
SOCIAL PARTNERS INVESTIMENTOS

Carta dos Sócios

Comunicação institucional aos sócios e parceiros

CENÁRIO MACRO BRASIL · FILOSOFIA DE INVESTIMENTO
BUYOUT ESTRUTURADO EM INDÚSTRIA AUTOMOTIVA

EDIÇÃO III

MAIO DE 2026

DOCUMENTO CONFIDENCIAL · DISTRIBUIÇÃO RESTRITA

“Quando o ciclo do crédito comprime a montante, a margem se desloca para a peça crítica.”

Esta é a terceira edição da Carta dos Sócios da Social Partners Investimentos. Após articular, nas edições anteriores, nossa leitura macroeconômica e os dois primeiros pilares da filosofia da firma, descrevo nesta edição uma nova operação em desenvolvimento — buyout majoritário de indústria de equipamentos para caminhões com posição dominante em sua categoria. A operação introduz uma terceira camada à filosofia da plataforma: a *real-asset segregation thesis*, ou tese de segregação rigorosa entre operação industrial e ativo imobiliário, viabilizada por estrutura societária pré-segregada que elimina o atrito jurídico de execução do funding stack.

O cenário macro brasileiro em maio de 2026

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

O patamar restritivo dos juros — sustentado por mais de quinze meses ininterruptos acima dos 13% — produziu efeito previsível, ainda que frequentemente subestimado: companhias brasileiras com balanços alavancados passaram a consumir liquidez operacional via 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 equivaleriam a 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, que captou R\$ 6,9 bilhões em IPO de R\$ 74 bilhões em 2021 — ingressou em recuperação extrajudicial para renegociar dívida superior a R\$ 65 bilhões, 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 blue-chip tornaram-se ilíquidos. O caso reforçou tese estrutural: controladores sofisticados, com acesso pleno ao mercado de capitais e *investment grade*, podem perder grau de investimento em janela de doze meses caso o ciclo de capital de giro seja desfavorável.

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

O ciclo do crédito e o setor automotivo de carga

O efeito do aperto monetário sobre setores intensivos em capital de giro e em financiamento de bens de produção é particularmente pronunciado no segmento de transporte de carga. As vendas de caminhões no Brasil encerraram 2025 em queda de aproximadamente 8,7%, com retração ainda mais acentuada no segmento extrapesado — em torno de 22% — em razão direta do custo médio de financiamento, que para frotistas opera em patamares próximos a 25% ao ano. A Fenabreve projeta para 2026 recuperação gradual de 3,5% para caminhões, partindo de base historicamente baixa, com expectativa atrelada à execução do Programa Move Brasil — linha de crédito do BNDES cuja primeira fase de R\$ 10 bilhões foi integralmente consumida em dois meses, ampliada em abril de 2026 para R\$ 21,2 bilhões — e à trajetória de redução da Selic.

Esse contexto produz dinâmica setorial específica e relevante para a tese de investimento: quando a venda de veículos novos comprime, o ciclo de reposição da frota existente se acelera. Frotistas postergam a aquisição de caminhões zero-quilômetro, mas não podem postergar a manutenção e a substituição de equipamentos críticos de operação. A demanda por componentes essenciais ao funcionamento dos veículos — sobretudo aqueles classificados como itens de segurança operacional ou de regulamentação técnica — torna-se contracíclica em relação ao mercado de veículos novos. A categoria do produto descrito a seguir possui exposição relevante a esse mercado de reposição, em adição à exposição direta a montadoras.

O DIAGNÓSTICO

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

Filosofia de investimento — três camadas em construção

A Social Partners opera com tese clara: capturar arbitragem de complexidade 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 primordialmente via melhorias operacionais pós-aquisição, nossa tese parte da premissa de que o valor reside primariamente na *arquitetura de capital* — em estruturas que separam 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.

A filosofia da firma articula-se em três camadas complementares:

AS TRÊS CAMADAS

- I.** *Complexity Arbitrage*
Captura de valor em ativos cujo perfil de risco real é mal precificado pelo mercado de crédito generalista, que pondera setor e porte do emissor mais do que a qualidade idiossincrática do ativo subjacente.
- II.** *Structural Adaptability*
Desenho de contraprestação diferenciada por bloco de sócios, em substituição ao cheque único de *cash*, viabilizando transações que o capital convencional não fecharia.
- III.** *Real-Asset Segregation*
Preferência por ativos com estrutura societária pré-segregada entre operação industrial e ativo imobiliário, que viabiliza *sale-leaseback* sem necessidade de spin-off ou drop-down e reduz materialmente o atrito jurídico de execução do funding stack.

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*. 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 estrutura adaptativa, viabilizam transações que o capital convencional não fecharia.

OPERAÇÃO EM CURSO · TERM SHEET ASSINADO · DUE DILIGENCE
EM CURSO · CLOSING MAIO/2026

Operação 3 — Indústria de equipamentos críticos para caminhões, Sul do Brasil

Avançamos em buyout majoritário de companhia industrial brasileira fabricante de equipamentos indispensáveis ao funcionamento de caminhões, sediada no Sul do Brasil, com mais de três décadas de operação contínua e marca patenteada em sua categoria. Term sheet firmado, due diligence em curso, closing previsto para maio de 2026. *Funding stack* total da operação: R\$ 40 milhões, integralmente estruturado via sale-leaseback, permuta imobiliária e seller finance, sem desembolso de caixa no *day one*. Tese de internacionalização e venda subsequente a player estratégico em estruturação como vetor central de saída.

SETOR	Indústria automotiva — fabricação de equipamentos críticos ao funcionamento de caminhões
GEOGRAFIA	Sul do Brasil; planta industrial em região logística estratégica
HISTÓRICO	Mais de 30 anos de operação industrial contínua; marca patenteada
RECEITA ANUAL	Aproximadamente R\$ 30 milhões
EBITDA	R\$ 5,5 milhões — recorde histórico em 2025
ALAVANCAGEM ATUAL	0,7x EBITDA — alavancagem financeira a ser reduzida via sale-leaseback no closing
POSIÇÃO DE MERCADO	12% de market share em linha leve; aproximadamente 60% em linha pesada
BASE DE CLIENTES	Transportadoras, montadoras de caminhões e oficinas autorizadas
ESTRUTURA	Buyout majoritário com sale-leaseback e permuta imobiliária
FUNDING STACK	Total de R\$ 40 milhões via sale-leaseback + permuta imobiliária + seller finance
TESE DE SAÍDA	Internacionalização e venda subsequente a player estratégico em múltiplo expandido
STATUS DO DEAL	Term sheet assinado; due diligence em curso
CLOSING PREVISTO	Maio de 2026

Por que esta operação, neste momento

O ativo apresenta combinação rara de características no *mid-market* industrial brasileiro: posição dominante de market share em sua categoria principal (próxima a 60% no segmento de linha pesada), marca patenteada e juridicamente protegida, EBITDA em patamar recorde histórico

mesmo em ano de retração do mercado de veículos novos e alavancagem financeira baixa (0,7x EBITDA). Essa configuração é atípica: posição dominante de mercado tipicamente coexiste com estrutura de capital mais alavancada ou com múltiplos de aquisição mais elevados. A janela de aquisição em condições atuais existe pela combinação de transição geracional dos sócios fundadores e estrutura de execução desenhada de forma a não exigir desembolso significativo de caixa no closing.

A tese de demanda foi articulada na seção macroeconômica desta carta: o produto pertence à categoria de componentes indispensáveis ao funcionamento dos veículos pesados, comercializados tanto em *aftermarket* — segmento contracíclico, beneficiado pela aceleração do ciclo de manutenção da frota existente em períodos de retração de novos — quanto em fornecimento direto a montadoras. A combinação desses dois canais de receita confere ao ativo perfil de exposição diversificado ao ciclo automotivo: o canal de reposição amortece a queda nos canais OEM em períodos de aperto monetário, enquanto a recuperação do mercado de novos potencializa o canal OEM em períodos de expansão. O recorde de EBITDA registrado em 2025 — em ano de queda de 8,7% nas vendas de caminhões novos — confirma a resiliência operacional do mix de receita.

Real-asset segregation: o ativo como exemplo da tese

A estrutura societária do ativo é, em si, demonstração da terceira camada da filosofia da firma. O imóvel industrial não está alocado na companhia operacional — está em holding patrimonial separada, segregada do risco da operação industrial. Essa configuração, frequentemente ausente no mid-market brasileiro, viabiliza sale-leaseback ágil desde o closing, sem necessidade de operações prévias de spin-off, drop-down de ativos ou reorganização societária — operações que tipicamente adicionam de seis a doze meses ao cronograma de execução do funding stack e introduzem risco fiscal de incorporação.

O imóvel encontra-se em região logística estratégica, com proximidade a corredores rodoviários relevantes e a cluster de fornecedores e clientes do segmento — característica que sustenta tanto o valor do ativo imobiliário no sale-leaseback quanto a operação industrial de longo prazo.

Estrutura de funding e colaterais

A operação foi desenhada para closing sem desembolso de caixa no *day one*, em estrutura que combina três componentes:

SALE-LEASEBACK	Liquidação do imóvel industrial via venda a investidor especializado, com contrato de locação de longo prazo simultâneo, em condições que preservam a operação industrial e geram fluxo recorrente para o vendedor.
PERMUTA IMOBILIÁRIA	Componente da contraprestação aos vendedores via permuta com ativo imobiliário, alinhando preservação de patrimônio à saída de controle.
SELLER FINANCE	Componente subordinado, com cronograma alinhado à geração de caixa pós-aquisição.

O desenho elimina a necessidade de FIDC ou outro instrumento de dívida sênior — diferenciando esta operação das demais em desenvolvimento na plataforma — em razão do perfil específico do ativo: receita modesta, EBITDA em recorde histórico, alavancagem baixa e estrutura societária pré-segregada. O *funding stack* agregado totaliza R\$ 40 milhões.

Tese de criação de valor e saída

A tese de geração de valor pós-aquisição articula-se em três vetores:

(I) ESTRUTURAÇÃO DE FIDC FUNDO EXCLUSIVO PARA A COMPANHIA. Pós-closing, estrutura-se veículo de securitização dedicado, lastreado em recebíveis da operação, viabilizando expansão de capacidade industrial e capital de giro a custo significativamente inferior ao crédito bancário tradicional disponível para o porte da companhia.

(II) INTERNACIONALIZAÇÃO DA OPERAÇÃO. A categoria de produto possui demanda estrutural global em mercados nos quais a regulamentação técnica para veículos pesados é equivalente ou mais exigente que a brasileira. A marca patenteada constitui ativo intangível transferível para mercados externos, e a estrutura de custo industrial brasileira, em moeda fraca, posiciona a companhia favoravelmente para arbitragem cambial de exportação.

(III) VENDA SUBSEQUENTE A PLAYER ESTRATÉGICO EM MÚLTIPLO EXPANDIDO. O perfil do ativo — posição dominante em categoria essencial, marca patenteada, base operacional internacionalizada e estrutura de capital otimizada — constitui exatamente o conjunto de características que *strategic buyers* do segmento automotivo global precificam em múltiplos significativamente superiores ao múltiplo de aquisição atual. A tese de saída visa desinvestimento a múltiplo expandido em horizonte de três a cinco anos.

PIPELINE · PRÓXIMOS PASSOS

Plataforma e demais operações em desenvolvimento

Em paralelo à Operação 3, mantemos pipeline ativo em segmentos industriais adjacentes. Conduzimos operações adicionais de aquisição majoritária no *mid-market* industrial em diferentes estágios de maturação, com horizonte de fechamento distribuído ao longo de 2026 e início de 2027. Em paralelo, mantemos atividade de mapeamento e avaliação preliminar de oportuna-

des em segmentos nos quais a deterioração do ciclo de crédito ou a transição geracional de blocos de controle criou janelas de aquisição em condições anormalmente favoráveis.

Detalhamento de operações em desenvolvimento será compartilhado com investidores qualificados ou profissionais sob acordo de confidencialidade, à medida que cada operação atinja estágio adequado de revelação.

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 exemplifica de forma particularmente clara a tese central da firma: posição dominante de mercado capturada em janela de transição geracional, ativo imobiliário pré-segregado que viabiliza *sale-leaseback* sem atrito e tese de saída internacional com múltiplo expandido para player estratégico. Cada uma das três camadas filosóficas da plataforma — *complexity arbitrage*, *structural adaptability* e *real-asset segregation* — encontra-se materializada simultaneamente na arquitetura desta operação.

Esta carta foi redigida com o objetivo de articular publicamente a continuidade da nossa leitura de mercado e a evolução das operações em curso. Os detalhes específicos das operações, números financeiros adicionais, projeções e estrutura de retorno são disponibilizados a investidores qualificados ou profissionais mediante assinatura do Acordo de Confidencialidade padrão da operação. Convido aqueles cujo perfil de mandato dialogue com a tese a entrar em 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 nº 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 nº 19/2021, nem análise de valores mobiliários nos termos da Resolução CVM nº 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 nº 30/2021, mediante assinatura prévia 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.

SOCIAL PARTNERS INVESTIMENTOS

Letter from the Partners

Institutional communication to partners and stakeholders

BRAZILIAN MACRO OUTLOOK · INVESTMENT PHILOSOPHY
STRUCTURED BUYOUT IN THE AUTOMOTIVE INDUSTRY

EDITION III

MAY 2026

CONFIDENTIAL DOCUMENT · RESTRICTED DISTRIBUTION

“When the credit cycle compresses upstream, margin migrates to the critical part.”

This is the third edition of the Letter from the Partners of Social Partners Investimentos. Having articulated, in previous editions, our macroeconomic reading and the first two pillars of the firm’s philosophy, in this edition I describe a new operation under development — a majority buyout of an industrial manufacturer of equipment for trucks with a dominant market position in its category. The transaction introduces a third layer to the platform’s philosophy: the *real-asset segregation thesis*, the rigorous separation between industrial operation and real-estate asset, enabled by a pre-segregated corporate structure that eliminates legal execution friction in the funding stack.

Brazilian macro landscape — May 2026

Brazil is undergoing a new cycle of monetary tightening that began in 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 14.50% in April, in a cautious easing movement. ANBIMA projections point to a year-end 2026 Selic of 12.50%, IPCA inflation of 4.0%, and an FX rate near R\$ 5.45 per US dollar. GDP growth remains anaemic, projected at 1.8%.

The restrictive level of interest rates — sustained for more than fifteen uninterrupted months above 13% — has produced a predictable yet often underestimated effect: Brazilian companies with leveraged balance sheets have begun consuming operating liquidity through rising interest expense, even where operating performance has remained stable. Corporate distress is not a sudden event; it is a function of the duration of exposure.

The Americanas case and the rupture of credit confidence

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

Raízen and the demonstration effect

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

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

The credit cycle and the freight-transport sector

The effect of monetary tightening on sectors heavily reliant on working capital and on capital-goods financing is particularly pronounced in the freight-transport segment. Truck sales in Brazil ended 2025 down approximately 8.7%, with sharper retraction in the heavy-duty segment — around 22% — driven directly by financing costs, which for fleet operators currently run close to 25% per annum. Fenabreve projects a gradual recovery of 3.5% for trucks in 2026, starting from a historically low base, with expectations tied to the execution of the Move Brasil Programme — a BNDES-administered credit line whose initial R\$ 10 billion allocation was fully consumed within two months and which was expanded in April 2026 to R\$ 21.2 billion — and to the Selic-reduction trajectory.

This context produces a sector-specific dynamic relevant to the investment thesis: when new vehicle sales contract, the existing fleet's replacement cycle accelerates. Fleet operators postpone the purchase of new trucks, but they cannot postpone the maintenance and replacement of critical operating equipment. Demand for components essential to vehicle operation — particularly those classified as operational-safety items or items subject to technical regulation — becomes countercyclical to the new-vehicle market. The product category described below has relevant exposure to this aftermarket channel, in addition to direct exposure to OEMs.

THE DIAGNOSIS

The combination of a prolonged restrictive Selic, high-visibility credit events, and the migration of capital toward bank liquidity has produced a clear market dislocation: operationally sound assets, with resilient cash flows and adequate real collateral, are mispriced by the generalist credit market — which weights sector and issuer scale, not the idiosyncratic quality of the asset.

Investment philosophy — three layers under construction

Social Partners operates with a clear thesis: to capture complexity arbitrage in the Brazilian industrial *mid-market*, in assets where the conventional capital structure fails to price operational risk adequately. Unlike traditional buyout — which extracts value primarily through post-acquisition operational improvement — our thesis assumes that value resides primarily in *capital architecture*: structures that separate operational risk from real-estate risk, that align funding cost to the actual asset profile, and that capture the differential between domestic and international capital markets.

The firm's philosophy is articulated in three complementary layers:

THE THREE LAYERS

- I.** *Complexity Arbitrage*
Value capture in assets whose actual risk profile is mispriced by the generalist credit market, which weights sector and issuer scale more heavily than the idiosyncratic quality of the underlying asset.
- II.** *Structural Adaptability*
Differentiated consideration designed by shareholder block, replacing the single cash cheque, and enabling transactions that conventional capital would not close.
- III.** *Real-Asset Segregation*
Preference for assets with a pre-segregated corporate structure between industrial operation and real estate, enabling *sale-leaseback* without spin-off or drop-down requirements and materially reducing legal execution friction in the funding stack.

We operate via *Leveraged Buyouts* in small and mid-cap Brazilian industrial companies, using combinations of senior FIDCs (Brazilian receivables-backed funds), sale-leaseback of real-estate assets, real-estate-for-equity exchanges, and seller finance. Where applicable, cross-border securitisation. Our preference is for assets with robust real collateral, stable cash generation, and expansion potential under capital discipline — characteristics which, combined with adaptive structuring, render feasible the transactions that conventional capital would not close.

OPERATION IN PROGRESS · TERM SHEET SIGNED · DUE DILIGENCE
IN PROGRESS · CLOSING MAY/2026

Operation 3 — Manufacturer of critical equipment for trucks, Southern Brazil

We are advancing a majority buyout of a Brazilian industrial manufacturer of equipment indispensable to truck operation, headquartered in Southern Brazil, with over three decades of continuous operation and a patented brand in its category. Term sheet signed, due diligence in progress, closing expected for May 2026. Total *funding stack* of the transaction: R\$ 40 million, fully structured via sale-leaseback, real-estate-for-equity exchange, and seller finance, with no cash outlay on day one. An internationalisation thesis and subsequent sale to a strategic player are being structured as the central exit vector.

SECTOR	Automotive industry — manufacturing of equipment critical to truck operation
GEOGRAPHY	Southern Brazil; industrial plant in a strategic logistics region
HISTORY	Over 30 years of continuous industrial operation; patented brand
ANNUAL REVENUE	Approximately R\$ 30 million
EBITDA	R\$ 5.5 million — all-time high in 2025
CURRENT LEVERAGE	0.7x EBITDA — financial leverage to be reduced via sale-leaseback at closing
MARKET POSITION	12% market share in light-duty line; approximately 60% in heavy-duty line
CUSTOMER BASE	Freight carriers, truck OEMs, and authorised service shops
STRUCTURE	Majority buyout with sale-leaseback and real-estate-for-equity exchange
FUNDING STACK	Total of R\$ 40 million via sale-leaseback + real-estate-for-equity exchange + seller finance
EXIT THESIS	Internationalisation and subsequent sale to a strategic player at an expanded multiple
DEAL STATUS	Term sheet signed; due diligence in progress
EXPECTED CLOSING	May 2026

Why this transaction, at this moment

The asset presents a rare combination of characteristics in the Brazilian industrial *mid-market*: a dominant market-share position in its primary category (close to 60% in the heavy-duty line), a patented and legally protected brand, EBITDA at all-time-high levels even in a year of contraction in the new-vehicle market, and low financial leverage (0.7x EBITDA). This configuration is atypical: dominant market positions typically coexist with more leveraged capital structures or with higher acquisition multiples. The acquisition window under current conditions exists due to the combination of generational transition among the founding shareholders and an execution structure designed to require no significant cash outlay at closing.

The demand thesis was articulated in the macroeconomic section of this letter: the product belongs to the category of components indispensable to the operation of heavy vehicles, sold both in *aftermarket* — a countercyclical segment, supported by the acceleration of fleet-maintenance cycles during periods of new-vehicle contraction — and in direct supply to OEMs. The combination of these two revenue channels gives the asset a diversified exposure profile across the automotive cycle: the replacement channel cushions the decline in OEM channels during monetary tightening, while the recovery of the new-vehicle market amplifies the OEM channel during expansion phases. The EBITDA record reached in 2025 — in a year of 8.7% decline in new-truck sales — confirms the operational resilience of the revenue mix.

Real-asset segregation: the asset as exemplar of the thesis

The corporate structure of the asset is itself a demonstration of the third layer of the firm's philosophy. The industrial property is not held within the operating company — it sits in a separate real-estate holding entity, segregated from the operational risk of the industrial business. This configuration, frequently absent in the Brazilian *mid-market*, enables a clean sale-leaseback at closing, without the prior need for spin-off operations, asset drop-downs, or corporate reorganisations — operations that typically add six to twelve months to the funding-stack execution timeline and introduce restructuring-related tax exposure.

The property is located in a strategic logistics region, in proximity to relevant highway corridors and to clusters of suppliers and customers in the segment — a feature that supports both the value of the real-estate asset in the sale-leaseback and the long-term industrial operation.

Funding and collateral structure

The transaction was designed for closing with no cash outlay on day one, in a structure combining three components:

SALE-LEASEBACK	Liquidation of the industrial property via sale to a specialised investor, with a simultaneous long-term lease, on terms that preserve the industrial operation and generate recurring flow to the seller.
REAL-ESTATE-FOR-EQUITY EXCHANGE	Component of seller consideration via exchange with a real-estate asset, aligning wealth preservation to the exit of control.
SELLER FINANCE	Subordinated component, with a schedule aligned to post-acquisition cash generation.

The design eliminates the need for FIDC or any other senior debt instrument — differentiating this transaction from other transactions under development across the platform — given the specific profile of the asset: modest revenue, EBITDA at an all-time high, low leverage, and a pre-segregated corporate structure. The aggregate *funding stack* totals R\$ 40 million.

Value creation thesis and exit

The post-acquisition value-creation thesis is articulated around three vectors:

(I) STRUCTURING OF AN EXCLUSIVE FIDC FOR THE COMPANY. Post-closing, a dedicated securitisation vehicle is structured, backed by operating receivables, enabling industrial-capacity expansion and working capital at a cost significantly lower than the traditional banking credit available to a company of this size.

(II) INTERNATIONALISATION OF THE OPERATION. The product category presents structural global demand in markets in which the technical regulation for heavy vehicles is equivalent to or more demanding than the Brazilian. The patented brand constitutes a transferable intangible asset for external markets, and the Brazilian industrial cost structure, denominated in a weak currency, positions the company favourably for export currency arbitrage.

(III) SUBSEQUENT SALE TO A STRATEGIC PLAYER AT AN EXPANDED MULTIPLE. The asset profile — dominant position in an essential category, patented brand, internationalised operating base, and optimised capital structure — constitutes precisely the set of characteristics that *strategic buyers* in the global automotive segment price at multiples significantly higher than the current acquisition multiple. The exit thesis targets divestment at an expanded multiple over a three-to-five-year horizon.

PIPELINE · NEXT STEPS

Platform and additional operations under development

In parallel to Operation 3, 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 into early 2027. In parallel, we maintain active mapping and preliminary evaluation of opportunities in segments where

credit-cycle deterioration or the generational transition of control blocks has created acquisition windows under unusually favourable 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 industrial *mid-market* offers, in this macroeconomic cycle, an atypical opportunity for patient and structurally sophisticated capital. The transaction described in this letter exemplifies the firm's central thesis with particular clarity: a dominant market position captured during a generational transition window; pre-segregated real estate enabling friction-free sale-leaseback; and an international exit thesis at an expanded multiple to a strategic player. Each of the three philosophical layers of the platform — *complexity arbitrage*, *structural adaptability*, and *real-asset segregation* — is materialised simultaneously in the architecture of this transaction.

This letter has been written with the purpose of articulating publicly 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 transaction Non-Disclosure Agreement. I invite 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 No. 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 No. 19/2021, nor securities analysis under CVM Resolution No. 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 No. 30/2021, upon prior execution of a Non-Disclosure Agreement. The 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. Investments in *private equity* involve the risk of loss of capital invested and limited liquidity. Social Partners Investimentos Ltda., CNPJ 57.748.292/0001-62.