



Comunicado | Lisboa | 3 de março de 2023

Facto Relevante divulgado pela Oi

A PHAROL, SGPS S.A. informa sobre Facto Relevante divulgado pela Oi, S.A., de acordo com o documento da empresa em anexo.

PHAROL, SGPS S.A.

Sociedade Aberta
Capital social € 26.895.375
Número de Matrícula na
Conservatória do Registo
Comercial de Lisboa e de Pessoa
Coletiva 503 215 058

A PHAROL está cotada
na Euronext (PHR).
Encontra-se disponível informação
sobre a Empresa na Bloomberg
através do código PHR PL.

Luis Sousa de Macedo
Diretor de Relação com
Investidores ir@pharol.pt
Tel.: +351 212 697 698
Fax: +351 212 697 649

pharol.pt



Oi S.A. – Em Recuperação Judicial

CNPJ/ME nº 76.535.764/0001-43

NIRE 33.3.0029520-8

Companhia Aberta

FATO RELEVANTE

Oi S.A. – Em Recuperação Judicial (“Oi” ou “Companhia”), em cumprimento ao disposto no art. 157, §4º, Lei nº 6.404/1976, e na Resolução CVM nº 44/21, em continuidade aos Fatos Relevantes de 27 de outubro de 2022 e 31 de dezembro de 2022 e 2 e 3 de fevereiro de 2023, vem informar aos seus acionistas e ao mercado em geral que, após diversas discussões e tratativas envolvendo uma potencial reestruturação de certas dívidas da Companhia, a Companhia chegou, na presente data, a um acordo com um grupo de credores representando a maioria (i) dos detentores de 10%/12% Senior PIK Toggle Notes com vencimento em 2025 emitidas pela Oi, em 27 de julho de 2018, e garantidas, conjunta e solidariamente, por Telemar Norte Leste S.A. – Em Recuperação Judicial, Oi Móvel S.A. – Em Recuperação Judicial, Oi Brasil Holdings Coöperatief U.A. – Em Recuperação Judicial e Portugal Telecom International Finance B.V. – Em Recuperação Judicial (tais detentores “Noteholders”); e (ii) dos titulares de créditos contra a Companhia originários de contratos celebrados com agências de crédito à exportação (*Export Credit Agencies*) (tais detentores, “ECAs” e, em conjunto com Noteholders, “Credores Financeiros”), sobre os principais termos e condições comerciais para a reestruturação de certas dívidas da Companhia e um financiamento de longo prazo a ser concedido para suportar as suas operações em andamento (“Proposta de Reestruturação”). A Companhia acredita que a Proposta de Reestruturação irá melhorar de forma abrangente o seu balanço patrimonial e proporcionar valor a longo prazo a todos os seus stakeholders.

Os principais termos da Proposta de Reestruturação estão previstos no *term sheet* que consta como anexo ao presente Fato Relevante (“Term Sheet da Reestruturação”).

A Proposta de Reestruturação também contempla um potencial financiamento extraconcursal, em favor da Companhia, na modalidade “*debtor-in-possession*”, conforme admitido pela LRF, no valor de US\$ 275.000.000,00 (duzentos e setenta e cinco milhões de dólares) (“Financiamento DIP”), o qual deve ser concedido por

determinados Credores Financeiros para atender às necessidades da Companhia de financiamento de curto prazo, antes que o financiamento de longo prazo previsto no acordo possa ser acessado pela Companhia. Os principais termos do Financiamento DIP estão previstos no *term sheet* que consta como anexo ao presente Fato Relevante (“DIP Term Sheet” e em conjunto com o Term Sheet da Reestruturação, os “*Term Sheets*”).

Conforme previsto nos *Term Sheets*, os termos finais detalhados da Proposta de Reestruturação, incluindo os termos finais do Financiamento DIP, estão sujeitos a certas condições, incluindo, sem se limitar, (i) o acordo relativo aos documentos definitivos necessários ou esperados para implementar a Proposta de Reestruturação, e (ii) aprovação pelo juízo da 7ª Vara Empresarial da Comarca da Capital do Estado do Rio de Janeiro.

A Companhia também pretende celebrar um acordo de apoio à reestruturação e de *lock-up* com a maioria dos Credores Financeiros (respectivamente, “RSA” e “Credores RSA”) para facilitar a implementação da Proposta de Reestruturação. Conforme os termos do RSA, os Credores RSA se comprometerão a apoiar e a votar em favor de um Plano de Recuperação Judicial pré-acordado nos termos descritos nos *Term Sheets* (ou na forma que for posteriormente mais detalhada), a ser apresentado pela Companhia no contexto do pedido de recuperação judicial da Companhia e de suas subsidiárias Portugal Telecom International Finance B.V. – Em Recuperação Judicial e Oi Brasil Holdings Coöperatief U.A. – Em Recuperação Judicial, ajuizado na data de ontem, após o fechamento do mercado, perante a 7ª Vara Empresarial da Comarca da Capital do Estado do Rio de Janeiro (“Recuperação Judicial”), conforme descrito no Fato Relevante divulgado hoje mais cedo pela da Companhia (“Acordo”).

Dado o nível de apoio à Proposta de Reestruturação recebido até o momento, a Companhia está bastante confiante que apresentará um Plano de Recuperação Judicial viável para implementar a Proposta de Reestruturação de maneira satisfatória a todos os stakeholders no curto prazo.

Nesse contexto, a Companhia e seus representantes e assessores jurídicos e financeiros (em conjunto, “Representantes da Companhia”) compartilharam certas informações materiais não públicas (“Informações Confidenciais”) com determinados Credores Financeiros e seus respectivos assessores jurídicos e financeiros (em conjunto, “Representantes dos Credores Financeiros”), bem como reuniram-se presencialmente ou por telefone com os respectivos Credores Financeiros e os Representantes dos Credores Financeiros.

De acordo com os termos e condições dos Acordos de Confidencialidade celebrados pela Companhia com os respectivos Credores Financeiros, a Companhia concordou com as solicitações dos Credores Financeiros em tornar pública determinadas

Informações Confidenciais fornecidas pela Companhia e/ou pelos Representantes da Companhia aos respectivos Credores Financeiros no contexto das negociações para concordância sobre os termos da Proposta de Reestruturação (“Materiais”).

Os Materiais consistem em apresentações e outras documentações e informações preparadas pela Companhia e/ou pelos Representantes da Companhia em relação à Proposta de Reestruturação, os quais constam como anexos ao presente Fato Relevante.

Os Materiais e os *Term Sheets* também estão anexos a este Fato Relevante.

Todas as informações contidas nos Materiais e nos *Term Sheets* são precisas na data de entrega pela Companhia e pelos Representantes da Companhia ao Credores Financeiros e aos Representantes dos Credores Financeiros, não foram atualizadas desde a data de entrega e não devem ser utilizadas para quaisquer outros fins que não aqueles necessários à implementação da Proposta de Reestruturação. As informações incluídas neste Fato Relevante, os Materiais e os *Term Sheets* estão sendo tornados públicos para cumprir as obrigações de divulgação da Companhia previstas nos referidos Acordos de Confidencialidade.

Como parte de seus esforços para reestruturar suas obrigações futuras, a Companhia também divulga por meio deste Fato Relevante que recebeu da V.tal, na data de ontem, uma proposta firme de apoio ao plano, no que diz respeito aos seus créditos relacionados ao Acordo de Cessão de Direito de Uso de longo prazo “*Take-or-Pay*” (“LTLA”) detidos originalmente pela Globenet contra a Companhia. Esta proposta de apoio ao plano indica o compromisso da V.tal em aderir a uma proposta de Plano de Recuperação Judicial, concedendo à Companhia um desconto de 50% em todas as obrigações futuras de 2025 a 2028 previstas no LTLA, desde que determinadas condições sejam atendidas. Dentre essas condições, o pagamento de 44% desses créditos remanescentes pós-desconto deverá ser efetuado por meio de dação em pagamento, mediante um acordo para o recebimento de um valor mínimo de infraestrutura de cabos de rede desativada, juntamente com a assunção da responsabilidade por todos os custos de extração e monetização da infraestrutura que a empresa venderia como sucata. Todos os demais créditos deverão continuar sendo pagos de acordo com seu cronograma original de 2025 a 2028, com os descontos acordados já aplicados. Esta proposta será analisada pela Companhia, pois potencialmente indica uma redução muito significativa dos passivos não-financeiros futuros da Oi, sendo alinhada com os objetivos do plano de reestruturação.

A Companhia pretende continuar as tratativas junto aos Credores Financeiros, entre outros, para implementar o acordo e celebrar os respectivos documentos definitivos, e manterá seus acionistas e o mercado em geral informados sobre o desenvolvimento dos assuntos objeto deste Fato Relevante.

Rio de Janeiro, 2 de março de 2023

Oi S.A. – Em Recuperação Judicial

Cristiane Barretto Sales

Diretora de Finanças e de Relações com Investidores

Nota Especial com relação a Declarações Prospectivas:

Este Fato Relevante contém declarações prospectivas. Declarações que não sejam fatos históricos, incluindo declarações crenças e expectativas da Companhia, estratégias de negócios, futuras sinergias, economia de custos, custos futuros e liquidez futura são declarações prospectivas. As palavras “será”, “deverá”, “deveria”, “poderia”, “antecipa”, “pretende”, “acredita”, “estima”, “espera”, “prevê”, “planeja”, “metas”, “objetivo”, “projetos”, “prevê” e expressões similares, conforme relacionadas à Companhia ou sua administração, destinam-se a identificar declarações prospectivas. Não há garantias de que os eventos esperados, tendências ou resultados estimados ocorrerão de fato. Tais declarações refletem a opinião atual da administração da Companhia e estão sujeitas a vários riscos e incertezas. Essas declarações são baseadas em diversas premissas e fatores, incluindo condições gerais de economia e de mercado, condições do setor, aprovações societárias, fatores operacionais e outros fatores. Quaisquer mudanças em tais premissas ou fatores poderiam causar diferenças materiais entre os resultados reais e as expectativas atuais. Todas as declarações prospectivas atribuíveis à Companhia ou a suas afiliadas, ou pessoas atuando em seu nome, são expressamente qualificadas em seu todo pelos avisos cautelares estabelecidos neste parágrafo. Não deve ser depositada confiança indevida nessas declarações. As declarações prospectivas valem apenas a partir da data em que foram feitas. Salvo conforme exigido pela legislação de valores mobiliários do Brasil e pelas regras e regulação da CVM ou pelos entes reguladores de outras jurisdições aplicáveis, a Oi e suas afiliadas não são obrigadas nem pretendem atualizar ou anunciar publicamente os resultados de qualquer revisão sobre as declarações prospectivas para refletir resultados reais, futuros eventos ou desenvolvimentos, mudanças nas suposições ou mudanças em outros fatores que afetem as declarações prospectivas. Recomenda-se, no entanto, a consulta às divulgações adicionais que a Oi venha a fazer sobre assuntos relacionados por meio de relatórios ou comunicados que a Oi venha a arquivar junto à CVM.

Nova Oi

**Novo material de
blow out das
discussões com os
credores**



disclaimer

Esta apresentação contém 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.



AGENDA

- 4 **Term Sheet da Reestruturação**
- 9 **DIP Term Sheet**
- 11 **Estimativa de Custos Históricos da Estrutura da Nova Oi**
- 19 **Oi Soluções**
- 52 **Contratos de Torres**

Term Sheet da Reestruturação



Pré-acordo com o grupo de credores para apoiar a continuidade de implementação do plano de transformação [acordo sujeito a execução de documentos finais de longo prazo]

PRINCÍPIOS FUNDAMENTAIS

- 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
 - Permitir o financiamento provisório via DIP como ponte até a liquidação do Dinheiro Novo
 - Capacidade de oferecer garantias 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

A proposta de acordo prevê aos credores-alvo duas opções, sendo a principal diferenciação a disponibilização de dinheiro novo

PRINCIPAIS TERMOS DA PROPOSTA

<p>ESCOPA DA PROPOSTA</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Credores financeiros, incluindo ECAs, bancos locais e <i>Bondholders</i> • Certos credores não financeiros, incluindo provedores de obrigações <i>Take Or Pay</i> ["ToP"] não utilizadas (incluindo contratos de Torres, Cabos Submarinos e Satélites): negociações em andamento com o objetivo de acordar níveis de desconto de até 50% das futuras obrigações ToP não utilizadas, de acordo com termos específicos com cada credor não financeiro individual antes da aprovação do plano <ul style="list-style-type: none"> – Créditos contingentes ilíquidos
<p>DESCRIÇÃO DA "OPÇÃO 1"</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Credores que proverem Dinheiro Novo terão seus créditos convertidos na Opção 1 ["Dívida Convertida na Opção 1"] • Como condição para este acordo e assinatura de um Acordo de Suporte a Restruturação (RSA), a Companhia e os RSA <i>holders</i> entrarão em acordo para um DIP <i>financing</i> <ul style="list-style-type: none"> – O financiamento provisório será reembolsado com os recursos do Dinheiro Novo, em dinheiro ou <i>rollover</i> sem saída de caixa – RSA <i>holders</i> terão de fornecer o DIP <i>financing</i> de acordo com condições e termos de mercado • Valor de face da Dívida Convertida na Opção 1 convertido parcialmente em até BRL 10,75 bi de dívida garantida "<i>Roll-Up</i>" • Créditos remanescentes, juntamente com créditos remanescentes da Opção 2, serão convertidos por 80% do novo capital da Oi [pro forma, considerando todas as diluições], assumindo todos os direitos à voto de acordo com a lei brasileira
<p>DESCRIÇÃO DA "OPÇÃO 2"</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Credores que não proverem Dinheiro Novo • 30% do valor de face da Dívida Convertida na Opção 2 convertido em instrumento de dívida garantida "<i>A&E Reinstated</i>" • Créditos remanescentes, juntamente com créditos remanescentes da Opção 1, serão convertidos por 80% do novo capital da Oi [pro forma, considerando todas as diluições], assumindo todos os direitos à voto de acordo com a lei brasileira
<p>ATUAIS ACIONISTAS</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Os acionistas terão o direito de comprar ações no valor total da dívida convertida na RJ pelo preço nominal dessa dívida • Dinheiro novo arrecadado por meio do <i>share repair program</i> sujeitas à lei brasileira • Atuais acionistas receberão 20% do novo capital da Oi [pro forma, considerando todas as diluições]
<p>GOVERNANÇA</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Composição do Conselho e governança sujeitas à lei brasileira e mecanismos de votação

Visão geral da transação | Resumo dos termos da dívida [1/2]

	NOVO INSTRUMENTO DE DÍVIDA ("DINHEIRO NOVO")	DÍVIDA "ROLL-UP"	DÍVIDA "A&E REINSTATED"
	Opção 1		Opção 2
MUTUÁRIO / GARANTIDOR	Oi S.A.	Oi S.A.	Oi S.A.
MONTANTE	<ul style="list-style-type: none"> Mínimo entre BRL 4,0 bi e USD 750mi em Novo Instrumento de Dívida com Prioridade de Garantia, constituindo dinheiro novo e/ou DIP <i>rollover</i> Credores da Opção 1 que entrarem em acordos de <i>backstop</i> em relação ao Dinheiro Novo podem receber até (<i>backstop</i> total) BRL 750mi em Dinheiro Novo 	<ul style="list-style-type: none"> Total: BRL 10,75 bi Provedores de Dinheiro Novo terão a possibilidade de converter até BRL 10,75 bi dos créditos existentes em Dívida "Roll-Up", composta de: 	30% do valor de face
MOEDA	USD ou BRL (a critério do credor)	USD ou BRL (a critério do credor)	USD ou BRL (a critério do credor)
VENCIMENTO	Junho 2027	4,5 anos após o fechamento	10 anos após o fechamento
AMORTIZAÇÃO	<i>Bullet</i>	<i>Bullet</i>	<i>Bullet</i>
TAXA DE JUROS	<ul style="list-style-type: none"> 10,0% juros cash (em USD); ou 7.5% juros cash + 6,0% juros PIK Ou custo em BRL equivalente 	<ul style="list-style-type: none"> 5,0% juros Cash; ou 0,5% juros cash + 8.0% juros PIK Ou custo em BRL equivalente 	<ul style="list-style-type: none"> 80% CDI⁽¹⁾ juros PIK, sujeito a limite de até 8% Ou custo em USD-equivalente
CASH SWEEP	<ul style="list-style-type: none"> A partir de 31 de dezembro de 2026, 50% do caixa irrestrito superior a USD 350mi será usado para amortizar o Dinheiro Novo 		

Visão geral da transação | Resumo dos termos da dívida [2/2]

PRINCIPAIS TERMOS

RESGATE OBRIGATÓRIO NA VENDA DE ATIVOS

- Em caso de venda parcial ou total das ações da V.tal:
 - 100% dos recursos líquidos da venda serão utilizados para amortizar o Dinheiro Novo
 - 100% dos recursos residuais, após a amortização total do Dinheiro Novo, serão utilizados para amortizar a Dívida “*Roll-Up*”
- Em caso de venda parcial ou total da ClientCo (sujeito a um preço mínimo de venda a acordar):
 - 100% dos recursos líquidos da venda serão utilizados para amortizar o Dinheiro Novo (caso existam)
 - 60% dos recursos residuais após a amortização total do Dinheiro Novo serão utilizados para amortizar a Dívida “*Roll-Up*”
- Em caso de venda de qualquer outro ativo que constitua garantia (i.e. imóveis)
 - Nas vendas de ativos de até BRL 200mi, 100% dos recursos ficarão à disposição da empresa
 - Nas vendas de ativos de BRL 200mi até BRL 400mi, 50% dos recursos líquidos da venda serão utilizados para amortizar o Dinheiro Novo e/ou a Dívida “*Roll-Up*”
 - Nas vendas de ativos acima de BRL 400mi, 100% dos recursos líquidos da venda serão utilizados para amortizar o Dinheiro Novo e/ou a Dívida “*Roll-Up*”

Novo Instrumento de Dívida (“Dinheiro Novo”)

- *Day 1*: Penhor Fiduciário em 100% das ações da Oi na V.tal (sujeito a aprovações regulatórias/contratuais), *first lien* ou maior disponível no segmento de fibra, recebíveis B2B (Oi Soluções), Penhor Fiduciário sobre ONTs, imóveis (de acordo com limitações regulatórias/contratuais), direitos sobre os recursos da arbitragem da Móvel e recursos da venda da Tahto e da Serede
- Na criação da ClientCo: Penhor Fiduciário sobre 100% das ações da ClientCo, liberando as garantias descritas acima, exceto as ações da V.tal e imóveis
- Em caso de EoD: 100% dos recursos de qualquer garantia serão utilizados para amortizar o Dinheiro Novo, em *first lien*

Dívida “*Roll-Up*”

- *Day 1*: Penhor Fiduciário em 100% das ações da Oi na V.tal (sujeito a aprovações regulatórias/contratuais), *second lien* ou maior disponível no segmento de fibra, recebíveis B2B (Oi Soluções), Penhor Fiduciário sobre ONTs, imóveis (de acordo com limitações regulatórias/contratuais), direitos sobre os recursos da arbitragem da Móvel e recursos da venda da Tahto e da Serede
- Na criação da ClientCo: Penhor Fiduciário sobre 90% das ações da ClientCo, liberando as garantias descritas acima, exceto as ações da V.tal e imóveis
- Em caso de EoD: 100% dos recursos de qualquer garantia, excluindo as ações da ClientCo, serão utilizados para amortizar a Dívida “*Roll-Up*”, em *second lien*
- Em caso de EoD: 100% dos recursos de 90% das ações da ClientCo serão utilizados para amortizar a Dívida “*Roll-Up*”, em *second lien*

Dívida “A&E Reinstated”

- *Third Lien* em 100% das ações da Oi na V.tal (sujeito a aprovações regulatórias/contratuais)
- EoD: 100% dos recursos das ações da Oi na V.tal serão utilizados para amortizar a Dívida “*A&E Reinstated*”, em *third lien*

GARANTIA

DIP Term Sheet



Term sheet do DIP facility | DIP intermediário de US\$275mi como ponte até a liquidação do dinheiro novo

PRINCIPAIS TERMOS

MONTANTE	<ul style="list-style-type: none">• USD275mi– Parcela inicial de até USD 200mi em março/2023 (“Tranche 1”)– Parcela subsequente de até USD 75mi em junho/2023 (“Tranche 2”) (sujeita à condições precedentes)¹
JUROS	<ul style="list-style-type: none">• 8% juros <i>cash</i> e 6% PIK (mensal)
UPFRONT FEE	<ul style="list-style-type: none">• 3% PIK pro rata na Data de Fechamento
COMMITMENT FEE	<ul style="list-style-type: none">• 3% PIK pro rata do montante das Notas da Tranche 2
EXIT FEE	<ul style="list-style-type: none">• Variável com o tempo, começando em 2,5% até 6 meses, subindo até 3,0% até 12 meses e 3,5% após 12 meses até o vencimento
TICKING FEE	<ul style="list-style-type: none">• Juros adicionais de 1% (aumento de juros PIK) após 6, 9 e 12 meses
AMORTIZAÇÃO	<ul style="list-style-type: none">• <i>Bullet</i>
VENCIMENTO	<ul style="list-style-type: none">• 15 meses
GARANTIA	<ul style="list-style-type: none">• Alienação Fiduciária de 95% das ações da Oi na V.tal no fechamento (sujeita à restrições existentes)
OUTROS	<ul style="list-style-type: none">• <i>Default Rate</i>: adicional de 7,0% ao ano, pagos mensalmente em dinheiro, em casos de Eventos de Inadimplência• Resgate Obrigatório: Recursos líquidos de certas reivindicações legais recebidos para repagar o total <i>outstanding</i>• <i>Breakup Fee</i> de 10% após o desembolso em caso de cancelamento pela empresa



Estimativa de Custos Históricos da Estrutura da Nova Oi



Disclaimer e premissas – Estimativa com base nos melhores esforços – Não auditado



DISCLAIMER

Devido às mudanças no modelo de negócio e cobertura, à venda de ativos Mobile e InfraCo em 2022 e à implementação do Novo Modelo de Negócios com a V.tal — que gera mudanças organizacionais e novas dinâmicas de receitas e despesas — não é possível gerar com precisão números históricos *proforma* da nova Oi...



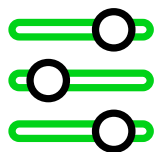
METODOLOGIA

...no entanto, os valores apresentados nos próximos slides foram estimados através das Demonstrações de Resultado Consolidadas (DRE) de 2020 e 2021, subtraindo-se as DREs Móvel e InfraCo...

PREMISSAS

...para fazer isso, as seguintes suposições foram feitas:

- **Demonstração de Resultados da InfraCo:**
 - Alguns custos foram bem definidos na base de dados, enquanto o restante foi estimado pro rata considerando a participação da InfraCo nos Custos Consolidados
 - O crescimento de alguns custos¹ foram baseados na evolução da base Casas Conectadas
- **Demonstração de Resultados da Móvel:**
 - Como esta demonstração de resultados foi “*carved-out*”, não inclui despesas como Marketing, Comunicação Corporativa, TI e Serviços Especializados. Assim, se alguma dessas despesas estiver relacionada à UPI Móvel, foi considerada nos números da Nova Oi
 - Nenhuma receita ou despesa *intercompany* foi alocada nos números da Nova Oi



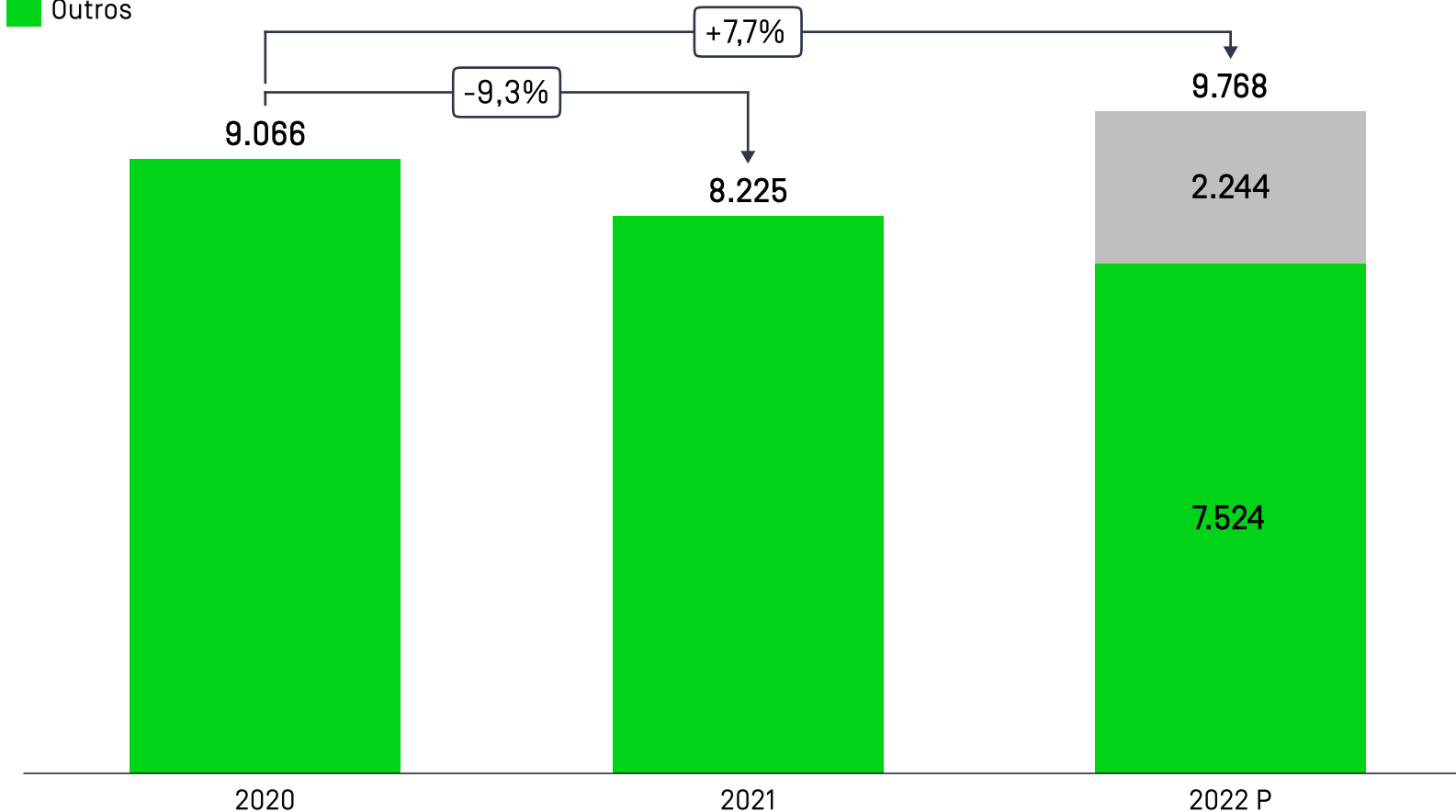
Crescimento dos Custos Totais impulsionado pelo novo contrato com a V.tal a partir de jun/2022. Excluindo esse efeito, o Opex reduziu 17% entre '20 e '22, apesar da inflação, devido a iniciativas de eficiência

Opex Total

R\$ milhões

■ V.tal

■ Outros



Var. 20-22
-17,0%

Apesar da inflação acumulada no período de +21,7%, significando um ganho de 38,7%

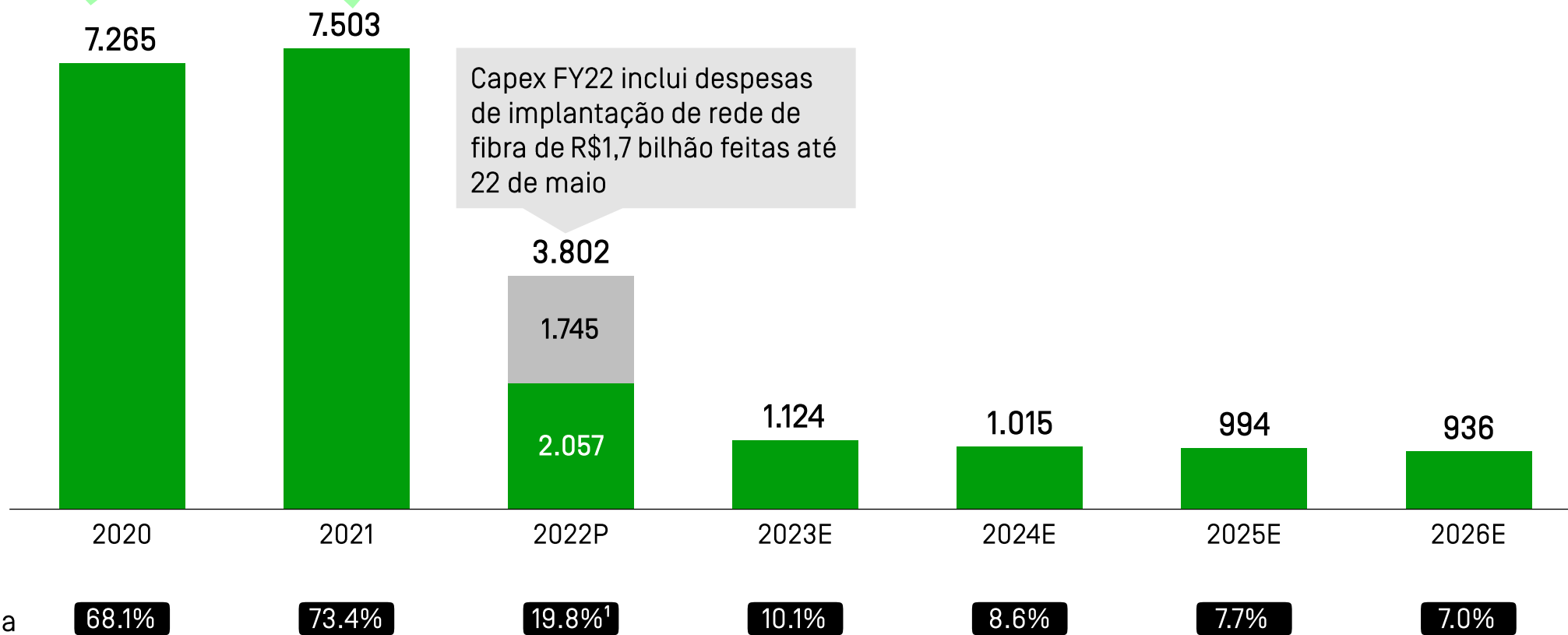
O Capex foi uma consequência adicional do acordo com a V.tal em 2022 e alívio de Capex/Receita, mais do que supera o aumento de Opex

Previsão de Capex

R\$ milhões

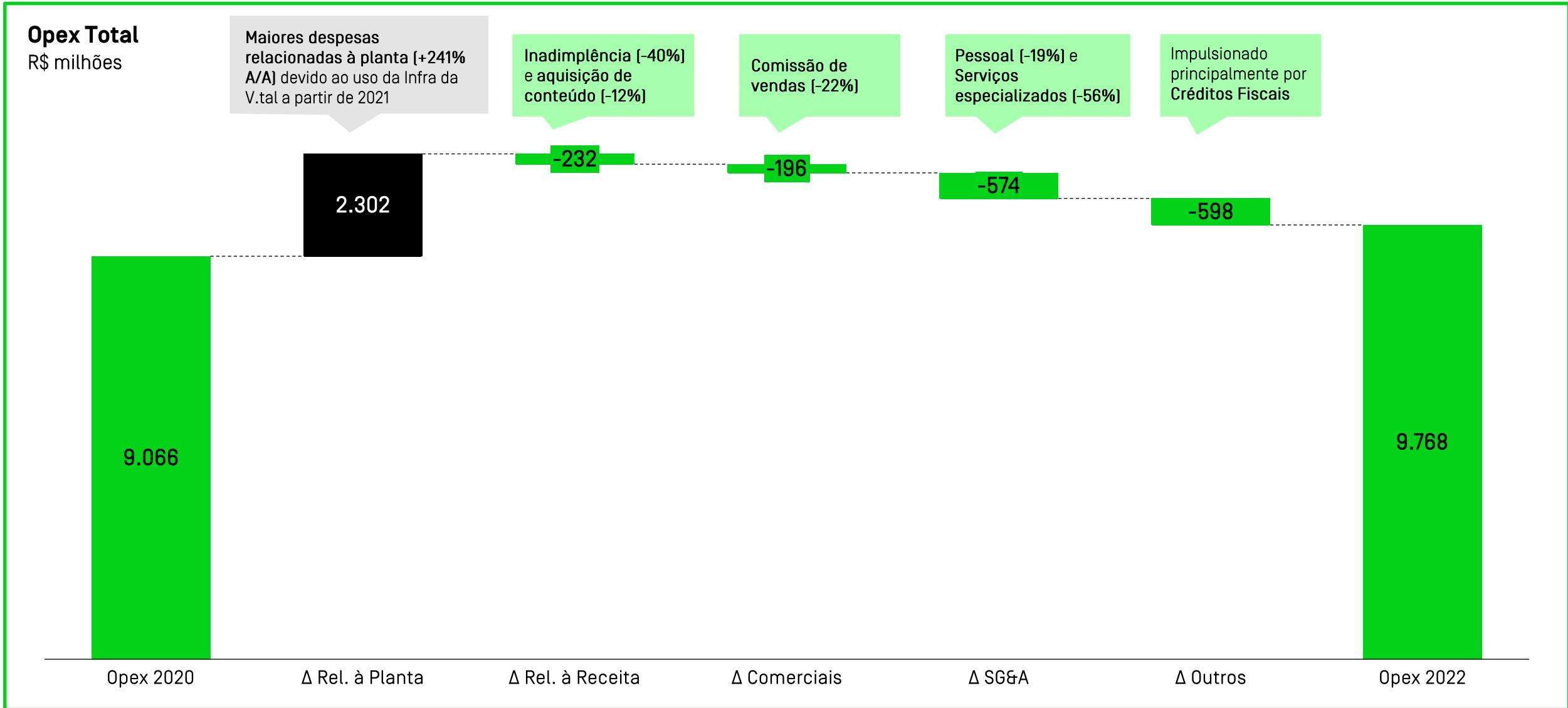
Números de Capex consolidados, incluindo UPIs Móvel e Infra

Capex FY22 inclui despesas de implantação de rede de fibra de R\$1,7 bilhão feitas até 22 de maio



1 - Capex/Vendas excluindo despesas de implantação de rede de fibra. Incluindo essas despesas: 36,6%.

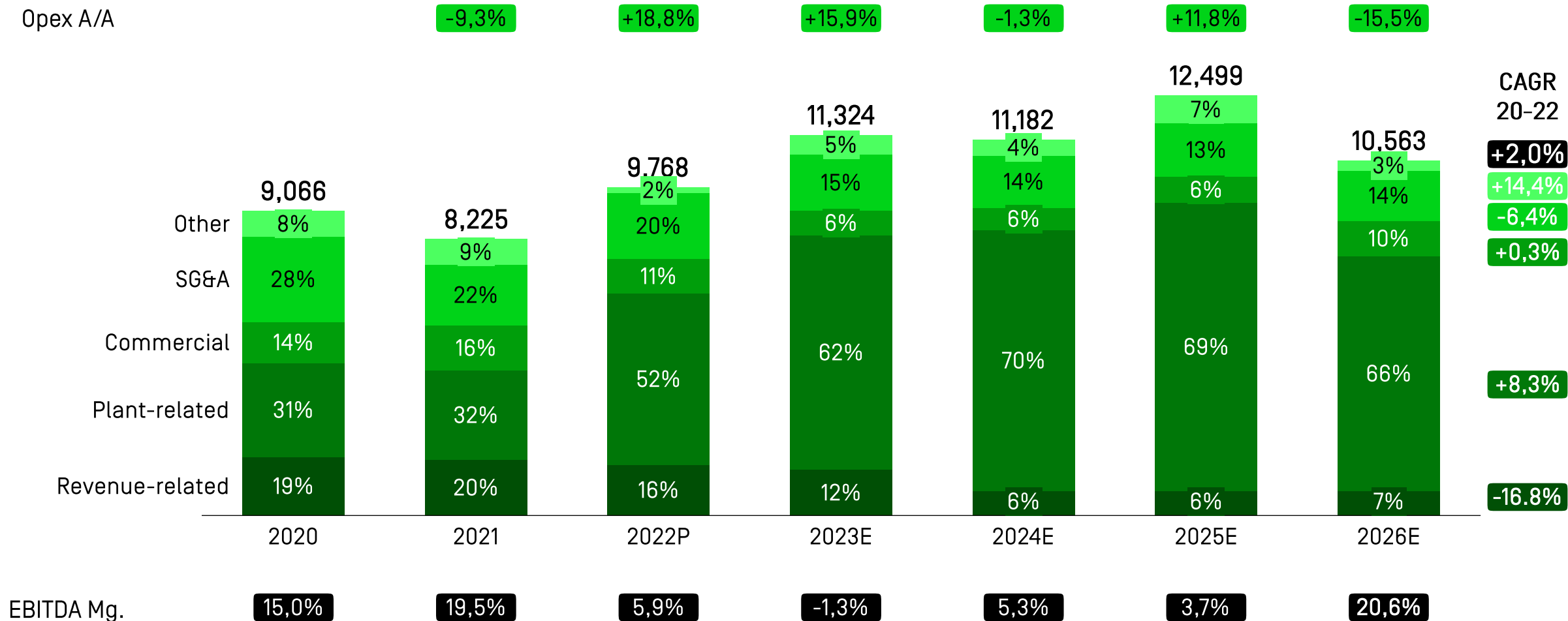
Despesas operacionais da Oi afetadas em 2022 pelo uso da Infra da V.tal no ano, compensadas por economias em todas as outras linhas de custo



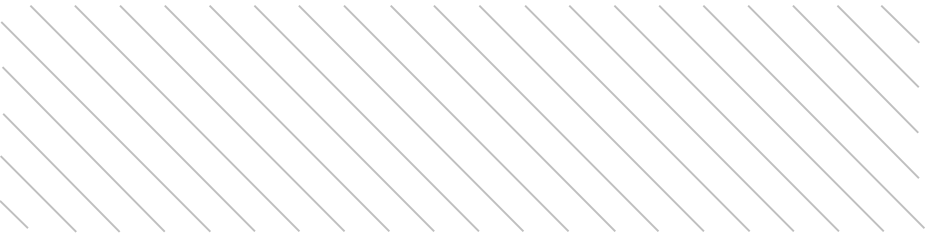
Opex CAGR 2020-22 de 2%, impulsionado pelo fim da Concessão Fixa em 2025, melhora da rentabilidade no negócio de Fibra e apesar do forte crescimento de clientes e inflação no período

Previsão Opex

R\$ milhões



anexo



R\$ milhões	2020	2021	2022P	2023E	2024E	2025E	2026E	A/A%						CAGR
								20/21	21/22P	22P/23E	23E/24E	24E/25E	25E/26E	22P/26E
Receita Líquida	10.668	10.222	10.383	11.181	11.808	12.980	13.305	-4,2%	1,6%	7,7%	5,6%	9,9%	2,5%	6,4%
Despesas Totais	9.066	8.225	9.768	11.324	11.182	12.499	10.563	-9,3%	18,8%	15,9%	-1,3%	11,8%	-15,5%	2,0%
Relacionadas à Receita	1.747	1.660	1.515	1.360	723	730	726	-5,0%	-8,7%	-10,2%	-46,8%	0,9%	-0,4%	-16,8%
Relacionadas à Planta	2.788	2.653	5.089	6.986	7.776	8.580	6.994	-4,8%	91,9%	37,3%	11,3%	10,3%	-18,5%	8,3%
Comerciais	1.232	1.348	1.036	726	656	778	1.047	9,5%	-23,1%	-29,9%	-9,6%	18,6%	34,6%	0,3%
SG&A	2.531	1.801	1.957	1.674	1.560	1.586	1.503	-28,8%	8,7%	-14,5%	-6,8%	1,6%	-5,2%	-6,4%
Outras	768	763	170	578	466	826	292	-0,7%	-77,6%	239,1%	-19,3%	77,1%	-64,6%	14,4%
EBITDA	1.602	1.997	615	-143	626	481	2.742	24,6%	-69,2%	-123,2%	-538,0%	-23,1%	470,0%	45,3%
Margem EBITDA	15,0%	19,5%	5,9%	-1,3%	5,3%	3,7%	20,6%	4,5 p.p.	-13,6 p.p.	-7,2 p.p.	6,6 p.p.	-1,6 p.p.	16,9 p.p.	3,7 p.p. ¹



Oi Soluções



AGENDA_

MERCADO

PROPOSTA DE VALOR

LOBS

LOB 0 – LEGADO

LOB 1 – UC&C

LOB 2 – SDWAN

LOB 3 – SEGURANÇA

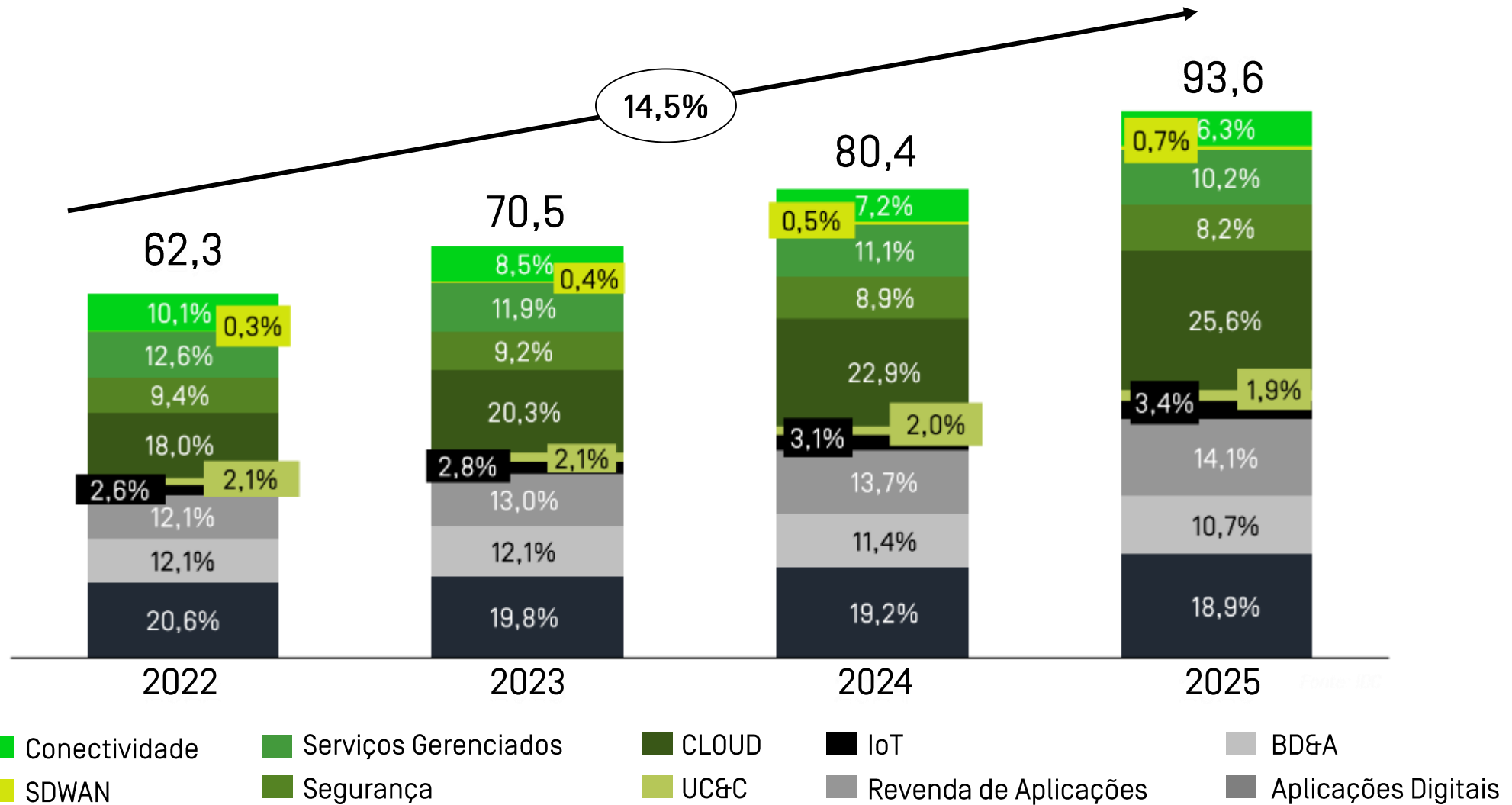
LOB 4 – SERVIÇOS GERENCIADOS

LOB 5 – CLOUD

LOB 6 – PRODUTOS DIGITAIS

Mercado B2B TIC apresenta projeção de crescimento de dois dígitos, principalmente em TI

R\$ bilhão



AGENDA_

MERCADO

PROPOSTA DE VALOR

LOBS

LOB 0 – LEGADO

LOB 1 – UC&C

LOB 2 – SDWAN

LOB 3 – SEGURANÇA

LOB 4 – SERVIÇOS GERENCIADOS

LOB 5 – CLOUD

LOB 6 – PRODUTOS DIGITAIS

Nossos clientes

+60 MIL
CLIENTES
CNPJ 8



CLIENTES
PRIVADOS



CLIENTES DO
SETOR PÚBLICO

+20

MIL CLIENTES
PRESENCIAL

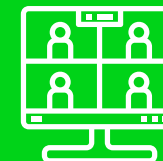
CNPJ 8



+40

MIL CLIENTES
DIGITAL

CNPJ 8



O valor da Oi Soluções está na relação de confiança com os clientes, na capacidade de entender as suas necessidades, sua missão crítica, e em integrar e orquestrar soluções digitais para impulsionar o crescimento do negócio

POR QUE OS CLIENTES ESCOLHEM A OI SOLUÇÕES

RECONHECIMENTO

Excelência em relações de confiança de longo prazo com os CLIENTES

Tempo médio de contrato de **3 a 5 anos**

A experiência do cliente no centro de todas as soluções

Alta confiabilidade como destaque na percepção dos clientes, pesquisa de 22/mai.

Fonte: Instituto Expertise – Pesquisa de Satisfação de Clientes e Imagem 2022.

SOLUÇÕES ROBUSTAS DE TIC

Soluções de TIC flexíveis e personalizadas em 6 linhas de negócios (LOBs) para atender a múltiplas verticais de mercado – **One Stop Shop**

ECOSSISTEMA DE PARCEIROS

Ampla ecossistema de parceiros em todas as LOBs – aproximadamente 70 PARCEIROS de tecnologia e serviços

EQUIPE OI SOLUÇÕES

Atributos de relacionamento da Oi Soluções são os mais bem avaliados na pesquisa de imagem de 2022

PESQUISA **_IMAGEM**



Soluções de integração

TI PRODUTOS

- Anti-DDoS
- Segurança de perímetro(MSS)
- Segurança DNS
- VPN Corporativo
- MFA
- Segurança de Terminais EDR
- Análise de vulnerabilidade
- WAF
- CASB SAAS
- CASB IAAS
- SIEM
- Firewall Virtual
- Pentest
- Avaliação de Segurança

- Gerenciamento de Rede (GIS WAN)
- Gerenciamento TI (GIS TI)
- Oi Digital Gerenciamento 360°
- Centro de Controle de Serviço
- Automação de Processo de Negócio
- Nuvem Privada, Pública e Híbrida
- Computação de borda
- Mainframe Virtualizado
- Cloud hub
- Consultoria para migração para nuvem

SUORTE TÉCNICO ESPECIALIZADO

NMC
SOC
GNOC

- Oi Mapas
- Análises
- Pontuação para prevenção de inadimplência
- Portal Geocoder
- Gerenciamento de instalações de Vídeo Monitoramento

- Fábrica de Softwares
- Oi Laboratório

- UC&C
- SD-WAN
- Wi-Fi
- Firewall

- Nuvem PBX
- Central Omnichannel
- Comunicação Unificada
- Omnichannel
- Telepresença e Vídeo conferência
- Soluções Tahto

SERVIÇOS GERENCIADOS

NUVEM

BIG DATA

IOT

APLICAÇÕES DIGITAIS

HARDWARE



SEGURANÇA

TELECOM PRODUTOS

FIXO

- SIP
- 4004, 0800, 0500, 0300
- Tridígito

DADOS

- SD-WAN
- VPN

INTERNET

- Wi-Fi
- Internet

UC & C (COMUNICAÇÃO UNIFICADA & COLABORAÇÃO)

Ecosistema de parceiros

COLABORATIVO, ABRANGENTE, DIVERSIFICADO, TECNOLOGIA, TIC



PRÊMIOS E RECONHECIMENTOS

CISCO PARTNER SUMMIT

Serviços gerenciados



ARUBA ATMOSPHERE

Fornecedor de serviços



ÉPOCA NEGÓCIOS

1º lugar em Inovação



BROADBAND WORD FORUM

Case Oi Fibra



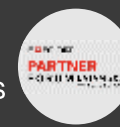
FORTINET 2020

Parceiro Latam do Ano



VALOR INOVAÇÃO

100 + Empresas mais inovadoras



FORTINET PARTNER LATAM

Melhor Provedor de MSS

Cadeia de valor



AGENDA_

MERCADO

PROPOSTA DE VALOR

LOBS

LOB 0 – LEGADO

LOB 4 – SERVIÇOS GERENCIADOS

LOB 1 – UC&C

LOB 5 – CLOUD

LOB 2 – SDWAN

LOB 6 – PRODUTOS DIGITAIS

LOB 3 – SEGURANÇA

ESTRATÉGIA

MIGRAÇÃO DA BASE LEGADA DE VOZ FIXA

SUBSTITUIÇÃO DA TELEFONIA FIXA POR SOLUÇÕES DE UC&C E OMNICHANNEL, GERANDO MAIS VALOR E ATUALIZAÇÃO TECNOLÓGICA PARA OS CLIENTES E OI

MIGRAÇÃO DE DADOS

MODERNIZAÇÃO DA REDE DE DADOS E INTERNET, AGREGANDO MAIS SOLUÇÕES COMO SEGURANÇA CIBERNÉTICA, SD-WAN E ETC.

SOLUÇÕES DE TI

INCREMENTAR RECEITA CONTRATADA COM SOLUÇÕES DE TI NA MIGRAÇÃO DA BASE DE TECNOLOGIAS LEGADAS

CLIENTES

~31 K

CNPJ 8

LOB 1: UC&C | Soluções de comunicação unificada & colaboração com portfólio completo para todos os segmentos do mercado aliado a portfólio de mensageria omnichannel para interação digital com clientes

ESTRATÉGIA

UC&C – UNIFIED COMMUNICATIONS / COLLABORATION

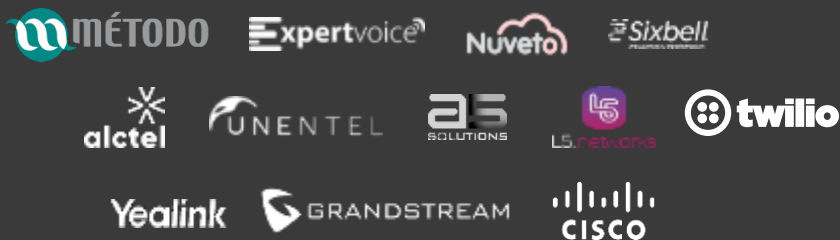
- ▶ PORTFÓLIO COMPLETO DE SOLUÇÕES DE UC&C E CONTACT CENTER, TOTALMENTE INTEGRADO AOS SERVIÇOS DE TELEFONIA FIXA
- ▶ EVOLUÇÃO PARA CLIENTES DE TELEFONIA FIXA
- ▶ CONSTRUÇÃO DE ECOSISTEMA COM PLATAFORMA PARA ATENDIMENTO A TODOS OS SEGMENTOS / NICHOS

HUB OMNICHANNEL

- ▶ PORTFÓLIO COMPLETO DE MENSAGERIA OMNICHANNEL
- ▶ TOTALMENTE INTEGRADO AOS CANAIS DIGITAIS / SISTEMAS DOS CLIENTES



19 PARCEIROS



CERTIFICAÇÕES

+500%

CRESCIMENTO
YTD 22 x 20

CLIENTES

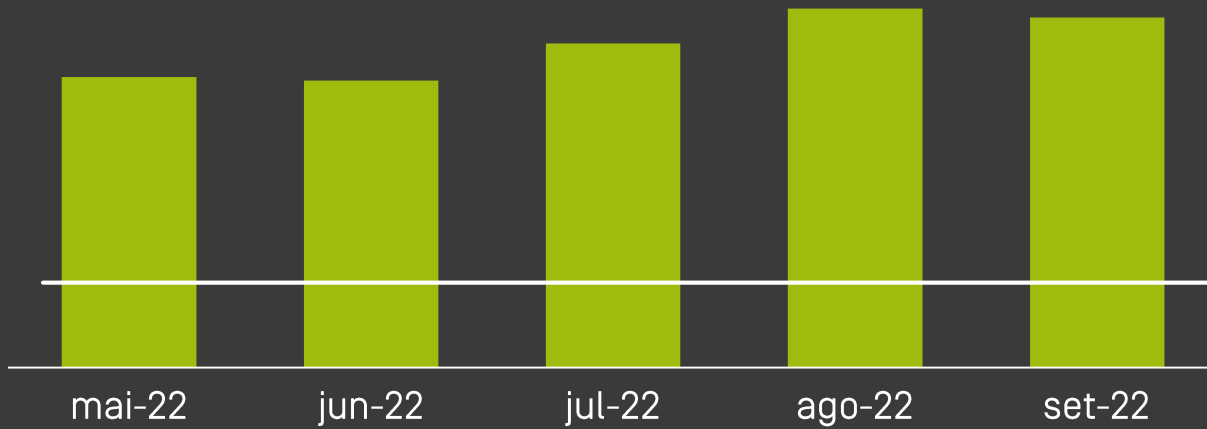
~24 MIL

CNPJ 8

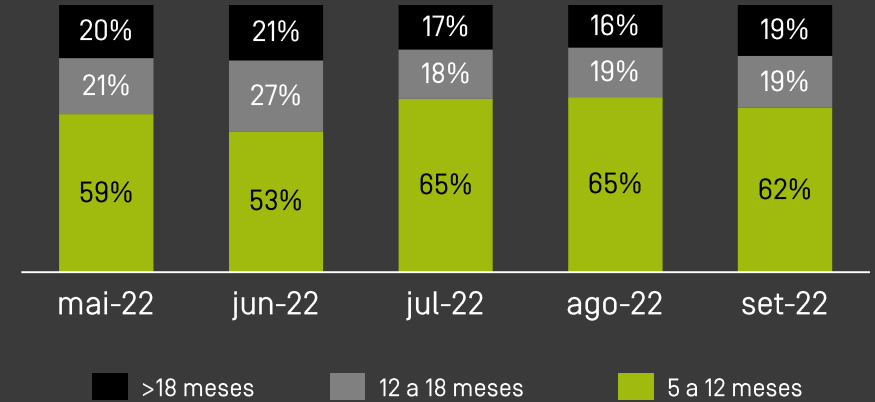
FUNIL DE VENDAS

R\$ MM MENSAL

TCV [Valor Total do Contrato]:
R\$ 1,1 bi

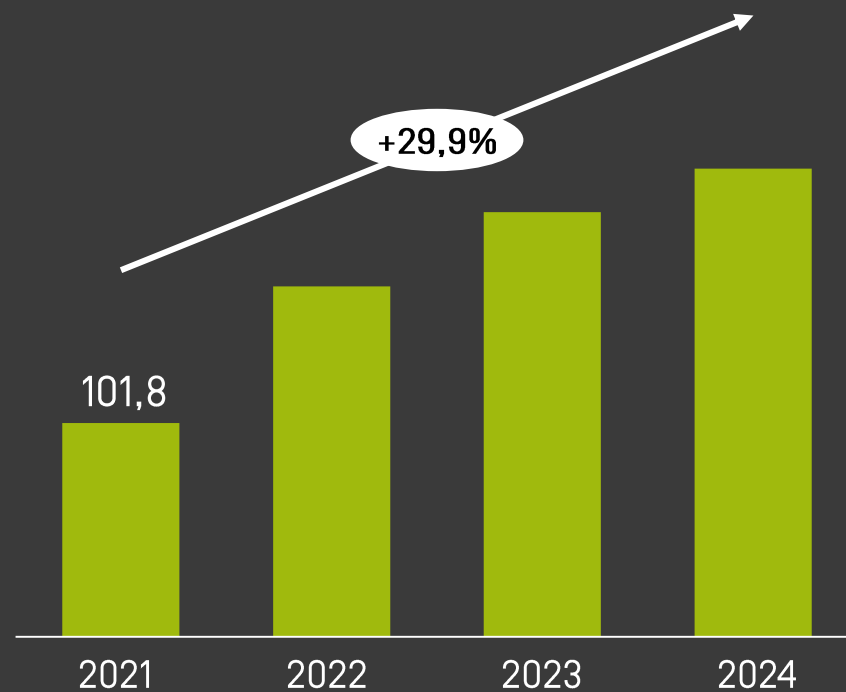


AGING DO FUNIL



RECEITA PROJETADA

R\$ MM



LOB 2: SDWAN | Solução internet fibra e redes gerenciadas que conta com o maior portfólio de SDWAN do mercado aliado ao Wifi6 para soluções completas de rede e Wi-Fi gerenciadas

ESTRATÉGIA

SDWAN

- ▶ MAIOR ECOSISTEMA DE REDE SDWAN, COM UMA PLATAFORMA AGNÓSTICA E CPES VIRTUAIS
- ▶ CAPTURA DAS REDES MPLS DO MERCADO COM CUSTO ATRATIVO E VASTA DIVERSIDADE DE TECNOLOGIAS

WIFI

- ▶ EVOLUÇÃO DO SMART WIFI JUNTO COM FERRAMENTA DE ANALYTICS WIFI 6X

26 PARCEIROS



CERTIFICAÇÕES

+178%

CRESCIMENTO
YTD 22 x 20

CLIENTES

~8 K

CNPJ 8

PORTFÓLIO SDWAN



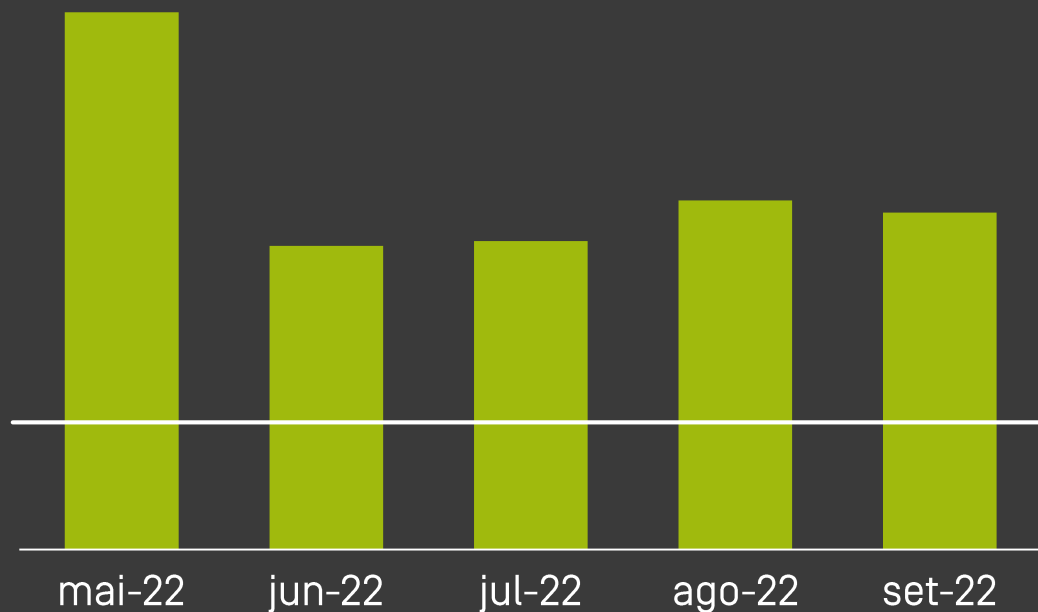
PORTAL 4.0

- ARMAZENAR LOG POR 60 MESES
- ALIMENTAÇÃO LOGIN SOCIAL
- SEGURANÇA
- Aderente a LGPD e Marco Civil
- Mapa de Calor (Segmentações)
- Gestão do Usuário
- DASHBOARD EM TEMPO REAL
- DADOS DEMOGRÁFICOS
- GESTÃO DE VOUCHERS
- MODULO DE CAMPANHA
- BUSINESS ANALYTICS
- LOCATION ANALYTICS
- INTEGRAÇÃO COM AD (API)
- PERSONALIZAÇÃO DE PORTAL
- EXPORTAR DADOS EXCEL

LOB 2: SDWAN

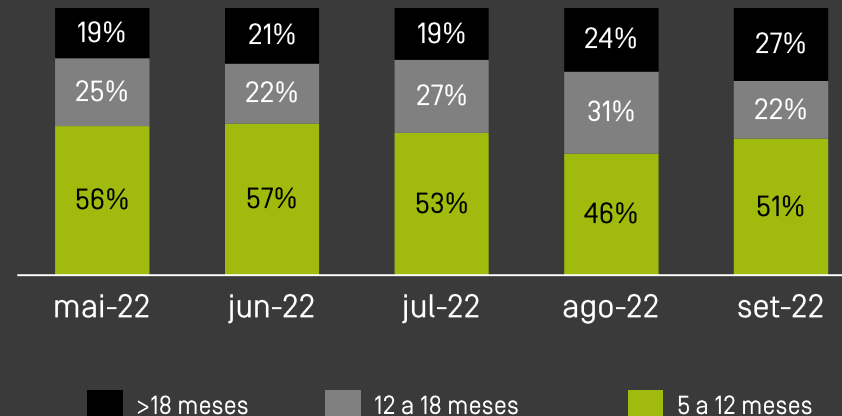
FUNIL DE VENDAS

R\$ MM MENSAL



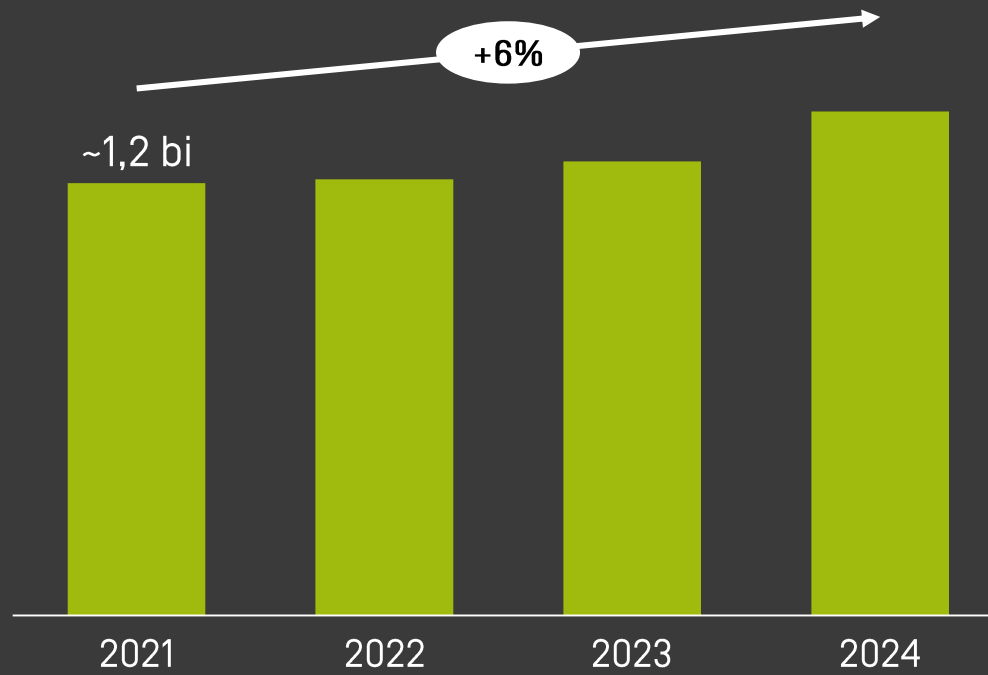
TCV (Valor Total do Contrato):
R\$ 2,6 bi

AGING DO FUNIL



RECEITA PROJETADA

R\$ MM



LOB 3: Segurança | Portfólio completo com soluções em todas as camadas de segurança, desde a borda da rede, detecção de invasões, até a camada de aplicação. Serviço SOC 24x7 para tratamento online para mitigação de incidentes

ESTRATÉGIA

PROTEÇÃO DE REDE E USUÁRIO

- ▶ EVOLUÇÃO DO PORTFÓLIO EM SOLUÇÕES QUE ATUAM NO PERÍMETRO DA PROTEÇÃO DO USUÁRIO COMO DLP E COFRE DE SENHA COM **CORRELAÇÃO DE INCIDENTES**

PREVENÇÃO

- ▶ EVOLUÇÃO DAS SOLUÇÕES DE PREVENÇÃO COM LINKS NATIVOS DA INTERNET

19 PARCEIROS



CERTIFICAÇÕES

+166%

*crescimento
YTD 22 x 20*

CLIENTES

~800

CNPJ 8

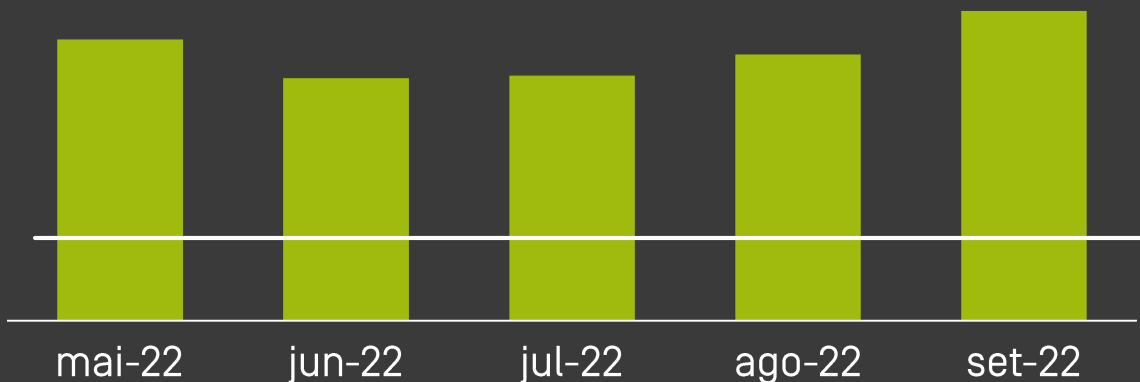


LOB 3: Segurança

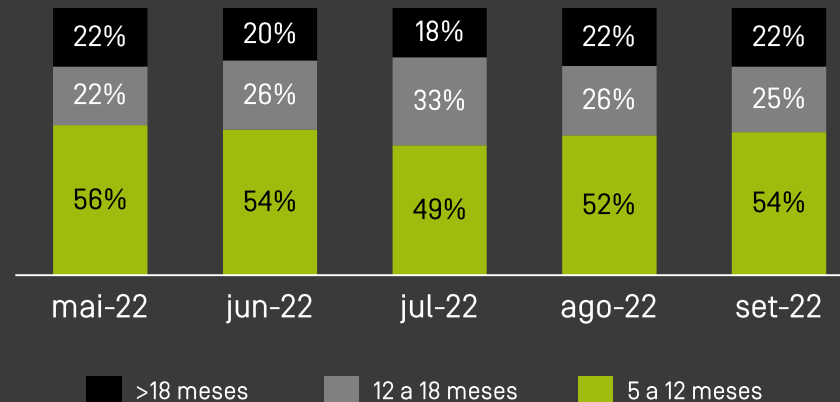
FUNIL DE VENDAS

R\$ MM MENSAL

TCV (Valor Total do Contrato):
R\$ 627 MM

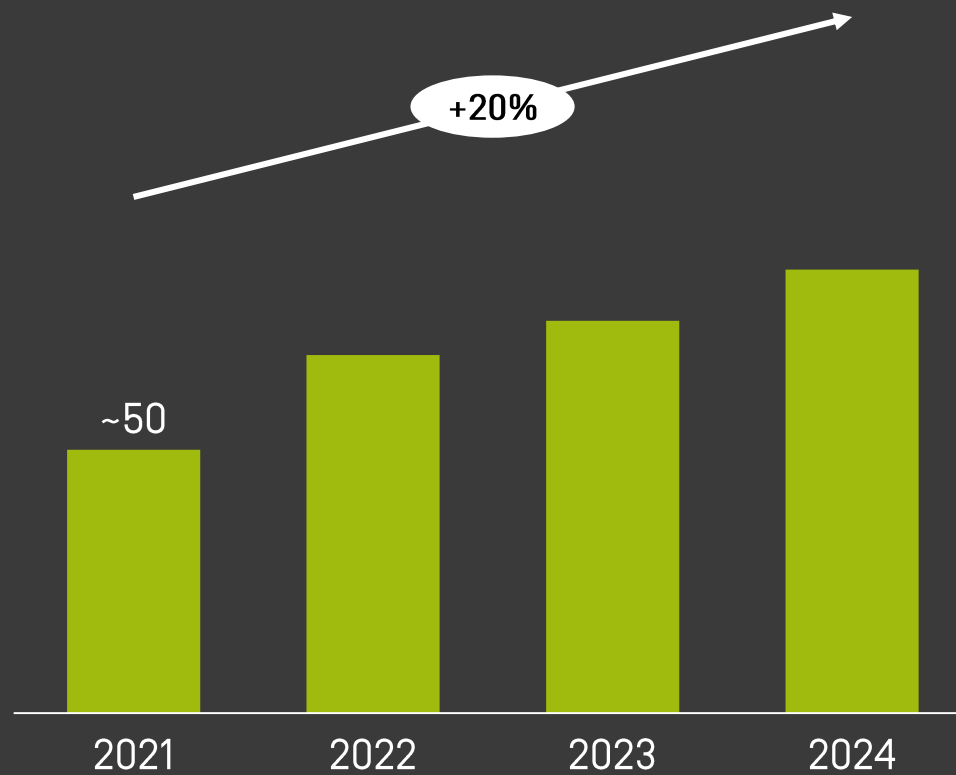


AGING DO FUNIL



RECEITA RECORRENTE PROJETADA

R\$ MM



LOB 4: Serviços Gerenciados | Gerenciamento inteligente de todas as camadas de solução, do conceito até a entrega, serviços profissionais, gestão de outsourcing, NOC e SOC dedicados ao cliente no gestão 360

ESTRATÉGIA

GIS WAN & GIS+

GIS IT

GIS 360 & INTELLIGENT OUTSOURCING

PARCEIRO

NAVA

Technology for
business

CERTIFICAÇÕES

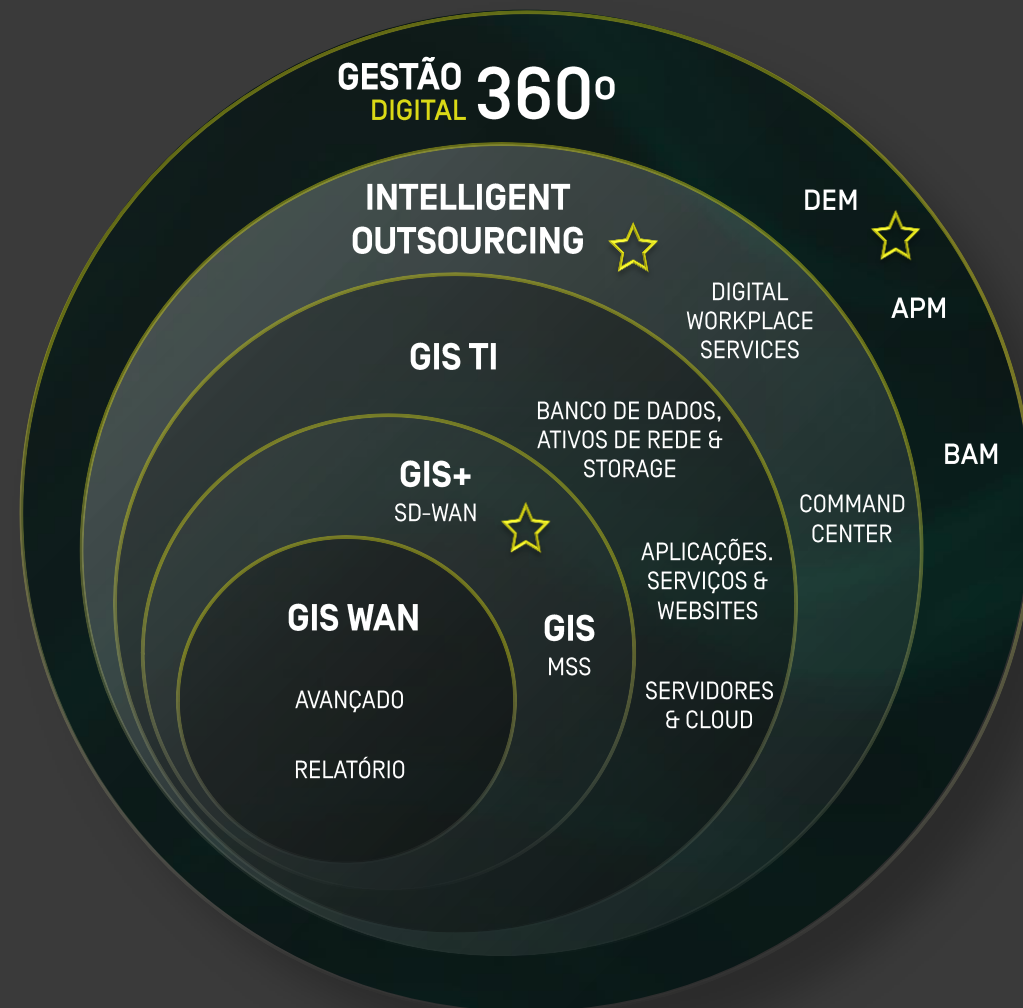
+375%

CRESCIMENTO
YTD 22 x 20

CLIENTES

CNPJ 8

~1,7 K

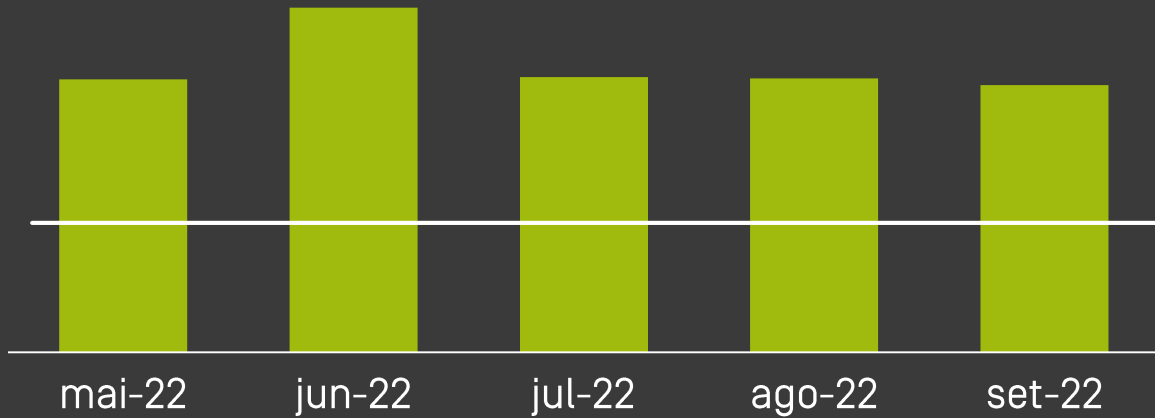


LOB 4: Serviços Gerenciados

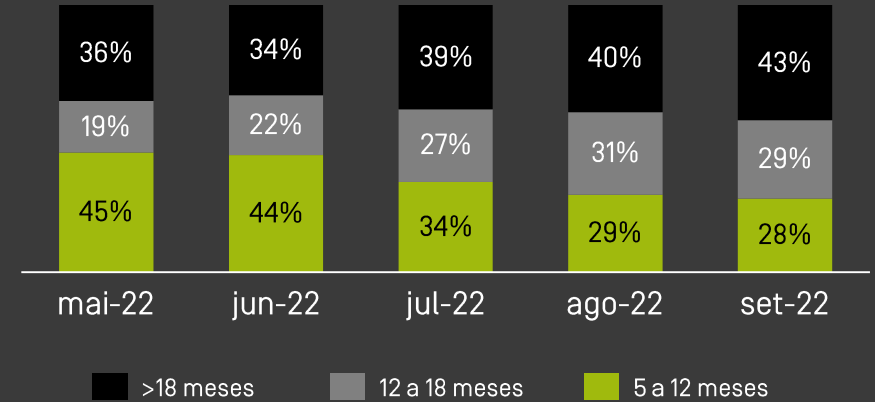
FUNIL DE VENDAS

R\$ MM MENSAL

TCV [Valor Total do Contrato]:
R\$ 359MM



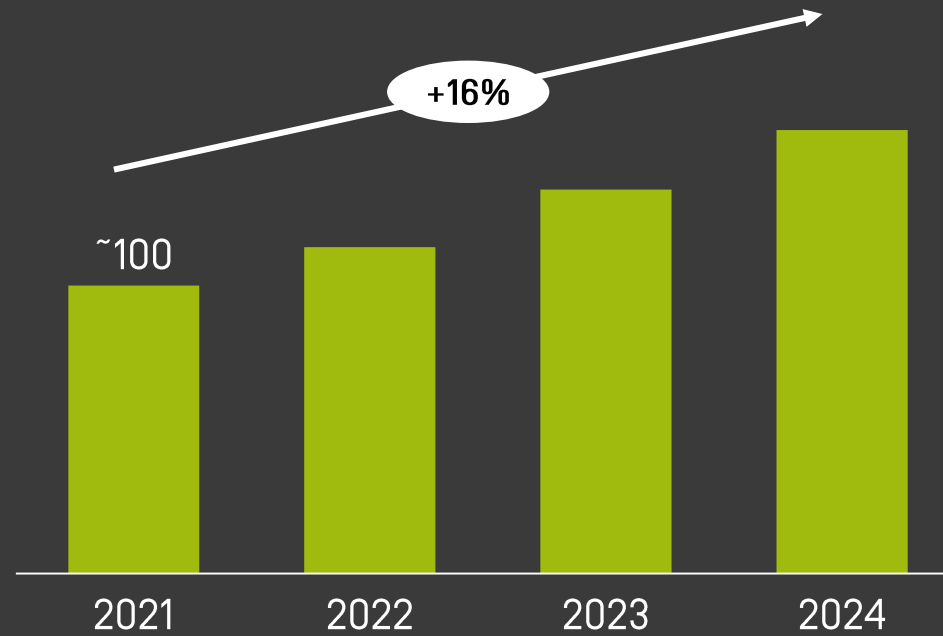
AGING DO FUNIL



LOB 4: Serviços Gerenciados

RECEITA RECORRENTE PROJETADA

R\$ MM



LOB 5: Cloud | Portfólio completo de soluções na nuvem incluindo infraestrutura, serviços profissionais & *multicloud*, através de solução própria e em parceria com líderes do mercado

ESTRATÉGIA

SOLUÇÕES CLOUD COM PARCEIROS

- ▶ PARCERIA COM PRINCIPAIS PROVEDORES DE CLOUD [CSPs] PARA OFERTA DE SOLUÇÕES NA NUVEM: Infraestrutura, Plataformas e *Softwares*
- ▶ PROGRAMA DE CERTIFICAÇÃO CONTINUADA DO TIME COMERCIAL [VENDEDOR ESPECIALIZADO]

SERVIÇOS PROFISSIONAIS

- ▶ JORNADA PARA NUVEM
- ▶ EQUIPE PRÓPRIA CERTIFICADA
- ▶ CENTRO COMPARTILHADO DE SERVIÇOS EM CLOUD

MULTICLOUD

- ▶ PLATAFORMA MULTICLOUD
- ▶ INTEGRADA COM PRINCIPAIS CSPs / LÍDERES DE MERCADO
- ▶ TOTALMENTE ADAPTADA AOS REQUISITOS DO SEGMENTO GOVERNO NO BRASIL
- ▶ COMPLEMENTADA POR SOLUÇÕES DE *OBSERVABILITY* E *ECONOMICS*

07 PARCEIROS



CERTIFICAÇÕES

+325%

CRESCIMENTO YTD 22 x 20

+ 200 HORAS
de treinamento

CLIENTES

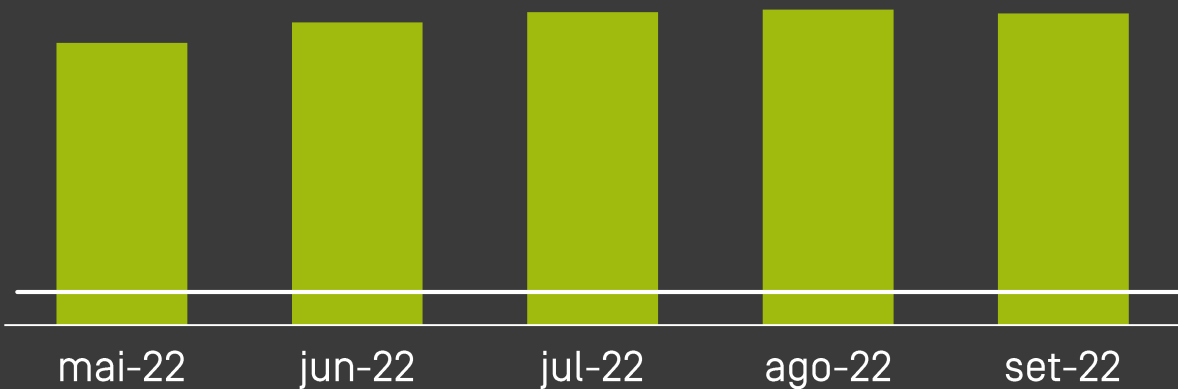
~85

CNPJ 8

FUNIL DE VENDAS

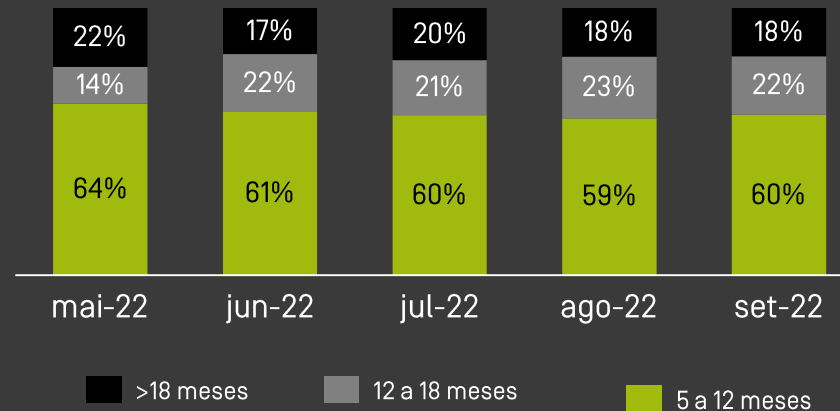
R\$ MM MENSAL

TCV [Valor Total do Contrato]:
R\$ 391MM



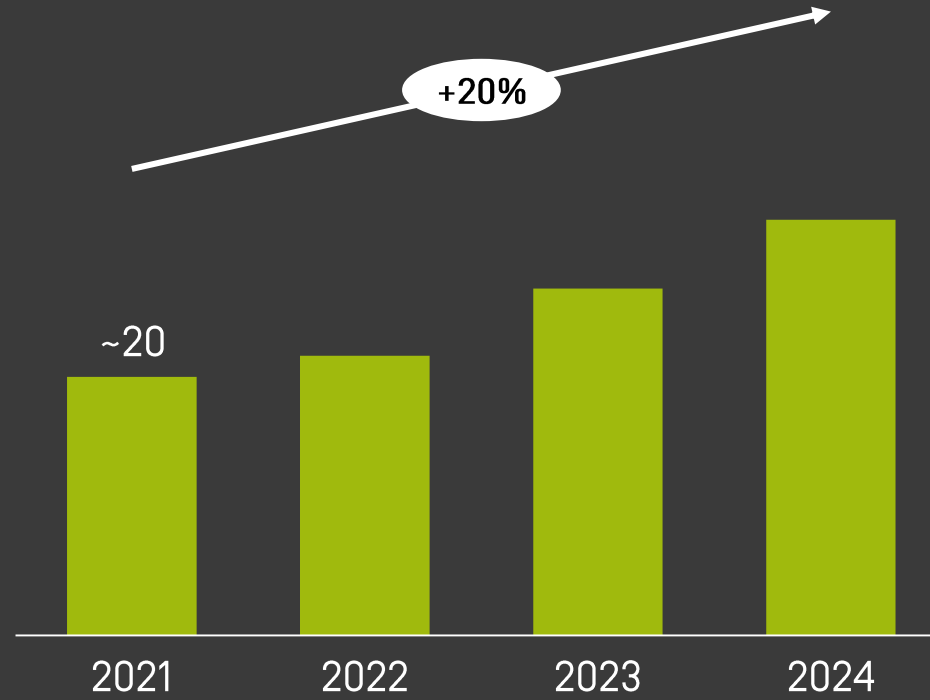
3%
TAXA MÉDIA DE
CONVERSÃO

AGING DO FUNIL



RECEITA RECORRENTE PROJETADA

R\$ MM



LOB 6: Produtos Digitais | Ecossistema de parceiras para oferta de soluções digitais de vídeo monitoramento, IoT, big data / analytics & fábrica de software, sustentando a transformação digital dos clientes

ESTRATÉGIA

VÍDEO MONITORAMENTO & IOT

- ▶ ESTRUTURAÇÃO DE ECOSSISTEMA DE PARCEIROS PARA OFERTA DE SOLUÇÕES INTEGRADAS DE VÍDEO MONITORAMENTO & IOT, ATENDENDO AS MAIS DIVERSAS DEMANDAS DE MERCADO
- ▶ INTEGRADO A SOLUÇÕES DE ANALITYCS & INTELIGENCIA ARTIFICIAL PARA SOLUÇÕES DE SEGURANÇA & AUTOMAÇÃO DE PROCESSOS DE NEGÓCIO
- ▶ INTEGRAÇÃO & ORQUESTRAÇÃO DE DIVERSOS FORNECEDORES

BIG DATA & ANALYTICS

- ▶ MONETIZAÇÃO DE DADOS COM SOLUÇÕES DE SCORE (CRÉDITO, FRAUDE, *BEST TIME TO DELIVERY* ETC) & *ANALITYCS* (RECOMENDAÇÃO PONTO COMERCIAL, MOBILIDADE URBANA, TURISMO, ETC)
- ▶ COMERCIALIZAÇÃO DE MAPAS (PONTOS ENDEREÇÁVEIS)
- ▶ SUPERMERCADO DE DADOS. SOLUÇÕES INTEGRADAS AS FERRAMENTAS DIGITAIS DOS CLIENTES [APIs]

FÁBRICA DE SOFTWARES

- ▶ OFERECIMENTO DE *SQUADS* PARA DESENVOLVIMENTO DE SOFTWARE
- ▶ MODELO FÁBRICA & HOMEM HORA
- ▶ GESTÃO DAS EQUIPES E SUPORTE COM METODOLOGIA (*EXPERTISE OI* SOLUÇÕES)

7 PARCEIROS



CERTIFICAÇÕES

+200%

CRESCIMENTO
YTD 22 x 20

CLIENTES

~77

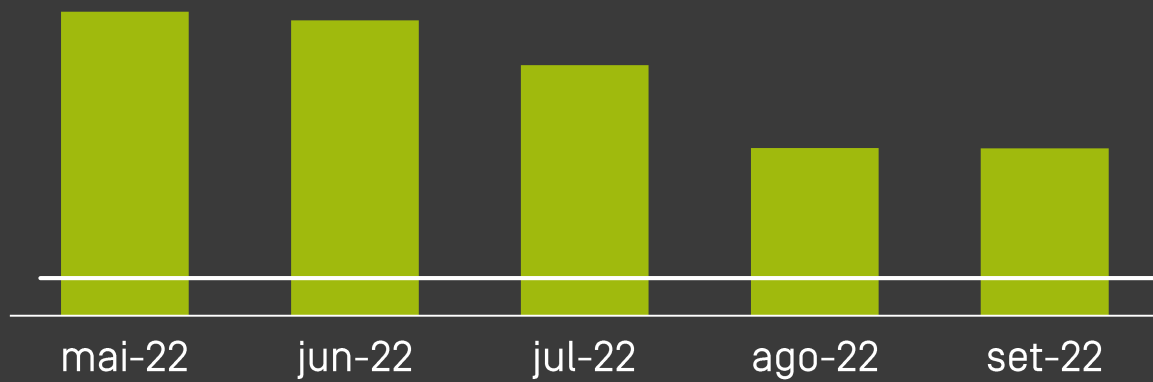
CNPJ 8

LOB 6: Produtos Digitais

FUNIL DE VENDAS

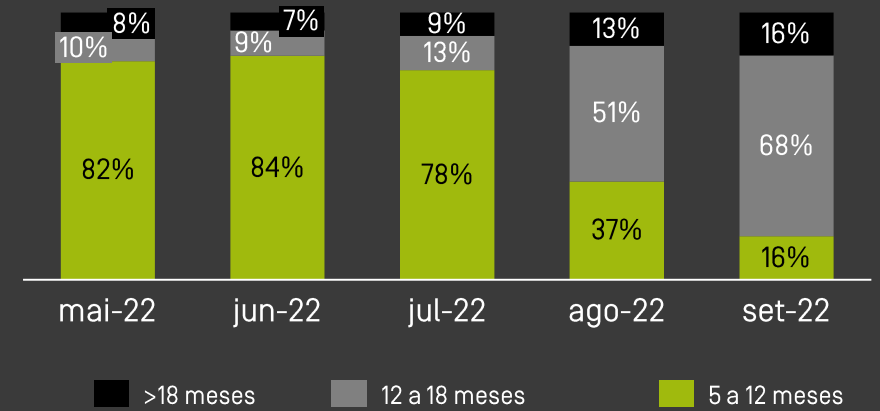
R\$ MM MENSAL

TCV (valor total do contrato)
R\$ 1,0 bi



19%
TAXA MÉDIA DE
CONVERSÃO

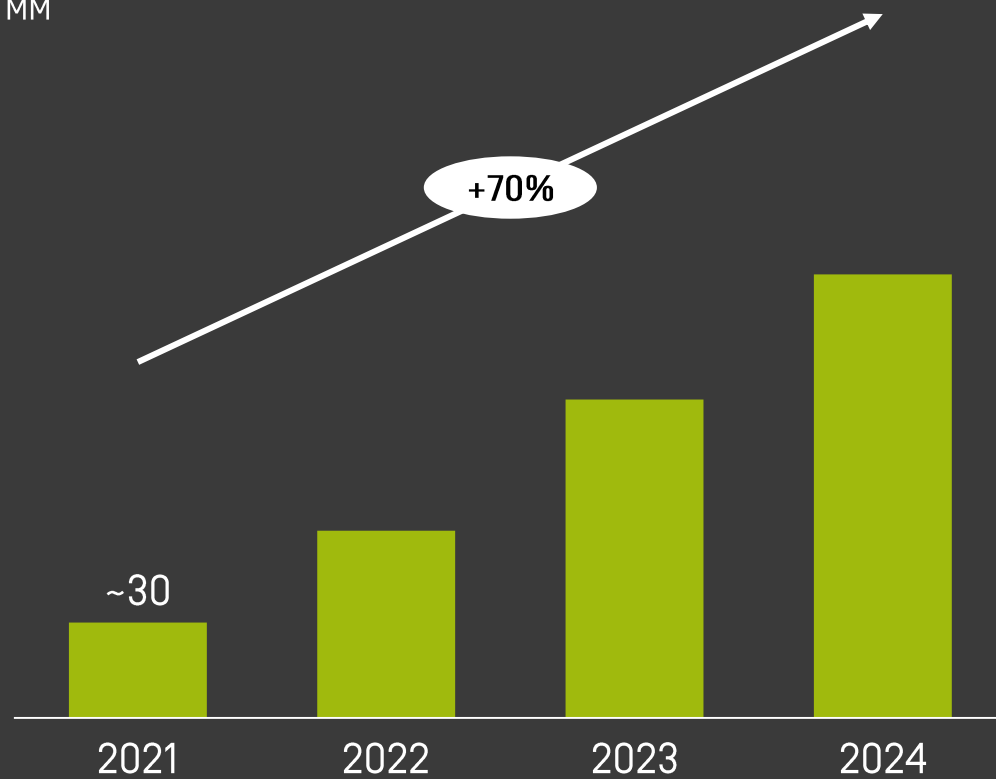
AGING DO FUNIL



LOB 6: Produtos Digitais

RECEITA RECORRENTE PROJETADA

R\$ MM



Revenda | A revenda de equipamentos permite descontos agressivos com fornecedores, e traz flexibilidade na migração de Capex para Opex em projetos de clientes

ESTRATÉGIA

- ▶ OFERECER UMA VARIEDADE DE LÍDERES DE MERCADO COMO PARCEIROS DE EQUIPAMENTOS

15 PARCEIROS



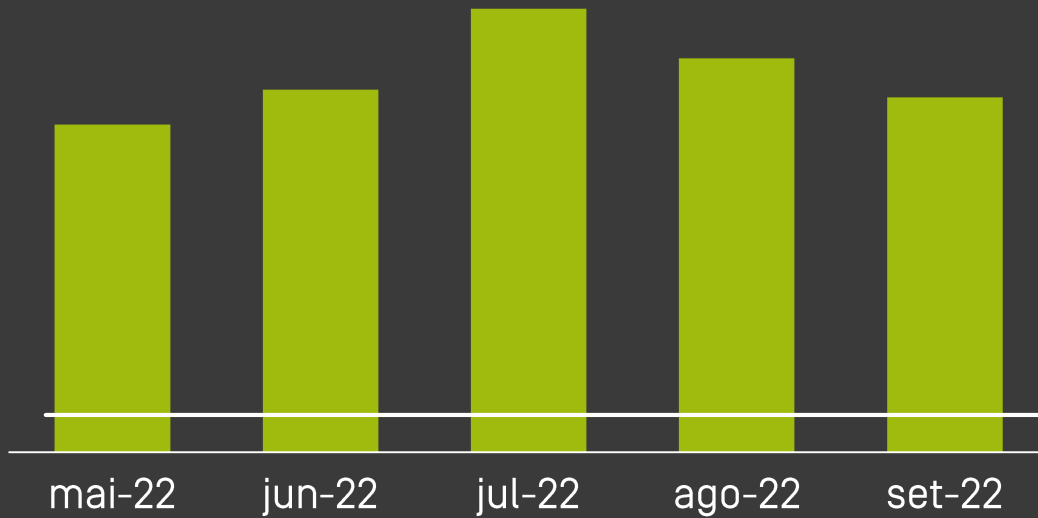
CLIENTES

06

Revenda

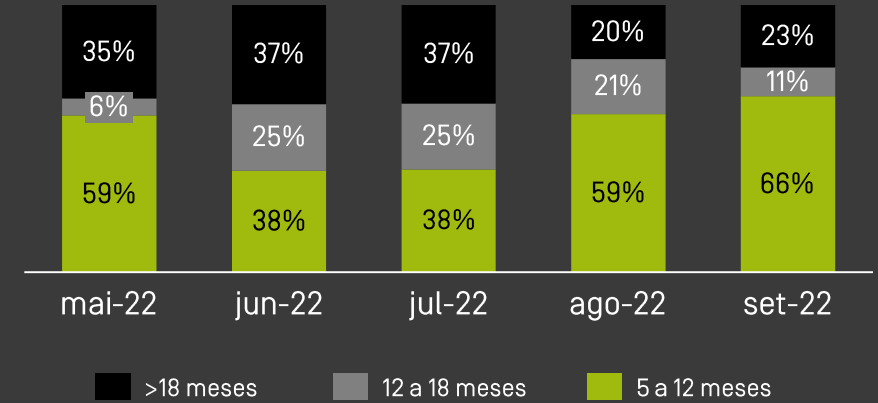
FUNIL DE VENDAS (ÚNICO)

R\$ MM MENSAL



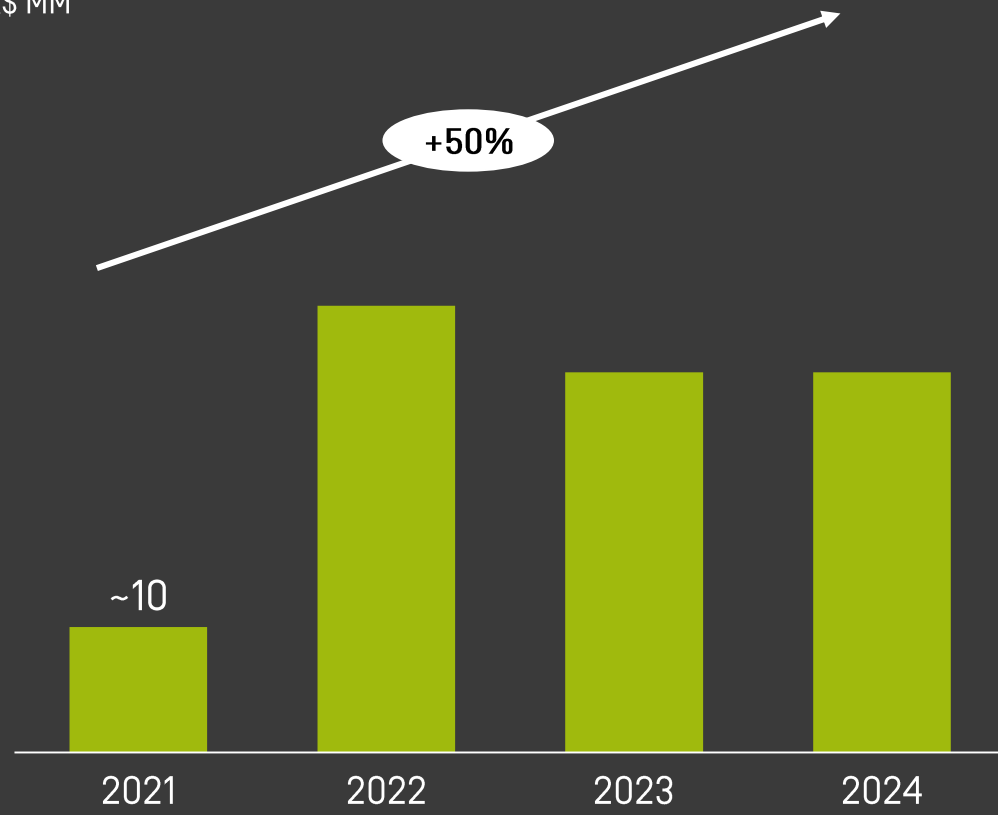
10%
TAXA MÉDIA DE
CONVERSÃO

AGING DO FUNIL



RECEITA PROJETADA

R\$ MM



Contratos de Torres



Contratos de Torres

R\$ milhões

Ano	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035
Take or Pay [Passivo Oneroso]	407	429	444	307	317	326	336	346	356	367	263	133	137

Ano	2036	2037	2038	2039	2040	2041	2042	2043	2044	2045	2046	2047	2048
Take or Pay [Passivo Oneroso]	142	146	150	155	159	164	169	174	179	185	190	196	184

De 23-48	6.362
De 26-48	5.082