

PLANO AGC TRANSFORMAÇÃO DA OI

Junho, 2020



NOSSA TRANSFORMAÇÃO ESTÁ SENDO CONSTRUÍDA EM 3 FASES



FASE 1 2016-2018 EXECUÇÃO DO PLANO RJ

- Reestruturação judicial de dívidas e proteção do caixa
- Aumento de capital
- Nova governança
- Estabilidade e recuperação operacional, com retomada gradual de investimentos



PLANO ESTRATÉGICO DE TRANSFORMAÇÃO



FASE 2 2019-2020

- Venda de Ativos, funding e caixa
- Transição estratégica do modelo
- Simplificação e eficiência operacional



FASE 3 2020-2021

- Visão de futuro
- Reconfiguração da Oi para sustentabilidade e geração de valor
- Consolidação do novo modelo estratégico
- Preparação da empresa para voltar a crescer



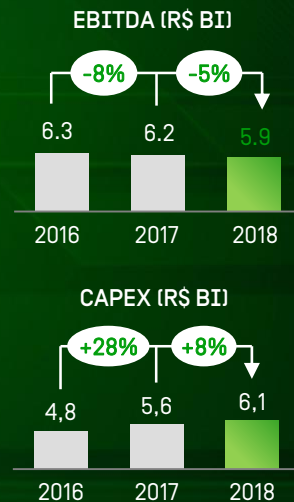
FASE 1 [2016-2018] A OI VENCEU DESAFIOS IMPORTANTES NO CONTEXTO DA RECUPERAÇÃO JUDICIAL

PERÍODO FOI DE GRANDES DESAFIOS PARA A COMPANHIA....

- Sobrevivência
- Viabilidade financeira de curto prazo
- Continuidade operacional
- Mudança de governança
- Mudança de estrutura de capital

... MAS TODOS FORAM ENFRENTADOS E HOJE POSSIBILITAM UMA NOVA VISÃO PARA O FUTURO!

- ✓ Restruturação judicial de dívidas e proteção do caixa, com redução de endividamento de R\$ 35,5 Bilhões [de R\$ 49,7Bi ► R\$14,2 Bi^[1]]
- ✓ Aumento de capital de R\$ 4 Bilhões
- ✓ Nova Governança
- ✓ Preparação para venda de ativos non-core
- ✓ Estabilidade e recuperação operacional com retomada gradual de investimentos



SIGNIFICATIVAS MUDANÇAS DO AMBIENTE TECNOLÓGICO E DE CONSUMO, ALIADAS AO ATRASO NA ATUALIZAÇÃO DA REGULAÇÃO, LEVARAM À NECESSIDADE DE EVOLUÇÃO DO PLANO ESTRATÉGICO DE TRANSFORMAÇÃO



FASE 2 [2019-2020] O PLANO ESTRATÉGICO ESTÁ SENDO EXECUTADO COM SUCESSO EM SUAS 3 DIMENSÕES ATUAIS



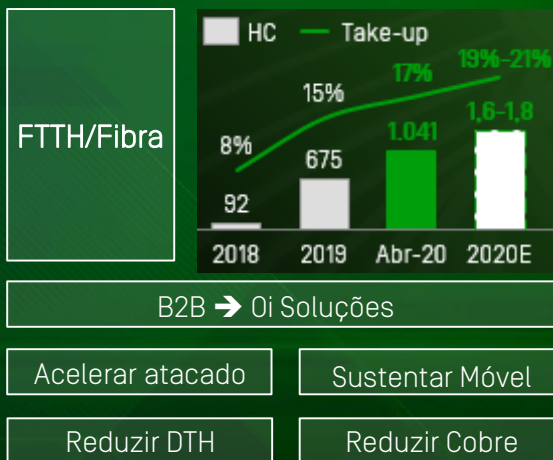
OBJETIVOS

- ✓ Sustentabilidade de médio e longo prazo
- ✓ Execução de curto e médio prazo
- ✓ Captação de recursos e equacionamento do caixa para investimentos
- ✓ Transformação do modelo estratégico

VENDA DE ATIVOS, FUNDING E CAIXA

- **Unitel:** US\$ 920 milhões já foram recebidos ^[1]
- **Bridge Loan:** Valor de R\$ 2,5 bilhões;
- **Imóveis:** Venda de ~R\$ 200 milhões ^[2]
- **PIS/COFINS:** R\$ 3,1 bilhões, com realização estimada de R\$ 100 milhões/mês, em curso
- **Sistel:** R\$ 669 milhões em distribuição do superávit em 36 parcelas de R\$ 19 milhões. Desde dezembro de 2019

TRANSIÇÃO ESTRATÉGICA DO MODELO



SIMPLIFICAÇÃO E EFICIÊNCIA OPERACIONAL

- ✓ Nova estrutura
- ✓ Suporte ao negócio
- ✓ Simplificação TI
- ✓ Processos
- ✓ Redução custo cobre (Projeto "Deaveraging")

Notas: [1] restando 2 parcelas de US\$ 40 milhões cada;

[2] RJ, SC



FASE 3

[2020-2021] COM A EXECUÇÃO AJUSTADA PARA OS DESAFIOS DO AMBIENTE, A TRANSFORMAÇÃO DA OI PODE SEGUIR RUMO À VISÃO DE LONGO PRAZO

EVOLUÇÃO NO AMBIENTE...

- Mudanças regulatórias ainda em curso
- Mudanças tecnológicas e de consumo – Aceleração do declínio da telefonia fixa, banda larga de cobre e DTH
- Aceleração da demanda por banda larga de alta velocidade, e aumento da competição das grandes telcos e ISPs
- Necessidade de investimentos massivos em infraestrutura de fibra e preparação para 5G
- Covid-19 impactando ambiente econômico, porém com potenciais oportunidades na recuperação
- Necessidade de otimização do modelo financeiro da companhia para o longo prazo



... E NO PAPEL DA OI

VISÃO ESTRATÉGICA DE LONGO PRAZO, RECONFIGURAÇÃO DA CIA, SUSTENTABILIDADE E GERAÇÃO DE VALOR



- ✓ Novo modelo de negócios e de empresa
- ✓ Nova estrutura de governança
- ✓ Nova estrutura financeira
- ✓ Nova estrutura operacional
- ✓ Foco em infraestrutura de fibra ótica
- ✓ Clientes residenciais, empresariais, corporativos, governo + atacado
- ✓ Modelo de separação estrutural
- ✓ Consolidação da operação móvel
- ✓ Avaliação de parcerias para TV e conteúdo
- ✓ Flexibilidade para execução do plano

NOSSA VISÃO, ESTRATÉGIA E EXECUÇÃO



VISÃO

VIABILIZAR A CRIAÇÃO DA MAIOR EMPRESA DE INFRAESTRUTURA DE TELECOM DO PAÍS
MASSIFICANDO FIBRA ÓTICA, HABILITANDO BANDA LARGA, 5G E SERVIÇOS EMPRESARIAIS



ESTRATÉGIA

SUSTENTABILIDADE
DE LONGO PRAZO

Novo modelo de empresa,
reorganizada, com capacidade
de investimento, geração de
receitas e sustentabilidade
de longo prazo

MARCA OI → FOCO NA
EXPERIÊNCIA DOS CLIENTES

Inovação e excelência
no desenvolvimento de
soluções e relacionamento
com os nossos clientes

INFRA CO → SEPARAÇÃO
ESTRUTURAL E REDE NEUTRA

Rede abrangente, robusta,
granular, com melhor
previsibilidade de receitas e
acesso aos mercados
financeiros



EXECUÇÃO

Empresa mais
LEVE e ÁGIL,
focada no futuro

Buscando
LIDERANÇA nos
mercados em que
atua FTTH, B2B,
Atacado

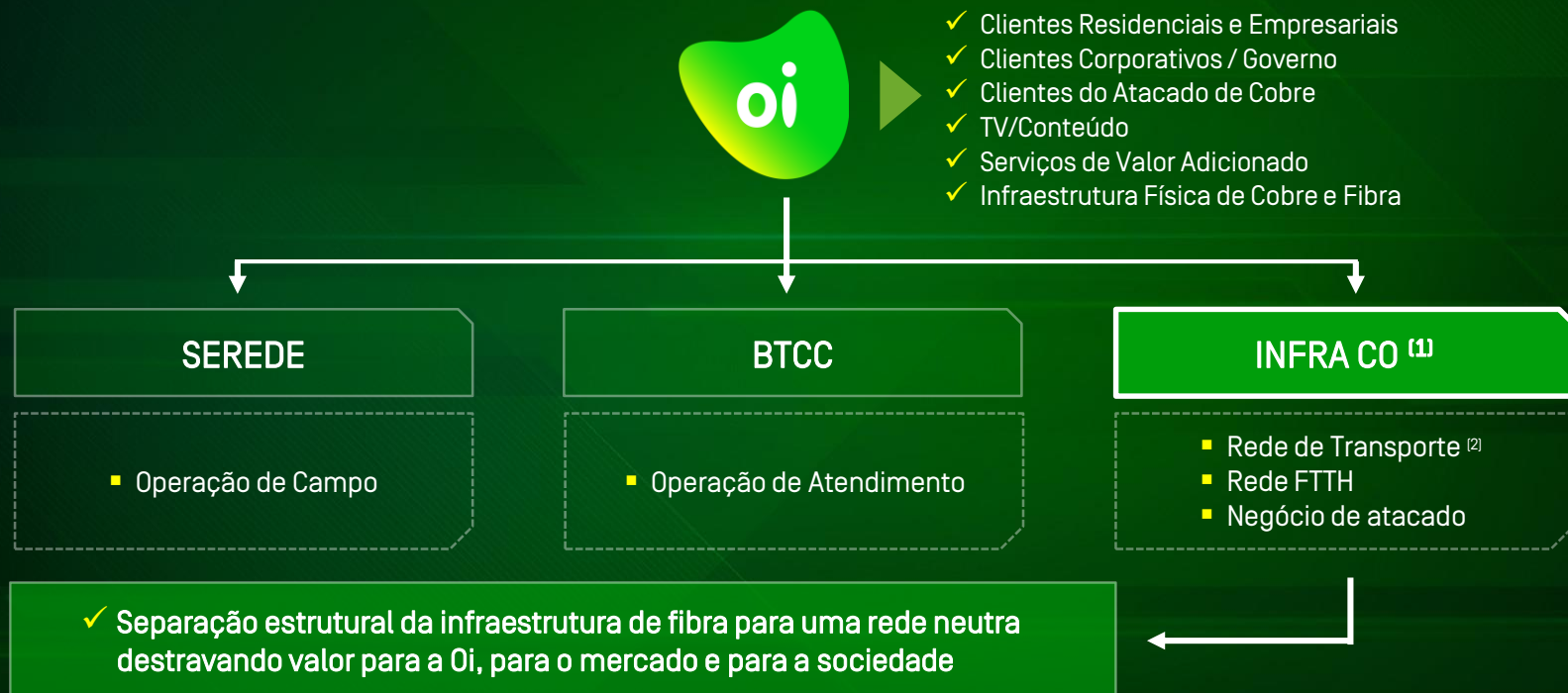
Que **FAZ SENTIDO**
na vida de nossos
clientes e inova
sempre

Com **FOCO**
para uma atuação
mais **EFETIVA**

Utilizando e
investindo na
MELHOR REDE
do Brasil

EMPRESA QUE GERA **VALOR E CONFIANÇA** PARA TODOS OS **STAKEHOLDERS**
(CLIENTES, COLABORADORES, ACIONISTAS, CREDORES, PARCEIROS, FORNECEDORES E SOCIEDADE)

VISÃO DE FUTURO: CONFIGURAÇÃO DE EMPRESA COM SEPARAÇÃO ESTRUTURAL



VISÃO DE FUTURO: SEPARAÇÃO ESTRUTURAL DESTRAVANDO E GERANDO VALOR

NOVA oi

INFRA CO

Rede
FTTH
[6000
+ HPs]

388.000
km de
rede de
fibra^[1]

43.000 +
km de
dutos^[1]

Conexão
em fibra
a mais
de 2300
munic.^[1]

Negócio atacado:

- White label FTTH
- Conectividade e transporte para operadores e ISP
- Habilitadora 5G



- ✓ Estrutura de **rede neutra e independente** robusta e granular
- ✓ Melhor acesso a fontes de financiamento, **pela independência, previsibilidade de receitas e maior exposição a outros operadores**
- ✓ Antecipação de investimento **acelerando cobertura de rede de fibra**

OI CLIENT CO^[2]

Clientes:

- Oi [residencial e empresarial]
- Oi Soluções
- Atacado cobre

Atividades:

- Venda
- Marketing
- Atendimento
- Inovação/Oito
- Oi Futuro

Infraestrutura:

- DTH/IPTV
- Cobre
- Backbone e backhaul [gerenciado pela InfraCo]^[1]



- ✓ Cultura de serviço **centrada na experiência do cliente e digital como primeira opção**
- ✓ Foco em excelência na experiência de consumo e **diferenciação de oferta**
- ✓ Menor necessidade de investimento próprio, **alavancando em uma rede ainda mais abrangente**

Notas: [1] Contrato de IRU para gerenciamento e exploração da rede de transporte da Oi SA e Telemar, [2]: Governança - Board com 11 membros independentes e um time de gestão com incentivos de longo prazo alinhados à criação de valor para os acionistas.

A SEPARAÇÃO ESTRUTURAL JÁ ACONTECEU EM DIVERSOS PAÍSES DO MUNDO...

O QUE É A SEPARAÇÃO ESTRUTURAL?

- ▶ É a reorganização da empresa, em **2 estruturas independentes e complementares**

Estrutura 1: Uma empresa de **rede neutra** independente, focada em **infraestrutura**

Estrutura 2: Uma empresa de **serviços**, focada em **clientes**



Possibilita que cada parte foque no seu segmento de atuação, operando de maneira mais eficiente



Permite a expansão e o crescimento de mercado, com utilização mais efetiva dos investimentos

A SEPARAÇÃO ESTRUTURAL É UMA REALIDADE EM DIVERSOS LUGARES DO MUNDO

 OpenReach (2006)


 CityFiber (2011)

 Hyperoptic (2011)

 Siro (2015)

 SFR FTTH (2019)

 Masmóvil, Orange, Vodafone (2018)


 Altice Portugal FTTH (2019)

 TDC (2018)

 Deutsche Glasfaser (2011)

 DT FTTH (2017)

 CETIN (2015)

 Swiss FiberNet (2013)

 Swiss OpenFiber (2020)

 Flashfiber (2016)

 Open Fiber (2016)

 Altan (2016)

 NBN (2009)
Telstra (2020)

 Chorus (2011)

... TRAZENDO UM CONJUNTO DE BENEFÍCIOS PARA AS NOVAS EMPRESAS RESULTANTES E SEUS ACIONISTAS

VANTAGENS DA SEPARAÇÃO ESTRUTURAL



Atração de **mais investidores**



Aceleração de CAPEX
e cobertura de rede



Atendimento a
múltiplas operadoras



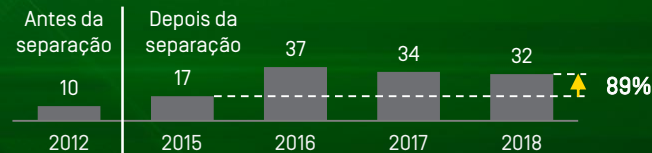
Estabelecimento de uma
estrutura de clientes mais leve, *customer centric* e *digital first*

GERAÇÃO DE VALOR PARA O ACIONISTA (EXEMPLO O2 + CETIN)

O2 Market Capitalization CZK Bilhões



O2 Retorno sobre o capital investido % (incluindo ágio e intangíveis)

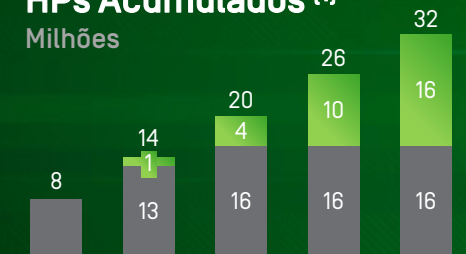


(1) NetCo pós separação com gestão privada. Portanto, não há valuation de mercado disponível | Fonte: McKinsey

A SEPARAÇÃO ESTRUTURAL PERMITE ACELERAÇÃO DA CONSTRUÇÃO DA REDE DE FIBRA PELA INFRA CO

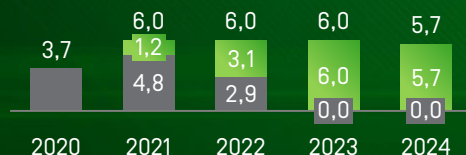
COBERTURA DE TODOS HPs ENDEREÇÁVEIS ATÉ 2024

HPs Acumulados ⁽¹⁾
Milhões



+100% HPs ACUMULADOS EM 2024

Build out HPs



+140% HPs CONSTRUÍDOS ATÉ 2024

InfraCo As Is

GERAÇÃO DE CAIXA



- 1 Período de investimento inicial com alto CAPEX de expansão de rede, financiado por estrutura de capital eficiente
- 2 Seguido de uma fase de alto retorno, com CAPEX reduzido e EBITDA crescente

Nota: Evolução projetada | Fonte: Modelo de negócios em discussão no âmbito do plano estratégico de transformação

A NOVA OI PODERÁ CRESCER MAIS RAPIDAMENTE E DE FORMA SUSTENTÁVEL...

CLIENT CO (EX. COBRE E DTH)

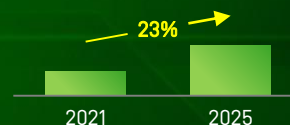
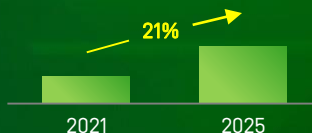
INFRA CO

MÉTRICAS DE NEGÓCIOS 2025

> 7 milhões de casas conectadas

> 30 milhões de casas passadas e
> 10 milhões de casas conectadas

RECEITA (CAGR RECEITA EX-COBRE E DTH)



MARGEM EBITDA (2025)

> 20%

> 60%

GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL DA FIBRA (EBITDA-CAPEX @ 2025)

> R\$ 1,5 Bi

> R\$ 3 Bi

... GERANDO BENEFÍCIOS PARA TODOS

CLIENTES

Clientes residenciais, empresariais e corporativos vão se beneficiar da melhor qualidade da infraestrutura, em mercados geográficos ainda não atendidos por fibra, e da melhor experiência de utilização dos serviços

SETOR

Operadoras grandes e pequenas terão acesso à infraestrutura robusta e capilar de forma isonômica, evitando redundância de investimentos, gerando maior rentabilidade e competitividade

COLABORADORES E FORNECEDORES

Colaboradores e fornecedores vão ter empresas mais fortes financeiramente e mais focadas na sua área específica de atuação

CREDORES E ACIONISTAS

Empresa sustentável e em crescimento, aumentando a segurança a todos os credores e o retorno aos acionistas e investidores

SOCIEDADE

Desenvolvimento econômico e social através da inclusão digital e maior eficiência econômica do investimento em infraestrutura

PARA EXECUÇÃO DESTA EVOLUÇÃO DO MODELO DE NEGÓCIO SERÁ NECESSÁRIO UM ADITAMENTO AO PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL (PRJ) E A REALIZAÇÃO DE UMA NOVA ASSEMBLEIA GERAL DE CREDORES (AGC)

- ✓ CONTINUIDADE DA EXECUÇÃO DO PRJ – SUSTENTABILIDADE E GERAÇÃO DE VALOR
- ✓ FLEXIBILIDADE DE EXECUÇÃO E OPÇÕES FUTURAS PARA A COMPANHIA
- ✓ ANTECIPAÇÃO DE PAGAMENTO DE DÍVIDAS, REDUZINDO RISCO DE CREDORES E EM TROCA BENEFICIANDO A COMPANHIA COM MELHORES CONDIÇÕES DE PAGAMENTO
- ✓ PROPÕE ALTERNATIVAS PARA VÁRIAS CLASSES DE CREDORES, INCLUINDO PEQUENOS
- ✓ OTIMIZA ESTRUTURA DE CAPITAL
- ✓ REDUZ RISCO OPERACIONAL UMA VEZ CONCLUÍDAS AS TRANSAÇÕES

CONCEITOS DA PROPOSTA DO ADITAMENTO AO PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL – CRIAÇÃO DE 4 UNIDADES PRODUTIVAS ISOLADAS (UPIs)^[1]

	UPI TORRES	UPI DATA CENTER	UPI ATIVOS MÓVEIS	UPI INFRA CO
ESCOPO	<ul style="list-style-type: none">657 torres da móvel e 225 sites indoors [infraestrutura passiva em shoppings, hotéis e outros]Receita com as outras operadoras e com a Oi	<ul style="list-style-type: none">5 data centersReceita/contratos do negócio de colocation/hosting com clientes B2B e Oi	<ul style="list-style-type: none">Operação móvel completa, incluindo rede ativa, clientes e espectroNão inclusos elementos da rede ativa ou passiva de transmissão	<ul style="list-style-type: none">Rede FTTH , incluindo equipamentos e operaçãoContratos do atacado, sendo a Oi seu principal cliente pelas operações de banda larga em fibra e Oi SoluçõesIRUs com a rede de transporte backbone e backhaul da Oi SA e Telemar
VENDA	<ul style="list-style-type: none">Preço mínimo de R\$1Bi para 100% das ações;Venda pelo maior valor de proposta recebidaProcesso de M&A em condução pela Oi	<ul style="list-style-type: none">Preço mínimo de R\$ 325MM para 100% das ações^[2];“Right to match” para a maior proposta vinculante, já recebida durante processo de M&A conduzido pela Oi	<ul style="list-style-type: none">Preço mínimo de R\$ 15Bi para 100% das ações.Venda pelo maior valor, ou, a critério da Oi, para segunda melhor proposta caso risco de execução seja menor, mediante diferença máxima de preço de 5%^[3]	<ul style="list-style-type: none">Venda de 25% a 51% do capital econômico [51% do capital votante]Secundária mínima de R\$6,5Bi para a Oi, acompanhada de primária de até R\$ 5Bi e garantia de dividendos p/ OiGarantia de execução do plano de investimentos

[1] Unidades previstas na LRF, não associadas às obrigações da RJ.

[2] Possibilidade de parcelamento de até R\$ 75 milhões com a própria Oi.

[3] Mecanismos de resolução de preço mínimo previstos no plano

CONCEITOS DA PROPOSTA DO ADITAMENTO AO PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL – PROPOSTA A CREDORES

CREDORES NÃO FINANCEIROS

Trabalhistas [Classe I]:

- Pagamento em até 30 dias após aprovado pela corte, [limitado a R\$ 50 mil por credor];
- Saldo restante pago nos termos atuais.

Pequenas Empresas [Classe IV]:

- Pagamento linear de até R\$ 35 mil [e renúncia a qualquer reivindicação adicional] em até 90 dias após aprovação;
- Outros credores pagos nos termos atuais.

CREDORES FINANCEIROS

Credores com Garantia Real [Classe II]:

- Créditos Oi Móvel: Credor tem prerrogativa de manter créditos na UPI Ativos Móveis ou ser pré-pago na liquidação financeira do leilão da UPI Ativos Móveis
- Créditos Oi SA: Credor tem prerrogativa de manter sua exposição seja na Oi SA ou coligadas, ou ser pré-pago na liquidação do leilão da UPI Ativos Móveis

Bancos e ECAs [Classe III]:

- Liquidação antecipada dos créditos, com desconto de 60%, pagamento em 3 parcelas [2022-24]. Vinculado a venda de ativos e viabilização de volume de recursos mínimo através dos leilões;
- Opção diferenciada para credores que fornecerem nova linha de crédito.

CREDORES ADICIONAIS

Anatel:

- Migração para nova regra legal de equacionamento dos créditos [adesão à Lei 13.988 e/ou dispositivos legais posteriores].

Contingências:

- Pagamento de até R\$ 3mil [renúncia à reivindicação adicional] em até 90 dias.

Fornecedores, Bondholders, Oferta Geral [Classe III]:

- Possibilidade de pré-pagamento por meio de introdução de mecanismo opcional para leilão reverso de recompra com desconto.

OPERAÇÕES PONTE

- Possibilidade de antecipação parcial dos recursos da venda da UPI Ativos Móveis
- Flexibilidade para alavancagem adicional garantida pelas ações da Infra Co

ENCERRAMENTO RJ

- Na conclusão da venda da UPI Ativos Móveis;
- Ou antes, se solicitado pela Oi e confirmado pela Corte de Recuperação Judicial.

O QUE ACONTECE AGORA

- CRONOGRAMA ESPERADO



Nota: cronograma dependente de aprovações judiciais, regulatórias e concorrenciais

CONCLUSÃO

- ✓ ATÉ AQUI, A OI CONSEGUIU **ESTABILIZAR SUAS OPERAÇÕES**, REDEFINIR SEU **MODELO ESTRATÉGICO** E ENCONTRAR RECURSOS PARA UMA FORTE **ACELERAÇÃO DO NEGÓCIO DA FIBRA ÓTICA**
- ✓ ESTAMOS PROPONDO UM **MODELO AMBICIOSO** PARA ACELERAR O CRESCIMENTO E VIABILIZAR A **MAIOR EMPRESA DE INFRAESTRUTURA DO BRASIL** DE FORMA SUSTENTÁVEL
 - ✓ OS CLIENTES SE BENEFICIARÃO DE MAIS **QUALIDADE E COBERTURA DE FIBRA**
 - ✓ A OPERAÇÃO DE REDE NEUTRA TRARÁ UMA **ACELERAÇÃO DOS INVESTIMENTOS EM FIBRA DE FORMA EFICIENTE PARA O SETOR**
 - ✓ ESTE MODELO PERMITE CONCILIAR **FORTE CRESCIMENTO E SUSTENTABILIDADE FINANCEIRA** PARA A OI E PARA A INFRA CO
- ✓ ALÉM DE GANHOS PARA CLIENTES E O SETOR, ESTE PLANO IRÁ **GERAR VALOR E CONFIANÇA** PARA COLABORADORES, CREDORES, ACIONISTAS, FORNECEDORES, E PARA A SOCIEDADE EM GERAL
- ✓ O TIME DE GESTÃO E O CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO ESTÃO **EMPENHADOS EM EXECUTAR** O NOVO MODELO ESTRATÉGICO COM RIGOR E VELOCIDADE

RELAÇÕES COM INVESTIDORES



+55 21 3131-2918



invest@oi.net.br



www.oi.com.br/ri

