



Reunião Pública 2013

São Paulo, 16 de dezembro 2013



CONSIDERAÇÕES SOBRE ESTIMATIVAS E DECLARAÇÕES FUTURAS

Esta Apresentação pode conter declarações prospectivas, as quais estão sujeitas a riscos e incertezas, pois foram baseadas em premissas da nossa Administração e em informações disponíveis. Declarações prospectivas incluem afirmações a respeito das intenções ou expectativas atuais de nossa Administração em relação a uma série de assuntos, entre os quais se destacam, conjuntura econômica, política e de negócios do Brasil e, em especial, nos mercados geográficos em que atuamos, nosso nível de endividamento e demais obrigações financeiras, e nossa capacidade de contratar financiamentos quando necessário e em termos razoáveis, nossa capacidade de implementar nossos planos de investimento, inflação e desvalorização do real, bem como flutuações das taxas de juros, leis e regulamentos existentes e futuros, aumento de custos, nossa capacidade de obter materiais e serviços de fornecedores sem interrupções, a preços razoáveis, e com economias de escala, nossa habilidade de adquirir outras empresas e integrá-las de maneira satisfatória, expectativas de crescimento das indústrias de petróleo e gás e automotivo, incluindo nossas expectativas sobre o plano de negócios dos nossos clientes, expectativas de que os nossos clientes continuarão a exigir uma participação mínima de conteúdo nacional nas suas licitações, sucesso na implementação de nossa estratégia.

O leitor deve estar ciente de que os fatores mencionados acima, além de outros discutidos nesta Apresentação, poderão afetar nossos resultados futuros e poderão levar a resultados diferentes daqueles expressos nas declarações prospectivas que fazemos nesta Apresentação. Não assumimos a obrigação de atualizar tais declarações.

As palavras “acredita”, “pode”, “continua”, “espera”, “prevê”, “pretende”, “planeja”, “estima”, “antecipa”, ou similares têm por objetivo identificar estimativas

Declarações prospectivas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. A condição futura da nossa situação financeira e de nossos resultados operacionais, nossa participação de mercado e posição competitiva no mercado poderão apresentar diferença significativa se comparados àquela expressa ou sugerida nas referidas declarações prospectivas. Muitos dos fatores que determinarão esses resultados e valores estão além da nossa capacidade de controle ou previsão. O leitor é alertado para não depositar confiança indevida em declarações prospectivas.



Agenda

1

- Overview Lupatech

2

- Ações de Melhoria na Eficiência e Racionalização de Despesas

3

- Estrutura das Operações

4

- Desempenho 9M13

5

- Q&A

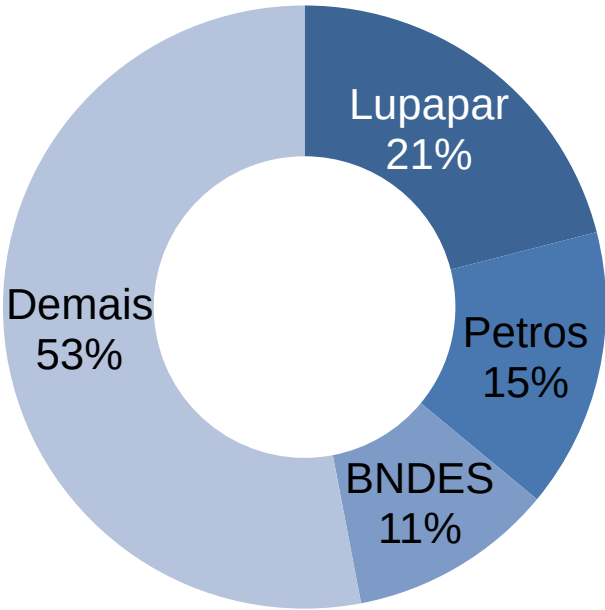




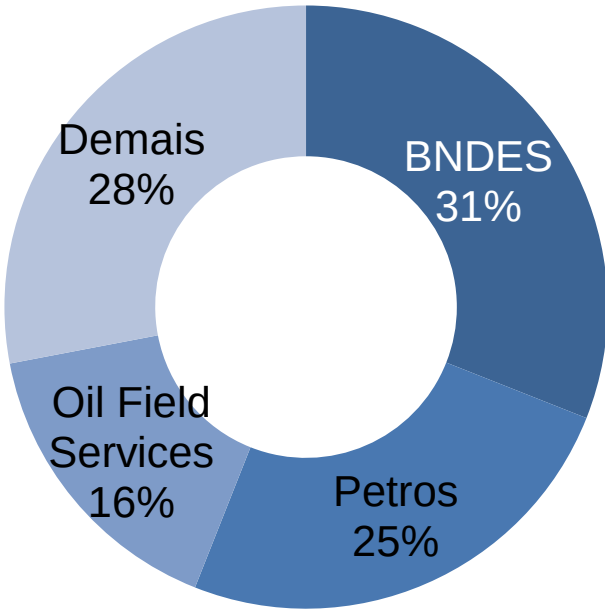
1

Reestruturação Acionária

Pre-Capitalização – Mai/12



Atual – Dez/13





1 Reestruturação de Gestão - Novo Conselho de Administração

BNDES	Caio Melo	Bacharel em Economia pela Universidade Federal de Brasília Superintendente da Área de Mercado de Capitais do BNDES. Ex-membro do CA da Aços Villares, ALL, Vale e Telemar
	Alessandro Teixeira	Ex-CEO da Apex (Agência Brasileira de Promoção das Exportações e Investimentos) e ex-CEO da ABDI (Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial) PhD em competitividade tecnológica e industrial pela Universidade de Sussex, na Inglaterra, e mestre em economia latino-americana pela USP
Petros	Pedro Herbst	Bacharel em Economia pela Federal Fluminense, MBA em Finanças e Mestrado em Economia pelo IBMEC Consultor de Investimentos da Fundação Petrobras de Seguridade Social - Petros
	Celso Lucchesi	Bacharel em Geologia pela UFRGS. Especialização em Gestão de Negócios pela Insead (França) e Wharton (EUA) Foi diretor de E&P da Petrobras e Diretor de Estratégia Corporativa
GP Investments	Antonio Bonchristiano	Bacharel em Política, Filosofia e Economia pela Universidade de Oxford (Inglaterra) Co-CEO e Co-Presidente do CA da GP Investments. Membro do conselho da BR Properties, Estácio e Allis
	José Coutinho Barbosa	Bacharel em Geologia pela Escola de Minas de Ouro Preto (MG) Foi diretor de E&P da Petrobras e vice-presidente da Petrobras Internacional
Lupapar	Luis Fernando Perini	Bacharel em Administração de Empresas pela FGV, Mestre em Negócios pela Chicaco Booth School Ocupou posições de gestão na Indústria Cosmética e fundou a Lyon Cosméticos. Atualmente é gerente da Inovatech Tecnologia Cosmética



1

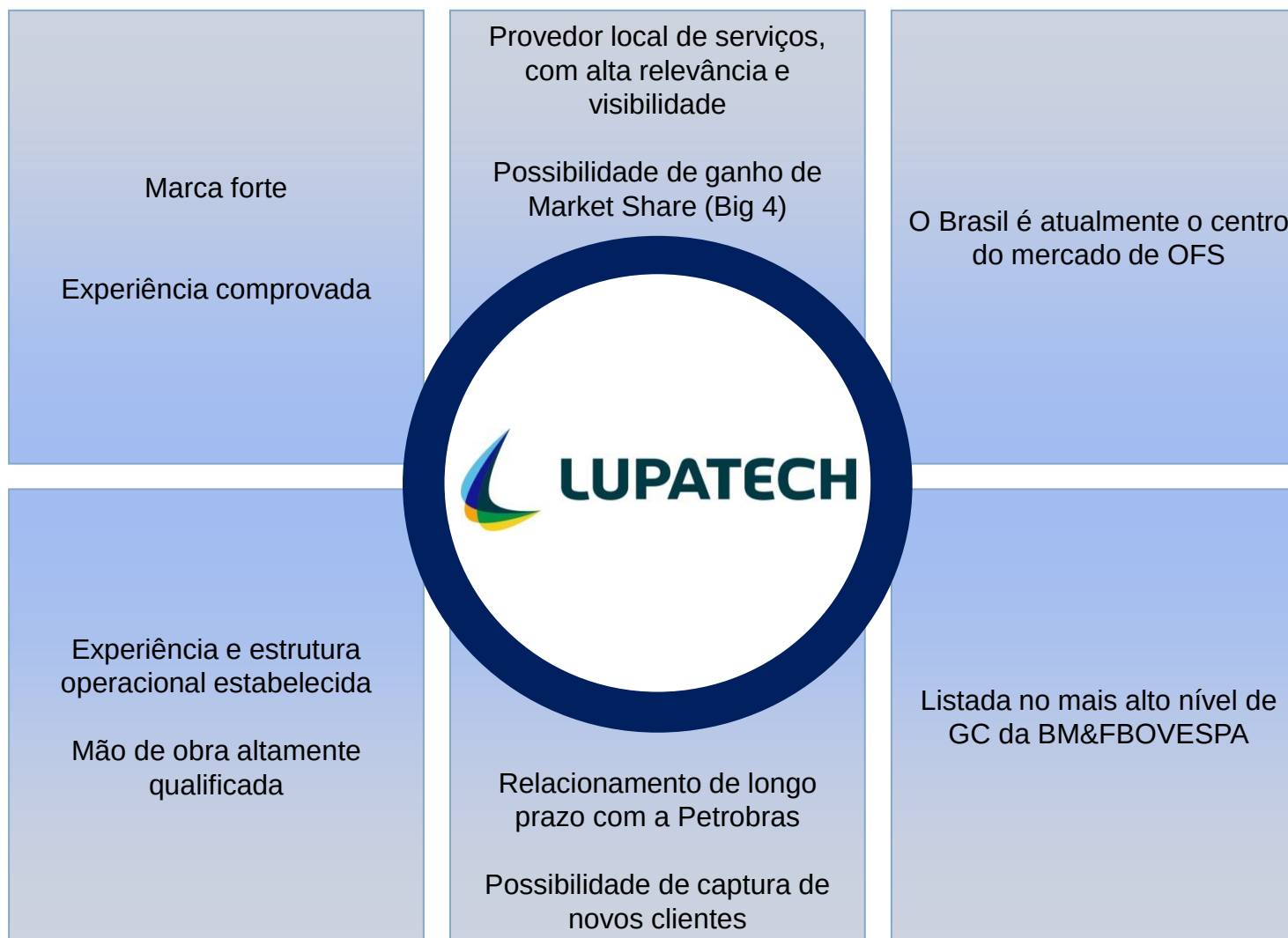
Reestruturação de Gestão - Nova Diretoria Executiva

Ricardo Doebeli	Diretor Presidente	18 anos de experiência em processos de reestruturação
		Desde fev/13 na Lupatech
Thiago Piovesan	Diretor Financeiro e de RI	12 anos de experiência em auditorias (Big 4)
		Desde 2008 na Lupatech
Murilo Antunes	Diretor de Produtos	20 anos de experiência no setor industrial
		Desde set/12 na Lupatech
Carlos Calad	Diretor de Serviços	30 anos de experiência no setor de O&G
		Desde Mar/13 na Lupatech
João Raful	Diretor de Recursos Humanos	20 anos de experiência em RH
		Desde 2009 na Lupatech
Edson Foltran	Diretor de Supply Chain	30 anos de experiência em cargos de gestão
		Desde fev/13 na Lupatech



1

Overview



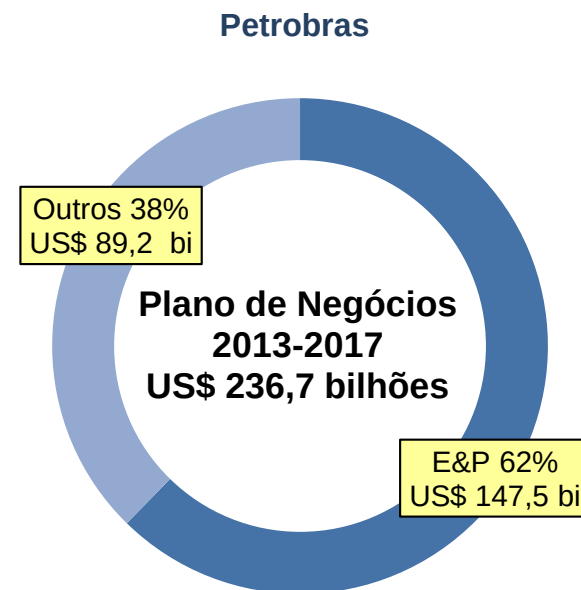
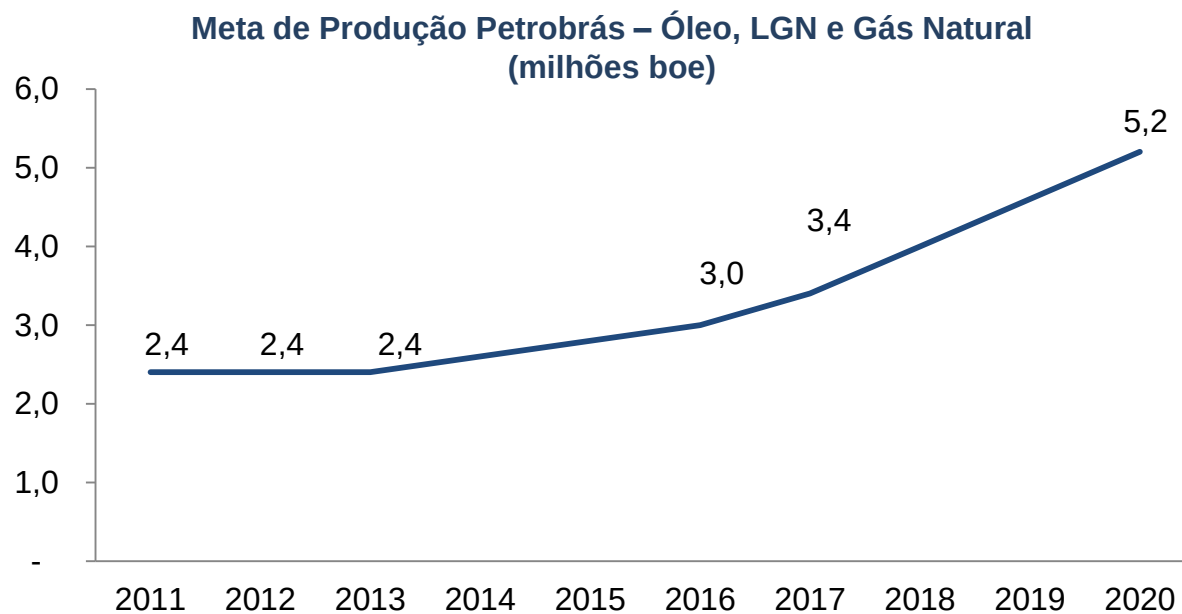


1

Mercado de Oil&Gas

Petrobras – Plano de Negócios 2013-2017

- 2017: Produção > 1 milhão de barris / dia na área do Pré-Sal
- US\$ 236,7 bilhões em investimentos
 - ✓ E&P – US\$ 147,5 bilhões
- Crescimento da demanda por derivados de petróleo nacionais: 4,2% ao ano, entre 2012 e 2020.



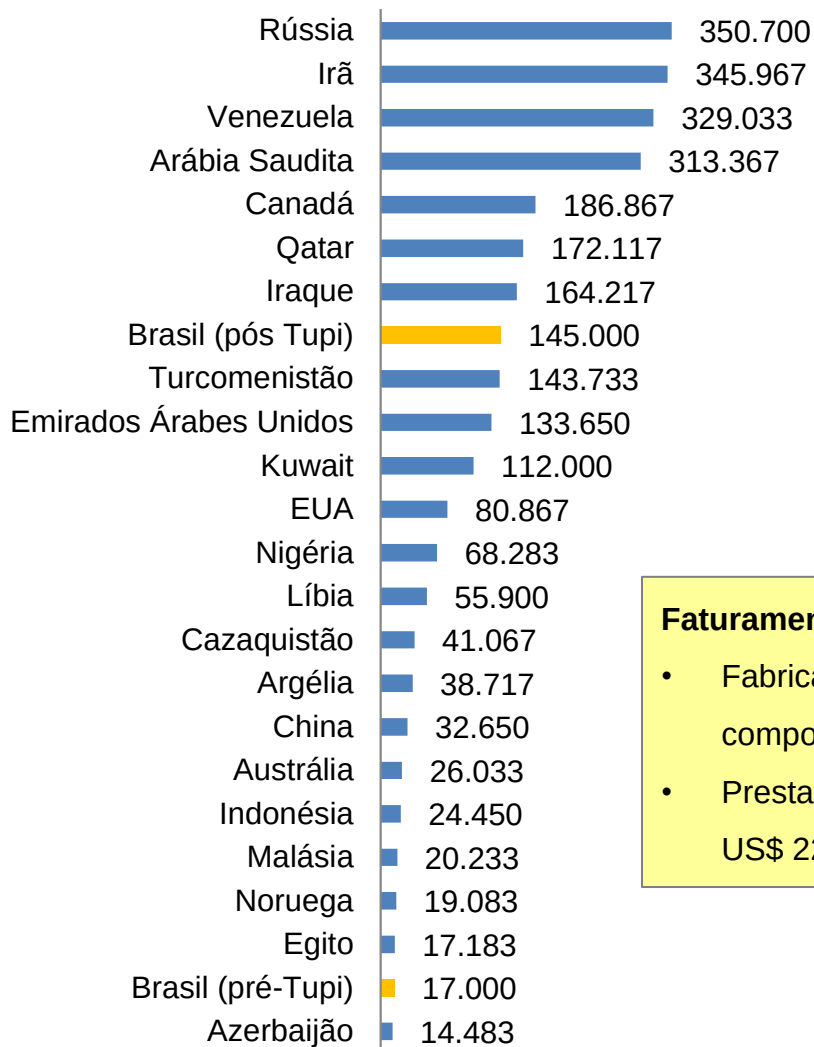
Fonte: Perspective on Oil Field Services and Equipment, McKinsey, Novembro 2013. Plano de Negócios 2013-2017, Petrobras. Ministério de Minas e Energia



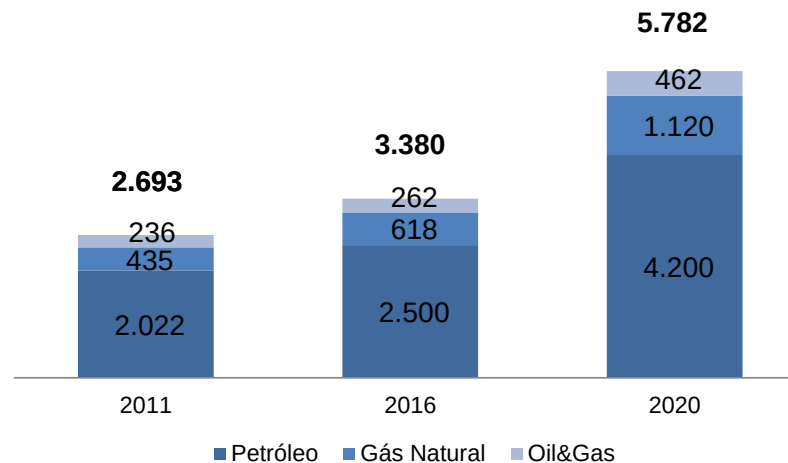
1

Mercado de Oil&Gas

Reservas Globais (milhões boe)



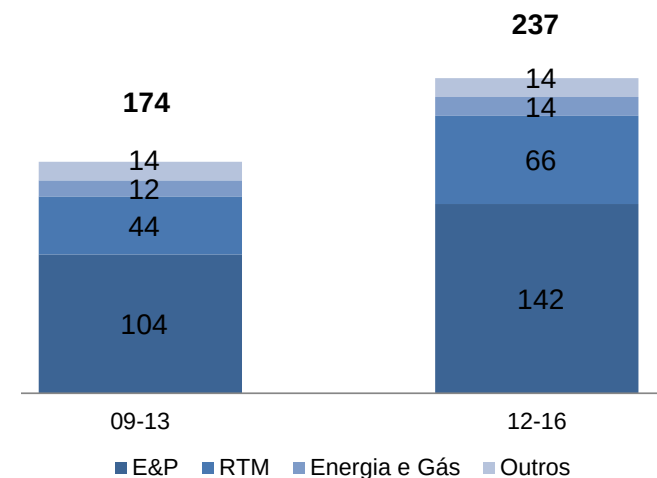
Produção Petrobras (mil boe/dia)



Faturamento anual:

- Fabricantes de equipamentos e componentes para O&G: US\$ 20 bi;
- Prestadoras de serviços para O&G: US\$ 225 bilhões.

Capex Petrobras (US\$ bilhões)





1 Portfólio de Produtos e Serviços

Produtos

Válvulas - O&G e industrial

- ✓ Válvulas de ½ a 54 polegadas, manuais e automatizadas;
- ✓ Amplo portfólio de produtos customizados;
- ✓ Clientes-chave: Petrobras, Camargo Corrêa, Braskem, Odebrecht, Engevix, SBM, Jurong e Quip.

Cabos de ancoragem

- ✓ Ancoragem da maioria das plataformas de alto mar no Brasil;
- ✓ Líder mundial no segmento;
- ✓ Clientes-chave: Petrobras, SBM, Shell, Technip e Sofec.

- Posição de mercado consolidada: líder em diversos segmentos;
- CAPEX realizado para válvulas
- Economia de escala;
- Alavancagem operacional.

Serviços

Drilling e Workover

- ✓ Sondas de workover onshore e offshore;
- ✓ Equipamentos de perfuração onshore (próprios e operados);
- ✓ Prestação de equipes de perfuração onshore.

Serviços em Poços

- ✓ Drill Pipe Riser - DPR
- ✓ Equipamentos e serviços para:
 - Geração de nitrogênio e bombeamento;
 - Flexitubo;
 - Power Tong (Tubular Services);
 - Cimentação;
 - Slickline;
 - Wireline Logging (OH e CH);

- Lifting Frame;
- Mud Logging.

- ✓ Prestação de serviços.

Tubular Services e Fiberware

- ✓ Inspeção e manutenção de tubos;
- ✓ Revestimento e instalação.

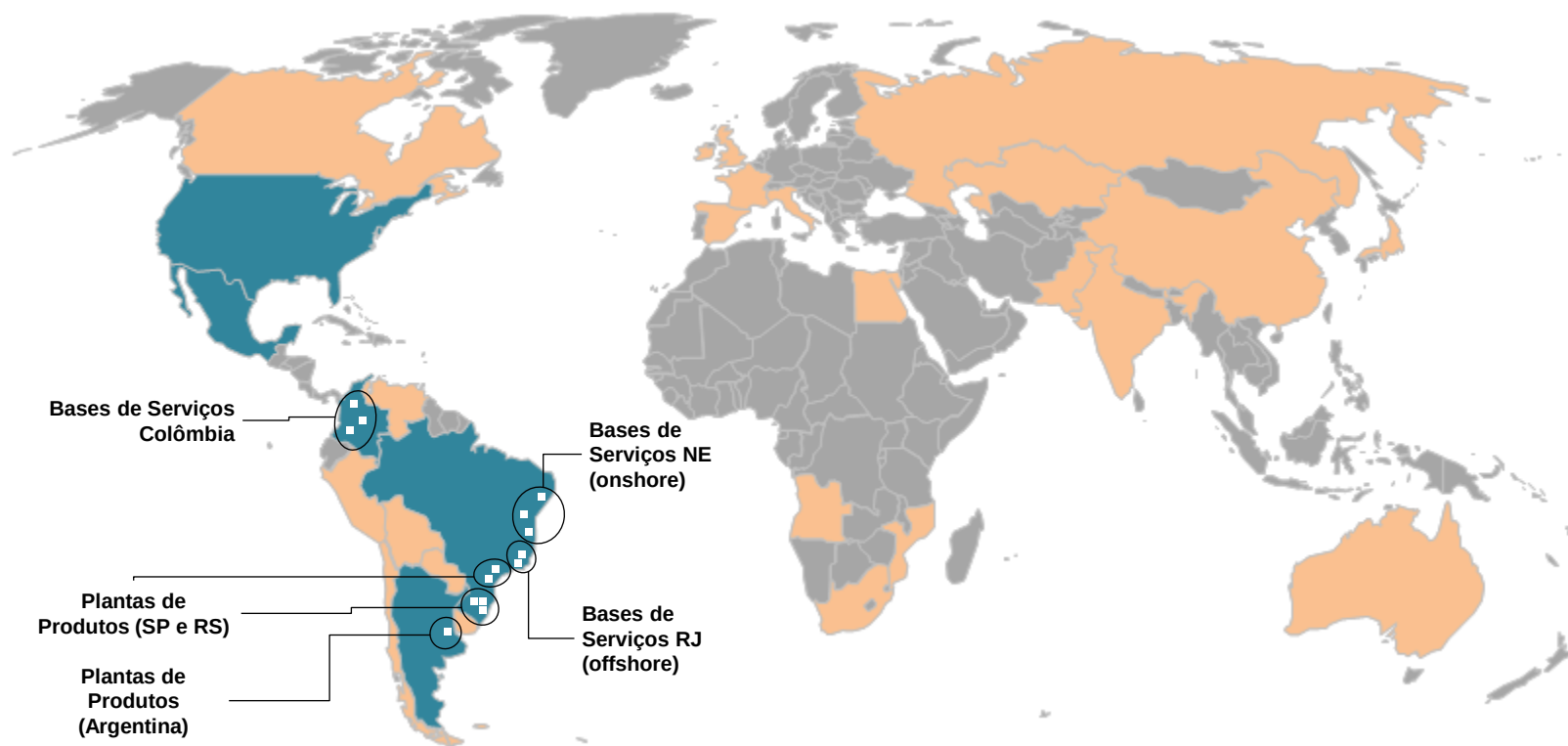
Outros Serviços

- ✓ Venda de equipamentos de Completação;
- ✓ Venda de produtos químicos.

- Resistência aos ciclos econômicos;
- Alta exposição ao setor de O&G;
- Contratos de longo prazo;
- Baixo risco;
- Margens atrativas;
- Alto retorno sobre o capital investido.



1 Presença



 *Presença*
 *Exportações*

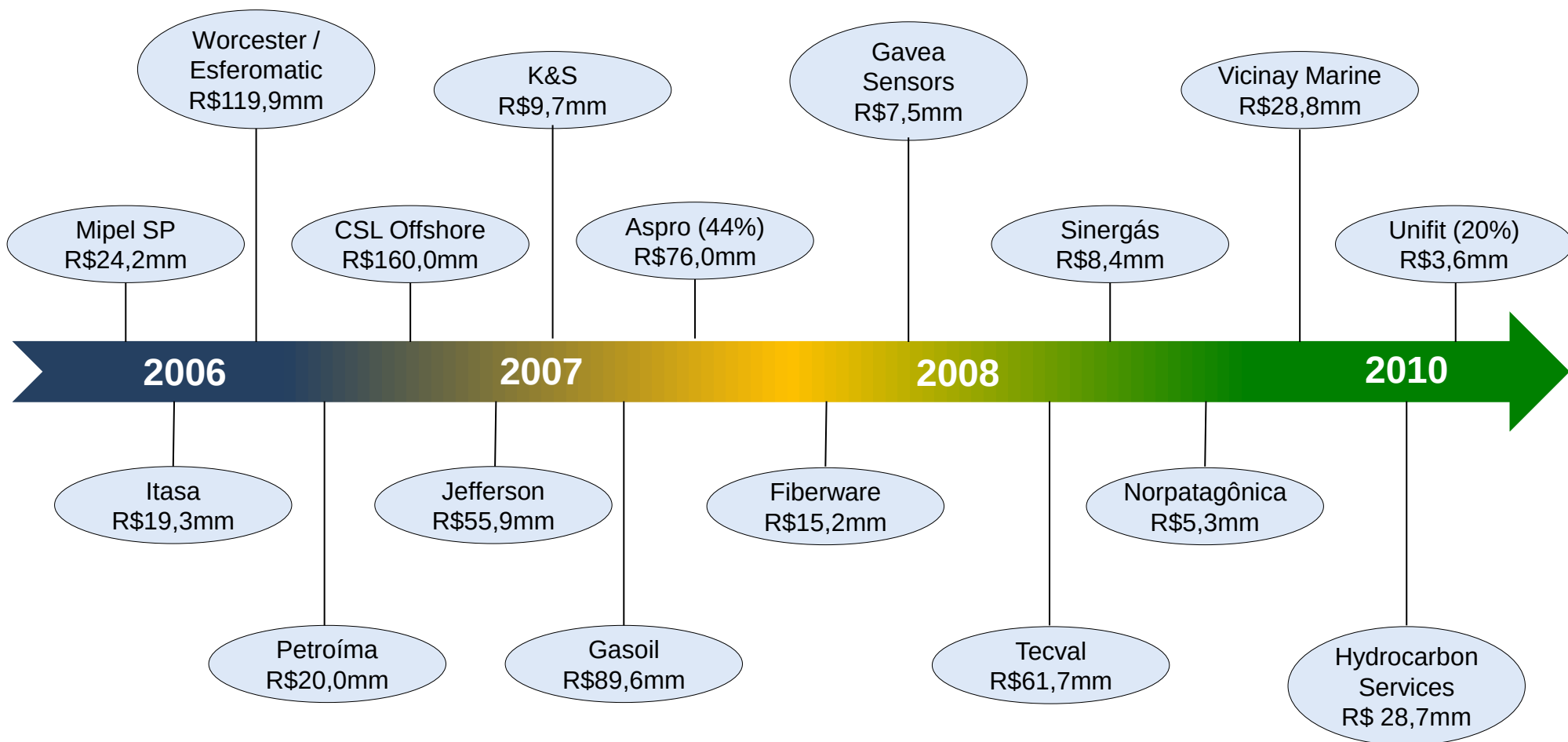


Plantas	07	05	-	-	-
Bases	07	-	03	-	-
Escritórios	03	01	01	01	01



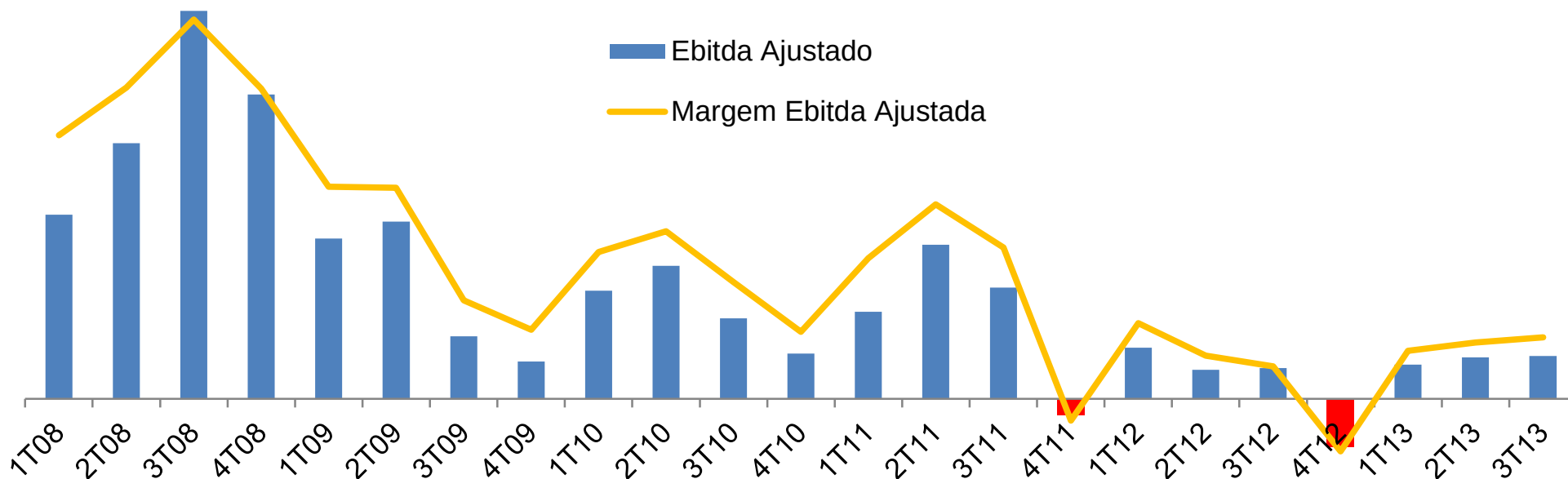
1 Histórico de aquisições

Entre 2006 e 2010 a Lupatech adquiriu participação em 17 companhias



Total de aquisições: R\$ 773,8 milhões

1 Ebitda Ajustado historicamente positivo



Mesmo diante de um crescimento representativo, determinadas decisões de gestão penalizaram o desenvolvimento da Lupatech pós-aquisições:

- ✓ Falta de integração entre as unidades com potencial de sinergias significativas;
- ✓ Manutenção da estrutura de gestão existente nas empresas adquiridas;
- ✓ Crescimento da concorrência, principalmente após a crise econômica de 2008;
- ✓ Alta alavancagem, relacionado ao financiamento via aquisição;
- ✓ Mudança estratégica no plano de investimentos da Petrobras e de revisão de investimentos em todo o mercado;
- ✓ Distribuição geográfica ampla de instalações operacionais; reduzidos ganhos de sinergia e dificuldade na redução dos custos.



1 Ordem de prioridade da reestruturação





Ações de Melhoria na Eficiência, Racionalização de Despesas e Reestruturação do Endividamento



2

Principais drivers da reestruturação operacional





2 Ações de Melhoria de Eficiência e Racionalização de Despesas

Desinvestimento em atividades “non-core”.

- ✓ Steelinject;
- ✓ Microinox;
- ✓ Mipel;
- ✓ Tubular – Rio das Ostras.

Integração das operações, diluição dos custos, ganhos de eficiência e qualidade.

- ✓ Integração da Tecval na planta da MNA (Nova Odessa).

Reestruturação do quadro executivo (redução de 135 para 60 posições).

Implementação de programas de eficiência operacional a racionalização de despesas e recursos.

- ✓ Processo de Work-out e orçamento matricial;
- ✓ Venda de ativos não operacionais, sem uso e obsoletos;

Reestruturação da unidade de perfuração onshore.

- ✓ Encerramento e transferência das operações em Alagoas e São Mateus;
- ✓ Racionalização da estrutura de Sondas, com melhoria do nível de serviço prestado.

Consolidação das operações Lupatech e San Antonio.

- ✓ Estruturação das Bases para melhoria na eficiência dos serviços prestados.

**2**

Proposta do Plano de Reestruturação do Endividamento

Bônus Perpétuo:

- Valor de Emissão: US\$ 275 Milhões (juros de 9,875% a.a.)
- Juros Não Pagos: Abr/13, Jul/13, Out/13
- Saldo Devedor 3T13: R\$ 658 milhões

Condições do Plano:

- Conversão de 85% em ADRs ou ações (R\$ 0,25);
- Reperfilamento de 15% em novas notas:
 - ✓ Juros de 3% a.a.
 - ✓ 2 anos de carência e 5 para pagamento.
- Necessidade de adesão de 3/5.

Debêntures e Outros Credores:

- Valor de Emissão: R\$ 320 Milhões (juros de 6,5% a.a. + IPCA)
- Juros Não Pagos: Abr/12 e Abr/13
- Saldo Devedor 3T13: R\$ 418 milhões

Condições do Plano:

- Conversão de 85% em ações, LUPA3 (R\$0,25);
- Reperfilamento de 15% em novas debêntures:
 - ✓ Juros: 100% DI.
 - ✓ 2 anos de carência e 5 para pagamento.

Dívida Financeira:

- 1) Aproximadamente R\$ 52 milhões com garantia real
- 2) Aproximadamente R\$ 190 milhões com garantia parcial ou sem garantia

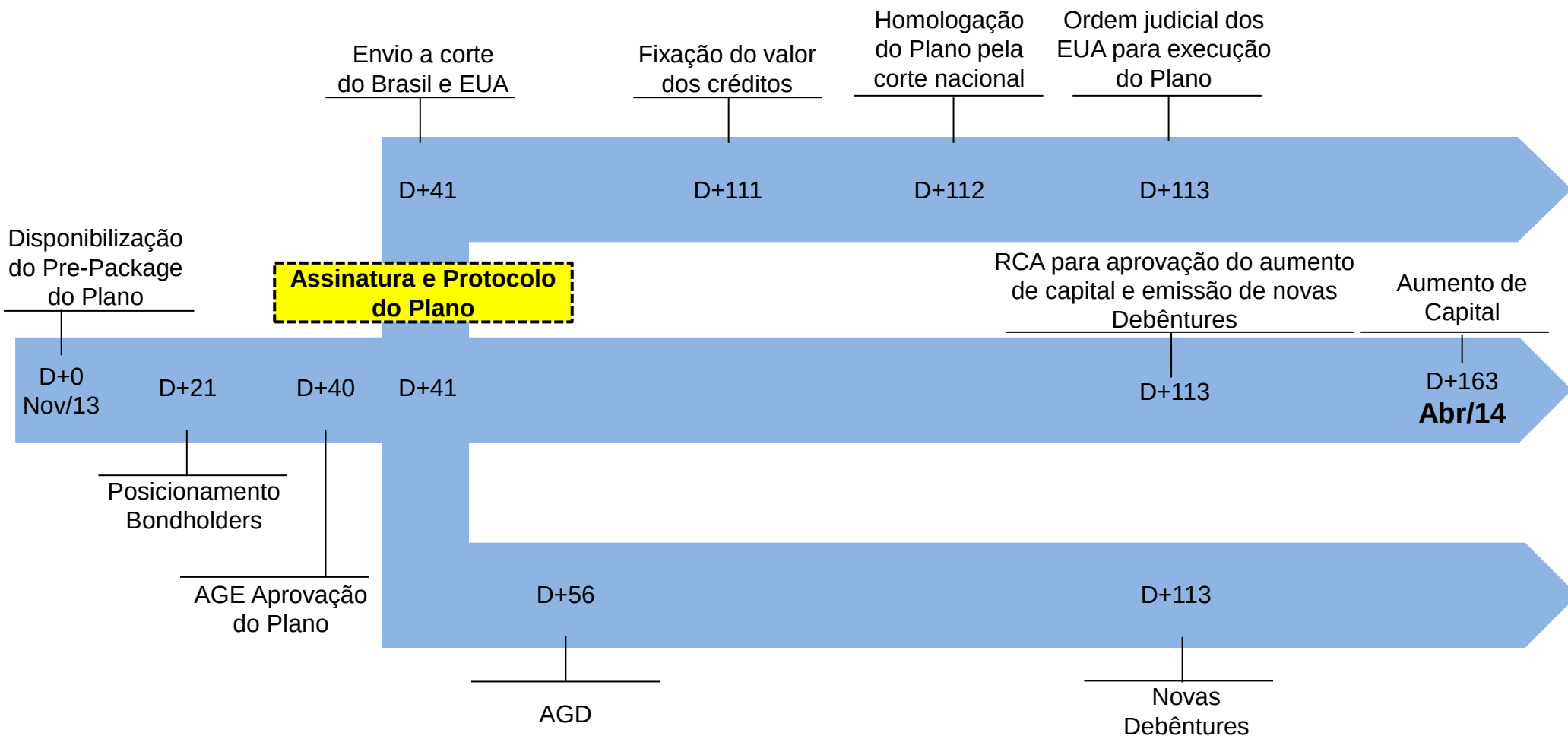
Condições do Plano:

- 1) Pagamento em 6 anos;
- 2) Juros de 3% a.a., 4 anos de carência e 8 para pagamento;
Possibilidade de conversão de até 100% do saldo em ações, LUPA3 a R\$0,25 nas mesmas condições previstas nas Debêntures.



2

Proposta do Plano de Reestruturação do Endividamento





2

Expectativa Endividamento

Endividamento (R\$ mil)

(R\$ mil)	3T13	Cenário I Sem conversão de Instituições Financeiras		Cenário II Com conversão de Instituições Financeiras	
		Conversão / Nova Dívida	Dívida Bruta	Conversão / Nova Dívida	Dívida Bruta
Empréstimos e Financiamentos	360.500	0	360.500	-192.700	167.800
Debêntures / Outros Créditos	418.135	-418.135	0	-418.135	0
Bônus Perpétuos	657.996	-657.996	0	-657.996	0
Novas Notas / Debêntures	0	161.420	161.420	161.420	161.420
Total Endividamento	1.436.631	-914.711	521.920	-1.107.411	329.220



Bonds: De 59% a 49%
BNDES: De 33% a 31%
Instituições financeiras: De 0% a 17%
Outros: De 8% a 3%

Redução da Dívida Bruta – Cenário I:

Redução da Dívida Bruta – Cenário II:

Novas Notas / Debêntures:

~64%

~77%

R\$ 161,4 milhões



Gestão baseada na criação de valor

- 
- ✓ Maximizar a eficiência operacional
 - ✓ Reestruturação da dívida
 - ✓ Integração das Unidades
 - ✓ Avaliar desinvestimentos
 - ✓ Maior captura de sinergia
 - ✓ Estabilizar Caixa da Companhia
 - ✓ Maior eficiência do Capital de Giro

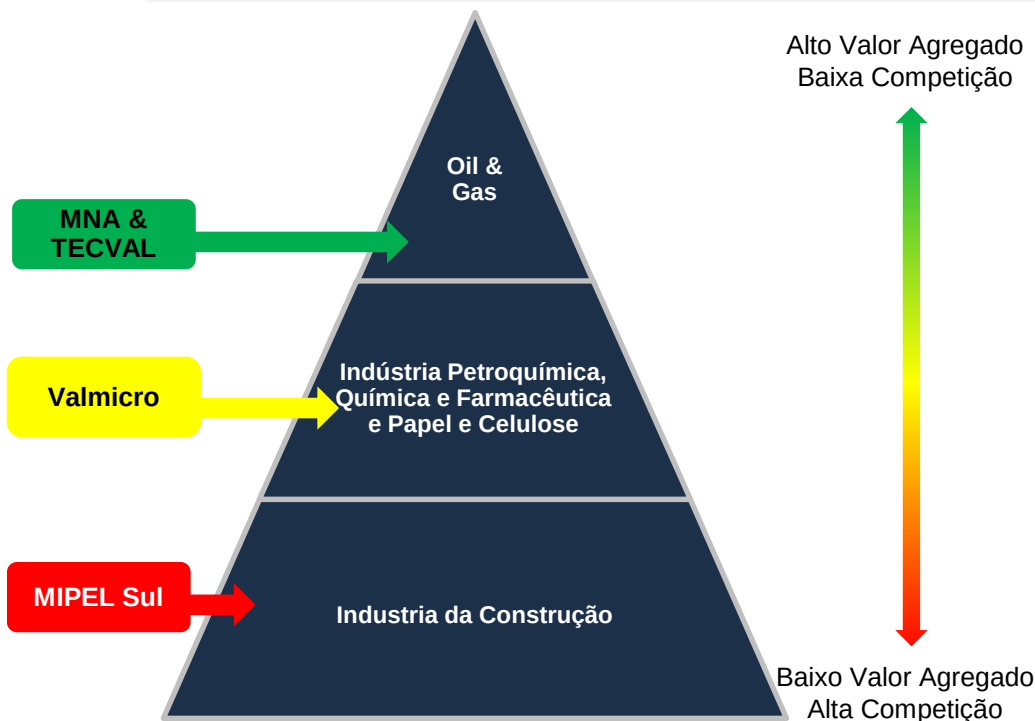


Estrutura das Operações:

Segmento de Produtos



3 Produtos – Válvulas Oil & Gas e Válvulas Industriais (Brasil)



Visão Geral

Válvulas

(Esfera, globo, gaveta, retenção, solenoides e de controle para plataformas, refinarias, sistemas de dutos e etc)

- Válvulas de ½ a 54 polegadas, manuais ou automatizadas, forjadas ou fundidas, de aço ou carbono;
- Aplicações para o setor de Oil & Gas e para a indústria geral;
- Líder de mercado em vários segmentos;
- Amplo portfólio de produtos e capacidade de customização;
- Forte relacionamento com grandes petrolíferas e EPCs;
- Capex Realizado;
- Conteúdo Local.

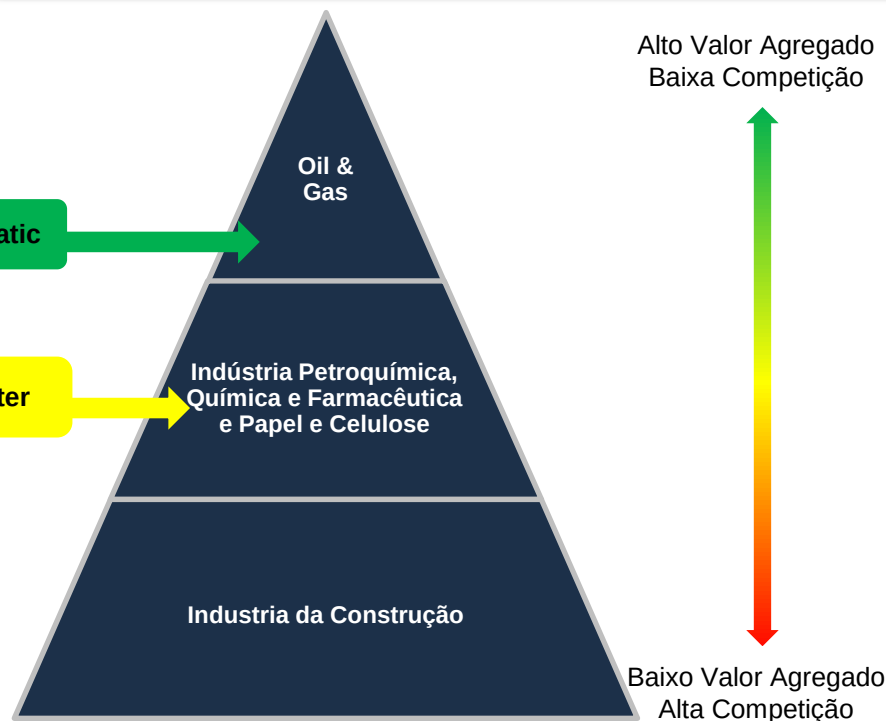
Clientes de Destaque:





3

Produtos – Válvulas Oil & Gas e Válvulas Industriais (Argentina)



Visão Geral

Válvulas

(Esfera, válvulas de controle de oleodutos, refinarias, plataformas, estações de compressão de gás, etc)

- 🌊 Válvulas de ½ a 12 polegadas, manuais ou automatizadas;
- 🌊 Líder de mercado e vários segmentos;
- 🌊 Amplo portfólio de produtos;
- 🌊 Forte relacionamento com EPCs YPS e Total;
- 🌊 Alta experiência e assistência técnica eficiente;
- 🌊 Capex realizado em fundição e em curso para a modernização de máquinas.





3 Produtos – Cabos de Ancoragem



Visão Geral

Cabos de Ancoragem de Poliéster
*(Plataformas de produção em águas profundas e ultra-
profundas, FPSOs e Semi Submersíveis)*

- 🌊 Lupatech CSL é líder, com cerca de 80% de market share no Brasil, e pioneira no desenvolvimento da tecnologia e ancoragem de plataformas com cabos de poliéster;
- 🌊 Ancoragem da maioria das plataformas no Brasil;
- 🌊 Solução mais apropriada para ancoragem de plataformas de produção em águas profundas e ultra-profundas;
- 🌊 Conteúdo Local.

3 Produtos – Drivers de Crescimento

- Plano de investimentos da Petrobras
- Planos governamentais para desenvolver a indústria local (Brasil e Argentina)
- Oportunidades internacionais para a CSL (Angola, Golfo do México, Noruega)

Expansão de Mercado

- Foco no mercado industrial e de O&G (produtos customizados por mercado);
- Novas estratégias em busca de maior participação nos mercados foco;

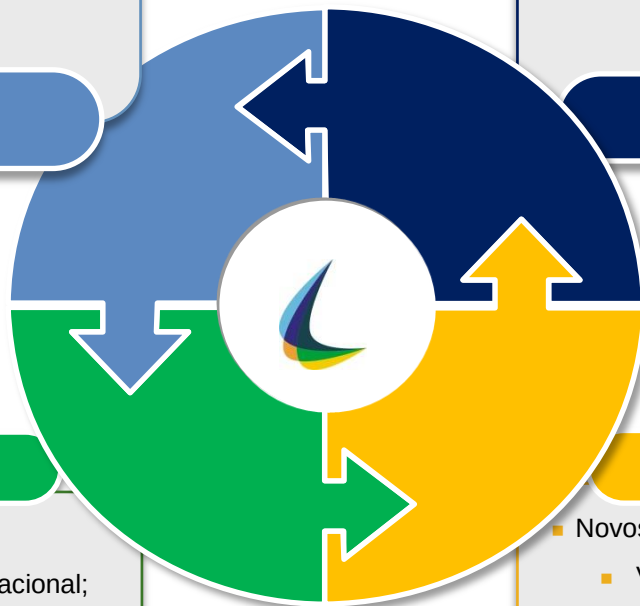
Foco comercial e Forte Backlog

Altamente Competitiva

- Unificação dos locais de fabricação e integração operacional;
- Otimização da cadeia de suprimentos;
- Desenvolvimento de novos projetos de válvulas;
- Programas para redução dos custos de fabricação;
- Sistema integrado de gestão, em busca de excelência em qualidade e desempenho.

Novos Produtos/Mercados

- Novos Produtos
 - Válvulas sub sea;
 - Válvulas de Controle (portfolio completo);
 - Válvulas Oil & Gas sob certificação NBR15827
 - Cabos de Ancoragem especiais
- Novos Mercados
 - Cabos – Angola , Golfo do México, Noruega;
 - Válvulas – Angola , EUA , grandes petrolíferas e LatAm





Estrutura das Operações:

Segmento de Serviços



3

Serviços – Oilfield Services Brasil



Visão Geral

Serviços e Equipamentos de Perfuração, Avaliação e Intervenção em Poços de Petróleo e Gás
Flexitubo, Nitrogênio, DPR, Chave Hidráulica, Caixas e Cestas, Oficinas, Lifting Frames, Slickline marino e em terra, Mudlogging, Nitrogênio e Cimentação)

- Único prestador de serviço brasileiro a operar sistema de intervenção com DPR, o mais apropriado para águas profundas e ultra profundas com excelente track-record;
- Projetos do mercado offshore mobilizados: maiores receitas e margens;
- Em fase de posicionamento para se tornar uma companhia de Serviços de Produção e Intervenção de poços;
- Bases em Macaé-RJ, São Mateus-ES, Pojuca-BA, Catu-BA, Aracaju-SE, Maruim-SE e Carmópolis-SE.



PETROBRAS

▪ “Fornecedor Nível A” da Petrobras



3

Drilling & Workover Services Brasil



Visão Geral

Serviços e Equipamentos de Perfuração, e Intervenção em Poços de Petróleo e Gás

Sondas de perfuração automatizadas

Sondas de intervenção terrestre

Sondas de intervenção marítima

- Dezessete sondas de intervenção em terra: Bahia, Sergipe e Espírito Santo;
- Três sondas de perfuração hidráulica (uma própria e duas operadas em parceria com HK);
- Três sondas de intervenção marítima.



PETROBRAS

▪ “Fornecedor Nível A” da Petrobras



3

Serviços – Oilfield Services Colômbia



Visão Geral

Avaliação e Intervenção em Poços de Petróleo e Gás
(*Open Hole Logging, Cased Hole Logging, Slickline, Coiled Tubing, Well Testing, Early Production Facilities, Gerenciamento de Projetos Integrados*)

- Forte relacionamento com grandes clientes: Ecopetrol, Petrobras, Hocol, Petro Minerales e Occidental;
- Estrutura de custos enxuta e eficiente;
- Oferta completa de serviços de avaliação e intervenção em poços e de soluções integradas;
- Foco no mercado onshore;
- Grande potencial de crescimento;
- Escritório em Bogotá e bases em Neiva, Villavicencio e Barrancabermeja.



▪ “Fornecedor Nível A” da Ecopetrol



Visão Geral

Serviços de Inspeção, Preservação, Manutenção, Reparação e Revestimento Interno de Tubulares e Conexões

(Soluções de revestimento interno em fibra de vidro e resina polimérica para aumento da vida útil da tubulação)

- 🌊 Pioneirismo e domínio tecnológico;
- 🌊 Coating como solução mais eficiente para aumento da vida útil de tubulações de produção em águas profundas;
- 🌊 Sólido relacionamento com clientes;
- 🌊 Grande potencial de crescimento;
- 🌊 Base em Macaé-RJ.



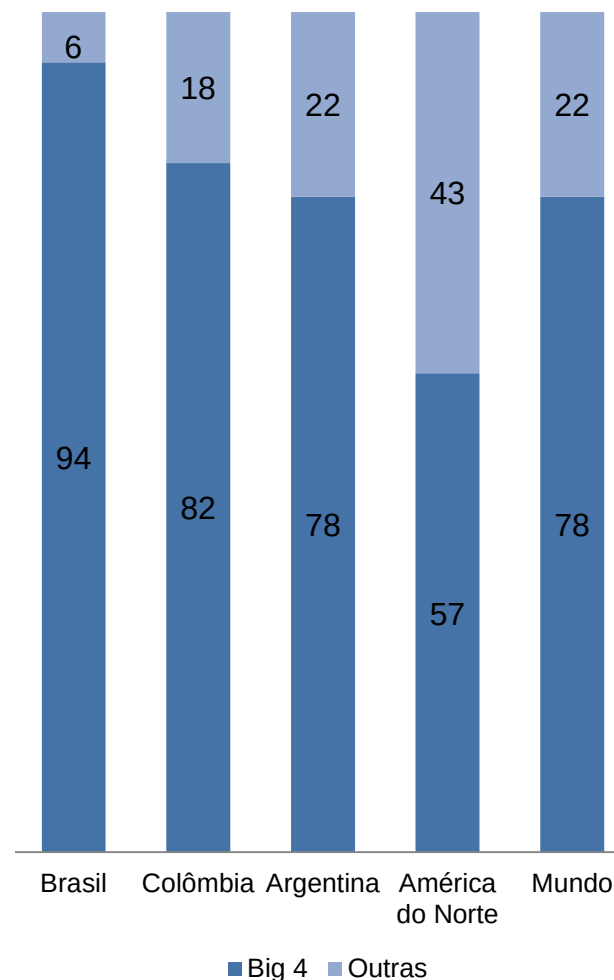
3

Competitividade

Competidor à altura das Big 4

Serviços Prestados de Forma Local		Schlumberger	H	BAKER HUGHES	Weatherford	LUPATECH
Drill. & Work.	Drilling Rigs				✓	✓
	Workover Rigs	✓				✓
Well Services	DPR				✓	✓
	Cementing	✓	✓	✓	✓	✓
	Stimulation	✓	✓	✓	✓	✓
	Coiled Tubing	✓	✓	✓	✓	✓
	Integrated Services	✓	✓	✓	✓	
	Directional Drilling	✓	✓	✓	✓	
	Fishing Tools	✓		✓	✓	
	Well Tools	✓				✓
	Completion Services	✓	✓	✓	✓	✓
	Lifting Frames			✓		✓
	Mud Logging	✓	✓		✓	✓
	Well Monitoring	✓	✓	✓	✓	
	Nitrogen Production/Injection	✓	✓	✓	✓	✓
	Slickline	✓	✓	✓	✓	✓
	Well Testing	✓	✓	✓	✓	✓
	Open/Cased Hole Logging	✓	✓	✓	✓	✓
	Early Production Facility	✓	✓	✓	✓	✓
	Shooting or Perforating	✓	✓	✓	✓	✓
Tubul. Services	Tubular Services	✓			✓	✓
	Fiberware					✓
# de Serviços Prestados		18	14	15	18	18

Market Share (%)*



*Fonte: The Global Oilfield Services, Drilling and Equipment Primer – Life Cycle of the Reservoir. Morgan Stanley Research, Dezembro 2011



BackOffice altamente preparado para atender às demandas da Companhia



CPDL - Centro de Pesquisa e Desenvolvimento Lupatech

- Caracterização de materiais;
- Análise de falhas em componentes;
- Análise estrutural por elementos finitos;
- Análise fluidodinâmica;
- Testes em produtos;
- Projetos de produtos;
- Estudos, desenvolvimento e implantação de processos;
- Controle e disponibilização de normas Benchmarking;
- Análise de viabilidade, risco e confiabilidade.



CSC – Centro de Serviços Compartilhados

Reforça os procedimentos e controles da Lupatech, visando a padronização das ações e maior eficiência de processos, controles apurados e qualidade nos serviços prestados para colaboradores e clientes.

Corporativo - São Paulo

- Diretoria;
- Supply Chain
- Planejamento Financeiro;
- Relações com Investidores;
- Jurídico;
- Tesouraria;
- Recursos Humanos.



Resultados Financeiros

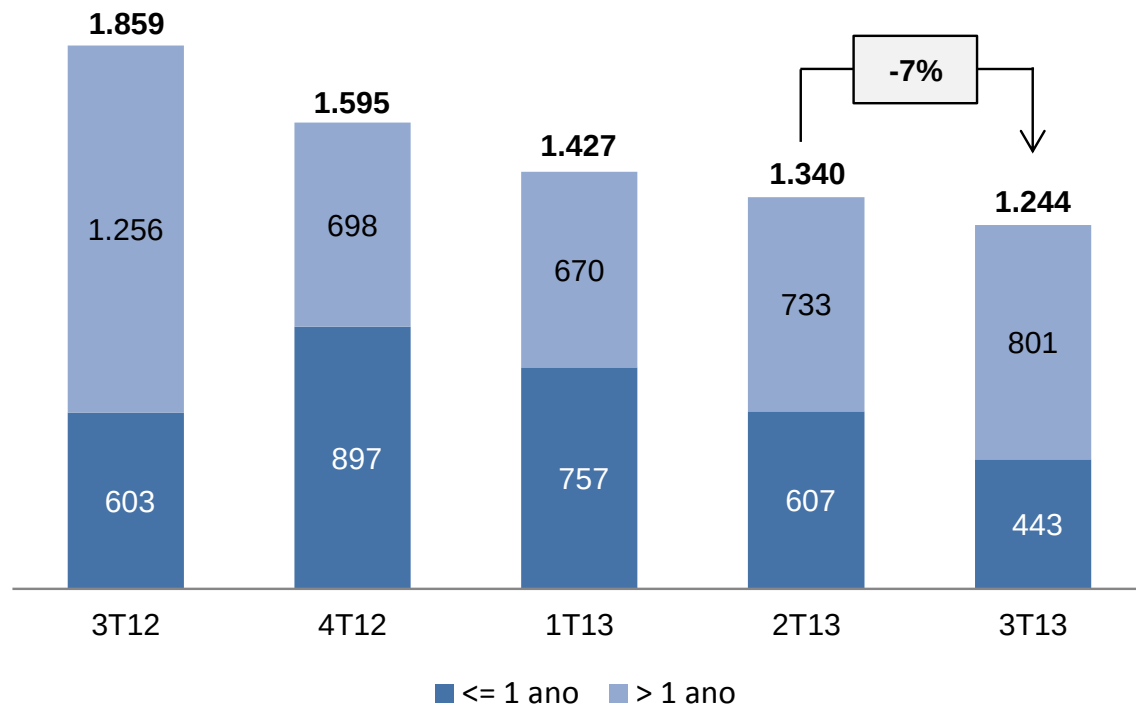


4

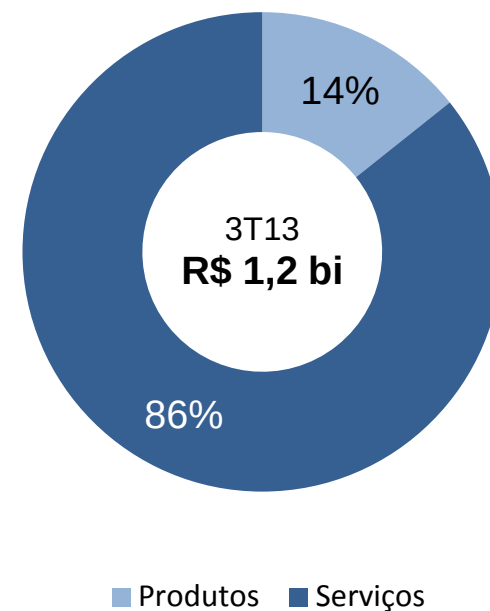
Desempenho 9M13

Backlog

(R\$ mil)



por Segmento



- ✓ Backlog de R\$1,2 bilhão;
- ✓ R\$ 443,4 milhões no curto prazo;
- ✓ Realização do Backlog : R\$ 552,3 milhões (46%) dependem de ~R\$ 70 milhões de investimentos, concentrados no setor de serviços.

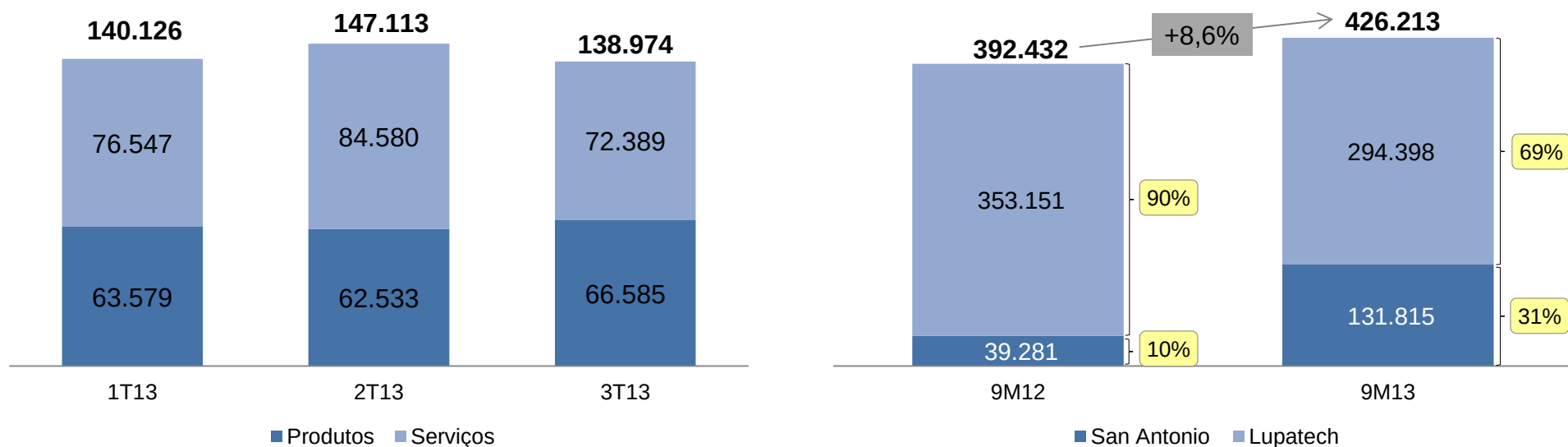


4

Desempenho 9M13

Receita Líquida

(R\$ mil)



Restrições de caixa ao longo do ano têm impedido o investimento necessário para a destravar o backlog e cumprir os contratos em andamento.

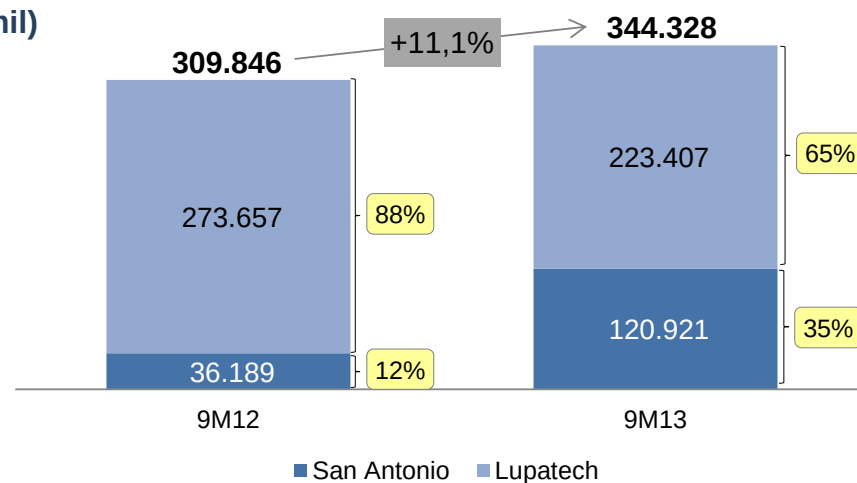
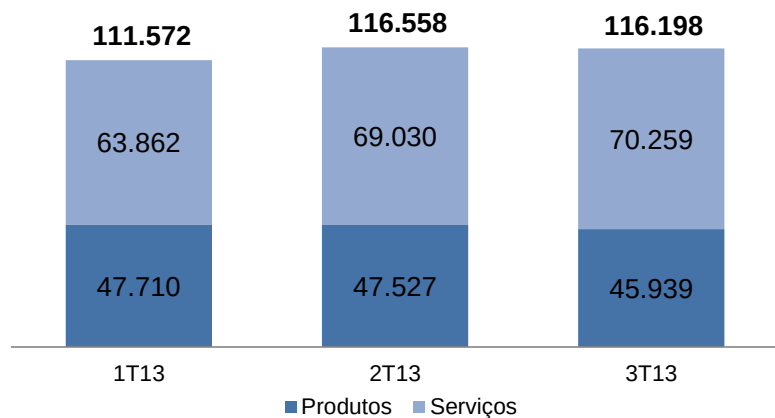


4

Desempenho 9M13

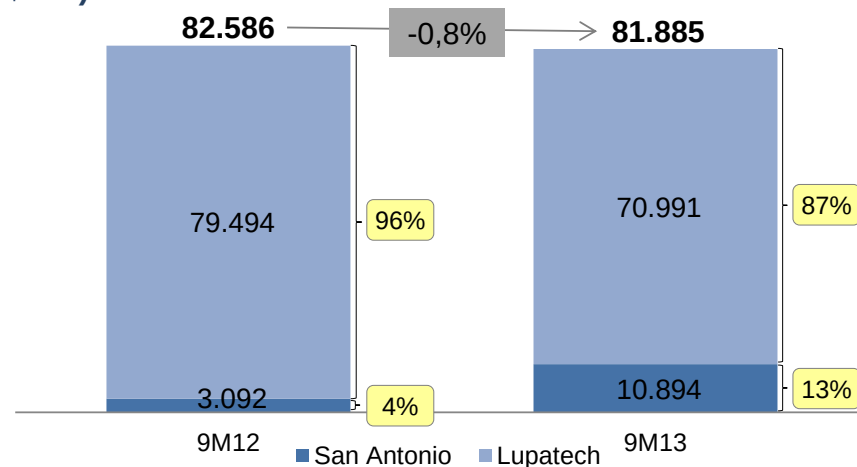
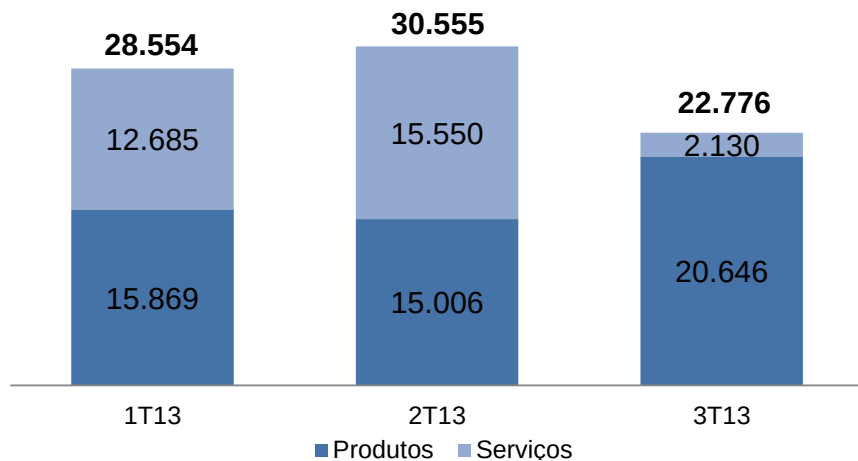
CPV e Lucro Bruto

CPV (R\$ mil)



Custos com rescisões e desligamentos 2013: R\$ 16,1 milhões

Lucro Bruto (R\$ mil)



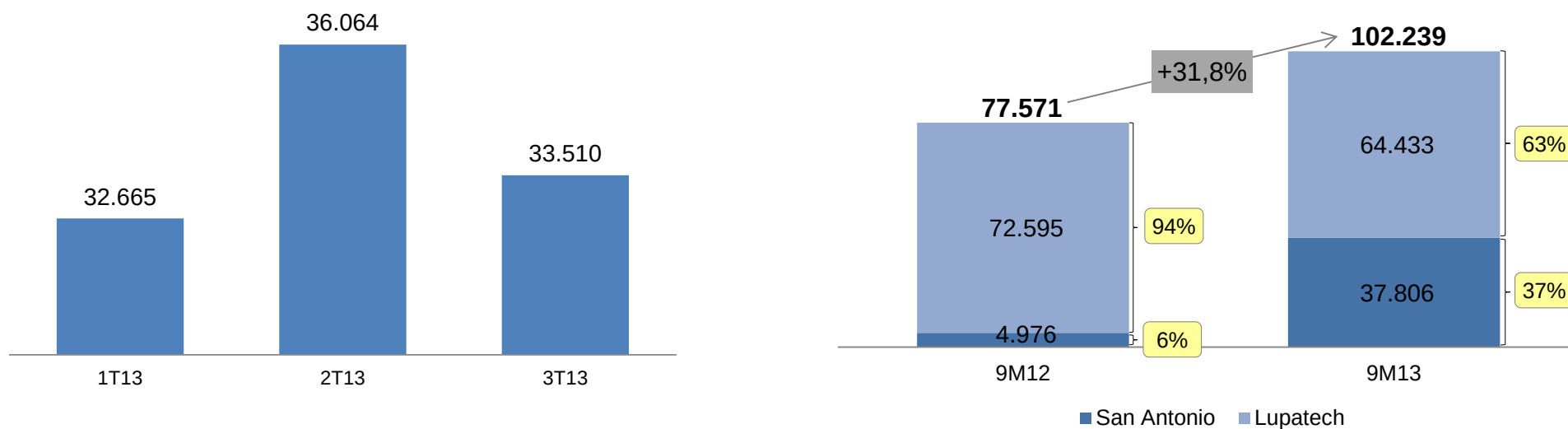


4

Desempenho 9M13

Despesas

(R\$ mil)



Crescimento de 32% nas despesas com SG&A: entrada das operações do grupo SABR

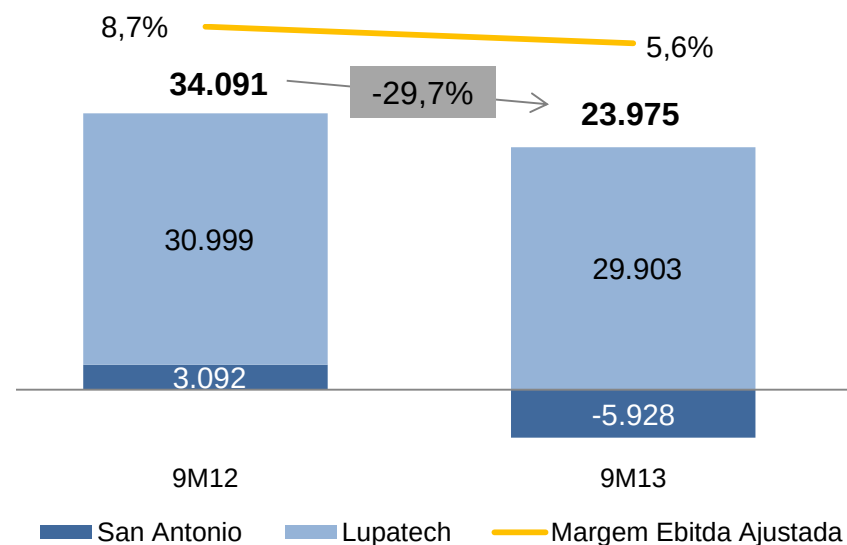
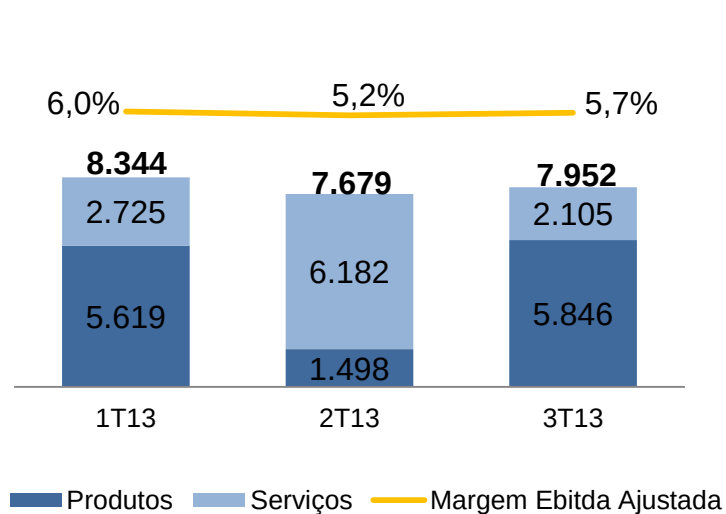


4

Desempenho 9M13

Ebitda Ajustado das Atividades Continuadas

(R\$ mil)



Total dos gastos com reestruturação em 2013 impactando o Ebitda: R\$ 20,7 milhões

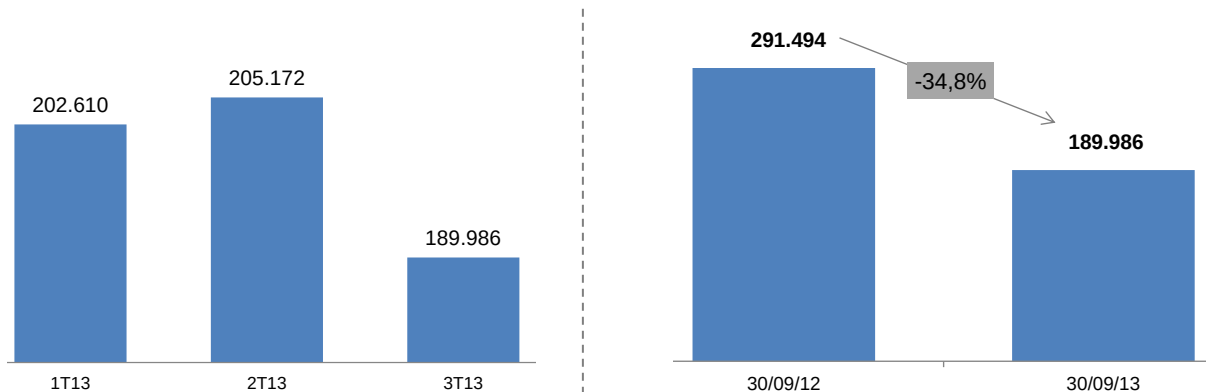


4

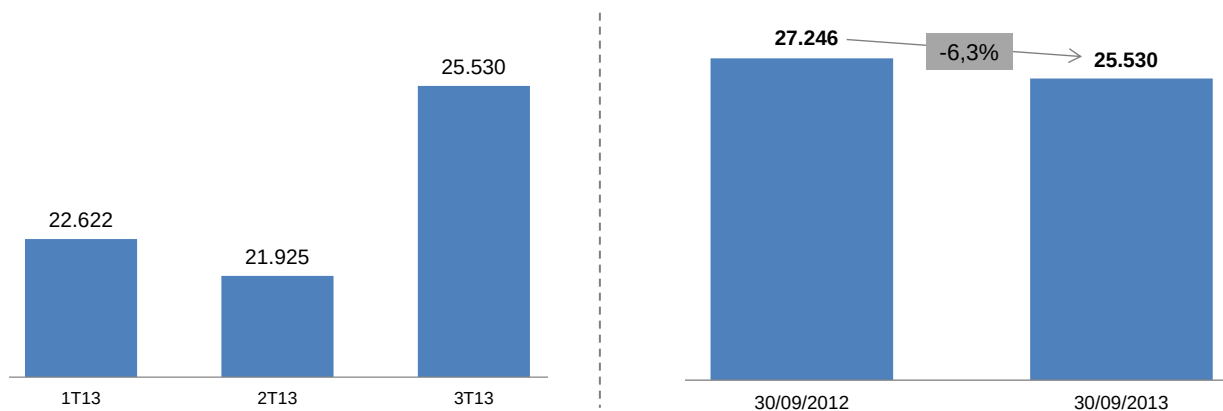
Desempenho 9M13

Capital de Giro e Disponibilidades de Caixa

Capital de Giro (R\$ mil)

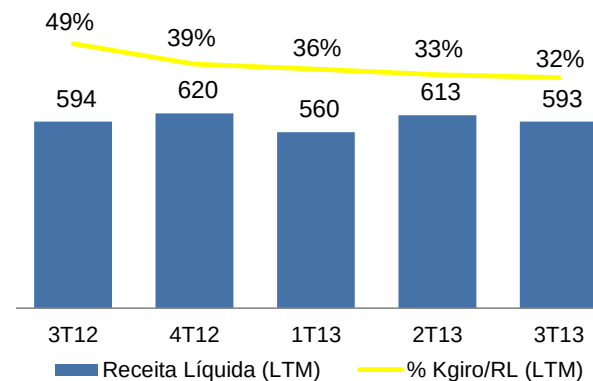


Caixa e Equivalentes (R\$ mil)



Redução da NCG pelo 6º trimestre consecutivo

Receita Líquida vs. Capital de Giro (R\$ mm)



Venda Tubular Rio das Ostras: R\$48,5 MM*

*Montante recebido até esta data.

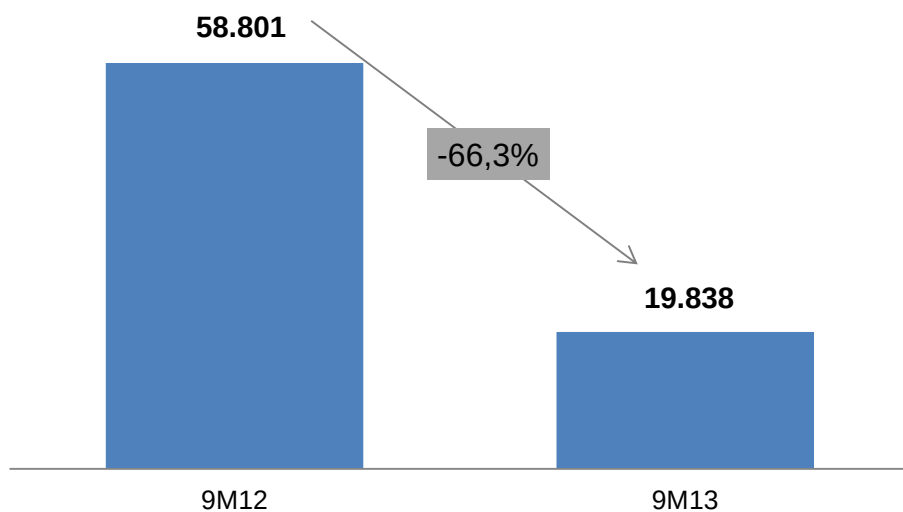
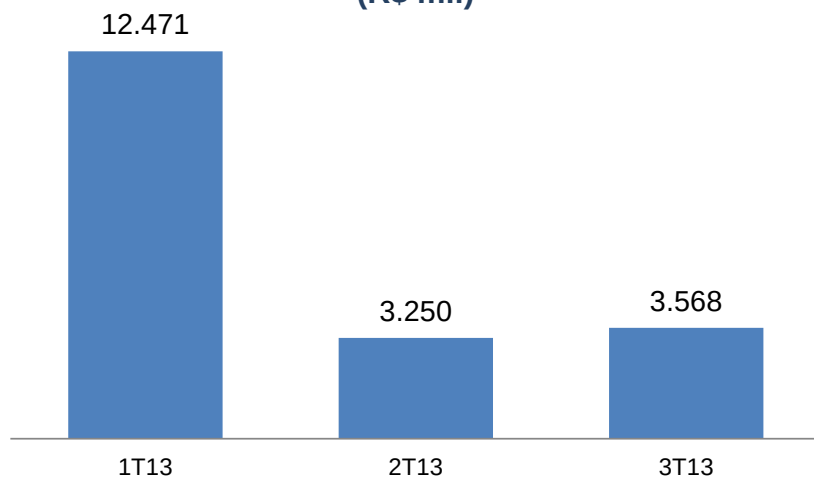


4

Desempenho 9M13

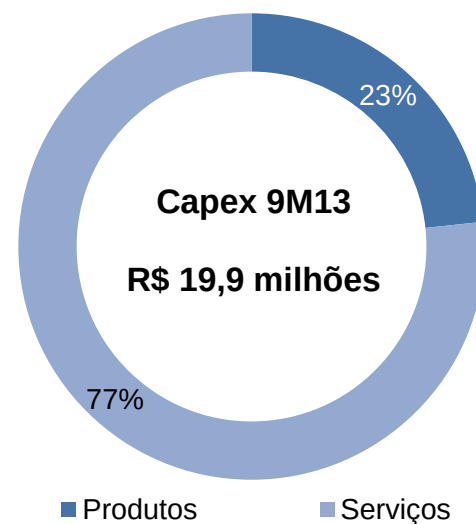
Capex

(R\$ mil)



Capex Realizado 9M13: R\$ 19,9 milhões:

- ✓ Serviços: R\$ 15,3 milhões
- ✓ Produtos: R\$ 4,6 milhões



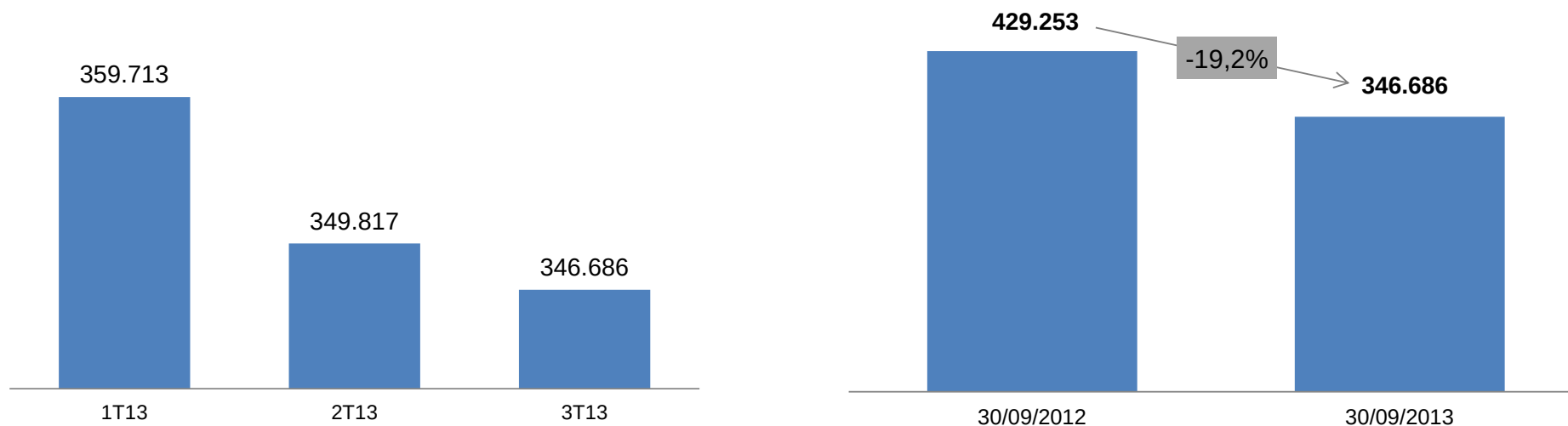


4

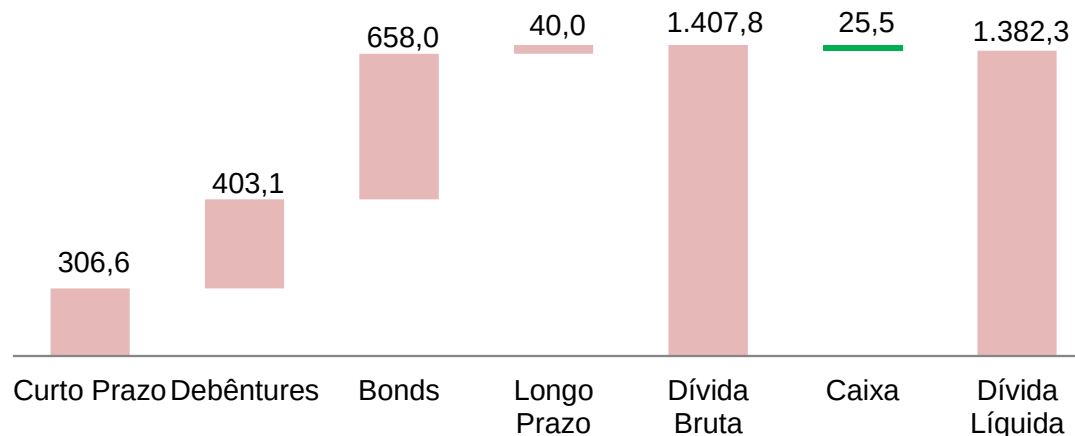
Desempenho 9M13

Endividamento

Desconsiderados Debêntures e Bonds (R\$ mil)



Breakdown do Endividamento total (R\$ mil)





Perguntas e Respostas

Contatos de RI

Thiago Piovesan

Diretor de Relações com Investidores

Frederiko Mamede

Relações com Investidores

ri@lupatech.com.br

www.lupatech.com.br/ri

Telefone: +55 (11) 2134-7089

