.



Linhas de Serviço	Mercado Atual (R\$ MM / ano (*))	Participação Atual Estimada (*)	Comentários
Chave hidráulica	106	75%	Concorrentes: Weatherford
Flexitubo + nitrogênio (criogênica)	180	44%	Concorrentes: Baker , Schlumberger
<i>Lifting frames</i>	10	100%	Licitação somente com um Lote ..... Mobilizado 50% do contrato, o restante ate Maio-2015
Unid. geradoras de nitrogênio	53	65%	Concorrentes: Baker , Schlumberger
<i>Slickline offshore</i>	103	23%	Concorrentes: Expro, Perbras
<i>Slickline onshore</i>	11	30%	Concorrentes: Perbras, Petrobrás .....
Testes de poços	50	0%	Expectativa de licitação para 2015

(\*) O tamanho de mercado bem como a estimativa de participação atual constituem estimativas efetuadas pela Companhia a qual leva em consideração o conhecimento e experiência no mercado, os contratos existentes, as cotações e concorrências para cada operação. Estudos mais aprofundados podem apresentar dados diferentes aos aqui estimados.



## Cenário Atual do Mercado

- Mercado com expectativa de crescimento;
- Aumento de atividade esperado em virtude do acréscimo de operações de *workover* na bacia de campos e pré-sal;
  - Previsão de nova licitação para início de 2015;
- Principais concorrentes são Weatherford, FMC, Expro, Smith e Oceaneering;
- Licitante será o proprietário e o operador dos sistemas;
- Capex elevado;
- Mercado de 2015 estimado em R\$ 400 MM / ano.

## Nossa Posição

Nossa experiência e qualidade nos serviços prestados à Petrobrás (*track records*) nos posiciona com boas condições para obtenção de algum dos pacotes.



A redução dos investimentos da Petrobrás (capex) dos últimos anos deve fazer com que eles revisitem o plano, focando o aumento da produção de poços já existentes (*onshore* e *offshore*). Este movimento deve refletir em maior atividade de *workover*, aumentando também a demanda do mercado de serviços de completção e *oil tools* (*packers*, válvulas, etc)



Linhas de Serviço	Mercado Atual (R\$ MM / ano (*))	Participação Atual Estimada (*)	Comentários
Equipamentos	49	40%	<p>1- Concorrentes: Weatherford, B&amp;S, Surco, Baker, Halliburton</p> <p>2- Mercado estabilizado na área <i>onshore</i> com perspectiva de grande crescimento na área <i>offshore</i> com atividades de recuperação de óleo (intervenção), pré sal e novas tecnologias</p>
Serviços de coluna	13	55%	<p>1- Concorrentes : Baker, Schlumberger, Halliburton, Weatherford</p> <p>2- contrato em andamento concorrendo com WFT</p>
Mão de obra especializada	2	50%	<p>1- Concorrentes: Nenhum</p> <p>2- contrato em andamento, subutilizado devido à baixa demanda pela Petrobrás, com melhorias esperadas a partir de 2013</p>
Packers e TSR	10	100%	<p>1 – Concorrentes: Weatherford</p> <p>2- Licitação prevista para o primeiro trimestre de 2015</p>

(\*) O tamanho de mercado bem como a estimativa de participação atual constituem estimativas efetuadas pela Companhia a qual leva em consideração o conhecimento e experiência no mercado, os contratos existentes, as cotações e concorrências para cada operação. Estudos mais aprofundados podem apresentar dados diferentes aos aqui estimados.



O mercado de inspeção e revestimento deve apresentar importante crescimento com o aumento das atividades de intervenção. Conforme o mercado de drilling offshore se movimenta na direção da exploração em águas profundas e ultra profundas, maior é a estrutura e quantidade de tubos especiais usados para a exploração. Este aumento da atividade demandará maior volume de serviços em tubulares (manutenção, inspeção, operação, revestimento, conservação).

Linhas de Serviço	Mercado Atual (R\$ MM/ano) (*)	Participação Atual Estimada (*)	Comentários
Revestimento tubulares internos (COATING)	25	5%	Lupatech saiu do mercado Petrobrás após da venda da base de Rio das Ostras. Licitação em Q4-2014 Concorrentes: NOV, Weatherford, Nova Coating, Brasitest
Revestimento tubulares internos (Fiber)	55	100%	Concorrentes: NOV, Nova Coating, PanMarine
Serviços tubulares	41	5%	Participação no mercado <i>spot</i> – não Petrobrás- Concorrentes: NOV, Weatherford, Nova Coating, Brasitest, Superior

(\*) O tamanho de mercado bem como a estimativa de participação atual constituem estimativas efetuadas pela Companhia a qual leva em consideração o conhecimento e experiência no mercado, os contratos existentes, as cotações e concorrências para cada operação. Estudos mais aprofundados podem apresentar dados diferentes aos aqui estimados.



Embora o preço do petróleo apresenta um panorama que não favorece a exploração e produção de poços em águas profundas e ultra profundas, tradicionalmente estes cenários favorecem atividades de manutenção e intervenção de poços existentes. O posicionamento da Lupatech neste mercado se refletirá em aumento de participação de mercado, incremento da receita e oportunidades para entrar em novos serviços e segmentos do mercado



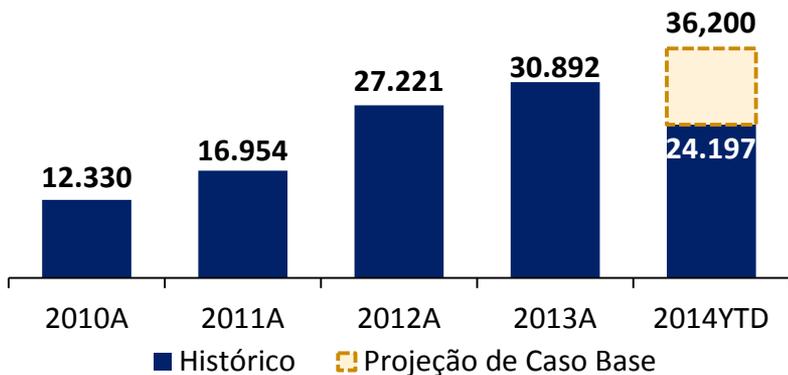
**LUPATECH**

**COLÔMBIA**

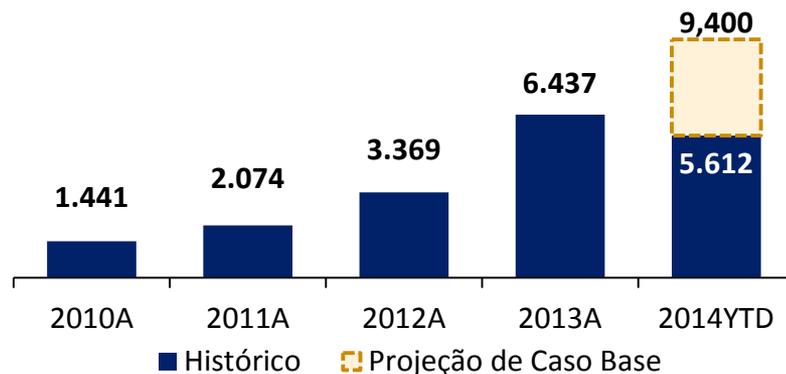


## Evolução dos Principais Resultados Financeiros

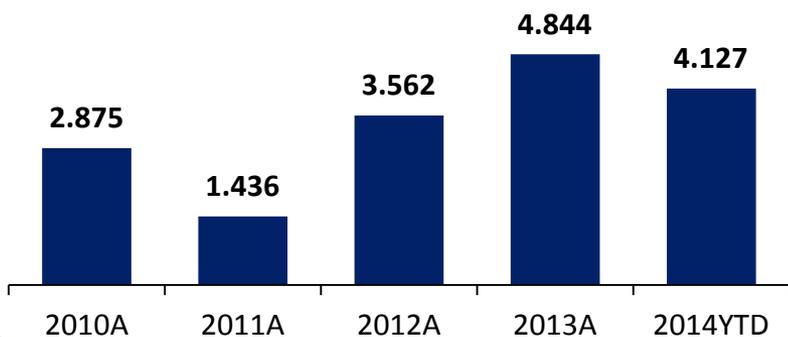
### Receita Líquida<sup>(1)</sup> (USD, 000)



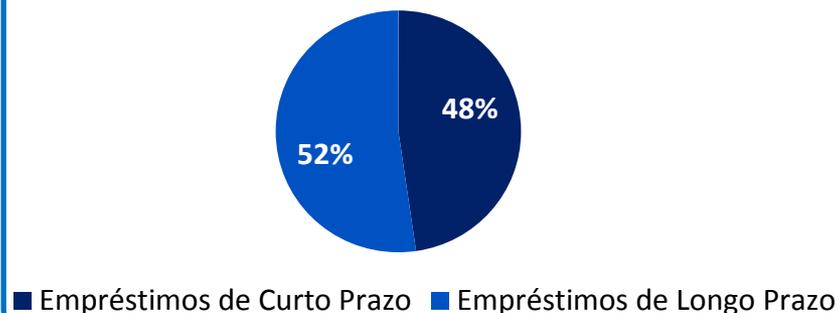
### EBITDA<sup>(1)</sup> (USD, 000)



### Lucro Operacional (USD, 000)



### Perfil de Dívida (%)



Fonte: Publicações da Companhia.

Nota: Considerando taxa média de câmbio de COP / USD 1953 para 2010; COP / USD 1851 para 2011; COP / USD 1795 para 2012; COP / USD 1870 para 2013; COP / USD 1.933 para 2014YTD.

(1) Considerando as projeções da Companhia para a Receita Líquida / EBITDA de acordo com o Caso Base do atual Plano de Negócios



### Colômbia: Ambiente Macroeconômico Positivo

- O alto crescimento real do PIB, estimado em mais de 4% para os próximos anos e resistente às contrariedades globais (apenas um ano de crescimento negativo do PIB desde 1950)
- A inflação baixa, cerca de 3% ao longo dos últimos anos
- Baixo risco país: EMBI + índice atualmente em 146 bps (1) (entre os mais baixos da LatAm), *ratings* de crédito soberano com grau de investimento desde 2011 e nenhum calote desde 1932

### Regime Tributário de Óleo & Gás Favorável

- Regime de impostos e *royalties* da Colômbia é um dos mais favoráveis em uma base global
- Termos fiscais mais atraentes do que nos EUA, Governo de Moçambique, Brasil, Peru e México

### Colômbia: Melhor *Ranking* em Proteção ao Investidor da América Latina



### Produção de Óleo Cru



### Investimento Externo Direto na Colômbia



### Investimento Externo Direto em O&G



Fonte: Ecopetrol, IHS Global Insight, IHS CERA, ANH, World Bank. (1) / Dados de 31 de agosto de 2014.

## Presença Geográfica Estratégica

### Principais Frentes Operacionais na Colômbia

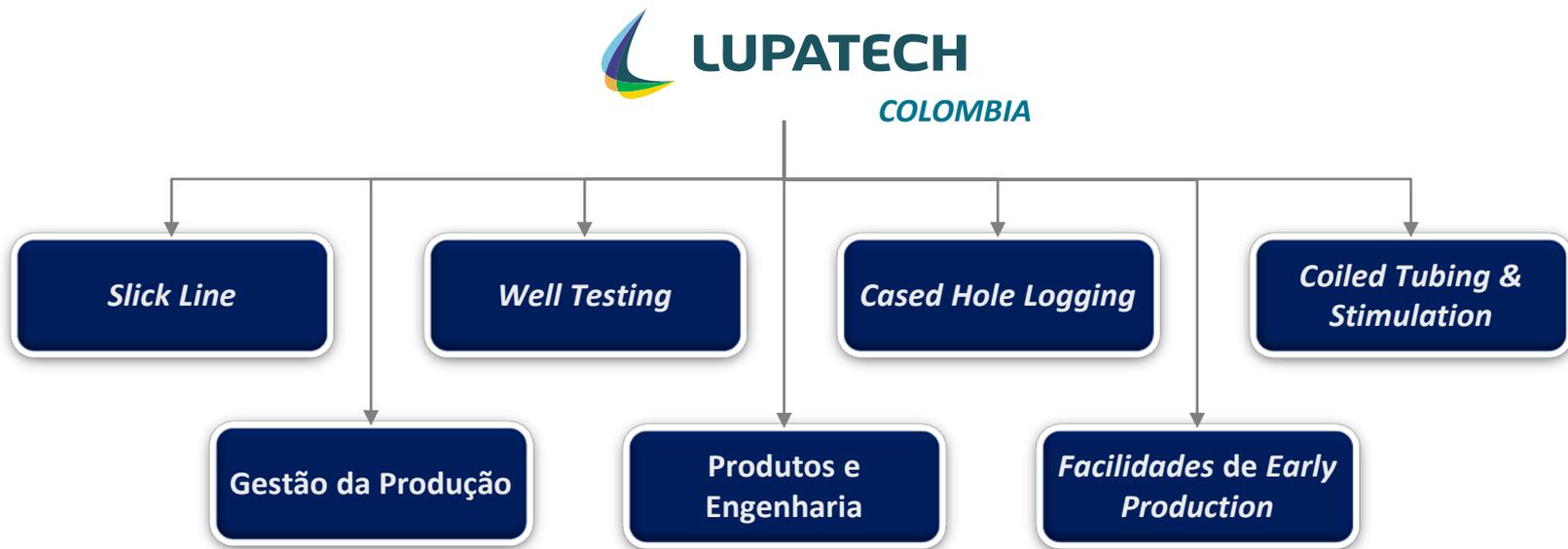


### Forte Registro Histórico Baseado em Diversificação

- Lupatech está presente na Colômbia desde 2010, através da aquisição de Serviços de Hidrocarboneto, um provedor de serviços de pequeno, com 15 anos de experiência
- A Companhia possui um forte registro histórico: Eleita a "Melhor Empresa de Serviços" na Colômbia pela Petrobrás em 2009 e 2010, e por Oxy em 2010
- Principal escritório administrativo e comercial em Bogotá
- Três bases operacionais autônomas; Villavicencio, Barrancabermeja, Neiva
- Operações ativas em mais de 10 departamentos, para mais de 12 clientes
- Foco na responsabilidade social "Llanos" e "Magdalena Medio"



Estruturada para Fornecer Serviços de Intervenção de Poços na Colômbia:





## Oferta de Serviços Diversificada e *Track-Record* Comprovado



- Diferentes tipos de completção e elevação
- Poços exploratórios: avanço e desenvolvimento
- Petróleo leve crú, intermediário e especialmente pesado
- Poços com alto corte de água, e alta sedimentação
- Hidrocarbonetos não convencionais
- Injeção de vapor e diluição com NAFTA
- Poços com alto "GOR"

Teste de poços

Testes iniciais e extensivos

Engenharia e *design* de facilidades de produção

Administração e manutenção de campos de petróleo

Montagem mecânica e elétrica

Trabalho civil

ANSI 150, 300, 600 and 900

## Posicionada pra Crescer em Mercados Favoráveis

### Overview do Mercado

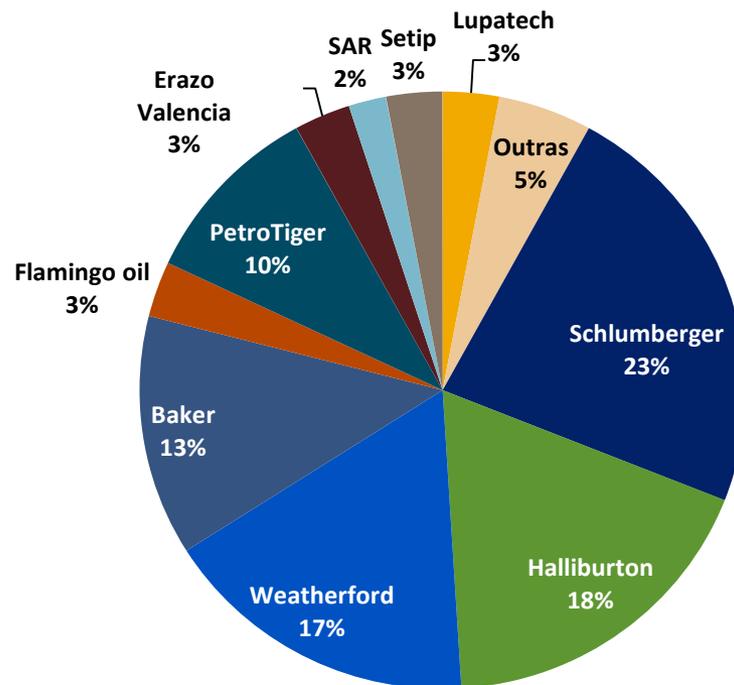
- Ecopetrol é responsável por 66% da produção local bruta, com um programa de investimentos de US\$ 75 bilhões 2013-2020, 85% alocados para E & P
- Mais de 60% de crescimento vindo de prospectos exploratórios, com atenção recente concentrada em fatores de recuperação aumentados
- *Offshore* e exploração não-convencional são as chaves para o sucesso do crescimento a longo prazo da E&P
- A produção atual de 947 kbpd está abaixo da meta, principalmente devido a problemas de segurança e outras questões operacionais

### Premissas de Crescimento

- Mercado de Serviços (recuperação secundária e terciária) deverá crescer a uma taxa média de 20% ao ano para coincidir com a meta de produção da Colômbia em 2020 (1.5 Mbpd)
- Crescimento está condicionado à (i) a capacidade de alcançar melhores padrões de segurança, (ii) a emissão de licenças ambientais e (iii) o sucesso exploratório. Estas foram as principais razões para a impossibilidade de atingir as metas de produção em 2014

### Market Share da Lupatech (2013)

Tamanho Estimado do Mercado: **US\$ 1bi**





## Base de Clientes Blue-Chip

Lupatech tem um Relacionamento Sólido e Duradouro com seus Principais Clientes Estratégicos na Colômbia





# LUPATECH

## CONTATOS

**Thiago Piovesan - Diretor Financeiro e de Relações com Investidores**

**Relações com Investidores**

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

**Lupatech S.A.**

Avenida Maria Coelho Aguiar, 215 Bloco B 5º andar - Jardim São Luis

São Paulo - SP

05804-900

Tel: (0xx11) 2134-7000 / 2134-7089

Fax: (0xx11) 2134-7095

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

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