



LUPATECH



FAÇAM SUAS PERGUNTAS A QUALQUER TEMPO PELA
FERRAMENTA DE Q&A DO ZOOM

Atualização & Perspectivas Resultados do 4T23 e 2023

01/Abr/2024

Informação importante - Disclaimer

- As informações contidas nesta apresentação relacionadas a perspectivas sobre os negócios e projeções sobre resultados operacionais e financeiros são meramente estimativas e, como tais, são baseadas principalmente em crenças e premissas da Administração da Companhia, não constituindo promessa de desempenho. Essas estimativas estão sujeitas a diversos riscos e incertezas bem como as condições gerais da economia, além da dinâmica de seus mercados de atuação e de suas operações, de acordo com as informações disponíveis no mercado até a presente data e levam em consideração a existência de linhas de financiamento usuais para esse tipo de negócio.
- Com isso, essas estimativas dependem, substancialmente, das condições de mercado, do desempenho da economia brasileira, dos setores de negócios em que a Companhia atua e dos mercados internacionais, estando, portanto, sujeitas a mudanças sem aviso prévio. Em virtude dessas incertezas, o investidor não deve tomar nenhuma decisão de investimento com base exclusivamente nessas estimativas e declarações sobre operações futuras. Qualquer alteração na percepção ou nos fatores supracitados pode fazer com que os resultados concretos diverjam das projeções efetuadas e divulgadas.

Highlights de 2023

No ano, destacam-se a performance comercial que permitiu elevar a carteira de pedidos e a Desmobilização/Recuperação de ativos.

Entrada de Pedidos de Compra
Order Intake

R\$ 94,1 MM

Saldo de Pedidos de Compra
Order Backlog

R\$ 81,5 MM
vs. R\$73,7 em 2022

Receita Operacional Líquida

R\$ 86,3 MM

Lucro Líquido

R\$ 53 MM

Margem EBITDA Ajustada
Produtos

3,0%
R\$2,7 MM

Desmobilização e Recuperação
de Ativos

R\$ 54 MM

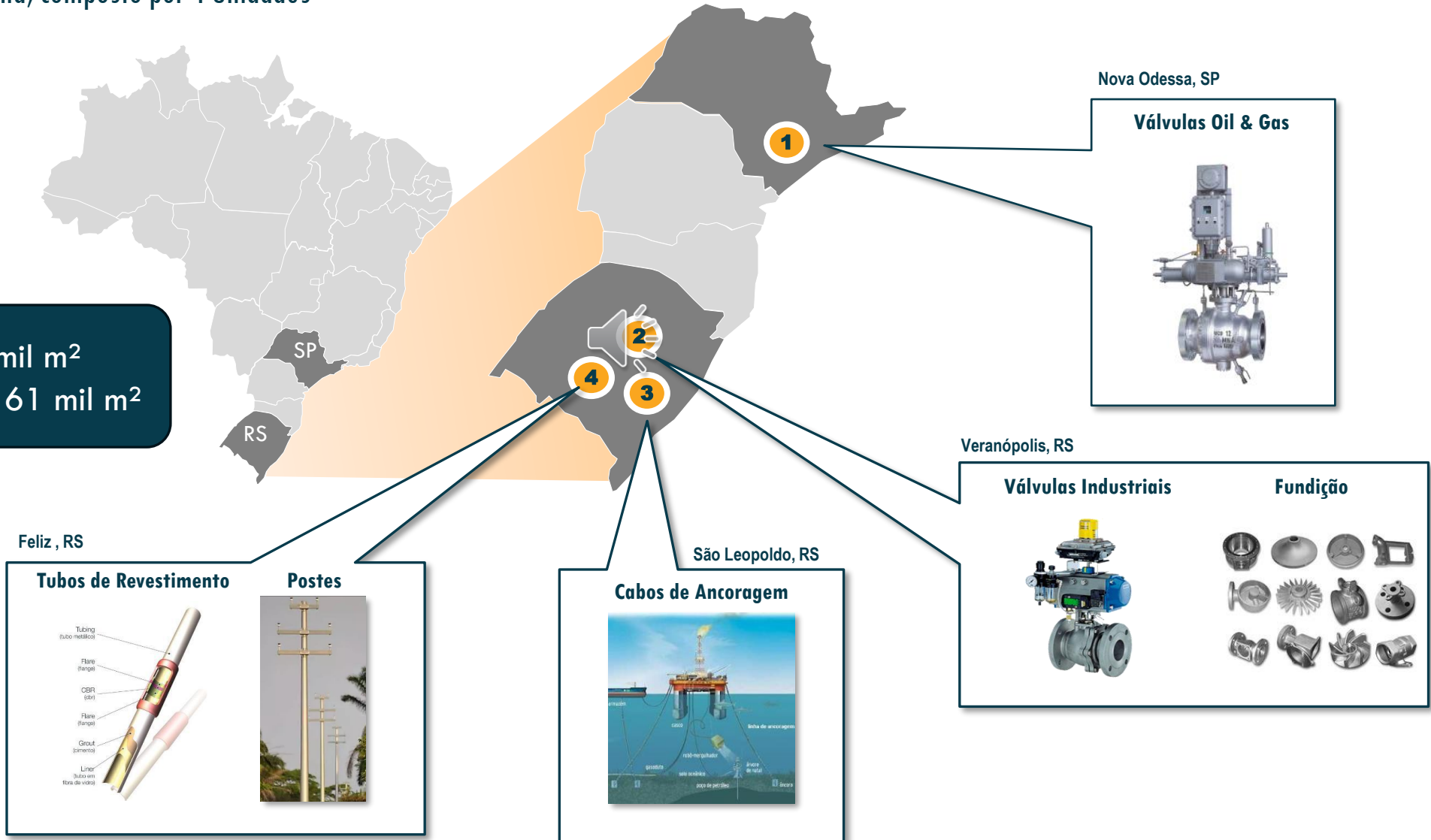
Base Industrial



Plantas Industriais

A Lupatech ocupa posição relevante no mercado de Válvulas, Cabos de Ancoragem e Compósitos, possuindo um dos maiores parques fabris da América Latina, composto por 4 Unidades

Área total de 339 mil m²
Área construída de 61 mil m²





148 mil m² área total
27 mil m² área construída

PLANTA
NOVA ODESSA

VÁLVULAS
OIL & GAS

[LINK]



PLANTA VERANÓPOLIS

VÁLVULAS INDUSTRIAIS

[LINK]



160 mil m² área total
16 mil m² área construída





14 mil m² área total
6 mil m² área construída

PLANTA
FELIZ

COMPÓSITOS

[LINK]



17 mil m² área
12 mil m² construção



PLANTA
SÃO LEOPOLDO

CABOS DE
ANCORAGEM

[LINK]



Produtos e Mercados da Lupatech



Áreas de atuação da Lupatech

Os dois principais mercados de atuação da Lupatech são Válvulas e Produtos em Fibras Sintéticas. No campo metal-mecânico, a empresa também fabrica peças técnicas para terceiros.

1

Válvulas

- **Maior fabricante de válvulas da América Latina**
- **Atuação nos setores de Oil & Gas e em diversos segmentos da indústria**



2

Produtos em fibras sintéticas de alta performance

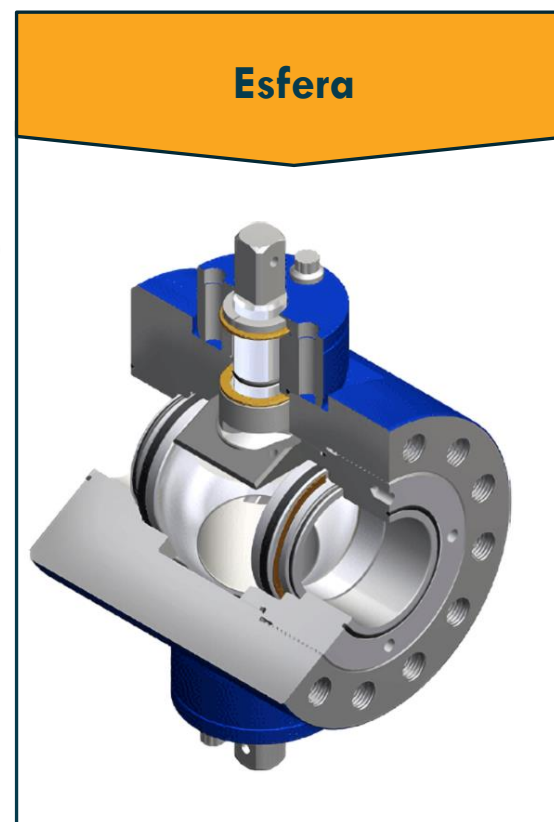
- **Soluções baseadas em fibras sintéticas de alta performance**
- **Atuação principal nas indústrias de energia e naval:**
 - Cabos de ancoragem de plataformas de petróleo e atracação naval
 - Artefatos de fibra de vidro: tubos e postes



Válvulas - Tipologia

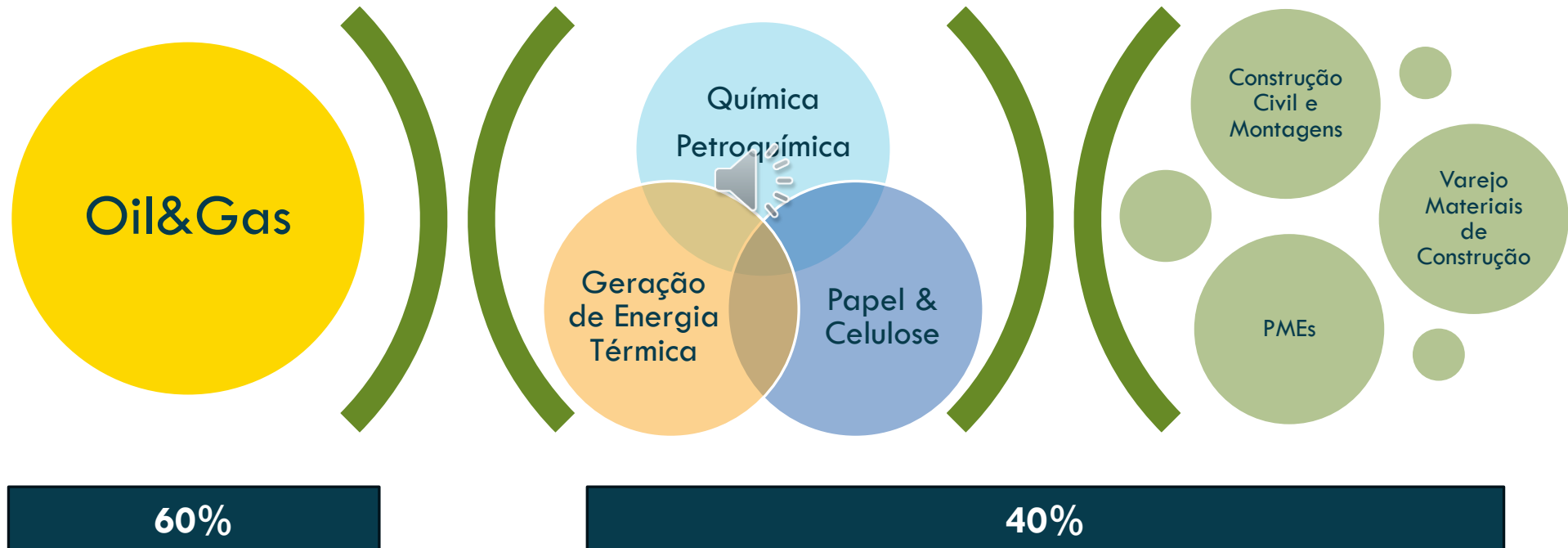
O principal tipo de Válvula fornecido pela Lupatech são as do tipo “Esfera”. A empresa fornece também outros tipos, como Globo, Gaveta, e Borboleta. Fornecemos estas válvulas em várias ligas de aço e com os mais diversos acionamentos.

Principais tipos de válvulas (bloqueio, retenção e controle)



Segmentação de Mercado

O negócio de Oil&Gas representa da ordem de 60% da demanda por válvulas, enquanto que a indústria e a construção correspondem por cerca de 40%, internacionalmente.








Abordagem Mercadológica

A Lupatech aborda cada setor/segmento com estratégias mercadológicas específicas. O mercado de Construção e Montagens é atendido principalmente com a marca Mipel e produtos padronizados. A Indústria é atendida com Valmicro, que oferece customização. O negócio de Oil&Gas é servido com as marcas MNA e Tecval.

	COMPLEXIDADE DO PRODUTO >>		
	Construção e Montagens	Indústria	Oil&Gas
MARCAS	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mipel 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Valmicro 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ MNA e Tecval
CARACTERÍSTICAS	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Produtos standard, com baixo nível de customização ▪ Especificações básicas 	 <ul style="list-style-type: none"> ▪ Nível de customização e especificações variam amplamente e acordo ao uso na indústria 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mais estritos níveis de especificação e customização ▪ Grande parte da demanda atendida sob encomenda
DISTRIBUIÇÃO	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Canais indiretos 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Venda direta 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Venda Direta
FATORES CRÍTICOS DE SUCESSO	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Conveniência e disponibilidade 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Qualidade, espectro de fornecimento, agilidade, serviço ao cliente. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Engenharia, qualidade, espectro de fornecimento, serviço ao cliente

Estratégia Produtiva

Cada mercado é atendido com as estratégias produtivas mais adequadas, visando a satisfação dos clientes em termos de custo e prazo de entrega. Há 3 tipos de estratégia de fabricação: própria seriada, própria sob encomenda e por terceiros sob especificações Lupatech.

		Construção e Montagens	Indústria	Oil&Gas
1	Fabricação OEM (China) sob especificação Lupatech			
2	Fabricação Própria, seriada, verticalizada nos principais componentes			
3	Fabricação própria, sob encomenda, através montagem de componentes adquiridos majoritariamente de terceiros.			

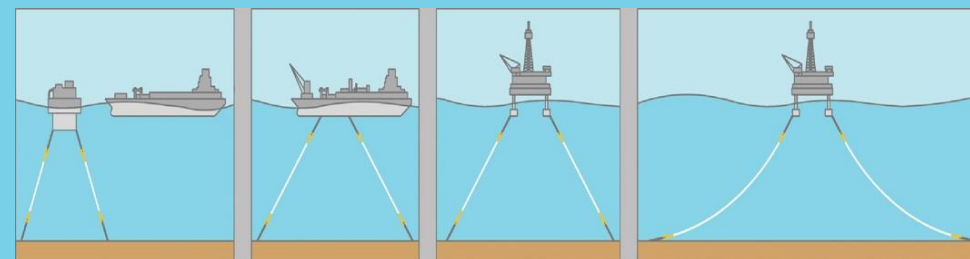
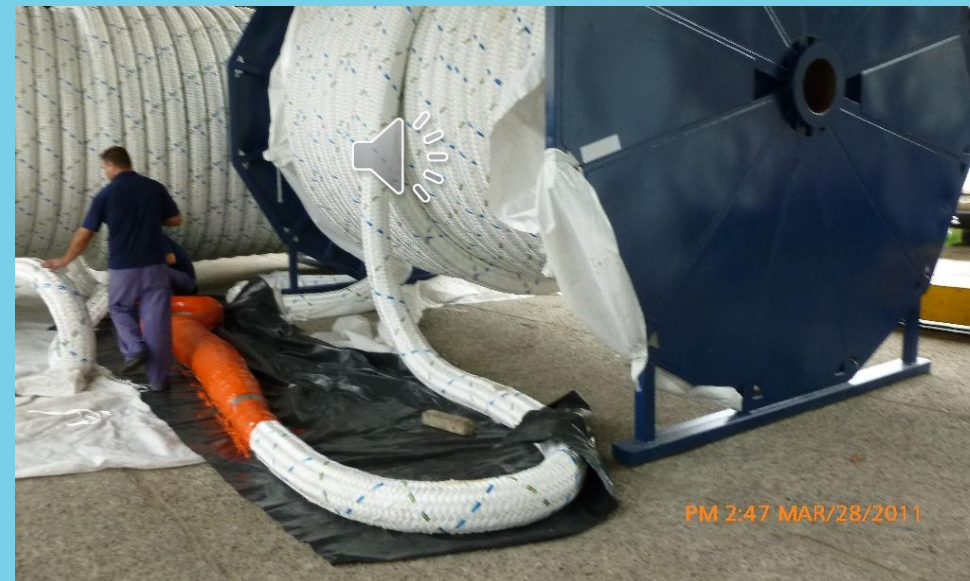
Produtos em Fibras Sintéticas de Alta Performance

A Companhia fornece produtos tubulares em materiais Compósitos de resina e fibra de vidro, além de cordas para várias aplicações. Destacam-se tubos para revestimento de tubos de petróleo, cabos de ancoragem offshore e postes de energia.

Compósitos – Tubos de revestimento e Postes



Cabos de ancoragem e cordas

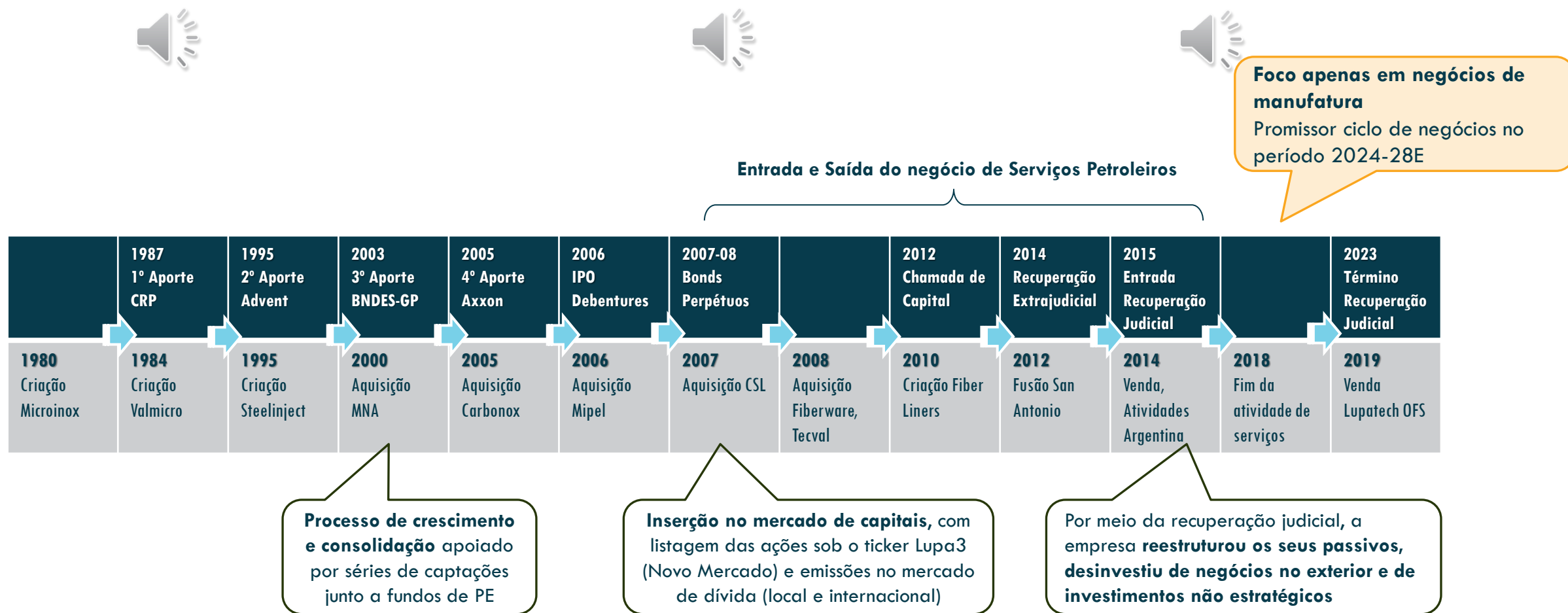


Trajetória



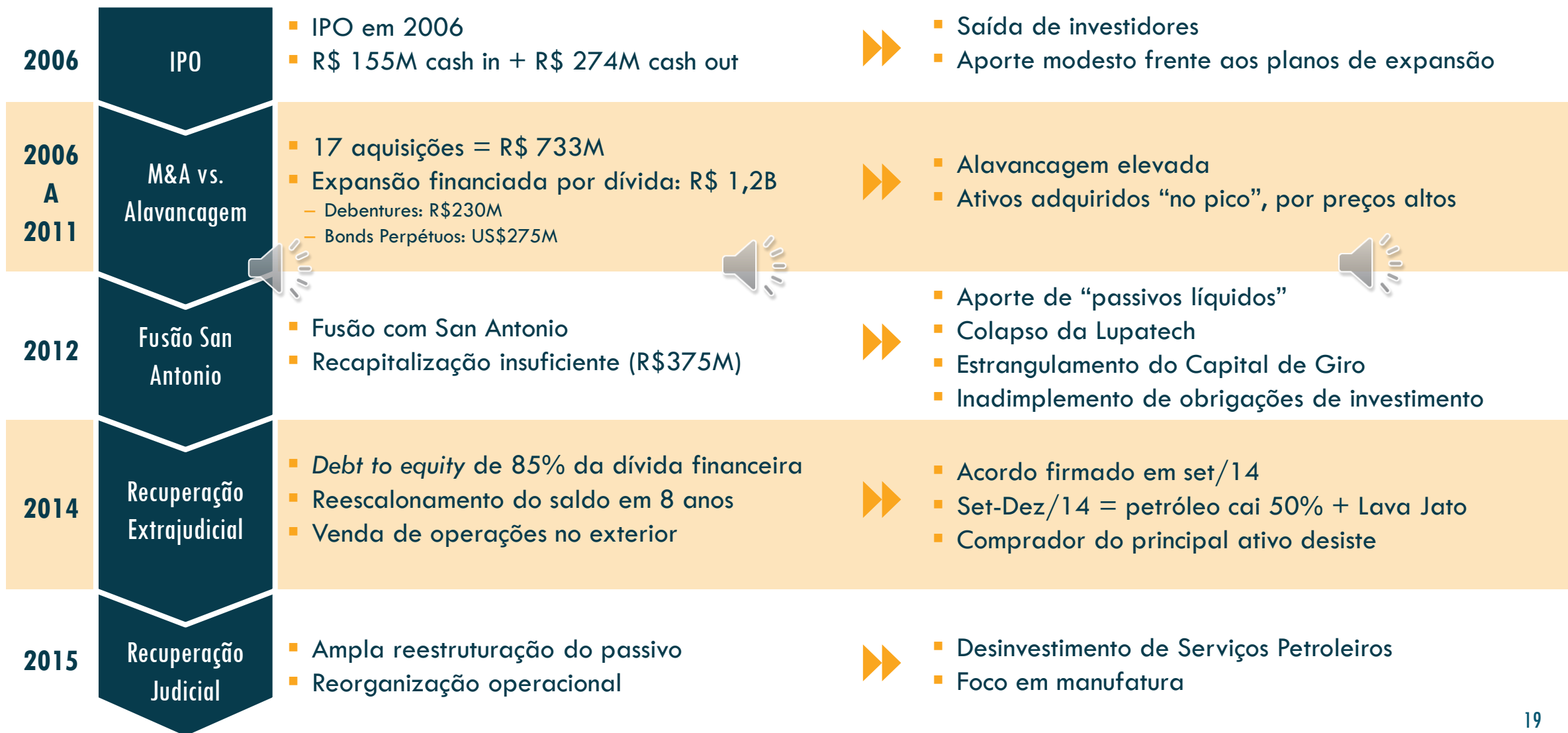
Linha do Tempo

A Lupatech tem mais de 40 anos de atuação como empresa industrial, acompanhados de uma relevante atuação no mercado de capitais.



2006-2015: Do IPO à Recuperação Judicial

Excesso de alavancagem, aquisições caras, insucesso no negócio de serviços petrolíferos



2015-2023: Recuperação Judicial

A Reestruturação visou reduzir e reescalonar o endividamento, desinvestir do negócio de Serviços Petroleiros e recuperar ativos diversos.



Reescalonamento da Dívida

- Set/2014 - Recuperação extrajudicial: conversão de 85% da dívida financeira em capital e reescalonamento do saldo
- Out/2014 - colapso do preço do petróleo e crise da Petrobras inviabilizaram o plano extrajudicial.
- Mai/2015 - Recuperação Judicial: reorganização do passivo financeiro, com fornecedores e trabalhista.



Desinvestimentos e Reposicionamento Estratégico

- Saída do negócio de Serviços petroleiros: conter perdas e gerar caixa
- Encerramento da operação de Serviços no Brasil (1.800 demissões) e venda da Colômbia
- Venda de ativos industriais na Argentina e % minoritária na Vicinay Marine
- Foco nos negócios industriais, no Brasil

Gestão de Contingências Passivas e Ativas

- Medidas para conter e reduzir passivos trabalhistas e tributários
- Iniciativas para recuperação de ativos relevantes:
 - Créditos tributários
 - Indenizações de vendedores de empresas adquiridas
 - Créditos de clientes

Antes vs. Depois da Reestruturação

Ao fim da reestruturação, a Lupatech remanesceu com um significativo conjunto de ativos passíveis de monetização que vêm contribuindo com o crescimento do capital de giro e com o serviço da dívida

Fontes para financiar a retomada e o serviço da dívida

2T 2014



Ativo Caixa = zero	Passivo Dívida = 1.800 Provisões Contingências = 96
	PL 805 negativos

4T 2023



Ativo Caixa = 20 Ativos a monetizar: <ul style="list-style-type: none"> - Equipamentos a venda: 21 - Impostos a recuperar: 53 - Outras contas a receber¹: 33 - Créditos Judiciais¹: 21 - Imóveis²: 120 - Prejuízos Fiscais a compensar³: 1.9 bilhões 	Passivo Dívida Concursal + financeira = 218 Provisões Contingências = 33
	PL 160 positivo

Proforma esquemático meramente ilustrativo.

Em R\$ milhões exceto se especificado

Valores indicativos aproximados. Dados incompletos. Visam apenas facilitar a compreensão da companhia.

Deve ser analisado em conjunto com as demonstrações financeiras

¹Procedimento arbitral CSL e ativos contingentes, tributários

²Imóveis c/ potencial venda ou sale-leaseback (Nova Odessa, SP; Caxias do Sul ; Feliz, RS)

³Créditos fiscais, parcialmente off balance por impairment

Performance Operacional

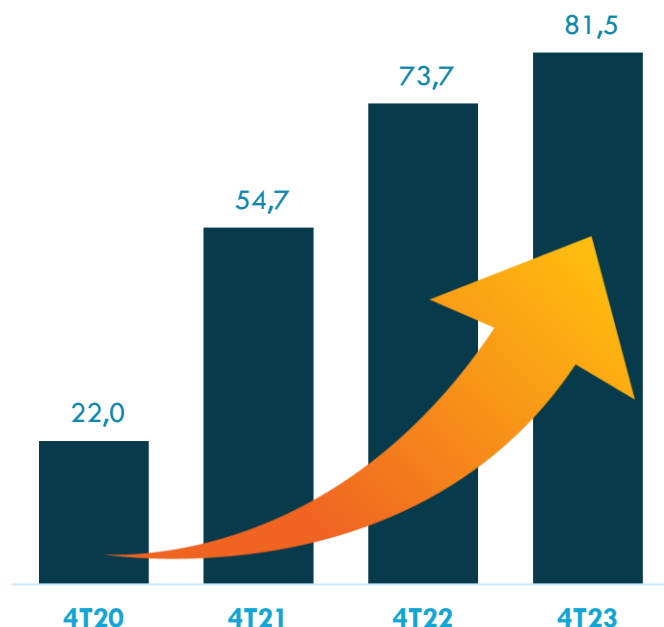


Carteira de Pedidos Firmes – *Order Backlog*

Em 2023 a cia. expandiu a carteira de pedidos firmes e o volume de contratos com e sem obrigação de compra (contratos que amparam os termos de possíveis pedidos, a serem realizados a critério do cliente).

Pedidos Firmes em Carteira

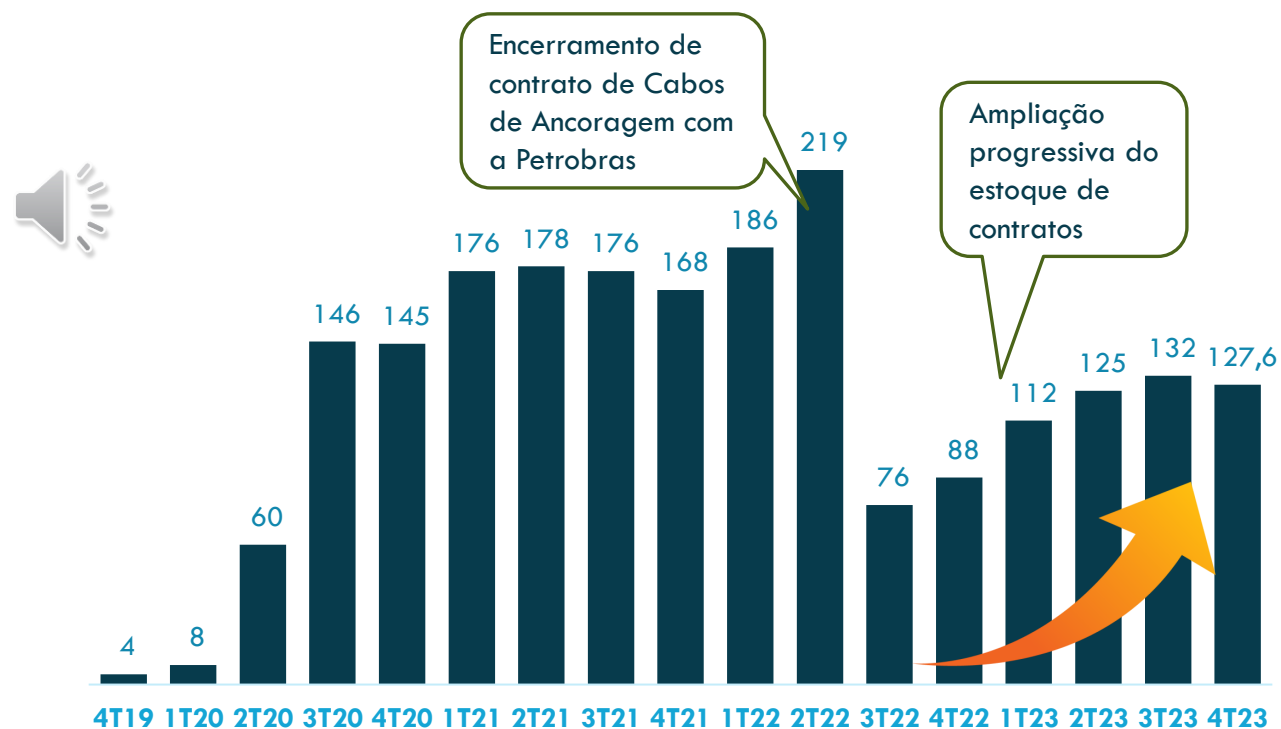
R\$ milhões



Saldo Contratos

com e sem obrigação de compra

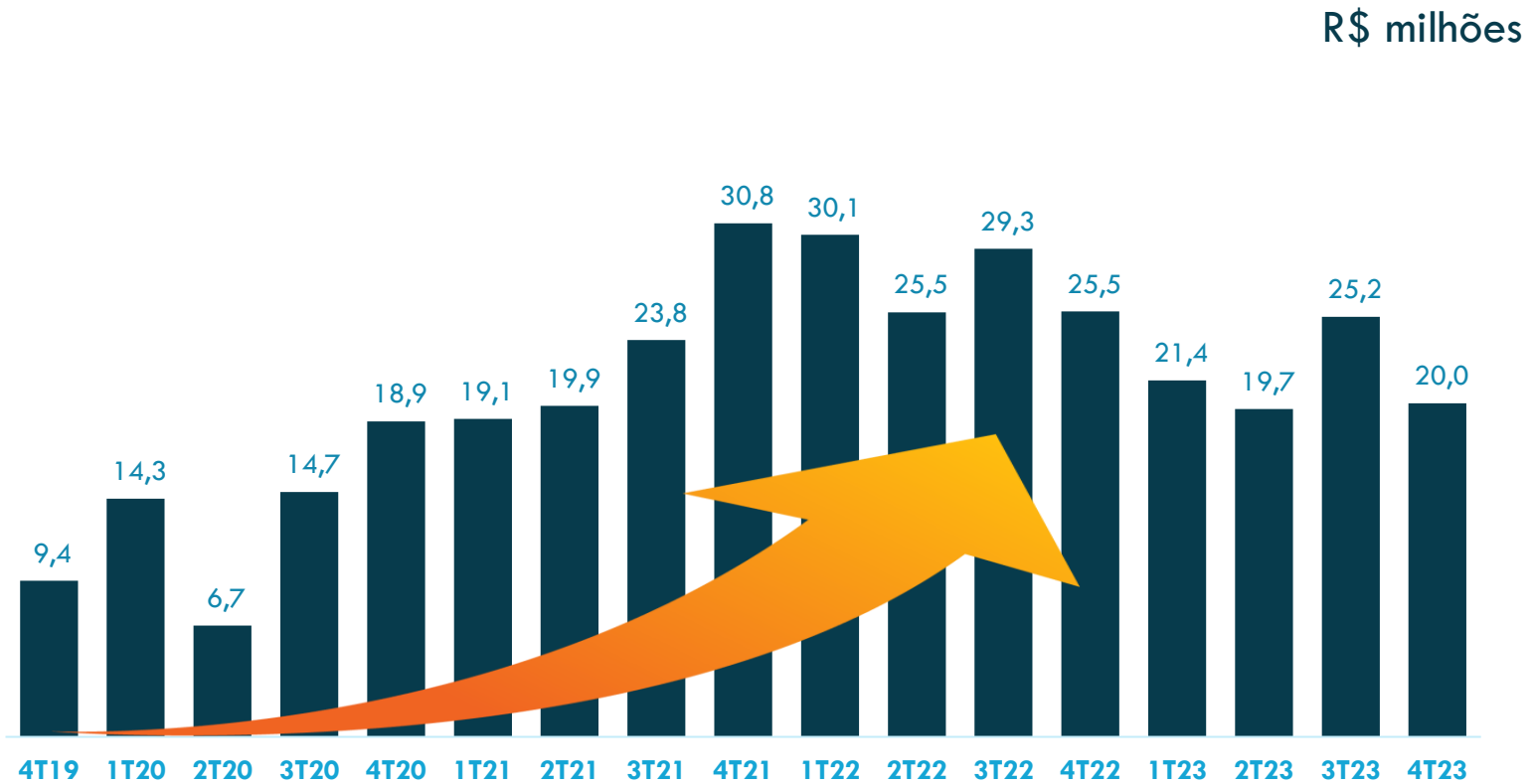
R\$ milhões



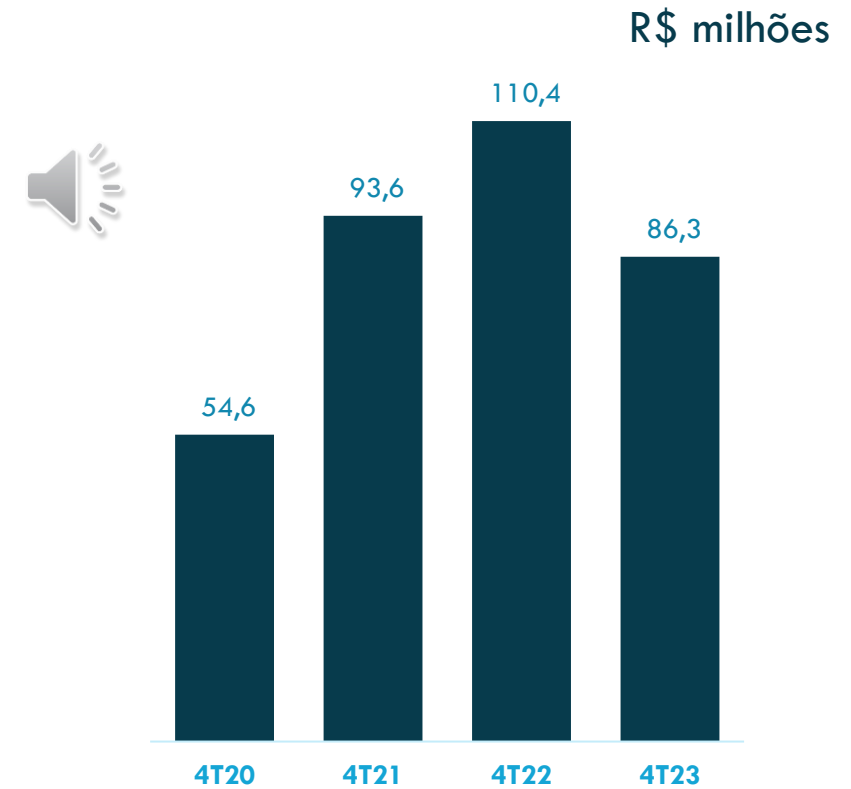
Receita Operacional Líquida

A Receita Líquida da companhia vem se expandindo a reboque do desempenho comercial. Em 2022 houve um fornecimento relevante para a construção de uma FPSO, que não se repetiu em 2023, explicando a diferença.

Evolução Trimestral



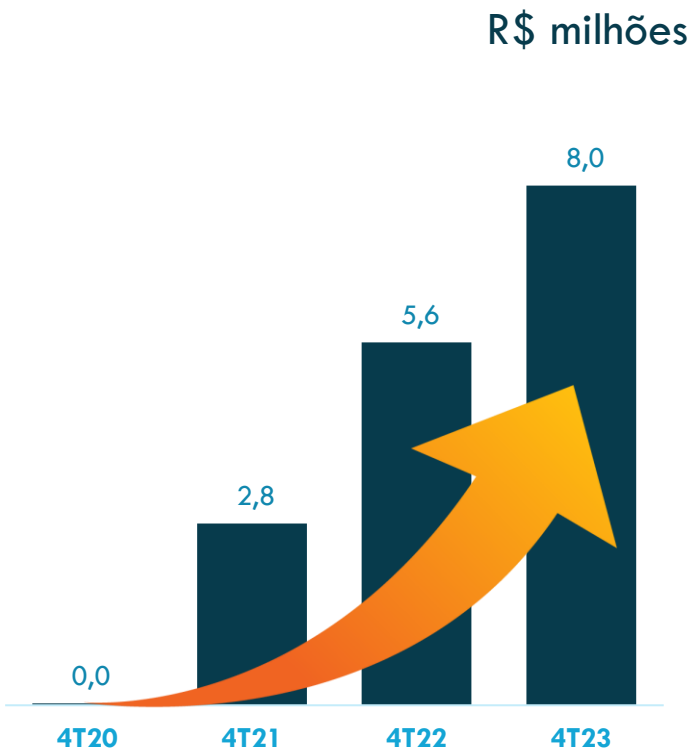
Evolução Anual



Receita Líquida – Cabos e Compósitos

A Lupatech vem reabilitando o seu negócio de Cabos e Compósitos. A receita líquida atingiu R\$ 8 milhões em 2023, com destaque para tubos de revestimento em fibra de vidro e cordas para uso naval.

Evolução Anual



Perspectivas

Cabos

- Ampliação de cabos navais (hawser e atracação)
- Busca pela retomada do negócio de ancoragem offshore (FPSOs)

Postes

- Homologação técnica efetiva em 3 concessionárias, habilitação a fornecer.
- Com o fim da RJ: habilitação junto às demais concessionárias

Tubos de Revestimento

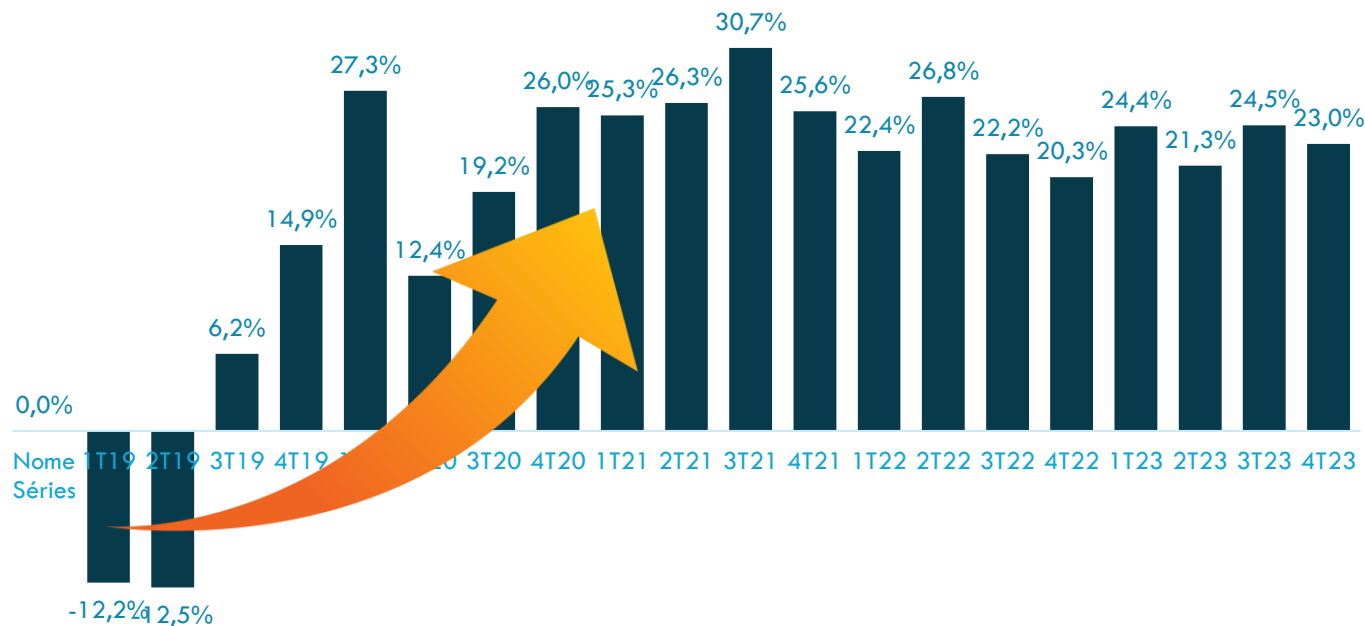
- Retomada da atividade E&P 'onshore'
- Pedidos de exportação



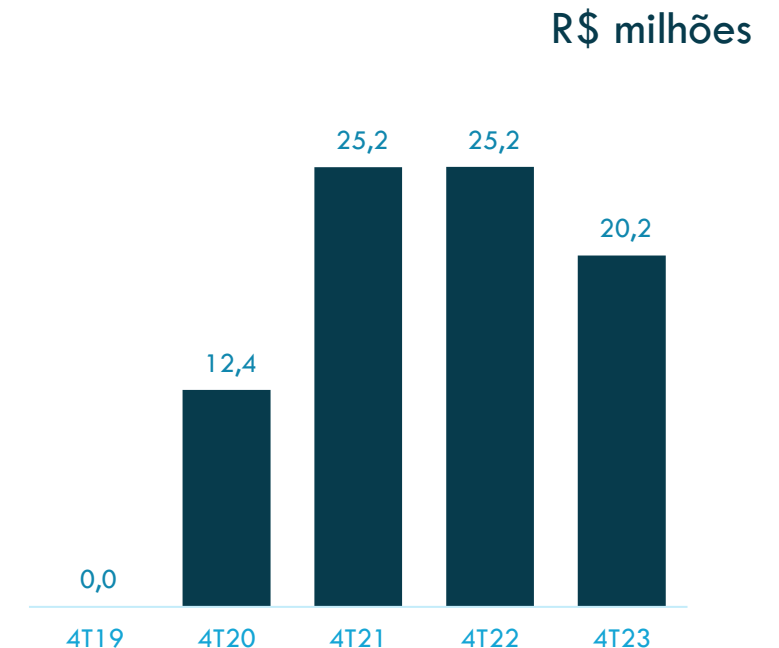
Rentabilidade de Vendas – Margem Bruta

No bojo da reestruturação, elevou-se a margem bruta a patamares rentáveis. A partir de 2021, com o surto inflacionário global, houve erosão da rentabilidade, que vem sendo paulatinamente recuperada com a renovação da carteira. O crescimento da receita poderá permitir a diluição de custos fixos e a ampliação da rentabilidade.

Margem Bruta - Evolução Trimestral



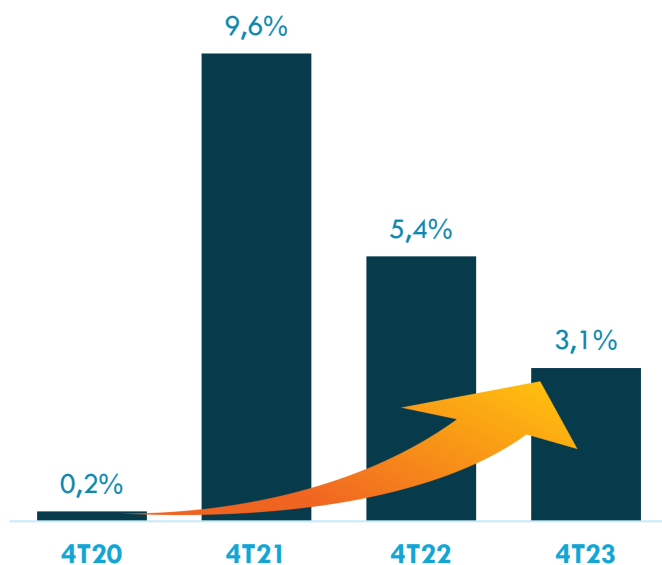
Lucro Bruto - Evolução Anual



Rentabilidade – EBITDA Ajustado Produtos

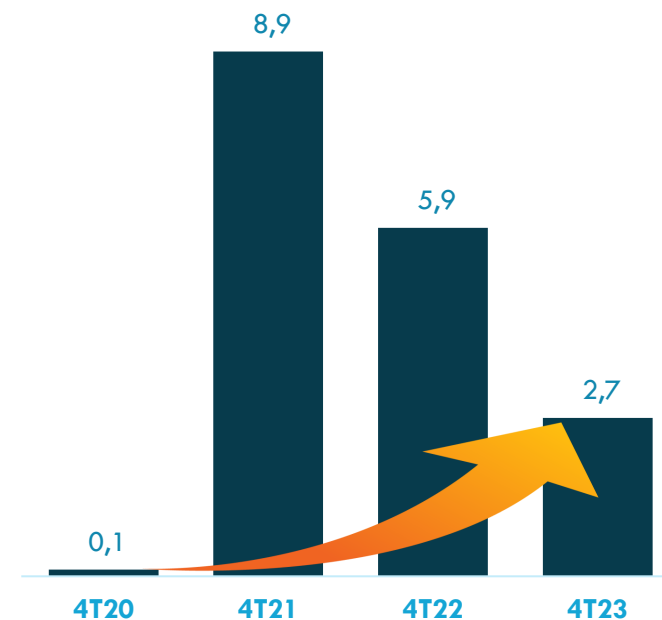
O Ebitda Ajustado de Produtos manteve-se em território positivo apesar da redução de receita em relação aos anos anteriores.

Mg. EBITDA Produtos – Evolução Anual



EBITDA Produtos – Evolução Anual

R\$ milhões



Perguntas e Respostas



Competitividade Industrial

A Lupatech, sendo brasileira, é uma indústria competitiva?



- A pergunta comporta muitos ângulos, por exemplo, o mercado (Brasil vs exterior) e o produto específico que se deseja avaliar.

Em linhas gerais:

- Há produtos em que, por questões de escala produtiva ou custos locais, não conseguimos ter os custos mais competitivos.
- Há casos em que a fabricação local pode ser mais cara, mas a velocidade de entrega é maior ou a logística internacional compensa o diferencial custo, e o cliente paga pela conveniência.
- Há casos em que a fabricação local é mais barata do que o produto estrangeiro internado, e a venda pode ser competitiva até mesmo no mercado internacional.
- Há situações onde o serviço/atendimento agregado ao produto supera o diferencial de custos
- Há casos em que os riscos de qualidade do produto importado não são aceitáveis para os clientes.



Como lidamos com a questão:

- Escolhemos o Sourcing mais eficiente: nós compramos componentes ou mesmo o produto inteiro de quem consegue fabricá-lo de forma mais eficiente, de modo a termos o melhor custo x benefício x qualidade para o cliente.
- Buscamos agregar valor e serviço aos produtos, para que os clientes prefiram adquiri-los conosco.
- Nós não comprometemos a qualidade. Não entramos em competição de preços à revelia da qualidade ou das especificações dos produtos.

Fatos – o mercado está aberto a todos e:

- A Lupatech é a líder no fornecimento de válvulas e tubos de revestimento para Oil&Gas no Brasil.
- Somos um dos líderes do mercado de válvulas industriais
- Ocasionalmente realizamos exportações dos nossos produtos para mercados abertos a competição

Concentração de Vendas x Dependência da Petrobras

A Lupatech depende da Petrobras e do setor de Oil&Gas?



- Os produtos fabricados pela Lupatech são em grande parte destinados a indústria Petroléira, então sim, existe uma dependência intrínseca do setor.
- Como a Petrobras é a grande operadora do setor no país, é natural que grande parte das vendas sejam destinadas direta ou indiretamente para a Petrobras
- A Petrobras tem representado cerca de 30/40 % das vendas da companhia, ocasionalmente excedendo ou estando abaixo destes percentuais, conforme haja contratos em execução para outros clientes
- No passado, quando a empresa estava engajada em Serviços Petroléiros, a Petrobras chegou a representar 80% do faturamento da companhia – hoje a relação tem uma proporção substancialmente menor.



Como lidamos com a questão:

- Buscamos ampliar e diversificar a oferta de produtos com aplicações para outros negócios que possam, a médio e longo prazos, diminuir a proporção da exposição ao setor petroléiro.
- Desta forma, esperamos estar menos dependentes por ocasião de um próximo ciclo de baixa da indústria.
- Exemplos de novos produtos inseridos nessa estratégia:
 - Postes de Energia
 - Válvulas de Controle para Indústria
 - Manufatura terceirizada (ex: fundição).

Conteúdo Local

A Lupatech depende da Política de Conteúdo Local para subsistir?



- Nos últimos 3 anos, as vendas dentro da política de conteúdo local representaram cerca de 5% do faturamento. Dessa forma, a subsistência da empresa não vem dependendo disso.
- Há várias avenidas e fornecimento e de crescimento que não dependem de conteúdo local, por exemplo: todo o negócio de válvulas industriais, os projetos de infra estrutura de Oil&Gas que não tem essa exigência, todo o mercado de tubos e postes, os cabos para uso naval, etc.
- Mesmo os cabos de ancoragem não dependem do conteúdo local, ainda que os clientes se beneficiem dele. Isto porque a fabricação local é mais competitiva e a logística é mais favorável, além do que os fabricantes locais tem *track record* significativamente maior que os estrangeiros.
- Para a Lupatech, o negócio relevante que é afetado pelo conteúdo local é o fornecimento de válvulas para FPSOs. A empresa se estabeleceu e cresceu muito no passado atendendo a esse negócio, e mantém parte substancial da sua capacidade para essas oportunidades. Assim, a efetiva exigência do cumprimento das regras de conteúdo pode ter um efeito significativo nas vendas.
- As vendas de válvulas para FPSOs podem ser muito positivamente afetadas também pela retomada da construção ou integração local desses equipamentos. Temos a percepção de que as decisões de compra tem se pautado mais em logística (compra local) do que em preço (benefício do conteúdo local).

Market Share vs. Recuperação Judicial

A empresa perdeu market share de forma irreversível devido à RJ?



- Resposta: Não
- A RJ da Lupatech aconteceu em 2015, quando houve uma enorme crise tanto do setor petrolífero como da economia local.
- Neste ambiente, a contração da demanda foi brutal tanto no setor industrial, onde a aquisição de bens de capital encolheu 40 a 50%, como no setor de petróleo, onde os dispêndios de capital praticamente paralisaram ou foram levados para a Ásia (flexibilização do conteúdo local, encomendas de FPSOs a estaleiros estrangeiros).
- A recuperação da Lupatech aconteceu em paralelo com a recuperação da demanda.
- Assim, a participação do mercado se viu afetada, mas nós voltamos a ter posições de liderança relevantes em todos os segmentos do negócio de válvulas.
- No negócio de cabos de ancoragem, os efeitos da RJ foram maiores, porque fomos preteridos em razão da RJ em favor de concorrentes que tinham situação normal e capacidade ociosa.

Situação Financeira

A Lupatech vai falir?



- A empresa acabou de sair de uma Recuperação Judicial, tem melhorado suas vendas e rentabilidade, tem uma dívida reestruturada, tem ativos para desmobilizar para obter capital, tem conseguido obter crédito para financiar sua produção.
- A trajetória é positiva, e a empresa tem muitos recursos e alternativas para alavancar sua retomada. Mas essas alternativas e fontes são limitadas, de modo que a empresa precisa elevar suas receitas para poder ser capaz de servir o endividamento a médio prazo.
- Recomenda-se atentar ao potencial de alavancagem operacional da companhia. Os custos fixos necessários ao crescimento estão eminentemente contratados, assim que a recuperação da receita tende a contribuir para a rentabilidade de forma mais que proporcionalmente favorável.
- Assim, não vemos uma falência como um risco palpável.

Contratos

Porque não tem havido fatos relevantes de grandes contratos?



- A atividade comercial da companhia está saudável, existe um afluxo de pedidos de clientes que tem permitido elevar a receita e crescer a carteira.
- A companhia divulga publicamente contratos obedecendo a parâmetros de materialidade ou relevância da contratação. Tipicamente, um contrato da ordem de 10% do faturamento o ano anterior ou do patrimônio da empresa é anunciado. Se um contrato for menor que isso, mas representar uma relevância por outros aspectos, ele também é divulgado.
- No ambiente de negócios atual, contratações de menor monta tem sido mais frequentes do que grandes contratos.
- A Petrobras tem realizado licitações de válvulas de valor elevado para contratações sem obrigação de compra. Trata-se da compra de válvulas mais simples e standardizadas, ambiente em que houve um grande afluxo de concorrência chinesa. Apesar do valor nominal elevado, temos observado que esses contratos tem gerado uma demanda relativamente baixa, haja vista sua natureza de “price list” descomprometido da demanda efetiva.

Q&A

Lupatech S.A.

Avenida Doutor Chucri Zaidan, 1.550, conjunto 2705,

Vila Cordeiro, São Paulo, SP

CEP 04583-110

www.lupatech.com.br