

UNIFIQUE

TELECOMUNICAÇÕES S.A.

Laudo de avaliação para atendimento aos requisitos do artigo 256 da Lei 6.404/76.

Processo de aquisição das quotas de
RSJ SERVIÇOS DE INSTALAÇÃO E MANUTENÇÃO LTDA.
Julho de 2026

HIGH
EXPERTISE
FOR YOU



UNIFIQUE TELECOMUNICAÇÕES S.A.

Rua Duque de Caxias, 831, Centro
89.120-000 – Timbó – SC

Att.: Sr. Luiz Bogo;
C/C: Sr. André José Vicente

Laudo de Avaliação Econômico-financeira

30 de setembro de 2026

TATICCA Auditores e Consultores Ltda.

Alameda Rio Branco, 14 – Sala 103
Centro, Blumenau, SC
CEP: 89010-300
www.taticca.com.br

Luis Carlos de Souza

Sócio responsável técnico

F: + 55 47 3209-3290
E: luiscarlos.souza@taticca.com.br
CRC SC-021.585/O-4

Prezados Senhores,

Conforme contrato de trabalho firmado entre V.Sas. e a TATICCA Auditores e Consultores Ltda. (“TATICCA”), apresentamos o laudo de avaliação econômico-financeira (“Laudo”) referente à aquisição das quotas representativas do capital social da RSJ Serviços de Instalação e Manutenção Ltda. (“RSJ” ou “Adquirida”), na data-base de 31 de julho de 2026 (“data-base”).

Este Laudo tem por objetivo fornecer à Administração e aos acionistas da UNIFIQUE TELECOMUNICAÇÕES S.A. (“UNIFIQUE”, “Controladora” ou “Adquirente”) uma estimativa do valor econômico da RSJ, de modo a suportar a deliberação da Assembleia Geral de Acionistas da UNIFIQUE quanto à ratificação da aquisição das adquiridas, em conformidade com as disposições do art. 256 da Lei nº 6.404/76 (“Lei das S.A.”). Nesse contexto, é permitida a disponibilização deste Laudo à Administração, aos acionistas e a quaisquer terceiros que dele necessitem em razão de exigência legal ou regulatória relacionada ao referido dispositivo, devendo, em qualquer hipótese, ser divulgado em sua íntegra.

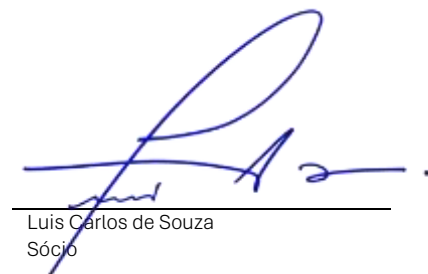
A presente avaliação não deve ser interpretada como uma *fairness opinion*, tampouco como recomendação quanto à realização da transação ou às condições em que esta deva ocorrer. Qualquer decisão nesse sentido é de exclusiva responsabilidade da Administração e de seus acionistas.

Ressaltamos que não foram aplicados procedimentos de auditoria sobre as informações da Adquirida e de suas controladas, quando aplicável, fornecidas pela Administração. Ademais, as análises e estimativas apresentadas neste Laudo baseiam-se em premissas e condições de mercado observadas na data-base, incluindo aspectos macroeconômicos e setoriais, as quais podem se alterar ao longo do tempo. Como qualquer projeção envolve riscos e incertezas, os resultados efetivos poderão divergir daqueles aqui estimados.

Agradecemos a oportunidade e a atenção dispensada pela UNIFIQUE, por seus executivos e colaboradores, ao longo da execução deste trabalho. Permanecemos à disposição para quaisquer esclarecimentos adicionais.

Atenciosamente

TATICCA Auditores e Consultores Ltda.



Luis Carlos de Souza
Sócio

Índice

Conteúdo

Seção 1. Sumário executivo	4
Seção 2. Breve descrição da Transação	7
Seção 3. Breve descrição de Mercado	10
Seção 4. Avaliação: Cotação Média das ações em bolsa	16
Seção 5. Avaliação: Valor de Patrimônio Líquido a Preço de Mercado (PLPM) da RSJ	18
Seção 6. Avaliação: Valor do Lucro Líquido por ação da RSJ	21

Apêndices

Apêndice 1. PLPM: Valor justo de ativos intangíveis identificados	30
Apêndice 2. PLPM: Valor justo dos ativos imobilizados	40
Apêndice 3. PLPM: Outros ativos e passivos	42
Apêndice 4. Taxa de desconto	44

Anexos

Anexo 1. Informações sobre o avaliador e declaração de independência	47
Anexo 2. Metodologias de avaliação	52
Anexo 3. Notas de limitação	57
Anexo 4. Glossário	61

Seção 01 Sumário executivo



Sumário executivo

Contexto da operação e objeto do laudo

No contexto da aquisição do controle do RSJ Serviços de Instalação e Manutenção LTDA (“RSJ” ou “Adquirida”) pela Unifique Telecomunicações S.A. (“UNIFIQUE” ou “Adquirente”), a Administração da Unifique entendeu apropriado obter estudo de natureza econômico-financeira com o objetivo de subsidiar a análise dos parâmetros previstos no artigo 256 da Lei nº 6.404/76, em especial para fins de aferição dos critérios estabelecidos em seu inciso II e em seus §§ 1º e 2º. Para esse fim, foi solicitado trabalho técnico especializado, tomando-se como referência a data base definida pela Administração em 31 de julho de 2026, no âmbito da operação que resultou na aquisição de 100% do capital social da RSJ Serviços De Instalação E Manutenção Ltda.

A Unifique Telecomunicações S.A. é uma sociedade empresária que atua no setor de telecomunicações, enquanto a RSJ Serviços de Instalação e Manutenção Ltda. atua na construção e manutenção de estações e redes de telecomunicações. Considerando a natureza da operação, este trabalho foi concebido com a finalidade específica de apoiar a Administração da Adquirente na avaliação econômico-financeira das ações adquiridas, bem como de fornecer subsídios técnicos para a documentação da operação, sem prejuízo das finalidades contábeis e fiscais próprias do laudo de avaliação preparado no contexto da combinação de negócios. Nos termos da proposta de prestação de serviços e dos entendimentos subsequentes mantidos com a Administração, foram efetuados procedimentos específicos relacionados à avaliação econômico-financeira da transação, considerando, para os fins do artigo 256 da Lei nº 6.404/76, os parâmetros legalmente previstos para a comparação do preço de aquisição por ação ou quota com os referenciais indicados na legislação societária.

Para esse fim, foram observados os referenciais de valor previstos no art. 256 da Lei das S.A., quais sejam: (i) a cotação média das ações em bolsa ou em mercado de balcão organizado nos 90 dias anteriores à contratação; (ii) o valor do patrimônio líquido da ação, com o patrimônio avaliado a preços de mercado; e (iii) o valor do lucro líquido da ação ou quota, limitado a 15 vezes o lucro líquido anual por ação apurado com base nos 2 últimos exercícios sociais, atualizado monetariamente.

Fontes de informação e dados utilizados

Para a elaboração deste estudo, foram consideradas, entre outras informações e documentos disponibilizados pela administração da Unifique, a data-base de 31 de julho de 2026, os balancetes analíticos da RSJ relativos aos exercícios de 2022 a 2026 e à respectiva data-base, o contrato de compra e venda assinado pelas partes, bem como a composição do preço final de aquisição encaminhada pela administração.

Também foram realizadas entrevistas e discussões com executivos da Unifique, em especial das áreas de contabilidade, aquisições, investimentos e assessoria financeira, além de reuniões para discussão de metodologia, premissas, projeções e resultados. Adicionalmente, foram consideradas informações públicas e bases de dados macroeconômicas e setoriais, incluindo projeções do Banco Central do Brasil, Ipeadata, CVM, BNDES, BACEN, e bases públicas de mercado usualmente utilizadas em trabalhos dessa natureza.

Plano de negócios

Nossos trabalhos foram preparados com base nas melhores informações disponíveis à época da realização dos estudos, à luz do cenário então considerado. As projeções utilizadas foram elaboradas com base no Plano de Negócios e/ou em premissas discutidas com a Administração. Não expressamos opinião sobre a probabilidade de tais projeções serem efetivamente atingidas, tampouco sobre a consistência das premissas adotadas. Nosso trabalho limitou-se ao entendimento do Plano de Negócios e à aplicação da metodologia considerada adequada para a avaliação de das ações / quotas da RSJ Serviços De Instalação E Manutenção Ltda.

Escopo dos trabalhos

Os procedimentos executados compreenderam, principalmente, o entendimento do racional econômico da transação, do preço negociado e das perspectivas do negócio adquirido, a análise das informações histórico-financeiras do RSJ Serviços de Instalação e Manutenção LTDA, a avaliação das quotas adquiridas com base nos referenciais previstos no art. 256 da Lei das S.A., a discussão das metodologias, premissas e resultados com a administração da Unifique e seus assessores, bem como a emissão do relatório preliminar, a incorporação de comentários e a emissão do relatório final.

Nosso trabalho possui natureza estritamente econômico-financeira e foi desenvolvido exclusivamente para a finalidade descrita. Não integraram o escopo: auditoria, revisão limitada ou procedimentos de asseguarção; *due diligence* de qualquer natureza, incluindo aspectos legais, ambientais, tributários, trabalhistas, previdenciários ou contábeis; emissão de *fairness opinion* ou *solvency opinion*; consultoria jurídica, societária, contábil ou tributária, incluindo interpretação legal ou planejamento tributário; estudos específicos de mercado, preços ou demanda; cálculo de imposto de renda diferido ou validação de seus efeitos contábeis; cálculo de *carrying amount* ou conclusão sobre eventual perda por *impairment*; avaliação de ativos biológicos ou ativos complexos não previstos no escopo; fornecimento de modelos, planilhas ou arquivos eletrônicos; bem como atualização dos trabalhos para outras datas-bases ou em razão de fatos posteriores à emissão do relatório final.

Limitações e responsabilidades

Este estudo não deve ser utilizado para finalidade diversa daquela expressamente indicada neste laudo. A interpretação da legislação societária, inclusive do art. 256 da Lei nº 6.404/76, é de exclusiva responsabilidade da administração da Unifique e de seus assessores jurídicos. Conforme informado pela administração, os trabalhos consideraram a participação final adquirida e os preços finais ajustados após o fechamento da transação. As premissas, projeções, cálculos e resultados aqui apresentados foram objeto de discussão, revisão e validação pela administração, por seus assessores e por seus auditores externos. A TATICCA não emite, por meio deste trabalho, opinião jurídica, contábil ou tributária, nem aconselhamento quanto ao tratamento societário, contábil ou fiscal a ser atribuído aos resultados da avaliação.

Resultado da avaliação e Conclusões

Com base nas metodologias aplicadas e nas premissas adotadas para a data-base de 31 de julho de 2026, o estudo evidencia que:

- (i) o investimento adquirido **não foi considerado relevante** nos termos dos Arts. 247 e 256, inciso I, da Lei das S.A., uma vez que o preço pago é inferior a 10% do patrimônio líquido da Compradora. Dessa forma, não se faz necessária a aprovação ou ratificação da aquisição em Assembleia Geral; e
- (ii) o preço pago por ação da RSJ **é inferior a 1,5 vez o maior dos valores de referência** previstos no art. 256, inciso II, da Lei nº 6.404/76. Dessa forma, o preço de aquisição não ultrapassa o limite legal de uma vez e meia o maior dos referidos critérios, não gerando direito de retirada aos acionistas, mediante reembolso do valor de suas ações.

Destaca-se que essa conclusão deve ser formalizada pela própria Companhia, de forma independente, sendo a conclusão aqui apresentada apenas para fins informativos e sem validade legal autônoma. O resultado do estudo pode ser acompanhado nas páginas seguintes deste relatório.

Sumário executivo

Análise do Artigo 256, Inciso I da Lei 6.404/76: Investimento Não Relevante

Artigo 256 – Inciso I O preço de compra constituir, para a compradora, investimento relevante (artigo 247, parágrafo único)		
(a) em cada sociedade coligada ou controlada, se o valor contábil é igual ou superior a 10% (dez por cento) do valor do patrimônio líquido da companhia; (b) no conjunto das sociedades coligadas e controladas, se o valor contábil é igual ou superior a 15% (quinze por cento) do valor do patrimônio líquido da companhia.		
[1] Preço de compra (Mensurado a valor justo, conforme descrito em Seção 2)	R\$ mil	200
[2] Valor contábil (PL da Unifique Telecomunicações S.A.) em 31/07/2026	R\$ mil	1.215.680
Requisito 1: Art. 247, parágrafo único, item (a)		Fórmula: [1] / [2]: 0,02 %

Conclusão: Investimento Não Relevante

O investimento adquirido não foi considerado relevante nos termos dos arts. 247 e 256, inciso I, da Lei das S.A., uma vez que o preço pago é inferior a 10% do patrimônio líquido da Compradora. Dessa forma, não se faz necessária a aprovação ou ratificação da aquisição em Assembleia Geral.

Análise do Artigo 256, Inciso II da Lei 6.404/76: Sem direito de retirada

Artigo 256 – Inciso II: O preço médio de cada ação ou quota ultrapassar uma vez e meia o maior dos valores a seguir indicados:					
(a) cotação média das ações em bolsa ou no mercado de balcão organizado, durante os noventa dias anteriores à data da contratação;		(b) valor de patrimônio líquido (artigo 248) da ação ou quota, avaliado o patrimônio a preços de mercado (artigo 183, § 1º);		(c) valor do lucro líquido da ação ou quota, que não poderá ser superior a 15 (quinze) vezes o lucro líquido anual por ação (artigo 187 n. VII) nos 2 (dois) últimos exercícios sociais, atualizado monetariamente.	
Resultado Avaliação: Cotação Média das ações em bolsa	[A] Não Aplicável Seção 4	Resultado Avaliação: Patrimônio Líquido a preços de mercado	[B] (R\$ 13,66) Seção 5	Resultado Avaliação: Valor do lucro líquido da ação ou quota	[C] R\$ 2,35 Seção 6
Resultado Inciso II (a), vezes uma vez e meia	Fórmula: [A] * 1,5: -	Resultado Inciso II (b), vezes uma vez e meia	Fórmula: [B] * 1,5: N/A	Resultado Inciso II (c), vezes uma vez e meia	Fórmula: [C] * 1,5: R\$ 3,53
Maior valor do Inciso II: R\$ 3,53 por ação					
Preço da aquisição por ação: R\$ 2,10 por ação					

Memória de cálculo do preço de aquisição por ação		
Preço de compra (Mensurado a valor justo, conforme descrito em Seção 2)	R\$ mil	200
Número de Ações / Quotas Adquiridas	mil	95,4
Preço Pago / Número de Ações / Quotas Adquiridas:	R\$	R\$ 2,10

Conclusão: Sem direito de retirada

O preço pago por ação da RSJ é inferior a 1,5 vez o maior dos valores de referência previstos no art. 256, inciso II, da Lei nº 6.404/76. Dessa forma, o preço de aquisição não ultrapassa o limite legal de uma vez e meia o maior dos referidos critérios, não gerando direito de retirada aos acionistas

Seção 2

Breve descrição da Transação

Contexto da transação

Breve descrição da Adquirente

UNIFIQUE TELECOMUNICAÇÕES S.A., sociedade por ações de capital aberto, inscrita no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas do Ministério da Economia (“CNPJ/ME”) sob o nº 02.255.187/0001-08, registrada perante a Junta Comercial do Estado de Santa Catarina (“JUCESC”) sob o NIRE 42202433573, com sede no município de Timbó, no Estado de Santa Catarina, na Rua Duque de Caxias, nº 831, CEP 89.120-000,

A transação objeto deste laudo foi realizada diretamente pela Unifique, sociedade de capital aberto, razão pela qual a operação está sujeita à observância do artigo 256 da Lei nº 6.404/76.

A Unifique Telecomunicações S.A. é uma empresa brasileira com sede em Timbó em Santa Catarina. A Companhia foi fundada em novembro de 1997 com a marca TPA – Timbó Provedor de Acesso atendendo apenas o mercado local. A tecnologia utilizada na época era internet discada, com acesso através da linha telefônica. Em 2014, a TPA passa a se chamar Unifique, devido à ampliação no atendimento em Santa Catarina. Já em 2021, impulsionada pelo crescente faturamento, a companhia iniciou seu processo de oferta pública de ações (IPO). Ao longo dos anos, a Unifique ampliou significativamente sua presença, alcançando mais de 240 municípios em Santa Catarina, Rio Grande do Sul e Paraná. Hoje, a empresa conta com uma robusta infraestrutura que ultrapassa 34 mil km de fibra óptica e atende mais de 820 mil clientes de banda larga no Sul do país. Dessa forma, oferece soluções completas de comunicação para residências, empresas e governos. A companhia foi eleita a melhor operadora de banda larga fixa do Sul do Brasil pelo sexto ano consecutivo, segundo a Pesquisa de Satisfação e Qualidade Percebida da Agência Nacional de Telecomunicações (ANATEL), além de figurar entre as melhores do Brasil em telefonia fixa. Com mais de 28 anos de atuação, a companhia entrega um portfólio abrangente de serviços: internet de alta velocidade (com tecnologia XGSPON), TV HD por assinatura e streaming, telefonia fixa digital em nuvem, telefonia móvel (4G e 5G com rede própria) e Data Center com certificação Tier III, além de diversas soluções complementares.

Breve descrição das Adquiridas

A transação contemplou a aquisição de 100% do capital total do RSJ Serviços de Instalação e Manutenção LTDA.

RSJ SERVIÇOS DE INSTALAÇÃO E MANUTENÇÃO LTDA, pessoa jurídica de direito privado, inscrita no CNPJ sob o nº 30.347.166/0001-40, com sede e foro na Rua Huberto Rohden, nº 115, Beira Rio, na cidade de São Ludgero, estado de Santa Catarina, CEP 88.730-000, com seus atos constitutivos devidamente arquivados na Junta Comercial do estado de Santa Catarina sob o nº 42600422181. A empresa atua na prestação de serviços especializados para instalação e manutenção de rendes de fibra.

Data da aquisição

A Administração da Unifique definiu como data de aquisição o dia 31 de agosto de 2026, correspondente à data de assinatura do “Contrato de Compra e Venda de Quotas e Outras Avenças”, convencionada pelas partes como a data de fechamento da transação.

Para fins de emissão deste laudo, foi utilizado o balanço com data-base de 31 de julho de 2026. Conforme informado pela Administração, não ocorreram alterações relevantes entre a data-base do balanço adotado na avaliação e a efetiva formalização contratual da transação.

Percentual adquirido

Foram adquiridos 100% do capital votante e do capital total do RSJ Serviços de Instalação e Manutenção Ltda., representados por 95.400 (noventa e cinco mil e quatrocentas) quotas.

Descrição e motivações da transação

A UNIFIQUE e os quotistas da RSJ celebraram, em 31 de agosto de 2026, o “Contrato de Compra e Venda de Quotas e Outras Avenças”, por meio do qual a Unifique comprometeu-se a adquirir 100% das quotas da RSJ SERVIÇOS DE INSTALAÇÃO E MANUTENÇÃO LTDA. Conforme informado pela Administração, a aquisição está alinhada à estratégia da Unifique de fortalecer sua posição no mercado brasileiro de telecomunicação, mediante a ampliação de sua base de clientes, de sua presença geográfica e de seu portfólio de soluções. A operação também apresenta racional estratégico associado à complementaridade entre as atividades das companhias, permitindo o reforço da oferta de produtos e serviços, o fortalecimento da atuação comercial e a expansão de sua presença no segmento de telecomunicação. Adicionalmente, a transação permitiu à Unifique incorporar uma operação já estabelecida no mercado, com histórico relevante de relacionamento com clientes, portfólio consolidado de soluções e presença competitiva no setor, contribuindo para a aceleração de sua estratégia de crescimento e de geração de valor.

Discriminação e valor justo dos itens que compõem a contraprestação total transferida

Foram adquiridas 95.400 (noventa e cinco mil e quatrocentas) ações da RSJ SERVIÇOS DE INSTALAÇÃO E MANUTENÇÃO LTDA, representativas de 100% do capital votante e do capital total da Companhia, pelo preço total de R\$ 200.000,00 (duzentos mil reais.), em 1 (uma) parcela à vista, no primeiro dia útil posterior à Data de Fechamento do Contrato.

Descrição da entidade adquirida

RSJ Serviços De Instalação E Manutenção LTDA

Fachada do edifício no qual encontra-se a sede da RSJ, localizada na cidade São Ludgero – SC.



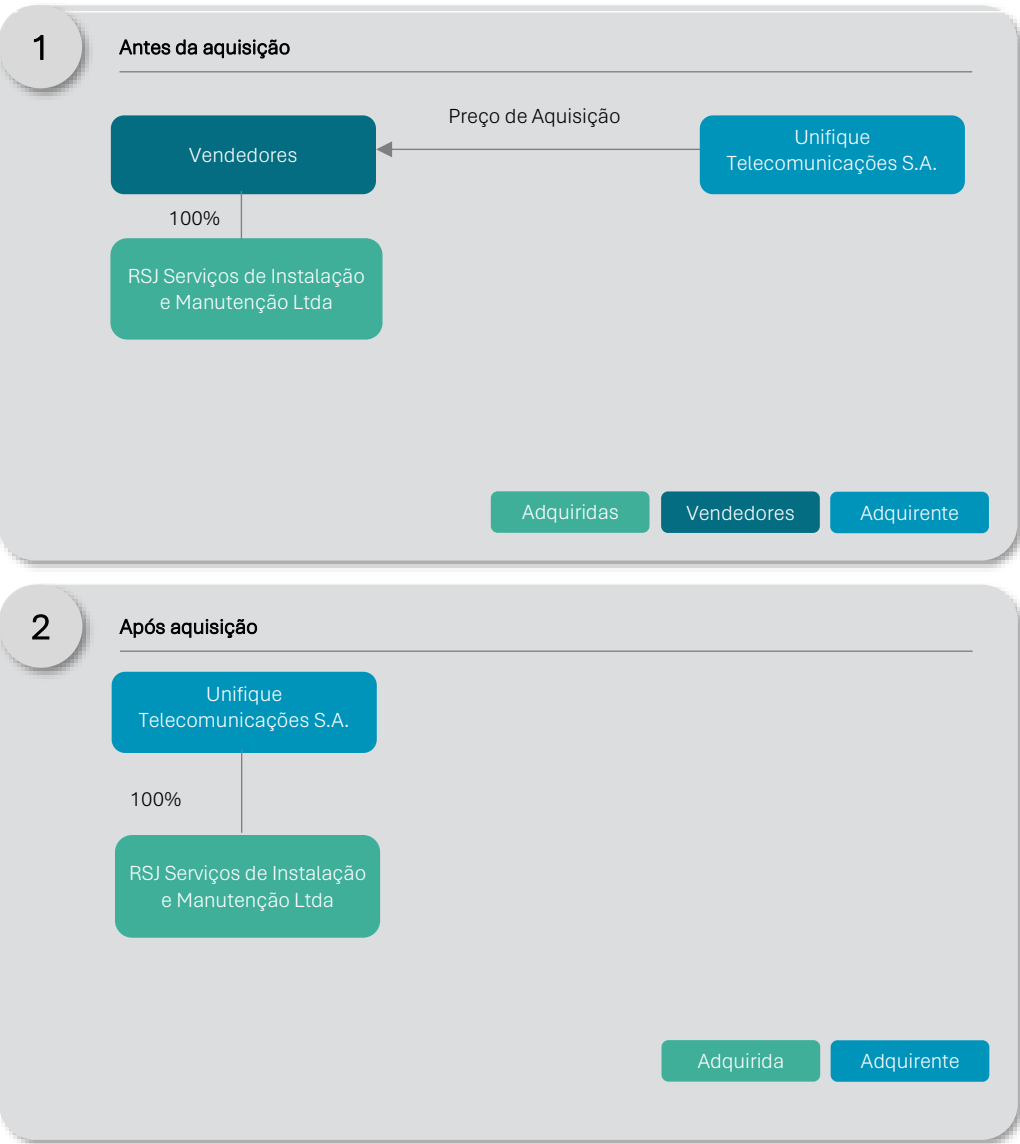
Localização geográfica

A RSJ está posicionada na região Sul, especificamente na cidade de São Ludgero - SC.



A Transação

Os quadros seguintes mostram a configuração societária antes e depois da aquisição.



Seção 3

Breve descrição de Mercado

Perspectivas econômicas na data base da avaliação

ENTENDIMENTO DO SETOR

O negócio avaliado está inserido em setores da economia que impactam, direta ou indiretamente, a geração de seus fluxos de caixa. Dentre os fatores econômicos que influenciam a capacidade de geração de caixa do negócio avaliado, elencamos:

- Desempenho econômico do Brasil;
- Desempenho econômico Internacional;
- Desempenho econômico do setor de telecomunicação.

Abaixo apresentamos nossas análises e perspectivas para esses fatores.

DESEMPENHO ECONÔMICO DO BRASIL¹

PIB Brasil

A economia brasileira apresenta sinais de desaceleração no segundo trimestre de 2026. O Boletim Macro mantém a previsão de crescimento de 0,4% no trimestre, em comparação com o período anterior, e de 1,8% no acumulado do ano. Para o terceiro trimestre, a projeção é de expansão de 0,3%. A contribuição das atividades cíclicas deve ser menor do que no primeiro trimestre, enquanto a agropecuária e os serviços públicos também apresentam perda de dinamismo.

Pela ótica da demanda, o crescimento mostra forte heterogeneidade. O consumo das famílias e do governo continua avançando, mas os investimentos apresentam baixo crescimento na margem e nova contração na comparação anual. O consumo de serviços desacelerou e houve retração na compra de bens não duráveis. Já o consumo de bens duráveis vem sendo sustentado principalmente por produtos importados, especialmente da China. O volume de bens duráveis cresceu 70% em relação ao mesmo trimestre do ano anterior, enquanto as importações chinesas desses produtos aumentaram 110%.

Expectativas de empresários e consumidores

Os dados de confiança dos consumidores indicam uma percepção relativamente positiva sobre a situação atual, mas maior cautela em relação ao futuro. O indicador de situação atual avançou 1,2 ponto percentual no segundo trimestre, enquanto o índice de expectativas recuou 0,6 ponto percentual. Esse movimento sugere que o consumo ainda se mantém firme, mas pode perder força ao longo do segundo semestre.

Entre os empresários, os índices de confiança permaneceram relativamente estáveis entre abril e junho, tanto na avaliação da situação atual quanto nas expectativas. Entretanto, houve diferenças importantes entre os setores. A construção civil e a indústria apresentaram os níveis mais elevados de confiança, enquanto os serviços registraram confiança intermediária. O comércio, por sua vez, apresentou avaliação bastante negativa. Dessa forma, embora consumidores e empresários ainda contribuam para sustentar a atividade, há sinais de maior prudência quanto às perspectivas econômicas.

Mercado de trabalho

O mercado de trabalho brasileiro continua bastante aquecido, apesar da redução no ritmo de criação de empregos formais. Os dados do Caged indicam que a média móvel dessazonalizada está em torno de 60 mil novas contratações, número significativamente inferior às aproximadamente 150 mil contratações observadas no mesmo período do ano anterior. Apesar dessa desaceleração, a taxa de desemprego permanece em nível historicamente baixo. O indicador encerrou o trimestre em 5,4%, considerando o ajuste sazonal, a menor taxa da série histórica. No mesmo período do ano anterior, o desemprego estava próximo de 5,8%. O baixo crescimento da força de trabalho ajuda a manter a taxa de desemprego reduzida e dificulta uma desaceleração mais intensa dos salários. Com isso, o mercado de trabalho continua sustentando o consumo e contribuindo para a resistência da inflação.

Inflação

A desaceleração da atividade econômica ainda não é suficiente para garantir uma convergência rápida da inflação para a meta. O principal fator de resistência é a força do consumo das famílias, que continua sendo apoiado por políticas de transferência de renda, aumento dos gastos públicos e reajuste real do salário mínimo. O consumo das famílias deve crescer 0,8% no segundo trimestre, depois de ter avançado 1,0% no primeiro trimestre. Para o conjunto de 2026, a expectativa é de crescimento de 2,0%, acima da expansão projetada de 1,8% para o PIB. Esse resultado representa uma aceleração em relação ao ano anterior, quando o consumo cresceu 1,3%. A manutenção de uma demanda doméstica forte dificulta a redução das pressões inflacionárias. No cenário norte-americano, Kevin Warsh, novo presidente do Federal Reserve, defende que a inflação é fundamentalmente determinada pela política monetária. Ele considera prioritário recuperar a estabilidade de preços, após mais de cinco anos de descumprimento da meta de 2%. Warsh também critica as medidas tradicionais de inflação subjacente e defende a busca por indicadores capazes de captar melhor as mudanças estruturais dos preços. Segundo o boletim, sua gestão poderá conduzir a uma política monetária mais restritiva caso não ocorra uma mudança significativa no cenário macroeconômico.

Política fiscal

A política fiscal brasileira tem contribuído para sustentar a demanda interna, sobretudo no primeiro semestre de 2026. Medidas como a isenção de imposto de renda, o vale-gás, os programas sociais, os benefícios previdenciários e o reajuste real do salário mínimo aumentaram a renda disponível das famílias e estimularam o consumo.

¹ Consultas realizadas no web-site da FGV para a data base 31/07/2026, conforme site <https://portalibre.fgv.br/boletim-macro> em agosto de 2026.

Perspectivas econômicas na data base da avaliação

CENÁRIO MACROECONÔMICO INTERNACIONAL

O principal tema internacional abordado pelo boletim é o futuro da política monetária dos Estados Unidos sob Kevin Warsh. Ao assumir a presidência do Federal Reserve, Warsh criou forças-tarefas para estudar o tamanho e a composição do balanço da instituição, a qualidade dos dados econômicos, a comunicação da política monetária, os efeitos da inteligência artificial sobre a produtividade e o emprego e as causas da inflação. Warsh defende que o balanço do Fed seja menor em períodos de normalidade e que o quantitative easing seja reservado principalmente para situações de crise. Também pretende modernizar as fontes de dados utilizadas pelo banco central, priorizando informações mais atuais e capazes de refletir melhor as condições econômicas em tempo real.

Na área de comunicação, o novo presidente demonstra resistência ao chamado forward guidance, que consiste em fornecer indicações explícitas sobre a trajetória futura dos juros. Em seu lugar, tende a favorecer uma comunicação baseada nos princípios e indicadores considerados pelo Fed em seu processo decisório. O boletim também aponta que podem ocorrer mudanças no Summary of Economic Projections até o final de 2026.

Em relação à inteligência artificial, Warsh reconhece que seus efeitos iniciais nos Estados Unidos parecem ter ocorrido principalmente pelo lado da demanda. A tecnologia poderá aumentar a produtividade e expandir a oferta, mas também pode gerar pressões inflacionárias se a demanda crescer mais rapidamente do que a capacidade produtiva. De modo geral, o novo comando do Fed parece indicar uma política monetária mais concentrada na estabilidade de preços, potencialmente mais restritiva e com mudanças relevantes na forma de comunicação com os mercados.

DESEMPENHO ECONÔMICO DO SETOR DE TELECOMUNICAÇÃO²

Para 2026, as perspectivas para o setor de telecomunicações no Brasil indicam a manutenção do crescimento nos acessos de telefonia móvel e banda larga fixa, porém em ritmo mais moderado. Esse cenário se deve à já elevada penetração desses serviços nos lares brasileiros, o que limita o potencial de expansão do mercado e reduz as oportunidades de ganhos baseados apenas no aumento do número de assinantes. Outro fator relevante que sustenta a perspectiva de crescimento do segmento móvel em 2026 é a ampliação da utilização de serviços M2M/IoT (Machine-to-Machine/Internet das Coisas). A tecnologia vem sendo incorporada em diferentes aplicações, como agricultura de precisão, rastreamento logístico, cidades inteligentes, monitoramento industrial, telemetria e automação residencial, ampliando de forma estrutural a demanda por conectividade móvel no país. A maior concentração das operadoras no segmento móvel, aliada à busca por ampliação das receitas e do ticket médio por meio de serviços de maior valor agregado, levou a Lafis a revisar para cima as projeções para o setor. Apesar disso, o faturamento ainda apresenta baixo dinamismo quando comparado a outros setores, refletindo a saturação dos serviços tradicionais e a redução da demanda por telefonia fixa e TV por assinatura, segmentos que historicamente representavam parcela relevante da receita setorial.

CONCLUSÃO SOBRE O CENÁRIO ECONÔMICO

O cenário macroeconômico brasileiro aponta para uma trajetória de crescimento moderado e mais homogêneo ao longo dos próximos anos, ainda abaixo do PIB potencial estimado em torno de 2,5%, mas em consolidação após seis anos consecutivos de expansão desde a retração da pandemia em 2020. O PIB deve crescer 1,7% em 2026, seguido de 1,8% em 2027 e, em média, entre 2,0% e 2,1% ao ano entre 2028 e 2030, com o PIB Industrial acompanhando ritmo semelhante, beneficiado pela retomada da indústria de transformação e pela trajetória de queda da Selic, embora ainda limitado por gargalos estruturais como elevado custo de capital, carga tributária, infraestrutura deficiente, escassez de mão de obra qualificada e incerteza geopolítica. O mercado de trabalho deve seguir em melhora gradual, com a taxa de desocupação recuando de 6,0% em 2025 para 5,7% em 2026 e 2027, chegando entre 5,5% e 5,6% entre 2028 e 2030, atingindo a mínima histórica da série iniciada em 2012, ainda que com pouco espaço para novas quedas expressivas dado o mercado já comprimido. A inflação (IPCA) deve desacelerar de 4,59% em 2026 para 3,83% em 2030, movimento compatível com a expectativa de queda da Selic, de 12,75% ao final de 2026 para 9,00% ao final de 2030. Nesse contexto, o setor de telecomunicações deve acompanhar a dinâmica geral da economia, com crescimento moderado e consistente da receita, impulsionado pela expansão dos acessos móveis e de banda larga fixa, pela consolidação do mercado de fibra óptica e pelo avanço do 5G, das redes privadas e de serviços digitais integrados. Apesar da forte retração persistente nos segmentos de telefonia fixa e TV por assinatura e dos riscos associados aos investimentos tecnológicos, o setor mantém perspectivas positivas no médio e longo prazo, sustentadas pela digitalização da economia e pelo crescimento estrutural da demanda por conectividade.

² Consultas realizadas no web-site da LAFIS para a data base 31/07/2026, conforme site <https://www.lafis.com.br/PortalSetorial> em agosto de 2026

Perspectivas econômicas na data base da avaliação

INDICADORES ECONÔMICOS UTILIZADOS NA PROJEÇÃO

Premissas macroeconômicas: Nossos trabalhos consideraram premissas sobre variáveis macroeconômicas retiradas de fontes públicas (Sistema de Expectativas do Banco Central e DEPEC - Bradesco, na data base da avaliação. Abaixo apresentamos os principais indicadores utilizados na projeção.

Indicadores econômicos em 31/07/2026	Fonte	2022 H	2023 H	2024 H	2025 H	2026 H	2026 P	2027 P	2028 P	2029 P	2030 P	2031 P	2032 P	2033 P	2034 P	2035 P	2036 N	2036 Per.
Meses por período		12 meses	12 meses	12 meses	12 meses	7,0 meses	5,0 meses	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses
IPCA (Índices de preços)	BCB / Bradesco	5,8%	4,6%	4,8%	4,3%	5,0%	5,0%	3,9%	3,5%	3,3%	3,3%	3,3%	3,3%	3,3%	3,3%	3,3%	3,3%	3,3%
IGP-M (Índices de preços)	BCB / Bradesco	5,5%	(3,2%)	6,5%	(1,0%)	4,2%	4,2%	3,5%	4,5%	4,8%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%
CDI	BCB / Bradesco	12,3%	13,0%	10,9%	14,3%	14,2%	13,8%	13,8%	14,0%	14,2%	14,3%	14,3%	14,3%	14,3%	14,3%	14,3%	14,3%	14,3%
SELIC	BCB / Bradesco	12,4%	13,0%	10,9%	14,3%	14,0%	14,0%	12,3%	10,1%	10,1%	10,1%	10,1%	10,1%	10,1%	10,1%	10,1%	10,1%	10,1%
Variação da taxa de câmbio	BCB / Bradesco	5,16	5,00	5,39	5,59	5,17	5,17	5,18	5,22	5,29	5,31	5,31	5,31	5,31	5,31	5,31	5,31	5,31
PIB Agropecuária - acumulado 12 meses	BCB / Bradesco	(1,1%)	16,3%	(3,7%)	11,7%	1,7%	1,7%	1,9%	2,7%	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%
PIB Industrial - acumulado 12 meses	BCB / Bradesco	1,5%	1,7%	3,1%	1,4%	1,8%	1,8%	1,3%	1,7%	1,8%	1,8%	1,8%	1,8%	1,8%	1,8%	1,8%	1,8%	1,8%
PIB Serviços - acumulado 12 meses	BCB / Bradesco	4,3%	2,8%	3,8%	1,8%	2,0%	2,0%	1,6%	1,9%	1,9%	1,9%	1,9%	1,9%	1,9%	1,9%	1,9%	1,9%	1,9%
PIB Total - acumulado 12 meses	BCB / Bradesco	3,0%	3,2%	3,4%	2,3%	2,0%	2,0%	1,6%	1,9%	2,0%	2,0%	2,0%	2,0%	2,0%	2,0%	2,0%	2,0%	2,0%

Visão geral do setor de telecomunicação

ESTRUTURA DO SETOR DE TELECOMUNICAÇÃO³

Perfil do setor no Brasil

O Brasil possui 3 operadoras que dominam parte considerável dos serviços de telecomunicações (o segmento de banda larga fixa é disputado entre mais empresas), as quais estão sujeitas à regulação da Anatel e operam dentro de um ambiente competitivo, que torna frequente a disputa via preço dos serviços ofertados. O foco das companhias na oferta de serviços de dados móveis e serviço de banda larga fixa acompanha a tendência mundial.

Mercado Mundial

O setor de telecomunicações ao redor do mundo geralmente é organizado em torno da competição de entes privados com a devida regulação e fiscalização de uma agência reguladora provida pelo poder público, porém adianta-se que há casos em que países mantêm monopólios estatais sobre o setor. Nos últimos anos tem se observado certa estabilidade no número de acessos móveis no mundo, como consequência, principalmente, da saturação deste mercado em países desenvolvidos. Por outro lado, nos últimos anos observou-se o avanço da banda larga fixa em escalada global, com crescimento do número de acessos observado ano após ano.

Empresas por UF - 2025



Fonte: Econodata e IBGE. Elaboração: Lafis

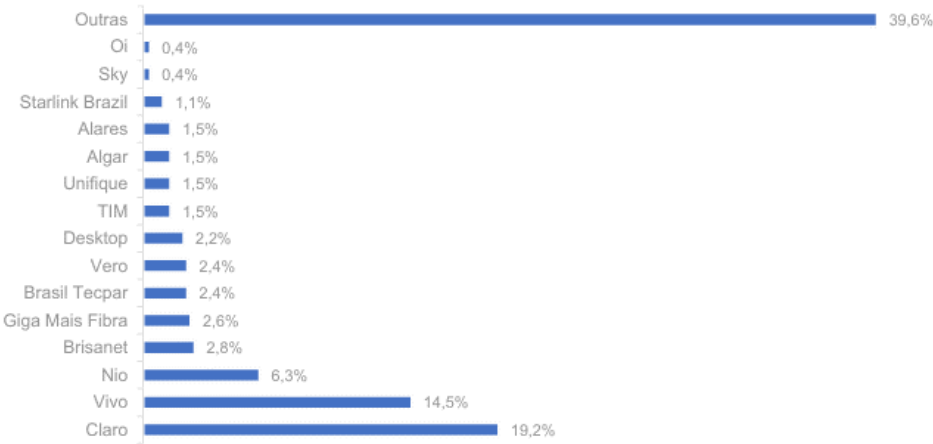
Características da Oferta

Primeiramente, observa-se que as operadoras precificam a oferta de serviços de telecomunicações conforme o comportamento da demanda e a evolução de seus custos, no entanto, os serviços de voz por linhas fixas ainda atendem os já citados controles de preços pelo governo, devido aos antigos processos de privatização da década de 1990. As telecomunicações são basicamente um serviço (um bem abstrato) que para ser entregue necessita da articulação de diferentes e complexos equipamentos de comunicação, desde um simples celular até uma moderna central de comutação e controle, logo, conforme já salientado anteriormente, o setor é fortemente influenciado pelos processos inovativos, a ponto de a evolução tecnológica das comunicações ser rápida. Não é à toa que no Brasil, as operadoras de telecomunicações requisitam os recursos do BNDES (e de outros fundos, como o FUNTEL) para fornecer o funding capaz de financiar no longo prazo as diversas inovações que eventualmente surgirão nesse mercado. A constante mudança de tecnologia no segmento móvel e os investimentos elevados para suportá-la são características do setor de telecomunicações.

Características da Demanda

Os dados da TIC Domicílios 2025 mostram que 86% dos domicílios brasileiros tinham acesso à Internet, evidenciando um avanço significativo em relação a 2008, quando esse percentual era de apenas 18% no início da série histórica. Atualmente, isso corresponde a cerca de 68 milhões de residências conectadas no país. Na comparação com 2024, houve crescimento de três pontos percentuais, com destaque para os domicílios rurais (de 74% para 81%), famílias com renda de até um salário-mínimo (de 73% para 77%) e classes DE (de 68% para 73%). A pesquisa também reforça a tendência observada ao longo dos anos: o acesso à Internet já é praticamente universal nas classes A (100%) e B (98%), enquanto permanece mais limitado nas classes DE, apesar dos avanços recentes.

Market share de Banda Larga Fixa no Brasil – 2025



Fonte: Anatel.

³ Consultas realizadas no web-site da LAFIS para a data base 31/08/2026, conforme site <https://www.lafis.com.br/PortalSetorial> em agosto de 2026.

Visão geral do setor de telecomunicação

Pontos Fortes

- O setor de telecomunicações é altamente concentrado, dominado por poucas grandes operadoras com forte presença nacional e controle da infraestrutura. Essa estrutura reduz a concorrência direta e favorece economias de escala. A única exceção é o segmento de banda larga fixa.
- O setor exige investimentos bilionários em infraestrutura, licenças de espectro e regulação complexa, o que torna difícil a entrada de novos players e consolida a posição das empresas já estabelecidas.
- O setor é relativamente resiliente a crises econômicas, pois telecomunicações são serviços essenciais para empresas, famílias e demais agentes econômicos.
- O tamanho do mercado do setor de telecomunicações é relevante no Brasil. Os segmentos de telefonia móvel e banda larga fixa se destacam como os mais dinâmicos e que apresentaram melhor desempenho ao longo dos últimos anos.

Pontos Fracos

- Os consumidores finais e corporativos possuem alto poder de escolha entre operadoras e planos, pressionando preços e exigindo qualidade e inovação constantes, especialmente em serviços móveis e de banda larga.
- Os principais fornecedores são fabricantes globais de equipamentos e tecnologia (como Huawei, Ericsson e Nokia), com certo poder de precificação, mas dependentes do volume de compra das operadoras, o que equilibra a relação.
- A evolução tecnológica é essencial, especialmente com a expansão do 5G, internet das coisas e redes de fibra ótica. A inovação contínua é determinante para competitividade e manutenção de receita. No entanto, os investimentos necessários para se manter competitivos nem sempre apresentam um bom retorno.
- O setor é demandante de mão de obra técnica e especializada em redes, software e manutenção, com disponibilidade razoável no país, mas com custos altos em função da complexidade tecnológica.

Ameaças		
Starlink supera 700 mil assinantes no Brasil.		A operadora de Internet via satélite Starlink superou a marca dos 700 mil usuários ativos no Brasil no terceiro trimestre de 2026. De acordo com dados divulgados pelo grupo, o número representa o somatório de clientes residenciais e empresariais. "A empresa também registra maior penetração per capita nas regiões Norte e Amazônia Legal, onde o serviço tem sido utilizado para conectar comunidades rurais, postos de saúde e operações de emergência em áreas sem cobertura de fibra óptica", informou a operadora. O crescimento da empresa pode representar um risco para as companhias tradicionais do setor, embora parte relevante do seu crescimento ocorra em áreas não atendidas pelas demais empresas de telecomunicações.
"No Brasil, não falta 5G. Falta aparelho. E porque ele é caro", diz CEO da Vivo.		A barreira para o avanço da digitalização no Brasil não está na cobertura. O problema maior está na acessibilidade. O governo federal e o Congresso precisam se debruçar imediatamente sobre o alto custo tributário dos aparelhos, que barra a expansão da tecnologia 5G. O recado direto foi dado pelo CEO da Vivo, Christian Gebara, durante apresentação a empresários, parlamentares e integrantes do governo brasileiro, no Congresso Mundial de Telefonia Móvel (MWC, em inglês), em Barcelona, na Espanha.

Oportunidades		
Desativação das redes de cobre ganha velocidade.		Com a migração das concessões de telefonia fixa para o regime de autorização, operadoras intensificaram o desligamento de redes legadas de cobre. O processo reduz custos operacionais e libera capital para expansão de fibra óptica e infraestrutura móvel, especialmente em redes 5G e FTTH.
Anatel retoma discussão sobre fair share.		A Anatel vai reabrir a discussão sobre a regulamentação dos grandes usuários na relação com o setor de telecomunicações, debate que costuma ser resumido à expressão "fair share". A indicação foi feita pelo conselheiro Edson Holanda, que encaminhou ofício de seu gabinete para que a área técnica da agência realize uma nova tomada de subsídios sobre o tema.

Seção 4

Avaliação: Cotação Média das ações em bolsa

Avaliação: Cotação Média das ações em bolsa

COTAÇÃO MÉDIA DAS AÇÕES

Conclusão: Avaliação: Cotação Média das ações em bolsa

O critério previsto na alínea “a” do inciso II do art. 256 da Lei nº 6.404/76 **não é aplicável** à presente avaliação, tendo em vista que a RSJ é uma sociedade anônima de capital fechado e não possui ações negociadas em bolsa de valores ou em mercado de balcão organizado. Assim, não há cotação média de mercado a ser considerada para fins deste critério.

Seção 5

Avaliação: Valor de Patrimônio Líquido a Preço de Mercado (PLPM) da RSJ

Avaliação: Valor de Patrimônio Líquido a Preço de Mercado

Interpretação do dispositivo legal

Conforme o item “b” do inciso II artigo 256 da Lei nº 6.404/76 o valor da empresa ou companhia adquirida deve ser avaliado também por seu patrimônio líquido a preços de mercado. Com base nessa premissa o balanço patrimonial ⁴ da adquirida foi avaliado para se identificar o valor justo do patrimônio. Como resultado dessa avaliação tem-se:

RSJ SERVICOS DE INSTALACAO E MANUTENCAO LTDA.				
Expresso em Reais em julho, 2026	Valor Contábil	Mais ou	Valor Justo	
Balanço e ativos alocados / identificados (não auditado)	Consolidado	Menos Valia	100,00%	Comentários sobre os componentes de balanço e os respectivos valores justos
Caixas e equivalentes de caixa, aplicações financeiras e instrumentos equivalentes	19.290,40	-	19.290,40	Contempla o saldo em bancos, caixa, aplicação financeira e outros instrumentos financeiros. Reflete o seu valor justo de acordo com CPC 48 (IFRS 9).
Estoques	331,86	-	331,86	Registrados ao custo, conforme CPC 16 (IAS 2). O saldo contábil está próximo do seu valor justo.
Outros ativos	7.902,63	-	7.902,63	Compreende outros ativos não relevantes. O saldo contábil reflete o seu valor justo de acordo com CPC 48 (IFRS 9).
Fornecedores	(23.404,51)	-	(23.404,51)	Refere-se ao contas a pagar com fornecedores. O saldo contábil reflete o seu valor justo de acordo com CPC 48 (IFRS 9) e CPC 12.
Folha de pagamento, obrigações sociais e trabalhistas	(1.018.094,72)	-	(1.018.094,72)	Refere-se a salários e encargos correntes a pagar. O saldo contábil reflete o seu valor justo de acordo com CPC 48 (IFRS 9) e CPC 12.
Imposto a pagar	(84.301,27)	-	(84.301,27)	Compreende os impostos diretos e indiretos a pagar. O saldo contábil reflete o seu valor justo de acordo com CPC 48 (IFRS 9).
Outros passivos não operacionais	(901.669,74)	-	(901.669,74)	Contempla provisões. O saldo contábil reflete o seu valor justo de acordo com CPC 25 (IAS 37).
A - Patrimônio Líquido	(1.999.945,35)	-	(1.999.945,35)	Representam a diferença dos saldos de ativos e passivos apresentados no balanço de abertura
Trademarks	-	8.200,60	8.200,60	Ativo intangível identificado: Trademarks avaliado ao valor justo pelo método 'Relief From Royalty Method (RRM)', técnica de avaliação preferencial para esta categoria de ativo intangível. Detalhes da avaliação na Seção 8 deste relatório.
Customer Relationships	-	16.755,21	16.755,21	Ativo intangível identificado: Customer Relationships avaliado ao valor justo pelo método 'Multi-Period Excess Earnings Method (MPEEM)', técnica de avaliação preferencial para esta categoria de ativo intangível. Detalhes da avaliação na Seção 9 deste relatório.
B - Total de ativos intangíveis identificados a valor justo	-	24.955,81	24.955,81	
C - Valor total alocado (A+B)	(1.999.945,35)	24.955,81	(1.974.989,54)	
D1 - Contraprestação transferida a valor justo			200.000,00	

⁴ As demonstrações contábeis apresentadas não foram auditadas. Para fins deste trabalho, consideramos que a Companhia revisou as principais contas e efetuou os ajustes julgados necessários, com base em diligência realizada em data próxima à aquisição, para adequada apresentação segundo as práticas contábeis adotadas no Brasil. Analisamos a natureza das principais rubricas, os relatórios de diligência e os critérios utilizados em sua formação, sem, contudo, realizar procedimentos de asseguaração ou auditoria, tendo assumido tais informações como recebidas de boa-fé e previamente analisadas pela administração.

Avaliação: Valor de Patrimônio Líquido a Preço de Mercado

Critérios de mensuração do patrimônio líquido a preços de mercado e tratamento dos efeitos tributários correlatos

Para fins da apuração do Patrimônio Líquido a Preços de Mercado (“PLPM”), foi adotada a avaliação individualizada dos ativos e passivos exigíveis relevantes, em consonância com o Seção IV da Resolução CVM Nº 215/2024 ⁵, segundo o qual o PLPM deve ser apurado com base na venda ou liquidação dos ativos e exigíveis separadamente, em condições de liquidação ordenada, com apresentação dedutiva dos ativos e exigíveis, restando o patrimônio líquido a preços de mercado.

No que se refere aos eventuais efeitos tributários latentes (impactos fiscais economicamente existentes, mas ainda não realizados na data-base) sobre as mais-valias identificadas, observou-se que as referências regulatórias amparam a lógica geral de mensuração individualizada dos ativos e passivos em cenário de liquidação ordenada ⁶. Todavia, não é possível localizar nas referências examinadas, determinação expressa sobre a constituição de provisão para impostos diferidos sobre as mais ou menos-valias no contexto do patrimônio líquido a preços de mercado. Assim, a consideração de eventual efeito fiscal correlato no âmbito deste Laudo constitui julgamento técnico associado às premissas de realização adotadas e às características concretas dos ativos e passivos avaliados. Em razão dessa zona interpretativa, e com o objetivo de conferir transparência analítica à Administração, este Laudo apresenta o PLPM em duas visões complementares:

- PLPM - Base Bruta:** sem constituição de provisão para tributos diferidos sobre as mais-valias identificadas; e
- PLPM - Base Líquida:** considerando a provisão de 34% a título de IR Diferido ⁷, sobre os ajustes cuja realização possa ensejar ônus tributário correlato futuro.

A apresentação paralela dessas visões tem por finalidade evidenciar, de forma transparente, os possíveis efeitos decorrentes das leituras técnicas admitidas sobre o tema. Para fins exclusivos da comparação prevista no art. 256, inciso II, alínea “b”, da Lei nº 6.404/76, este Laudo adota, por prudência e conservadorismo, o menor valor de PLPM apurado entre as duas visões acima descritas, de modo a mitigar o risco de superavaliação do patrimônio líquido a preços de mercado no teste comparativo requerido. Sem prejuízo desta interpretação realizada na aplicação deste laudo, a Administração poderá, no âmbito de seu poder de gestão e à luz da *Business Judgment Rule*, avaliar a utilização das informações apresentadas e selecionar o indicador que melhor represente a realidade econômica subjacente aos ativos ajustados para fins de ratificação em Assembleia Geral.

Conclusão sobre Valor de Patrimônio Líquido a Preço de Mercado da RSJ

RSJ SERVIÇOS DE INSTALAÇÃO E MANUTENÇÃO LTDA						
Expresso em Reais em julho, 2026						
Análise Valor de Patrimônio Líquido a Preço de Mercado (PLPM)	Valor total do patrimônio a valor de mercado	Efeito redutor IR Diferido ^{4, 5, 6}	Valor total do patrimônio a valor de mercado ajustado	Número de ações		Valor de Patrimônio Líquido a Preço de Mercado (PLPM)
PLPM Base Bruta (Sem IR Diferido)	(1.974.989,54)	-	(1.974.989,54)	95.400	[a]	(R\$ 20,70)
PLPM Base Líquida (Com IR Diferido)	(1.974.989,54)	671.496,44	(1.303.493,10)	95.400	[b]	(R\$ 13,66)
Resultado da Avaliação: Valor de Patrimônio Líquido a Preço de Mercado (PLPM). Mínimo entre [a] e [b]:						Não Aplicável

Conclusão: Valor de Patrimônio Líquido a Preços de Mercado

Com base nos critérios adotados, considerando que o Patrimônio Líquido da Companhia se encontra descoberto, o valor de mercado apurado para fins da análise apresenta-se negativo. Dessa forma, o referido valor **não foi considerado** para fins da análise prevista no Art. 256 da Lei nº 6.404/76.

⁵ Resolução Consolidada CVM Nº 215/2024, Seção IV – Valor do Patrimônio Líquido Avaliado a Preços de Mercado: Art. 16. O valor do patrimônio líquido avaliado a preços de mercado deve ser apurado tomando por base a venda ou a liquidação dos ativos e exigíveis separadamente nas seguintes condições: I – o valor de mercado deve corresponder ao valor expresso em caixa ou equivalente que seria recebido pela venda dos ativos ou que seria pago pela transferência dos passivos em uma transação não forçada entre participantes do mercado na data da mensuração; e II – o valor dos ativos deve ser avaliado em referência aos preços de mercado sob condições de liquidação ordenada, ou de “equivalentes correntes de caixa”, ou seja, não deve ser considerado o valor de liquidação em condições de venda forçada, a qualquer custo.

⁶ Existe fundamento contábil geral, no âmbito da regulamentação da CVM, para o reconhecimento da carga tributária futura associada a acréscimos patrimoniais decorrentes de reavaliações, conforme o item 34 da Deliberação CVM nº 183/1995 e a sistemática de tributos diferidos prevista no CPC 32. Não obstante, tais referências não tratam especificamente da apuração do patrimônio líquido a preços de mercado para fins do art. 256 da Lei nº 6.404/76, razão pela qual sua aplicação, nesse contexto, deve ser compreendida como resultado de juízo técnico do avaliador. Adicionalmente, nos termos do art. 183, § 1º, alínea “b”, da Lei nº 6.404/76, considera-se valor justo, em relação aos bens ou direitos destinados à venda, o preço líquido de realização mediante venda no mercado, deduzidos os impostos, as demais despesas necessárias para a venda e a margem de lucro.

⁷ Ressalta-se que tributos incidentes sobre a receita (PIS e Cofins) não foram considerados neste ajuste, tendo em vista que, no presente caso, a eventual realização de ativos imobilizados ou intangíveis não constitui atividade habitual nem objeto principal da Companhia, razão pela qual tais valores não foram tratados, para fins deste Laudo, como receitas operacionais sujeitas a PIS/Cofins.

Seção 6

Avaliação: Valor do Lucro Líquido por ação da RSJ

Avaliação: Valor do Lucro Líquido por ação da RSJ SERVIÇOS

Interpretação do dispositivo legal

Conforme a alínea “c” do inciso II do art. 256 da Lei nº 6.404/76, o valor da companhia adquirida deve ser avaliado também com base no valor do lucro líquido da ação ou quota, o qual não poderá ser superior a 15 (quinze) vezes o lucro líquido anual por ação, apurado com base nos 2 (dois) últimos exercícios sociais e atualizado monetariamente. Nesse contexto, a abordagem adotada neste trabalho considera duas referências a serem confrontadas entre si:

- Limite Legal:** corresponde ao valor apurado com base em 15 (quinze) vezes a média do lucro líquido histórico dos 2 (dois) últimos exercícios sociais, devidamente atualizada, nos termos da Lei das S.A. Tal referência está baseada no histórico de rentabilidade da investida.
- Valor Econômico:** corresponde ao valor apurado com base na projeção de sua capacidade futura de geração de resultados e/ou fluxos de caixa, trazidos a valor presente por taxa de desconto compatível com os riscos do negócio, doravante identificado como “FCD”. Essa abordagem reflete a rentabilidade econômica esperada do investimento. A metodologia do Fluxo de Caixa Descontado (“FCD” ou “DCF”) é utilizada, de forma complementar, para fins da alínea “c” do inciso II do art. 256 da Lei nº 6.404/76, pois a interpretação técnica e doutrinária consolidada no mercado de capitais brasileiro ^{8, 9, 10, 11}, sugere que a referência ao “lucro líquido da ação ou quota” pode ser analisada também sob a ótica da rentabilidade econômica do investimento, sem afastar o limite objetivo estabelecido na própria legislação.

Para fins do teste previsto no referido dispositivo, adota-se sempre o critério mais conservador, correspondente ao menor valor entre: (i) o limite legal equivalente a 15 (quinze) vezes a média do lucro líquido histórico dos 2 (dois) últimos exercícios sociais, devidamente atualizada, e (ii) o valor econômico apurado com base no FCD. Dessa forma, caso o valor apurado pelo FCD seja superior ao limite legal, prevalece o limite legal como parâmetro de comparação. Caso o valor apurado pelo FCD seja inferior ao limite legal, prevalece o valor econômico estimado. Assim, para fins do art. 256, inciso II, alínea “c”, adota-se sempre o cenário mais conservador.

Conclusão sobre o Valor do Lucro Líquido por ação – RSJ

Análise do lucro líquido por ação	Método	Resultado
Limite Legal apurado com base no lucro líquido histórico por ação ou quota	Limite Legal	[a] (R\$ 115,00) - N/A
Valor Econômico por ação ou quota, apurado pelo FCD	Valor econômico	[b] R\$ 2,35
Resultado da Avaliação: Valor do lucro líquido da ação ou quota		Mínimo entre [a] e [b] R\$ 2,35

Conclusão DFC: Valor do Lucro Líquido por ação

Com base nos critérios adotados, tendo em vista que a Companhia apresenta prejuízos recorrentes, consideramos, para fins da análise, o valor por ação apurado com base no Fluxo de Caixa Descontado (FCD), correspondente a **R\$ 2,35 por ação**.

⁸ Nelson Eizirik afirmar que a finalidade desse critério é capturar a capacidade de geração de riqueza futura da empresa. O autor defende que "deve-se apurar a rentabilidade da ação ou quota, mediante o cálculo de seu valor presente descontado do fluxo futuro de caixa; trata-se do valor econômico, a ser verificado mediante projeção de resultados". Referência para o Laudo: EIZIRIK, Nelson. *A Lei das S/A Comentada*. Volume IV. São Paulo: Quartier Latin (as edições de 2011, p. 452, ou 2015, p. 411, trazem esta redação específica).

⁹ José Luiz Bulhões observa que esse valor indica a "previsão do lucro líquido que a sociedade deverá auferir no futuro". Ele explica que a projeção de rentabilidade da sociedade é dividida pelo número de ações para se chegar ao valor de rentabilidade por ação, que então é submetido ao teto legal de 15 vezes o lucro histórico. Referência para o Laudo: LAMY FILHO, Alfredo; PEDREIRA, José Luiz Bulhões. *A Lei das S.A. (Pressupostos, Elaboração, Aplicação)*. Rio de Janeiro: Renovar.

¹⁰ Carvalhosa apoia a visão de que o valor de uma companhia em marcha (*going concern*) reside em sua rentabilidade futura, sendo o FCD a técnica universal para esse fim. Fundamento: Ele sustenta que a adoção desse método decorre do consenso de que a empresa vale pela sua "capacidade de produção de dinheiro, sua rentabilidade futura". Argumenta que não se empresta mais relevância apenas ao valor contábil, mas aos resultados futuros da utilização sistemática dos ativos. Referência para o Laudo: CARVALHOSA, Modesto. *Comentários à Lei de Sociedades Anônimas*. Volume 4, Tomo II. São Paulo: Saraiva. (Pode-se citar a pág. 162 ou 210, dependendo da edição).

¹¹ Alfredo de Assis Gonçalves Neto reforça a interpretação técnica de que o indicador em questão é prospectivo. Fundamento: Define o critério da alínea "c" como o "valor da perspectiva de rentabilidade da ação, calculado em função do lucro a ser gerado pela companhia". Referência para o Laudo: GONÇALVES NETO, Alfredo de Assis. *Lei das S.A. Comentada e Anotada*. Curitiba: Juruá.

Valor do Lucro Líquido por ação: Limite Legal – RSJ

Limite Legal: Apresentação do cálculo do Limite Legal de 15 (quinze) vezes a média do lucro líquido histórico dos 2 (dois) últimos exercícios sociais

Valor do Lucro Líquido por ação histórico ajustado	Fonte	Unidade	Cálculo	2024 Penúltimo exercício social Ano 2	2025 Último exercício social Ano 1
Lucro Líquido Anual apresentado nos livros contábeis da Adquirida, nos 2 (dois) últimos exercícios sociais *	Administração	R\$ mil	[1]	(730)	(668)
IPCA 2024 - Penúltimo exercício social	Banco Central	%		4,8%	-
IPCA 2025 - Último exercício social	Banco Central	%		4,3%	4,3%
Convenção de meio período adotada na atualização monetária ¹²	Cálculo	Cálculo	[2]	(1,048)^0,5 × 1,043	(1,043)^0,5
Lucro Líquido corrigido pelo IPCA	Cálculo	R\$ mil	[3] = [1] * [2]	(780)	(682)
Número de ações Adquiridas conforme documentos legais compartilhados	Administração	Em mil ações	[4]	95	95
Lucro Líquido corrigido dividido por ação – R\$	Cálculo	R\$	[5] = [3] / [4]	(R\$ 8,18)	(R\$ 7,15)
Valor da ação corrigida multiplicado por 15 vezes, conforme critério legal	Cálculo	R\$	[6] = [5] * 15	(R\$ 122,7)	(R\$ 107,3)
Média Valor da ação corrigida multiplicado por 15 vezes, referente aos dois últimos exercícios	Cálculo	R\$	[7] = ([6 Ano 1] + [6 Ano 2]) / 2	(R\$ 115,00)	

* Não fomos contratados para auditar estes valores e não recebemos o relatório de outros auditores sobre estes valores.

¹² Convenção de meio período adotada na atualização monetária: para fins de atualização monetária dos resultados históricos, foi adotada, como premissa metodológica, a convenção de meio período, considerando-se que o lucro líquido anual é formado ao longo do exercício e não integralmente em sua data final. Assim, a atualização pelo IPCA foi efetuada de forma proporcional ao período econômico médio de formação do resultado.

Valor do Lucro Líquido por ação: Valor Econômico – RSJ

FCD: Premissas utilizadas na avaliação (comentadas)

Conta	Descrição
Premissa geral	Projeções: Visão de participante de mercado (sem considerar sinergias únicas, etc.). Assume-se que a visão incorporada nas projeções reflete o ponto de vista de um comprador genérico (<i>market participant</i>), considerando que nenhuma sinergia específica do comprador foi agregada às projeções.
	Moeda de apresentação: R\$ em Milhares
	Data-base: 31/07/2026
	Características do fluxo de caixa: Equity value / Market Cap, Single most likely cash flow, Nominal, Annually, Perpétuo, Gordon model / Constant growth.
	Período de projeção: 10 anos e 5 meses compreendendo o período de 01/08/2026 (balanço de abertura) a 31/12/2036, adicionando um fluxo complementar estabilizado para o cálculo do valor residual (perpetuidade).
	Valor residual (perpetuidade): A metodologia adotada foi o cálculo de perpetuidade do fluxo de caixa gerado no último ano, pelo método com crescimento constante (Gordon model / Constant growth). Foi considerado o crescimento constante de 3,3%, correspondente a inflação de longo prazo na data base da avaliação. Destaca-se que o fluxo de caixa é nominal, desta forma o crescimento real é equivalente a zero na perpetuidade.
	Regime tributário: Simples.
Crescimento da receita bruta	1º ano: Cresce 17,8% a.a. no acumulado de 12 meses, suportado pelo plano de negócios da Companhia, sensibilizado quando necessário a visão de mercado.
	2º a 5º ano: Cresce 13,7% a.a. no acumulado de 12 meses, suportado pelo plano de negócios da Companhia, sensibilizado quando necessário a visão de mercado.
	6º a 11º ano: Cresce 4,9% a.a. no acumulado de 12 meses, suportado pelo plano de negócios da Companhia, sensibilizado quando necessário a visão de mercado.
	Perpetuidade: Cresce 3,3% a.a. equivalente ao IPCA de longo prazo (zero % de crescimento real).
Deduções	Utilizou-se uma alíquota média histórica, de 16,07%.
Despesas gerais e administrativas	Projetado pela atualização do IPCA sobre os gastos administrativos, na perspectiva média de 90,7% a.a.
Depreciação e amortização	Projetada pelos ativos existentes e novos investimentos, depreciados e amortizados por taxas de mercado.
CAPEX (Investimentos)	Projetado através do plano de investimento de mercado. Os investimentos em novos ativos são suficientes para sustentar o crescimento projetado.
Impostos sobre renda	N/A
Capital de giro líquido	Calculado pela movimentação do capital de giro da Companhia.
NOPs	Foram considerados como não operacionais (NOPs), para ajuste do valor operacional, as contas não operacionais que não fazem parte do giro, conforme apresentado abaixo neste relatório.

Valor do Lucro Líquido por ação: Valor Econômico – RSJ

FCD: Balanço patrimonial e Capital de giro projetado

RSJ SERVICOS DE INSTALACAO E MANUTENCAO LTDA.		2022 H	2023 H	2024 H	2025 H	2026 H	2026 P	2027 P	2028 P	2029 P	2030 P	2031 P	2032 P	2033 P	2034 P	2035 P	2036 N	2036 Per.
Expresso em R\$ Milhares em julho, 2026		12 meses	12 meses	12 meses	12 meses	7,0 meses	5,0 meses	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses
Capital de giro Companhia Avaliada	Driver	Histórico	Histórico	Histórico	Histórico	Histórico	Projetado	Projetado	Projetado	Projetado	Projetado	Projetado	Projetado	Projetado	Projetado	Projetado	Normalizado	Perpetuado

Dias por ano	360 dias	360 dias	360 dias	360 dias	210 dias	150 dias	360 dias	360 dias	360 dias	360 dias	360 dias	360 dias	360 dias	360 dias	360 dias	360 dias	360 dias	360 dias
--------------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------

Aplicações		0	0	0	0	8	379	437	498	550	594	625	658	693	729	768	793	819
Caixas e equivalentes de caixa	Caixa	199	247	2	17	19	(892)	(1.163)	(1.198)	(1.059)	(848)	(604)	(299)	71	512	1.028	1.543	2.327
Aplicações financeiras e instrumentos equivalentes	Caixa	-	-	-	-	-												
Contas a receber	Operacional	-	-	-	-	-	371	427	487	538	580	610	643	677	712	750	775	800
Outros ativos operacionais	Operacional	-	-	-	-	8	9	10	12	13	14	15	15	16	17	18	18	19
Imobilizado, Intangível, Direito uso	Não Operacional	-	-	-	-	-	54	202	370	557	758	970	1.193	1.427	1.675	1.935	2.203	2.203
Total do ativo		199	248	2	18	28	(459)	(524)	(329)	49	503	991	1.552	2.191	2.916	3.731	4.539	5.349

Fontes		(366)	(415)	(665)	(899)	(1.126)	(826)	(951)	(1.085)	(1.198)	(1.292)	(1.360)	(1.432)	(1.508)	(1.588)	(1.672)	(1.726)	(1.782)
Fornecedores	Operacional	(15)	(3)	(16)	(15)	(23)	(512)	(590)	(673)	(743)	(802)	(844)	(889)	(936)	(985)	(1.037)	(1.071)	(1.106)
Folha de pagamento, obrigações sociais e trabalhistas	Operacional	(303)	(335)	(572)	(789)	(1.018)	(219)	(253)	(288)	(318)	(343)	(361)	(380)	(400)	(422)	(444)	(458)	(473)
Imposto a pagar	Operacional	(47)	(77)	(77)	(94)	(84)	(94)	(108)	(124)	(137)	(147)	(155)	(163)	(172)	(181)	(191)	(197)	(203)
Outros passivos não operacionais	Não Operacional	-	-	(235)	(685)	(902)	(902)	(902)	(902)	(902)	(902)	(902)	(902)	(902)	(902)	(902)	(902)	(902)
Patrimônio Líquido - Capital social	PL	(95)	(95)	(95)	(95)	(95)	(95)	(95)	(95)	(95)	(95)	(95)	(95)	(95)	(95)	(95)	(95)	(95)
Patrimônio Líquido - Resultado do período	PL	395	(0)	731	668	434	620	811	749	485	124	(295)	(784)	(1.348)	(1.992)	(2.724)	(3.478)	(4.232)
Patrimônio Líquido - Outras contas	PL	(132)	262	262	993	1.661	1.661	1.661	1.661	1.661	1.661	1.661	1.661	1.661	1.661	1.661	1.661	1.661
Total do passivo e patrimônio líquido		(199)	(248)	(2)	(18)	(28)	459	524	329	(49)	(503)	(991)	(1.552)	(2.191)	(2.916)	(3.731)	(4.539)	(5.349)

Opening working capital - Companhia	N/A	(366)	(414)	(664)	(898)	(1.118)	(446)	(514)	(586)	(648)	(698)	(735)	(774)	(815)	(858)	(904)	(933)
Closing working capital - Companhia	(366)	(414)	(664)	(898)	(1.118)	(446)	(514)	(586)	(648)	(698)	(735)	(774)	(815)	(858)	(904)	(933)	(963)
Change in working capital - Companhia	N/A	(49)	(250)	(234)	(219)	671	(68)	(72)	(61)	(51)	(37)	(39)	(41)	(43)	(45)	(29)	(30)
Opening working capital - s/ ROL - Companhia	N/A	16,5%	22,3%	32,2%	66,9%	104,3%	15,1%	15,2%	15,7%	16,1%	16,5%	16,5%	16,5%	16,5%	16,5%	16,8%	16,8%
Closing working capital - s/ ROL - Companhia	N/A	18,6%	35,8%	43,6%	83,2%	41,7%	17,4%	17,4%	17,4%	17,4%	17,4%	17,4%	17,4%	17,4%	17,4%	17,4%	17,4%
Change in working capital - s/ ROL - Companhia	N/A	2,2%	13,5%	11,3%	16,3%	(62,6%)	2,3%	2,1%	1,6%	1,3%	0,9%	0,9%	0,9%	0,9%	0,9%	0,5%	0,5%

Valor do Lucro Líquido por ação: Valor Econômico – RSJ

FCD: Demonstração financeira projetada

RSJ SERVICOS DE INSTALACAO E MANUTENCAO LTDA.		2022 H	2023 H	2024 H	2025 H	2026 H	2026 P	2027 P	2028 P	2029 P	2030 P	2031 P	2032 P	2033 P	2034 P	2035 P	2036 N	2036 Per.
Expresso em R\$ Milhares em julho, 2026	CAGR	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses	7,0 meses	5,0 meses	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses
Demonstração Financeira Projetada	(22-25) (26-36)	Histórico	Histórico	Histórico	Histórico	Histórico	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Ano 6	Ano 7	Ano 8	Ano 9	Ano 10	Ano 11	Ano 11
Receita bruta	15,4% 8,3%	1.589	2.547	2.198	2.441	1.600	1.276	3.528	4.024	4.443	4.792	5.045	5.312	5.593	5.888	6.200	6.401	6.609
(-) Deduções da receita		(186)	(324)	(342)	(378)	(257)	(205)	(567)	(646)	(714)	(770)	(811)	(853)	(899)	(946)	(996)	(1.028)	(1.062)
Receita líquida	13,7% 8,3%	1.403	2.223	1.856	2.063	1.343	1.071	2.961	3.377	3.729	4.022	4.235	4.459	4.694	4.942	5.204	5.373	5.548
(-) Custo		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Lucro bruto	13,7% 8,3%	1.403	2.223	1.856	2.063	1.343	1.071	2.961	3.377	3.729	4.022	4.235	4.459	4.694	4.942	5.204	5.373	5.548
(-) Despesas com vendas		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(-) Despesas gerais e administrativas		(1.797)	(2.223)	(2.587)	(2.731)	(1.777)	(1.295)	(3.191)	(3.303)	(3.411)	(3.522)	(3.636)	(3.754)	(3.876)	(4.002)	(4.132)	(4.267)	(4.405)
(-) Outros resultados		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
EBITDA	19,2% -	(395)	0	(731)	(668)	(434)	(224)	(229)	74	318	500	599	704	818	940	1.072	1.106	1.142
(-) Depreciação e amortização		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
EBIT	19,2% -	(395)	0	(731)	(668)	(434)	(224)	(229)	74	318	500	599	704	818	940	1.072	1.106	1.142
(-) Resultado financeiro		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
LAIR / EBT	19,2% -	(395)	0	(731)	(668)	(434)	(224)	(229)	74	318	500	599	704	818	940	1.072	1.106	1.142
(-) Imposto sobre renda		-	-	-	-	-	38	39	(12)	(53)	(140)	(180)	(215)	(254)	(296)	(340)	(352)	(388)
Lucro (Prejuízo) do período	19,2% -	(395)	0	(731)	(668)	(434)	(186)	(191)	62	265	361	419	489	564	645	731	754	754

Crescimento ROB	% Δ ROB	N/A	60,3%	(13,7%)	11,1%	12,4%	11,7%	15,2%	14,1%	10,4%	7,9%	5,3%	5,3%	5,3%	5,3%	5,3%	3,3%	3,3%
Deduções da receita	% ROB	11,7%	12,7%	15,5%	15,5%	16,1%	16,1%	16,1%	16,1%	16,1%	16,1%	16,1%	16,1%	16,1%	16,1%	16,1%	16,1%	16,1%
Margem bruta	% ROL	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Margem EBITDA Ajustado - Sem outros resultados	% ROL	(28,1%)	0,0%	(39,4%)	(32,4%)	(32,3%)	(20,9%)	(7,7%)	2,2%	8,5%	12,4%	14,1%	15,8%	17,4%	19,0%	20,6%	20,6%	20,6%
Margem EBITDA	% ROL	(28,1%)	0,0%	(39,4%)	(32,4%)	(32,3%)	(20,9%)	(7,7%)	2,2%	8,5%	12,4%	14,1%	15,8%	17,4%	19,0%	20,6%	20,6%	20,6%
Margem EBIT	% ROL	(28,1%)	0,0%	(39,4%)	(32,4%)	(32,3%)	(20,9%)	(7,7%)	2,2%	8,5%	12,4%	14,1%	15,8%	17,4%	19,0%	20,6%	20,6%	20,6%
Margem EBT	% ROL	(28,1%)	0,0%	(39,4%)	(32,4%)	(32,3%)	(20,9%)	(7,7%)	2,2%	8,5%	12,4%	14,1%	15,8%	17,4%	19,0%	20,6%	20,6%	20,6%
Imposto de renda sobre LAIR / EBT	% LAIR	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	16,8%	16,8%	16,8%	16,8%	28,0%	30,0%	30,6%	31,1%	31,4%	31,8%	31,8%	34,0%
Margem Líquida	% ROL	(28,1%)	0,0%	(39,4%)	(32,4%)	(32,3%)	(17,4%)	(6,4%)	1,8%	7,1%	9,0%	9,9%	11,0%	12,0%	13,0%	14,1%	14,0%	13,6%

Valor do Lucro Líquido por ação: Valor Econômico – RSJ

FCD: Fluxo de caixa projetado

RSJ SERVICOS DE INSTALACAO E MANUTENCAO LTDA.		2022 H	2023 H	2024 H	2025 H	2026 H	2026 P	2027 P	2028 P	2029 P	2030 P	2031 P	2032 P	2033 P	2034 P	2035 P	2036 N	2036 Per.
Expresso em R\$ Milhares em julho, 2026	CAGR	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses	7,0 meses	5,0 meses	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses
Fluxo de caixa projetado	(22-25) (26-36)	Histórico	Histórico	Histórico	Histórico	Histórico	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Ano 6	Ano 7	Ano 8	Ano 9	Ano 10	Ano 11	Ano 11
(+) LAIR / EBT		(395)	0	(731)	(668)	(434)	(224)	(229)	74	318	500	599	704	818	940	1.072	1.106	1.142
(-) Imposto de renda		-	-	-	-	-	38	39	(12)	(53)	(140)	(180)	(215)	(254)	(296)	(340)	(352)	(388)
(+) Depreciação e amortização		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(+/-) Necessidade do capital de giro operacional		N/A	49	250	234	219	(671)	68	72	61	51	37	39	41	43	45	29	30
Fluxo de caixa operacional	3,2% -	(395)	49	(481)	(434)	(215)	(857)	(123)	134	326	411	456	528	605	688	777	784	784
(-) Novos Investimentos - CAPEX		-	-	-	-	-	(54)	(148)	(169)	(186)	(201)	(212)	(223)	(235)	(247)	(260)	(269)	-
Fluxo de caixa em atividade de investimento	- 17,5%	-	-	-	-	-	(54)	(148)	(169)	(186)	(201)	(212)	(223)	(235)	(247)	(260)	(269)	-
Aumento / (redução) dos empréstimos		n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Dividendos pagos		n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Emissão (redução) de capital		n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Fluxo de caixa em atividade de financiamento	- -	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Fluxo de caixa livre	3,2% -	(395)	49	(481)	(434)	(215)	(911)	(271)	(35)	139	210	244	305	370	441	516	515	784
WACC							16,5%	16,5%	16,5%	16,5%	16,5%	16,5%	16,5%	16,5%	16,5%	16,5%	16,5%	16,5%
Período em meses (com ajuste de meio)							3 meses	11 meses	23 meses	35 meses	47 meses	59 meses	71 meses	83 meses	95 meses	107 meses	119 meses	119 meses
Fluxo de caixa livre descontado							(882)	(236)	(26)	89	116	115	123	129	132	132	113	172
Valor do fluxo de caixa livre, descontado a valor presente																		(195)
Valor presente da perpetuidade, com crescimento constante; WACC @ 16,5%; Taxa de crescimento @ 3,3%																		1.302
Valor do negócio (<i>Enterprise value</i>)																		1.107
Dívida líquida																		19
Ativos não operacionais																		-
Passivos não operacionais																		(902)
Total da dívida líquida, ativo e passivo não operacional, líquidos																		(882)
Valor patrimonial (<i>Equity value</i>) - 100,00%																		224
Valor patrimonial (Equity value) - 100,00%																		224
Quantidade de ações adquiridas - Em milhares																		95
Valor por ações - Em reais																		R\$ 2,35

Valor do Lucro Líquido por ação: Valor Econômico – RSJ

FCD: Fluxo de caixa projetado (continuação)

CENÁRIO PROJETADO NO FLUXO DE CAIXA					
Sensibilidade de taxa de desconto & crescimento de longo prazo					
WACC	2,3%	2,8%	3,3%	3,8%	4,3%
15,0%	635	653	671	689	707
15,8%	401	416	432	448	464
16,5%	197	210	224	239	253
17,3%	18	30	43	55	68
18,0%	(140)	(129)	(118)	(107)	(95)

CENÁRIO PROJETADO NO FLUXO DE CAIXA					
Sensibilidade de taxa de desconto & crescimento de longo prazo					
WACC	3,3%	3,3%	3,3%	3,3%	3,3%
15,5%	R\$ 5,33	R\$ 5,33	R\$ 5,33	R\$ 5,33	R\$ 5,33
16,0%	R\$ 3,77	R\$ 3,77	R\$ 3,77	R\$ 3,77	R\$ 3,77
16,5%	R\$ 2,35	R\$ 2,35	R\$ 2,35	R\$ 2,35	R\$ 2,35
17,0%	R\$ 1,05	R\$ 1,05	R\$ 1,05	R\$ 1,05	R\$ 1,05
17,5%	-R\$ 0,14	-R\$ 0,14	-R\$ 0,14	-R\$ 0,14	-R\$ 0,14

FCD: Composição de ativos, passivos não operacionais e dívida líquida

Passivos não operacionais na data da avaliação		31/07/2026
Outros passivos não operacionais		(902)
Total passivos não operacionais		(902)

Dívida líquida na data da avaliação		31/07/2026
Caixas e equivalentes de caixa		19
Total dívida líquida		19

Apêndices



Apêndice 1

PLPM: Valor justo de ativos intangíveis identificados

PLPM: Ativos identificados e passivos assumidos

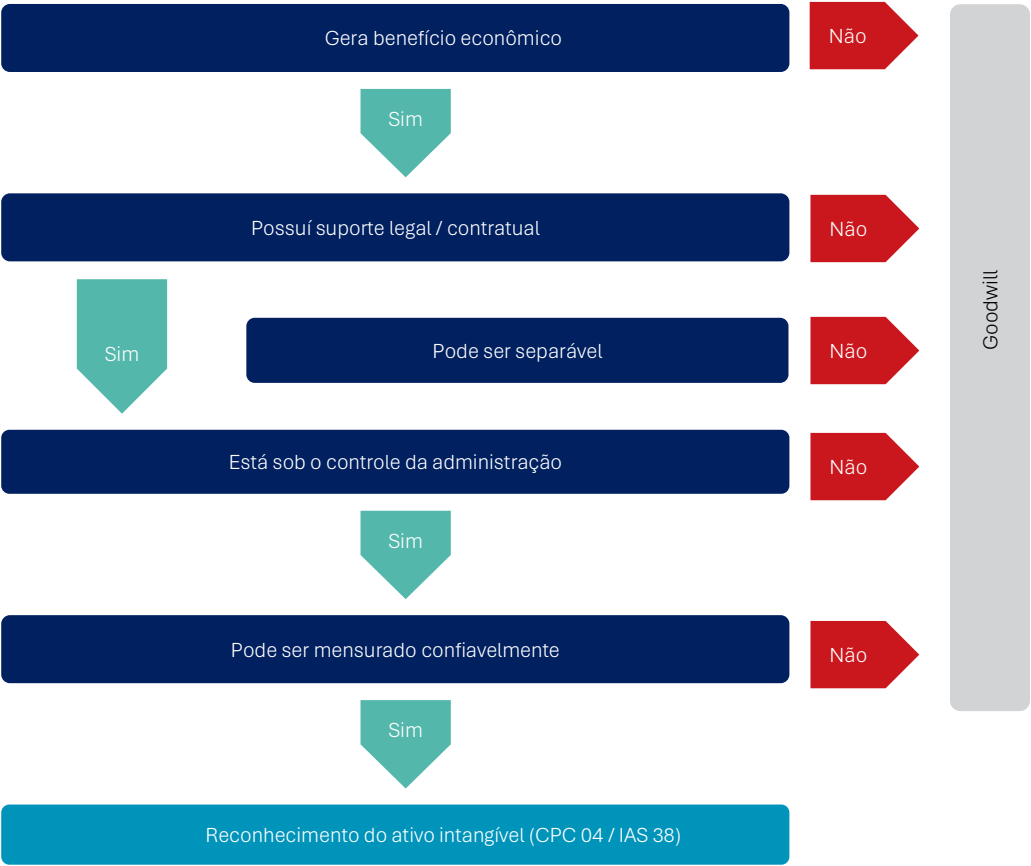
Definição para reconhecimento de Ativo Intangível, de acordo com o CPC 04 (R1)

O CPC 04 (R1), Ativo Intangível, estabelece que um ativo intangível é um ativo não monetário identificável sem substância física. De acordo com a definição na CPC 04 (R1) um ativo satisfaz o critério de identificação, em termos de definição de um ativo intangível, quando:

“(a) for separável, ou seja, puder ser separado da entidade e vendido, transferido, licenciado, alugado ou trocado, individualmente ou junto com um contrato, ativo ou passivo relacionado, independente da intenção de uso pela entidade; ou (b) resultar de direitos contratuais ou outros direitos legais, independentemente de tais direitos serem transferíveis ou separáveis da entidade ou de outros direitos e obrigações.”

A entidade controla um ativo quando detém o poder de obter benefícios econômicos futuros gerados pelo recurso subjacente; o acesso de terceiros aos benefícios resultantes dos ativos é restrito. Uma condição necessária implícita é, portanto, a existência de benefícios econômicos futuros de acordo com o CPC 04. O CPC 04 exige que uma empresa reconheça um ativo intangível apenas se for provável que os benefícios econômicos futuros esperados atribuíveis ao ativo serão gerados em favor da entidade e o custo do ativo possa ser mensurado com confiabilidade.

Os fluxos de caixa ou outros ativos gerados por recursos subjacentes devem estar sob o controle da empresa. O acesso de terceiros em relação aos benefícios resultantes dos ativos deve ser restrito. Uma condição implícita necessária é a existência de benefícios econômicos de acordo com o CPC 04 (R1).



PLPM: Ativos identificados e passivos assumidos

Ativos Identificados

Os possíveis ativos intangíveis foram identificados através da avaliação das operações comerciais, uma revisão da documentação e materiais de apoio e discussões com a Administração da Unifique. A tabela abaixo lista os ativos intangíveis que foram considerados na avaliação. Este quadro foi obtido a partir da orientação estabelecida no CPC 15 (R1), que estabelece diretrizes para a identificação de ativos intangíveis, que devem ser valorizados de forma segregadas ao *goodwill* de uma empresa.

Característica	Descrição	Identificado
Marketing		
CPC 15.c18	Marcas e nomes comerciais e certificação de marcas	Sim
CPC 15.c18	Traje comercial (cor, forma ou projeto de embalagem exclusiva)	Não
CPC 15.c18	Títulos de jornal	Não
CPC 15.c18	Nomes de domínio na internet	Não
CPC 15.c18	Acordos de não competição	Não aplicável *
Clientes		
CPC 15.c23	Lista de clientes	Não
CPC 15.c23	Ordens ou produção aguardando execução (backlog)	Não
CPC 15.c23	Contratos com clientes e respectivos relacionamentos	Não
CPC 15.c23	Relacionamento não contratual com clientes	Sim
Artísticos		
CPC 15.c32	Peças teatrais, óperas e balés	Não
CPC 15.c32	Livros, revistas, jornais e outras obras literárias	Não
CPC 15.c32	Obras musicais, composições, canções líricas e publicitárias	Não
CPC 15.c32	Quadros, telas e fotografias	Não
CPC 15.c32	Material audiovisual/vídeo	Não

Característica	Descrição	Identificado
Contrato		
CPC 15.c34	Acordos de royalties, licenciamentos e acordos de paralisação	Não
CPC 15.c34	Contratos de publicidade, construção, gestão, serviço ou fornecimento	Não
CPC 15.c34	Contratos de arrendamento	Não
CPC 15.c34	Permissões de construção e alvarás	Não
CPC 15.c34	Acordos de franquias	Não
CPC 15.c34	Direitos de operação ou transmissão	Não
CPC 15.c34	Contratos de prestação de serviços específicos tais como contratos de serviços em hipotecas	Não
CPC 15.c34	Contratos com empregados	Não
CPC 15.c34	Direitos de exploração de recursos naturais (solo, água, rodovia, minerais).	Não
Tecnologia		
CPC 15.c39	Tecnologia patenteada, Tecnologia Proprietária	Não
CPC 15.c39	Softwares para computadores e chips de memória somente para leitura	Não
CPC 15.c39	Tecnologia não patenteada	Não
CPC 15.c39	Bases de dados, incluindo seus registros históricos	Não
CPC 15.c39	Segredos comerciais, tais como fórmulas, processos e receitas secretas	Não

* Não foi reconhecido, para fins do art. 256, II, “b”, da Lei nº 6.404/76, ajuste a valor de mercado relacionado ao acordo de não competição previsto no SPA. Isso porque, embora tal instrumento possa ser analisado como ativo intangível identificável no contexto do PPA, nos termos do CPC 15 (R1), trata-se de direito constituído em decorrência da própria transação, em favor da adquirente, e não de ativo preexistente integrante do patrimônio da RSJ na data-base. Dessa forma, o referido instrumento não foi considerado componente do patrimônio líquido da adquirida avaliado a preços de mercado.

PLPM: Ativos identificados e passivos assumidos

Ativos Identificados -- continuação

Potenciais Ativos Intangíveis	Justificativa	Metodologia adotada
Marca e nome comercial (Trademark and Tradename)	Marcas são palavras, nomes, signos, símbolos, desenhos, ou suas combinações, utilizadas para identificar os bens ou serviços de um grupo de vendedores, distinguindo-os da competição. Para evitar a cópia e salvaguardar seu valor, algumas marcas possuem proteção legal, que atribui a elas a condição de entidade legal. Algumas empresas, em particular aquelas que operam no segmento de equipamentos eletrônicos, investem recursos significativos para promover suas marcas, ao ponto que tais marcas são percebidas como objetos vivos que interagem com o consumidor. Neste sentido, uma marca pode ser construída como uma promessa de um conjunto de atributos que produzem satisfação. Na data de aquisição os serviços eram compostos basicamente pela marca RSJ, que também é o nome comercial da Companhia.	Relief From Royalty Method (RRM)
Relacionamento não contratual com clientes (Customer Relationships)	Considerando o cenário competitivo do setor de telecomunicações, bem como a entrada de novos participantes de mercado, seja por fusões e aquisições ou pela internacionalização de suas atividades, a estratégia de canais de vendas torna-se uma questão importante, à medida em que contribui para a satisfação das necessidades do cliente, aliado a aumentos das margens praticadas na operação. No setor de telecomunicações, um bom relacionamento com clientes é importante para a retenção de fatias do mercado. Dessa forma, o relacionamento com clientes desenvolvido pela RSJ é um ativo intangível adquirido na transação.	Multi Period Excess Earnings

A identificação dos ativos intangíveis, que são considerados separáveis do ágio, envolvem uma avaliação de fatos e circunstâncias da adquirida e a natureza de suas operações. Abaixo apresentamos os ativos intangíveis identificados, e a justificativa por identificá-los.

Ativo/Passivo	Identificação e reconhecimento conforme CPC 04 (R1)				Ativo intangível	PPA Approach		
	Separável Contratual	Controle	Benefício Econômico	Mensuração Confiável		Identificação	Material	Avaliado
Marca e nome comercial								
Relacionamento com clientes								

PLPM: Avaliação de marca e nome comercial (Trademarks)

Avaliação da marca

Definição de marca e nome comercial

Marcas são palavras, nomes, signos, símbolos, desenhos, ou suas combinações, utilizadas para identificar os bens ou serviços de um grupo de vendedores, distinguindo-os da competição. Para evitar a cópia e salvaguardar seu valor, algumas marcas possuem proteção legal, que atribui a elas a condição de entidade legal. Algumas empresas, em particular aquelas que operam no segmento de bens para o consumidor, investem recursos significativos para promover suas marcas, ao ponto que tais marcas são percebidas como objetos vivos que interagem com o consumidor. Neste sentido, uma marca pode ser construída como uma promessa de um conjunto de atributos que produzem satisfação.

Identificação do intangível

Na data de aquisição a receita histórica era composta basicamente pela marca RSJ, que também é o nome comercial da Companhia. Considerando essa característica, a marca e o nome comercial RSJ é um ativo intangível adquirido na transação. A existência de uma marca relevante representa um aspecto de valor, desta forma, a Marca está sendo identificada como um ativo intangível e será mensurado ao seu valor justo.

Mensuração

O método utilizado para a avaliação da Marca foi o de *Relief-from-Royalty*. A premissa desta metodologia de avaliação é a suposição de que um participante de mercado seria obrigado a pagar ao proprietário legítimo do ativo intangível para ter o direito legal de utilizar sua marca. Como a propriedade da Marca existente dispensa a empresa de fazer tais pagamentos (royalties), o desempenho financeiro da empresa é aumentado na medida em que tais pagamentos de royalties são evitados.

Principais premissas

Entidade legal: A marca foi calculada para RSJ, única entidade jurídica com receita e operação comercial.

Projeção da receita: Para o cálculo da marca foram utilizadas como base as projeções de receitas líquidas estimada nas demonstrações financeiras projetadas.

Taxa de royalties: Obtivemos 21 licenciamentos firmados entre 2009 a 2019 do setor de Telecomunicações - *Telecom Services (“Telecom”), “telecommunications; Ethernet backhaul networks for telecom carriers and enterprises; telecommunication services; internet service provider; telecommunication services; cable network operator; telecommunication service provider; telecom services; mobile telecom service provider; telecommunications; cable network operator; broadband; internet services; fibre network operator; operator of zroadband cable network for TV, voice and data; fiber network provider; cable network operator; internet access services; integrated telecommunication services; broadband and internet access services; operator of Metropolitan fibre optic network; fixed line, internet and data transmission services; broadband; fibre optic network operator; data services; carrier services; data networking; cable TV services; hosting; colocation; internet; broadband, local telephony, IDD and IP-TV services; TV”* obtidas em MARKABLES Trademark Comparable. Os elementos foram selecionados considerando o segmento de mercado e porte similares ao da RSJ. Nosso estudo determinou que a marca e nome comercial RSJ possui características que a classificam como “*25th percentile*” que identifica que o valor da marca RSJ se encontra na média, no quadrante de até 20% até 40%, desta forma a uma taxa média de royalties obtida foi de 0,55%.

Vida Útil remanescente dos Ativos Intangíveis: 1,4 anos. A determinação da vida útil remanescente considerou a perspectiva da adquirente quanto ao processo de substituição da marca. Nesse contexto, assumiu-se que uma companhia com o porte e a estrutura da Unifique, ao adquirir uma entidade com as características da RSJ, adotaria prazo razoável e compatível para promover a transição e a substituição progressiva da marca adquirida.

Taxa de desconto: Adotou-se a taxa de desconto de 17,00% conforme reconciliação apresentada no WARA, formados pelo WACC de 16,50%, adicionando um ajuste pelo risco de 0,50% para estimar o risco associado e a circunstância que rodeiam a operação do negócio.

Benefício fiscal: O benefício fiscal relacionado ao intangível foi considerado no cálculo de seu valor justo.

PLPM: Avaliação de marca e nome comercial (Trademarks)

Avaliação da marca -- continuação

RSJ SERVICOS DE INSTALACAO E MANUTENCAO LTDA.		2026 P	2027 P
Expresso em R\$ Milhares em julho, 2026		5 meses	12 meses
Trademarks - Relief From Royalty Method (RRM)		Ano 1	Ano 2
Receita líquida, BEA	[A]	1.071	2.961
Percentual médio de receita gerado pela marca RSJ		79,2%	29,2%
Receita líquida gerada pela marca RSJ	[A]	848	864
Crescimento (redução) de receita líquida gerada pela marca RSJ		11,7%	15,2%
Despesa de manutenção da marca		-	-
Royalties evitados		5	5
Percentual da taxa de royalties para Trademarks	[C]	0,55%	0,55%
Impostos sobre renda (IR & CSLL)		(2)	(2)
Percentual da taxa de IR/CS	[D]	34,0%	34,0%
Fluxo de <i>Royalty Savings</i> , depois dos impostos		3	3
Taxa de desconto do ativo intangível	[E]	17,00%	17,00%
Período em meses (com ajuste de meio)		2,5 Meses	11,0 Meses
Fluxo de caixa livre descontado		3	3
Representatividade do valor justo da marca, por ano		52,3%	100,00%
Valor inicial do ativo intangível, a valor presente			6
Valor inicial do ativo intangível, a valor presente			6
TAB: Benefício fiscal da amortização	[F]		2
Vida útil remanescente do ativo intangível	[G]		1,4 anos
Valor amortizado anualmente			6
Valor justo de Marcas e Nomes Comerciais (com TAB)			8

[A] - Representa a receita projetada no BEA - Business Enterprise Analysis.

[B] - Representa a expectativa de receita futura obtida com a marca RSJ SERVICOS DE INSTALACAO E MANUTENCAO LTDA.

[C] - Representa o tratamento obtido de 21 licenciamentos firmados entre 2009 a 2019 para a Indústria de Telecom. Services, obtidas em MARKABLES Trademark Comparable.

[D] - Representa a alíquota nominal do imposto de renda e contribuição social.

[E] - Representa a taxa de desconto do ativo avaliado, conforme reconciliação apresentada no WARA.

[F] - Representa o possível benefício fiscal gerado na dedutibilidade do valor justo deste ativo, pela alíquota nominal do imposto de renda, apresentado ao valor presente.

[G] - Representa a vida útil remanescente para 'Trademarks', conforme fundamentação técnica disponibilizada pela Companhia.

PLPM: Avaliação de relacionamento com cliente

Avaliação de relacionamento não contratual com cliente

Definição de acordo de não competição

Considerando o cenário competitivo no setor de telecomunicações, bem como a entrada de novos participantes de mercado, seja por fusões e aquisições ou pela internacionalização de suas atividades, a estratégia de canais de vendas torna-se uma questão importante, à medida em que contribui para a satisfação das necessidades do cliente, aliado a aumentos das margens praticadas na operação.

Identificação do intangível

Um bom relacionamento com clientes é importante para a retenção de fatias do mercado. Dessa forma, o relacionamento com clientes desenvolvido pela RSJ é um ativo intangível adquirido na transação.

Mensuração:

Para calcular o valor do relacionamento que a adquirida possui com clientes, foi utilizado o método de renda *Multi-Period Excess Earnings Method* – MPEEM (Método dos Lucros Excedentes por Vários Períodos), identificando os ativos contribuintes e as taxas apropriadas de remuneração econômica desses ativos. O MPEEM tem como objetivo isolar o fluxo de caixa atribuível a um ativo intangível específico do fluxo de caixa total. Nesse método, são feitas eliminações contra o lucro líquido total, pelo uso dos ativos contribuintes, alocando o lucro excedente ao ativo intangível em avaliação. A Carteira de Clientes é considerada um dos principais ativos intangível desta aquisição e suas margens projetadas ao longo do tempo são razoáveis e estão em sintonia com as margens do setor.

Principais premissas:

Projeção da receita: Para o cálculo do relacionamento com o cliente foram utilizadas como base as projeções de receitas totais da adquirida, expurgando o crescimento estimado referente a novos clientes, que serão captados após a data-base da avaliação, como por exemplo a rentabilidade futura que está contemplada no ágio residual (*goodwill*). Sobre a carteira de clientes/receita existente na data base da avaliação, foi utilizado uma taxa de atualização da receita pelo IPCA.

Taxa de retenção (*attrition rate / churn rate*): Foi obtido através do método *Constant Attrition Rate Method* (CAM), onde se estratificou as receitas históricas dos últimos quatro anos, por grupo de clientes corporativos. Para o grupo de clientes corporativos foi calculado a taxa de desgaste de relacionamento, identificando-se *churn-rate* de 13,70%.

Vida útil remanescente dos ativos intangíveis: Os contratos firmados com os clientes não possuem prazo definido para interrupção do relacionamento. Desta forma, a carteira de cliente foi projetada até o prazo em que a representatividade do valor justo da carteira de clientes fosse inferior a 10%.

Rentabilidade do ativo: A rentabilidade atribuída a carteira de clientes está sendo calculada pela rentabilidade (EBITDA) do negócio da empresa adquirida.

Ativos contributivos: Os fluxos de caixa são projetados utilizando-se outros ativos que contribuem para a geração desses fluxos, os quais devem deduzir do fluxo de caixa atribuível ao ativo intangível. Para o cálculo da Carteira de clientes, os seguintes ativos foram considerados: (i) capital de giro (ii) ativos imobilizado e intangível, (iii) marca, (iv) força de trabalho.

Taxa de desconto: Adotou-se a taxa de desconto de 17,00% conforme reconciliação apresentada no WARA, formados pelo WACC de 16,50%, adicionando um ajuste pelo risco de 0,50% para estimar o risco associado e a circunstância que rodeiam a operação do negócio.

Benefício fiscal: O benefício fiscal relacionado ao intangível foi considerado no cálculo de seu valor justo.

PLPM: Avaliação de relacionamento com cliente

Avaliação de relacionamento não contratual com cliente -- continuação

RSJ SERVICOS DE INSTALACAO E MANUTENCAO LTDA.	2026 H	2026 P	2027 P	2028 P	2029 P	2030 P	2031 P	2032 P	2033 P	2034 P	2035 P	
Expresso em R\$ Milhares em julho, 2026	7 meses	5 meses	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses	
Customer Relationships - Multi-Period Excess Earnings Method (MPEEM)	Ano 0	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Ano 6	Ano 7	Ano 8	Ano 9	Ano 10	
Receita líquida, atualizada pela inflação	[A]	1.343	979	2.440	2.526	2.608	2.693	2.781	2.871	2.964	3.061	3.160
% crescimento			2,0%	5,1%	3,5%	3,3%	3,3%	3,3%	3,3%	3,3%	3,3%	3,3%
Taxa média de retenção (churn rate)	[B]	100,0%	97,1%	87,8%	75,8%	65,4%	56,5%	48,7%	42,0%	36,3%	31,3%	27,0%
Receita líquida ajustada, após o churn rate		1.343	951	2.143	1.915	1.706	1.520	1.355	1.207	1.076	958	854
EBITDA da operação		(199)	(166)	42	146	189	192	191	187	182	182	176
% Margem EBITDA + Desp. Publ. Prop. (add-back 0,00%)	[C]	-20,9%	-7,7%	2,2%	8,5%	12,4%	14,1%	15,8%	17,4%	19,0%	20,6%	20,6%
Impostos sobre renda	[D]	68	56	(14)	(50)	(64)	(65)	(65)	(64)	(62)	(60)	(60)
Lucro líquido		(131)	(110)	28	96	125	126	126	124	120	116	116
Ativos contributivos	[E]	14	(29)	(34)	(39)	(43)	(47)	(50)	(51)	(51)	(51)	(51)
% Contributory Asset Charges (CAC)		-1,5%	1,4%	1,8%	2,3%	2,8%	3,5%	4,2%	4,8%	5,4%	5,9%	5,9%
Fluxo de caixa, após ativos contributivos		(117)	(139)	(7)	57	82	79	76	72	69	65	65
Taxa de desconto do ativo intangível	[F]	17,00%	17,00%	17,00%	17,00%	17,00%	17,00%	17,00%	17,00%	17,00%	17,00%	17,00%
Período em meses (com ajuste de meio)		2,5 Meses	11,0 Meses	23,0 Meses	35,0 Meses	47,0 Meses	59,0 Meses	71,0 Meses	83,0 Meses	95,0 Meses	107,0 Meses	107,0 Meses
Fluxo de caixa, após ativos contributivos, descontado		(113)	(120)	(5)	36	44	37	30	24	20	16	16
Representatividade acumulada do valor justo da carteira de clientes, por ano		100,00%	841,53%	1628,93%	1661,38%	1423,79%	1134,06%	894,39%	698,09%	537,81%	407,29%	407,29%
Valor inicial do ativo intangível, a valor presente												(31)
Valor presente da perpetuidade, com crescimento constante; WARA @ 17,0%; Taxa de crescimento @ 3,3%, Taxa de mortalidade a partir 10º ano @ 13,7%												46
Valor inicial do ativo intangível, a valor presente												15
Benefício fiscal da amortização	[G]											2
Vida útil remanescente do ativo intangível, baseado em curva de obsolescência												23,3 anos
Valor amortizado anualmente												1
Valor justo da carteira de clientes (com TAB)												17

[A] - Em períodos posteriores a 2026 a receita de clientes existentes foi aumentada a uma taxa média de crescimento de longo prazo de 3,5%., relativa a inflação.

[B] - Representa o percentual de mortalidade anual da carteira de cliente, obtido através do método simplificado do CAM (*Constant Attrition Rate Method*).

[C] - Margem do EBITDA, conforme apresentado em Demonstração Financeira Projetada, adicionado 0% referente a estimativa da administração para despesas de marketing para novos clientes.

[D] - Representa a aplicação do percentual de 34% sobre o EBTIDA para o computo dos impostos sobre renda

[E] - Representa a aplicação do resultado dos ativos contributórios sobre a ROL, com memória de cálculo apresentada no próximo quadro.

[F] - Representa a taxa de desconto do ativo avaliado, conforme reconciliação apresentada no WARA.

[G] - Benefício fiscal gerado pela dedutibilidade da despesa, pela alíquota nominal do imposto de renda, sobre o valor presente.

PLPM: Avaliação de relacionamento com cliente

Avaliação de relacionamento não contratual com cliente -- continuação

RSJ SERVICOS DE INSTALACAO E MANUTENCAO LTDA.	2026 P	2027 P	2028 P	2029 P	2030 P	2031 P	2032 P	2033 P	2034 P	2035 P	2036 P	2036 P
Expresso em R\$ Milhares em julho, 2026	5 meses	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses
Contributory Asset Charge (CAC)	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Ano 6	Ano 7	Ano 8	Ano 9	Ano 10	Ano 11	Ano 12

Receita líquida BEA	1.071	2.961	3.377	3.729	4.022	4.235	4.459	4.694	4.942	5.204	5.373	5.548
---------------------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

CAC - Capital de giro												
Capital de giro médio do período	(782)	(480)	(550)	(617)	(673)	(717)	(755)	(795)	(837)	(881)	(918)	(948)
% Return on CAC - Capital de giro	[A]	7,7%	19,4%	19,4%	19,4%	19,4%	19,4%	19,4%	19,4%	19,4%	19,4%	19,4%
CAC (taxa após impostos)	(60)	(93)	(107)	(120)	(131)	(139)	(146)	(154)	(162)	(171)	(178)	(184)
% CAC - Capital de giro s/ Receita líquida	-5,60%	-3,15%	-3,16%	-3,21%	-3,25%	-3,29%	-3,29%	-3,29%	-3,29%	-3,29%	-3,32%	-3,32%

CAC - Ativo imobilizado e intangível												
Saldo inicial de ativos	[B]	-	54	202	370	557	758	970	1.193	1.427	1.675	2.203
(+) CAPEX		54	148	169	186	201	212	223	235	247	260	-
Balanço de fechamento		54	202	370	557	758	970	1.193	1.427	1.675	1.935	2.203
Média	[C]	27	128	286	464	657	864	1.081	1.310	1.551	1.805	2.203
% Return on CAC - Ativo imobilizado	[A]	7,3%	18,4%	18,4%	18,4%	18,4%	18,4%	18,4%	18,4%	18,4%	18,4%	18,4%
CAC (após impostos) - Return on		2	23	53	85	121	159	199	241	285	332	405
% CAC - Ativo imobilizado s/ Receita líquida		0,18%	0,79%	1,56%	2,29%	3,01%	3,75%	4,46%	5,14%	5,77%	6,38%	7,31%

CAC - Marca												
Marca		4	11	12	14	15	15	16	17	18	19	20
% CAC - Marca s/ Receita líquida		0,36%	0,36%	0,36%	0,36%	0,36%	0,36%	0,36%	0,36%	0,36%	0,36%	0,36%

=

CAC - Força de trabalho												
Força de trabalho		578	600	621	641	662	684	706	729	753	777	828
% Return on CAC - Força de trabalho	[A]	6,6%	16,5%	16,5%	16,5%	16,5%	16,5%	16,5%	16,5%	16,5%	16,5%	16,5%
CAC (após impostos)		38	99	102	106	109	113	116	120	124	128	137
% CAC - Força de trabalho s/ Receita líquida		3,54%	3,34%	3,03%	2,84%	2,72%	2,66%	2,61%	2,56%	2,51%	2,46%	2,46%

Total CAC	(16)	40	61	85	114	148	185	224	265	308	354	378
CAC ao ano	-1,51%	1,35%	1,79%	2,28%	2,84%	3,50%	4,15%	4,78%	5,36%	5,92%	6,60%	6,82%

[A] - Taxa obtidas do WARA

[B] - Representa o saldo do ativo imobilizado, do ativo intangível, excluindo ágios e alocações, e o *fair value* obtido na avaliação do ativo imobilizado e dos bens destinados a venda, na data da avaliação.

[C] - Representa a média entre o saldo inicial e final dos ativos considerados acima.

PLPM: Avaliação de relacionamento com cliente

Avaliação de relacionamento não contratual com cliente -- continuação

Cálculo da força de trabalho

A abordagem aplicada para a definição do valor justo da força de trabalho foi a abordagem de custo (*Cost Approach*) pelo método de estimativa do Custo Novo de Reposição Deduzidos da Depreciação (*Replacement Cost New Less Depreciation Method* – RCNLD). Neste método, estimamos os custos para recrutar, contratar e treinar uma força de trabalho de substituição, com ajustes por obsolescência quando aplicável, para mensurar o valor justo da força de trabalho da empresa. Nossa estimativa levou em consideração a equipe de trabalho da empresa adquirida na data de fechamento. Os dados foram categorizados pelas várias classes de cargos.

RSJ SERVIÇOS DE INSTALAÇÃO E MANUTENÇÃO LTDA Cost approach - Replacement Cost New Less Depreciation Method (RCNLD) Assembled Workforce Expresso em R\$ Milhares em julho, 2026	Número de colaboradores por categoria #	Valor do salário médio mensal mensal	Valor do encargo médio mensal médio mensal	Valor do benefício médio mensal médio mensal	Total da remuneração média mensal	Estimativa de custo de recrutamento [D]	Estimativa de custo de contratação [E]	Tempo de ineficiência / Improdutividade [F]	Estimativa de custo de treinamento [G]	Total da remuneração (média mensal / individual)	Estimativa para treinar, recrutar e contratar [H] (em meses)	Valor do custo de reposição de uma nova força de trabalho
Sócio	1	1,6	1,1	0,3	3	0,5 meses	0,5 meses	0,5 meses	0,2 meses	3	1,7 meses	5
Gerente	2	8,7	5,9	1,7	33	0,3 meses	0,3 meses	0,7 meses	0,2 meses	33	1,5 meses	49
Coordenador	1	6,5	4,4	1,3	12	0,2 meses	0,2 meses	0,8 meses	0,2 meses	12	1,4 meses	17
Supervisor	2	5,5	3,7	1,1	21	0,2 meses	0,2 meses	0,8 meses	0,2 meses	21	1,4 meses	29
Técnico	7	4,9	3,4	1,0	65	0,2 meses	0,2 meses	0,8 meses	0,2 meses	65	1,4 meses	91
Instalador	18	3,8	2,6	0,8	128	0,2 meses	0,2 meses	0,8 meses	0,2 meses	128	1,4 meses	179
Operador	10	3,4	2,3	0,7	64	0,2 meses	0,2 meses	0,8 meses	0,2 meses	64	1,4 meses	89
Auxiliar	13	3,1	2,1	0,6	76	0,2 meses	0,2 meses	0,8 meses	0,2 meses	76	1,4 meses	107
Total	54				401					TOTAL		566

[A] - O agrupamento por categoria foi definido no padrão do departamento Recursos Humanos da entidade.

[B] - Considera: 1. impostos, 2. encargos, 3. taxas, 4. contribuições, 5. provisões, 6. férias, etc. Representa 68,18% do custo do salário para a empresa.

[C] - Considera despesas: 1. benefícios, 2. educação, 3. licença, 4. uniformes, 5. eventos internos, etc. Representa 20% do custo do salário, conforme informações da administração.

[D] - Estimativas de custo (em meses) que incluem: 1. publicidade para o recrutamento, 2. contratos com agências para desenvolvimento da vaga, etc.

[E] - Estimativas de custo (em meses) que incluem: 1. despesas de entrevistas, 2. verificações de antecedentes, 3. testes de pré-emprego, 4. prêmio de contratação, etc.

[F] - Refere-se ao tempo (meses) de um novo funcionário capaz de desenvolver totalmente suas atividades de trabalho, como também ao tempo (em meses) de improdutividade de um novo funcionário.

[G] - Essas estimativas incluem: 1. Treinamento de primeiro mês, 2. treinamento de primeiro ano, 3. treinamento contínuo, que inclui entendimento de processos internos, empresa, clientes e sistema.

[H] - Representam a estimativa em meses para o custo de recrutamento, contratação e treinamento da administração, normalizados por nossa experiência.

Apêndice 2

PLPM: Valor justo dos ativos imobilizados

PLPM: Valor justo dos ativos imobilizados

Em razão de suas características setoriais, os ativos imobilizados não são considerados relevantes. Esses ativos são compostos, principalmente, por máquinas e equipamentos, cuja depreciação está ajustada às respectivas vidas úteis econômicas. Adicionalmente, não há saldos relevantes alocados a terrenos, edificações ou outros ativos com vida útil econômica longa. Dessa forma, a Administração entende que o valor contábil do ativo imobilizado representa seu valor justo.

Apêndice 3

PLPM: Outros ativos e passivos

PLPM: Outros ativos e passivos

Não foram identificados outros ativos ou passivos que demandassem ajustes a valor de mercado. De acordo com a Administração, os instrumentos financeiros ativos e passivos encontram-se mensurados por valores que, na data-base, são compatíveis com seus respectivos valores justos. Em razão das características do setor de atuação da Companhia, não há estoques a serem considerados. As contas a receber e a pagar são ajustadas a valor presente, quando aplicável e relevante. Adicionalmente, as provisões para contingências já haviam sido ajustadas previamente à transação, de modo a refletir adequadamente o risco associado e seus correspondentes valores na data da aquisição. Os instrumentos financeiros ativos estão registrados de acordo com o CPC 48 e refletem, substancialmente, seus valores justos. Por sua vez, os instrumentos financeiros passivos, especialmente empréstimos, financiamentos e dívidas bancárias, possuem, segundo a Administração, taxas compatíveis com as praticadas em mercado, sem condições exclusivas ou benefícios atípicos, razão pela qual seus valores contábeis são considerados compatíveis com seus respectivos valores justos na data-base. Dessa forma, não foram identificados outros ativos ou passivos que devessem ser mensurados ou ajustados a valor de mercado.

Apêndice 4

Taxa de desconto

Taxa de desconto

Apresentação do WACC

Foi utilizada a taxa WACC - Mercado antes dos impostos, como parâmetro apropriado para calcular a taxa de desconto a ser aplicada aos fluxos de caixa do negócio da RSJ SERVIÇOS DE INSTALAÇÃO E MANUTENÇÃO LTDA. Como nossa taxa de desconto é nominal o fluxo de caixa projetado também está nominal.

Estrutura de capital utilizada			
Ref.	Representação	Definição	Taxa
FST	% Debt	Participação de terceiros	42,26%
FST	% Equity	Participação de capital próprio	57,74%

Cost of equity (Ke)			
Ref.	Representação	Definição	Taxa
Rf	Risk-free rate	Taxa livre de risco	4,2%
β	Unlevered Beta	Beta desalavancado	0,47
β	Leveraged beta	Beta realavancado	0,82
MRP	Market risk premium	Prêmio de mercado	5,0%
CAPM EUA			8,32%
CRP	Country risk premium	Risco país (Brasil)	2,2%
$\Delta\pi$	Inflation correction	Diferencial de inflação	1,3%
CAPM Brasil			11,78%
S _p	Size premium	Prêmio de tamanho	2,6%
α	Specific risk	Risco específico	0,0%
Total cost of equity (Ke)			14,37%

Cost of debt (Kd)			
Ref.	Representação	Definição	Taxa
Kd	Pre-tax cost of debt	Custo de captação	19,41%
IR	Effective tax rate	Efeito tributário (IR & CS)	0,0%
Total cost of debt (Kd)			19,41%

Weighted average cost of capital			
Ref.	Representação	Definição	Taxa
Ke	Cost of equity	Custo real do capital próprio	8,3%
Kd	Cost of debt	Custo real da dívida	8,2%
WACC (nominal)			16,50%

Estrutura de capital:

Selecionada a estrutura de capital de mercado. Pesquisa realizada para o segmento 'Telecom. Services' composto por 283 empresas classificadas como empresas 'Global'. Fonte da pesquisa: Estudos disponibilizados por Ph.D Aswath Damodaran em 05/01/2026 dedenominado 'Debt to capital & debt to equity ratios, with key drivers.' | Global | Market D/E (adjusted for leases).

Ke / Custo do Capital Próprio (CAPM)

Risk-free rate: Utilizamos o U.S. Department of the Treasury equivalente ao bônus do tesouro norte americano (US T-bond). O Treasury Bond selecionado foi de 10 yr obtidos através da curva estatística histórica apresentada entre o período iniciado em 01/08/2024 e encerrado em 31/07/2026, compreendendo um período histórico de 2 ano.

Beta: Cálculo com base no Beta desalavancado, realavancado de acordo com a estrutura de capital e alíquota marginal obtido no mercado para o segmento 'Telecom. Services' composto por 283 empresas classificadas como empresas 'Global'. Fonte da pesquisa: Estudos disponibilizados por Ph.D Aswath Damodaran em 05/01/2026 dedenominado 'Beta, Unlevered beta and other risk measures' | US companies | D/E Ratio.

Market risk premium: Obtido através da estimativa dos prêmios de risco históricos entre os retornos da S&P 500 entre 1928 a 2025 estimado em 'Estimate MPR LT'. Fonte da pesquisa: Estudos disponibilizados por Ph.D Aswath Damodaran em 01/01/2026 dedenominado 'Historical returns: Stocks, Bonds & T.Bills with premiums' | | S&P 500 (includes dividends).

Country risk premium: Taxa de risco adicional para empresas operantes no país, equivalente ao Credit Default Swap (CDS) Brazil 10 Years, obtidos através da data base 31/07/2026. Destaca-se que as operações da adquirida incluem receitas substancialmente provenientes de atividades no mercado nacional. Como tal, o negócio da adquirida está exposto basicamente ao risco do país local, ou seja Brasil. Desta forma não utilizamos uma abordagem de ajustar a CRP, utilizando apenas o risco do Brasil..

Correction calculation: Considerando que o fluxo de caixa projetado é inflacionado, calculamos a correção do Risk-free sintético apurando a diferença entre a inflação americana (base do RF), deduzindo da inflação brasileira de longo prazo. As taxas de inflação foram obtidas através das National Statistical Authorities e consideraram a inflação projetada para 2032.

Size Premium: A Companhia é classificada como Low Cap (6–8) Deciles Size Grouping conforme estudo de Roger G. Ibbotson. Neste contexto, foi adicionado um risco por prêmio de tamanho para corrigir a diferenças históricas nos retornos entre pequenas e grandes empresas apresentados nos últimos anuários da Duff & Phelps.

Unsystematic or Specific Risk: Não identificamos outros fatores de risco exclusivos na determinação do WACC. Dentre os fatores analisados estão os riscos das indústrias, diversificação, capacidade de gestão, dependência de fornecedor, cliente e pessoa chave, dentre outros fatores.

Kd / Custo do Capital de Terceiros

Custo de captação: Calculado com base custo de mercado, ponderando uma análise sobre a captação de dívida de longo prazo e de bentures estruturadas, na data-base da avaliação.

Efeito tributário: Refere-se à alíquota efetiva de tributação considerada no cálculo do custo médio ponderado de capital (WACC). Para fins desta avaliação, não foi aplicado efeito tributário sobre o custo da dívida, sendo considerada uma alíquota de 0%, em razão do regime de Lucro Presumido adotado pela Companhia.

Anexos



Anexo 1

Informações sobre o avaliador e
declaração de independência

Informações sobre o avaliador

EMPRESA RESPONSÁVEL PELA ELABORAÇÃO DO LAUDO DE AVALIAÇÃO

A TATICCA Auditores e Consultores Ltda, doravante denominada TATICCA, com sede à Rua Dr. Geraldo Campos Moreira, 375 – sala 51, Brooklin Novo – CEP 04571-020, São Paulo – SP e filial à Alameda Rio Branco, 14 – Sala 103 – Centro – CEP 89010-300, Blumenau – SC, inscrita no CNPJ 12.651.123/0002-52, foi contratada pela Unifique Telecomunicações S.A. para emitir este laudo.

A TATICCA é associada a ALLINIAL GLOBAL, associação com sede em Atlanta, nos Estados Unidos da América (EUA), que conta com uma estrutura de cerca de 4.300 sócios e 42.000 colaboradores distribuídos em 109 países e uma carteira de clientes que gera um faturamento anual de US\$ 6 bilhões.

A TATICCA possui profissionais altamente qualificados em serviços de Auditoria, Avaliação, Consultoria, Impostos e Transações Corporativas que atuam nos mais variados segmentos e em negócios estratégicos da economia brasileira. O Grupo TATICCA investe constantemente em treinamento e tecnologia de ponta, incluindo softwares de alta performance.

Seguimos as práticas determinadas pelos conselhos e institutos nacionais e internacionais relacionados às nossas atividades, dentre eles: o Conselho Federal de Contabilidade (CRC), o Instituto dos Auditores Independentes do Brasil (IBRACON), a Comissão de Valores Mobiliários (CVM), o Instituto dos Auditores Internos do Brasil (AI Brasil), o Instituto Brasileiro de Governança Corporativa (IBGC), o *Institute of Internal Auditors* (IIA), o *Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission* (COSO), o *Project Management Institute* (PMI).

Especialmente para trabalhos de avaliações, seguimos as metodologias dos institutos e associações nacionais e internacionais, dentre eles: Instituto Brasileiro de Avaliações e Perícias em Engenharia (IBAPE), Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT), International Valuation Standards (IVS), e Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (USPAP). Os executivos da TATICCA contam, em média, com mais de 20 anos de experiência profissional, abrangendo serviços para emissão de laudos técnicos, assessoria em negociação de empresas, avaliação de empresas e de negócios.

Processo de aprovação do laudo de avaliação: O processo interno de elaboração e aprovação do Laudo incluiu a condução dos trabalhos por uma equipe sênior da TATICCA, que conduziu entrevistas com os profissionais da Companhia, realizou a preparação dos modelos e das análises, além da elaboração do respectivo laudo. O trabalho final foi revisado pelo sócio responsável técnico da TATICCA. A aprovação interna deste Laudo incluiu a revisão metodológica e de cálculos.

Declaração de independência e conflitos de interesse do avaliador: Declaramos que: (i) recebemos remuneração fixa pela elaboração deste relatório de avaliação, a qual independe das conclusões aqui expressas, (ii) nenhum dos profissionais envolvidos nesta avaliação possui investimento financeiro relevante na Companhia avaliada, (iii) nenhum dos profissionais envolvidos nesta avaliação é, direta ou indiretamente, titular de ações/quotas ordinárias e/ou preferenciais de emissão da Entidade avaliada, de suas coligadas ou de sua controladora, bem como não são administradores de valores mobiliários destas, (iv) não há qualquer conflito de interesse que diminua a independência necessária à TATICCA para o desempenho de suas funções no contexto deste trabalho, (v) não sofreu qualquer influência da Administração da Companhia no decorrer dos trabalhos, no sentido de alterar sua condição de independência ou dos resultados aqui apresentados.

Informações sobre o avaliador

ATESTADO DE CAPACIDADE TÉCNICA DA EQUIPE

TRANSAÇÕES RECENTES COM DIVULGAÇÃO AUTORIZADA

 Purchase Price Allocation 2025 Germany	 Purchase Price Allocation 2024 Brazil	 Purchase Price Allocation 2024 Brazil	 Purchase Price Allocation 2024 Brazil	 Purchase Price Allocation 2024 Brazil
 Purchase Price Allocation 2024 Germany	 Purchase Price Allocation 2025 Brazil	 Art. 256 2022 Brazil	 Purchase Price Allocation 2023 Brazil	 Purchase Price Allocation 2018 France
 Purchase Price Allocation 2020 USA	 Purchase Price Allocation 2024 Brazil	 Purchase Price Allocation 2023 Germany	 Purchase Price Allocation 2024 Brazil	 Purchase Price Allocation 2025 Brazil
 Purchase Price Allocation 2024 Brazil	 Purchase Price Allocation 2025 Brazil	 Purchase Price Allocation 2025 Brazil	 Art. 256 2024 Brazil	 Purchase Price Allocation Advisory 2025 Brazil

Informações sobre o avaliador

CURRÍCULO DA EQUIPE TATICCA

PROFISSIONAIS QUE PARTICIPARAM DA ELABORAÇÃO DESTE ESTUDO



Renato M. Gonçalves
Sócio
CRC-SC – 042.650/O-6

Renato atua desde 2000 como auditoria e consultor, tendo construído uma carreira sólida em empresas nacionais e multinacionais de grande porte. Iniciou sua trajetória na Prospecta Auditores (2000-2005), onde se desenvolveu em auditorias financeiras no setor de saúde e auditoria de sistemas, alcançando a posição de sênior. Em seguida, integrou a EY Auditores (2005-2013), uma das maiores empresas de auditoria do mundo, onde chegou ao cargo de gerente sênior, liderando projetos de auditoria independente, reestruturações financeiras e implementação de controles internos para clientes de diversos setores. Em 2014, cofundou a Berkan Auditores, assumindo um papel estratégico na gestão da empresa. Desde 2016, é sócio na TATICCA Auditores nas áreas de auditoria, consultoria, sendo sócio líder de corporate finance, com foco em valuation, fusões e aquisições e serviços estratégicos. É bacharel em Ciências Contábeis pela Universidade do Sul de Santa Catarina. Complementou sua formação acadêmica com programas de alto nível, como o Programa de Desenvolvimento Executivo com ênfase em liderança estratégica e gestão de negócios globais pelo IESE Business School, Fusões & Aquisições pelo Insper, Avaliação de riscos corporativos e estratégias financeiras pela Chicago Booth School of Business, Advanced Valuation pela NYU Stern Business School, ministrado por Aswath Damodaran, focado em metodologias avançadas de valuation, e Sistemas da Informação pela Universidade Leonardo da Vinci, que o capacitou em soluções tecnológicas aplicadas a finanças e gestão. Detém certificações de relevância global, incluindo FMVA® (Financial Modeling & Valuation Analyst) pelo Corporate Finance Institute (CFI), Certificate in International Financial Reporting (CertiFR) pela Association of Chartered Certified Accountants (ACCA/UK), Excel Specialist & Expert pela Microsoft, e Fundamentals of Quantitative Modeling pela Wharton School, da Universidade da Pensilvânia. Além disso, possui habilitações profissionais pelo Conselho Regional de Contabilidade de Santa Catarina (CRC), é registrado no Cadastro Nacional de Auditores Independentes (CNAI & CVM) e possui habilitação para atuar como perito contábil (CNPC). Renato também é membro ativo de organizações renomadas, como o American Society of Appraisers (ASA), o Instituto dos Auditores Independentes do Brasil (IBRACON) e o Instituto Brasileiro de Governança Corporativa (IBGC), ampliando sua rede de atuação e influência no mercado. Ele se destaca pela liderança de projetos de alta complexidade, comprometimento com a excelência técnica e entrega de trabalhos que geram soluções para seus clientes.



Luis C. Souza
Sócio responsável técnico
CRC-SC-021.585/O-4

Atua desde 1992 como auditor independente, tendo atuado por 8 anos como sócio de auditoria na TATICCA. É sócio da TATICCA desde 2016. Sólido conhecimento em auditoria e assessoria de Empresas de diversos portes, incluindo familiares, de capital aberto e multinacionais. Possui MBA em Gestão Empresarial Fundação Getúlio Vargas e é Bacharel em Ciências Contábeis pela Universidade Regional de Blumenau. Registro no IBRACON, no CNAI e no CRC. Palestrante ativo, tendo ministrado diversas palestras em entidades de classe (IBRACON e CRC) e em eventos públicos promovidos por firmas de auditoria. Atuou em vários processos de abertura de capital (IPO) e de ofertas de dívida (*offerings*), bem como em reestruturação societária, incluindo aquisições, fusões e cisões; atuando especialmente na avaliação de aspectos contábeis, ESTUDO DE VALOR e potenciais riscos operacionais e societários. Participou ativamente do processo de adoção inicial no Brasil das IFRS. Dentre outras, foi o sócio responsável pela auditoria da SLC Agrícola, Grendene, Cremer, Cia. Iguaçu Celulose, Unicasa S.A., Camil Alimentos e Tuper S.A.

Informações sobre o avaliador



Iberê Jareta

Contador

CRC-PR – 055429/O-7

Iberê Jareta é graduado em Ciências Econômicas e Ciências Contábeis e possui MBA em Finanças, Controladoria Auditoria e Compliance. Tem 18 anos de experiência profissional em empresas nacionais e multinacionais na área Financeira, Controladoria, Auditoria, Contabilidade, e Planejamento Financeiro. Mantém forte atuação na coordenação de Demonstrações Financeiras em IFRS e BRGAAP, elaboração de relatórios financeiros e gerenciais. Iberê também possui experiência na identificação de oportunidades corporativas e reestruturação de negócios.



Wagner E. Aiello

Economista

CORECON-SC – 3891

Wagner iniciou sua carreira de consultor financeiro na área de corporate finance em 2021 na TATICCA. Mestre em Economia e Desenvolvimento pela Universidade Federal de São Paulo (Unifesp) e bacharel em Ciências Econômicas pela Universidade Federal de São João del-Rey (UFSJ), em Minas Gerais, possui CORECON ativo. Além disso, possui certificados para os softwares, Microsoft Excel e Power BI (iniciante – avançado). Em 2012, apresentou o projeto "Estudo sobre a Geometria e Matrizes" no XX Congresso Interno de Iniciação Científica da Unicamp (Universidade Estadual de Campinas) publicado em livro. Atuou como consultor de marketing, em 2016, na empresa de Economia (Sempre- Soluções Empresariais). Em 2019, participou do projeto de pesquisa sobre inflação e câmbio no Brasil e, em 2020, foi pesquisador junto ao Ministério Público de São Paulo, pesquisando o impacto do orçamento público na pandemia da covid-19 na região metropolitana de São Paulo e no Brasil. No setor acadêmico possui *expertise* com análise de dados por meio de softwares.

Anexo 2

Metodologias de avaliação

Metodologias de avaliação

ATIVOS INTANGÍVEIS: ABORDAGENS E MÉTODOS DE AVALIAÇÃO GERALMENTE ACEITOS PARA A MENSURAÇÃO DO VALOR JUSTO

Abaixo apresentamos as abordagens geralmente aceitas na estimativa de valor justo de ativos intangíveis identificáveis.

Market approach	Este método se baseia nos preços praticados em transações efetivas e nas cotações de venda disponíveis para ativos similares na data de avaliação. Conforme definido pelo CPC 46 e IFRS 13, este método utiliza preços e outras informações relevantes geradas por transações de mercado envolvendo ativos, passivos ou grupo de ativos e passivos – como, por exemplo, um negócio – idêntico ou comparável (ou seja, similar).	
	Comparable Uncontrolled transactions (CUT)	Método de transação não controlada comparável compara o ativo intangível com transações não controladas comparáveis de terceiros que envolvam a licença de ativos intangíveis semelhantes, derivada do mercado. Pondera os seguintes fatores: (i) período das licenças; (ii) condição financeira das partes (licenciador e licenciado); (iii) exclusividade da licença; (iv) quaisquer regulamentos governamentais relevantes; (v) qualquer compensação não monetária incluída na licença; e (vi) a vida útil remanescente do ativo intangível licenciado.
	Comparable Profit Margin Method (CPMM)	Método de margem de lucro comparável se baseia na comparação da margem de lucro obtida pela entidade em questão que possui ou opera o ativo intangível com as margens de lucro obtidas pelas empresas diretriz.
Cost approach	Este método se baseia no princípio da substituição, tomando-o como indicador do valor justo. Nenhum investidor prudente pagaria por um ativo mais do que o montante necessário para substituí-lo nas mesmas condições. De acordo com o CPC 46 e IFRS 13, este método reflete o valor que seria necessário atualmente para substituir a capacidade de serviço do ativo (normalmente referido como custo de substituição/reposição atual).	
	Reproduction or replacement cost new less depreciation method	Essa metodologia tem como fundamento a estimativa do custo de substituição do ativo em questão por um novo (aquisição ou reconstrução), ajustada para refletir as perdas de valor resultantes da deterioração física e da obsolescência funcional e econômica do referido ativo.
	Trended historical cost less depreciation method	Nesse método, os custos históricos são atualizados por um método de tendência até a data da avaliação, utilizando um fator de índice baseado na correção de preço (por exemplo: inflação do país).
Income approach	Este método se baseia no valor presente dos fluxos de caixas estimados para a vida útil remanescente do ativo/passivo avaliado. Sua aplicação é realizada através de: (i) estimativa do fluxo de caixa gerado pelo ativo; e (ii) fluxo de caixa a valor presente por uma taxa de retorno que reflita o valor do dinheiro e o risco do ativo no tempo. O valor justo será igual à soma dos fluxos de caixa e do valor residual descontados a valor presente.	
	Differential income With and Without Method (WWM)	Essa metodologia tem como fundamento o cálculo do fluxo de caixa incremental de um determinado ativo. Para aplicação dessa metodologia compara-se (i) a estimativa do fluxo de caixa utilizando-se o ativo a ser avaliado com (ii) a estimativa do fluxo de caixa sem considerar a utilização do mesmo, sendo o fluxo incremental descontado a valor presente.
	Multi-Period Excess Earnings Method (MPEEM)	Essa metodologia tem como fundamento a identificação do fluxo de caixa excedente de um determinado ativo. Dessa forma, para estimativa do valor justo são calculados os fluxos de caixa adicionais (em excesso) provenientes do ativo avaliado em relação ao retorno proveniente dos demais ativos da empresa (contributory assets), descontado a valor presente remuneração apropriada do ativo. Os fluxos de pagamentos de royalties, líquidos de impostos, são descontados a valor presente.
	Profit split method (or residual profit split method)	Representa a receita total gerada pela empresa dividida entre o ativo intangível em questão e todos os outros ativos tangíveis e ativos intangíveis usados para gerar a receita da empresa. A porcentagem da divisão do lucro deve representar uma porcentagem de alocação entre o proprietário do ativo intangível e o operador do ativo intangível.
	Relief from Royalty Method (RRM)	Esta metodologia tem como fundamento a remuneração a mercado da licença de uso concedida a terceiros. Sendo assim, o valor do ativo é representado pela economia de royalties que o proprietário teria por possuir o ativo. Para tanto, faz-se necessário a determinação de uma taxa de royalty que reflita a remuneração apropriada do ativo. Os fluxos de pagamentos de royalties, líquidos de impostos, são descontados a valor presente.

Metodologias de avaliação

Normas, premissa e definição de valor

De acordo com o CPC 46 – Mensuração do Valor Justo (IFRS 13), o conceito de valor justo é “o preço que seria recebido pela venda de um ativo ou que seria pago pela transferência de um passivo em uma transação não forçada entre participantes do mercado na data da mensuração”. De acordo com o CPC 15 (R1), a premissa de valor a ser usada na aplicação das regras contábeis combinação de negócio, é o valor justo. De acordo com a definição na CPC 15 (R1), o valor justo é definido como: ‘Preço que seria recebido pela venda de um ativo ou que seria pago pela transferência de um passivo em uma transação não forçada entre participantes do mercado na data de mensuração’. Além disso, o CPC 15 (R1) especifica que o valor justo deve refletir as expectativas do mercado sobre a probabilidade de que os benefícios econômicos futuros associados ao ativo fluam para a adquirente. Portanto, qualquer análise deve geralmente refletir suposições que seriam comuns a qualquer participante no mercado se fosse comprar ou vender cada ativo identificado em uma base individual. Assim, o valor justo desta projeção foi determinado com referência a ‘participantes no mercado’ em geral, excluindo valores sinérgicos que são exclusivos de um comprador específico. De acordo com esta definição de valor justo, todas as projeções financeiras utilizadas nas avaliações excluem as sinergias específicas do adquirente, mas incluem as comuns aos participantes no mercado. Período de projeção e valor terminal.

Metodologia escolhida para o cálculo do valor justo do negócio

O critério utilizado para o estudo de valor econômico-financeiro da Adquirida (RSJ) foi o fluxo de caixa descontado. O critério do fluxo de caixa descontado é bastante utilizado no mercado para avaliação de empresas, balizando estudos de viabilidade, compra, venda, fusão e abertura de capital de companhias, pois permite medir da maneira apropriada o retorno esperado de um investimento para o investidor. Apresentamos, a seguir, uma breve descrição desse critério.

Descrição do critério do fluxo de caixa descontado

O critério do fluxo de caixa descontado está fundamentado no conceito de que o valor de uma empresa ou negócio está diretamente relacionado aos montantes e às épocas nos quais os fluxos de caixa livres, oriundos de suas operações, estarão disponíveis para distribuição. Portanto, o valor da empresa é medido pelo montante de recursos financeiros que seus acionistas esperam que sejam gerados no futuro pelo negócio, descontados ao seu valor presente, para refletir o tempo, o custo de oportunidade e o risco associado a essa distribuição. Esse critério também captura o valor dos ativos intangíveis, tais como marca, carteira de clientes, carteira de produtos e participação de mercado, na medida em que este valor está refletido na capacidade de gerar resultados.

Para calcular o fluxo de caixa futuro gerado pelas operações de uma empresa, projeta-se a demonstração de resultados decorrente de suas operações. Aos lucros líquidos projetados apurados, adicionam-se as despesas com a depreciação e amortização (por se tratar de despesas sem efeito no caixa) e subtraem-se os investimentos e a necessidade de capital de giro projetado. Outros itens com efeito sobre o fluxo de caixa da empresa também são considerados quando adequado. Para fins de elaboração do estudo, considera-se que 100% dos excedentes de caixa estarão disponíveis para distribuição na época em que forem gerados.

É conveniente ressaltar, entretanto, que o lucro líquido calculado nas projeções de resultado não é diretamente comparável ao lucro líquido contábil a ser apurado futuramente nos exercícios subsequentes. Isso se deve ao fato de que, entre outras razões, o lucro líquido realizado é afetado por fatores não operacionais ou não recorrentes, tais como receitas e despesas eventuais e/ou não operacionais. Estes fatores não são projetados em razão de sua imprevisibilidade.

Descrição do critério do fluxo de caixa descontado -- continuação

Ademais, deve-se notar que quando se utiliza a abordagem “*cash flow to the firm*”, “*firm value*”, “*enterprise value*” ou “*free cash flow*”) na projeção de lucros; receitas e despesas com juros não são projetadas. Nesta abordagem, projeta-se os fluxos de caixa disponíveis para todos os provedores de capital, ou seja, tanto para acionistas quanto para credores.

A projeção dos demonstrativos de resultados futuros destina-se tão-somente à finalidade de se calcular o fluxo de caixa projetado da empresa que está sendo avaliada, que contempla os fluxos futuros disponíveis para acionistas e credores. Nesta etapa do estudo, o que se quer determinar é a capacidade de geração de caixa proveniente das operações normais da empresa, ou seja, seu potencial de gerar riqueza para os provedores de capital em decorrência de suas características operacionais.

Os fluxos de caixa anuais projetados são descontados pelo custo médio ponderado do capital, em inglês, *Weighted Average Cost of Capital* (WACC), que já incorpora os impactos de endividamento após os impostos, na sua determinação. Posteriormente, os fluxos de caixa descontados são somados para obter-se o valor do negócio. Para que seja encontrado o valor da empresa avaliada, e conseqüentemente, o valor de mercado de suas ações (ou quotas), é deduzida a dívida na data-base do valor do negócio calculado e são adicionados/deduzidos todos os ativos e passivos não operacionais existentes na data-base do estudo de valor. São deduzidos, ainda, eventuais contingências e/ou outros pagamentos extraordinários não operacionais identificados. Cabe notar que, quando se utiliza a abordagem “*cash flow to equity*” ou “*equity value*”, os fluxos são descontados pelo custo do capital próprio, usualmente calculado com base na metodologia do CAPM (*Capital Assets Pricing Model*). Nesse caso, o valor dos empréstimos e financiamentos da empresa avaliada não são consideradas na taxa de desconto e as despesas e receitas financeiras são projetadas no fluxo de caixa.

Desconto dos fluxos de caixa no tempo

As entradas e saídas de caixa de uma empresa se dão ao longo do tempo no decorrer do seu ciclo de negócios. Conseqüentemente, o cálculo do valor presente do fluxo de caixa gerado ao longo de um dado período deveria considerar o desconto individual dos diversos desembolsos e ingressos, considerando as respectivas datas de ocorrência. Matematicamente, a fórmula simplificada do fluxo de caixa descontado para um período é:

$$Fluxo\ de\ caixa\ descontado = \frac{\text{número de períodos}}{\sqrt{1 - taxa\ de\ desconto}}$$

Destaca-se que o caixa gerado no início do ano deveria ser descontado por menos tempo que o caixa gerado no fim do ano. Dessa forma, para simplificar os cálculos, adotou-se um fluxo médio no meio do período, entre o início e o fim de cada período projetivo, para se descontar os fluxos de caixa. Este fator foi obtido pela fórmula:

$$taxa\ de\ desconto\ ajustada = (1 + taxa\ de\ desconto)^{1/2}$$

Esta forma de cálculo nada mais é do que reconhecer que os fluxos de caixa são antecipados em meio ano. Em geral os fluxos de caixa são distribuídos de forma relativamente homogênea ao longo do ano, o que permite o uso de ½ no expoente ¹³. Destacamos que esse método é permitido, uma vez que a companhia não possui picos de sazonalidade em suas operações.

Metodologias de avaliação

TAB: Tax amortization benefit

O Benefício de Amortização Fiscal ("TAB", do Inglês *Tax Amortization Benefit*) está sendo apresentado de forma desagregada do valor justo, para permitir uma opção de a Companhia poder adicioná-los ou não ao valor justo, entretanto **não** estão sendo somados ao valor justo e ao cálculo do WARA, uma vez que a Companhia não possui clara evidência de que os efeitos advindos da mais valia e do ágio poderão ser dedutíveis através de processo de alienação do investimento (cisão, incorporação e fusão). O TAB reflete o valor adicional acrescido do ativo intangível, devido a possibilidade de dedução fiscal da amortização dos ativos durante a sua vida útil, quando aplicável. Foram apresentados o cálculo do TAB para todos os ativos intangíveis, mensurados pelo método de renda ("Income Approach"), quando o ativo identificado possuir vida útil definida. A fórmula 14 utilizada para o cálculo do benefício fiscal será a apresentada ao lado:

$$AB = PVCF \times \left(\frac{n}{n - ((PV(Dr, n, -1) \times (1 + Dr)^{0.5}) \times T)} - 1 \right)$$

Aonde:

AB

= Benefício amortizável

PVCF

= Valor presente dos fluxos de caixa do ativo

N

= Período em anos de amortização

Dr

= Taxa de desconto

$PV(Dr, n, -1) \times (1 + Dr)^{0.5}$

= Valor presente pela taxa de desconto, utilizando o fator de meio ano de conversão

T

= Taxa de imposto

Fontes e origem dos dados

Consideramos informações financeiras, contratos e outros documentos referentes a esta transação em nossa análise de avaliação. Também mantivemos conversas com os membros da Administração durante nosso trabalho. Sobre a documentação relacionada à RSJ, questionamos e levamos em consideração os comunicados públicos, conteúdo do site, inclusive de relação com investidores, relatórios da indústria, e outros documentos (tais como documentos de divulgação pública). As principais fontes de informação em que nossa análise foi baseada incluem o seguinte:

- Discussões mantidas com a Administração.
- Demonstrações e balanços contábeis, não auditadas.
- Orçamentos aprovados pela Companhia.
- Contratos fornecidos pela Administração.
- Outras informações fornecidas pela Administração.
- Informações públicas, como os sites da Unifique na rede mundial de computadores.
- Consulta eletrônica às diversas fontes de informação do setor e estudos setoriais;
- Fontes externas de consulta (Relatório Focus Bacen, Bradesco, Santander, JP Morgan, dentre outros);

As informações obtidas foram consideradas verdadeiras e de boa fé por nossa equipe. Também utilizamos estudos realizados por prestadores de serviços da TATICCA o qual foram arquivados como papéis de trabalhos para suportar nossas conclusões.

14 A referida fórmula foi obtida através do livro Hitchner, James R., Financial valuation: applications and models – 3rd ed.

Metodologias de avaliação

Para atendimento ao Art. 256 da LSA., aplicamos as seguintes metodologias:

Critério Lei nº 6.404/76	Abordagem de valor justo equivalente	Descrição	Comentário
Cotação média das ações em bolsa ou no mercado de balcão organizado	Abordagem de mercado (“Market Approach”)	Segundo essa metodologia, o valor das quotas da Empresa é determinado pelo preço médio ponderado das quotas cotadas em mercado ativo (bolsa de valores ou mercado de balcão organizado)	Para empresas cujas quotas apresentam liquidez no mercado, o valor estimado com base no preço médio ponderado de quotas tende a refletir uma percepção adequada sobre o valor da ação. Essa característica do método não é absoluta, devendo ser revista caso a caso, conforme a situação do ativo (Empresa) e dos mercados.
Valor de patrimônio líquido da ação ou quota, avaliado o patrimônio a preços de mercado	Metodologia derivada Abordagem do custo (“Asset Based Approach”)	Consiste partir do balanço contábil da Empresa na data base, e avaliando ativos e passivos individuais a valor de mercado. Segundo essa abordagem, o valor das quotas da Empresa corresponde ao valor do patrimônio líquido ajustado a valor de mercado da Empresa na data-base, dividido pelo número de quotas excluindo quotas em tesouraria.	Tem como desvantagem o fato de não capturar em geral as perspectivas de rentabilidade futura para o negócio avaliado, na medida em que, via de regra, tende a refletir apenas o desempenho histórico da Empresa, e não captura os riscos e perspectivas futuras do negócio. Para empresas em situação de continuidade operacional com margens positivas, tende a ser um método conservador de avaliação em geral. Essa característica do método não é absoluta, devendo ser revista caso a caso, conforme a situação do ativo (Empresa) e dos mercados.
Valor do lucro líquido da ação ou quota	Abordagem da renda (“Income Approach”): DCF ou método do fluxo de caixa descontado	Abordagem fundamentalista, baseada em projeções de longo prazo para a Empresa. Segundo essa metodologia, o valor das quotas da Empresa é determinado com base na expectativa de geração de fluxos de caixas futuros, descontados a valor presente por estimativa do custo médio ponderado de provedores de capital da Empresa, ajustados por ativos e passivos não operacionais na data-base (na abordagem do fluxo de caixa livre da firma, ou FCFF).	As projeções foram baseadas no plano de negócios da administração, com base em premissas discutidas com executivos da administração. Tem como vantagem o fato de capturar as perspectivas de rentabilidade futura para o negócio avaliado, os riscos e perspectivas futuras do negócio. Tende a ser método adequado para empresas em situação de continuidade operacional com margens positivas. Essa característica do método não é absoluta, devendo ser revista caso a caso, conforme a situação do ativo (Empresa) e dos mercados.

Anexo 3

Notas de limitação

Notas de limitação

INFORMAÇÃO LEGAL RELEVANTE

Ao ter acesso a este relatório você confirma que leu todas as informações relacionadas às “Notas de limitações e ressalvas” e obriga-se a cumpri-las. As informações a seguir são importantes e devem ser cuidadosamente lidas. Nosso trabalho não incluiu a verificação independente dos dados e das informações fornecidas pela Administração da Companhia e não se constitui em uma auditoria conforme as normas de auditoria geralmente aceitas. Sendo assim, não estamos expressando nenhuma opinião sobre as informações financeiras deste relatório, bem como sobre as demonstrações financeiras da Companhia e/ou de qualquer outra empresa relacionada. Este relatório não representa uma proposta, solicitação, aconselhamento ou recomendação por parte da TATICCA AUDITORES E CONSULTORES LTDA., ou de uma das empresas que compõem o Grupo TATICCA (“TATICCA”) sobre eventual negociação entre os acionistas/quotistas ou tomada de decisão sobre os bens avaliados, sendo esta decisão de responsabilidade única e exclusiva dos acionistas/quotistas e da Administração da Empresa. Este relatório não representa uma proposta, solicitação, aconselhamento ou recomendação por parte da TATICCA sobre a negociação entre os acionistas/quotistas ou tomada de decisão sobre eventual relação de troca das ações, se houver, sendo essa decisão de responsabilidade única e exclusiva dos acionistas/quotistas e da Administração da Companhia. A TATICCA não se responsabiliza por perdas diretas ou indiretas, nem por lucros cessantes eventualmente decorrentes do uso deste relatório. Este Laudo de Avaliação foi preparado em português em caso venha a ser traduzido para outro idioma, a versão em português deverá prevalecer para todos os efeitos. Nos termos da Instrução normativa CVM 215, os termos grafados em idioma estrangeiro ao longo deste Laudo de Avaliação encontram-se devidamente traduzidos na seção “Glossário”.

A. Destinação, propriedade intelectual e confidencialidade:

Este relatório é de propriedade intelectual da TATICCA e foi produzido apenas para uso da Companhia com a finalidade de suportar a transação mencionadas no escopo desse relatório. A TATICCA declara, ainda, que o presente relatório não se destina à circulação geral, tampouco, pode ser reproduzido ou utilizado com outro propósito além daquele supracitado sem nossa prévia autorização por escrito, sendo, porém, liberado o seu uso no âmbito descrito no sumário executivo. Não assumimos qualquer responsabilidade ou contingências por danos causados ou por eventual perda incorrida por qualquer parte envolvida, como resultado da circulação, publicação, reprodução ou uso deste documento com outra finalidade diferente da definida neste relatório e em nossa proposta. A Companhia manterá a TATICCA, seus sócios, administradores, diretores, empregados e/ou prepostos indenados de forma ampla com relação a toda e qualquer responsabilidade por perdas, danos, despesas e demandas judiciais de terceiros, surgidas em razão direta ou indireta, da compilação ou da utilização indevida deste material.

B. Aconselhamentos:

A TATICCA ressalta que o presente relatório não inclui aconselhamentos de qualquer natureza, como legal ou contábil. O conteúdo do presente material não é e nem deve ser considerado como promessa ou garantia com relação ao passado ou ao futuro, nem como recomendação para qualquer fim. Não é obrigação da TATICCA implementar os procedimentos apresentados neste documento, bem como a TATICCA não é responsável por qualquer falha em quaisquer negociações ou operações relativas a esta apresentação. Nenhuma decisão financeira deve ser baseada exclusivamente nas informações aqui apresentadas. Este relatório não representa uma proposta, solicitação, aconselhamento ou recomendação por parte da TATICCA sobre quaisquer operações. Este relatório: (i) não deve ser entendido como, e não representa recomendação ou sugestão para acionistas/quotistas, membros do Conselho de Administração, Diretoria, Conselho Fiscal, Comitês Independentes ou de outros órgãos da Companhia ou de outras sociedades de seu grupo econômico sobre como votar ou agir em relação a quaisquer assuntos, devendo as pessoas interessadas, se quiserem, procederem às suas próprias avaliações; (ii) não deve ser utilizado para justificar o direito de voto ou exercício ou a abstenção do exercício de qualquer outro direito por parte de qualquer pessoa ou a qualquer outro assunto e (iii) não deve ser considerado uma avaliação para os fins e nos termos dos artigos 4º-A, 8º, 227, 228, 229, 252 e 256 da Lei das Sociedades por Ações. Os acionistas/quotistas devem realizar sua própria análise quanto à conveniência e oportunidade de aprovação do negócio, devendo aconselhar-se com seus próprios consultores financeiros, fiscais e jurídicos, antes de tomar sua própria decisão sobre possível Reorganização Societária.

C. Fidedignidade das informações:

As informações contidas neste relatório foram fornecidas pela Companhia e seus representantes ou obtidas junto a outras fontes públicas, sendo que a TATICCA não realizou e nem nos foi solicitado que realizasse uma verificação independente de qualquer destas informações, razão pela qual a TATICCA não expressa qualquer parecer ou declaração, expressa ou tácita, sobre a fidedignidade, veracidade ou integralidade da apresentação das informações mencionadas, não assume responsabilidade pela precisão, exatidão ou suficiência destas informações e, ressalta que quaisquer erros, alterações ou modificações nestas informações poderiam afetar significativamente as análises da TATICCA. A TATICCA utilizou-as baseado em declarações da Companhia, inclusive declarações de que (i) as informações e documentos que a Companhia forneceu foram preparados com boa fé, embasados em hipóteses razoáveis, realistas e em informações e documentos verdadeiros, completos e exatos, e reproduzem fielmente as condições econômico-financeiras, projeções e provisões da Companhia necessários para emissão deste relatório nos termos da legislação e regulamentação aplicáveis; (ii) a Companhia não possui conhecimento sobre a existência, até a data de emissão, de qualquer autuação, condenação judicial ou administrativa, pedido de falência ou recuperação judicial, perdas não contabilizadas e garantias exigíveis não contabilizadas, capaz de influenciar na preparação deste relatório e nas conclusões aqui apresentadas; (iii) não ocorreram quaisquer eventos posteriores à data de entrega dos documentos e informações ao público em geral que possam influenciar de maneira relevante as conclusões deste relatório, ou alterar e/ou afetar a validade e a fidelidade das informações anteriormente disponibilizadas; e (iv) todas as informações disponíveis até a data de emissão foram entregues pela Companhia sem a omissão de fato ou informação relevante capaz de provocar alterações no processo de avaliação ou nas conclusões deste relatório. Adicionalmente, no âmbito do nosso trabalho, analisamos a consistência das informações baseados em nossa experiência e bom senso, mas não assumimos qualquer responsabilidade por investigações independentes de nenhuma das informações ou avaliação de quaisquer eventuais superveniências passivas ou insuficiências ativas, contabilizados ou não (contingentes ou não) da Companhia e não nos foi entregue nenhuma avaliação a esse respeito. Finalmente, não avaliamos a solvência ou valor justo da Companhia considerando as leis relativas à falência, insolvência ou questões similares. Também assumimos, conforme recomendação da Companhia, que não ocorreu qualquer alteração relevante em relação aos ativos, condição financeira, resultados das operações, negócios ou perspectivas da Companhia desde as datas em que as mais recentes demonstrações financeiras ou outras informações relativas à Companhia nos foram disponibilizadas. Não assumimos qualquer responsabilidade em relação a questões (i) de verificação de regularidades dos contratos firmados pela Companhia; (ii) advindas do relacionamento da Companhia com terceiros e/ou com outras empresas do seu grupo econômico, incluindo condições econômico-financeiras de quaisquer contratos assinados ou qualquer outra forma de relação econômica entre a Companhia e terceiros e/ou com outras empresas do seu grupo econômico, incluindo condições econômicas, passadas ou futuras; e (iii) relativas a manutenção das condições atuais dos contratos existentes firmados pela Companhia.

Notas de limitação

C. Fidedignidade das informações: -- continuação

Ressaltamos que as conclusões deste relatório de avaliação consideram a plena regularidade de todos os contratos firmados pela Companhia com terceiros e/ou com outras empresas do seu grupo econômico. Caso tais contratos sejam objeto de litígio, descontinuados, rescindidos e/ou se de qualquer forma deixarem de gerar resultados para a Companhia, total ou parcialmente, as conclusões aqui descritas poderiam ser, e provavelmente seriam, materialmente impactadas e diferentes dos resultados efetivos atingidos pela Companhia. Entendemos que a Companhia obteve auxílio jurídico para confirmar a validade, eficácia e legalidade de tais contratos e realizaram auditoria com sociedades específicas para tais confirmações.

D. Premissas:

As estimativas e projeções discutidas com a Administração da Companhia, especialmente aquelas cuja ocorrência depende de eventos futuros e incertos, refletem a melhor avaliação da sua Administração, a respeito do desempenho da Companhia e de seus mercados de atuação no futuro. É importante enfatizar que a TATICCA não é responsável e não fornece garantias quanto à efetivação das projeções apresentadas neste Relatório. Assim, não há garantias de que as premissas, estimativas, projeções, resultados parciais ou totais ou conclusões utilizados ou apresentados neste relatório serão efetivamente alcançados ou verificados no todo ou em parte. Os resultados futuros realizados da Companhia podem diferir daqueles constantes das projeções, e estas diferenças podem ser significativas, podendo resultar de vários fatores, incluindo, mas não se limitando a mudanças nas condições de mercado. A TATICCA não assume qualquer responsabilidade relacionada a estas diferenças. As estimativas e previsões contidas neste relatório estão, por sua própria natureza, sujeitas a fatores fora do controle da Companhia e da TATICCA, em especial aqueles cuja ocorrência depende de acontecimentos futuros e de verificação incerta. Não há qualquer garantia por parte da TATICCA de que as estimativas e projeções empregadas ou contidas neste relatório se concretizarão. Relatórios de análise de empresas e setores elaborados por outras sociedades, até por sua autonomia, podem tratar premissas de modo diferente da abordagem desta avaliação e consequentemente apresentar resultados significativamente diferentes. A TATICCA não assume responsabilidade ou obrigação de indenização por perdas e danos, caso os resultados futuros divirjam das estimativas e previsões apresentadas neste Relatório, tampouco presta declarações, garantias, nem assume responsabilidades em relação a essas mesmas estimativas e projeções.

E. Atualizações:

Este relatório foi gerado consoante condições econômicas, de mercado, entre outras, disponíveis na data de sua elaboração, de modo que as conclusões apresentadas estão sujeitas a variações em virtude de uma gama de fatores sobre os quais a TATICCA não possui qualquer controle. Todas as informações de caráter contábil, financeiro e de mercado utilizadas neste relatório são referentes àquela data base. Qualquer mudança ocorrida após a data base pode afetar as conclusões deste relatório e não são de responsabilidade da TATICCA. Este relatório foi baseado em informações fornecidas pela Companhia, e os pontos aqui abordados são passíveis de mudança considerando uma série de fatores, como condições econômicas, de mercado e outras condições, bem como os negócios e perspectivas da Companhia. Este relatório é válido somente nesta data, sendo que eventos futuros podem prejudicar suas análises. A TATICCA não assume nenhuma obrigação ou responsabilidade em atualizar, revisar, retificar ou anular, no todo ou em parte, após a data de emissão, esta apresentação em virtude de qualquer acontecimento futuro. Ademais, a TATICCA não assume qualquer obrigação de aconselhar alguma pessoa acerca de qualquer mudança em qualquer fato ou matéria que afete o presente relatório, de que tenha tomado conhecimento posteriormente à data de emissão deste documento.

F. Subjetividade:

Os trabalhos de avaliação, especificadamente aqueles que utilizam fatores e projeções, pressupõem premissas específicas e determinado nível de subjetividade a ser considerado quando da interpretação dos resultados obtidos. Tal subjetividade é constantemente analisada por estudiosos acadêmicos e de mercado. Os parágrafos a seguir ilustram algumas das conclusões evidenciadas por tais estudiosos: Aswath Damodaran¹⁵com tradução livre expressa a seguir: “Mesmo ao fim da mais cuidadosa e detalhada avaliação existirão incertezas com relação aos números finais, suportados por premissas que adotamos sobre o futuro da Empresa e da economia. É irrealista esperar ou exigir certeza absoluta na avaliação, uma vez que fluxos de caixa e taxas de desconto são estimados. Isto também significa que o analista tem que permitir uma margem razoável de erro ao fazer recomendação com base na avaliação” ¹⁶. Brudney e Chirelstein: “Avaliação não é uma ciência exata e os métodos disponíveis para determinar o valor de uma empresa e o valor de seus valores mobiliários podem produzir valores diferentes para a mesma empresa ou valor mobiliário.

¹⁵ Damodaran, Aswath é professor de Finanças da Stern School of Business da Universidade de Nova York. Foi também o ganhador de numerosos prêmios pelo ensino proeminente, incluindo o prêmio Distinguished Teaching Award da Universidade de Nova York e foi nomeado como um dos principais professores de negócios pela Business Week em 1994. Damodaran leciona cursos de treinamento em finanças corporativas e avaliação de empresas para muitos dos principais bancos de investimento. Suas publicações incluem Damodaran on Valuation; Investment Valuation; Corporate Finance; Investment Management; e Applied Corporate Finance, todos publicados pela editora Wiley; e The Dark Side of Valuation (Investment Valuation, 2002).

¹⁶ Damodaran, Aswath. Investment Valuation Tools and Techniques for Determining the Value of Any Asset. 2nd Ed. John Wiley & Sons, Inc., 2002, p. 4. Original em inglês: “Even at the end of the most careful and detailed valuation, there will be uncertainty about the final numbers, colored as they are by assumptions that we make about the future of the company and the economy. It is unrealistic to expect or demand absolute certainty in valuation, since cash flows and discounted rates are estimated. This also means that the analysts have to give themselves a reasonable margin for error in making recommendations on the basis of valuation.”

Notas de limitação

F. Subjetividade: -- continuação

As diferenças podem resultar não apenas do uso de um método de avaliação no lugar de outro (ex.: receita capitalizada em vez de avaliação de ativos), mas também de diferenças entre fatos e juízos de valor aplicados a um método em específico (ex: a identificação de fatos considerados relevantes na determinação de receitas passadas ou o juízo de valor envolvido na determinação de uma taxa de capitalização apropriada ou o valor apropriado da receita a ser capitalizada)”¹⁷.

G. Ausência de responsabilidade:

O presente relatório deve ser lido e interpretado à luz das restrições e qualificações anteriormente mencionadas. O leitor deve levar em consideração em sua análise as restrições e características das fontes de informação utilizadas. Quaisquer relatórios em forma de minuta ou apresentações preliminares de nosso trabalho serão emitidos unicamente para discussão entre a Administração e a TATICCA e, deverão ser utilizados apenas para esta finalidade, assim, não devem ser considerados como documentos finais, pois podem sofrer alterações significativas. As conclusões válidas de nossos trabalhos serão expressas unicamente em nosso Relatório Final assinado. A soma dos valores individuais apresentados no relatório de avaliação poderá diferir da soma apresentada em razão de arredondamentos. Nada que esteja neste material é, ou pode ser considerado, como uma promessa, garantia ou declaração com relação ao passado ou ao futuro.

H. Limitações gerais:

Este relatório foi preparado para o propósito descrito no contexto de nossa proposta e não deverá ser utilizado para nenhum outro fim. O relatório foi desenvolvido para uso exclusivo da administração da Companhia. A TATICCA não assumirá responsabilidade por terceiros em caso de o relatório ser usado fora do propósito mencionado. Sendo assim, a Empresa e suas partes relacionadas não podem distribuir este documento a terceiros, exceto se requisitado por autoridades locais e fiscais, além de seus advogados e auditores, ou sob as seguintes condições: (i) a TATICCA deverá ser notificada formalmente a respeito de qualquer distribuição deste relatório, que deverá ser previamente aprovada; (ii) os receptores deverão se comprometer, por escrito, a não distribuir este relatório a nenhuma outra parte; (iii) este relatório não deverá ser distribuído em partes; (iv) qualquer usuário/leitor deste relatório deve estar ciente das condições que nortearam este trabalho, bem como das situações de mercado e econômicas do Brasil; (v) a TATICCA responderá às perguntas dos receptores relativas a este relatório, à custa da empresa, somente se for acordado anteriormente com os receptores o escopo de tais perguntas e respostas; (vi) nossas estimativas são realizadas com base em elementos que são razoavelmente esperados, portanto, não levam em consideração possíveis eventos extraordinários e imprevisíveis (novos regulamentos para contabilização, novas definições técnicas, mudanças na legislação tributária, catástrofes naturais, eventos políticos e sociais, mudança de estratégia de negócios da Companhia, entre outros). Para atingir o objetivo do nosso trabalho foram aplicados procedimentos com base em dados coletados no mercado, em estudos técnicos, além de informações fornecidas pela administração da Companhia. Os valores aqui apresentados são resultantes da análise desses dados, merecendo as seguintes observações: (i) este trabalho foi feito com base em informações disponibilizadas pela administração da Companhia as quais foram consideradas verdadeiras, uma vez que não faz parte do escopo deste projeto qualquer tipo de procedimento de auditoria. Desta forma, a TATICCA não assume qualquer responsabilidade futura pela precisão das informações históricas utilizadas neste relatório; (ii) não foram efetuadas investigações sobre o título de propriedade dos ativos analisados; (iii) a análise também foi realizada com base em informações obtidas junto a agentes do mercado financeiro. Estas informações foram consideradas como corretas e de boa fé; (iv) A TATICCA não tem responsabilidade de atualizar este relatório para eventos e circunstâncias que ocorram após a data-base do mesmo; (v) este relatório é respaldado em metodologia consagrada, praticada por nossa empresa, baseada em princípios amplamente aceitos, sendo também executado com base em informações e documentos fornecidos pela Companhia, os quais presumimos serem corretos.

I. Limitações específicas:

Este relatório foi elaborado exclusivamente para atendimento aos requerimentos do art. 256 da Lei nº 6.404/76, para uso da Administração da Companhia e da respectiva Assembleia, não devendo ser utilizado, mencionado ou reproduzido, no todo ou em parte, para quaisquer outras finalidades sem prévia autorização por escrito da TATICCA. O trabalho foi desenvolvido com base em informações históricas, gerenciais, projeções e demais dados fornecidos pela Administração e/ou obtidos de fontes públicas, cuja exatidão, integridade, consistência e suficiência não foram objeto de auditoria, revisão ou verificação independente, permanecendo sob integral responsabilidade da Companhia. As análises, premissas e conclusões aqui apresentadas possuem natureza econômico-financeira e envolvem julgamentos técnicos, estimativas e projeções sujeitas a incertezas e a fatores externos, de mercado, regulatórios, tributários e operacionais, muitos dos quais não são controláveis ou previsíveis. Dessa forma, este relatório não representa garantia de resultados futuros, recomendação de investimento, desinvestimento, aprovação da operação ou qualquer forma de fairness opinion, solvency opinion, opinião jurídica, tributária, contábil ou de auditoria. Não fizeram parte do escopo, entre outros, procedimentos de auditoria ou due diligence, avaliação de contingências, consultoria contábil ou tributária, planejamento tributário, estudos de mercado, cálculo de tributos diferidos, avaliação de ativos específicos não contemplados no escopo, disponibilização de modelos ou planilhas, bem como atualização do estudo para data diversa da data-base adotada. Eventuais interpretações legais, societárias e fiscais relacionadas à operação e ao art. 256 da Lei das S.A. são de responsabilidade exclusiva da Administração e de seus assessores legais. Este relatório deve ser lido em sua versão completa e no contexto de seu objetivo específico, não assumindo a TATICCA qualquer responsabilidade por uso indevido, por análises de terceiros que cheguem a conclusões distintas, ou pela necessidade de atualização posterior deste documento.

17 Brudney and Chirelstein’s Corporate Finance. Foundation Press. 4th Edition, p. 79. Original em inglês: “Valuation is not an exact science and the available methods for determining the value of an enterprise and the value of its securities may produce different values for the same enterprise or security. Differences may result not only from the use of one method of valuation rather than another (e.g., capitalized earnings rather than asset appraisal) but also from differences among the factual and judgmental in-puts in the application of a particular method (e.g., the identification of facts deemed relevant in determining past earnings or the judgment involved in determining an appropriate capitalization rate or an appropriate future earnings figure to capitalize). (...)”

Anexo 4

Glossário

Glossário

Dados gerais	
Data-base da aquisição	Em 31 de agosto de 2026, foi assinado o “Contrato de Compra e Venda de Quotas e Outras Avenças”, data convencionada pelas partes como o fechamento da transação. Para fins de emissão deste laudo, foi utilizado o balanço com data-base de 31 de julho de 2026. De acordo com a Administração, não houve alterações relevantes entre a data-base do balanço adotado na avaliação e a efetiva formalização contratual da transação.
Data de Fechamento (Closing Date)	Data em que ocorre a transferência de controle e liquidação financeira da transação, equivalente a Data-base da aquisição.
Data-base da avaliação	31 de julho de 2026
Empresa Contratante / Cliente	Unifique Telecomunicações S.A..
Adquirente	Unifique Telecomunicações S.A..
Empresa Avaliada	RSJ Serviços de Instalação e Manutenção Ltda.
Adquirida	RSJ Serviços de Instalação e Manutenção Ltda
Relatório / Laudo / Estudo	Este documento, datado de 30 de setembro de 2026

Glossário de termos de avaliação			
$\Delta\pi$	Inflation correction / Diferencial de inflação	COPOM	Comitê de Política Monetária do BCB
Administração	Administração da Unifique	CPV	Custo do Produto Vendido
Bacen / BACEN / BCB	Banco Central do Brasil. Autoridade monetária responsável pela política econômica e monetária no Brasil.	CRP	Country risk premium / Taxa de risco de operação no Brasil
BEA	Business Enterprise Analysis / Projeção e análise financeira da empresa	CS / CSLL	Contribuição Social / Contribuição Social sobre Lucro Líquido
BEV	Business Enterprise Value / Valor do negócio	CVM	Comissão de Valores Mobiliários
BNDES	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social.	DD	Due-diligence
BRL, R\$ ou \$	Real [Moeda Brasileira]	Dívida Líquida	Endividamento bruto deduzido das disponibilidades de caixa.
CAPEX	Capital Expenditures / Investimentos em ativo imobilizado	EBIT	Earnings Before Interest and Taxes / Resultado Antes de Juros e Impostos
CAPM	Capital Asset Pricing Model / Modelo de retorno de investimento	EBITDA	Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortizations / Resultado Antes de Juros, Impostos, Depreciação e Amortização
CARG	Compound Annual Growth Rate / Taxa Composto de Crescimento Anual	EBT	Earnings Before Taxes / Resultado Antes dos Impostos
Constant Growth Model (Gordon Growth Model)	Modelo de cálculo de perpetuidade que assume crescimento constante dos fluxos de caixa ao longo do tempo.	EMBI	Emerging Markets Bond Index / Índice da dívida externa de governos emergentes

Glossário

Glossário de termos de avaliação

EUA	Estados Unidos da América
EV	Enterprise Value. Valor operacional do negócio para provedores de capital [Equity+ Debt]
FCD	Fluxo de Caixa Descontado ou DCF
FCFE	Fluxo de caixa livre para o acionista
FCFF	Fluxo de caixa livre para a firma
FGV	Fundação Getúlio Vargas
Fluxo de Caixa Operacional	Fluxo de caixa gerado pelas atividades operacionais da empresa, antes de efeitos de financiamento.
H	Historic / Informação Histórica
Horizonte de Projeção	Período explícito considerado nas projeções financeiras antes da aplicação da perpetuidade.
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
IGP-M	Índice Geral de Preços – Mercado: Índice de inflação amplamente utilizado em contratos.
IPCA	(Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo) Índice oficial de inflação utilizado como referência para projeções econômicas.
IPCA	Índice de Preços ao Consumidor Amplo
IR / IRPJ	Imposto de renda / Imposto de Renda Pessoa Jurídica
Kd	Cost of debt / Custo Real da Dívida
Ke	Cost of equity / Custo Real do Capital Próprio
LAIR	Lucro Antes do Imposto de Renda
Market Participant (Participante de Mercado)	Hipotético comprador ou vendedor independente, atuando de forma racional e informada em uma transação.
Market-share	Participação de mercado
Mid-period Convention (Convenção de Meio Período)	Premissa segundo a qual os fluxos de caixa são gerados ao longo do período, sendo descontados considerando seu ponto médio.

MM	Milhão ou Milhões
MRP	Market risk premium / Prêmio de risco de mercado
Nominal Cash Flow	Fluxo de caixa projetado considerando efeitos inflacionários.
NOP	No Operation / Não operacional
P	Projectd / Informação projetada
Perp.	Perpetuidade
PIB	Produto Interno Bruto: Indicador macroeconômico que representa a soma das riquezas produzidas em um país.
Premissas Macroeconômicas	Variáveis econômicas (inflação, juros, PIB etc.) utilizadas como base para projeções financeiras.
Pre-tax	Antes do imposto de renda
Rf	Risk-free rate/ Taxa livre de risco
RFB	Receita Federal do Brasil
ROB	Receita Operacional Bruta
ROL	Receita Operacional Líquida
SELIC	Taxa básica de juros da economia brasileira definida pelo Banco Central.
Single Most Likely Cash Flow	Fluxo de caixa projetado com base no cenário considerado mais provável pela Administração.
Sp	Size Premium / Taxa de risco por prêmio de tamanho
TIR	Taxa Interna de Retorno
Taxa de Crescimento de Longo Prazo (g)	Taxa utilizada para estimar o crescimento dos fluxos de caixa na perpetuidade.
USD ou US\$	Dólares Americanos (Moeda dos Estados Unidos da América)
VPL	Valor Presente Líquido

Glossário

Glossário de termos de avaliação

WACC	Weighted Average Capital Cost / Custo Médio Ponderado do Capital
Working Capital (Capital de Giro)	Recursos necessários para financiar as operações correntes da empresa.

α	Unsystematic or Specific Risk / Risco não sistemático ou específico
β	Beta / Coeficiente de volatilidade da ação no mercado

Glossário de termos do Art 256

Business Judgment Rule	Princípio segundo o qual decisões da Administração, tomadas de boa-fé, informadas e no melhor interesse da companhia, não devem ser questionadas quanto ao mérito econômico.
Carry / Carrying Amount (Valor Contábil)	Valor pelo qual um ativo ou passivo está registrado nas demonstrações contábeis.
Closing	Data de efetiva conclusão da transação, com transferência de controle e liquidação financeira.
Comparable Profit Margin Method (CPMM)	Método de avaliação de renda com base na margem de lucro comparável
Condição de Liquidação Não Forçada	Situação em que ativos e passivos são negociados sem pressão de venda, em condições normais de mercado, conforme conceito de valor justo.
Contingências	Obrigações potenciais decorrentes de eventos passados, cuja existência será confirmada por eventos futuros incertos.
Cost Approach	Abordagem de custo
CPC 15 (R1) – Combinação de Negócios	Norma contábil que estabelece critérios para reconhecimento e mensuração de ativos adquiridos, passivos assumidos e contraprestação em aquisições.
CPC 32 – Tributos sobre o Lucro	Norma contábil que trata do reconhecimento de tributos correntes e diferidos, incluindo efeitos fiscais futuros sobre diferenças temporárias.
CPC 46 – Mensuração a Valor Justo	Norma que define o conceito e os critérios de mensuração de valor justo no contexto contábil.
Curva de Desconto / Curva de Juros	Estrutura temporal das taxas de juros utilizada para descontar fluxos de caixa ao valor presente.
Customer Relationships	Relacionamento com cliente / Relacionamento contratual com cliente / Relacionamento não contratual com cliente
Deferred Payment	Parcela da contraprestação a ser paga em data futura, normalmente corrigida por indexador.
Differential Income With and Without Method (WWM)	Método de avaliação de renda com base em diferencial de fluxos
Earn-out / Parcela Variável	Componente da contraprestação condicionado ao desempenho futuro da empresa adquirida.
Equivalentes de Caixa	Aplicações financeiras de alta liquidez, prontamente conversíveis em montantes conhecidos de caixa.

Escrow Account	Conta controlada ou Conta de garantia
Fairness Opinion	Opinião técnica sobre a razoabilidade financeira de uma transação para os acionistas.
Going Concern (você usa conceitualmente)	Premissa de continuidade operacional da empresa no futuro previsível.
Goodwill (Ágio por Rentabilidade Futura)	Excedente do valor pago em relação ao valor justo dos ativos líquidos identificáveis adquiridos.
Human Capital	Capital humano
Income Approach	Abordagem de renda
Intellectual Property	Propriedade intelectual
Linces and Permits	Licenças e permissões
Market Approach	Abordagem de mercado
Monte Carlo Simulation	Método estatístico utilizado para mensurar valores contingentes com base em múltiplos cenários probabilísticos.
Multi-Period Excess Earnings Method (MPEEM)	Método de avaliação de renda com base em ganhos sobre o excesso de vários períodos
Noncompete	Acordo de não competição / Acordo de não concorrência
Order Backlog	Ordem de produção
Patents	Patentes
PL	Patrimônio Líquido
PLPM	Patrimônio Líquido a Preço de Mercado

Glossário

Glossário de termos do Art 256

PPA	Purchase Price Allocation / Alocação do Preço de Compra
Preço de Aquisição por Ação	Valor unitário pago por ação, apurado pela divisão da contraprestação total pelo número de ações adquiridas.
Preço de Realização	Valor esperado a ser obtido na venda de um ativo, líquido de custos necessários à sua realização.
Price Adjustment	Mecanismo contratual de ajuste do preço de aquisição com base em variáveis definidas entre as partes.
Purchase Price	Valor total pago pela aquisição da participação societária.
Relief From Royalty Method (RRM)	Método de avaliação de renda com base em alívio de royalties
Replacement Cost New Less Depreciation Method (RCNLD)	Método de avaliação de custo com base com a definição de um valor de bem novo menos sua depreciação econômica
Software	Sistemas de computador
Solvency Opinion	Opinião técnica sobre a capacidade financeira da empresa de cumprir suas obrigações após uma transação.

SPA	Share Purchase Agreement / Contrato de compra e venda de ações
Technology	Tecnologia
Teste de Excessividade (Art. 256)	Procedimento de comparação entre o preço de aquisição por ação e os referenciais legais, para verificação de eventual direito de retirada.
Trade Secrets	Segredos industriais
Trademarks	Marcas e Nomes Comerciais
Valor de Mercado	Preço pelo qual um ativo poderia ser negociado entre partes independentes em condições normais de mercado.
Valor Máximo de Referência	Maior valor apurado entre os critérios do art. 256, inciso II.
Limite de 1,5x (Art. 256)	Multiplificador legal aplicado ao maior dos critérios do inciso II para avaliação do direito de retirada.



Audit / Tax / Corporate Finance / Advisory

Sobre a TATICCA

A TATICCA é uma firma que presta serviços de auditoria externa e interna, impostos, consultoria e assessoria empresarial, *corporate finance*, treinamentos, tecnologia, perícia e investigações, sustentabilidade, mapeamento de riscos, contabilidade e serviços correlatos. A TATICCA é firma-membro da ALLINIAL GLOBAL, uma aliança global de entidades independentes de auditoria, contabilidade e consultoria.

TATICCA Auditores e Consultores Ltda.

© 2026

Todos os direitos reservados