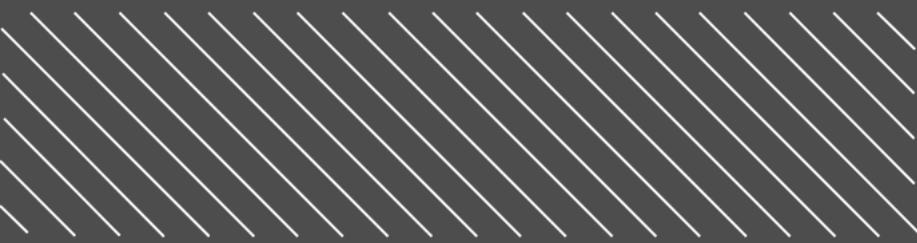


Nova Oi

Material de *Blow Out* das discussões com Credores



disclaimer



Esta apresentação contém dados não auditados e declarações prospectivas definidas nos regulamentos brasileiros aplicáveis. Declarações que não são fatos históricos, incluindo declarações sobre as crenças e expectativas da Oi, estratégias de negócios, sinergias futuras, redução de custos, custos futuros e liquidez futura são consideradas declarações prospectivas.

Palavras como "vontade", "deveria", "deveria", "deve", "antecipa", "pretende", "acredita", "estima", "espera", "planos", "metas", "objetivos" e expressões semelhantes, se relacionadas à Oi ou à sua gestão, visam identificar declarações prospectivas. Não há garantia de que eventos, tendências ou resultados esperados ocorrerão efetivamente. Tais declarações refletem a visão atual da gestão da Oi e estão sujeitas a muitos riscos e incertezas. Essas declarações são baseadas em suposições e fatores, incluindo condições gerais de mercado e econômicas, condições do setor, aprovações corporativas, fatores operacionais e outros. Qualquer alteração em tais suposições ou fatores pode impactar resultados, que, por sua vez, podem diferir materialmente das expectativas atuais. Todas as declarações prospectivas atribuíveis à Oi ou suas afiliadas, ou a pessoas que agem em seu nome, qualificam-se inteiramente como declarações de advertência conforme estabelecido neste parágrafo. A confiança desproporcional nunca deve ser colocada em tais declarações. Declarações prospectivas só fazem referência à data em que foram divulgadas.

Exceto conforme exigido pela legislação de valores mobiliários no Brasil e regras e regulamentos emitidos pela CVM, ou órgãos reguladores em outras jurisdições aplicáveis, a Oi e suas afiliadas não são obrigadas, e não pretendem, atualizar ou anunciar publicamente revisões em qualquer uma das declarações prospectivas para refletir resultados reais, eventos futuros ou desenvolvimentos, mudanças nas suposições ou em quaisquer outros fatores que afetem declarações prospectivas. Recomendamos, no entanto, que você obtenha consciência de divulgações adicionais feitas pela Oi sobre assuntos relacionados por meio de relatórios de consultoria e/ou avisos que a Oi pode apresentar à CVM.

- Conforme já comunicado ao mercado em Fato Relevante de 27 de outubro, a Oi iniciou as negociações com seus credores, com o auxílio da Moelis & Company, visando melhorar seu perfil de endividamento e continuar o compromisso da Companhia em prosseguir com a execução de seu Plano Estratégico que inclui executar todas as ações necessárias para reestabelecer a sua viabilidade a longo prazo;
- Como parte dessas discussões, a Companhia forneceu aos credores uma visão de longo prazo de seus negócios de 2022 a 2031, divulgada agora ao mercado após o fim dos acordos de confidencialidade firmados entre as partes envolvidas;
- No entanto, nenhum acordo final foi alcançado, e as partes estão dispostas a continuar as discussões e negociações para melhora da estrutura de capital, com o objetivo de garantir a sustentabilidade a longo prazo da Oi. Portanto, os slides a seguir não refletem nenhum resultado advindo de sua negociação com credores.

A evolução do novo plano de negócios não reflete o possível *upside* de temas não operacionais, que devem ser tratados como “*add ons*” ao plano atual.

Ex.:



**Monetização da
participação na V.tal**

Venda de ativos

**Saldo da
Arbitragem
junto à
Anatel**



PLANO DE NEGÓCIOS REVISADO CONSIDERA CENÁRIO MACRO E COMPETITIVO ATUALIZADOS, QUE REFLETIRAM EM AJUSTES EM RELAÇÃO AO *EQUITY STORY* DA OI DE JULHO DE 2021

- Cenário macro atualizado e mais desafiador; Cronograma de M&A alterado, resultando em maior consumo de Capex para expansão da fibra e despesas adicionais com juros; Elevada aceitação (98,71%) na oferta pública obrigatória pelas *notes* com vencimento em 2026, não considerada no *Equity Story* de julho de 2021 [*gap* de R\$ 4,4 bilhões].

ESTIMAMOS QUE NOVA OI – COMPOSTA POR TRÊS UNIDADES DE NEGÓCIO – RETOME GERAÇÃO DE FCO (EBITDA-CAPEX) EM 2024, ATINGINDO VALOR PRÓXIMO A R\$ 2 BILHÕES EM 2026

- 1. OI FIBRA DEVE SER O MOTOR DE CRESCIMENTO DA NOVA OI, COM CRESCIMENTO DE RECEITA E AUMENTO DA MARGEM GRADUAL, À MEDIDA QUE O MODELO DE FIBRA EXPANDE:** Crescimento acelerado da receita nos próximos 2 anos (41% CAGR 2022-24). Margem EBITDA de 24% e contribuição anual de geração de caixa de R\$1,8 bi em 2026;
- 2. A OI SOLUÇÕES CONTINUARÁ COM FOCO NAS VENDAS DE SOLUÇÕES DE TIC PARA CLIENTES B2B PARA TRANSFORMAR SEU MIX DE RECEITA E MANTER UMA CONTRIBUIÇÃO DE CAIXA POSITIVA:** Crescimento da receita a partir de 2025 (6% CAGR 2024-26). Geração de caixa em linha com crescimento de receita, atingindo ~R\$ 260 milhões em 2026;
- 3. SERVIÇOS LEGADOS IMPACTANDO NEGATIVAMENTE O FLUXO DE CAIXA ATÉ 2025, DEVIDO À QUEDA DE RECEITA DE CONCESSÃO DA VOZ FIXA, ASSOCIADA A DESPESAS FIXAS ELEVADAS:** Consumo de caixa dos negócios legados até 2025, quando expira a concessão – vários custos fixos não atrelados à redução de receita [p.ex. obrigações, passivos contingentes legados]. Queda contínua de receita (38% CAGR 2022-24) com pico de consumo de caixa de R\$1,1 bi em 2025, devido ao desempenho dos serviços legados.

ESTIMAMOS QUE NOVA OI – COMPOSTA POR TRÊS UNIDADES DE NEGÓCIO – RETOME GERAÇÃO DE FCO (EBITDA-CAPEX) EM 2024, ATINGINDO VALOR PRÓXIMO A R\$ 2 BILHÕES EM 2026



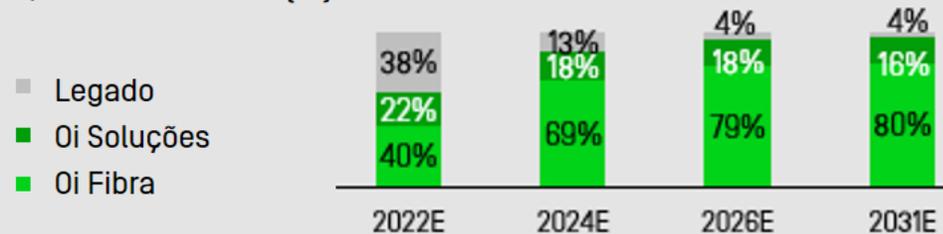
NOVA OI

[R\$ milhões]	2022e	2024e	2026e	2031e
Receita Líquida	10.383	11.808	13.305	16.058
<i>CAGR¹</i>	n/a	6,6%	6,1%	3,8%
<i>CAGR de Fibra</i>	n/a	41,3%	13,0%	4,3%
EBITDA²	1.366	1.291	2.742	4.266
<i>Margem EBITDA</i>	13,2%	10,9%	20,6%	26,6%
<i>EBITDA ex-IFRS 16</i>	615	626	2.742	4.266
Capex	3.802 ³	1.015	936	932
<i>Capex/Receita</i>	36,6%	8,6%	7,0%	5,8%
EBITDA - Capex	[2.436]	276	1.805	3.334
<i>Margem EBITDA - Capex</i>	(23,5%)	2,3%	13,6%	20,8%

1º ano sem concessão do legado

Crescimento médio da receita em um dígito, atingindo R\$ 13,3 bilhões em 2026, impulsionado principalmente pelo desempenho contínuo do crescimento da Fibra.

Quebra da Receita [%]



Margem EBITDA atinge >20% em 2026, após a eliminação progressiva dos negócios legados. Disciplina de custos, medidas de eficiência, diluição de custos fixos e ganhos de escala no novo modelo de negócios com a V.tal tem contribuição esperada para níveis de margem de cerca de 27% no longo prazo.

Alocação de Capex otimizada, reduzindo o nível de investimento para <10% da receita a partir de 2024, devido à migração para um modelo de negócios Capex-light e iniciativas de eficiência, apesar dos gastos com ONT.

Quebra do Capex [%]



Geração de caixa operacional [EBITDA - Capex] positiva a partir de 2024, com novo modelo de fibra ganhando escala. A partir de 2026, o FCO é impulsionado com a extinção da concessão do legado.

1 - CAGR [compound annual growth rate - taxa de crescimento anual composta] de dois anos, exceto para CAGR de 2031, que corresponde a cinco anos (2026-31), 2 - Todas as contingências, despesas legais e fiscais e efeitos contábeis são considerados apenas nos resultados consolidados, não sendo alocados nas unidades de negócio, 3 - Inclui R\$1,7 bilhão para construção de rede de fibra.

OI FIBRA DEVE SER O MOTOR DE CRESCIMENTO DA NOVA OI, COM CRESCIMENTO DE RECEITA E AUMENTO DA MARGEM GRADUAL, À MEDIDA QUE O MODELO DE FIBRA EXPANDE



OIFIBRA

[milhões]		2022e	2024e	2026e	2031e
Demonstração de Resultados [R\$]					
Receita Líquida¹		4.104	8.196	10.459	12.892
<i>CAGR²</i>		n/a	41,3%	13,0%	4,3%
EBITDA^{ex-IFRS 16; Pré-Contingências}		238	1.609	2.534	3.795
<i>Margem EBITDA</i>		5,8%	19,6%	24,2%	29,4%
Capex		2.927	683	704	733
<i>ONT</i>		596	366	213	225
<i>Outros</i>		586	317	491	508
<i>Construção de Rede</i>		1.745	-	-	-
<i>Capex/Receita</i>		71,3%	8,3%	6,7%	5,7%
EBITDA - Capex		[2.690]	926	1.830	3.062
<i>Margem EBITDA - Capex</i>		(65,5%)	11,3%	17,5%	23,8%
Operacional					
Casas Conectadas		4,2	6,6	7,7	8,8

- Fibra reportando CAGR de 41% até 2024 e atingindo c. R\$13 bilhões em receitas até 2031
- Novo modelo operacional e transformação do mix da receita, resultando em redução do *churn* e maior eficiência de custos
- Melhoria gradual do *take-up* com a evolução da oferta – venda de velocidades maiores e serviços de valor adicionado
- Crescimento do ARPU em linha com a inflação – combinando efeitos de racionalidade de preços e *upselling*
- Novo modelo da Fibra gerando maior eficiência financeira que modelo verticalizado – menor consumo de caixa em Capex

Expansão da margem EBITDA com disciplina de custos, iniciativas de eficiência, diluição de custos fixos e ganhos de escala, levando a margem EBITDA a atingir c. 24% em 2024 e c. 30% em 2031.

Melhora na contribuição de EBITDA - Capex a partir de 2024 devido à robusta base de clientes de fibra e diluição de custos.

1 – Inclui Novas Receitas, 2 – CAGR [compound annual growth rate - taxa de crescimento anual composta] de dois anos, exceto para CAGR de 2031, que corresponde cinco anos [2026-31].

A OI SOLUÇÕES CONTINUARÁ COM FOCO NAS VENDAS DE SOLUÇÕES DE TIC PARA CLIENTES B2B PARA TRANSFORMAR SEU MIX DE RECEITA E MANTER UMA CONTRIBUIÇÃO DE CAIXA POSITIVA



OISOLUÇÕES

[R\$ milhões]	2022e	2024e	2026e	2031e
Receita Líquida	2.294	2.090	2.333	2.599
<i>CAGR¹</i>	<i>n/a</i>	<i>(4,5%)</i>	<i>5,7%</i>	<i>2,2%</i>
TIC	551	719	1.083	1.422
<i>CAGR¹</i>	<i>n/a</i>	<i>14,3%</i>	<i>22,7%</i>	<i>5,6%</i>
<i>Em % da Receita Líquida</i>	24,0%	34,4%	46,4%	54,7%
Telecom	1.743	1.371	1.250	1.177
<i>CAGR¹</i>	<i>n/a</i>	<i>(11,3%)</i>	<i>(4,5%)</i>	<i>(1,2%)</i>
EBITDA <small>ex-IFRS 16; Pré-Contingências</small>	640	286	450	576
<i>Margem EBITDA</i>	27,9%	13,7%	19,3%	22,1%
Capex	492	245	192	155
<i>Capex/Receita</i>	21,5%	11,7%	8,2%	6,0%
EBITDA - Capex	148	42	258	421
<i>Margem EBITDA - Capex</i>	6,5%	2,0%	11,0%	16,2%

- Soluções abrangentes no portfólio, combinando infraestrutura de fibra, distribuição de um vasto portfólio de produtos TIC em parceria com startups e principais players do setor
- Receitas de TIC representando quase 50% das receitas da Oi Soluções em 2026
- Crescimento em novos serviços de TIC e novo modelo operacional com V.tal resultando em contração da margem EBITDA, embora em um modelo menos intensivo em Capex, sustentando geração de caixa positiva no período
- Oi Soluções pode ser uma plataforma para desenvolver um modelo focado em Tech, sendo a conectividade a base para sustentar o crescimento

1 – CAGR [compound anual growth rate - taxa de crescimento anual composta] de dois anos, exceto para CAGR de 2031, que corresponde cinco anos [2026-31].

SERVIÇOS LEGADOS IMPACTANDO NEGATIVAMENTE O FLUXO DE CAIXA ATÉ 2025, DEVIDO À QUEDA DE RECEITA DE CONCESSÃO DA VOZ FIXA, ASSOCIADA A DESPESAS FIXAS ELEVADAS



LEGADO, DTH & SUBSIDIÁRIAS¹

1º ano sem concessão do legado

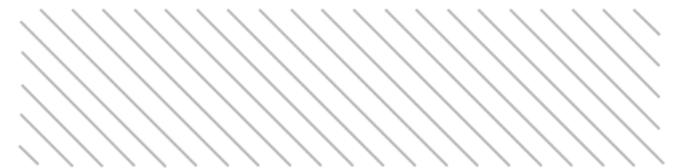
[R\$ milhões]		2022e	2024e	2026e	2031e
Receita Líquida		3.985	1.522	512	567
<i>CAGR²</i>		n/a	(38,2%)	(42,0%)	2,0%
Opex		4.077	2.325	462	511
<i>Em % da Receita Líquida</i>		102,3%	152,8%	90,3%	90,2%
EBITDA ex-IFRS 16; Pré-Contingências		[92]	[804]	50	55
<i>Margem EBITDA</i>		(2,3%)	(52,8%)	9,7%	9,8%
Capex		382	87	40	44
EBITDA - Capex		[475]	[891]	10	11
<i>Margem EBITDA - Capex</i>		(11,9%)	(58,6%)	1,9%	1,9%

- Receita das subsidiárias (Serede e Tahto) cresce por meio da aquisição de novos clientes, com melhor rentabilidade devido ao plano de eficiência
- Maior Opex até 2025 devido às obrigações do legado durante o contrato de concessão
- Conclusão da venda prevista de DTH para o EOP 2023/BOP 2024

Eliminação dos negócios legados e crescimento da receita de subsidiárias através da diversificação da base de clientes.



anexos





DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS PROJETADA – APRESENTADA AOS CREDORES

	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031
OPERACIONAL										
Casas Passadas (EoP, '000)	19.965	n/a								
Casas Conectadas (EoP, '000)	4.193	5.460	6.639	7.354	7.662	7.892	8.122	8.353	8.583	8.813
DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS (R\$ milhões)										
Receita Líquida	10.383	11.181	11.808	12.980	13.305	13.899	14.442	14.965	15.505	16.058
Fibra	4.104	6.017	8.196	9.689	10.459	10.957	11.423	11.901	12.391	12.892
Oi Soluções	2.294	2.126	2.090	2.179	2.333	2.425	2.489	2.522	2.560	2.599
<i>Telecom</i>	<i>1.743</i>	<i>1.509</i>	<i>1.371</i>	<i>1.264</i>	<i>1.250</i>	<i>1.227</i>	<i>1.212</i>	<i>1.199</i>	<i>1.187</i>	<i>1.177</i>
<i>TIC</i>	<i>551</i>	<i>618</i>	<i>719</i>	<i>915</i>	<i>1.083</i>	<i>1.198</i>	<i>1.277</i>	<i>1.324</i>	<i>1.373</i>	<i>1.422</i>
Outros ¹	3.985	3.038	1.522	1.112	512	517	529	542	554	567
Despesas Operacionais	(9.973)	(11.305)	(11.271)	(12.504)	(10.313)	(10.295)	(10.624)	(10.965)	(11.294)	(11.652)
Fibra	(3.968)	(5.630)	(6.806)	(8.101)	(7.967)	(7.920)	(8.190)	(8.501)	(8.795)	(9.117)
Oi Soluções	(1.654)	(1.771)	(1.804)	(1.913)	(1.884)	(1.909)	(1.957)	(1.975)	(1.999)	(2.024)
Outros ¹	(4.351)	(3.904)	(2.661)	(2.490)	(462)	(467)	(478)	(489)	(500)	(511)
EBITDA (pré-contingências) ²	410	(123)	537	476	2.992	3.604	3.817	4.000	4.211	4.406
Fibra	136	387	1.390	1.587	2.492	3.037	3.233	3.400	3.596	3.776
Oi Soluções	640	355	286	267	450	516	532	547	561	576
Outros ¹	(366)	(866)	(1.140)	(1.378)	50	50	52	53	54	55
(-) Contingências, Despesas Legais e Fiscais e Outros	(996)	(798)	(836)	(673)	(550)	(480)	(449)	(438)	(437)	(441)
(=) EBITDA ²	(586)	(921)	(300)	(197)	2.442	3.124	3.368	3.562	3.774	3.965

INFORMAÇÕES FINANCEIRAS ADICIONAIS PROJETADAS – APRESENTADAS AOS CREDORES



	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031
FLUXO DE CAIXA PARA SERVIÇO DA DÍVIDA (R\$ milhões)										
[+/-] EBITDA ¹	[586]	[921]	[300]	[197]	2.442	3.124	3.368	3.562	3.774	3.965
[-] Capex	[3.802]	[1.124]	[1.015]	[994]	[936]	[935]	[932]	[932]	[932]	[932]
Fibra (ONT)	[596]	[358]	[366]	[294]	[213]	[205]	[210]	[215]	[220]	[225]
Fibra (Outros)	[2.331] ²	[334]	[317]	[400]	[491]	[512]	[509]	[512]	[512]	[508]
Oi Soluções	[492]	[316]	[245]	[234]	[192]	[177]	[171]	[162]	[156]	[155]
Legado & Outros	[382]	[116]	[87]	[67]	[40]	[40]	[41]	[42]	[43]	[44]
[+] Recursos provenientes da Venda de Ativos ³	21.803	3.528	953	25	40	-	-	-	-	-
[-] Amortização de Obrigações Não-Financeiras	[2.246]	[3.303]	[1.266]	[2.721]	[2.857]	[2.797]	[2.998]	[1.797]	[1.881]	[1.965]
[+/-] Outros Itens Operacionais/Não-Operacionais	379	[371]	[162]	[462]	[208]	1.277	1.502	1.358	1.344	1.407
Caixa EoP	3.039									

AMORTIZAÇÃO DE OBRIGAÇÕES NÃO-FINANCEIRAS (R\$ milhões)

[-] Anatel (Amort. + Juros)	[10]	[344]	[787]	[793]	[844]	[894]	[945]	[1.461]	[1.535]	[1.609]
[-] Globenet	[1.323]	[2.425]	-	[1.388]	[1.534]	[1.414]	[1.555]	-	-	-
[-] Fundação Atlântico & Fornecedores	[550]	[172]	[172]	[172]	[172]	[172]	[172]	-	-	-
[-] Outras Dívidas Não-Financeiras	[363]	[361]	[307]	[367]	[307]	[317]	[326]	[336]	[346]	[356]

PRINCÍPIOS GERAIS

- 1 Reduzir a alavancagem da Companhia, atingindo patamares sustentáveis de médio e longo prazo
- 2 Levantar liquidez para endereçar necessidades de financiamento de curto prazo
 - Capacidade de oferecer as melhores garantias possíveis para credores que proverem Dinheiro Novo
 - Tratamento diferenciado para credores que proverem Dinheiro Novo
- 3 Capacidade de criar uma estrutura que permita conversão de dívida em *Equity*, visando a estrutura de capital da companhia
- 4 Capacidade de convencer a Anatel, enquanto credora da Companhia, que a reestruturação não impede ou evita o cumprimento das obrigações regulatórias e multas
- 5 Meta de atingir consenso entre um número relevante de credores, para garantir que a Companhia continue *um going concern*

TERM SHEET – APRESENTADO AOS CREDORES PARA DISCUSSÃO



TERMOS GERAIS

- Credores atuais terão a possibilidade de converter suas dívidas em Opção A e Opção B [definidas abaixo], a depender da disposição de proverem Dinheiro Novo, renovarem fianças bancárias ou fornecerem instrumento de hedge
 - Credores podem escolher converter suas dívidas em instrumentos em USD ou BRL
 - Opção A limitada a 1,0x montante de Dinheiro Novo, com os créditos remanescentes sendo alocados na Opção B
 - Sem limite de alocação na Opção B2
- Conversão de dívida em *equity* aplicada sobre o valor remanescente não convertido nas Opções A e B

ESTRUTURA PROPOSTA

	Novo Instrumento de Dívida ["Dinheiro Novo"]		OPÇÃO A		OPÇÃO B	
Descrição	Dinheiro Novo disponível para credores atuais e outros investidores		Credores provenho Dinheiro Novo terão seus créditos convertidos na Opção A ["Dívida Convertida na Opção A"]		Outros credores que não proverem Dinheiro Novo terão seus créditos convertidos na Opção B ["Dívida Convertida na Opção B"]	
Montante	USD 1bi		Valor de face de 35% da Dívida Convertida na Opção A <i>65% remanescente do valor de face não convertido na Opção A será convertido em equity</i>		Valor de face de 30% da Dívida Convertida na Opção B <i>70% remanescente do valor de face não convertido na Opção B será convertido em equity</i>	
Vencimento	Amortização <i>bullet</i> em Jul-2027		Amortização <i>bullet</i> em Jul-2031		Amortização <i>bullet</i> em Jul-2033	
Taxa de Juros e Moeda	<i>USD</i> 9.0% Juros Cash 4.0% <i>Backstop Fee</i>	<i>BRL</i> <i>[TERMOS EQUIVALENTES - TBD]</i>	<i>A1 (USD)</i> 5.0% Juros Cash	<i>A2 (BRL)</i> 55% of CDI Juros Cash	<i>B1 (USD)</i> 11.0% Juros PIK até 2027 9.0% Juros Cash posteriormente	<i>B2 (BRL)</i> 120% of CDI Juros PIK até 2027 100% of CDI Juros Cash posteriormente
Colateral	<i>First lien</i> nas ações na V.tal		<i>Second lien</i> nas ações na V.tal		<i>Third lien</i> nas ações na V.tal	
					<i>Third lien</i> nas ações na V.tal <i>(Prioridade de Cash Sweep)</i>	

OUTROS TERMOS	
Cash Sweep	<ul style="list-style-type: none"> ▪ No caso da venda parcial ou total das ações na V.tal: <ul style="list-style-type: none"> — 100% dos recursos líquidos¹ da venda para amortizar Dinheiro Novo — Valor residual após o pré-pagamento do Dinheiro Novo para amortizar até 50% da Opção A — Valor residual após o pré-pagamento de até 50% da Opção A dividido em: 60% para amortizar a Opção B2 (limitado a 50% do montante da Opção B2) e 40% para a Companhia ▪ Caso a Oi receba dividendos da V.tal: <ul style="list-style-type: none"> — 75% do montante líquido¹ de dividendos pode ser utilizado para amortizar Dinheiro Novo — Caso permaneça qualquer valor residual após o pré-pagamento completo do Dinheiro Novo, 100% do montante remanescente pode ser utilizado para amortizar as Opções A e B2, respectivamente
Equity	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Credores receberão <i>equity</i> de uma subsidiária originária de um <i>carve-out</i> da Oi S.A., contemplando os ativos de fibra da Companhia (“ClientCo”) [Estrutura TBD] ▪ 65% do valor de face da Dívida Convertida na Opção A e 70% do valor de face da Dívida Convertida na Opção B serão convertidos em <i>equity</i> ▪ Credores das Opções A e B irão reter uma participação econômica de 30% ▪ Oi S.A. irá reter os 70% remanescentes de participação econômica na ClientCo
Colateral	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Participação na V.tal de até 34,1% <ul style="list-style-type: none"> — <i>First lien</i>: Dinheiro Novo — <i>Second lien</i>: Opção A — <i>Third lien</i>: Opção B, com distribuição prioritária para a Opção B2 ▪ [<i>Lien</i> na ClientCo]
Outros	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Tentativa de melhorar os termos de pagamentos de outros passivos ▪ Manutenção dos termos do aditivo ao plano para os outros credores