MICROSTRATEGY BRASIL LTDA. ORGANIZATIONAL STRUCTURE

MicroStrategy Brasil Ltda. (Strategy Brasil) is a member of the Strategy group of companies. Strategy Brasil does not have a formal board of directors or legally appointed officers locally, other than the *administrador* designated in the articles of incorporation who serves as the legal representative. Not all Strategy departments existing within the company group are represented with local personnel. The local structure is functional, driven by local business needs, which focuses on selling Strategy products and services in the local market.

Strategy Brasil generally has between 20 and 24 employees and/or interns in the following departments:

(a) Sales – this includes sales personnel, responsible for selling Strategy products and services and increasing the revenue pipeline, and sales engineering personnel, who support the technical content of Strategy offers, including proofs of concept and request for proposal responses.

(b) Finance – responsible for a broad range of activities related to the company's Financial Statements. The Office Manager is in the Finance Department.

(c) Support – responsible for providing technical support to customers, including resolving customer questions and concerns related to Strategy products and services.

(d) Information Technology Systems – responsible for making and supporting technology as an asset for business operations.

(e) Marketing – responsible for supporting company identity and brand awareness efforts, including demand generation.

(f) Consulting – responsible for providing to customers professional services related to implementing and leveraging Strategy products.

Personnel in these departments support operations within Brazil and sometimes regionally. They have distinct responsibilities but work collaboratively and are interdependent. For example, the revenue generated by the sales and consulting departments is managed by the finance department, and feedback from customers received by the support

MICROSTRATEGY BRASIL LTDA. ESTRUTURA ORGANIZACIONAL

MicroStrategy Brasil Ltda. (Strategy Brasil) é membro do grupo de empresas Strategy. A Strategy Brasil não possui um conselho de administração formal nem cargos legalmente nomeados localmente, exceto o administrador designado no contrato social que atua como representante legal. Nem todos os departamentos da Strategy existentes no grupo de empresas contam com pessoal local. A estrutura local é funcional, definida pelas necessidades do negócio local, com foco na venda de produtos e serviços da Strategy no mercado local.

A Strategy Brasil geralmente tem entre 20 e 24 funcionários e/ou estagiários nos seguintes departamentos:

(a) Vendas – inclui pessoal de vendas, responsável por vender produtos e serviços da Strategy e aumentar o *pipeline* de receita, e pessoal de engenharia de vendas, que da suporte ao conteúdo técnico das ofertas da Strategy, incluindo provas de conceito e respostas a solicitações de proposta.

(b) Finanças – responsável por uma ampla gama de atividades relacionadas às demonstrações financeiras da empresa. O Gerente de Escritório integra o Departamento Financeiro.

(c) Suporte – responsável por fornecer suporte técnico aos clientes, incluindo esclarecer dúvidas e tratar preocupações relacionadas aos produtos e serviços da Strategy.

(d) Sistemas de Tecnologia da Informação – responsáveis por criar e apoiar tecnologia como ativo para operações empresariais.

(e) Marketing – responsável por apoiar os esforços de identidade corporativa e reconhecimento da marca, incluindo geração de demanda.

(f) Consultoria – responsável por fornecer aos clientes serviços profissionais relacionados à implementação e ao aproveitamento de produtos da Strategy.

O pessoal desses departamentos apoia operações no Brasil e, às vezes, regionalmente. Eles têm responsabilidades distintas, mas trabalham de forma colaborativa e são interdependentes. Por exemplo, a receita gerada pelos departamentos de vendas e consultoria é gerenciada pelo departamento financeiro, e o feedback dos clientes recebido pelo

department may be shared with sales and consulting.	departamento de suporte pode ser compartilhado com vendas e consultoria.
Employees' direct managers (who are responsible for directing work, completing performance reviews, approving time off, etc.) may be located in Brazil or in another country.	Os gestores diretos dos funcionários (responsáveis por dirigir o trabalho, realizar avaliações de desempenho, aprovar folgas, etc.) podem estar localizados no Brasil ou em outro país.
Currently, given the size of the organization, legal and human resources functions are supported by Strategy personnel outside Brazil with regional responsibilities. Compliance functions are supported by local and international personnel in several departments.	Atualmente, dado o tamanho da organização, as funções jurídicas e de recursos humanos são apoiadas por pessoal da Strategy fora do Brasil com responsabilidades regionais. As funções de compliance são apoiadas por profissionais locais e internacionais em diversos departamentos
The BEC approved this document on June 25, 2026.	O BEC aprovou este documento em 25 de junho de 2026.