



# LUPATECH



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

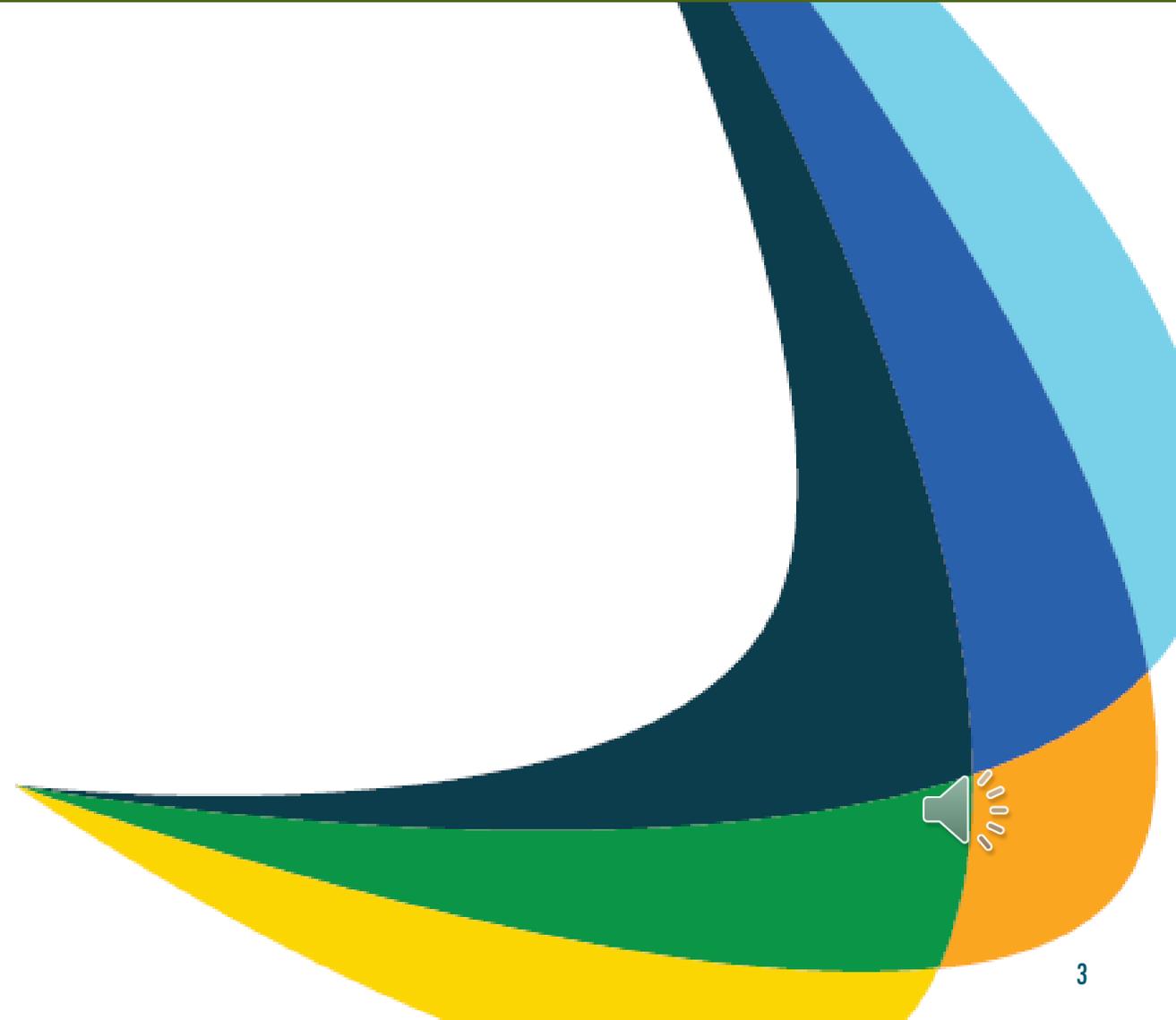
## Atualização & Perspectivas Resultados de 2T25

2/Set/2025

# Informação importante - Disclaimer

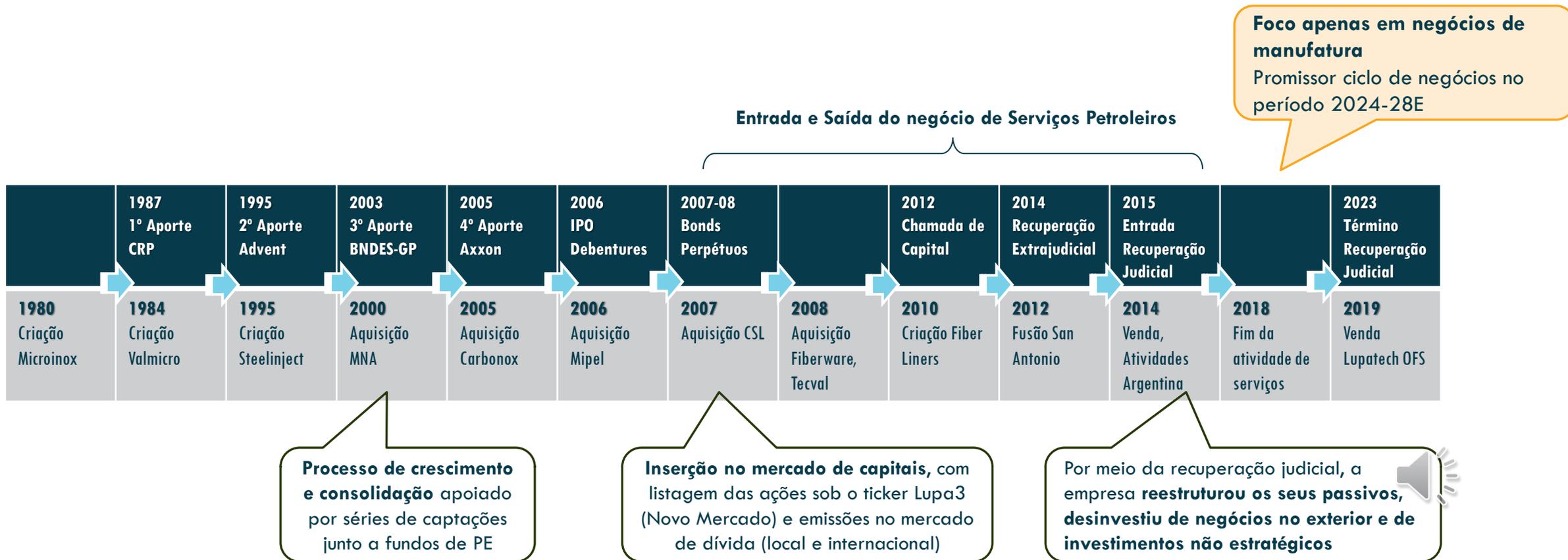
- As informações contidas nesta apresentação relacionadas a perspectivas sobre os negócios e projeções sobre resultados operacionais e financeiros são meramente estimativas e, como tais, são baseadas principalmente em crenças e premissas da Administração da Companhia, não constituindo promessa de desempenho. 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.

# Histórico da Reestruturação



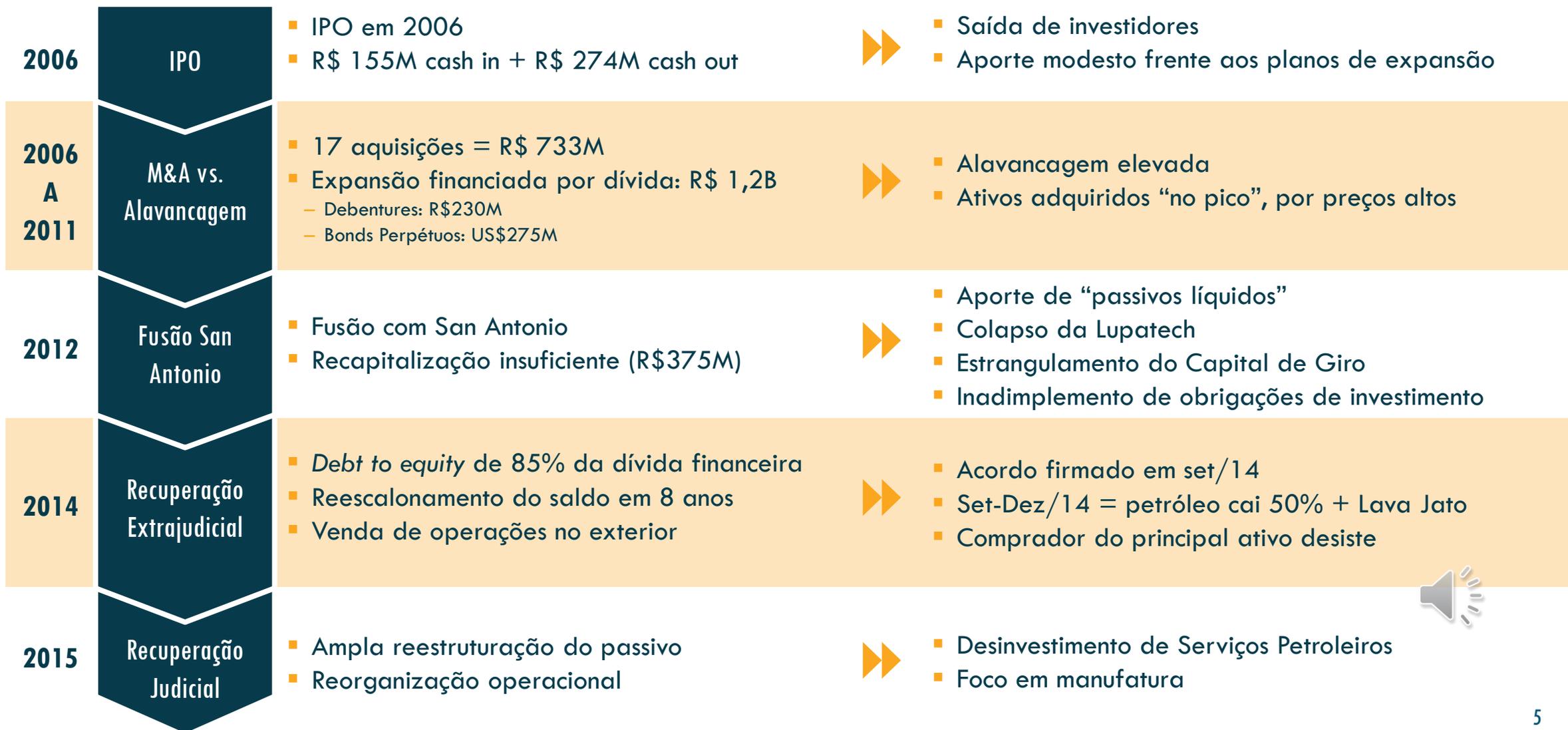
# Linha do Tempo

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

<b>Ativo</b> Caixa = zero	<b>Passivo</b> Dívida = 1.800  Provisões Contingências = 96
	<b>PL</b> 805 negativos

## 4T 2023

<b>Ativo</b> Caixa = 20  <b>Ativos a monetizar:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Equipamentos a venda: 21</li> <li>- Impostos a recuperar: 53</li> <li>- Outras contas a receber<sup>1</sup>: 33</li> <li>- Créditos Judiciais<sup>1</sup>: 21</li> <li>- Imóveis<sup>2</sup>: 120</li> <li>- Prejuízos Fiscais a compensar<sup>3</sup>: <b>1.9 bilhões</b></li> </ul>	<b>Passivo</b> Dívida Concursal + financeira = 218  Provisões Contingências = 33
	<b>PL</b> 160 positivo

Proforma esquemático meramente ilustrativo.

Em R\$ milhões exceto se especificado

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

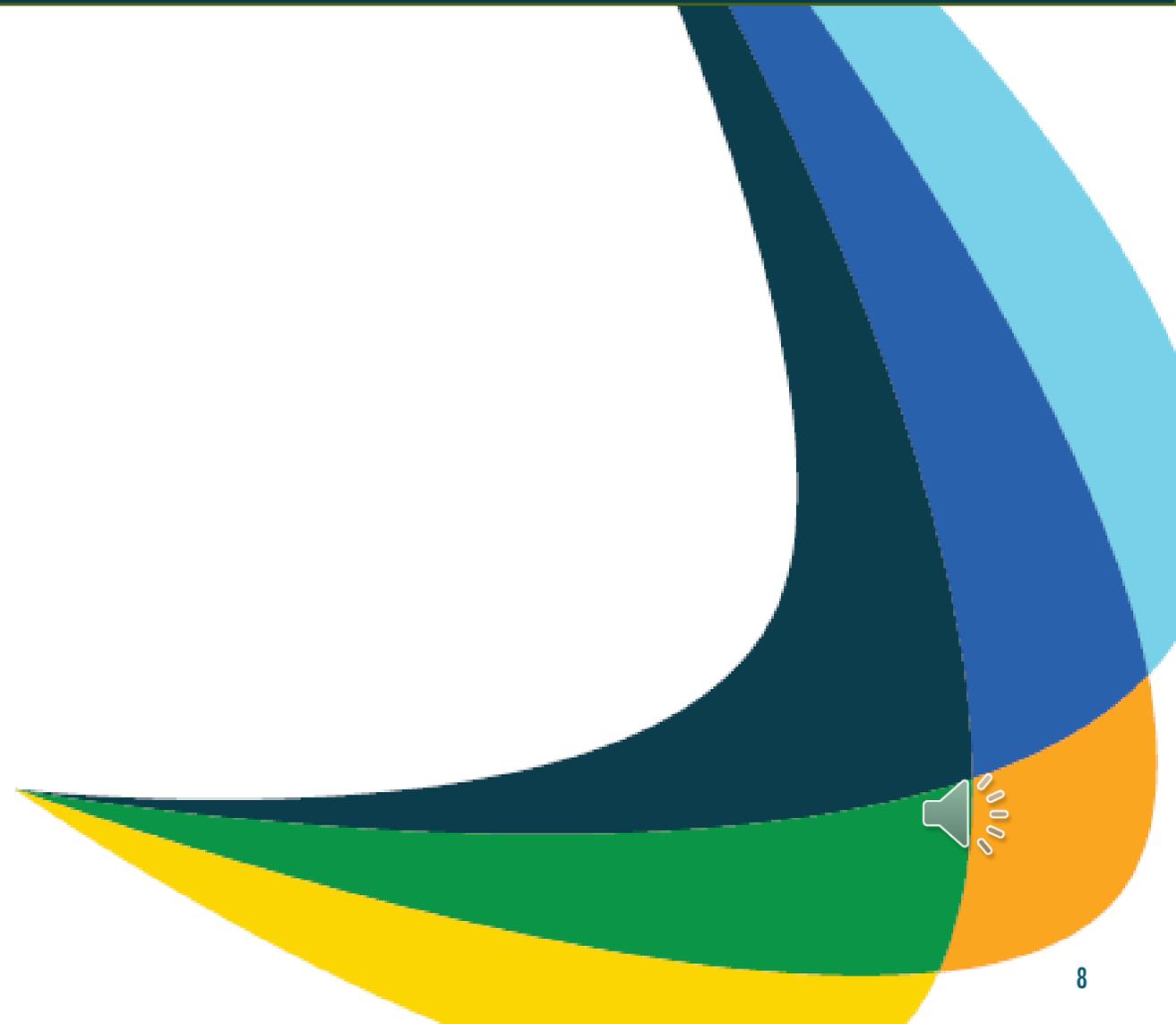
Deve ser analisado em conjunto com as demonstrações financeiras

<sup>1</sup>Procedimento arbitral CSL e ativos contingentes, tributários

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

<sup>3</sup>Créditos fiscais, parcialmente off balance por impairment

# Durante a Reestruturação



# Recuperação Judicial - Homologação

A Lupatech pediu RJ em Mai/15. O primeiro plano proposto, homologado em Jan/16, foi anulado em Jun/16 pelo TJ-SP. Um novo plano foi homologado em Fev/17, obedecendo às restrições impostas pelo TJ-SP.

## 1° PRJ – Jan/16

- 4 Opções de Pagamento:
  1. Ações entregues ao credor
  2. Ações entregues a Comissário Mercantil
  3. Pagamento à prazo com desconto para antecipação
  4. Pagamento a prazo sem antecipação
- Carência: 5 anos da homologação
- Prazo de pagamento: 25 anos, com gradiente de amortização
- Taxa de Juros: fixa, 3% ao ano



- Uma das primeiras RJs de porte que chegou ao TJ SP por agravo na vigência da lei 11.101/2005
- Caso foi julgado com modificação na negociação das partes
- Principais determinações do TJ:
  - Oferecer uma única opção de pagamento
  - Redução de prazo e carência
  - Juros indexados



## 2° PRJ – Fev/17

- 1 Opção de Pagamento:
  - Pagamento a prazo
  - Bônus de Subscrição
- Carência: 2 anos da homologação
- Prazo de pagamento: 15 anos, com gradiente de amortização
- Taxa de Juros: TR+3% ao ano, juros pagos ao final do fluxo do principal (balloon)



# Plano de Recuperação Judicial Vigente

O PRJ2 previa a cessação do negócio de Serviços Petroleiros e a retomada das atividades industriais, que estavam substancialmente paralisadas em 2016. Ao fim de 15 anos, havia uma parcela balão de R\$ 174 milhões (que obviamente iria demandar um refinanciamento)

ORIGEM DOS RECURSOS	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031
Geração de Caixa Operacional	8	-10	-1	8	13	29	34	47	39	44	44	44	44	44	44	49
Recursos de Desinvestimentos e Venda de Ativos	32	2	4	24	4	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Novos Recursos	0	3	12	-2	15	-2	-3	-12	9	6	-11	1	1	2	2	139
Tributos	0	0	0	-5	-8	-16	-18	-21	-23	-24	-10	-12	-13	-13	-13	-13
<b>Caixa livre para amortização do Passivo</b>	<b>40</b>	<b>-5</b>	<b>16</b>	<b>25</b>	<b>25</b>	<b>13</b>	<b>14</b>	<b>14</b>	<b>25</b>	<b>26</b>	<b>23</b>	<b>32</b>	<b>32</b>	<b>32</b>	<b>32</b>	<b>174</b>

UTILIZAÇÃO DOS RECURSOS	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031
Amortização Principal																
Trabalhista	0	-32	-10	-11	-11	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Creditos com Garantia Fiduciária	-1	-2	-2	-2	-2	-2	-2	-2	-2	-2	-1	0	0	0	0	0
Garantia Real			0	-1	-1	-1	-1	-1	-2	-2	-2	-2	-2	-2	-2	-2
Quirografários			-1	-10	-10	-10	-10	-10	-19	-19	-19	-29	-29	-29	-29	-29
Micro e Pequenas Empresas			-1	-1	-1	0	0	0	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1
Juros e encargos sobre o Passivo	0	0	-2	-2	-1	-1	-1	-2	-2	-2	-1	0	0	0	0	-141
<b>Total de desembolsos com pagamento do Passivo</b>	<b>-1</b>	<b>-34</b>	<b>-16</b>	<b>-25</b>	<b>-25</b>	<b>-13</b>	<b>-14</b>	<b>-14</b>	<b>-25</b>	<b>-26</b>	<b>-23</b>	<b>-32</b>	<b>-32</b>	<b>-32</b>	<b>-32</b>	<b>-174</b>

Parcela “balão” correspondente aos Juros

DESEMPENHO PREVISTO	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031
Receita Líquida	57	137	158	189	210	230	251	275	275	275	275	275	275	275	275	275
- Produtos	25	95	140	172	192	213	233	258	258	258	258	258	258	258	258	-
- Serviços	32	43	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	-
<b>Ebitda</b>	<b>-21</b>	<b>-9</b>	<b>7</b>	<b>21</b>	<b>27</b>	<b>41</b>	<b>47</b>	<b>55</b>								
<i>Ebitda (%)</i>	<i>-38%</i>	<i>-6%</i>	<i>5%</i>	<i>11%</i>	<i>13%</i>	<i>18%</i>	<i>19%</i>	<i>20%</i>								



# Execução do PRJ

A retomada das atividades industriais mostrou-se muito mais lenta do que previsto. Por diversas razões. A empresa somente conseguiu iniciar a retomada das atividades industriais a partir de 2020, quando a demanda começou a se recuperar.

DESEMPENHO PREVISTO	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
<b>Receita Líquida</b>	<b>57</b>	<b>137</b>	<b>158</b>	<b>189</b>	<b>210</b>	<b>230</b>	<b>251</b>	<b>275</b>	<b>275</b>
- Produtos	25	95	140	172	192	213	233	258	258
- Serviços	32	43	17	17	17	17	17	17	17
<b>Ebitda</b>	<b>-21</b>	<b>-9</b>	<b>7</b>	<b>21</b>	<b>27</b>	<b>41</b>	<b>47</b>	<b>55</b>	<b>55</b>
<i>Ebitda (%)</i>	-38%	-6%	5%	11%	13%	18%	19%	20%	20%

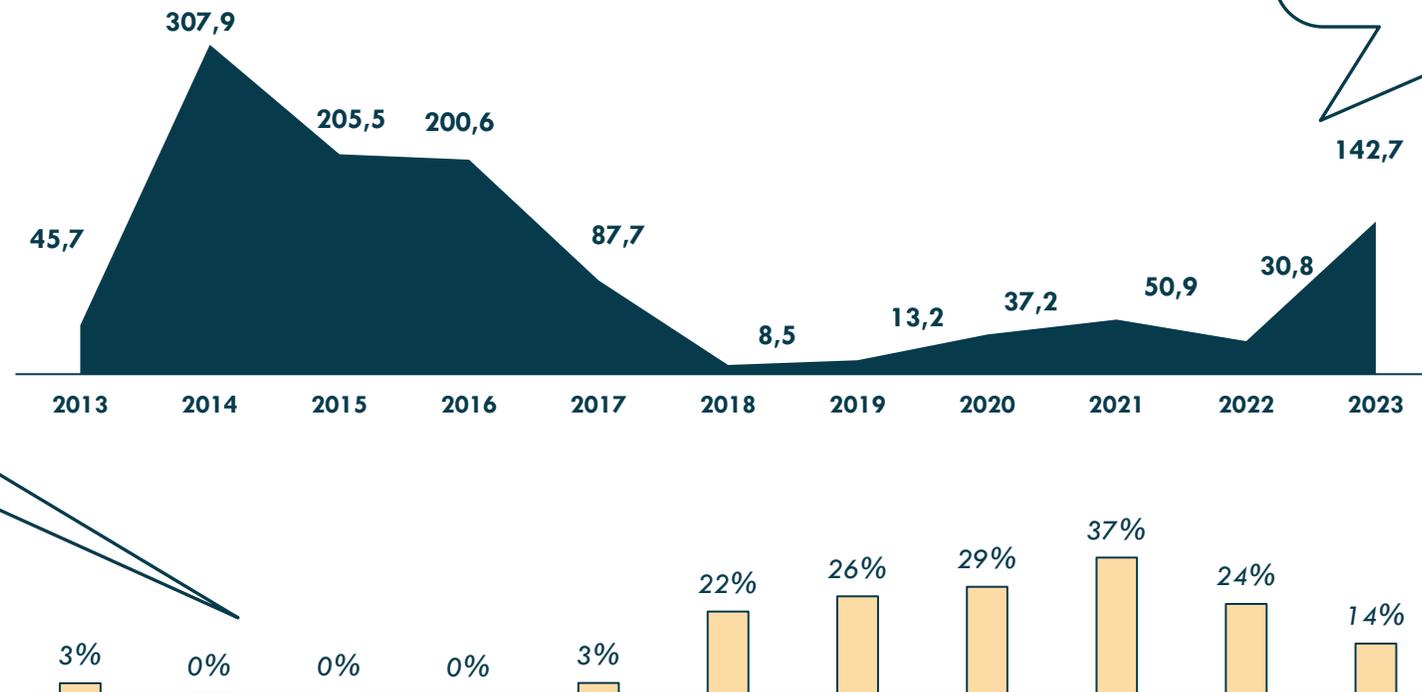
DESEMPENHO REALIZADO	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024E
<b>Receita Líquida</b>	<b>104</b>	<b>55</b>	<b>34</b>	<b>32</b>	<b>54</b>	<b>93</b>	<b>111</b>	<b>86</b>	<b>123</b>
- Produtos	28	35	34	32	54	93	110	86	123
- Serviços	76	20	-	-	-	-	1	-	-
<b>Ebitda</b>	<b>-31</b>	<b>4</b>	<b>-42</b>	<b>-16</b>	<b>14</b>	<b>-44</b>	<b>-54</b>	<b>-26</b>	<b>26</b>
<i>Ebitda (%)</i>	-30%	8%	-121%	-48%	25%	-47%	-49%	-30%	21%
<b>Ebitda Ajustado</b>	<b>-7</b>	<b>-22</b>	<b>-32</b>	<b>-20</b>	<b>-6</b>	<b>-1</b>	<b>-3</b>	<b>-6</b>	<b>0</b>
<i>Ebitda (%)</i>	-7%	-40%	-94%	-62%	-11%	-1%	-3%	-7%	0%



# Desafios Enfrentados – Supressão de Conteúdo Local

No período em que era prevista a retomada da demanda por válvulas destinadas a FPSOs, houve supressão de conteúdo local, que só começou a ser retomada quando a demanda já era inexpressiva.

**Compras de Válvulas até 24" em R\$ Milhões vs. Conteúdo Local %  
(7a Rodada ANP)**

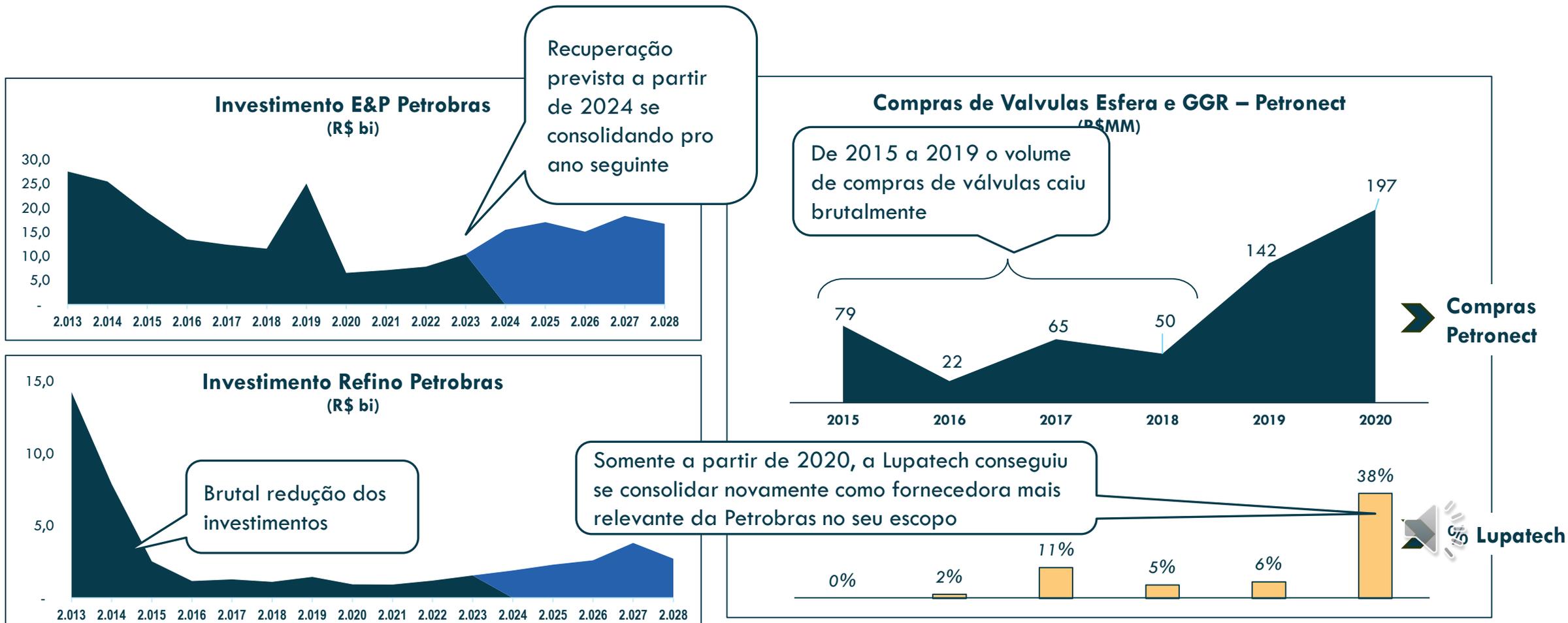


No período em que se previa a recuperação da demanda, houve a supressão de Conteúdo Local...

...E quando se retomou o conteúdo, a demanda foi inexpressiva. Some-se a isso a preferência por afretamentos de FPSOs em vez da sua aquisição/integração local.

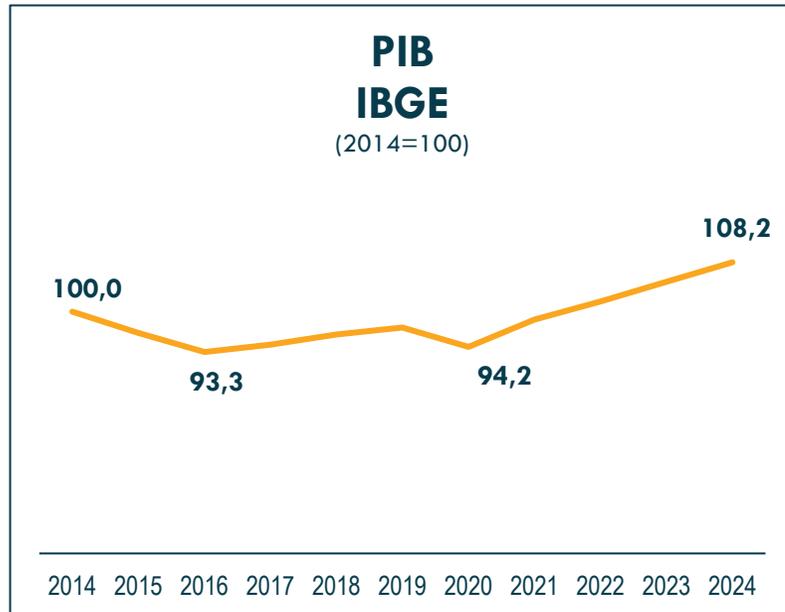
# Desafios Enfrentados – Queda das Compras da Petrobras

O volume despendido em investimentos e compras regulares da Petrobras foi reduzido dramaticamente nos anos que se seguiram a RJ. O tamanho e a duração dessa redução não eram previsíveis, e a recuperação ainda não se consolidou.

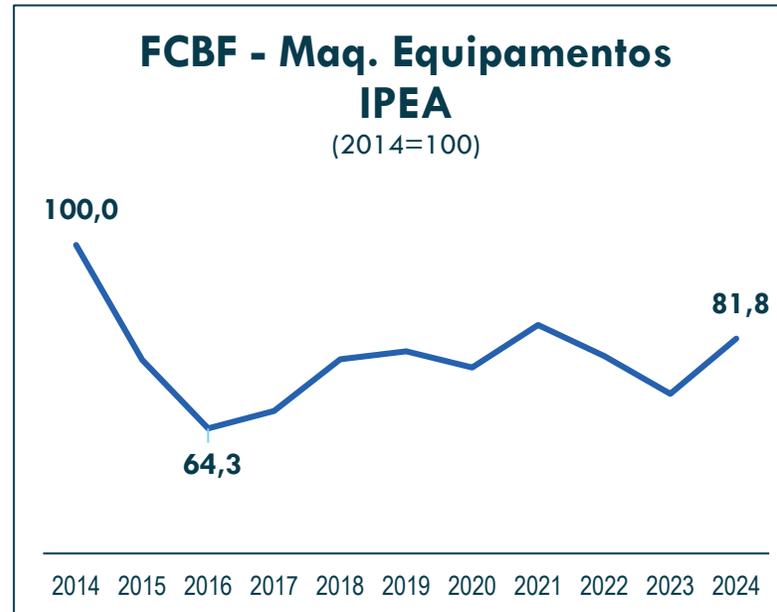


# Desafios Enfrentados – Economia deprimida

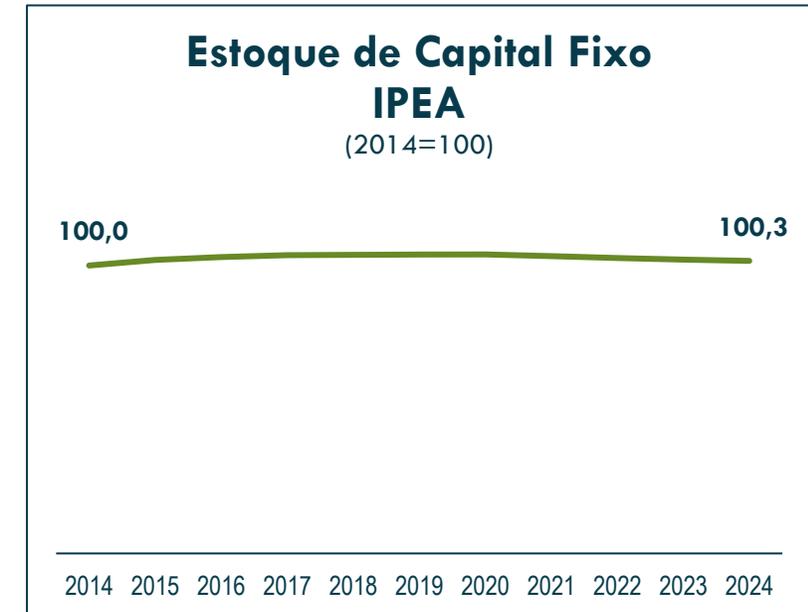
Nas áreas de atuação fora de Óleo e Gás, o crescimento econômico e os investimentos em capital fixo são os motores dos negócios. No período, a economia ficou estagnada e os investimentos de capital caíram ao ponto de somente manter a base instalada.



➤ O Produto Interno Bruto encolheu 7% após a crise de 2015, mantendo-se em território negativo até 2022, para acumular uma alta de apenas 8% ao fim de 10 anos.



➤ O dispêndio em máquinas e equipamentos chegou a encolher 35%, e até hoje mantém-se 20% abaixo dos níveis pré-crise



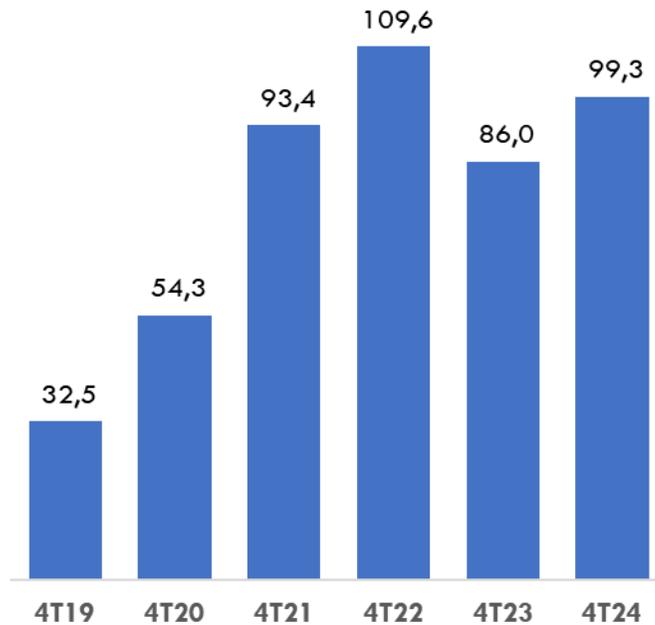
➤ Nesse contexto, com a redução de investimentos o estoque de capital fixo do Brasil manteve-se estagnado por mais de 10 anos.

# Realizações – Recuperação dos negócios

Apesar da demora, a companhia conseguiu recuperar os principais negócios de forma sustentada e crescente.

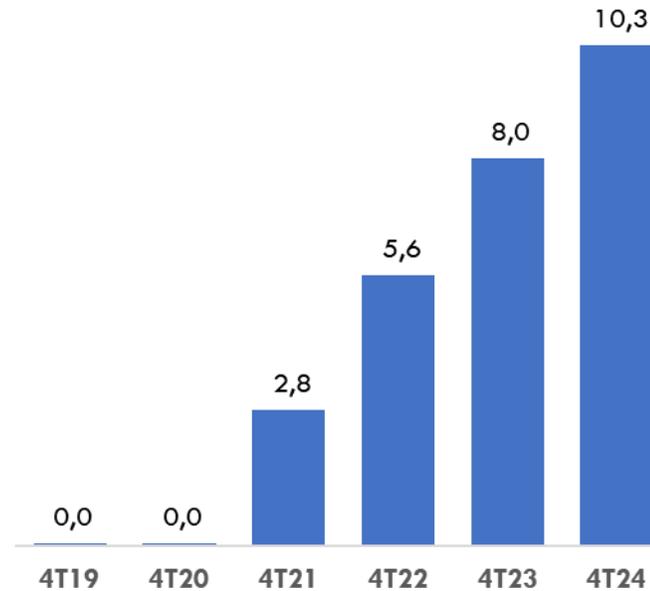
## Receita Líquida – Válvulas

(R\$ MM)



## Receita Líquida – Cabos e Compósitos

(R\$ MM)



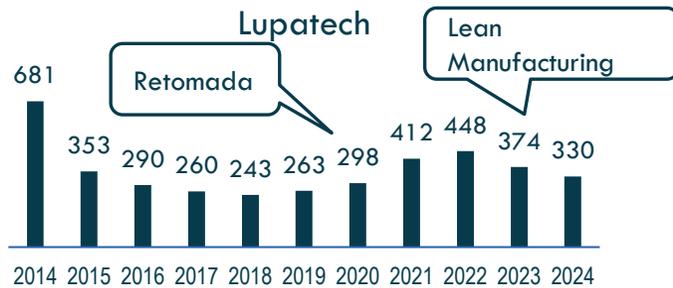
- Ainda pende a recuperação do negócio de cabos de ancoragem, que representaria a maior parte da receita.
- No entanto, conseguimos criar novos produtos que estão expandindo aceleradamente, ex:
  - Cabos e Hawsers para uso naval (Transpetro)
  - Postes de energia em fibra de vidro



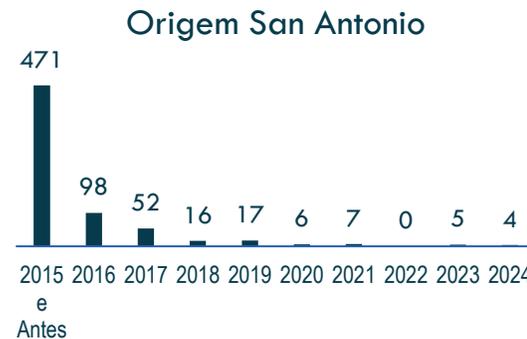
# Realizações – Recuperação do emprego e Contencioso Trabalhista

A retomada permitiu a ampliação do emprego nas unidades fabris continuadas. O fluxo de processos trabalhistas foi substancialmente eliminado e as contingências trabalhistas foram reduzidas à quarta parte do que havia no início da RJ.

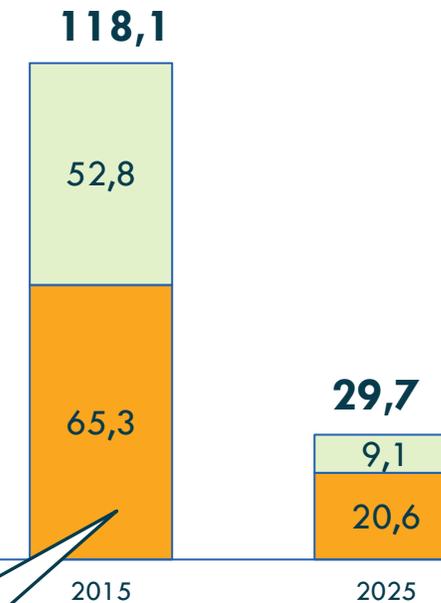
## Número de Empregados



## Ações Trabalhistas em Curso x Ano de Ajuizamento



## Passivo Trabalhista

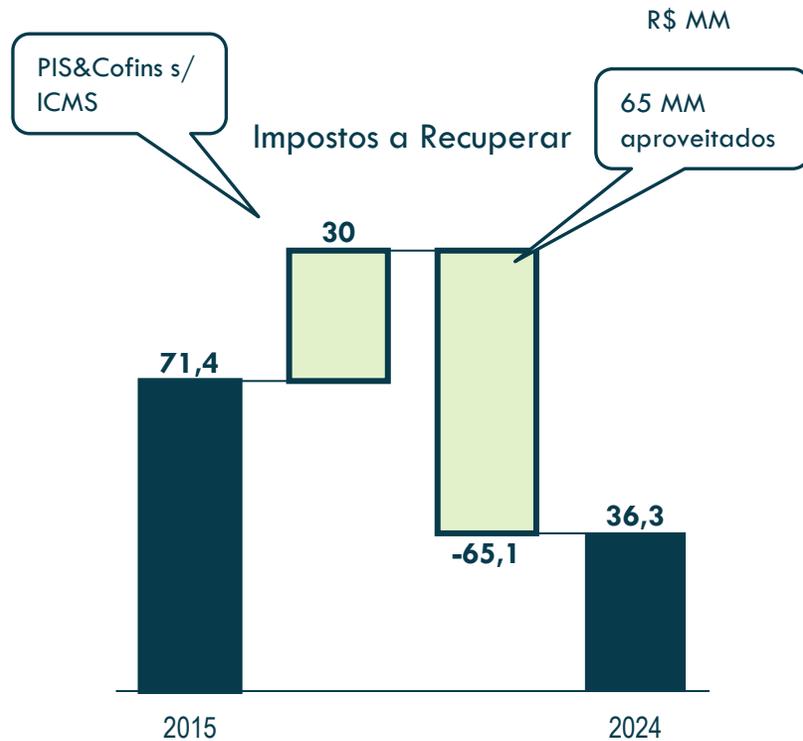


A carteira trabalhista chegou a somar quase 1.500 processos, no curso da RJ

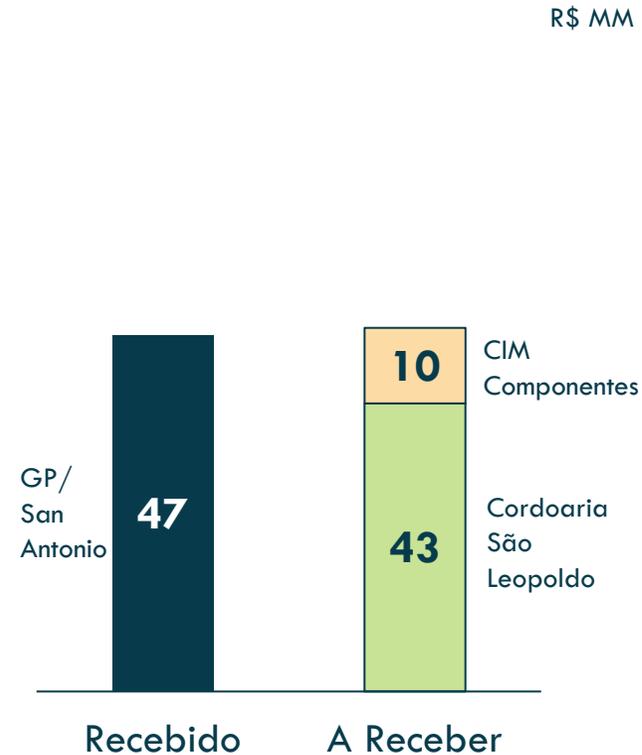
# Realizações – Recuperação de Ativos

A retomada permitiu a ampliação do emprego nas unidades fabris continuadas. O afluxo de processos trabalhistas foi substancialmente eliminado e as contingências trabalhistas foram reduzidas à quarta parte do que havia no início da RJ.

## Créditos tributários recuperados



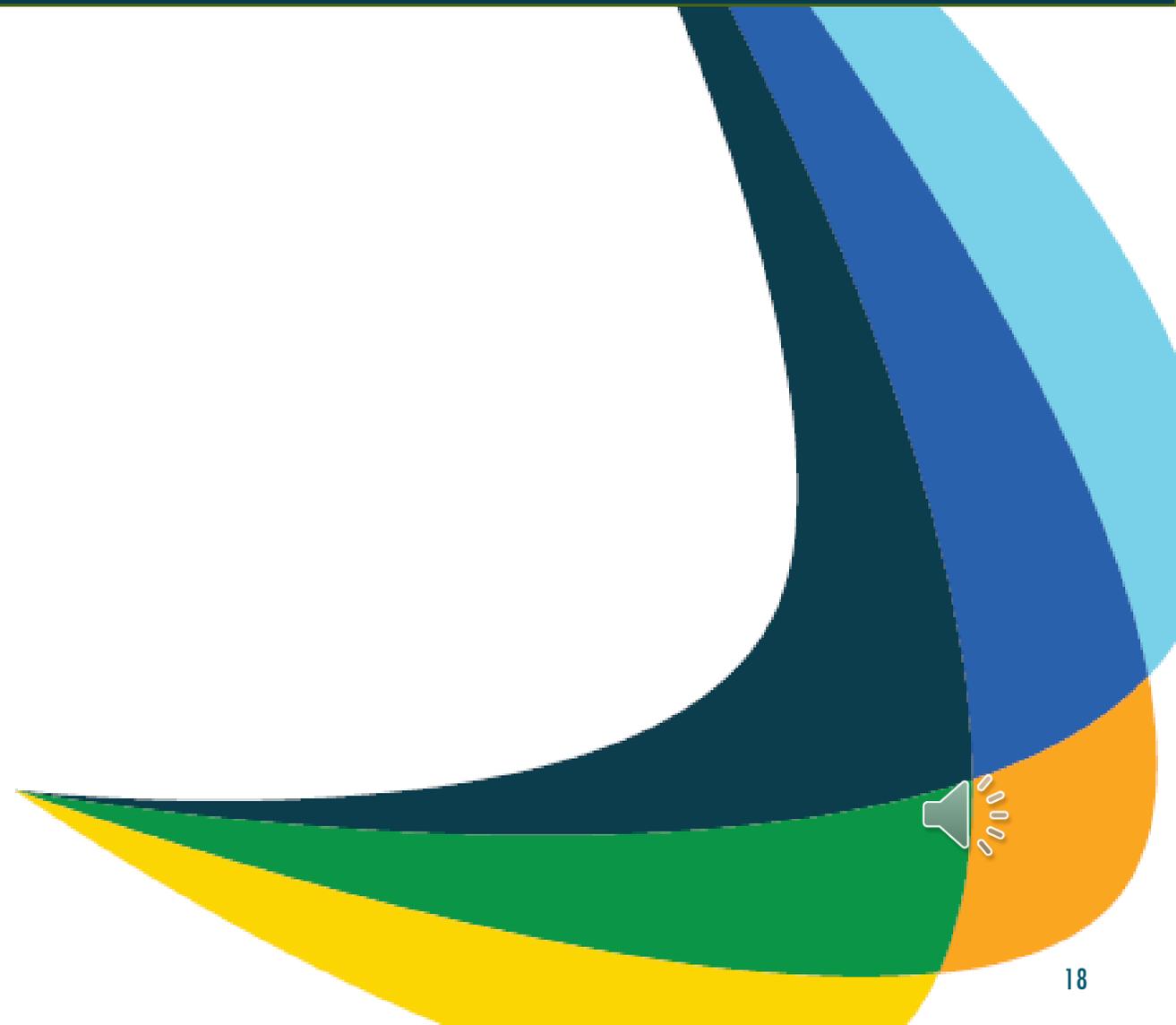
## Arbitragens vencidas



A Recuperação de Ativos foi o que permitiu a empresa financiar a sua retomada até aqui



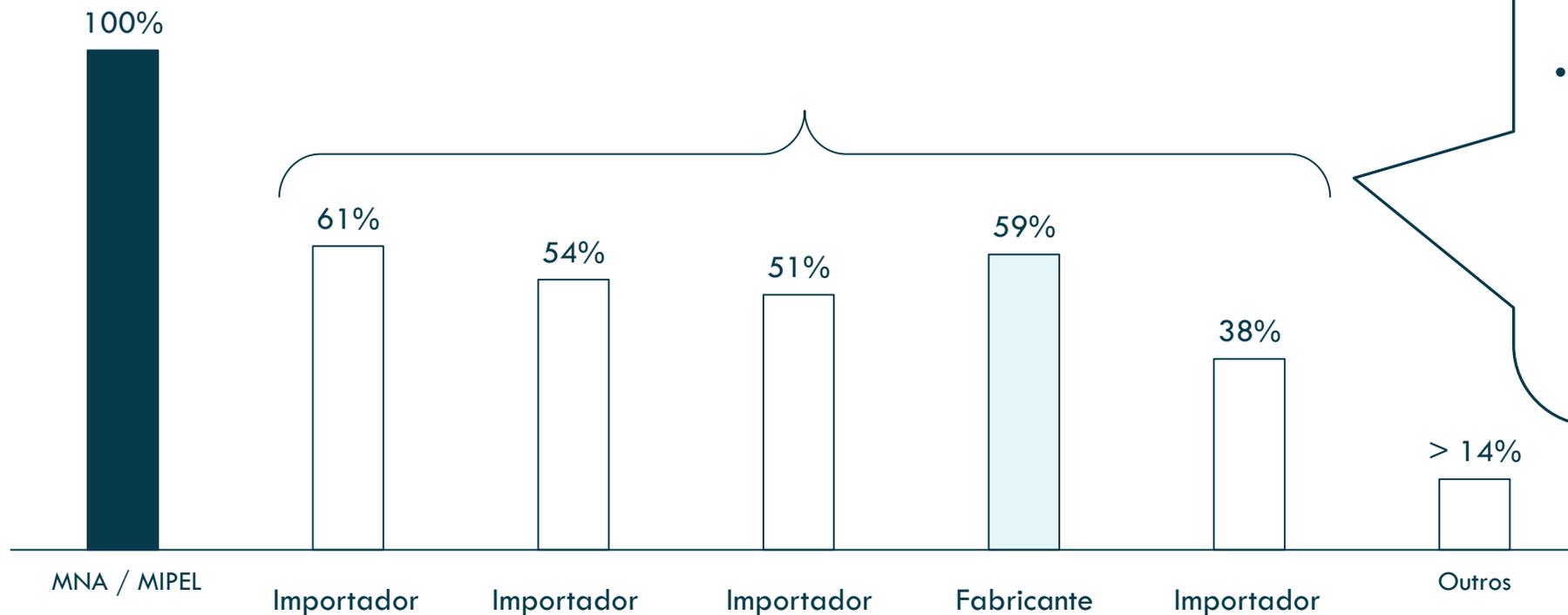
# Momento Atual



# Escopo de Fornecimento Incomparável em Válvulas de Óleo e Gás

A Lupatech cota virtualmente 100% das válvulas do seu escopo de atuação. Os concorrentes não conseguem assegurar essa diversidade de oferta para a Petrobras, atuando cada um em cerca da metade do nosso escopo.

Presença nas Licitações – % dos itens comprados que foram ofertados



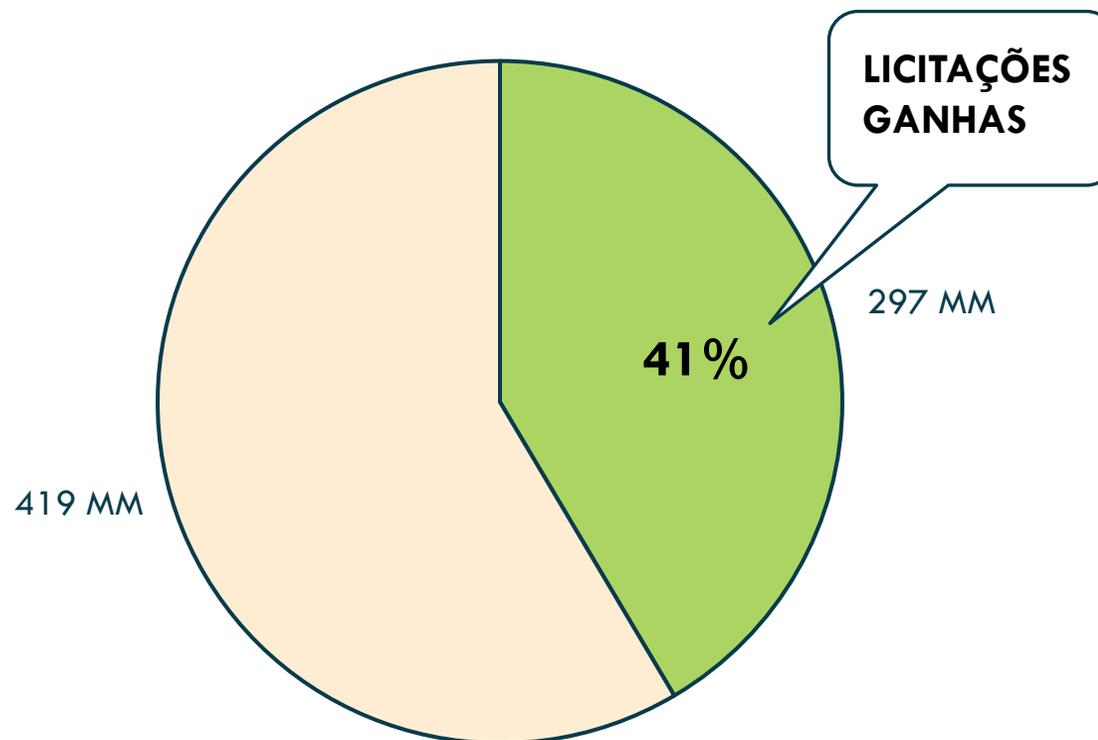
- Os concorrentes mais relevantes comparecem em média metade das licitações.
- Apenas 1 dos 5 principais concorrentes é substancialmente fabricante, os demais são importadores



# Liderança no Fornecimento

Além de assegurar ampla alternativa de aquisição local para a Petrobras, a Lupatech tem efetivamente um alto aproveitamento das suas propostas, tendo conquistado 41% das licitações em que participou

Volume Licitado 2020-25 – R\$ 716 Milhões



# Síntese da atuação comercial

A Lupatech voltou a ter presença relevante em seus negócios, mas não aproveita todo o seu potencial

## Válvulas Oil&Gas



- Nossa presença no fornecimento de válvulas para óleo e gás é relevante e de liderança

## Válvulas Industriais



- Estamos entre os 3 principais fornecedores, com market share relevante.
- Nossa recorrente restrição de capital de giro limita o potencial, pois muitos produtos são comercializados em pronta entrega a partir de estoques e nós operamos preponderantemente sob encomenda. .

## Cabos



- No negócio de ancoragem, após a conquista de um contrato relevante em 2020 e que não gerou encomendas, a concorrência ficou predatória em preços. Nós não acompanhamos esta atuação temerária.
- No caso dos clientes privados de Ancoragem, o longo tempo sem grandes fornecimentos tem gerado preconceitos à escolha da empresa.
- Nossa participação em cabos navais já começa a se fazer sentir.

## Compósitos



- O negócio de tubos tem gerado demandas ínfimas após a privatização dos campos terrestres.
- O negócio de postes tem evoluído positivamente, mas estamos ainda na curva de aprendizado.



# Síntese do Momento

Síntese dos fatos expostos anteriormente



Plano de Recuperação Judicial Desequilibrado



- Devido à anulação do 1º PRJ pelo TJ-SP, a empresa teve de conviver com um plano que não é aderente a sua realidade



Premissas de demanda frustradas



- Com a crise econômica prolongada e a supressão de conteúdo local, a demanda não se recuperou na velocidade e nem na proporção esperada.



Recuperação dos Negócios



- A Companhia vem conseguindo recuperar os seus negócios, em especial voltando a ser uma das principais fornecedoras de válvulas da Petrobras e do mercado de Oil&Gas no seu escopo de atuação.



Recuperação de Ativos/  
Mitigação de Passivos



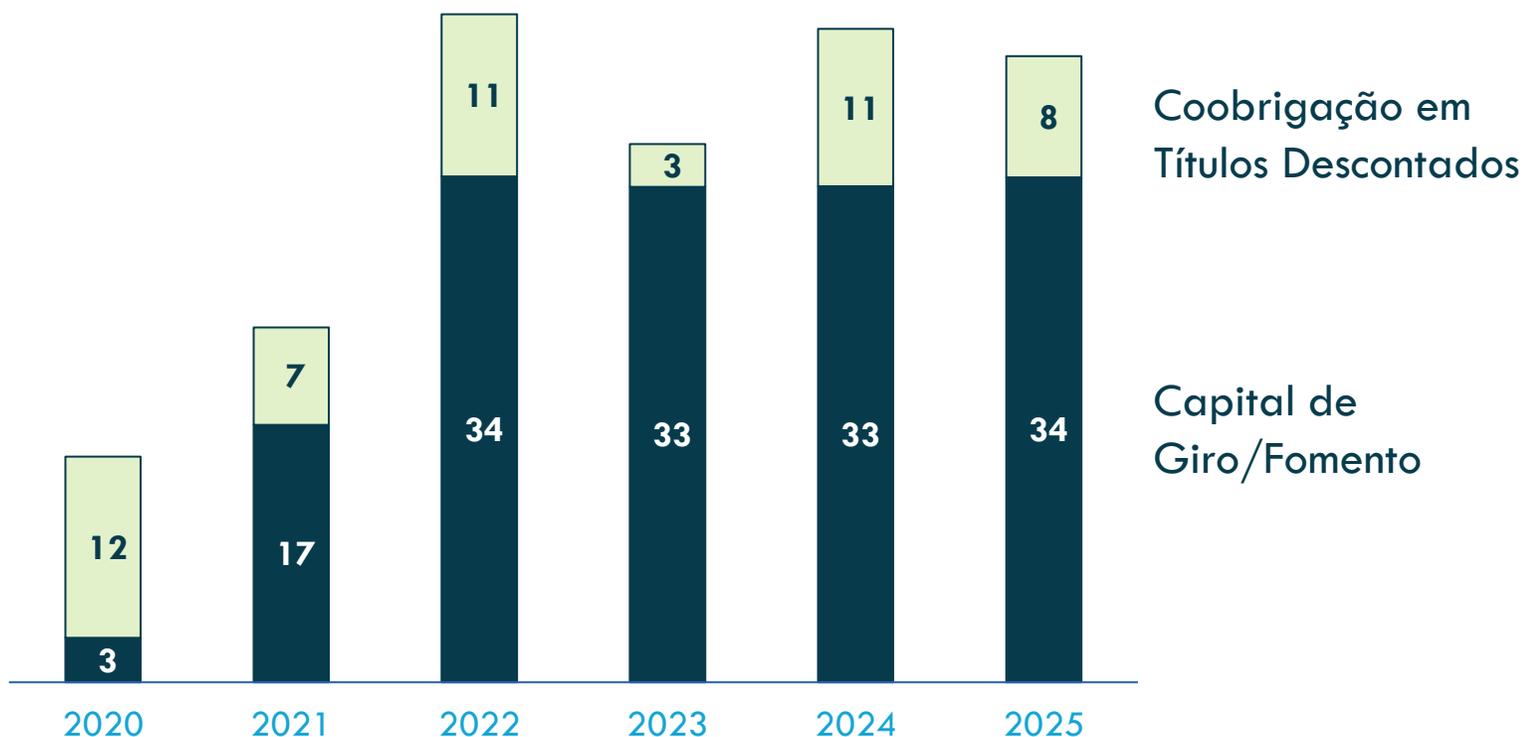
- Ativos contingentes chave tem sido recuperados e monetizados, sendo fundamentais para a sustentação da empresa
- A empresa teve êxito na contenção e reestruturação de passivos trabalhistas, cíveis e tributários, que tinham dimensões comparáveis aos passivos financeiros.



# Evolução do Crédito Pós-RJ

O crédito obtido após a RJ é lastreado em créditos comerciais

## Dívida Pós-RJ

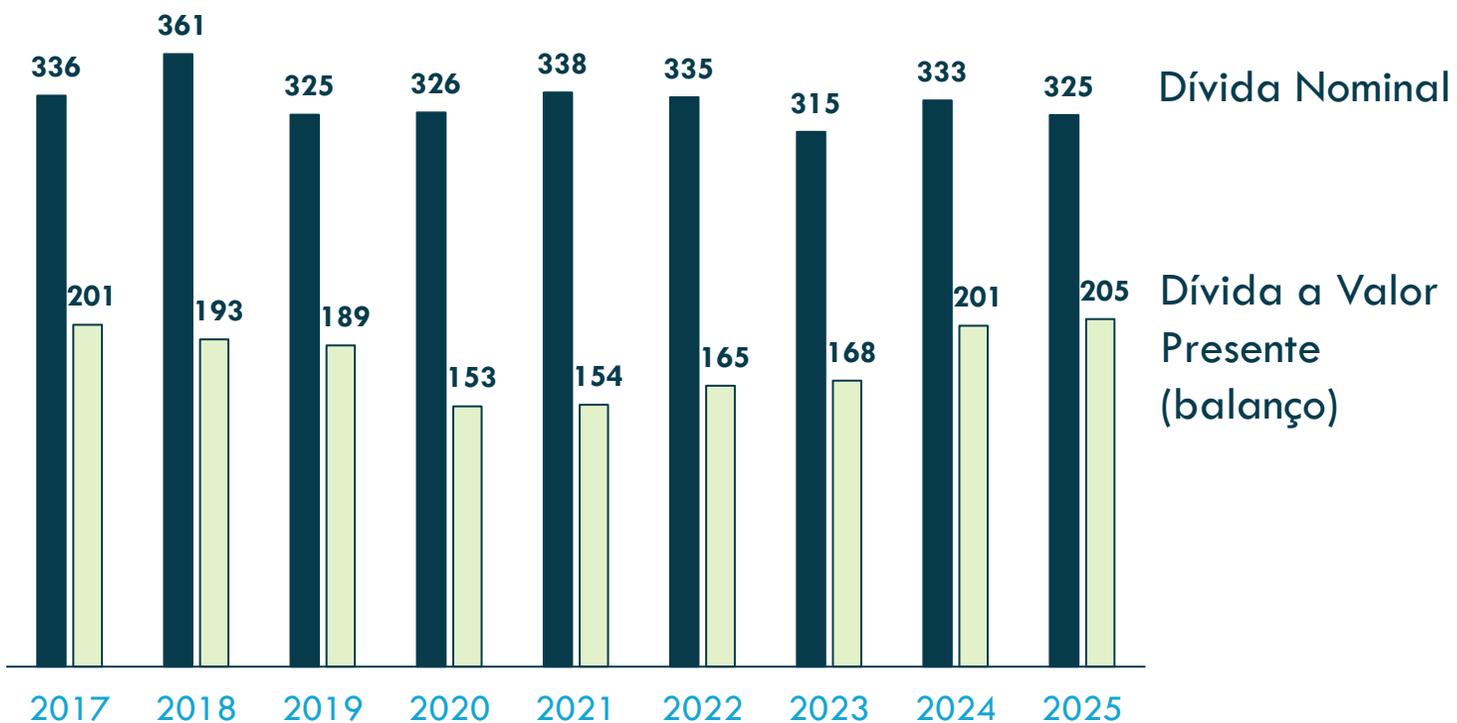


- A empresa conseguiu obter linhas de crédito após a RJ
- As linhas são eminentemente de curto prazo, mas obtivemos algumas linhas de longo prazo vinculadas ao FGI
- Como são linhas de fomento, o crédito caminha com o volume das vendas, mas não atende a totalidade delas e é volátil conforme o cenário econômico

# Evolução do Crédito Sujeito à RJ

A companhia desembolsou R\$ 30 milhões com serviço da dívida e ela se manteve nominalmente estável

## Dívida RJ – Classes II, III e IV



- Mediante aditivos ao PRJ, a companhia conseguiu acomodar o fluxo de pagamentos original à realidade que se impunha.
- Ainda assim, foram pagos em dinheiro R\$ 30 milhões de reais, caixa que se aproxima do capital de giro que a cia. teria precisado para se equilibrar



# Fotografia da situação financeira

O elevado endividamento impede a companhia de se capitalizar adequadamente.



- O elevado endividamento veio impedindo a companhia de se recapitalizar
- Dezenas de tentativas de captação de dívida e capital foram frustradas ou insuficientes.
- Por isso a empresa apenas consegue linhas de curto prazo lastreadas em recebíveis. Essas linhas são voláteis e desaparecem instantaneamente (ex: crise das Lojas Americanas em 2023, crise do “pix” no momento atual)



Visão do Investidor de Dívida:

*“Não há espaço para mais endividamento”*



Visão do Investidor de Equity:

*“Se colocarmos capital, corremos o risco de ter uma grande diluição se houver uma nova recapitalização para pagamento da parcela balão”*



# Redução do Endividamento

Todas as ferramentas tem sido trabalhadas para redução do endividamento



**Conversão de Dívida em Capital** – Fizemos uma emissão de Bônus de Subscrição para instrumentalizar a aquisição de créditos e a conversão em capital. No preço atual da ação essa operação está *out-of-the-money*

**Liquidação Antecipada da Dívida** – Os credores tem manifestado preferência por liquidez, ainda que ao custo de um deságio relevante.

**Desmobilização de Ativos** – Estamos trabalhando a venda de ativos imobiliários ou o sale-leaseback de fábricas. A liquidez gerada seria destinada à liquidação antecipada da dívida e ao capital de giro. Outros desenhos envolvendo outros ativos também estão sendo trabalhados.

**Chamada de Capital** – A emissão de ações foi usada em determinados momentos para suprir as necessidades da cia.. Ela pode vir a ser usada à medida que surja ou investidor interessado ou oportunidade capaz de motivar a base acionária a aportar.



# Performance Operacional

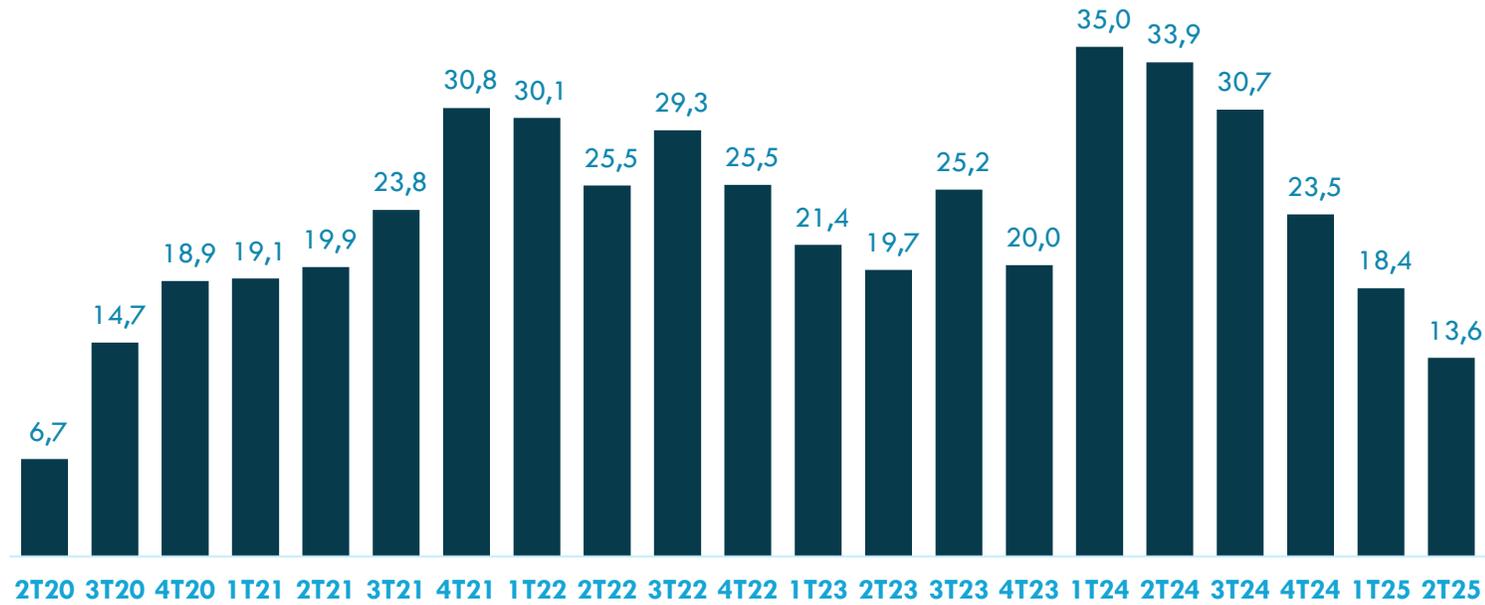


# Receita Operacional Líquida

A Receita Líquida da companhia reduziu em relação ao 1T25 e ao 2T24, em razão principalmente da postergação de embarques internacionais e atraso em entrega de projeto, frutos da alta do dólar no final de 2024 e do subsequente aperto monetário.

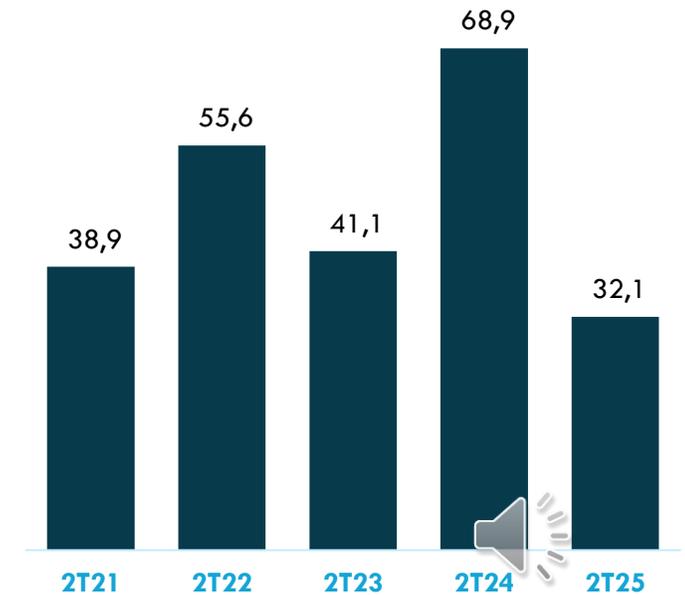
## Evolução Trimestral

R\$ milhões



## Evolução Anual

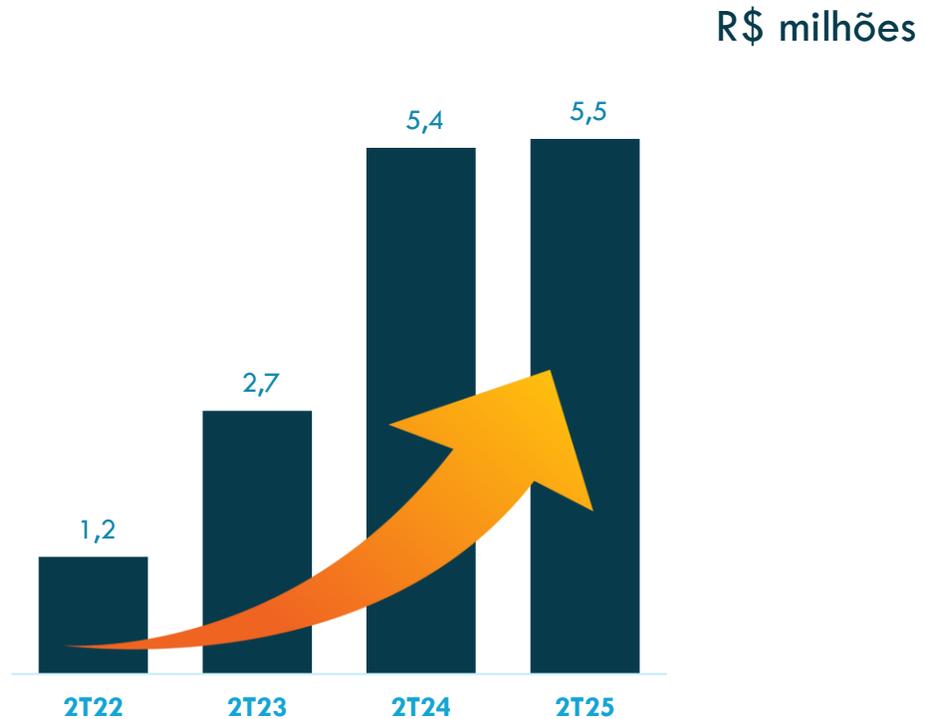
R\$ milhões



# Receita Líquida – Cabos e Compósitos

A Lupatech vem reabilitando e desenvolvendo o seu negócio de Cabos e Compósitos. A receita líquida atingiu R\$ 5,5 milhões no 2T25, mesmo patamar do 2T24.

## Evolução Anual (Receita Líquida Acumulada)

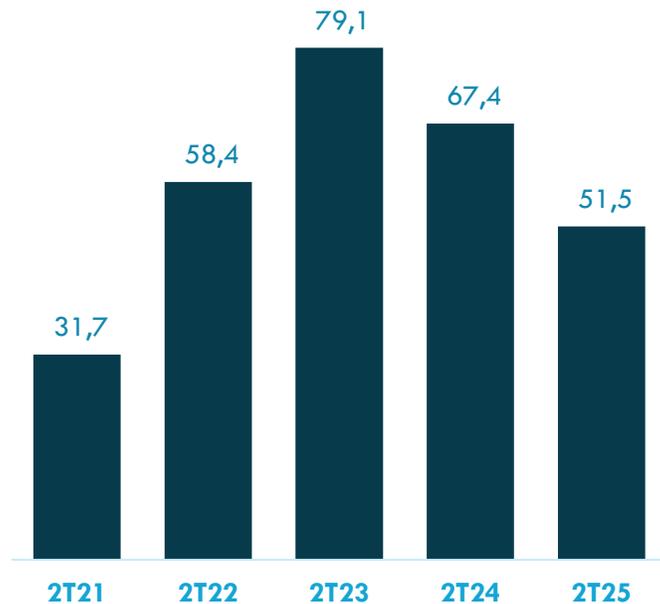


# Carteira de Pedidos Firmes – *Order Backlog*

A carteira de pedidos firmes fechou o 1T25 em 51 milhões, e a carteira de contratos em 23 milhões. O volume da carteira se manteve estável em relação ao trimestre anterior. A queda da carteira de contratos se deve ao termino de contratos sem obrigação de compra por prazo e sem uso.

## Pedidos Firmes em Carteira

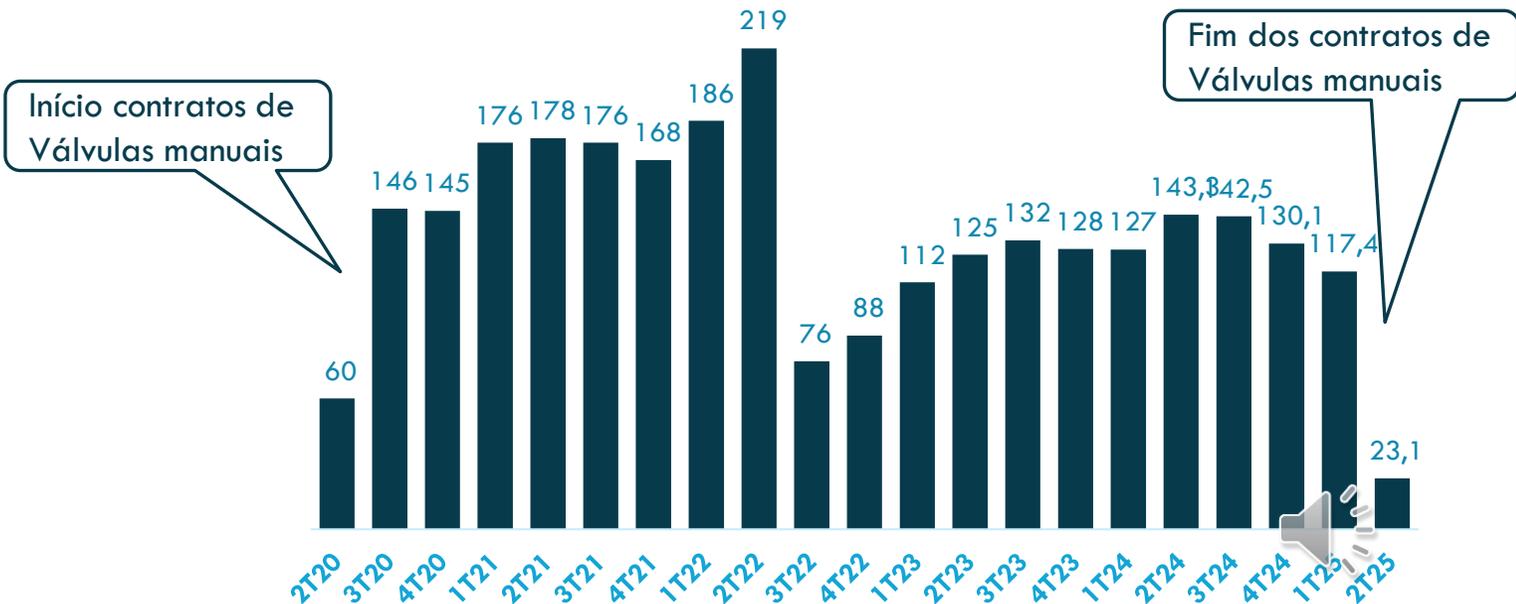
R\$ milhões



## Carteira de Contratos

com e sem obrigação de compra

R\$ milhões

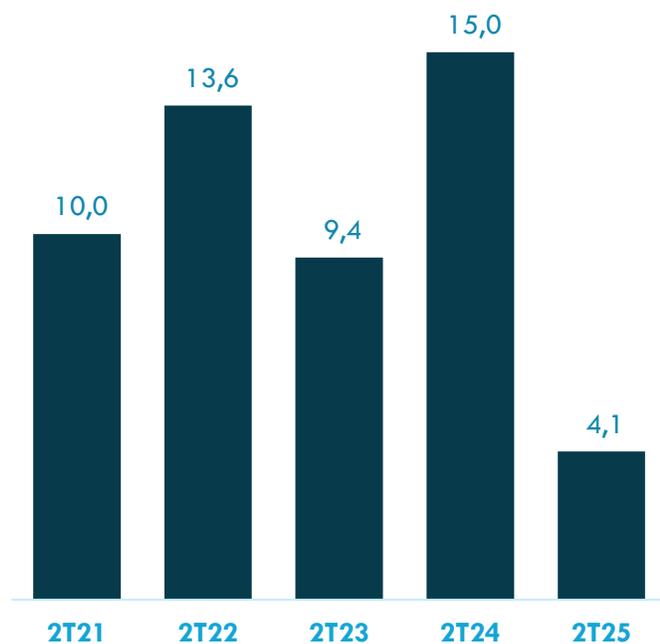


# Rentabilidade de Vendas

Com a redução repentina da receita, o Lucro Bruto foi impactado pela menor diluição de custos fixos.

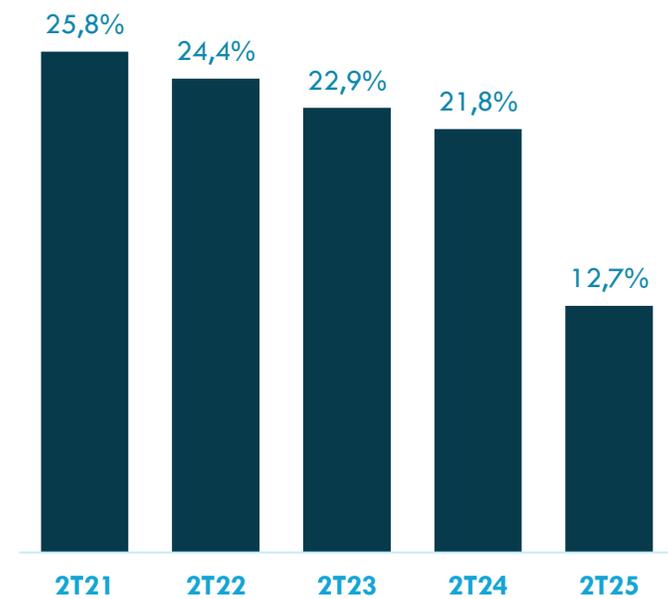
## Lucro Bruto – Acumulado do Ano

R\$ milhões



## Margem Bruta

% da Rec. Líquida

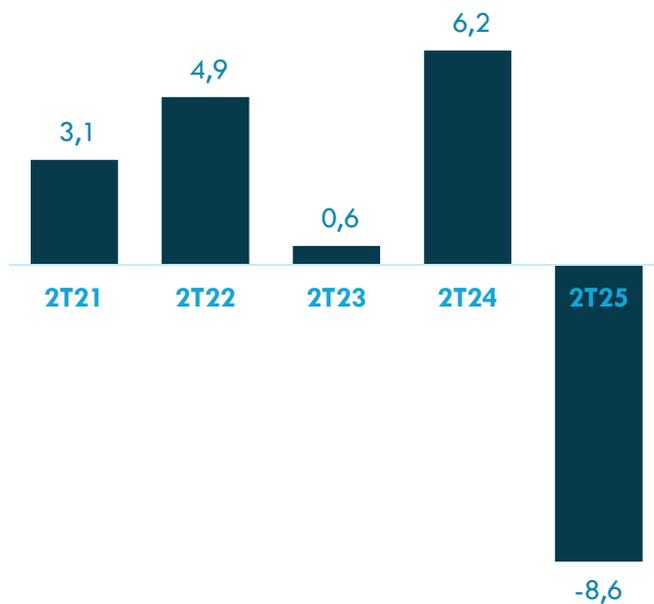


# Rentabilidade – EBITDA Ajustado Total e Produtos

Pela mesma razão, redução de receitas, o Ebitda Total foi impactado negativamente.

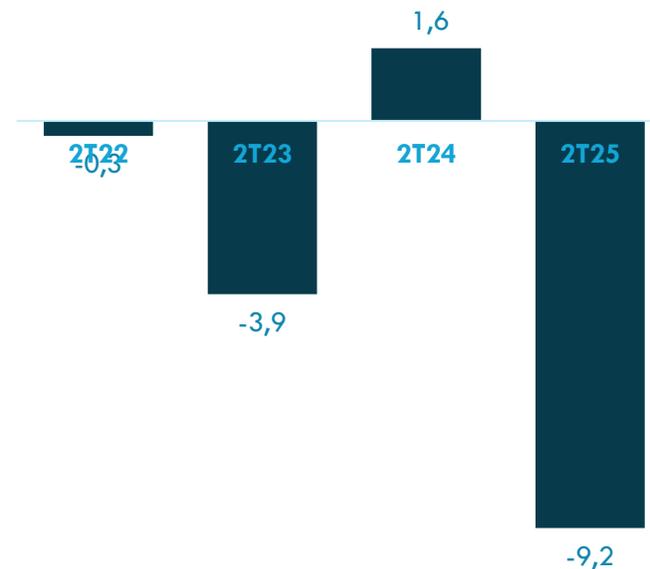
## EBITDA Produtos – Acum. Ano

R\$ milhões



## EBITDA Total – Acum. Ano

R\$ milhões



# Q&A

Vamos iniciar a sessão de  
Perguntas e Respostas

Obrigado!

