

COMUNICAÇÃO INSTITUCIONAL

Carta dos Sócios

*Cenário macroeconômico brasileiro, filosofia de investimento,
e buyout estruturado em bens duráveis de uso doméstico.*

O *buyout* bem estruturado vence o *buyout* bem precificado.

É com satisfação que apresento a segunda edição da Carta dos Sócios da Social Partners Investimentos. Nesta edição, dou continuidade à nossa leitura macroeconômica e descrevo a segunda operação em desenvolvimento na plataforma – um *buyout* majoritário de companhia industrial brasileira sólida, em segmento maduro, cuja arquitetura de capital foi desenhada para resolver um problema clássico de transição de controle: reconciliar motivações distintas dos blocos societários por meio de estrutura adaptativa, em vez de impor saída uniforme.

NESTA EDIÇÃO

- I Cenário macroeconômico brasileiro em maio de 2026
- II Filosofia de investimento – *complexity arbitrage* e *structural adaptability*
- III Operação 2 – bens de consumo durável de uso doméstico
- IV *Pipeline*, próximos passos e encerramento

O cenário macro brasileiro em maio de 2026

O Brasil atravessa, desde meados de 2024, um novo ciclo de aperto monetário. A taxa Selic, elevada de 10,50% em junho de 2024 para 15,00% em junho de 2025 – patamar mantido ao longo de sete reuniões consecutivas do Copom até janeiro deste ano –, foi reduzida em dois movimentos subsequentes: para 14,75% em março e 14,50% em abril, em ciclo cauteloso de afrouxamento monetário. As projeções da ANBIMA apontam encerramento de 2026 com Selic em 12,50%, IPCA de 4,0% e câmbio próximo a R\$ 5,45/USD. O PIB, por sua vez, segue em trajetória anêmica, com projeção de 1,8% para o exercício.

O patamar restritivo dos juros – sustentado por mais de quinze meses contínuos acima dos 13% – produziu efeito previsível, mas frequentemente subestimado: companhias brasileiras com estrutura de capital alavancada passaram a queimar liquidez operacional por meio de despesa financeira crescente, mesmo quando o desempenho operacional se manteve estável. *A inadimplência corporativa não é evento súbito; é função do tempo de exposição.*

O caso Americanas e a fratura de confiança no crédito privado

O caso Americanas – em recuperação judicial desde janeiro de 2023, com passivo reconhecido superior a R\$ 50 bilhões – alterou estruturalmente a percepção do investidor brasileiro de crédito privado. A revelação de fraude contábil de R\$ 25 bilhões, em emissor classificado como *blue chip*, com auditoria de *Big Four* e debêntures distribuídas amplamente, destruiu a premissa de que *rating* elevado e porte de companhia equivalem à qualidade de crédito. A varejista, originalmente projetada para encerrar a recuperação em fevereiro de 2026, segue em fase final de execução do plano homologado.

Raízen e o efeito demonstração

Em março de 2026, a Raízen – controlada por Cosan e Shell, e que havia captado R\$ 6,9 bilhões em IPO realizado em 2021, sob *valuation* de R\$ 74 bilhões – ingressou em recuperação extrajudicial para renegociar dívida superior a R\$ 65 bilhões, com alavancagem de 5,3x EBITDA e prejuízo trimestral de R\$ 15,6 bilhões. *Bonds* e debêntures da companhia passaram a ser negociados no mercado secundário com descontos de até 70%; CRAs de emissores *blue chip* tornaram-se ilíquidos. O caso reforçou uma tese estrutural: *controladores sofisticados, com acesso pleno ao mercado de capitais e classificação investment grade, podem perder o grau de investimento em janela inferior a doze meses caso o ciclo de capital de giro se torne desfavorável.*

O efeito sobre o mercado de crédito privado foi imediato. Os fundos de crédito tradicionais registraram saída líquida de R\$ 9,7 bilhões apenas em dezembro de 2025; os fundos incentivados acumularam o pior resultado mensal do exercício. A reprecificação de risco em curso tornou o custo marginal de captação corporativa sensivelmente mais oneroso — particularmente para emissores de segunda linha e do *mid-market*, cujos *spreads* abriram de forma desproporcional ao risco fundamental dos ativos subjacentes.

O DIAGNÓSTICO

A combinação de Selic em patamar restritivo prolongado, eventos de crédito de alta visibilidade e migração de capital para a liquidez bancária produziu uma market dislocation evidente: ativos operacionalmente sólidos, com fluxo de caixa resiliente e colaterais reais adequados, encontram-se mal precificados pelo mercado de crédito generalista — que precifica setor e porte do emissor, e não a qualidade idiossincrática do ativo.

II · FILOSOFIA DE INVESTIMENTO

Complexity arbitrage e structural adaptability

A Social Partners opera a partir de uma tese clara: capturar arbitragem de complexidade — *complexity arbitrage* — no *mid-market* industrial brasileiro, em ativos nos quais a estrutura de capital convencional não consegue precificar adequadamente o risco operacional. Diferentemente do *buyout* tradicional — que extrai valor predominantemente via *operational improvement* pós-aquisição —, nossa tese parte da premissa de que o valor reside primordialmente na *arquitetura de capital*: em estruturas que segregam risco operacional de risco imobiliário, ajustam o custo de *funding* ao perfil real do ativo e capturam o diferencial entre mercados de capitais nacionais e internacionais.

Nesta Edição II, articulo uma camada complementar dessa filosofia: a *structural adaptability*. Em transações de controle no *mid-market* brasileiro, a barreira recorrente para o fechamento não é o preço — é o desalinhamento entre as motivações dos distintos blocos societários. Sócios fundadores em estágio avançado de carreira tipicamente buscam preservação de patrimônio e renda recorrente; sócios minoritários, mais jovens ou com menor exposição operacional, buscam liquidez. A estrutura de aquisição-padrão — cheque único em *cash* — atende mal aos dois grupos simultaneamente, e essa fricção, com frequência, inviabiliza operações economicamente racionais.

Operamos via *Leveraged Buyouts* em companhias industriais brasileiras de pequeno e médio porte, utilizando combinações de FIDC sênior, *sale-leaseback* de ativos imobiliários, permuta imobiliária e *seller finance* e, quando aplicável, securitização *cross-border*. Nossa preferência é

por ativos com colateral real robusto, geração de caixa estável e potencial de expansão sob disciplina de capital — características que, combinadas a uma estrutura adaptativa, viabilizam transações que o capital convencional não conseguiria fechar.

III · OPERAÇÃO EM CURSO · PROPOSTA ACEITA PELOS MINORITÁRIOS

Operação 2 — Indústria de bens de consumo durável de uso doméstico

Avançamos em *buyout* majoritário de companhia industrial brasileira atuante no segmento de bens de consumo durável de uso doméstico — uma das cinco maiores do país em sua categoria, com marca consolidada, posição de mercado relevante e parque industrial multirregional. A proposta de aquisição foi aceita pelo bloco de sócios minoritários; encontramos-nos em negociação ativa com o bloco de controle, com elevada probabilidade de conclusão. *Enterprise Value* da operação: R\$ 210 milhões.

SETOR	Indústria de bens de consumo durável de uso doméstico, demanda recorrente
POSIÇÃO DE MERCADO	Entre as cinco maiores fabricantes nacionais do segmento
RECEITA ANUAL	Aproximadamente R\$ 400 milhões
RESULTADO OPERACIONAL	EBITDA positivo, lucratividade consistente, sem eventos de <i>default</i> ou recuperação
ESTRUTURA FÍSICA	Mais de 50.000 m ² de área industrial construída, plantas distribuídas em quatro das cinco regiões brasileiras
ESTRUTURA	<i>Buyout</i> majoritário com saída adaptativa por bloco societário
ENTERPRISE VALUE	R\$ 210 milhões
FUNDING STACK	FIDC sênior + <i>sale-leaseback</i> de ativos imobiliários industriais
TESE DE CRESCIMENTO	Potencial de elevar a base de receita em até 250% no horizonte do plano de negócios
RETORNO-ALVO	Aproximadamente 20% de IRR em USD ao ano
STATUS DO DEAL	Proposta aceita pelos minoritários; negociação ativa com o bloco de controle

Por que esta operação, neste momento

O ativo reúne três características que raramente coexistem no *mid-market* brasileiro: porte relevante, ainda que insuficiente para os grandes fundos de *private equity*; complexidade estrutural acima da capacidade típica de *family office*; e histórico de geração de caixa consistente ao longo dos ciclos econômicos. Essa interseção é, em si, fonte de arbitragem: a companhia é grande demais para uma classe de comprador e complexa demais para outra, o que reduz o universo de competição efetiva e amplia a janela de negociação.

Operacionalmente, a companhia é lucrativa, com EBITDA positivo, dívidas em patamar controlado e sem eventos de inadimplência. Os credores atuais — bancos comerciais e FIDCs — estão alinhados ao perfil de risco do ativo. O segmento, embora não imune ao ciclo do crédito ao consumidor, apresenta base de demanda fundamental vinculada à reposição doméstica e ao envelhecimento progressivo da população — categoria cuja correlação com o ciclo monetário é sensivelmente menor do que a observada em móveis residenciais pesados, cuja aquisição se associa à mudança de endereço e ao financiamento imobiliário. Adicionalmente, observa-se no segmento um movimento estrutural de consolidação via M&A, em resposta à fragmentação de mercado e à demanda crescente por escala industrial — vetor que reforça a tese.

O *upside* da tese reside em um vetor de expansão de receita sob disciplina de capital: avaliamos potencial de elevar a base de faturamento em até 250% no horizonte do plano de negócios, por meio da combinação de expansão de capacidade nas plantas existentes, racionalização do *mix* de produtos e ampliação geográfica de canais. O retorno-alvo agregado da operação situa-se em torno de 20% de IRR em USD ao ano — patamar consistente com o *benchmark* de *buyout* em mercados emergentes para teses de crescimento orgânico.

Estrutura adaptativa de saída por bloco societário

O elemento central da operação reside na diferenciação da contraprestação por bloco societário, em estrutura desenhada para reconciliar motivações distintas:

BLOCO MINORITÁRIO

Saída em *cash*, com liquidez integral no *closing*.

BLOCO DE CONTROLE

Combinação de permuta imobiliária e *sale-leaseback* dos imóveis industriais — preservação de patrimônio físico, somada à geração de renda recorrente vinculada ao ativo operacional.

Essa arquitetura é, em si, geração de valor: ao se oferecer aos sócios fundadores instrumentos que preservam patrimônio e geram renda — em substituição ao cheque único em *cash*, que erode poder aquisitivo via tributação imediata e tende a se dispersar em realocação subsequente —, destrava-se a transação em condições financeiras sensivelmente mais favoráveis para o adquirente, sem comprometer a percepção de justiça contratual por parte dos vendedores.

Estrutura de garantias e colaterais

O *funding stack* foi desenhado com colaterais reais robustos:

TRANCHE SÊNIOR (FIDC)	Lastreada em ativos da companhia operacional.
TRANCHE IMOBILIÁRIA	<i>Sale-leaseback</i> dos imóveis industriais — ativos reais distribuídos em múltiplas regiões, com diversificação geográfica do colateral.
PERMUTA IMOBILIÁRIA	Componente que substitui parte da contraprestação em <i>cash</i> , alinhando a saída do bloco de controle.

O desenho do *funding stack* proporciona, no agregado, retorno superior ao que um *buyout* convencional equivalente entregaria, com risco efetivo ajustado por colateral geograficamente diversificado — característica particularmente relevante em um ciclo no qual a precificação de risco corporativo pelo mercado de crédito brasileiro tende a ser homogênea por setor, desconsiderando a dispersão geográfica do ativo subjacente.

IV · PIPELINE · PRÓXIMOS PASSOS

Plataforma e demais operações em desenvolvimento

Em paralelo à Operação 2, mantemos *pipeline* ativo em segmentos industriais adjacentes. Conduzimos operações adicionais de aquisição majoritária no *mid-market* industrial em diferentes estágios de maturação, com horizontes de fechamento distribuídos ao longo de 2026 e início de 2027. Paralelamente, mantemos atividade de mapeamento e avaliação preliminar de oportunidades em segmentos nos quais a deterioração do ciclo de crédito ou a transição geracional dos blocos de controle abriram janelas de aquisição em condições anormalmente favoráveis.

O detalhamento das operações em desenvolvimento será compartilhado com investidores qualificados ou profissionais, sob acordo de confidencialidade, à medida que cada operação atinja o estágio adequado de divulgação.

Encerramento

A Social Partners foi construída a partir da convicção de que o *mid-market* industrial brasileiro oferece, neste ciclo macroeconômico, oportunidade atípica para o capital paciente e estruturalmente sofisticado. A operação descrita nesta carta — bem como o conjunto de transações que

vimos avaliando — exemplifica a tese central da firma: *valor extraído da arquitetura de capital, antes do operational improvement; estrutura adaptativa, antes de cheque uniforme; colateral real, antes de spread de crédito.*

Esta carta foi redigida com o propósito de articular publicamente a continuidade de nossa leitura de mercado e a evolução das operações em curso. Os detalhes específicos das operações, dados financeiros complementares, projeções e estrutura de retorno são disponibilizados a investidores qualificados ou profissionais mediante assinatura do Acordo de Confidencialidade-padrão da operação. Convido os investidores cujo perfil de mandato dialogue com a tese a estabelecer contato para conversa qualificada.

A próxima edição desta carta será publicada em agosto de 2026, com atualizações das operações em curso, leitura macroeconômica do segundo trimestre e novas frentes em desenvolvimento.

À disposição,

Ryan Silva Lopes

FOUNDING & MANAGING PARTNER
SOCIAL PARTNERS INVESTIMENTOS LTDA.

DISCLAIMER REGULATÓRIO

Esta comunicação tem caráter exclusivamente informativo e de comunicação institucional. Não constitui oferta pública de distribuição de valores mobiliários nos termos da Resolução CVM n.º 160/2022, nem oferta, recomendação ou solicitação para subscrição ou aquisição de quaisquer valores mobiliários, cotas de fundos de investimento ou instrumentos financeiros. O conteúdo aqui apresentado não configura consultoria de valores mobiliários nos termos da Resolução CVM n.º 19/2021, nem análise de valores mobiliários nos termos da Resolução CVM n.º 20/2021. Informações detalhadas sobre operações específicas, condições financeiras e perfis de retorno são compartilhadas exclusivamente com investidores qualificados ou profissionais, conforme definido pela Resolução CVM n.º 30/2021, mediante prévia assinatura de Acordo de Confidencialidade. Os retornos-alvo apresentados refletem expectativas internas baseadas em premissas de plano de negócios e não constituem promessa de resultado. Rentabilidade passada não é garantia de rentabilidade futura. Investimentos em *private equity* envolvem risco de perda do capital investido e baixa liquidez. Social Partners Investimentos Ltda., CNPJ 57.748.292/0001-62.

ENGLISH EDITION · MAY 2026

Letter from *the Partners*

The same letter, in English. For international investors and counterparts.

Well-structured buyouts beat *well-priced* ones.

I am pleased to present the second edition of the Letter from the Partners of Social Partners Investimentos. In this edition, I extend our macroeconomic reading and describe the second operation under development on our platform — a majority buyout of a solid Brazilian industrial company in a mature segment, whose capital architecture was designed to resolve a classic control-transition problem: reconciling distinct motivations across shareholder blocks through an adaptive structure, rather than forcing uniform exit terms.

IN THIS EDITION

- I Brazilian macroeconomic landscape — May 2026

- II Investment philosophy — *complexity arbitrage* and *structural adaptability*

- III Operation 2 — household consumer durables

- IV *Pipeline*, next steps and closing remarks

Brazilian macro landscape — May 2026

Brazil has been undergoing a new cycle of monetary tightening since mid-2024. The Selic rate, raised from 10.50% in June 2024 to 15.00% in June 2025 — a level held through seven consecutive Copom meetings until January of this year —, was reduced in two subsequent meetings: to 14.75% in March and to 14.50% in April, in a cautious easing cycle. ANBIMA projections suggest a year-end Selic of 12.50%, with IPCA inflation of 4.0% and an FX rate near R\$ 5.45/USD. GDP growth, in turn, remains anemic, projected at 1.8% for the year.

The restrictive level of interest rates — sustained for more than fifteen consecutive months above 13% — has produced a predictable yet often underestimated effect: Brazilian companies with leveraged capital structures began burning operating liquidity through rising financial expense, even when operating performance remained stable. *Corporate distress is not a sudden event; it is a function of duration of exposure.*

The Americanas case and the credit-confidence rupture

The Americanas case — in judicial reorganization since January 2023, with recognized liabilities exceeding R\$ 50 billion — structurally altered the perception of Brazilian private-credit investors. The revelation of accounting fraud of R\$ 25 billion, at a *blue-chip* issuer audited by a *Big Four* firm with widely distributed debentures, destroyed the premise that high credit ratings and corporate scale equate to credit quality. The retailer, originally projected to exit reorganization by February 2026, remains in the final execution phase of its court-approved plan.

Raízen and the demonstration effect

In March 2026, Raízen — controlled by Cosan and Shell, and which had raised R\$ 6.9 billion in a 2021 IPO at a R\$ 74 billion valuation — entered extrajudicial reorganization to renegotiate debt exceeding R\$ 65 billion, with leverage of 5.3x EBITDA and quarterly losses of R\$ 15.6 billion. The company's bonds and debentures traded in secondary markets at discounts of up to 70%; CRAs from *blue-chip* issuers became illiquid. The case reinforced a structural thesis: *sophisticated controllers, with full capital-markets access and investment-grade ratings, may lose investment grade within a twelve-month window should the working-capital cycle turn adverse.*

The effect on Brazilian private credit was immediate. Traditional credit funds posted net outflows of R\$ 9.7 billion in December 2025 alone; tax-advantaged funds recorded their worst monthly result of the year. The ongoing risk repricing rendered the marginal cost of corporate funding materially more expensive — particularly for second-tier and *mid-market* issuers, whose *spreads* widened disproportionately to the fundamental risk of the underlying assets.

THE DIAGNOSIS

The combination of a prolonged restrictive Selic, high-visibility credit events, and capital migration toward bank liquidity has produced a clear market dislocation: operationally solid assets – with resilient cash flows and adequate real collateral – are mispriced by the generalist credit market, which prices sector and issuer scale rather than the idiosyncratic quality of the asset.

II · INVESTMENT PHILOSOPHY

Complexity arbitrage and structural adaptability

Social Partners operates from a clear thesis: capturing *complexity arbitrage* in the Brazilian *mid-market* industrial segment – in assets where conventional capital structure fails to price operational risk adequately. Unlike traditional buyouts – which extract value predominantly through post-acquisition *operational improvement* –, our thesis holds that value resides primarily in *capital architecture*: structures that segregate operational risk from real-estate risk, align funding cost to the asset's actual profile, and capture differentials between domestic and international capital markets.

In this Edition II, I articulate a complementary layer of that philosophy: *structural adaptability*. In control transactions in the Brazilian *mid-market*, the recurring barrier to closing is not price – it is the misalignment between the motivations of distinct shareholder blocks. Founding shareholders at advanced career stages typically seek wealth preservation and recurring income; minority shareholders, younger or with less operational exposure, seek liquidity. The standard acquisition structure – a uniform cash payment – serves both groups poorly, and this friction frequently renders economically sound transactions unfeasible.

We operate through *Leveraged Buyouts* in small- and mid-cap Brazilian industrial companies, deploying combinations of senior FIDCs (Brazilian receivables-backed funds), *sale-leaseback* of real-estate assets, real-estate-for-equity exchanges and *seller finance* – and, when applicable, cross-border securitization. Our preference is for assets with robust real collateral, stable cash generation and expansion potential under capital discipline – characteristics that, combined with an adaptive structure, render feasible transactions that conventional capital would not otherwise close.

Operation 2 — Industrial manufacturer of household consumer durables

We are advancing a majority *buyout* of a Brazilian industrial company in the household consumer-durables segment — among the five largest national manufacturers in its category, with consolidated brand, relevant market position and multi-regional industrial footprint. The acquisition proposal has been accepted by the minority shareholder block; we remain in active negotiation with the control block, with a high probability of conclusion. *Enterprise Value* of the transaction: R\$ 210 million.

SECTOR	Industrial manufacturer of household consumer durables, recurring demand
MARKET POSITION	Among the five largest national manufacturers in its segment
ANNUAL REVENUE	Approximately R\$ 400 million
OPERATING RESULT	Positive EBITDA, consistent profitability, no <i>default</i> or restructuring events
INDUSTRIAL FOOTPRINT	Over 50,000 m ² of built industrial area, plants distributed across four of Brazil's five regions
STRUCTURE	Majority <i>buyout</i> with adaptive exit by shareholder block
ENTERPRISE VALUE	R\$ 210 million
FUNDING STACK	Senior FIDC + <i>sale-leaseback</i> of industrial real estate
GROWTH THESIS	Potential to grow the revenue base by up to 250% over the business-plan horizon
TARGET RETURN	Approximately 20% IRR in USD per annum
DEAL STATUS	Proposal accepted by minority block; active negotiation with control block

Why this transaction, at this moment

The asset combines three characteristics that rarely coexist in the Brazilian *mid-market*: relevant scale, yet insufficient for large *private-equity* funds; structural complexity beyond the typical *family-office* capacity; and a consistent cash-generation track record across economic cycles. This intersection is itself a source of arbitrage: the company is too large for one buyer class and too complex for another, which narrows the universe of effective competition and widens the negotiation window.

Operationally, the company is profitable, with positive EBITDA, debt at controlled levels and no default events. Current creditors — commercial banks and FIDCs — are aligned with the asset's risk profile. The segment, while not immune to the consumer-credit cycle, exhibits fundamental demand tied to household replacement and to the progressive aging of the population — a category whose correlation with the monetary cycle is materially lower than that of heavy residential furniture, whose purchase is tied to relocation and to real-estate financing. In addition, the segment is undergoing a structural M&A consolidation movement in response to market fragmentation and the growing demand for industrial scale — a vector that reinforces the thesis.

The *upside* thesis lies in revenue expansion under capital discipline: we estimate potential to grow the revenue base by up to 250% over the business-plan horizon, through a combination of capacity expansion at existing plants, product-mix rationalization and geographic channel expansion. Aggregate target return is approximately 20% IRR in USD per annum — a level consistent with emerging-market *buyout* benchmarks for organic-growth theses.

Adaptive exit structure by shareholder block

The central element of the transaction lies in differentiated consideration by shareholder block, in a structure designed to reconcile distinct motivations:

MINORITY BLOCK

Cash exit, with full liquidity at *closing*.

CONTROL BLOCK

Combination of real-estate-for-equity exchange and *sale-leaseback* of the industrial properties — preservation of physical wealth, plus recurring income tied to the operating asset.

This architecture is itself value generation: by offering founding shareholders instruments that preserve wealth and generate income — in lieu of a uniform cash payment that erodes purchasing power via immediate taxation and tends to dissipate through subsequent reallocation —, the transaction is unlocked under materially more favorable financial terms for the acquirer, without compromising the sellers' perception of fairness.

Collateral and security structure

The *funding stack* was designed with robust real collateral:

SENIOR TRANCHE (FIDC)	Backed by operating-company assets.
REAL-ESTATE TRANCHE	<i>Sale-leaseback</i> of industrial properties — real assets distributed across multiple regions, with geographic diversification of collateral.
REAL-ESTATE-FOR-EQUITY COMPONENT	Substitutes part of the cash consideration, aligning the control block's exit.

The funding-stack design yields, in aggregate, returns superior to those an equivalent conventional *buyout* would deliver, with effective risk reduced by geographically diversified collateral — a feature particularly relevant in a cycle in which Brazilian credit-market risk pricing tends to be homogeneous by sector, disregarding the geographic dispersion of the underlying asset.

IV · PIPELINE · NEXT STEPS

Platform and additional operations under development

In parallel with Operation 2, we maintain an active *pipeline* in adjacent industrial segments. We are conducting additional majority acquisitions in the industrial *mid-market* at various stages of maturation, with closing horizons distributed throughout 2026 and early 2027. In parallel, we maintain active mapping and preliminary evaluation of opportunities in segments where credit-cycle deterioration or generational transition of control blocks has opened acquisition windows under abnormally favorable conditions.

Details of operations under development will be shared with qualified or professional investors, under non-disclosure agreement, as each transaction reaches an appropriate stage of disclosure.

Closing remarks

Social Partners was built on the conviction that the Brazilian *mid-market* industrial landscape offers, in this macroeconomic cycle, an atypical opportunity for patient and structurally sophisticated capital. The transaction described in this letter — as well as the broader set of operations

we have been evaluating – exemplifies the firm's central thesis: *value extracted from capital architecture, before operational improvement; adaptive structure, before a uniform check; real collateral, before credit spread.*

This letter was written for the purpose of publicly articulating the continuity of our market reading and the evolution of operations in progress. Specific transaction details, additional financial figures, projections and return structures are made available to qualified or professional investors upon execution of the standard transactional Non-Disclosure Agreement. I extend an invitation to those whose mandate profile aligns with the thesis to engage in qualified conversation.

The next edition of this letter will be published in August 2026, with updates on operations in progress, a Q2 2026 macroeconomic reading and new fronts under development.

At your disposal,

Ryan Silva Lopes

FOUNDING & MANAGING PARTNER
SOCIAL PARTNERS INVESTIMENTOS LTDA.

REGULATORY DISCLAIMER

This communication is for informational and institutional-communication purposes only. It does not constitute a public offering of securities under CVM Resolution n.º 160/2022, nor an offer, recommendation or solicitation for the subscription or acquisition of any securities, fund quotas or financial instruments. The content presented does not constitute securities advisory under CVM Resolution n.º 19/2021, nor securities analysis under CVM Resolution n.º 20/2021. Detailed information on specific transactions, financial conditions and return profiles is shared exclusively with qualified or professional investors, as defined by CVM Resolution n.º 30/2021, upon prior execution of a Non-Disclosure Agreement. Target returns presented reflect internal expectations based on business-plan assumptions and do not constitute a promise of result. Past performance is no guarantee of future returns. *Private-equity* investments involve the risk of capital loss and limited liquidity. Social Partners Investimentos Ltda., CNPJ 57.748.292/0001-62.