

LAUDO ECONÔMICO-FINANCEIRO

Parecer Técnico sobre o Aditamento ao Plano de Recuperação Judicial

Lei 11.101/05, art. 53, Inciso II

Oi S.A. – Em Recuperação Judicial

Portugal Telecom International Finance BV – Em Recuperação Judicial

Oi Brasil Holdings Coöperatief UA – Em Recuperação Judicial

Denominadas em Conjunto como Grupo Oi ou Recuperandas

Rio de Janeiro, 01 de julho de 2025

Sumário

1.	CONTEXTO DO PEDIDO.....	3
1.1.	OBJETO E OBJETIVO DO TRABALHO.....	3
1.2.	CONSIDERAÇÕES INICIAIS.....	3
1.3.	EQUIPE DE TRABALHO.....	5
2.	INTRODUÇÃO.....	7
2.1.	APRESENTAÇÃO DAS COMPANHIAS.....	7
2.2.	ANÁLISE DO MERCADO.....	8
3.	METODOLOGIA UTILIZADA.....	13
4.	FONTES DE INFORMAÇÃO.....	15
5.	PROJEÇÕES ECONÔMICAS DO PLANO.....	16
5.1.	PREMISSAS OPERACIONAIS DAS PROJEÇÕES APRESENTADAS.....	16
6.	PROPOSTA DE REESTRUTURAÇÃO DA DÍVIDA.....	21
6.1.	CLASSE I - CREDORES TRABALHISTAS.....	21
6.2.	CLASSE II – CREDORES COM GARANTIA REAL.....	22
6.3.	CLASSE III - CREDORES QUIROGRAFÁRIOS.....	22
6.3.1.	CRÉDITOS DE FORNECIMENTO – PRIMEIRA RECUPERAÇÃO JUDICIAL.....	25
6.3.2.	NOVOS CRÉDITOS DE FORNECIMENTO.....	25
6.3.3.	CREDORES FORNECEDORES PARCEIROS.....	25
6.3.4.	CRÉDITOS DE CREDORES TAKE OR PAY COM GARANTIA.....	26
6.3.5.	CRÉDITOS DE CREDORES TAKE OR PAY SEM GARANTIA – OPÇÃO I.....	26
6.3.6.	CRÉDITOS DE CREDORES TAKE OR PAY SEM GARANTIA – OPÇÃO II.....	27
6.3.7.	CREDORES EX-BONDHOLDERS NÃO QUALIFICADOS.....	28
6.3.8.	MODALIDADE DE PAGAMENTO GERAL.....	29
6.3.9.	CRÉDITOS INTERCOMPANY.....	29
6.4.	CLASSE IV - CREDORES ME/EPP.....	29
6.5.	CREDORES EXTRACONCURSAIS ADERENTES.....	29
7.	ANÁLISE DE VIABILIDADE ECONÔMICA DO ADITAMENTO AO PLANO DE RECUPERAÇÃO.....	31
8.	CONCLUSÃO.....	33
9.	ANEXOS.....	34

1. CONTEXTO DO PEDIDO

Em 1º de março de 2023, o Grupo Oi ajuizou seu segundo pedido de recuperação judicial, com o objetivo de adequar sua estrutura financeira à nova conjuntura econômica do país e viabilizar sua reorganização, visando à preservação de suas atividades, à manutenção de seus funcionários e à continuidade na entrega de produtos e serviços a seus clientes e potenciais clientes. O plano de recuperação judicial foi aprovado em assembleia geral de credores realizada em 19 de abril de 2024 e posteriormente homologado em 28 de maio de 2024.

Em 18 de abril de 2024, foi emitido o relatório referente ao referido plano. O presente documento tem como objetivo atualizar aquele relatório, em razão da apresentação do Aditamento ao Plano de Recuperação Judicial pelo Grupo Oi e seus assessores, que revisaram as condições de pagamento de determinados credores para se adequar ao cenário atual em que se encontram as Recuperandas.

Diante disso, o Grupo Oi contratou a Meden Consultoria Empresarial Ltda. ("Meden Consultoria"), com sede na Rua Primeiro de Março, nº 23, 22º andar, Centro, na Cidade e Estado do Rio de Janeiro, inscrita no CNPJ sob o nº 27.936.447/0001-23, para elaborar a presente atualização, com base nas informações fornecidas pelo Grupo Oi e seus assessores financeiros, nos termos do inciso II do art. 53 da Lei nº 11.101, de 9 de fevereiro de 2005 ("Lei de Recuperação de Empresas"), em virtude da apresentação do referido Aditamento.

1.1. Objeto e Objetivo do Trabalho

O presente estudo de avaliação econômico-financeira ("Estudo de Viabilidade") foi elaborado pela Meden Consultoria tendo como objeto o Aditamento ao Plano de Recuperação Judicial do Grupo Oi, elaborado pela Administração do Grupo Oi e seus assessores jurídicos e financeiros, em conformidade com o Inciso II do art. 53 da Lei nº 11.101/05 e tem por objetivo a atualização do Estudo Técnico de viabilidade financeira do referido Aditamento ao Plano de Recuperação Judicial, com base nas informações disponibilizadas pelo Grupo Oi e seus assessores.

1.2. Considerações Iniciais

O Estudo de Viabilidade é apresentado juntamente com o Aditamento ao Plano de Recuperação Judicial do Grupo Oi, conforme legislação vigente.

O Estudo de Viabilidade é composto por projeções, baseadas em estimativas, obtidas junto a terceiros ou em fontes públicas que não foram verificadas de forma independente pela Meden Consultoria não sendo garantia de resultados futuros reais, que podem divergir significativamente para mais ou para menos do que os sugeridos nas projeções aqui indicadas, dado que estão sujeitas a diversos riscos, incertezas e suposições, como por exemplo:

- ✂ Alteração no setor de atuação do Grupo Oi;
- ✂ Alterações governamentais, como mudanças de tarifas, impostos, tributos dentre outras;
- ✂ Alterações nas condições macroeconômicas, como taxa básica de juros, taxa de inflação, taxa de câmbio, risco país, dentre outras;
- ✂ Atraso ou dificuldades na implementação do Plano de Recuperação; e
- ✂ Alteração nos fatores operacionais do Grupo Oi.

A Meden Consultoria não será responsável por perdas diretas ou lucros cessantes que sejam decorrentes do uso do Estudo de Viabilidade.

As premissas do modelo de negócios utilizadas no Estudo de Viabilidade foram, em grande parte, fornecidas pela Administração do Grupo Oi e seus assessores por meio de documentos ou reuniões virtuais e refletem sua expectativa em relação ao futuro, tendo impacto nos negócios atuais e futuros e, portanto, em suas projeções financeiras. O Estudo de Viabilidade não foi verificado sob o ponto de vista legal, fiscal ou contábil, tendo sido elaborado apenas sob o aspecto econômico-financeiro.

O escopo do Estudo de Viabilidade não incluiu a auditoria ou revisão das demonstrações financeiras das empresas do Grupo Oi ou a verificação da veracidade de todas as informações transmitidas pela Administração do Grupo Oi e seus assessores. Declaramos não ter conhecimento de qualquer ação do Grupo Oi e seus assessores com a intenção de direcionar, limitar ou dificultar nossos trabalhos, inclusive no que tange a prática de atos que possam ter comprometido nosso acesso às informações relevantes para nossa conclusão. Entretanto, não assumimos qualquer responsabilidade ou obrigação relacionada à exatidão, veracidade, integridade ou suficiência de tais informações, as quais são de única e exclusiva responsabilidade do Grupo Oi. Além disso, não fez parte do escopo do trabalho a vistoria das propriedades operacionais do Grupo Oi.

Este relatório não representa, sob nenhuma hipótese, aconselhamento ou recomendação por parte da Meden Consultoria, sendo a decisão a respeito da utilização das informações aqui contidas de responsabilidade única e exclusiva daquele que o acessar. Dessa forma, tanto a Meden Consultoria, quanto seus sócios e profissionais são isentos de responsabilidade sobre qualquer prejuízo decorrente da efetivação da transação na qual este relatório se insere.

A Meden Consultoria não assume qualquer responsabilidade de atualizar ou revisar o Estudo de Viabilidade com base em eventos que ocorram após sua data de emissão e reservamo-nos o direito de revisar os cálculos incluídos neste relatório e de revisar nossa opinião caso tenhamos conhecimento posterior de informações não disponíveis por ocasião da emissão deste relatório.

O Estudo de Viabilidade deve ser analisado somente em sua totalidade para fins de avaliação independente, uma vez que qualquer análise baseada em partes isoladas ou segmentos fora do contexto geral é incompleta e pode resultar em um entendimento incompleto e incorreto das conclusões. O Estudo de Viabilidade não deve ser utilizado para nenhuma outra finalidade além do encaminhamento ao Juízo da Recuperação Judicial, como parte integrante do Plano de Recuperação, conforme estabelecido na Lei nº 11.101/05, art. 53.

1.3. Equipe de Trabalho

A seguir, apresenta-se o currículo dos principais profissionais envolvidos na elaboração e revisão do Estudo de Viabilidade:

Antonio Luiz Feijó Nicolau – CEO da Meden Consultoria. Advogado, com experiência de mais de 40 anos. Foi durante dez anos auditor externo de Big 4, Diretor de Obrigações Corporativas de Instituição Financeira de grande porte durante dez anos e há 20 anos atua no mercado de consultoria sendo que nos últimos dez anos atuou diretamente na área de consultoria em avaliações em empresa especializada.

Fellipe Franco Rosman – Sócio-Diretor da Meden Consultoria. Economista pela Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro (PUC-RIO) e Contador pela Universidade Estácio de Sá (UNESA), com cursos de especialização em matemática na Universidade Federal Fluminense (UFF) e psicologia na Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ), há 10 anos atua no mercado de avaliação de negócios em empresa especializada, tendo vasta experiência em treinamentos técnicos nas áreas de finanças, avaliação de ativos e normas de avaliação.

Maurício Emerick Leal - Sócio-Diretor da Meden Consultoria. Mestre em Administração (FGV RJ), Economista pela Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ) e Contador pela Universidade Estácio de Sá (UNESA), com cursos na ESADE Business School (Barcelona) e INDEG-ISCTE Executive Education (Lisboa), atua no mercado de avaliação há mais de 10 anos, líder de equipe nas áreas de Business Valuation, Gestão Imobiliária, Gestão de Ativo Fixo. Kursou o BV 301 - Avaliação de Ativos Intangíveis pelo Institute of International Business Valuers (IIBV), joint venture da ASA com o CICBV (Canadian Institute of Chartered Business Valuers).

Lucas Pasqualini de Lima - Engenheiro (UFF e UPC - Barcelona) e Bacharel em Contabilidade (UNESA), com Pós-Graduação em Direito Societário e Mercados de Capitais (FGV-RJ) e Extensão em Finanças e Contabilidade pela University of La Verne, EUA, atua há mais de 10 anos no mercado de avaliações, em reestruturações societárias, operações de M&A e avaliação de empresas e ativos. Desde 2023 é Accredited Senior Appraiser da American Society of Appraisers (ASA).

Alessandro Sansone – Sócio da Meden Consultoria. Economista pela Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ). Atua desde 2013 no mercado de avaliações de negócios e ativos, com foco em operações de M&A e consultoria financeira. Líder do departamento de fusões e aquisições de empresas internacionais e sócio fundador e ex Head de M&A de holding de software com estratégia roll up.

2. INTRODUÇÃO

As seções que seguem apresentam uma visão geral do mercado no qual se insere o Grupo Oi e alguns dos principais motivos que levaram à crise pela qual o grupo passa.

2.1. Apresentação das Companhias

Oi S.A.



Criada em 1998 a partir da privatização do sistema Telebrás, a companhia inicialmente conhecida como Telemar assumiu a concessão de telefonia fixa em 16 estados do Norte, Nordeste e Sudeste, expandindo-se pouco depois para serviços móveis, banda larga e TV por assinatura; em 2007 passou a adotar a marca comercial Oi em toda a operação. Após um período de expansão que demandou elevado volume de investimentos, a Oi ingressou em processo de recuperação judicial em 2016, conduzindo um amplo programa de reestruturação financeira e operacional. Entre 2020 e 2025, concentrou esforços na alienação de ativos – incluindo a operação móvel e a rede de fibra óptica residencial – com o objetivo de enxugar a sua operação e conseguir se arcar com seus passivos. Com a concessão de telefonia fixa em transição para o regime de autorização, a companhia passou a focar sua estratégia na oferta de soluções de conectividade e tecnologia para o mercado corporativo sob a marca Oi Soluções.

Portugal Telecom International Finance B.V. – Em Recuperação Judicial (“PTIF”)

A PTIF, subsidiária integral sediada nos Países Baixos, tem por objeto: (i) deter participações societárias, constituir e administrar empresas ou empreendimentos; (ii) prestar serviços, conceder empréstimos e estruturar financiamentos; (iii) oferecer garantias a controladoras, coligadas e/ou controladas; (iv) adquirir, gerir, explorar ou alienar bens imóveis; (v) licenciar, comercializar e desenvolver patentes, marcas, know-how e demais direitos de propriedade intelectual; e (vi) exercer atividades industriais, financeiras e comerciais, bem como quaisquer operações correlatas.

Oi Brasil Holdings Coöperatief U.A. – Em Recuperação Judicial (“Oi Coop”)

A Oi Coop é uma cooperativa organizada segundo a legislação da Holanda, tendo a própria Oi S.A. como único membro. Seu objeto abrange a posse de participações societárias, a criação, administração e fiscalização de empresas ligadas ao grupo, bem como a prestação

de garantias em favor de controladoras, controladas e coligadas. Também pode estruturar e conceder financiamentos, captar recursos mediante empréstimos ou emissões de títulos, realizar operações de câmbio, negociar valores mobiliários e administrar ativos de diversas naturezas. O estatuto ainda autoriza o desenvolvimento de atividades industriais, financeiras e comerciais, além de quaisquer operações conexas a esses propósitos.

2.2. Análise do Mercado

O Setor de Telecomunicação no Brasil

O setor de telecomunicações é responsável pela oferta de serviços relacionados à transmissão de informações à distância, englobando voz, dados e imagens por meio de diferentes tecnologias e redes. Esse setor abrange uma ampla gama de atividades, incluindo telefonia fixa e móvel, acesso à internet banda larga, transmissão de dados, serviços de televisão por assinatura, redes de fibra óptica, satélites e outras infraestruturas de comunicação.

Ao longo das últimas duas décadas, o setor de telecomunicações brasileiro passou por um amplo processo de aperfeiçoamento regulatório, como: a migração do regime de concessão da telefonia fixa para o regime autorizativo, a adoção de metas de qualidade alinhadas a padrões internacionais e a criação de incentivos regulatórios para o desenvolvimento de redes abertas e neutras configuram pilares essenciais dessa evolução institucional.

Nesse contexto, o Estado brasileiro tem desempenhado um papel catalisador, especialmente por meio da alocação de recursos provenientes de fundos setoriais e de programas regionais de conectividade. Destacam-se, nesse âmbito, o Fundo de Universalização dos Serviços de Telecomunicações (FUST), instituído pela Lei nº 9.998/2000, com a finalidade de financiar a expansão, a modernização e a melhoria da oferta de serviços de telecomunicações em todo o território nacional, e o Fundo para o Desenvolvimento Tecnológico das Telecomunicações (FUNTEL), criado pela Lei nº 10.052/2000, voltado ao estímulo da inovação tecnológica, à capacitação de recursos humanos e à ampliação do acesso ao crédito para pequenas e médias empresas do setor. A utilização mais efetiva desses mecanismos, especialmente a partir de 2023, tem sido fundamental para viabilizar projetos voltados à inclusão digital e à redução das disparidades regionais no acesso à infraestrutura de conectividade.

Em 2024, foram aprovados mais de R\$ 1,1 bilhão em projetos por meio do FUST¹. Simultaneamente, o FUNTELL já direcionou quase R\$ 5 bilhões a iniciativas de inovação tecnológica desde sua criação². Essas ações têm sido fundamentais para mitigar disparidades socioespaciais e permitir que municípios remotos passem a contar com infraestrutura de *backhaul* — elemento essencial para a operação de redes móveis e a oferta de banda larga com qualidade.

Telefonia Fixa no Brasil

Apesar da retração contínua do Serviço Telefônico Fixo Comutado (STFC) — atualmente limitado a 22,2 milhões de linhas, com densidade de 10,5 acessos por 100 habitantes³ — a telefonia fixa ainda exerce um papel essencial em regiões remotas, onde as redes móveis de quarta e quinta geração (4G e 5G) não oferecem cobertura plena ou capacidade adequada para o tráfego de voz em tempo real. Comunidades ribeirinhas, áreas isoladas da Amazônia Legal e vastas zonas rurais continuam a depender de centrais comunitárias PABX (Private Automatic Branch Exchange) ou de terminais públicos, que muitas vezes constituem o único canal de comunicação confiável com serviços de saúde, defesa civil e órgãos da administração pública.

Em razão dessa importância estratégica, 18,8% dos acessos permanecem vinculados ao regime de concessão, mantendo obrigações de universalização para evitar a formação de “zonas de silêncio”. Os demais 81,2% já operam sob o regime autorizativo, mais flexível, o que tem viabilizado a modernização gradual das infraestruturas existentes³. O mapa a seguir ilustra a densidade de acessos à telefonia fixa no território nacional:

¹ Fonte: <https://www.gov.br/mcom/pt-br/noticias/2024/outubro/fust-atinge-marca-de-r-1-1-bilhao-para-levar-inclusao-digital-aos-brasileiros>

² Fonte: <https://teletime.com.br/24/01/2025/em-24-anos-funttel-investiu-r-48-bilhoes/>

³ Fonte:

<https://www.teleco.com.br/ntfix.asp#:~:text=Nesta%20p%C3%A1gina:%20Mostra%20a%20evolu%C3%A7%C3%A3o,Fonte:%20Anatel.&text=O%20Brasil%20terminou%20Abril%20de,%2C2%20acessos/100%20hab.>

Densidade de Telefonia Fixa no Brasil

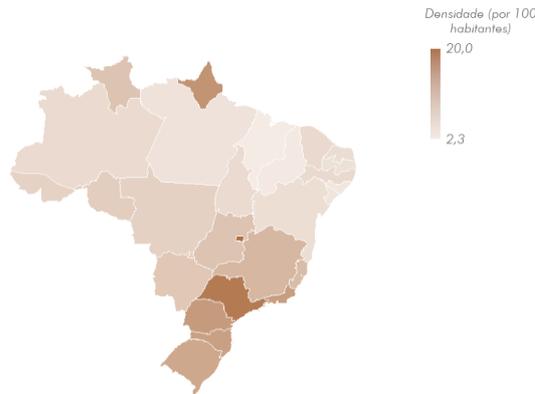


Figura 1: Mapa de Densidade de Telefonia Fixa no Brasil (Abril de 2025)⁴

Nos grandes centros urbanos e polos industriais, a telefonia fixa tem sido progressivamente substituída por soluções baseadas em IP e redes móveis. As chamadas de voz migraram para plataformas OTT (Over-the-Top), como aplicativos de mensagens, para redes móveis com suporte a VoLTE (Voice over LTE), e para pacotes convergentes que integram numeração geográfica por meio de protocolos SIP sobre redes de fibra óptica ou como extensão de planos celulares. Essa transição reflete a busca por maior flexibilidade, redução de custos e integração digital. O gráfico abaixo demonstra a evolução do número de acessos de telefonia fixa no Brasil:

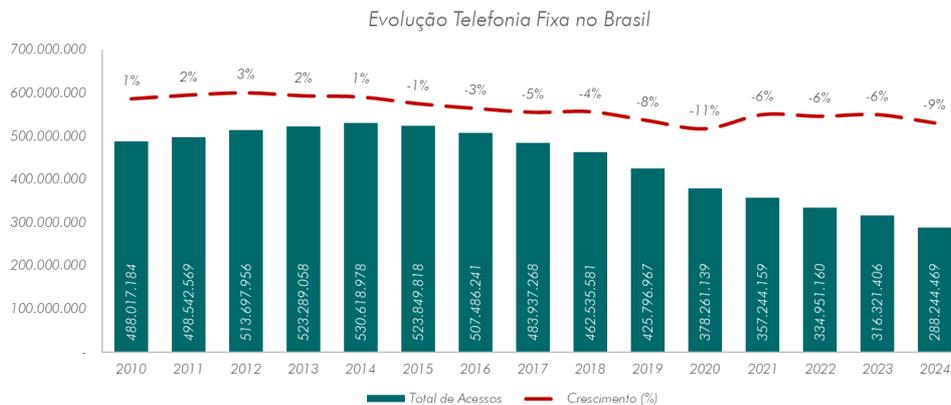


Gráfico 1: Evolução Telefonia Fixa no Brasil (2010 -2024)³

Inovações no setor de Telecomunicação no Brasil

A pandemia acelerou a digitalização dos processos empresariais e, com isso, a infraestrutura de Tecnologia da Informação e Comunicação passou a ocupar posição estratégica no planejamento de médio e longo prazo das grandes companhias brasileiras. Nesse novo

⁴ Fonte: <https://informacoes.anatel.gov.br/>

contexto, duas vertentes ganharam relevância incontornável: os serviços de computação em nuvem (Cloud) e as soluções de cibersegurança gerenciada (Security). A nuvem – em seus modelos de infraestrutura (IaaS), plataforma (PaaS) e software (SaaS) – oferece elasticidade quase instantânea: a empresa contrata capacidade sob demanda, expande ou reduz seus recursos conforme a carga de trabalho e paga apenas pelo que efetivamente consome. Essa flexibilidade, aliada à possibilidade de acelerar projetos sem altos investimentos iniciais em hardware, explica por que a adoção de nuvem pública e híbrida mantém ritmo de crescimento elevado no País. Analisando numericamente companhias de pequeno, médio e grande porte, a proporção de empresas que pagam por serviços de nuvem no Brasil é de 47%, 62% e 68%, respectivamente.⁵

A popularização do trabalho remoto e híbrido, bem como a vigência da Lei Geral de Proteção de Dados, ampliaram consideravelmente a superfície de ataque das organizações e elevaram o risco operacional de vazamentos ou indisponibilidade de serviços essenciais. Para mitigar esse risco, surgiram os Centros de Operações de Segurança (SOC), ambientes que monitoram, detectam e respondem a incidentes vinte e quatro horas por dia, sete dias por semana. Ao terceirizar essa função para provedores especializados, as empresas combinam equipes altamente qualificadas, ferramentas atualizadas em tempo real e processos auditáveis, tudo dentro de um contrato de nível de serviço (SLA) que define tempo máximo de resposta, disponibilidade de sistemas e requisitos de conformidade. Conforme estudo da Mordor Intelligence, realizado em 2023, o mercado de segurança cibernética no Brasil possui um CAGR de 10,3% e projeção de mais de 4 bilhões de reais de tamanho de mercado em 2015⁶.

No Brasil, o avanço dessas soluções tem sido sustentado por melhorias significativas na malha de fibra óptica nacional e pela expansão dos data centers de hiperescala em território brasileiro, o que reduz latência e atende exigências regulatórias de tratamento de dados em solo nacional. Ao mesmo tempo, operadoras de telecomunicações tradicionais ampliam seus portfólios, agregando serviços de nuvem e de segurança à conectividade, enquanto integradores e provedores de segurança gerenciada disputam nichos que exigem conhecimento setorial específico ou atendimento regional dedicado. O resultado é um ecossistema competitivo composto por três blocos principais: (i) operadoras convergentes que

⁵ Fonte: <https://cetic.br/>

⁶ Fonte: <https://www.mordorintelligence.com/pt/industry-reports/brazil-cybersecurity-market>

entregam um portfólio integrado de conectividade, computação em nuvem e SOC (Security Operations Center — centro que monitora e responde a incidentes de segurança a todo momento); (ii) hyperscalers globais — provedores de nuvem de hiperescala que disponibilizam capacidade elástica por meio de parceiros certificados —; e (iii) integradores ou MSSPs (Managed Security Service Providers — prestadores que assumem a gestão contínua da cibersegurança), capazes de aprofundar a customização técnica e regulatória. Nesse sentido, o gráfico abaixo demonstra as prioridades de gastos em TI para 2025:

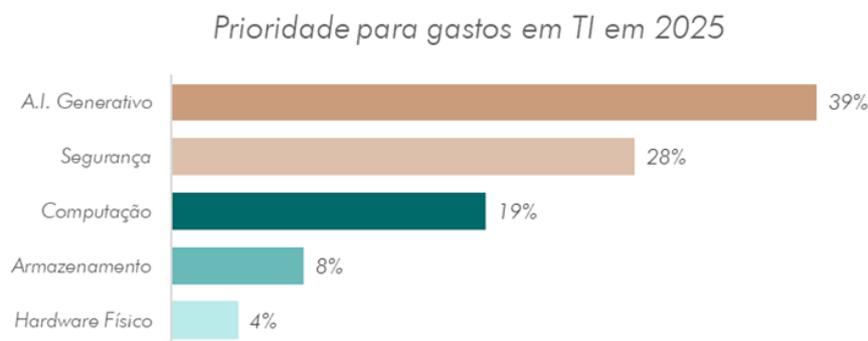


Figura 2: Prioridade para gastos em TI em 2025⁷

Razões para Crise

Conforme exposto de forma mais ampla no PRJ, a primeira recuperação judicial, protocolada em 2016, decorreu do enfraquecimento gradual da telefonia fixa — eixo central das receitas da companhia desde a privatização de 1998. À medida que novas tecnologias tornavam o serviço menos relevante, a Oi continuava responsável por custosos compromissos de universalização previstos na concessão. Para cumprir metas regulatórias e antecipar a expansão da rede móvel, o Grupo recorreu a forte endividamento, grande parte denominado em moeda estrangeira. A inflação elevada e a depreciação do real ampliaram o peso dessa dívida, enquanto a receita caía, resultando em desequilíbrio financeiro que culminou na primeira recuperação.

Concluído esse primeiro ciclo de reestruturação, a Oi passou a executar, a partir de 2019, um plano ancorado na alienação de ativos não essenciais (unidades móveis e de fibra) e na migração para um modelo operacional mais leve. A estratégia, porém, foi impactada por fatores externos: atrasos regulatórios e concorrenciais postergaram a liquidação das vendas, a pandemia da Covid-19 alterou premissas de demanda e custo de capital, e a volatilidade

⁷ Fonte: <https://assets.aboutamazon.com/78/56/a3a6215b41318c22ce91d1357913/250317-aws-br-country-report-translated-1.pdf>

cambial encareceu a dívida remanescente. Ao mesmo tempo, contratos de longa duração — especialmente os de telefonia fixa em regime de concessão e cláusulas *take-or-pay* — continuaram a gerar despesas superiores à nova realidade operacional. Com a estrutura de capital novamente desalinhada e sem consenso com os principais credores, o grupo requereu a segunda recuperação judicial em 2023 para preservar liquidez e renegociar obrigações.

Desde o ajuizamento da Segunda Recuperação Judicial, o Grupo Oi tem envidado esforços para negociar com seus principais credores e fornecedores para manter suas atividades regulares, adotando diversas medidas a fim de viabilizar a reestruturação de certas dívidas da Companhia e o suporte às suas operações em andamento. Por meio de tratativas com a Anatel para converter o serviço de telefonia fixa do regime de concessão para autorização; repactuação de débitos junto ao órgão regulador com descontos e prazos compatíveis com a geração de caixa; contratação de financiamento DIP (*debtor-in-possession*) lastreado em participação societária relevante; conclusão da venda de unidades produtivas isoladas de fibra óptica e TV por assinatura; e, monetização de ativos residuais por meio da “Operação Sucata”.

Contudo, apesar dos esforços, a Companhia constatou que necessita de meses adicionais para a efetiva recomposição de caixa e organização financeira. Nesse sentido, pagamentos de determinados credores cujas condições dependem de disponibilidade de recursos no curto prazo poderão comprometer a sustentabilidade financeira do Grupo Oi.

3. METODOLOGIA UTILIZADA

A abordagem utilizada para este trabalho foi a abordagem da renda e a metodologia do fluxo de caixa, que consiste na projeção de resultado da Companhia, baseado nas premissas de desempenho, tomando como base as medidas e condições integrantes no Plano de Recuperação Judicial, Aditamento ao Plano de Recuperação Judicial e as premissas operacionais, mercadológicas e financeiras definidas pelo Grupo Oi e seus assessores.

A utilização desta metodologia teve a finalidade de projetar o fluxo de caixa ao longo dos anos, contemplando os desembolsos para pagamento dos passivos de acordo com a proposta apresentada aos credores no Aditamento ao Plano de Recuperação Judicial. Assim, o Estudo de Viabilidade tem como objetivo mensurar a viabilidade econômico-financeira do cumprimento das condições propostas pelo Grupo Oi.

A lista de documentação utilizada para elaboração do laudo pode ser verificada de forma detalhada no Capítulo 4 deste Estudo de Viabilidade. Os principais passos realizados para entendimento e aplicação correta da metodologia são:

- ✳ Leitura e análise do Plano de Recuperação Judicial
- ✳ Leitura e análise do Aditamento ao Plano de Recuperação Judicial;
- ✳ Análise pormenorizada da documentação apresentada pelo Grupo Oi e seus assessores;
- ✳ Análise do setor em que se encontra o Grupo Oi;
- ✳ Validação da modelagem apresentada pelo Grupo Oi e seus assessores;
- ✳ Análise da proposta de reestruturação da dívida; e
- ✳ Análise de viabilidade do fluxo de caixa projeto vis-à-vis a proposta de reestruturação da dívida.

4. FONTES DE INFORMAÇÃO

No presente relatório, além das entrevistas verbais realizadas com a Administração do Grupo Oi e com seus assessores financeiros e jurídicos, foram utilizados os seguintes documentos e informações divulgados publicamente e fornecidos pelo cliente:

- ✳ Pedido de Recuperação Judicial do Grupo Oi;
- ✳ Plano de Recuperação Judicial do Grupo Oi;
- ✳ Aditamento ao Plano de Recuperação Judicial do Grupo Oi;
- ✳ Demonstrações Financeiras históricas do Grupo Oi;
- ✳ Modelo da Recuperação Judicial, contemplando o fluxo de caixa elaborado para dar suporte à proposta, elaborado pela Administração da Companhia e seus assessores financeiros, baseado, segundo informações fornecidas pela Administração, no Plano Orçamentário Anual aprovado;
- ✳ Quadro Geral de Credores ("QGC"); e
- ✳ Dentre outros.

Além disso, foram utilizadas diversas informações macroeconômicas, índices financeiros e outras informações divulgadas publicamente para o mercado, dentre elas:

- ✳ Estimativas divulgadas pelo IBGE;
- ✳ Estimativas divulgadas pelo Banco Central;
- ✳ Estimativas divulgadas pela FGV; e
- ✳ Outras informações públicas necessárias.

As premissas macroeconômicas utilizadas pela Administração do Grupo Oi e seus assessores para a realização das projeções estão presentes no Anexo do relatório.

5. PROJEÇÕES ECONÔMICAS DO PLANO

Nos capítulos que seguem e nos anexos do presente relatório, serão apresentados os detalhes e premissas utilizadas nas projeções elaboradas pelo Grupo Oi e seus assessores.

5.1. Premissas Operacionais das Projeções Apresentadas

A seguir apresentaremos as principais premissas utilizadas no modelo elaborado e analisado no presente relatório.

Receita Operacional Líquida

No início do período projetado, considerando-se a atual fase de transição operacional do Grupo Oi, a Companhia ainda mantém receitas provenientes de unidades classificadas como “Legado” (com projeção até 2028), bem como das operações da Venda de Cobre Aéreo e da Oi Services (ambas com encerramento estimado até 2027). Nesse contexto, a estrutura de projeção de receitas da Companhia está baseada em três principais linhas de negócio:

- ✳ **Oi Soluções:** A projeção de faturamento da Oi Soluções abrange, principalmente, telefonia fixa, conectividade de dados e banda larga fornecidos pela rede óptica, bem como um portfólio de TI que inclui hospedagem de sistemas e armazenamento em nuvem (Cloud), serviços gerenciados de cibersegurança e ofertas de observabilidade para monitorar, integrar e otimizar ambientes de TIC. Nas projeções, já foi considerada a integral migração dos clientes de estrutura de cobre para a de fibra.
- ✳ **Serede:** A Serede gera faturamento por serviços que englobam a implantação, conservação, gerenciamento operacional e expansão de redes.
- ✳ **Tahto:** A projeção de receitas da Tahto é suportada pela prestação de serviços centrais de atendimento a clientes e telemarketing.

O gráfico abaixo demonstra a soma de todas as receitas projetadas, em termos nominais, no Aditamento ao PRJ:

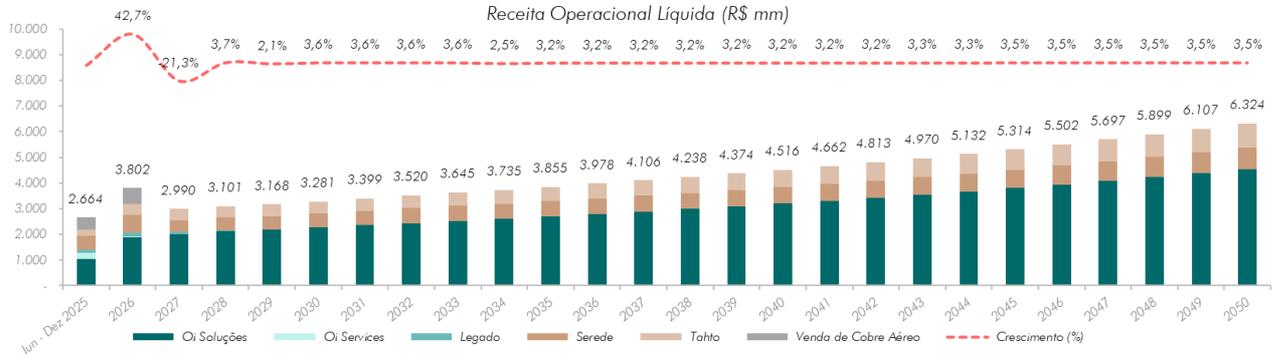


Gráfico 2: Projeção da receita operacional líquida do Grupo Oi

Custos e Despesas Operacionais

Nas projeções apresentadas pelo Grupo Oi e seus assessores financeiros, os custos e despesas operacionais foram segregados com base nas despesas relacionadas à receita, despesas relacionadas à planta, despesas comerciais, despesas gerais e administrativas e outras despesas que foram projetados conforme detalhamento descrito a seguir:

- ✳ **Despesas Relacionadas à Receita:** referem-se as despesas com interconexão, despesas com PDD e taxas ANATEL. Em 2029, as despesas com interconexão que são atreladas a voz fixa foram finalizadas com a extinção dessa linha de receita. Em 2025, as despesas relacionadas à receita representavam um percentual de 0,7% sobre a receita operacional líquida, chegando a um percentual de 0,96% em 2044, mantendo uma alíquota média de 0,9% no fluxo observado.
- ✳ **Despesas Relacionadas à Planta:** referem-se as despesas com manutenção da planta, infraestrutura de transmissão, infraestrutura de telecomunicações, receita com aluguel de infraestrutura, relacionamento com o cliente, faturamento, apoio a adimplência e energia elétrica. Ao longo das projeções as despesas relacionadas à planta saíram de um patamar de 42,67% sobre a receita operacional líquida, em 2025, para 24,59% em 2044, mantendo uma alíquota média de 26,16% ao longo do fluxo observado. Essa queda ocorreu principalmente à reestruturação das operações do Grupo Oi.
- ✳ **Despesas Comerciais:** referem-se as despesas com publicidade e propaganda, vendas, administração de estoque e custo de mercadoria vendida. Ao longo do fluxo observado,

as despesas comerciais mantiveram uma alíquota média de 0,89% sobre a receita operacional líquida.

- ✳ **Despesas Gerais e Administrativas:** referem-se a despesas com pessoal, informática, comunicação corporativa, despesas gerais e serviços especializados. A despesa com informática manteve uma alíquota constante de 43,5% ao longo de todo o fluxo. Para as demais despesas, foram considerados ajustes alinhados à inflação. Ao longo do fluxo observado, as despesas comerciais mantiveram uma alíquota média de 47,47% sobre a receita operacional líquida.
- ✳ **Outras Despesas:** referem-se a despesas com contingências, jurídico e obrigações tributárias. A redução das outras despesas é causada, principalmente, pela diminuição do tamanho da operação da empresa, acarretando uma redução dos custos vinculados a contingências no médio e longo prazo. As obrigações tributárias são representadas, principalmente, pelos impostos sobre outras receitas operacionais (PIS/COFINS/ISS) e multas. Ao longo do fluxo observado, as despesas comerciais mantiveram uma alíquota média de 6,57% sobre a receita operacional líquida.

O gráfico abaixo demonstra a soma de todos os custos e despesas, em termos nominais, projetados no Aditamento ao PRJ, bem como a margem EBITDA:

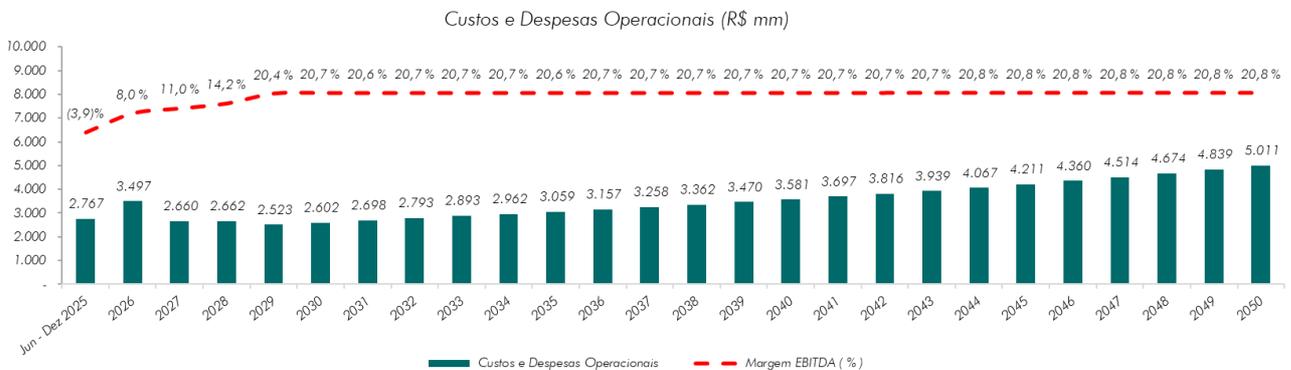


Gráfico 3: Projeção dos custos e despesas operacionais do Grupo Oi

Fluxo de Caixa Operacional (FCO)

Considerando todas as informações descritas acima, podemos determinar a geração de caixa projetada para o Grupo Oi, de acordo com o Aditamento ao PRJ elaborado pela administração e seus assessores. O gráfico abaixo demonstra as entradas e saídas projetadas, assim como o Saldo resultante para cada período:

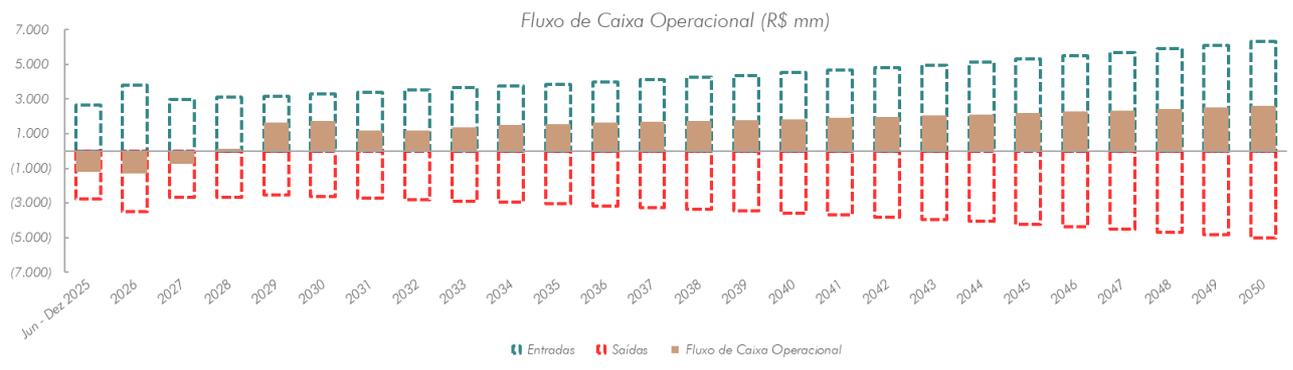


Gráfico 4: Projeção do FCO do Grupo Oi

Fluxo de Caixa de Investimento (FCI)

O Aditamento ao Plano de Recuperação Judicial conta ainda com uma projeção de *Capex* que foi elaborada com base nas expectativas para manutenção das operações do Grupo Oi, com foco na segurança das operações e levando em consideração o último orçamento realizado pelo Grupo Oi. É estimado um desembolso nominal na ordem de R\$ 5.828 milhões ao longo do fluxo projetado.

Além disso, conforme disposto no PRJ e em seu Aditamento, bem como com base em informações fornecidas pela Administração do Grupo e seus assessores, o Grupo prevê a alienação de bens que integram seu ativo permanente, além de outros bens, móveis ou imóveis, sob a forma de UPIs ou não. As vendas mais representativas referem-se à alienação da participação na UPI V.tal, prevista para o primeiro semestre de 2026, seguida de vendas mensais de imóveis a partir do mesmo ano.

É válido ressaltar que, para atender aos objetivos do presente Laudo, o Grupo Oi adotou premissas relativas aos prazos e valores das transações, as quais envolvem certo grau de subjetividade e, por não se tratar de escopo deste relatório, não foram auditadas ou verificadas pela equipe da Meden Consultoria. Dessa forma, os termos e condições efetivos poderão divergir das premissas aqui consideradas, não sendo possível garantir sua exatidão.

Desse modo, considerando o exposto, estima-se um recebimento total de R\$ 14.236 milhões com a venda de ativos do Grupo ao longo do período projetado.

Fluxo de Caixa de Financiamentos (FCF)

O Aditamento ao PRJ apresentado pelo Grupo Oi e seus assessores financeiros prevê o desembolso de R\$ 4.899 milhões para o pagamento de créditos extraconcursais.

FLUXO DE CAIXA - GRUPO OI (R\$ mm)	Jun - Dez 2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033
EBITDA	(103)	305	330	439	645	679	701	727	753
Variação do Capital de Giro (+/-)	112	(289)	(336)	(333)	(33)	(34)	(35)	(40)	(44)
Não Recorrentes (-)	(353)	(388)	(210)	(65)	(82)	(83)	(109)	(114)	(59)
IR/CSSL (-)	-	-	-	-	(60)	(72)	(217)	(238)	(256)
Fluxo de Caixa Operacional (FCO)	(344)	(371)	(216)	41	470	490	340	336	394
Fluxo de Caixa Investimentos (FCI)	240	12.694	217	216	121	(168)	(173)	(180)	(186)
CAPEX (-)	(117)	(156)	(156)	(156)	(162)	(168)	(173)	(180)	(186)
Venda de Ativos (+)	357	12.850	373	373	283	-	-	-	-
Fluxo de Caixa Financiamentos (FCF)	(10)	(4.888)	-	-	-	-	-	-	-

Tabela 1: Fluxos de caixa do Grupo Oi, parte 1

FLUXO DE CAIXA - GRUPO OI (R\$ mm)	2034	2035	2036	2037	2038	2039	2040	2041	2042
EBITDA	773	796	821	848	876	905	934	965	998
Variação do Capital de Giro (+/-)	(47)	(50)	(53)	(56)	(59)	(61)	(64)	(67)	(69)
Não Recorrentes (-)	(31)	(26)	(26)	(26)	(26)	(26)	(26)	(26)	(27)
IR/CSSL (-)	(263)	(270)	(279)	(288)	(298)	(307)	(317)	(328)	(339)
Fluxo de Caixa Operacional (FCO)	432	450	463	478	494	510	527	544	563
Fluxo de Caixa Investimentos (FCI)	(192)	(199)	(206)	(213)	(221)	(229)	(237)	(245)	(254)
CAPEX (-)	(192)	(199)	(206)	(213)	(221)	(229)	(237)	(245)	(254)
Venda de Ativos (+)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Fluxo de Caixa Financiamentos (FCF)	-								

Tabela 2: Fluxos de caixa do Grupo Oi, parte 2

FLUXO DE CAIXA - GRUPO OI (R\$ mm)	2043	2044	2045	2046	2047	2048	2049	2050
EBITDA	1.031	1.066	1.104	1.143	1.183	1.225	1.268	1.313
Variação do Capital de Giro (+/-)	(72)	(75)	(77)	(80)	(83)	(86)	(89)	(92)
Não Recorrentes (-)	(27)	(27)	(27)	(27)	(27)	(27)	(27)	(27)
IR/CSSL (-)	(350)	(362)	(375)	(388)	(402)	(416)	(431)	(446)
Fluxo de Caixa Operacional (FCO)	582	602	624	647	671	696	722	748
Fluxo de Caixa Investimentos (FCI)	(262)	(272)	(281)	(291)	(302)	(312)	(323)	(335)
CAPEX (-)	(262)	(272)	(281)	(291)	(302)	(312)	(323)	(335)
Venda de Ativos (+)	-	-	-	-	-	-	-	-
Fluxo de Caixa Financiamentos (FCF)	-							

Tabela 3: Fluxos de caixa do Grupo Oi, parte 3

De acordo com a Administração do Grupo Oi e seus assessores, os ganhos tributáveis gerados (i) pela alienação das UPIs e (ii) pela venda de outros ativos serão integralmente absorvidos, nos termos do artigo 6º-B da Lei 11.101/2005, que permite a compensação de 100% desses ganhos com prejuízos fiscais correntes e acumulados das Recuperandas.

Ademais, o eventual deságio da renegociação com os credores, detalhada a seguir, também se enquadra no referido artigo.

6. PROPOSTA DE REESTRUTURAÇÃO DA DÍVIDA

O Aditamento ao Plano de Recuperação Judicial apresentado explicita o detalhamento de sua proposta de reestruturação dos créditos concursais. A exposição que se segue apresenta um resumo da proposta e os tópicos considerados na elaboração do fluxo de pagamentos da dívida utilizado no modelo apresentado pelo Grupo Oi e seus assessores e analisado no presente relatório.

Cabe ressaltar que, conforme cláusula 3.3 do Aditamento ao PRJ, como solução mais eficiente para a readequação da estrutura de capital do Grupo Oi e manutenção da saúde financeira de curto prazo da Companhia, o Aditamento prevê, em síntese, (i) a alteração das condições de pagamento dos Créditos detidos por Credores Trabalhistas, Credores Fornecedores Parceiros, Credores Take or Pay com Garantia, Credores Take or Pay sem Garantia – Opção I, Credores Take or Pay sem Garantia – Opção II e Credores Extraconcursais Aderentes; (ii) utilização de depósitos recursais para a obtenção de recursos imediatos e pagamento dos credores; (iii) a exclusão da Cláusula de Créditos Transacionados de Fornecedores; e (iv) a possibilidade de constituição de veículo para aporte dos Imóveis.

Apresentamos, a seguir, o detalhamento da proposta por tipo de credor:

6.1. Classe I - Credores Trabalhistas

O Aditamento ao Plano prevê as seguintes modalidades de pagamento para os Credores Trabalhistas:

- (i) **Créditos Trabalhistas – Opção I:** Limitado ao valor agregado de R\$ 30.000.000,00 (trinta milhões de reais), os Credores Trabalhistas titulares de Créditos Trabalhistas que concordarem em aderir à opção de pagamento prevista nesta cláusula, receberão o seu Crédito em dinheiro, no valor de até R\$ 9.000,00 (nove mil reais), em até 180 (cento e oitenta) Dias contados da Homologação Judicial do Aditamento, limitado ao valor dos seus respectivos créditos.
- (ii) **Créditos Trabalhistas – Opção II:** os Credores Trabalhistas receberão seus créditos em parcela única, limitada ao valor de 150 salários mínimos, no prazo de até 3 anos após a homologação judicial do aditamento, sendo o pagamento garantido por ativos listados no plano. Caso o valor do crédito

ultrapasse esse limite, o excedente será pago conforme a modalidade geral de pagamento de Créditos Quirografários.

- (iii) **Créditos Trabalhistas – Fundação Atlântico:** não serão afetados nem reestruturados nos termos do Aditamento ao PRJ, mantendo-se o pagamento parcial por meio do saldo disponível no fundo de previdência vinculado ao Grupo Oi e o saldo remanescente pago com recursos do caixa da Companhia.

6.2. Classe II – Credores com Garantia Real

As Recuperandas não reconhecem a existência de Credores Garantia Real.

6.3. Classe III - Credores Quirografários

O Aditamento ao Plano prevê três modalidades distintas de pagamento para os Credores Quirografários, sendo a escolha de responsabilidade do próprio credor, observadas as condições específicas de cada alternativa:

- (iv) **Pagamento Linear de Créditos Classe III:** direcionada aos credores cujo valor total de crédito seja igual ou inferior a R\$ 5.000,00. Nessa modalidade, o valor será quitado integralmente em até 30 dias após a homologação judicial, por meio de levantamento do depósito judicial no processo ou, alternativamente, mediante depósito em conta bancária previamente indicada. Caso o valor do crédito ultrapasse R\$ 5.000,00, o credor poderá optar por receber apenas esse montante, renunciando automaticamente ao valor excedente, o que implica quitação total do crédito para todos os fins;
- (v) **Opção de Reestruturação I:** destina-se exclusivamente aos credores titulares de Créditos Financeiros que estejam adimplentes com o Compromisso de Não Litigar, Quitação e Renúncia e que tenham aderido ao Novo Financiamento. Os Credores Quirografários enquadrados nesses termos poderão optar por receber o pagamento dos seus respectivos Créditos Classe III de acordo com:
- a. **Dívida Roll-Up:** Essa opção prevê o pagamento dos créditos por meio da emissão de dívida no valor total de R\$ 6,75 bilhões, estruturada em duas tranches: a primeira no montante de R\$ 4,5 bilhões e a segunda de R\$ 2,25 bilhões.
- i. **Dívida Roll-Up 1ª Tranche:** O pagamento do principal será realizado em parcela única (“bullet”) na data de vencimento, e os

créditos farão jus a juros remuneratórios desde a homologação judicial até o efetivo pagamento. Para créditos originalmente em dólares, aplica-se uma taxa de juros anual de 8,5%; para créditos em reais, será aplicada uma taxa equivalente, calculada com base nas curvas de fechamento do mercado divulgadas pela Bloomberg na véspera da assembleia de credores que aprovar o plano. Os juros serão capitalizados semestralmente e pagos em dinheiro no vencimento da dívida.

A Oi poderá, a seu exclusivo critério, realizar o resgate antecipado total ou parcial da Tranche 1 sem qualquer penalidade, desde que quitadas integralmente outras obrigações prioritárias (como o Empréstimo-Ponte, o Novo Financiamento e a Dívida ToP sem Garantia Reinstated – Opção I). O pagamento antecipado, se exercido, incluirá o valor de face do título acrescido dos juros capitalizados até a data da quitação.

A Tranche 1 contará com garantias sobre ativos específicos listados em anexo, com alocação proporcional entre os credores. As garantias serão formalizadas em instrumentos próprios, sujeitos à aprovação pelos credores e à obtenção das autorizações regulatórias aplicáveis, especialmente no caso de imóveis sob contratos de comodato com a V.tal. Na hipótese de alienação desses ativos, as garantias serão liberadas na data do fechamento da operação, desde que o pagamento seja integralmente destinado a uma conta escrow, alienada fiduciariamente em favor dos credores beneficiários, e vinculada ao mecanismo de distribuição de caixa excedente previsto no plano.

As demais condições contratuais aplicáveis à Tranche 1 constarão das escrituras de emissão das debêntures e notes, conforme aplicável, observando os termos mínimos definidos nos respectivos anexos do Aditamento ao Plano; e

- ii. **Dívida Roll-Up 2ª Tranche:** O principal será pago em parcela única (bullet) em dezembro de 2028, com possibilidade de prorrogação até dezembro de 2030. Os juros, capitalizados semestralmente,

incidirão desde a homologação até o pagamento: 8,5% a.a. para créditos em dólares e taxa equivalente, calculada via mercado, para créditos em reais.

O resgate pode ocorrer de duas formas: obrigatório a partir de 2028, e facultativo a qualquer tempo, sem penalidade, desde que certas dívidas prioritárias (como a Tranche 1, Novo Financiamento e Dívida ToP) tenham sido integralmente quitadas.

A Tranche 2 é garantida por ativos específicos, conforme anexo ao plano. As garantias serão liberadas em caso de alienação, desde que o valor da venda seja direcionado a conta vinculada (escrow), com distribuição do caixa excedente conforme regras do plano. A extensão do vencimento até 2030 poderá ser deliberada pela Oi, sem que isso autorize os credores a exigirem antecipação ou a requerer a falência da companhia.

- (vi) **Opção de Reestruturação II:** prevê a divisão do crédito entre dois instrumentos de dívida. A primeira parte, correspondente a 8% do crédito, será convertida em uma dívida denominada A&E Reinstated, com vencimento em dezembro de 2044, juros remuneratórios correspondentes a 50% do CDI para créditos em reais (sem juros para créditos em dólares) e pagamento em parcela única na data de vencimento. A segunda parte, representando os 92% restantes, será convertida em Dívida Participativa, com vencimento no último dia útil de dezembro de 2050. Essa dívida poderá ser amortizada de forma antecipada mediante destinação de 50% do lucro líquido da Oi, de forma proporcional entre os credores, ou então paga integralmente na data de vencimento. Haverá incidência de juros de 0,5% ao ano para créditos em reais, sendo que créditos originalmente em dólares não terão atualização. A Companhia poderá, ainda, realizar o pré-pagamento da dívida participativa a qualquer tempo, com deságio de 90% sobre o valor devido na data do exercício da opção.

6.3.1. Créditos de Fornecimento – Primeira Recuperação Judicial

Os Créditos de Fornecimento novados na Primeira Recuperação Judicial não serão afetados por este novo Plano e manterão suas condições originais de pagamento, conforme acordado anteriormente.

6.3.2. Novos Créditos de Fornecimento

Os Credores Fornecedores com Créditos de Fornecimento não novados na Primeira Recuperação Judicial e que não escolherem outra forma de pagamento prevista no Plano receberão seus créditos conforme os seguintes termos: terão carência até o último dia útil de dezembro de 2045; o principal será amortizado em cinco parcelas anuais iguais, com a primeira vencendo logo após a carência; créditos em Reais terão correção anual pela TR paga junto à última parcela, enquanto créditos em Dólares ou Euros não terão correção nem juros; a Oi poderá, a qualquer momento, optar por quitar antecipadamente esses créditos pagando 15% do valor do principal mais juros capitalizados, desde que outras dívidas prioritárias estejam quitadas; nesse caso, os 85% restantes serão considerados deságio para fins do Plano.

6.3.3. Credores Fornecedores Parceiros

Os Credores Fornecedores Parceiros que forem titulares de Créditos de Fornecimento serão pagos até 31 de dezembro de 2038, com os valores obtidos pelas Recuperandas por meio da alienação de Imóveis, observados os termos das Cláusulas 5.3.4 e 5.3.4.1 do Aditamento ao PRJ ou por meio da modalidade prevista na Cláusula 5.3.5.

Em 1º de janeiro de 2039, ficará outorgada, em caráter irrevogável e irretratável, a mais ampla, plena e rasa quitação pelos Credores Fornecedores Parceiros quanto a eventual saldo remanescente de seus respectivos Créditos.

Se algum credor deixar de cumprir o compromisso de não litigar ou se recusar a fornecer bens, direitos ou serviços conforme contratos vigentes ou acordos feitos após a data do pedido, seu crédito será pago conforme condições específicas previstas em outra cláusula. Além disso, os créditos desses fornecedores podem ser compensados com créditos certos e líquidos que a Oi detenha contra eles, desde que haja concordância expressa do respectivo credor.

6.3.4. Créditos de Credores Take or Pay com Garantia

Os Créditos remanescentes de titularidade dos Credores Take or Pay com Garantia, originados de obrigações com natureza take or pay, serão reestruturados e pagos até 31 de dezembro de 2038 com os recursos obtidos pelas Recuperandas por meio da alienação de Imóveis, conforme previsto nas Cláusulas 5.3.4, 5.3.4.1 ou por meio da modalidade prevista na cláusula 5.3.5 do Aditamento ao PRJ.

Esses créditos, denominados “Dívida ToP com Garantia Reinstated”, estarão sujeitos aos seguintes descontos:

- (i) **Período entre 2024 e fevereiro de 2025:** Os valores devidos entre 1º de janeiro de 2024 e 15 de fevereiro de 2025 terão um desconto de 60%;
- (ii) **Período entre fevereiro 2025 e julho de 2027:** Os Créditos da Dívida ToP com Garantia Reinstated remanescentes devidos entre 16 de fevereiro de 2025 e 31 de julho de 2027 terão desconto de 62%.

Em 1º de janeiro de 2039, os Credores outorgarão, de forma irrevogável e irretroatável, quitação plena quanto a eventuais saldos remanescentes. Para receber os pagamentos na forma prevista, os Credores que, durante o Prazo de Escolha da Opção de Pagamento, optarem expressamente por esta modalidade, concordam (i) com a rescisão automática dos contratos de fornecimento em 28 de fevereiro de 2025; (ii) com a submissão dos créditos, mesmo extraconcursais, às condições estabelecidas nesta cláusula; e (iii) com a manutenção do adimplemento do Compromisso de Não Litigar, Quitação e Renúncia.

6.3.5. Créditos de Credores Take or Pay sem Garantia – Opção

I

Os Credores Take or Pay sem Garantia que aderiram à Opção I e que detenham créditos relacionados aos contratos listados no Anexo 4.2.9.5 do Aditamento ao PRJ, terão seus créditos pagos nos termos previstos abaixo:

- (i) **Período até a Data do Pedido:** Os créditos oriundos de prestação de serviços e/ou locação de infraestrutura, serão pagos até 31 de dezembro de 2038 com recursos obtidos da venda de imóveis e quaisquer outros ativos;
- (ii) **Período entre a Data do Pedido e 31 de dezembro de 2023:** Os Créditos detidos pelos Credores Take or Pay sem Garantia - Opção I foram pagos de forma integral nos termos da Cláusula 4.2.9.2 do Aditamento ao PRJ.

- (iii) **Período entre 2024/2025:** Os créditos devidos entre 1º de janeiro de 2024 e 31 de dezembro de 2025 sofrerão desconto de 20%;
- (iv) **Período entre 2026/2027:** Os créditos devidos entre 1º de janeiro de 2026 e 30 de junho de 2027 terão desconto de 35%;

Os itens (iii) e (iv) serão pagos até 31 de dezembro de 2038 com os valores obtidos pelas Recuperandas por meio da alienação de Imóveis ou por meio da modalidade prevista na Cláusula 5.3.5 do Aditamento ao PRJ e, com relação à Dívida ToP sem Garantia Reinstated – Opção I, por meio da alienação dos ativos previstos na Cláusula 5.3 do Aditamento ao PRJ.

- (v) **Período a partir de 1º de julho de 2027:** A partir de 1º de julho de 2027, os contratos de locação de infraestrutura e cessão de direito de exploração comercial, listados no Anexo do Aditamento do PRJ, serão automaticamente rescindidos, sem qualquer penalidade ou obrigação financeira adicional entre as partes.

Na hipótese de alienação de imóveis ou outros ativos pela Oi, os valores obtidos serão distribuídos aos credores conforme a ordem estabelecida no Plano. Em 1º de janeiro de 2039, ficará outorgada, em caráter irrevogável e irretroatável, a mais ampla, plena e rasa quitação pelos Credores Take or Pay sem Garantia – Opção I quanto a eventual saldo remanescente de seus respectivos Créditos, independentemente de qualquer outra formalidade.

A Oi deverá transferir a esses credores (salvo disposição diversa acordada entre as partes), até o limite de R\$ 40 milhões por credor, a propriedade de torres e imóveis utilizados, conforme disposto no Aditamento ao PRJ e listados nos Anexos do referido documento.

6.3.6. Créditos de Credores Take or Pay sem Garantia – Opção

II

Os Credores Take or Pay sem Garantia que optaram pela Opção II, terão seus créditos remanescentes — (a) valores devidos entre 1º de fevereiro de 2024 e 31 de dezembro de 2025; e (b) valores devidos a partir de 1º de janeiro de 2026, incluindo os extraconcursais, estejam ou não listados na recuperação — pagos até 31 de dezembro de 2038. O pagamento será feito com recursos provenientes da alienação de imóveis e de outros ativos da Recuperanda, nos termos das Cláusulas 5.3.4 e 5.3.4.1 do Aditamento ao PRJ.

Sobre esses créditos incidirão os seguintes descontos:

- (i) **Período entre 2024/2025:** os Créditos remanescentes da Dívida ToP sem Garantia Reinstated – Opção II devidos entre 1º de fevereiro de 2024 e 31 de dezembro de 2025 terão um desconto de 60%;
- (ii) **Período a partir de 2026:** os contratos de locação de infraestrutura e cessão de direitos comerciais vinculados a esses credores serão rescindidos automaticamente em 1º de julho de 2027, sem penalidades ou obrigações futuras para as partes.

Em 1º de janeiro de 2039, os Credores Take or Pay sem Garantia – Opção II outorgarão, de forma irrevogável e irretroatável, a mais ampla, plena e rasa quitação em relação a qualquer saldo remanescente de seus respectivos créditos, não sendo necessária qualquer formalidade adicional.

6.3.7. Credores Ex-Bondholders Não Qualificados

Considerando a natureza e perfil dos Ex-Bondholders Não-Qualificados, a Oi realizará o pagamento dos Créditos Ex-Bondholders Não-Qualificados da seguinte forma:

- (i) **Créditos Ex-Bondholders Não-Qualificados até USD10.000,00:** Poderão optar por receber o valor integral, em parcela única, sem desconto, juros ou correção, até 31 de dezembro de 2024, desde que, no ato da escolha da opção de pagamento, comprovem que são titulares dos créditos no valor máximo de até USD 10.000,00 e estejam adimplentes com o compromisso de não litigar;
- (ii) **Créditos Ex-Bondholders Não-Qualificados entre USD 10.000,01 e USD 20.000,00:** Poderão optar pelo pagamento integral nas mesmas condições, porém com prazo até 31 de dezembro de 2026, obedecendo às mesmas comprovações e condições; e
- (iii) **Créditos Ex-Bondholders Não-Qualificados até USD20.000,00:** Poderão optar, pelo recebimento de seus Créditos Ex-Bondholders Não-Qualificados de acordo com uma das demais opções de pagamento previstas no Plano, dentre Pagamento Linear de Créditos Classe III, Opção de Reestruturação I ou Opção de Reestruturação II.

6.3.8. Modalidade de Pagamento Geral

Os Créditos Quirografários abrangidos pela Modalidade de Pagamento Geral serão pagos da seguinte forma: carência até o último dia útil de 2048, seguida de cinco parcelas anuais iguais, iniciando-se a primeira no fim da carência. Os créditos em reais terão correção anual pela TR, enquanto os créditos em dólares ou euros não terão correção ou juros.

A Oi poderá antecipar o pagamento desses créditos mediante quitação de apenas 15% do valor total (principal e juros capitalizados), desde que todas as demais dívidas prioritárias (como Dívida ToP, Dívida Roll-Up e A&E Reinstated) estejam integralmente quitadas. O restante, representado por 85%, será considerado deságio.

Essa modalidade aplica-se a: (a) credores que optem expressamente por ela; (b) credores que descumpram o Compromisso de Não Litigar; ou (c) casos em que o crédito não se enquadre nas demais opções de pagamento – como, por exemplo, ausência de opção válida pelo credor, negativa de fornecimento pelos Fornecedores Parceiros, créditos ilíquidos, retardatários, majorados, reclassificados ou inadimplência na Opção de Reestruturação I.

6.3.9. Créditos Intercompany

Os Créditos Intercompany das Recuperandas poderão ser quitados de forma alternativa em até 18 meses após a Data de Homologação, desde que implementada a Nova Governança, por meio de dação em pagamento, reestruturação societária, aumentos ou reduções de capital, ou encontro de contas, desde que sem desembolso de caixa. Os créditos em Reais serão pagos em cinco parcelas anuais iguais, começando 25 anos após o término do pagamento previsto na cláusula 4.2.11 do Aditamento ao PRJ, com correção pela TR e juros pagos junto à última parcela. Já os créditos em Dólares ou Euros terão o mesmo prazo e parcelamento, porém sem incidência de juros ou correção monetária.

6.4. Classe IV - Credores ME/EPP

Os Créditos ME/EPP, conforme a relação de credores homologada, não serão reestruturados no âmbito do Aditamento ao PRJ, mantendo-se as condições já existentes.

6.5. Credores Extraconcursais Aderentes

Os Credores Extraconcursais cujos créditos tenham sido constituídos após a Data do Pedido e não pagos até o fim do Prazo de Escolha da Opção de Pagamento poderão aderir ao Plano e

receber seus créditos conforme o pagamento previsto na cláusula 5.3.4. do Aditamento de forma *pro-rata*, limitada ao valor de seus respectivos créditos.

Em 1º de janeiro de 2039, esses credores concederão quitação plena, irrevogável e irretratável sobre eventuais saldos remanescentes, sem necessidade de qualquer formalidade adicional.

7. ANÁLISE DE VIABILIDADE ECONÔMICA DO ADITAMENTO AO PLANO DE RECUPERAÇÃO

O capítulo que segue visa demonstrar as projeções de pagamento dos credores listados na Lista de Credores, tendo em vista as premissas descritas nos capítulos anteriores deste relatório e os mecanismos elaborados e descritos no Aditamento ao Plano de Recuperação Judicial apresentado pelo Grupo Oi e seus assessores.

A partir dessas premissas e das análises realizadas pela Meden Consultoria sobre as projeções disponibilizadas pelo Grupo Oi, foram estimadas as perspectivas de pagamento da dívida do Grupo, levando em conta as anotações e observações feitas ao longo deste trabalho e as diretrizes constantes no referido Aditamento.

A viabilidade econômica do Aditamento ao Plano de Recuperação Judicial está condicionada à eventos futuros, tais como:

- (i) Concretização das premissas operacionais projetadas;
- (ii) Efetiva realização da venda das UPI's e dos demais ativos;
- (iii) Utilização dos prejuízos fiscais para compensar os potenciais ganhos auferidos nas vendas de ativos e na renegociação das dívidas concursais; e
- (iv) Demais premissas adotadas e descritas ao longo do relatório.

Considerando todo o exposto, as tabelas e o gráfico abaixo apresentam a dinâmica projetada do fluxo de caixa e pagamento dos credores, assim como o nível de caixa do Grupo Oi e o endividamento durante todo o período projetivo, sendo ambos pautados na estrutura operacional esperada.

FLUXO DE CAIXA - GRUPO OI (R\$ mm)	Jun - Dez 2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033
Fluxo de Caixa Pré-Pagamento PRJ	(114)	7.435	1	257	591	322	167	156	209
Pagamento PRJ - Classe I	-	(5)	(104)	(327)	-	-	-	-	-
Pagamento PRJ - Classe II	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pagamento PRJ - Classe III	(22)	(4.839)	(377)	(961)	(832)	(520)	(489)	(457)	-
Pagamento PRJ - Classe IV	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Fluxo de Caixa do Período*	(136)	2.590	(480)	(1.030)	(241)	(197)	(322)	(301)	209
Saldo de Caixa Inicial	190	54	2.644	2.163	1.133	892	695	373	71
Fluxo de Caixa do período	(136)	2.590	(480)	(1.030)	(241)	(197)	(322)	(301)	209
Saldo de Caixa Final	54	2.644	2.163	1.133	892	695	373	71	280

Tabela 4: Fluxo de caixa pré-pagamento do Aditamento ao PRJ e fluxo de caixa do período do Grupo Oi, parte 1

FLUXO DE CAIXA - GRUPO OI (R\$ mm)	2034	2035	2036	2037	2038	2039	2040	2041	2042
Fluxo de Caixa Pré-Pagamento PRJ	240	250	257	265	273	281	290	299	309
Pagamento PRJ - Classe I	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pagamento PRJ - Classe II	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pagamento PRJ - Classe III	-	-	-	-	(1.351)	-	-	-	-
Pagamento PRJ - Classe IV	-	-	-	-	(15)	-	-	-	-
Fluxo de Caixa do Período*	240	250	257	265	(1.093)	281	290	299	309
Saldo de Caixa Inicial	280	520	770	1.028	1.292	199	480	770	1.070
Fluxo de Caixa do período	240	250	257	265	(1.093)	281	290	299	309
Saldo de Caixa Final	520	770	1.028	1.292	199	480	770	1.070	1.379

Tabela 5: Fluxo de caixa pré-pagamento do Aditamento ao PRJ e fluxo de caixa do período do Grupo Oi, parte 2

FLUXO DE CAIXA - GRUPO OI (R\$ mm)	2043	2044	2045	2046	2047	2048	2049	2050
Fluxo de Caixa Pré-Pagamento PRJ	320	330	343	356	370	384	398	413
Pagamento PRJ - Classe I	-	-	-	-	-	(139)	-	-
Pagamento PRJ - Classe II	-	-	-	-	-	-	-	-
Pagamento PRJ - Classe III	-	(87)	(14)	-	-	(2.617)	-	(93)
Pagamento PRJ - Classe IV	-	-	-	-	-	-	-	-
Fluxo de Caixa do Período*	320	244	329	356	370	(2.372)	398	320
Saldo de Caixa Inicial	1.379	1.699	1.942	2.271	2.628	2.997	625	1.023
Fluxo de Caixa do período	320	244	329	356	370	(2.372)	398	320
Saldo de Caixa Final	1.699	1.942	2.271	2.628	2.997	625	1.023	1.343

Tabela 6: Fluxo de caixa pré-pagamento do Aditamento ao PRJ e fluxo de caixa do período do Grupo Oi, parte 3*

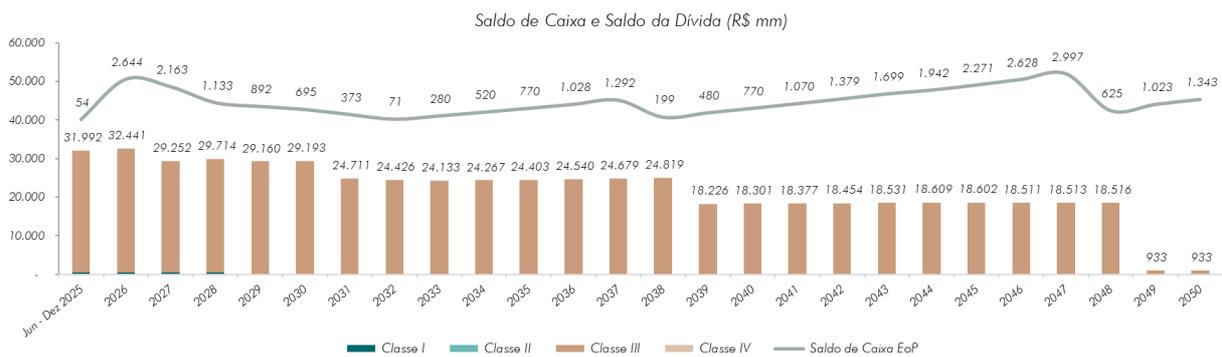


Gráfico 5: Saldo de caixa e pagamento da dívida do Grupo Oi

Portanto, conforme é possível verificar, de acordo com as expectativas de geração de caixa apresentadas pelo Grupo Oi, a companhia passa a ter capacidade para pagamento de suas dívidas frente aos seus credores.

* Considera a integralidade do pagamento do saldo dos credores que optaram pelas suas respectivas opções descritas no plano, inclusive quando sua opção implica em formato de pagamento de outra classe.

8. CONCLUSÃO

Com base nas análises realizadas pela Meden Consultoria, e considerando todo o exposto no presente relatório, as projeções dos demonstrativos financeiros apresentadas no Aditamento ao Plano de Recuperação Judicial apresentam capacidade de geração e obtenção de caixa suficientes para a cobertura do programa de pagamento apresentado aos credores do Grupo Oi.

O presente estudo técnico do Aditamento ao Plano de Recuperação Judicial se pautou no plano de negócios elaborado pelo Grupo Oi e seus assessores. As premissas do modelo de negócios utilizadas no Estudo de Viabilidade foram, em grande parte, fornecidas pela Administração do Grupo Oi e seus assessores por meio de documentos ou reuniões virtuais e refletem sua expectativa em relação ao futuro, tendo impacto nos negócios atuais e futuros e, portanto, em suas projeções financeiras. O Estudo de Viabilidade não foi verificado sob o ponto de vista legal, fiscal ou contábil, tendo sido elaborado apenas sob o aspecto econômico-financeiro.

Desta forma, o não atingimento de qualquer uma das premissas aqui adotadas, como, ilustrativamente, alteração na situação macroeconômica, desempenho operacional do Grupo Oi e alteração nos moldes de pagamento da dívida tornarão a análise sujeitas a revisão e, conseqüentemente, sujeito a alteração quanto a viabilidade do Aditamento ao Plano de Recuperação Judicial.

Rio de Janeiro, 01 de julho de 2025

Atenciosamente,

Maurício Emerick Leal - Sócio Diretor

Fellipe Franco Rosman – Sócio Diretor

9. ANEXOS

- i. Premissas Macroeconômicas
- ii. Fluxo de Caixa do Aditamento ao Plano de Recuperação Judicial
- iii. Glossário

ANEXO I

Indicador	Unidade	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033
IPCA	%	4,0%	3,7%	3,5%	3,5%	3,5%	3,5%	3,5%	3,5%	3,5%
IGP-M	%	4,0%	4,0%	3,8%	3,8%	3,8%	3,8%	3,8%	3,8%	3,8%
Selic	%	11,5%	10,0%	9,3%	9,3%	9,3%	9,3%	9,3%	9,3%	9,3%
CPI	%	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%
FX USD/BRL	R\$/USD	5,8	6,0	5,9	5,9	6,0	6,0	6,1	6,1	6,2
FX EUR/BRL EoP	R\$/EUR	6,0	6,3	6,2	6,2	6,3	6,3	6,4	6,5	6,5

Indicador	Unidade	2034	2035	2036	2037	2038	2039	2040	2041	2042
IPCA	%	3,5%	3,5%	3,5%	3,5%	3,5%	3,5%	3,5%	3,5%	3,5%
IGP-M	%	3,8%	3,8%	3,8%	3,8%	3,8%	3,8%	3,8%	3,8%	3,8%
Selic	%	9,3%	9,3%	9,3%	9,3%	9,3%	9,3%	9,3%	9,3%	9,3%
CPI	%	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%
FX USD/BRL	R\$/USD	6,3	6,3	6,4	6,5	6,5	6,6	6,7	6,7	6,8
FX EUR/BRL EoP	R\$/EUR	6,6	6,7	6,7	6,8	6,9	6,9	7,0	7,1	7,2

Indicador	Unidade	2043	2044	2045	2046	2047	2048	2049	2050
IPCA	%	3,5%	3,5%	3,5%	3,5%	3,5%	3,5%	3,5%	3,5%
IGP-M	%	3,8%	3,8%	3,8%	3,8%	3,8%	3,8%	3,8%	3,8%
Selic	%	9,3%	9,3%	9,3%	9,3%	9,3%	9,3%	9,3%	9,3%
CPI	%	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%
FX USD/BRL	R\$/USD	6,9	7,0	7,0	7,0	7,0	7,0	7,0	7,0
FX EUR/BRL EoP	R\$/EUR	7,2	7,3	7,3	7,3	7,3	7,3	7,3	7,3

ANEXO II

PREMISSAS PROJETIVAS - GRUPO OI (R\$ mm)		Jun - Dez 2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033
Receita Operacional Líquida (=)		2.664	3.802	2.990	3.101	3.168	3.281	3.399	3.520	3.645
ClientCo		-	-	-	-	-	-	-	-	-
	% Crescimento	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
	% Participação na ROB	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Oi Soluções		1.029	1.883	2.003	2.124	2.198	2.274	2.353	2.435	2.519
	% Crescimento	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
	% Participação na ROB	38,61%	49,53%	66,98%	68,51%	69,39%	69,31%	69,24%	69,17%	69,11%
Legado		137	153	82	40	-	-	-	-	-
	% Crescimento	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
	% Participação na ROB	5,13%	4,04%	2,74%	1,30%	-	-	-	-	-
Venda de Cobre Aéreo		486	620	-	-	-	-	-	-	-
	% Crescimento	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
	% Participação na ROB	18,26%	16,30%	-	-	-	-	-	-	-
DTH		-	-	-	-	-	-	-	-	-
	% Crescimento	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
	% Participação na ROB	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Serede		522	691	473	493	514	535	557	579	602
	% Crescimento	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
	% Participação na ROB	19,61%	18,17%	15,83%	15,89%	16,21%	16,30%	16,38%	16,44%	16,51%
Tahto		249	421	432	444	456	472	489	506	524
	% Crescimento	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
	% Participação na ROB	9,35%	11,06%	14,45%	14,30%	14,40%	14,39%	14,39%	14,38%	14,38%
Oi Services		241	34	-	-	-	-	-	-	-
	% Crescimento	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
	% Participação na ROB	9,04%	0,90%	-	-	-	-	-	-	-
Imóveis		-	-	-	-	-	-	-	-	-
	% Crescimento	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
	% Participação na ROB	-	-	-	-	-	-	-	-	-

PREMISSAS PROJETIVAS - GRUPO OI (R\$ mm)		2034	2035	2036	2037	2038	2039	2040	2041	2042
Receita Operacional Líquida (=)		3.735	3.855	3.978	4.106	4.238	4.374	4.516	4.662	4.813
ClientCo		-	-	-	-	-	-	-	-	-
	% Crescimento	N/A								
	% Participação na ROB	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Oi Soluções		2.607	2.698	2.791	2.889	2.989	3.093	3.201	3.313	3.429
	% Crescimento	N/A								
	% Participação na ROB	69,79%	69,98%	70,17%	70,36%	70,54%	70,72%	70,89%	71,06%	71,23%
Legado		-	-	-	-	-	-	-	-	-
	% Crescimento	N/A								
	% Participação na ROB	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Venda de Cobre Aéreo		-	-	-	-	-	-	-	-	-
	% Crescimento	N/A								
	% Participação na ROB	-	-	-	-	-	-	-	-	-
DTH		-	-	-	-	-	-	-	-	-
	% Crescimento	N/A								
	% Participação na ROB	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Serede		586	595	605	615	625	635	646	657	668
	% Crescimento	N/A								
	% Participação na ROB	15,68%	15,44%	15,20%	14,97%	14,74%	14,52%	14,30%	14,08%	13,87%
Tahto		543	562	582	602	624	646	669	692	717
	% Crescimento	N/A								
	% Participação na ROB	14,53%	14,58%	14,63%	14,67%	14,72%	14,77%	14,81%	14,85%	14,89%
Oi Services		-	-	-	-	-	-	-	-	-
	% Crescimento	N/A								
	% Participação na ROB	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Imóveis		-	-	-	-	-	-	-	-	-
	% Crescimento	N/A								
	% Participação na ROB	-	-	-	-	-	-	-	-	-

PREMISSAS PROJETIVAS - GRUPO OI (R\$ mm)		2043	2044	2045	2046	2047	2048	2049	2050
Receita Operacional Líquida (=)		4.970	5.132	5.314	5.502	5.697	5.899	6.107	6.324
ClientCo		-	-	-	-	-	-	-	-
	% Crescimento	N/A							
	% Participação na ROB	-	-	-	-	-	-	-	-
Oi Soluções		3.548	3.672	3.802	3.937	4.076	4.221	4.370	4.525
	% Crescimento	N/A							
	% Participação na ROB	71,39%	71,55%	71,55%	71,55%	71,55%	71,55%	71,55%	71,55%
Legado		-	-	-	-	-	-	-	-
	% Crescimento	N/A							
	% Participação na ROB	-	-	-	-	-	-	-	-
Venda de Cobre Aéreo		-	-	-	-	-	-	-	-
	% Crescimento	N/A							
	% Participação na ROB	-	-	-	-	-	-	-	-
DTH		-	-	-	-	-	-	-	-
	% Crescimento	N/A							
	% Participação na ROB	-	-	-	-	-	-	-	-
Serede		679	691	716	741	767	795	823	852
	% Crescimento	N/A							
	% Participação na ROB	13,67%	13,47%	13,47%	13,47%	13,47%	13,47%	13,47%	13,47%
Tahto		742	769	796	824	853	883	915	947
	% Crescimento	N/A							
	% Participação na ROB	14,94%	14,98%	14,98%	14,98%	14,98%	14,98%	14,98%	14,98%
Oi Services		-	-	-	-	-	-	-	-
	% Crescimento	N/A							
	% Participação na ROB	-	-	-	-	-	-	-	-
Imóveis		-	-	-	-	-	-	-	-
	% Crescimento	N/A							
	% Participação na ROB	-	-	-	-	-	-	-	-

PREMISSAS PROJETIVAS - GRUPO OI (R\$ mm)	Jun - Dez 2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033
Custos e Despesas Operacionais (-)	(2.767)	(3.497)	(2.660)	(2.662)	(2.523)	(2.602)	(2.698)	(2.793)	(2.892)
% ROL	-103,87%	-91,98%	-88,96%	-85,83%	-79,64%	-79,30%	-79,37%	-79,35%	-79,35%
<u>Despesas Relacionadas à Receita</u>	<u>(19)</u>	<u>(24)</u>	<u>(25)</u>	<u>(29)</u>	<u>(29)</u>	<u>(30)</u>	<u>(31)</u>	<u>(33)</u>	<u>(34)</u>
% ROL	-0,70%	-0,62%	-0,84%	-0,92%	-0,93%	-0,93%	-0,93%	-0,92%	-0,92%
% Participação nos Custos e Despesas Operacionais	0,68%	0,68%	0,95%	1,07%	1,16%	1,17%	1,17%	1,16%	1,16%
<u>Despesas Relacionadas à Planta</u>	<u>(1.137)</u>	<u>(1.436)</u>	<u>(899)</u>	<u>(836)</u>	<u>(753)</u>	<u>(779)</u>	<u>(807)</u>	<u>(835)</u>	<u>(864)</u>
% ROL	-42,67%	-37,78%	-30,08%	-26,95%	-23,77%	-23,75%	-23,73%	-23,72%	-23,70%
% Participação nos Custos e Despesas Operacionais	41,08%	41,08%	33,81%	31,40%	29,85%	29,95%	29,90%	29,89%	29,87%
<u>Despesas Comerciais</u>	<u>(25)</u>	<u>(32)</u>	<u>(32)</u>	<u>(32)</u>	<u>(32)</u>	<u>(32)</u>	<u>(33)</u>	<u>(33)</u>	<u>(34)</u>
% ROL	-0,94%	-0,83%	-1,07%	-1,02%	-1,00%	-0,98%	-0,96%	-0,94%	-0,92%
% Participação nos Custos e Despesas Operacionais	0,91%	0,91%	1,20%	1,19%	1,26%	1,24%	1,21%	1,18%	1,16%
<u>Despesas Gerais e Administrativas</u>	<u>(1.301)</u>	<u>(1.645)</u>	<u>(1.445)</u>	<u>(1.551)</u>	<u>(1.513)</u>	<u>(1.566)</u>	<u>(1.627)</u>	<u>(1.688)</u>	<u>(1.752)</u>
% ROL	-48,85%	-43,26%	-48,31%	-50,01%	-47,76%	-47,74%	-47,86%	-47,97%	-48,07%
% Participação nos Custos e Despesas Operacionais	47,03%	47,03%	54,30%	58,26%	59,97%	60,20%	60,29%	60,45%	60,58%
<u>Outras Despesas</u>	<u>(285)</u>	<u>(360)</u>	<u>(259)</u>	<u>(215)</u>	<u>(196)</u>	<u>(194)</u>	<u>(200)</u>	<u>(204)</u>	<u>(209)</u>
% ROL	-10,70%	-9,48%	-8,66%	-6,93%	-6,18%	-5,91%	-5,90%	-5,80%	-5,73%
% Participação nos Custos e Despesas Operacionais	10,31%	10,31%	9,73%	8,07%	7,76%	7,45%	7,43%	7,31%	7,23%
EBITDA (=)	(103)	305	330	439	645	679	701	727	753

PREMISSAS PROJETIVAS - GRUPO OI (R\$ mm)	2034	2035	2036	2037	2038	2039	2040	2041	2042
Custos e Despesas Operacionais (-)	(2.962)	(3.059)	(3.156)	(3.257)	(3.362)	(3.470)	(3.581)	(3.697)	(3.816)
% ROL	-79,29%	-79,35%	-79,35%	-79,34%	-79,33%	-79,32%	-79,31%	-79,29%	-79,27%
Despesas Relacionadas à Receita	(35)	(36)	(37)	(39)	(40)	(41)	(43)	(44)	(46)
% ROL	-0,93%	-0,93%	-0,94%	-0,94%	-0,94%	-0,94%	-0,95%	-0,95%	-0,95%
% Participação nos Custos e Despesas Operacionais	1,18%	1,18%	1,18%	1,18%	1,19%	1,19%	1,19%	1,20%	1,20%
Despesas Relacionadas à Planta	(894)	(926)	(958)	(991)	(1.026)	(1.062)	(1.099)	(1.138)	(1.178)
% ROL	-23,94%	-24,01%	-24,08%	-24,15%	-24,22%	-24,28%	-24,35%	-24,41%	-24,47%
% Participação nos Custos e Despesas Operacionais	30,19%	30,26%	30,35%	30,44%	30,53%	30,61%	30,70%	30,79%	30,87%
Despesas Comerciais	(34)	(34)	(35)	(35)	(36)	(37)	(37)	(38)	(38)
% ROL	-0,91%	-0,89%	-0,88%	-0,86%	-0,85%	-0,84%	-0,82%	-0,81%	-0,80%
% Participação nos Custos e Despesas Operacionais	1,15%	1,13%	1,11%	1,09%	1,07%	1,06%	1,04%	1,02%	1,01%
Despesas Gerais e Administrativas	(1.780)	(1.834)	(1.889)	(1.947)	(2.006)	(2.067)	(2.130)	(2.195)	(2.262)
% ROL	-47,66%	-47,58%	-47,50%	-47,42%	-47,33%	-47,25%	-47,16%	-47,08%	-46,99%
% Participação nos Custos e Despesas Operacionais	60,10%	59,96%	59,86%	59,76%	59,66%	59,56%	59,47%	59,37%	59,28%
Outras Despesas	(219)	(229)	(237)	(245)	(254)	(263)	(272)	(282)	(292)
% ROL	-5,85%	-5,93%	-5,95%	-5,97%	-5,99%	-6,01%	-6,03%	-6,04%	-6,06%
% Participação nos Custos e Despesas Operacionais	7,38%	7,48%	7,50%	7,53%	7,55%	7,58%	7,60%	7,62%	7,65%
EBITDA (=)	773	796	821	848	876	905	934	965	998

PREMISSAS PROJETIVAS - GRUPO OI (R\$ mm)	2043	2044	2045	2046	2047	2048	2049	2050
Custos e Despesas Operacionais (-)	(3.939)	(4.066)	(4.210)	(4.359)	(4.514)	(4.674)	(4.839)	(5.010)
% ROL	-79,25%	-79,23%	-79,23%	-79,23%	-79,23%	-79,23%	-79,23%	-79,23%
<u>Despesas Relacionadas à Receita</u>	<u>(47)</u>	<u>(49)</u>	<u>(51)</u>	<u>(53)</u>	<u>(54)</u>	<u>(56)</u>	<u>(58)</u>	<u>(60)</u>
% ROL	-0,95%	-0,96%	-0,96%	-0,96%	-0,96%	-0,96%	-0,96%	-0,96%
% Participação nos Custos e Despesas Operacionais	1,20%	1,21%	1,21%	1,21%	1,21%	1,21%	1,21%	1,21%
<u>Despesas Relacionadas à Planta</u>	<u>(1.219)</u>	<u>(1.262)</u>	<u>(1.307)</u>	<u>(1.353)</u>	<u>(1.401)</u>	<u>(1.450)</u>	<u>(1.502)</u>	<u>(1.555)</u>
% ROL	-24,53%	-24,59%	-24,59%	-24,59%	-24,59%	-24,59%	-24,59%	-24,59%
% Participação nos Custos e Despesas Operacionais	30,95%	31,04%	31,04%	31,04%	31,04%	31,04%	31,04%	31,04%
<u>Despesas Comerciais</u>	<u>(39)</u>	<u>(40)</u>	<u>(41)</u>	<u>(43)</u>	<u>(44)</u>	<u>(46)</u>	<u>(47)</u>	<u>(49)</u>
% ROL	-0,79%	-0,77%	-0,77%	-0,77%	-0,77%	-0,77%	-0,77%	-0,77%
% Participação nos Custos e Despesas Operacionais	0,99%	0,98%	0,98%	0,98%	0,98%	0,98%	0,98%	0,98%
<u>Despesas Gerais e Administrativas</u>	<u>(2.331)</u>	<u>(2.403)</u>	<u>(2.488)</u>	<u>(2.576)</u>	<u>(2.667)</u>	<u>(2.761)</u>	<u>(2.859)</u>	<u>(2.960)</u>
% ROL	-46,90%	-46,82%	-46,82%	-46,82%	-46,82%	-46,82%	-46,82%	-46,82%
% Participação nos Custos e Despesas Operacionais	59,18%	59,09%	59,09%	59,09%	59,09%	59,09%	59,09%	59,09%
<u>Outras Despesas</u>	<u>(302)</u>	<u>(313)</u>	<u>(324)</u>	<u>(335)</u>	<u>(347)</u>	<u>(360)</u>	<u>(372)</u>	<u>(385)</u>
% ROL	-6,08%	-6,09%	-6,09%	-6,09%	-6,09%	-6,09%	-6,09%	-6,09%
% Participação nos Custos e Despesas Operacionais	7,67%	7,69%	7,69%	7,69%	7,69%	7,69%	7,69%	7,69%
EBITDA (=)	1.031	1.066	1.104	1.143	1.183	1.225	1.268	1.313

PREMISSAS PROJETIVAS - GRUPO OI (R\$ mm)	Jun - Dez 2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033
FLUXO DE CAIXA - GRUPO OI (R\$ mm)	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033
EBITDA (=)	(103)	305	330	439	645	679	701	727	753
Variação do Capital de Giro (+/-)	112	(289)	(336)	(333)	(33)	(34)	(35)	(40)	(44)
Não Recorrentes (-)	(353)	(388)	(210)	(65)	(82)	(83)	(109)	(114)	(59)
IR/CSSL (-)	-	-	-	-	(60)	(72)	(217)	(238)	(256)
Fluxo de Caixa Operacional (FCO)	(344)	(371)	(216)	41	470	490	340	336	394
CAPEX (-)	(117)	(156)	(156)	(156)	(162)	(168)	(173)	(180)	(186)
Venda de Ativos (+)	357	12.850	373	373	283	-	-	-	-
Fluxo de Caixa Investimentos (FCI)	240	12.694	217	216	121	(168)	(173)	(180)	(186)
Extraconcursal	(10)	(4.888)	-	-	-	-	-	-	-
Fluxo de Caixa Financiamento (FCF)	(10)	(4.888)	-	-	-	-	-	-	-
Fluxo de Caixa Pré Pagamento PRJ	(114)	7.435	1	257	591	322	167	156	209
Pagamento PRJ - Classe I	-	(5)	(104)	(327)	-	-	-	-	-
Pagamento PRJ - Classe II	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pagamento PRJ - Classe III	(22)	(4.839)	(377)	(961)	(832)	(520)	(489)	(457)	-
Pagamento PRJ - Classe IV	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Fluxo de Pagamento aos Credores	(22)	(4.845)	(481)	(1.288)	(832)	(520)	(489)	(457)	-
Fluxo de Caixa do Período	(136)	2.590	(480)	(1.030)	(241)	(197)	(322)	(301)	209
Saldo de Caixa Inicial	190	54	2.644	2.163	1.133	892	695	373	71
Fluxo de Caixa do período	(136)	2.590	(480)	(1.030)	(241)	(197)	(322)	(301)	209
Saldo de Caixa Final	54	2.644	2.163	1.133	892	695	373	71	280

PREMISSAS PROJETIVAS - GRUPO OI (R\$ mm)	2034	2035	2036	2037	2038	2039	2040	2041	2042
FLUXO DE CAIXA - GRUPO OI (R\$ mm)	2034	2035	2036	2037	2038	2039	2040	2041	2042
EBITDA (=)	773	796	821	848	876	905	934	965	998
Variação do Capital de Giro (+/-)	(47)	(50)	(53)	(56)	(59)	(61)	(64)	(67)	(69)
Não Recorrentes (-)	(31)	(26)	(26)	(26)	(26)	(26)	(26)	(26)	(27)
IR/CSSL (-)	(263)	(270)	(279)	(288)	(298)	(307)	(317)	(328)	(339)
Fluxo de Caixa Operacional (FCO)	432	450	463	478	494	510	527	544	563
CAPEX (-)	(192)	(199)	(206)	(213)	(221)	(229)	(237)	(245)	(254)
Venda de Ativos (+)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Fluxo de Caixa Investimentos (FCI)	(192)	(199)	(206)	(213)	(221)	(229)	(237)	(245)	(254)
Extraconcursal	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Fluxo de Caixa Financiamento (FCF)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Fluxo de Caixa Pré Pagamento PRJ	240	250	257	265	273	281	290	299	309
Pagamento PRJ - Classe I	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pagamento PRJ - Classe II	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pagamento PRJ - Classe III	-	-	-	-	(1.351)	-	-	-	-
Pagamento PRJ - Classe IV	-	-	-	-	(15)	-	-	-	-
Fluxo de Pagamento aos Credores	-	-	-	-	(1.366)	-	-	-	-
Fluxo de Caixa do Período	240	250	257	265	(1.093)	281	290	299	309
Saldo de Caixa Inicial	280	520	770	1.028	1.292	199	480	770	1.070
Fluxo de Caixa do período	240	250	257	265	(1.093)	281	290	299	309
Saldo de Caixa Final	520	770	1.028	1.292	199	480	770	1.070	1.379

PREMISSAS PROJETIVAS - GRUPO OI (R\$ mm)	2043	2044	2045	2046	2047	2048	2049	2050
FLUXO DE CAIXA - GRUPO OI (R\$ mm)	2043	2044	2045	2046	2047	2048	2049	2050
EBITDA (=)	1.031	1.066	1.104	1.143	1.183	1.225	1.268	1.313
Varição do Capital de Giro (+/-)	(72)	(75)	(77)	(80)	(83)	(86)	(89)	(92)
Não Recorrentes (-)	(27)	(27)	(27)	(27)	(27)	(27)	(27)	(27)
IR/CSSL (-)	(350)	(362)	(375)	(388)	(402)	(416)	(431)	(446)
Fluxo de Caixa Operacional (FCO)	582	602	624	647	671	696	722	748
CAPEX (-)	(262)	(272)	(281)	(291)	(302)	(312)	(323)	(335)
Venda de Ativos (+)	-	-	-	-	-	-	-	-
Fluxo de Caixa Investimentos (FCI)	(262)	(272)	(281)	(291)	(302)	(312)	(323)	(335)
Extraconcursal	-	-	-	-	-	-	-	-
Fluxo de Caixa Financiamento (FCF)	-	-	-	-	-	-	-	-
Fluxo de Caixa Pré Pagamento PRJ	320	330	343	356	370	384	398	413
Pagamento PRJ - Classe I	-	-	-	-	-	(139)	-	-
Pagamento PRJ - Classe II	-	-	-	-	-	-	-	-
Pagamento PRJ - Classe III	-	(87)	(14)	-	-	(2.617)	-	(93)
Pagamento PRJ - Classe IV	-	-	-	-	-	-	-	-
Fluxo de Pagamento aos Credores	-	(87)	(14)	-	-	(2.756)	-	(93)
Fluxo de Caixa do Período	320	244	329	356	370	(2.372)	398	320
Saldo de Caixa Inicial	1.379	1.699	1.942	2.271	2.628	2.997	625	1.023
Fluxo de Caixa do período	320	244	329	356	370	(2.372)	398	320
Saldo de Caixa Final	1.699	1.942	2.271	2.628	2.997	625	1.023	1.343

ANEXO III

Glossário

Apresentamos, em ordem alfabética, os termos técnicos, expressões em língua estrangeira, além de siglas e indicadores em geral que possam ter sido utilizados neste trabalho:

Termo	Descrição
ANATEL	Agência Nacional de Telecomunicações
BACEN	Banco Central do Brasil
Benchmark	Padrão de excelência do mercado
Beta	Coeficiente que quantifica o risco não diversificável a qual um ativo está sujeito, é um indicador de correlação entre o setor analisado e o mercado como um todo.
Bloomberg	Serviço especializado de informações financeiras
BM&FBOVESPA	Bolsa de Valores, Mercadorias e Futuros
BNDES	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
Book Value	Valor Contábil de uma Ação
BOP	Início do Período
CAGR	Taxa Composta de Crescimento Anual (<i>Compound Annual Growth Rate</i>)
CAPEX	Termo em inglês para gastos com aquisição de bens de capital (<i>Capital Expenditure</i>)
CAPM	Sigla em inglês para modelo de precificação de ativos financeiros
CDI	Taxa média praticada pelas instituições financeiras nas operações com Certificados de Depósitos Interfinanceiros
CNPJ	Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica
COFINS	Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social
<i>Cross-selling</i>	Venda Cruzada
CSLL	Contribuição Social sobre o Lucro Líquido
CVM	Comissão de Valores Mobiliários
DRE	Demonstração do Resultado do Exercício
<i>Due diligence</i>	Termo em inglês que designa um procedimento de análise através do qual um comprador procura se certificar da veracidade e segurança das informações obtidas durante a fase de negociação
<i>Earns Out</i>	Forma de pagamento baseado em performance
EBITDA	Sigla em inglês para lucro antes de juros, impostos, depreciação e amortização (<i>Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, Depreciation and Amortization</i>)
EMBI+	Índice utilizado como medida de risco país (<i>Emerging Markets Bond Index</i>)
EOP	Final do Período
EV	Sigla em inglês para Valor da Empresa (<i>Enterprise Value</i>)
FCD	Fluxo de Caixa Descontado
<i>Funding</i>	Termo usado para a captação de recursos por instituições financeiras
GAAP	Princípios Contábeis Geralmente Aceitos (<i>Generally Accepted Accounting Principles</i>)
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
ICMS	Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços
IGP-M	Índice Geral de Preços do Mercado
IPCA	Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo
IPI	Imposto sobre Produto Industrializados
IPO	Sigla em inglês para Oferta Pública Inicial de Ações (<i>Initial Public Offering</i>)
IPTU	Imposto Predial e Territorial Urbano

Termo	Descrição
IRPJ	Imposto de Renda Pessoa Jurídica
ISS	Imposto sobre Serviços
ITR	Informações Trimestrais
<i>Joint Venture</i>	Expressão em inglês para união de sociedades com o objetivo de realizar uma atividade econômica comum
Kd	Custo da Dívida
Ke	Custo do Capital Próprio
LALUR	Livro de Apuração do Lucro Real
<i>Leasing</i>	Arrendamento Mercantil
<i>Market Cap</i>	Valor total das ações/quotas da empresa
<i>Market Premium</i>	Prêmio de risco de mercado, representa o quanto o mercado paga além do retorno obtido em títulos livre de risco
<i>Market Share</i>	Participação de Mercado
NA	Não aplicável
ON	Ação Ordinária
OPA	Oferta Pública de Aquisição de Ações
P&D	Pesquisa e Desenvolvimento
PDD	Provisão para Devedores Duvidosos
Perpetuidade	Valor presente dos fluxos de caixa gerados após o último ano de projeção
PF	Pessoa Física
PIB	Produto Interno Bruto
PIS	Programa de Integração Social
PJ	Pessoa Jurídica
PL	Patrimônio Líquido
<i>Player</i>	Participante de mercado
PME	Pequenas e Médias Empresas
PN	Ação Preferencial
Risco País	Risco de um país não honrar sua dívida soberana
<i>Risk Free Rate</i>	Taxa livre de risco
ROE	Retorno sobre o Patrimônio Líquido (<i>Return on Equity</i>)
ROL	Receita operacional líquida
Securitização	Transformação de Direitos Creditórios ou Recebíveis em Títulos Negociáveis
SELIC	Taxa de juros fixada pelo Comitê de Política Monetária (COPOM) do BACEN
<i>Size premium</i>	Prêmio por tamanho, representa o quanto historicamente as Sociedades com menor valor de mercado tem rendido acima do previsto pelo modelo CAPM
<i>Spread Bancário</i>	Diferença entre taxa de juros de aplicação e de captação de recursos
<i>Stand-alone</i> (valor)	Valor calculado com base nas projeções sem sinergias decorrentes da transação analisada
Crescimento na Perpetuidade ("g")	Taxa a qual se espera que os fluxos de caixa cresçam no período da perpetuidade
T-Bond	Títulos emitidos pelo governo norte-americano (<i>Treasury Bonds</i>)
<i>Ticker</i>	Código de Negociação de um Ativo na Bolsa de Valores
USD	Dólares americanos
WACC	Sigla em inglês para Custo Médio Ponderado de Capital (<i>Weighted Average Cost Of Capital</i>)