

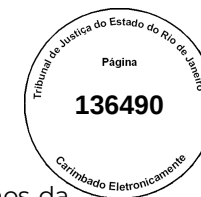
DOC. 1



Relatório de Avaliação Econômico-Financeira da Oi Soluções

Janeiro de 2026

Disclaimer



O presente material foi preparado pela G5 Partners Consultoria e Participações Ltda ("G5 Partners") para a Oi S.A. – Em Recuperação Judicial ("Companhia" ou "Oi"), nos termos da "Carta Mandato de Assessoria Financeira Estratégica", celebrada entre a G5 Partners e a Oi em 16 de dezembro de 2025 ("Mandato G5 Partners" ou "Mandato"), com respeito à prestação de serviços especializados de assessoria financeira e estratégica à Companhia na elaboração de um relatório de avaliação econômico-financeira da Oi Soluções ("Oi Soluções" ou "Ativo"), unidade de negócios B2B integrante da estrutura operacional da Oi, sem personalidade jurídica ou CNPJ próprios, não constituindo, portanto, uma sociedade ou ativo societário autônomo. A Oi Soluções compreende o conjunto de operações, contratos, ativos, passivos, receitas, custos e demais elementos econômicos associados às atividades de soluções empresariais da Oi voltadas a clientes corporativos de médio e grande porte, clientes governamentais, bem como serviços digitais e de tecnologia da informação (TI) (o "Ativo" ou "Unidade de Negócios"), conforme informado e delimitado pela Companhia. O presente trabalho tem por objetivo a elaboração de um relatório de avaliação econômico-financeira dessa unidade de negócios, ("Valuation", "Relatório" ou "Avaliação"), com vistas a apoiar a Companhia na avaliação de alternativas estratégicas envolvendo o Ativo no contexto do processo de recuperação judicial da Oi.

Este material é baseado em informações fornecidas pela Companhia e/ou em informações públicas. A G5 Partners não assumiu e nem aceitou qualquer responsabilidade por investigações independentes de quaisquer informações, as quais são de única e exclusiva responsabilidade das respectivas fontes fornecedoras, e confiamos que todas as informações fornecidas são completas, precisas, consistentes e atuais em todos os seus aspectos relevantes. Além disso, não fomos solicitados a realizar, e não realizamos, uma verificação independente de tais informações.

As informações apresentadas nesta análise, incluindo projeções financeiras e avaliação econômico-financeira do Ativo, foram elaboradas com base nos dados e insumos disponíveis até o momento. Muito embora eventos futuros e outros desdobramentos possam afetar as conclusões aqui apresentadas, não temos qualquer obrigação de atualizar, revisar, retificar ou revogar este material, no todo ou em parte, em decorrência de qualquer desdobramento posterior ou por qualquer outra razão.

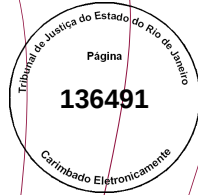
As projeções financeiras do Ativo, assim como as projeções relacionadas à operação e ao crescimento dos respectivos mercados, foram baseadas em informações obtidas junto à Companhia e/ou em informações públicas. Assumimos, sem investigação independente, que tais projeções foram preparadas de modo razoável em bases que refletem as melhores estimativas atualmente disponíveis. Caso essa premissa não seja verdadeira, as análises e conclusões podem se alterar de forma significativa. Nenhuma declaração ou garantia, expressa ou tácita, é feita pela G5 Partners no tocante à precisão, veracidade ou suficiência das informações. Nenhuma informação contida nestes materiais deve ser interpretada ou entendida como uma declaração da G5 Partners quanto ao presente, ao passado ou ao futuro.

Os materiais foram compilados para uso da Companhia na avaliação de alternativas estratégicas envolvendo o Ativo no contexto do processo de recuperação judicial da Oi, e não com vistas à apresentação deste Relatório sob as leis estaduais ou federais, societárias ou de valores mobiliários.

Estes materiais não constituem uma oferta ou uma solicitação para venda ou compra de quaisquer títulos e não são um compromisso da G5 Partners para fornecer ou providenciar qualquer financiamento para qualquer transação ou qualquer garantia em relação aos serviços prestados. A G5 Partners não assume nenhuma obrigação de atualizar ou, de outra forma, revisar esses materiais. Da mesma maneira, esses materiais podem não refletir informações conhecidas de outros profissionais em outras áreas de negócios da G5 Partners.

A G5 Partners não fornece assessoria legal, contábil ou tributária. As análises aqui contidas não incluem benefícios resultantes de eventual ágio de qualquer eventual transação envolvendo o Ativo ou impactos que possam ocorrer posteriormente a qualquer eventual transação envolvendo o Ativo em função de eventuais contingências ou passivos ocultos nos negócios do Ativo.

Índice



Sumário Executivo

I

Visão Geral da Oi Soluções

II

Metodologias de Avaliação e Premissas de Projeção

III

Plano de Negócios

IV

Taxa de Desconto

V

Avaliação Econômico-Financeira

VI

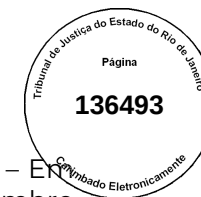
Anexo

VII



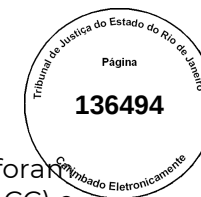
I. Sumário Executivo

Sumário Executivo - Introdução ao Relatório



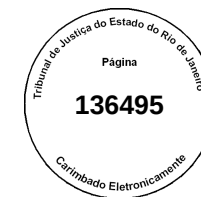
- O presente material (“Valuation”, “Relatório” ou “Avaliação”) foi preparado pela G5 Partners Consultoria e Participações Ltda. (“G5 Partners”) para a Oi S.A. – Em Recuperação Judicial (“Oi” ou “Companhia”), nos termos da “Carta Mandato de Assessoria Financeira Estratégica” celebrada entre as partes em 16 de dezembro de 2025, com o objetivo de elaborar um Relatório de Avaliação Econômico-Financeira da Oi Soluções (“Oi Soluções” ou “Ativo”). O objetivo do presente relatório é apoiar a Companhia na avaliação de alternativas estratégicas envolvendo o Ativo no contexto do seu processo de recuperação judicial
- Segundo informado, a Oi Soluções é a unidade de negócios B2B da Oi, voltada à oferta de soluções de conectividade e Tecnologia da Informação e Comunicação (TIC) para clientes corporativos e do setor público. A Oi Soluções não constituiria uma pessoa jurídica autônoma, não possuindo CNPJ próprio, sendo analisada neste trabalho como uma *business unit* (unidade de negócios) operacional integrada à Oi S.A., com a composição delimitada exclusivamente pela Companhia, possuindo informações financeiras gerenciais não auditadas
- A Oi atravessou, desde 2016, um amplo processo de reestruturação financeira e operacional, culminando em seu segundo pedido de recuperação judicial em 2023, aprovado e homologado em 2024. Conforme informado pela Companhia, como parte central de sua estratégia de longo prazo, a Companhia promoveu a alienação de ativos (operações móveis, torres, fibra e TV), a simplificação operacional e a reestruturação de seu passivo financeiro
- Agora, a Oi Soluções teria passado a ser um dos principais negócios da “Nova Oi”, e uma das principais alavancas de geração de valor para a Companhia. Com isso, a Companhia nos informou que está em curso um reposicionamento deste negócio, o que inclui, de forma não exaustiva:
 - (i) a transformação do mix de receitas: redução gradual da exposição a serviços legados de conectividade e voz fixa, e ampliação da atuação em soluções de maior valor agregado, como cloud computing, cibersegurança, IoT e soluções digitais. Esta transformação de mix resultaria também em contratos de maior duração, menor intensidade de CAPEX e maior previsibilidade operacional, porém a Companhia entende também que no curto prazo haveria retração de receitas decorrente da descontinuidade de serviços tradicionais
 - (ii) melhorias operacionais voltadas ao aumento de eficiência e redução de custos: (a) redução do custo de aluguel de rede, por meio da migração gradual de circuitos atualmente contratados com a V.tal para outros provedores; (b) otimização a estrutura de pessoal, com redução da equipe de vendas; e (c) renegociação de contratos com parceiros B2B integrantes do portfólio de soluções de TI
- Desta forma, o Plano de Negócios da Oi Soluções elaborado pela administração da Companhia (“Administração”), pressupõe um aumento progressivo dos níveis de rentabilidade ao longo dos anos da projeção, revertendo as gerações negativas de caixa observadas nos exercícios recentes
- No âmbito de seus trabalhos, a G5 Partners recebeu, analisou e discutiu o referido Plano de Negócios com a Administração, avaliando, sob uma perspectiva estritamente econômico-financeira, a consistência das premissas adotadas. As projeções e resultados apresentados refletem exclusivamente as premissas e expectativas da Administração, não constituindo projeções próprias, garantia ou validação independente por parte da G5 Partners, tampouco assegurando a materialização dos resultados projetados

Sumário Executivo – Resultados, Premissas e Limitações



- Para a realização deste trabalho, adotamos como metodologia central de avaliação o Fluxo de Caixa Descontado para a Firma (FCFF). Os resultados foram apresentados sob a forma de um intervalo indicativo de valor entre R\$ 1,3 bilhão e R\$ 1,6 bilhão, refletindo análises de sensibilidade na taxa de desconto (WACC) e taxa de crescimento na perpetuidade. Realizamos as seguintes análises para trazer referenciais adicionais de valor: (i) análise de múltiplos de empresas comparáveis negociadas em bolsa de valores, que apontou para o intervalo entre R\$ 1,7 bilhão e R\$ 2,0 bilhões, e (ii) análise de múltiplos implícitos em transações recentes do setor, que apontou para o intervalo entre R\$ 2,1 bilhões e R\$ 2,6 bilhões
- Ressaltamos que o presente Relatório está sujeito à certas limitações, que devem ser consideradas como um todo indissociável para sua adequada interpretação e para a delimitação do alcance de suas conclusões, incluindo, sem limitação:
 - I. Não tivemos acesso a informações financeiras auditadas. As Informações disponibilizadas são de natureza gerencial e pro forma
 - II. Não tivemos acesso ao balanço patrimonial pro forma da Oi Soluções, e tampouco ao valor contábil dos ativos e passivos incluídos no perímetro
 - III. Não tivemos acesso ao patrimônio líquido pro forma da Oi Soluções
 - IV. Não realizamos verificações com relação à factibilidade das melhorias operacionais previstas no Plano de Negócios (redução de quadro, renegociação de contratos)
 - V. As informações financeiras referentes ao ano de 2025 não correspondem a um exercício realizado completo (há diversas informações de natureza projetada) e não são auditadas, podendo estar sujeitas a revisões, ajustes ou reclassificações futuras
- Conforme orientação da Administração, adotamos as seguintes premissas para a elaboração deste relatório, sem termos realizado uma verificação independente dos temas:
 - I. Não foram atribuídas a Oi Soluções contingências materializadas ou não materializadas de quaisquer naturezas, incluindo, mas não se limitando a contingências trabalhistas, cíveis, fiscais, regulatórias ou ambientais
 - II. Não foram considerados eventuais impactos de alterações na legislação tributária, interpretações fiscais ou mudanças no regime tributário aplicável
 - III. Não foram considerados eventuais efeitos diretos ou indiretos do contexto da Recuperação Judicial da Oi S.A.
 - IV. Funções corporativas centralizadas na Oi, necessárias à operação da Oi Soluções, não fazem parte do perímetro da avaliação, como por exemplo financeiro, suprimentos, jurídico e RH
- As premissas acima refletem o escopo definido pela Administração para a presente avaliação. A Administração estabeleceu para fins da elaboração do Plano de Negócios, a eventual constituição de uma Unidade Produtiva Isolada ("UPI") contemplando o perímetro da Oi Soluções, sem a transferência de contingências, passivos ou demais obrigações não diretamente relacionadas à sua operação, razão pela qual tais elementos não foram considerados no Plano de Negócios

Sumário Executivo – Fontes de Informação



- Para a elaboração do presente Relatório de Avaliação Econômico-Financeira, a G5 Partners conduziu, entre outras, as seguintes atividades e análises:
 - I. Discussões com a Administração de forma a entender o perímetro da avaliação por eles determinado;
 - II. Análise das informações financeiras históricas fornecidas pela Companhia e esclarecimentos com a Administração;
 - III. Análise do plano de negócios da Oi Soluções, fornecido pela Administração (“Plano de Negócios”, contido no anexo do presente Relatório), incluindo as principais premissas operacionais, mercadológicas e financeiras adotadas, bem como os fatores que fundamentariam o aumento da rentabilidade ao longo do período da projeção, tendo sido discutidas com a Administração eventuais dúvidas e esclarecimentos considerados relevantes;
 - IV. Revisão da estrutura e o funcionamento da modelagem financeira contida no Plano de Negócios, bem como a elaboração do modelo financeiro e das análises utilizadas no âmbito deste Relatório;
 - V. Foram levadas em consideração outras informações, estudos financeiros, análises, pesquisas e critérios financeiros, econômicos e de mercado de fontes públicas que consideramos relevantes (em conjunto com os demais subitens “(I.)” a “(IV.)” acima, as “Informações”)



II. Visão Geral da Oi Soluções

Descrição do Perímetro de Avaliação – Oi Soluções

A Oi Soluções é a unidade de negócios B2B da Oi, voltada à oferta de soluções para clientes corporativos e do setor público. A Oi Soluções não constitui uma pessoa jurídica autônoma, sendo analisada neste trabalho como uma *business unit* integrada à Oi S.A., possuindo informações financeiras gerenciais não auditadas



- O perímetro abrange a base de clientes atribuída à Oi Soluções, composta por contratos corporativos e do setor público
- A Oi Soluções não possui rede própria. Os serviços de dados e conectividade utilizam redes de terceiros, majoritariamente da V.tal, por meio de contratos de consumo e capacidade, e com possibilidade de rescisão mediante aviso prévio. Não há CAPEX de manutenção de rede ou expansão de rede
- O perímetro não inclui ativos relevantes de infraestrutura e imóveis, mas sim os equipamentos necessários para a ativação de clientes. Os investimentos considerados referem-se essencialmente à aquisição destes equipamentos
- Está incluído no perímetro a estrutura de pessoal e contratos operacionais da Oi Soluções, o que inclui equipes de vendas (pré e pós vendas), equipe de gestão e operação
- Funções corporativas centralizadas na Oi não fazem parte do perímetro da avaliação, como por exemplo financeiro, suprimentos, jurídico, RH
- Para fins deste Relatório e conforme indicado pela Administração da Companhia, a Oi Soluções foi avaliada de forma independente dos demais ativos da Companhia, livre de quaisquer passivos, contingências, obrigações financeiras, fiscais, trabalhistas ou regulatórias que possam constituir redutores de valor, não sendo refletidos na avaliação econômico-financeira da Oi Soluções

Visão Geral da Oi Soluções

Unidade de negócio B2B do Grupo Oi, com estrutura dedicada e atuação independente

Origem e Posicionamento

- A Oi Soluções é a unidade de negócios B2B do Grupo Oi, criada para concentrar a oferta de soluções corporativas e digitais
- Evolução do antigo negócio de **Oi Empresas**, com reposicionamento para soluções de maior valor agregado (TIC)
- Atua **dentro do Grupo Oi**, porém com **gestão, operação e produtos dedicados**, operando como plataforma B2B

Destaques Operacionais e Financeiros



+43 mil clientes



R\$ 3 bi backlog



+750 colaboradores



R\$ 1,1 bi receita líquida de 2025E

Linhas de Atuação

Modelo integrado de venda, integração e operação de soluções digitais



Venda de Soluções

- Soluções TIC e telecom para empresas privadas e governos



Integração Tecnológica

- Desenho, integração e implantação de tecnologias próprias e de parceiros



Integração Tecnológica

- Operação, monitoramento e manutenção dos serviços contratados

Portfólio de Soluções



Principais Clientes

Principais clientes privados e estatais que compõem a base de clientes da Oi Soluções

Principais Clientes Privados

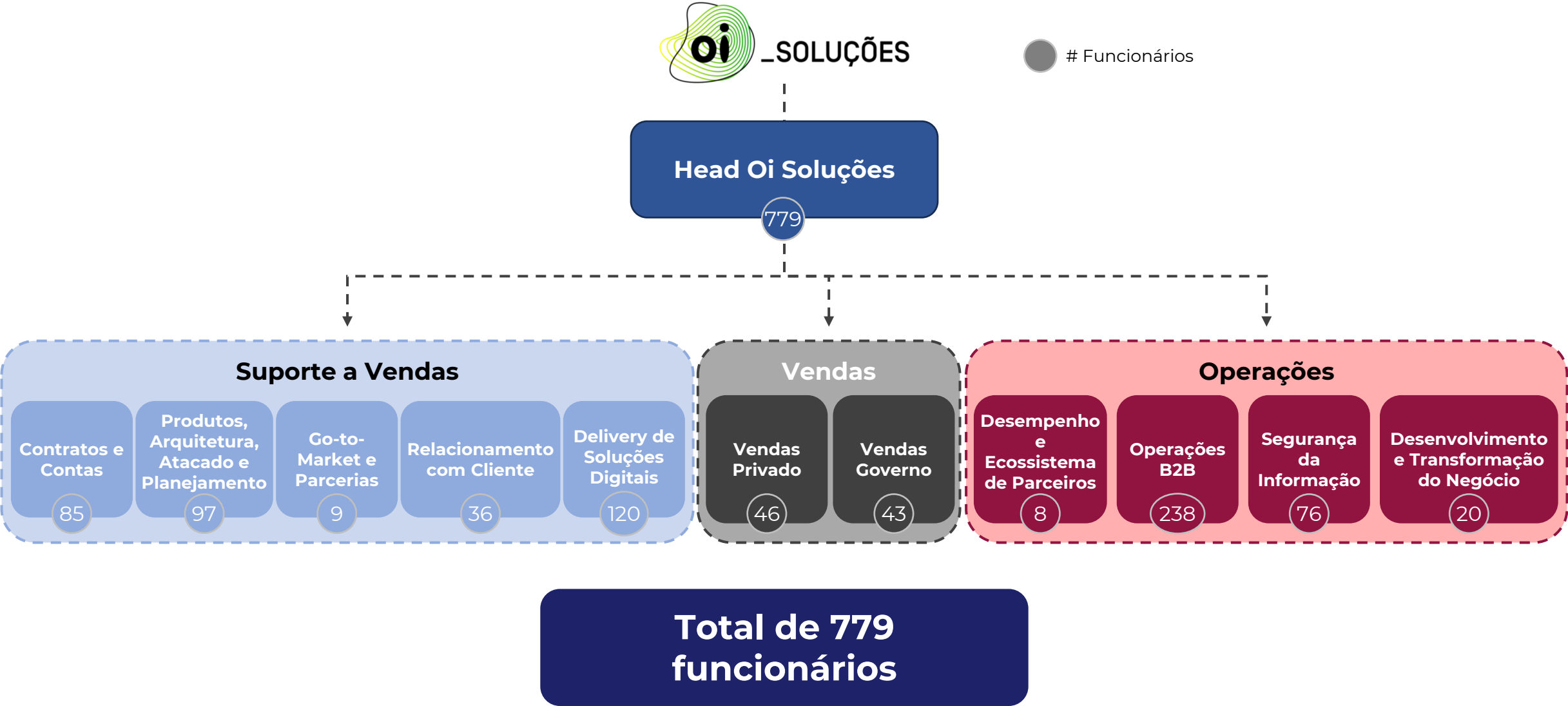


Principais Clientes Estatais



Estrutura Organizacional

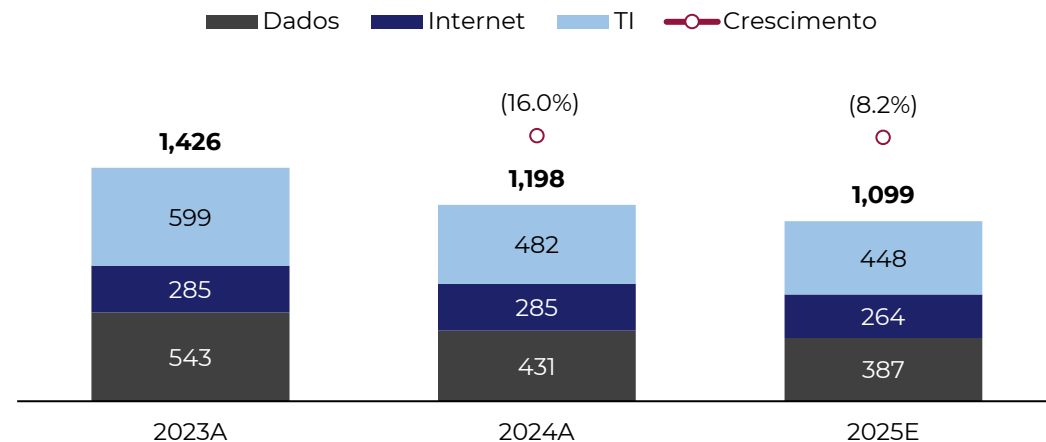
O Plano de Negócios assume como premissa, na data base de dezembro de 2025, a seguinte estrutura organizacional para equipes de vendas, pré e pós vendas, gestão, e operação do negócio para atendimento de clientes privados e estatais



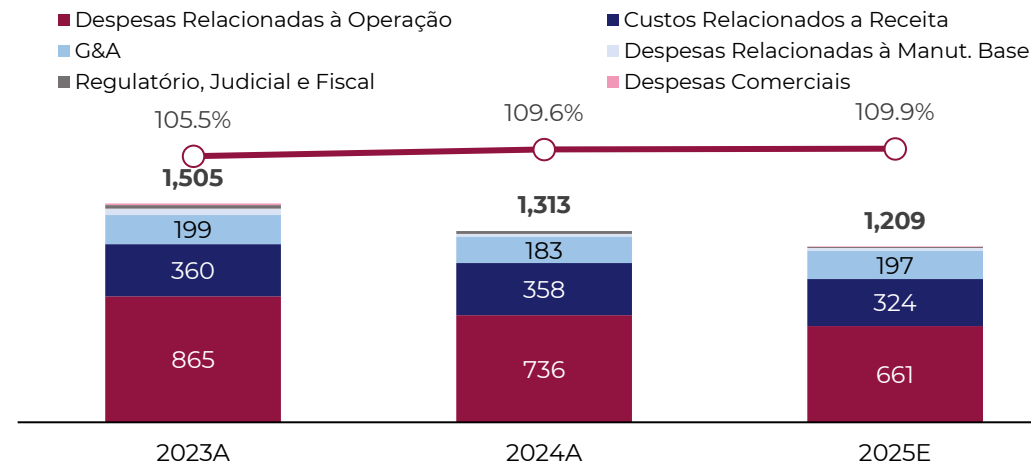
Resultado Financeiro Histórico

Performance financeira histórica da Oi Soluções entre o período de 2023A – 2025E

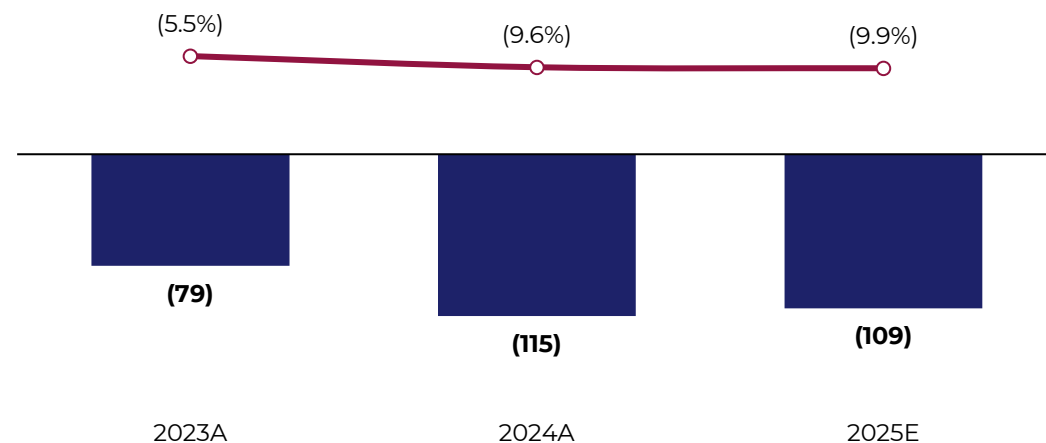
Receita Líquida e Crescimento (R\$ mm)



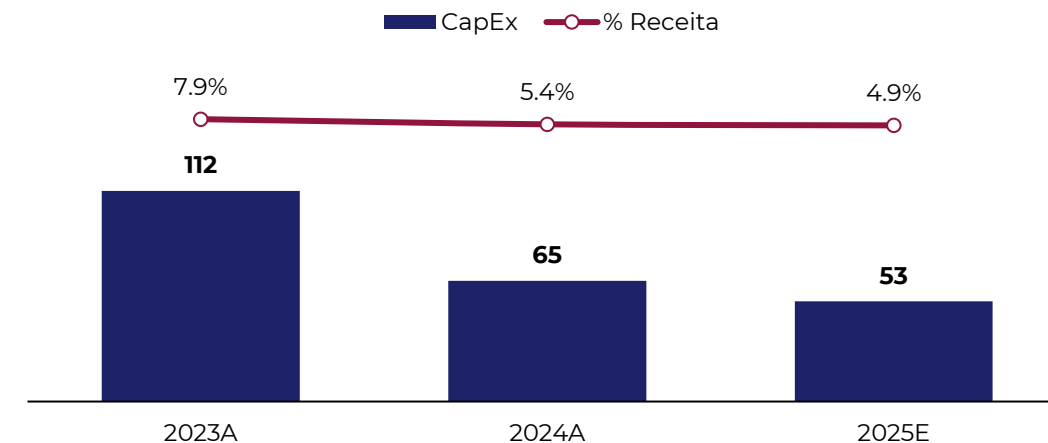
Custos e Despesas e % da Receita (R\$ mm)



EBITDA e Margem EBITDA (R\$ mm)



CapEx e % da Receita (R\$ mm)





III. Metodologias de Avaliação e Premissas de Projeção

Metodologias e Referências de Avaliação

A metodologia central de avaliação considerada foi o Fluxo de Caixa Descontado para a Firma (FCFF). As demais referências de avaliação são apresentadas apenas em caráter informativo



Metodologias e Referências de Avaliação	Considerações
Fluxo de Caixa Descontado para a Firma (FCFF)	- Baseada no valor presente dos fluxos de caixa livre para a firma (FCFF), projetados a partir do Plano de Negócios do Ativo fornecido pela Administração, e descontados ao custo médio ponderado de capital (WACC) - Captura as perspectivas futuras do negócio avaliado, direcionados por fluxo de caixa e não ganhos contábeis - Valor Terminal calculado através do valor presente dos fluxos de caixa após o período explícito de projeção (2026E – 2036E)
Múltiplos de Negociação no Mercado de Companhias Comparáveis	- Reflete o valor de avaliação econômico-financeira com base em referências de Companhias listadas comparáveis ao Ativo - Avaliação realizada com base em múltiplos de negociação de Companhias do setor de telecom no Brasil - Referência de valor considerada corresponde a mediana dos múltiplos de EV/Receita das Companhias comparáveis listadas - Método apresenta limitações relevantes para aplicação ao caso do Ativo, principalmente associadas a menor semelhança entre as empresas usadas como referência e o próprio Ativo
Múltiplos de Transações Precedentes no Setor	- Baseado na mediana dos múltiplos de transações precedentes envolvendo ativos do setor de telecomunicações no Brasil - Reflete os preços efetivamente pagos em transações históricas comparáveis, capturando condições de mercado no momento das negociações e premio de controle - Referência de valor considerada corresponde a mediana dos múltiplos históricos implícitos de EV/Receita nas transações envolvendo comparáveis - Método apresenta limitações relevantes para aplicação ao caso do Ativo, principalmente associadas a menor semelhança entre as empresas usadas como referência e o próprio Ativo

Premissas Consideradas na Elaboração deste Relatório

O presente Relatório considera as seguintes premissas para a avaliação-econômico financeira do Ativo

Data-Base da Avaliação	■ Data-base da Avaliação Econômico-Financeira - 31 de Dezembro de 2025 ■ As informações financeiras referentes a 2025 não correspondem a um exercício realizado completo, compreendendo 11 meses efetivamente realizados (Janeiro – Novembro) e 1 mês estimado (Dezembro), e não foram auditadas, podendo estar sujeitas a revisões, ajustes ou reclassificações contábeis futuras																								
Moeda	■ As projeções financeiras são expressas em Reais (R\$), em valores nominais																								
Premissas Macroeconômicas	■ Foram consideradas as projeções publicadas pelo Focus (Bacen) em 19/12/2025, conforme abaixo <table><tr><th>Premissas Macroeconômicas</th><th>2026</th><th>2027</th><th>2028</th><th>2029</th><th>2030</th><th>2031</th><th>2032</th><th>2033</th><th>2034</th><th>2035</th><th>2036</th></tr><tr><td>IPCA</td><td>4,1%</td><td>3,8%</td><td>3,5%</td><td>3,5%</td><td>3,5%</td><td>3,5%</td><td>3,5%</td><td>3,5%</td><td>3,5%</td><td>3,5%</td><td>3,5%</td></tr></table>	Premissas Macroeconômicas	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	IPCA	4,1%	3,8%	3,5%	3,5%	3,5%	3,5%	3,5%	3,5%	3,5%	3,5%	3,5%
Premissas Macroeconômicas	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036														
IPCA	4,1%	3,8%	3,5%	3,5%	3,5%	3,5%	3,5%	3,5%	3,5%	3,5%	3,5%														
Horizonte de Projeção	■ Conforme previsto no Plano de Negócios, consideramos o horizonte de projeção de 11 anos, de 2026 a 2036																								
Valor Terminal e Taxa de Crescimento na Perpetuidade (g)	■ Consideramos cálculo do Valor Terminal, assumindo a perpetuidade do negócio avaliado ■ Consideramos taxa de crescimento nominal de 3,5% no cálculo do Valor Terminal																								
Regime Tributário	■ Conforme orientado pela Companhia e seu Plano de Negócios, consideramos o Regime de Lucro Real - as premissas tributárias utilizadas nas projeções são baseadas em dados fornecidos pela Companhia e não incluem impactos de possíveis mudanças na legislação tributária no país ao longo dos próximos anos que ainda não tenham sido aprovadas pelo Congresso																								



IV. Plano de Negócios

Principais Premissas Utilizadas na Elaboração do Plano de Negócios

O Plano de Negócios utilizado como base para a preparação do presente Relatório considera as seguintes premissas para a avaliação econômico financeira do Ativo



Receita		Projeções de Receita por segmento, disponibilizadas pela Administração: ▪ Dados: Considera crescimento de 4,0% a.a. com base em informações de mercado e repasse de 85% do IPCA ▪ Internet: Considera crescimento de 7,0% a.a. com base em informações de mercado e repasse de 85% do IPCA ▪ TI: Considera repasse de 85% do IPCA
OpEx	Custos	Detalhamento de Custos conforme previsto Plano de Negócios disponibilizado pela Administração : ▪ PDD: Manutenção em 3,0% da receita líquida conforme 2026 para a projeção ▪ Apoio à Inadimplência: Manutenção em 0,04% do custo PDD conforme 2026 para a projeção ▪ Parceiros B2B: Manutenção da margem em relação à receita líquida do segmento de TI de 36,8% de 2026. Administração indicou que o Plano de Negócios já considera renegociação contratual com parceiros com soluções B2B, reduzindo este custo ▪ Multas SLA B2B: Manutenção da proporção de 1,8% da receita líquida da Oi Soluções em 2026
	Despesas Relacionadas à Operação	O Plano de Negócios detalha as Despesas Relacionadas à Operação em: ▪ Manutenção da Planta: Considera crescimento acompanhando os crescimentos de receita de Dados e Internet e considera deflator de 2,5% ▪ Infraestrutura de Transmissão: ▪ Aluguel de Eild ▪ Links: Acompanham crescimento da receita de Dados e Internet ▪ Unitário: Considera repasse de 85% do IPCA e curva de redução para cada ano (2027 -8%; 2028 -9%; 2029/30 -10%) ▪ Aluguel de Rede: Administração considera redução do custo de aluguel via migração de circuitos para outros provedores ▪ Links: Fibra ponto a ponto e GPON reduzem 4,2% a.a. e Acesso ISP se mantém constante ▪ Unitário: Considera repasse de 85% do IPCA ▪ Satélites e TV: Considera manutenção da proporção de 2,1% da receita advinda de redes gerenciadas e repasse de 85% do IPCA ▪ Infraestrutura de Telecom: Considera deflator de 2,5% a.a. e repasse de 85% do IPCA
	Despesas Relacionadas à Manut. Base	O Plano de Negócios detalha as Despesas relacionadas à Manutenção da Base em: ▪ Relacionamento com Cliente: Considera crescimento acompanhando a receita líquida, além de considerar um deflator de 2,5% a.a. e repasse de 85% do IPCA ▪ Faturamento e Arrecadação: Considera crescimento acompanhando a receita líquida e repasse de 85% do IPCA
SC&A	Despesas Comerciais, Regulatório, Judicial e Fiscal	Detalhamento conforme previsto no Plano de Negócios: ▪ Administração de Estoque: Considera deflator de 2,5% a.a. e repasse de 85% do IPCA ▪ Taxas Anatel: Manutenção da proporção de 0,2% da receita líquida em 2026
	Despesas Gerais e Administrativas	Detalhamento conforme previsto no Plano de Negócios: ▪ Pessoal: Projeção de <i>headcount</i>, considerando uma redução de 45% (15% de redução de pessoal e 30% de sinergias – para pessoal de vendas) em 2027 e de custo médio com base em 2026, com um repasse de 85% do IPCA a.a.. Segundo a Administração, já está prevista uma redução de 15% no headcount da equipe de vendas do Ativo. Adicionalmente, considera-se uma redução potencial de 30% decorrente de sinergias pela não inclusão desses colaboradores no perímetro do Ativo. ▪ Participação no Resultado: Manutenção da proporção de 10,3% das despesas com pessoal ▪ Informática: Considera proporção da receita líquida com uma redução gradual, saindo de 1,4% em 2026, para 1% em 2027 e depois 0,1% na perpetuidade ▪ Despesas Gerais: Considera deflator de 2,5% a.a. e repasse de 85% do IPCA
CapEx		O Plano de Negócios considera manutenção da proporção de 6,3% da receita líquida ao longo da projeção
Capital de Giro		Projeção de Capital de Giro calculado conforme dias de recebimento ou pagamentos das principais linhas operacionais da Oi Soluções, conforme previsto no Plano de Negócios fornecido pela Administração. Premissas consideradas pela Administração levaram em consideração os comportamentos históricos dessas linhas

Principais Melhorias Operacionais Pressupostas no Plano de Negócios

Segundo a Administração, o Plano de Negócios da Oi Soluções prevê, a partir de 2026, a captura de melhorias operacionais relevantes, decorrentes principalmente da racionalização de custos e despesas



Custos e Despesas	Principais Melhorias Operacionais do Plano de Negócios a partir de 2026
Aluguel de Rede:	■ O Plano de Negócios prevê a continuidade e intensificação da migração de circuitos atualmente contratados com a V.tal para outros provedores, uma vez que os circuitos da V.tal apresentariam custo unitário cerca de 15% a 20% superior. Conforme informado pela Companhia, essa migração, já em curso, será responsável por uma redução relevante no custo de aluguel de rede
Pessoal (Equipe de Vendas):	■ O Plano de Negócios prevê a rescisão de aproximadamente 15% do headcount de vendas. Adicionalmente, o Plano de Negócios estipula também uma redução adicional de 30%, sob a premissa de remoção futura desses colaboradores do perímetro da Oi Soluções. Portanto, o Plano de Negócios considera uma redução total de 45% do headcount ao longo das projeções
Parcerias B2B:	■ Conforme informado pela Companhia, a principal redução na linha de OPEX de Parcerias B2B decorreria da descontinuação de contratos de mensageria com Infobip e Salesforce, associada ao encerramento de contratos com clientes, que juntos representavam cerca de R\$ 84 milhões anuais. O Plano de Negócios também considera reduções adicionais decorrentes da migração de contratos para parceiros alternativos, bem como rescisões pontuais de contratos de soluções de TI e cloud, com impacto conjunto de redução de receita e custo

Resumo do Plano de Negócios do Ativo¹

Projeções da Demonstração Financeira de Resultado do Plano de Negócios

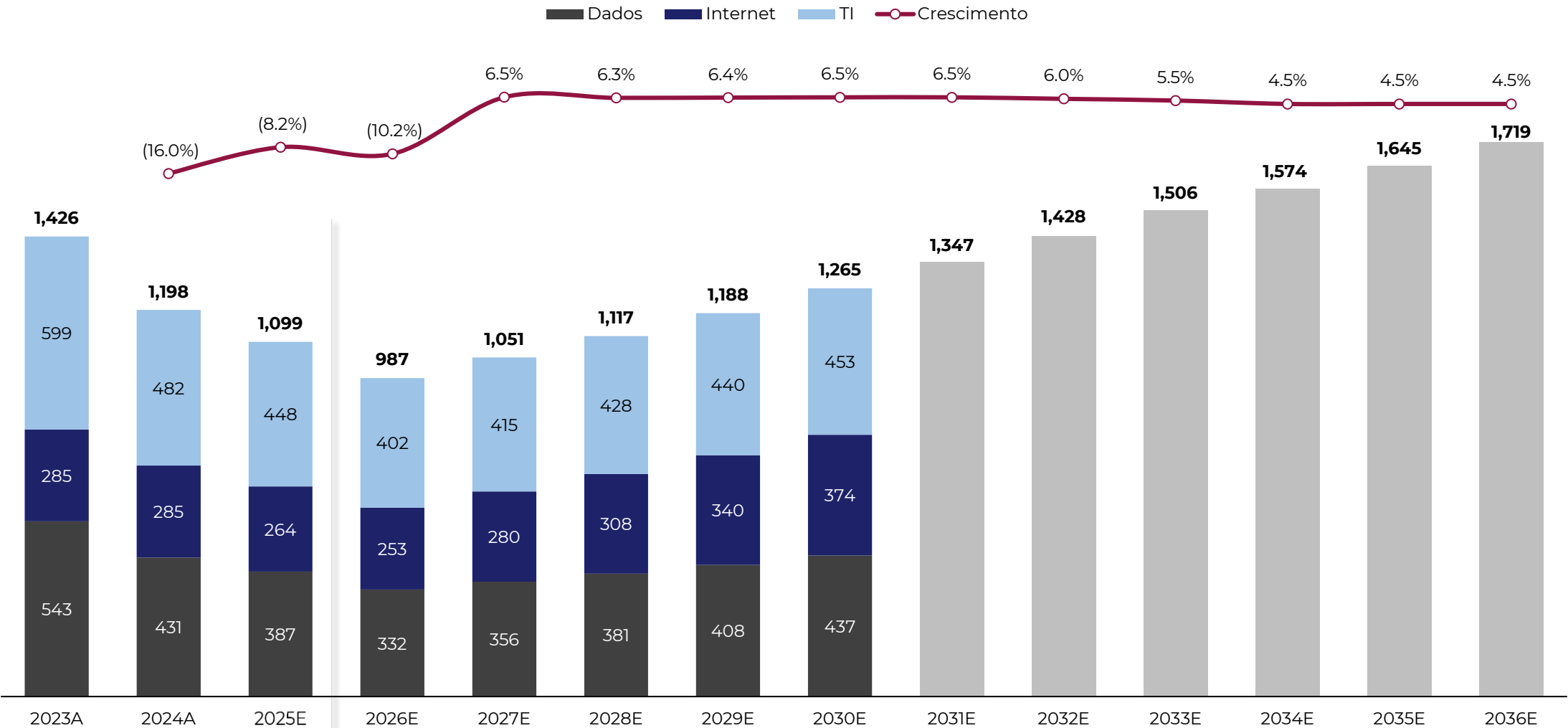
R\$ mm	2023A	2024A	2025E ²	2026E	2027E	2028E	2029E	2030E
(+) Receita Líquida	1.426,1	1.198,0	1.099,4	987,3	1.051,2	1.117,3	1.188,5	1.265,1
(-) Opex	1.270,7	1.112,6	1.001,0	800,4	813,9	833,9	857,6	883,2
(=) Lucro Bruto	155,4	85,4	98,4	186,9	237,3	283,4	330,8	381,9
% Margem Bruta	10,9%	7,1%	9,0%	18,9%	22,6%	25,4%	27,8%	30,2%
(-) Despesas gerais e administrativas	199,0	182,9	196,7	174,1	103,0	96,4	99,3	102,3
(-) Regulatório, Judicial e Fiscal	24,9	18,7	6,8	1,6	1,8	1,9	2,0	2,1
(-) Despesas Comerciais	10,6	(1,7)	4,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,1
(=) EBITDA	(79,0)	(114,6)	(109,1)	9,1	130,6	183,2	227,5	275,4
% Margem EBITDA	(5,5%)	(9,6%)	(9,9%)	0,9%	12,4%	16,4%	19,1%	21,8%

Fonte: Companhia. Notas [1] As informações financeiras apresentadas são de natureza pro forma e não auditadas; [2] Números de 2025 sujeitos a eventuais ajustes após o fechamento contábil do exercício

Projeções Financeiras | Receita Líquida

Projeções do Plano de Negócios consideram crescimento médio anual na Receita Líquida de 4,1% entre 2025 e 2036

Receita Líquida¹ e Crescimento (R\$ mm)



Fonte: Companhia. Nota: [1] Plano de Negócios considera projeção da Receita Líquida consolidada a partir de 2031; [2] Números de 2025 sujeitos a eventuais ajustes após o fechamento contábil do exercício

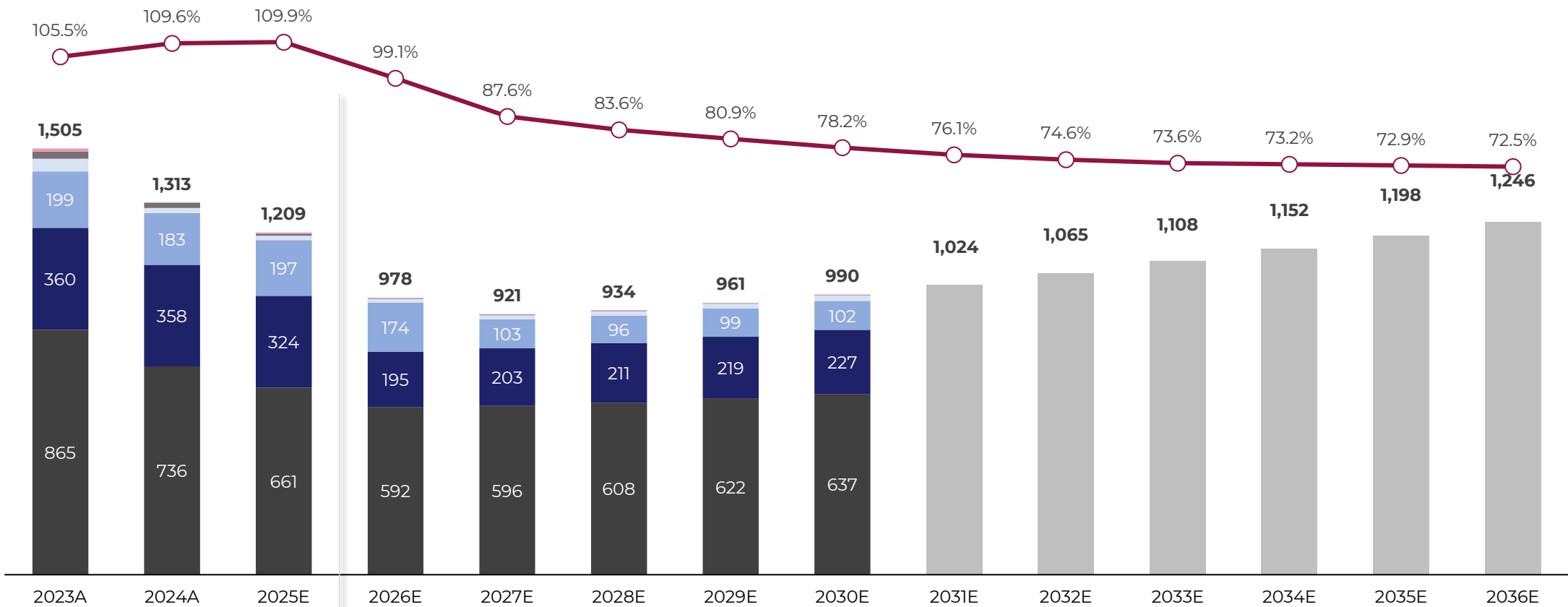
Projeções Financeiras | Custos e Despesas

Projeções de Custos e Despesas do Plano de Negócios consideram melhorias operacionais em aluguel de rede, pessoal de vendas e nos parceiros B2B



Custos e Despesas² e % da Receita Líquida (R\$ mm)

■ Despesas Relacionadas à Operação ■ Custos Relacionados a Receita ■ G&A ■ Despesas Relacionadas à Manut. Base ■ Regulatório, Judicial e Fiscal ■ Despesas Comerciais

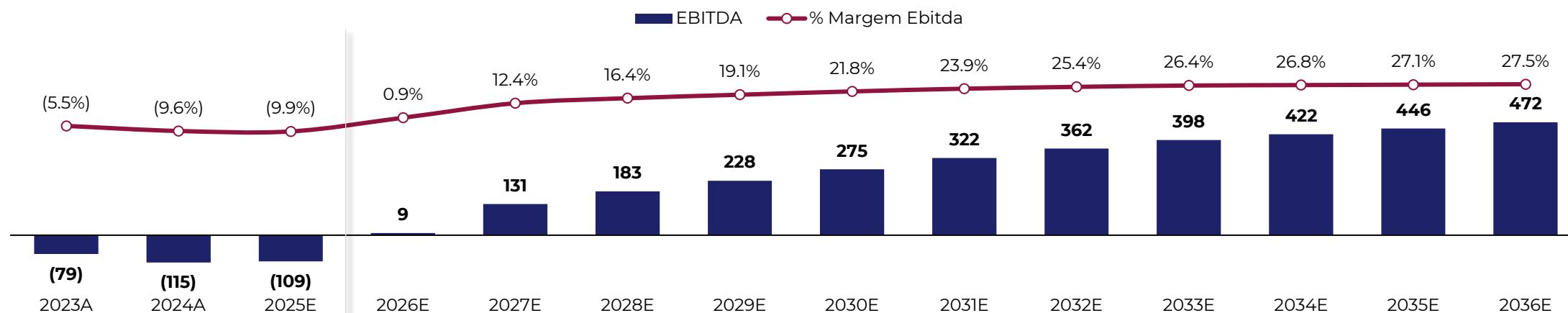


Fonte: Companhia. Nota: [1] Números de 2025 sujeitos a eventuais ajustes após o fechamento contábil do exercício; [2] Plano de Negócios considera projeção dos custos e despesas consolidados a partir de 2031

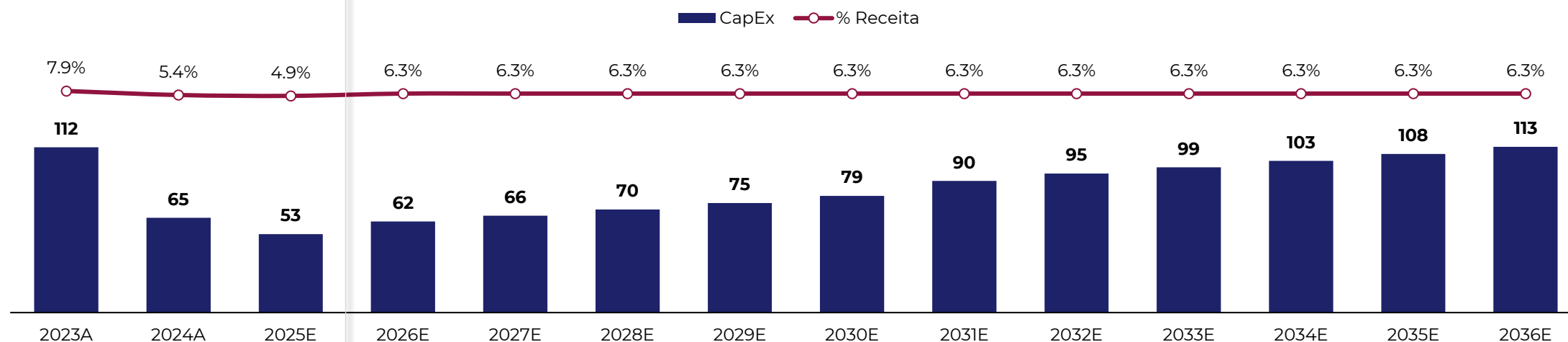
Projeções Financeiras | EBITDA e Capex

O Plano de Negócios pressupõe melhorias de Margem EBITDA ao longo da projeção atingindo 27,5% em 2036, e um Capex em percentual da Receita Líquida constante em 6,3% relacionado a aquisição de equipamentos na ativação de clientes

EBITDA e Margem EBITDA (R\$ mm)



CapEx e % da Receita Líquida (R\$ mm)





V. Taxa de Desconto



WACC | Cálculo do Custo Ponderado de Capital

Memória de cálculo do Custo Ponderado de Capital ("WACC")



Descrição	Métrica	Valor
Taxa Livre de Risco	A	4,1%
Beta Desalavancado	β_U	0,77
Beta Realavancado	$\beta_L = B$	0,84
Prêmio pelo Risco de Mercado	C	5,0%
Prêmio pelo Risco País	D	3,3%
Custo de Capital Próprio (em US\$)	$Ke_{US\$} = A + \beta_L * C + D$	11,6%
Diferencial de Inflação (Brasil vs. EUA)	E	1,1%
Custo de Capital Próprio (R\$ Nominal)	$Ke_{R\$} = (1 + Ke_{US\$}) * (1 + E) - 1$	12,9%
Custo da Dívida antes dos Impostos	F	12,3%
Alíquota de Imposto	G	34,0%
Custo da Dívida (R\$ nominal)	$Kd = F * (1 - G)$	8,1%
Estrutura de Capital: % Equity	H	88,3%
Estrutura de Capital: % Dívida	I	11,7%
Custo Ponderado de Capital (WACC)	$WACC = Ke * H + Kd * I$	12,3%

Descrição e Fonte das Métricas para Cálculo do Custo de Capital	
A.	Taxa Spot do T-Bond de 30 anos do Tesouro Americano em 18 de dezembro de 2025
B.	Beta desalavancado das empresas comparáveis do setor da média dos últimos 2 anos, compreendendo um intervalo entre 17/12/2023 a 17/12/2025. Fonte: Bloomberg. Beta realavancado de acordo com a mediana da estrutura de capital das Companhias comparáveis
C.	Prêmio de Risco de Mercado dos EUA com base nas informações mais recentes da Kroll, em 04 de agosto de 2025. Fonte: Kroll (Ibbotson)
D.	Prêmio de risco país, ilustrado pelo diferencial (spread) de risco de crédito de um país e de um título livre de risco. Fonte: Aswath Damodaran, New York University
E.	Considera inflação de longo prazo de 3,5% ao ano para o Brasil, de acordo com o Sistema de Expectativas do Banco Central em 18 de dezembro de 2025 e 2,3% para os Estados Unidos, de acordo com as Projeções do Federal Reserve Bank da Filadélfia em 18 de dezembro de 2025.
F.	Custo baseado nas emissões recentes de dívida das Companhias comparáveis
G.	Alíquota de imposto corporativo no Brasil (34%)
H.	Peso da proporção do equity na estrutura de capital, com base na mediana das últimas emissões de empresas comparáveis do setor, em que a dívida líquida representa 13% do equity
I.	Peso da proporção de dívida na estrutura de capital, com base na mediana das últimas emissões de empresas comparáveis do setor, em que a dívida líquida representa 13% do equity



VI. Avaliação Econômico-Financeira

Avaliação Econômico-Financeira | Oi Soluções

A metodologia de avaliação central utilizada pela G5 Partners foi o FCFF, resultando em uma avaliação econômico-financeira dentro do intervalo de R\$ 1.272 a R\$ 1.599 milhões. Valores obtidos através das demais metodologias foram considerados apenas referências adicionais



	Valor da Firma (R\$ mm)	Considerações
1 Fluxo de Caixa Descontado Para a Firma (FCFF) Metodologia Central	Receita 26E: R\$ 987 mm EV/Receita 26E 1.2721,3x 1.4171,4x 1.5991,6x	- Considera-se um WACC de 12,3% e taxa de crescimento perpétuo de 3,5% - Baseado no Plano de Negócios da Administração com fluxo projetado de 2026 a 2036 - Intervalo de valor considera +/- 0,5p.p. no WACC e na taxa de crescimento perpétuo (g), resultando em um intervalo do múltiplo implícito EV/Receita 26E entre 1,3x e 1,6x
2 Múltiplos de Negociação no Mercado de Companhias Comparáveis	Receita 26E: R\$ 987 mm EV/Receita 26E 1.6691,7x 1.8541,9x 2.0402,1x	- Considera-se um múltiplo mediano de 1,9x EV/Receita 26E de empresas listadas comparáveis - Intervalo de valor considera +/- 10% sobre a mediana do múltiplo EV/Receita 26E dos comparáveis, resultando em um intervalo do múltiplo EV/Receita 26E entre 1,7x e 2,1x Receita 2026E: R\$ 987 milhões
3 Múltiplos de Transações Precedentes no Setor	Receita 25E: R\$ 1.099 mm EV/Receita 25E 2.1291,9x 2.3662,2x 2.6032,4x	- Considera-se um múltiplo mediano de 2,2x EV/Receita de transações envolvendo empresas comparáveis - Intervalo de valor considera +/- 10% no sobre a mediana dos múltiplos de EV/Receita históricos implícitos em transações com comparáveis, resultando em um intervalo do múltiplo EV/Receita 25E entre 1,9x e 2,4x Receita 2025E : R\$ 1.099 milhões

Fluxo de Caixa Descontado para Firma (FCFF) | Oi Soluções

O valor de avaliação estimado pela metodologia de FCFF foi dentro do intervalo de R\$ 1.272 a R\$ 1.599 milhões. Foram realizadas análises de sensibilidade para o WACC, crescimento na perpetuidade, crescimento da receita e estabilização da relação SG&A/receita com base nas Companhias comparáveis



R\$ mm	2026E	2027E	2028E	2029E	2030E	2031E	2032E	2033E	2034E	2035E	2036E	Perp.
(=) EBIT	(17)	98	144	181	221	265	301	333	354	376	399	
(-) IR/CSLL (34%) ¹	-	(33)	(49)	(62)	(75)	(90)	(102)	(113)	(120)	(128)	(136)	
(=) NOPAT	(17)	65	95	119	146	175	199	220	234	248	263	272
(+) D&A	26	33	39	47	54	58	61	65	68	71	74	76
(+/-) Variação de Capital de Giro	(6)	(14)	(9)	(8)	(9)	(10)	(10)	(11)	(12)	(12)	(13)	(13)
(-) CapEx	(62)	(66)	(70)	(75)	(79)	(85)	(90)	(95)	(99)	(103)	(108)	(76)
(=) FCFF	(59)	17	55	83	112	138	160	179	191	203	216	2.944
(=) FCFF Descontado	(56)	14	41	55	66	73	75	75	71	67	64	870

WACC	12,3%
Crescimento na Perpetuidade (g)	3,5%

Avaliação Econômico-Financeira	R\$ mm
(+) Fluxo Explícito Descontado	547
(+) Valor Terminal Descontado	870
(=) Valor da Firma	1.417

Valor da Firma (R\$ mm)		WACC (%)				
		11,3%	11,8%	12,3%	12,8%	13,3%
Crescimento na Perpetuidade (%)	2,5%	1.530	1.420	1.321	1.233	1.153
	3,0%	1.592	1.473	1.367	1.272	1.187
	3,5%	1.662	1.532	1.417	1.316	1.225
	4,0%	1.742	1.599	1.474	1.364	1.267
	4,5%	1.833	1.675	1.538	1.419	1.314

Valor da Firma (R\$ mm)		% SG&A / Receita Líquida (2027-2036)					
		₃	21,1%	23,6%	26,1%²	28,6%	31,1%
Variação Receita Líquida vs Plano de Negócios	-10,0%		1.085	1.032	973	907	838
	-5,0%		1.178	1.127	1.070	1.005	933
	0,0%	1.417	1.269	1.220	1.164	1.100	1.028
	5,0%		1.361	1.309	1.255	1.192	1.121
	10,0%		1.452	1.398	1.344	1.283	1.213

Fonte: Companhia. Notas: [1] As premissas tributárias utilizadas nas projeções são baseadas em dados fornecidos pela Companhia e não incluem possíveis mudanças na legislação tributária no país ao longo do período de projeção explícita que ainda não tenham sido aprovadas no Congresso; [2] Considera mediana de SG&A / Receita de Companhias comparáveis; [3] Representa a curva de SG&A / Receita Líquida entre 2027 e 2036, segundo o Plano de Negócios

Múltiplos de Companhias Comparáveis ao Ativo de Capital Aberto¹

Múltiplo mediano das empresas comparáveis de capital aberto indica um EV/Receita 26E de 1,9x



Companhia	Market Cap.	EV	EV / EBITDA (x)			EV / Receita (x)			Growth 25-27 (%)	Margens 2025E (%)	SG&A % Receita Líquida
	(R\$ mm)	(R\$ mm)	2025E	2026E	2027E	2025E	2026E	2027E	Receita	EBITDA	9M25
ISPs											
Unifone	2,009	2,352	4.1x	3.7x	3.5x	2.1x	1.8x	1.7x	9.7%	50.0%	25.8%
Desktop	1,919	3,074	4.7x	4.2x	3.8x	2.4x	2.2x	2.0x	11.4%	51.7%	26.3%
Brisanet	1,445	3,102	4.1x	3.5x	3.1x	1.8x	1.5x	1.4x	13.6%	44.4%	26.3%
Média			4.3x	3.8x	3.5x	2.1x	1.9x	1.7x	11.6%	48.7%	26.1%
Mediana			4.1x	3.7x	3.5x	2.1x	1.8x	1.7x	11.4%	50.0%	26.3%
Incumbents											
Vivo (Telefônica Brasil)	105,347	116,690	4.8x	4.4x	4.1x	2.0x	1.9x	1.8x	5.5%	41.2%	25.8%
TIM Brasil	54,060	64,470	4.8x	4.6x	4.3x	2.4x	2.3x	2.2x	4.5%	50.6%	26.1%
Média			4.8x	4.5x	4.2x	2.2x	2.1x	2.0x	5.0%	45.9%	26.0%
Mediana			4.8x	4.5x	4.2x	2.2x	2.1x	2.0x	5.0%	45.9%	26.0%
Média Geral			4.5x	4.1x	3.8x	2.1x	2.0x	1.8x	9.0%	47.6%	26.1%
Mediana Geral			4.7x	4.2x	3.8x	2.1x	1.9x	1.8x	9.7%	50.0%	26.1%

Fonte: FactSet na Data 18/12/2025, Demonstrações Financeiras das Companhias. Notas [1] As empresas usadas nesse exercício atuam no setor de telecomunicações. Um primeiro grupo inclui ISPs, e um segundo, empresas diversificadas. As diferenças de porte operacional, maturidade do negócio, estratégia e contexto operacional limitam significativamente a utilização das informações no exercício de avaliação

Múltiplos de Transações Precedentes no Setor Comparáveis ao Ativo¹

Mediana dos múltiplos EV/Receita Implícitos em transações precedentes de empresas comparáveis é de 2,2x



Data	Alvo	Comprador	Valor da Transação (R\$ mm)	% Adquirida	Enterprise Value (R\$ mm)	EV/Receita	EV/EBITDA
out-25	ALLREDE	Brasil Tecpar	405	55%	736	2,3x	-
jan-25	Brasil TecPar	Macquarie	300	7%	4.391	2,7x	5,7x
dez-24	Sempre Internet	Brasil Tecpar	282	56%	500	2,4x	-
nov-24	OnNet	Brasil Tecpar	80	51%	157	2,1x	-
nov-24	Atex Telecom	Alloha	73	100%	73	1,0x	-
ago-24	ALT-GGNET	Brasil Tecpar	430	57%	750	2,2x	-
jul-24	Nova Rede	Brasil Tecpar	97	100%	97	1,8x	-
out-23	Blink	Brasil Tecpar	370	100%	370	2,1x	-
ago-23	Webby	Alares	206	90%	229	1,8x	3,7x
jun-23	Azza Telecom	Alares	189	100%	189	1,3x	3,1x
mar-23	Fasternet	Desktop	210	70%	300	2,6x	5,1x
dez-22	IDC	Desktop	90	100%	90	-	4,5x
mai-22	Titânia	Brasil Tecpar	180	100%	180	2,0x	-
dez-21	InfoLog	Desktop	22	100%	22	1,3x	4,0x
set-21	LP Net	Desktop	430	100%	430	3,8x	8,0x
ago-21	StarNet	Desktop	52	100%	52	2,2x	-
ago-21	Net barretos	Desktop	191	100%	191	3,2x	6,2x
nov-20	Netell	Desktop	41	82%	50	2,4x	-
ago-20	ISSO	Desktop	6	87%	7	1,3x	-
Média					464	2,1x	5,0x
Mediana					189	2,2x	4,8x

Fontes: RI das Companhias; Notícias; Relatórios de Mercado. Notas [1] As transações utilizadas nesse exercício consideram empresas que atuam no setor de telecomunicações. As diferenças de porte operacional, maturidade do negócio, estratégia e contexto operacional limitam significativamente a utilização das informações no exercício de avaliação



VII. Anexos



VII.A. Plano de Negócios

Plano de Negócios (1/7)

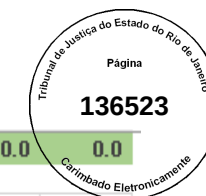


OI SOLUÇÕES - DEMAIS																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																			
----------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Plano de Negócios (2/7)

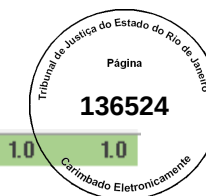
X		OI SOLUÇÕES - DEMAIS								Compartilhado														
		2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	-10%	-9%	-5%	jan/26	fev/26	mar/26	abr/26	mai/26	jun/26	jul/26	ago/26	set/26	out/26	nov/26	dez/26
Receita Líquida		1,426.1	1,198.0	1,099.4	987.3	1,051.2	1,117.3	1,188.5	1,265.1	80.2	80.3	81.0	82.7	81.7	80.6	81.5	82.6	84.1	84.1	84.1	84.1	84.1	84.6	
Opex de Rotina - Ex IFRS16		1,505.1	1,312.6	1,208.5	978.2	920.6	934.1	960.9	989.7	95.3	81.3	90.9	83.2	81.3	80.8	79.2	79.0	79.5	76.2	75.9	75.9	75.9	75.6	
1.	PROJEÇÃO RECEITA	1,426.1	1,198.0	1,099.4	987.3	1,051.2	1,117.3	1,188.5	1,265.1	80.2	80.3	81.0	82.7	81.7	80.6	81.5	82.6	84.1	84.1	84.1	84.1	84.1	84.6	
DADOS		R\$mm	543.0	431.0	387.1	331.6	356.0	381.2	408.3	437.3	28.7	28.8	29.1	29.3	28.8	28.4	28.2	28.0	28.1	26.4	24.7	23.0	23.0	
Redes Gerenciadas		R\$mm	543.0	431.0	387.1	331.6	356.0	381.2	408.3	437.3	28.7	28.8	29.1	29.3	28.8	28.4	28.2	28.0	28.1	26.4	24.7	23.0	23.0	
Variação do negócio		%					4.0%	4.0%	4.0%	4.0%														
Repasse % do IPCA		%				-4.2%	85.0%	85.0%	85.0%	85.0%														
INTERNET		R\$mm	284.5	285.1	264.4	253.4	279.9	308.4	339.8	374.4	19.4	19.6	19.9	20.4	20.7	20.9	21.1	21.4	21.6	22.2	22.8	23.4	23.4	
Redes Gerenciadas		R\$mm	284.5	285.1	264.4	253.4	279.9	308.4	339.8	374.4	19.4	19.6	19.9	20.4	20.7	20.9	21.1	21.4	21.6	22.2	22.8	23.4	23.4	
Variação do negócio		%					7.0%	7.0%	7.0%	7.0%														
Repasse % do IPCA		%					85.0%	85.0%	85.0%	85.0%														
TI		R\$mm	598.6	481.9	448.0	402.3	415.3	427.6	440.4	453.5	32.1	31.9	32.0	33.0	32.1	31.3	32.2	33.2	34.3	35.5	36.6	38.2	38.2	
Cloud + IA		R\$mm	14.4	21.2	24.0	44.2	45.6	47.0	48.4	49.8	3.1	2.9	2.9	3.1	3.3	3.5	3.7	3.9	4.1	4.3	4.5	4.8	4.8	
Redes Gerenciadas		R\$mm	128.7	118.5	75.7	12.3	12.7	13.1	13.4	13.8	1.1	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	
Segurança		R\$mm	272.2	214.5	205.3	216.5	223.5	230.2	237.0	244.1	15.9	16.0	16.0	16.6	17.0	17.5	18.0	18.5	19.2	19.9	20.6	21.5	21.5	
Vídeo Monitoramento + IOT		R\$mm	27.5	32.0	36.5	47.6	49.1	50.6	52.1	53.6	3.1	3.2	3.2	3.4	3.6	3.8	4.0	4.2	4.4	4.6	4.9	5.2	5.2	
UC&C		R\$mm																						
Mensageria		R\$mm	155.9	95.6	106.5	81.7	84.4	86.9	89.5	92.1	8.9	8.9	8.9	8.9	7.2	5.5	5.5	5.5	5.6	5.6	5.6	5.6	5.6	
Variação do negócio		%					0.0%	0.0%	0.0%	0.0%														
Repasse % do IPCA		%					85.0%	85.0%	85.0%	85.0%														
VOZ FIXA		R\$mm		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
UC&C		R\$mm				-	-	-	-	-														
Variação do negócio		%																						
Repasse % do IPCA		%																						
COBRE		R\$mm				-	-	-	-	-														
Variação do negócio		%																						
Repasse % do IPCA		%																						
2.	PROJEÇÃO OPEX																							
PDD			79.6	42.5	39.4	29.3	31.2	33.1	35.2	37.5	7.1	(7.6)	6.7	2.6	2.5	2.5	2.5	2.6	2.6	2.6	2.6	2.6	2.6	
Receita Líquida Oi Soluções		R\$mm	1,426.1	1,198.0	1,099.4	987.3	1,051.2	1,117.3	1,188.5	1,265.1	80.2	80.3	81.0	82.7	81.7	80.6	81.5	82.6	84.1	84.1	84.1	84.1	84.6	
% da Receita Líquida		%	5.6%	3.55%	2.94%	2.97%	3.0%	3.0%	3.0%	3.0%	8.8%	-9.4%	8.2%	3.1%	3.1%	3.1%	3.1%	3.1%	3.1%	3.1%	3.1%	3.1%	3.1%	
Ajuste PDD		R\$mm			7.0																			

Plano de Negócios (3/7)



Apoio à Adimplência		(0.5)	(0.3)	(0.1)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	(0.0)	(0.0)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
% / PDD	%	-0.6%	-0.6%	-0.4%	0.04%	0.04%	0.04%	0.04%	0.04%	-0.03%	0.00%	0.04%	0.04%	0.04%	0.04%	0.04%	0.04%	0.04%	0.04%	0.04%	0.04%
Parceiros B2B		242.9	285.3	249.4	148.0	152.78	157.32	162.01	166.82	13.5	13.7	13.4	13.47	12.79	12.93	12.46	12.34	12.81	10.37	10.17	10.05
Margem	%			55.7%	36.8%	36.8%	36.8%	36.8%	36.8%	41.9%	43.1%	42.0%	40.8%	39.8%	41.4%	38.7%	37.2%	37.3%	29.2%	27.8%	26.3%
CMV		34.2	4.0	0.3	-					-	-	-									
Margem	%					0.0%				0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Multas SLA B2B		0.3	24.2	34.8	18.0	19.2	20.4	21.7	23.1	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5
Receita Líquida Oi Soluções	R\$mm	1,426.1	1,198.0	1,099.4	987.3	1,051.2	1,117.3	1,188.5	1,265.1	80.2	80.3	81.0	82.7	81.7	80.6	81.5	82.6	84.1	84.1	84.1	84.6
% da Receita Líquida	%	0.0%	2.0%	3.2%	1.8%	1.8%	1.8%	1.8%	1.8%	1.9%	1.9%	1.9%	1.8%	1.8%	1.9%	1.8%	1.8%	1.8%	1.8%	1.8%	1.8%
Ajuste Multas	R\$mm																				
Manutenção Da Planta		327.7	168.5	148.5	128.6	136.4	144.3	156.5	169.8	13.5	12.8	12.6	11.7	10.7	10.6	9.6	9.6	9.6	9.5	9.4	9.2
Serviço de Manutenção		327.7	114.9	91.0	79.7	84.5	89.3	96.9	105.1	8.2	7.3	7.3	6.4	6.4	6.4	6.4	6.4	6.4	6.3	6.1	6.0
Var % / Receita Dados e Internet YoY			-13.5%	-9.0%	-10.2%	8.7%	8.5%	8.5%	8.5%	1.3%	-0.2%	-0.4%	0.0%	0.1%	0.8%	-2.3%	-2.3%	-2.3%	-2.3%	-2.1%	-2.1%
Inflator/Deflator	%					-2.5%	-2.5%			-13.0%	-13.0%	-13.0%	-13.0%								
Integradores		-	-	57.1	49.0	52.0	55.0	59.6	64.7	5.3	5.5	5.4	5.3	4.3	4.2	3.2	3.2	3.2	3.2	3.2	3.2
Var % / Receita Dados e Internet YoY			-13.5%	-9.0%	-10.2%	8.7%	8.5%	8.5%	8.5%	-2.6%	0.6%	1.4%	1.3%	-0.2%	-0.4%	0.0%	0.1%	0.8%	-2.3%	-2.3%	-2.1%
Inflator/Deflator	%					-2.5%	-2.5%			0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Infra-Estrutura De Transmissão		489.5	521.1	504.2	457.8	454.6	458.0	459.8	461.9	40.6	40.6	38.3	38.4	38.2	37.7	37.5	37.4	37.4	37.2	37.3	37.3
<i>Redes gerenciadas telecom e dados</i>										-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Aluguel de Eild	R\$mm	128.5	155.7	152.2	175.0	170.3	173.1	174.0	175.0	15.3	15.2	15.1	15.1	15.0	14.6	14.5	14.3	14.2	14.1	13.9	13.7
Links		-	-	38,248	49,684	54,007	58,573	63,537	68,936	38,957	39,729	40,554	41,428	42,343	43,297	44,285	45,306	46,358	47,439	48,548	49,684
ISPS Base - Retirada	físico			12,240	11,214	12,189	13,220	14,340	15,559	12,019	11,843	11,702	11,589	11,499	11,427	11,369	11,323	11,286	11,256	11,233	11,214
ISPS Gross Acumulado	físico			26,009	38,470	41,818	45,353	49,197	53,377	26,938	27,886	28,852	29,838	30,844	31,870	32,916	33,984	35,072	36,183	37,315	38,470
ISPS Migrados Vital				-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Plano de Negócios (4/7)



Relacionamento com Clientes	45.2	18.5	14.1	11.6	12.5	13.3	14.6	16.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0
Relacionamento com Clientes	45.2	18.5	14.1	11.6	12.5	13.3	14.6	16.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0
Varição da Receita					6%	6%	6%	6%										
Repass % do IPCA					85.0%	85.0%	85.0%	85.0%										
Inflator/Deflator					-2.5%	-2.5%			-10.0%	-10.0%	-10.0%	-10.0%	-10.0%	-10.0%	-10.0%	-10.0%	-10.0%	-10.0%
Faturamento	-	(0.3)	0.4	0.4	0.4	0.4	0.5	0.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Faturamento	-	(0.3)	0.4	0.4	0.4	0.4	0.5	0.5	0.03	0.03	0.03	0.03	0.03	0.03	0.03	0.03	0.03	0.03
Varição da Receita					6%	6%	6%	6%										
Repass % do IPCA					85.0%	85.0%	85.0%	85.0%										
Arrecadação	-	-	1.3	1.4	1.6	1.7	1.9	2.0	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
Arrecadação	-	-	1.3	1.4	1.6	1.7	1.9	2.0	0.11	0.11	0.11	0.11	0.11	0.11	0.11	0.11	0.11	0.11
Varição da Receita					6%	6%	6%	6%	-6%	0%	1%	2%	-1%	-1%	1%	1%	2%	0%
Repass % do IPCA					85.0%	85.0%	85.0%	85.0%										
Vendas	7.5	(1.9)	0.7	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Vendas	7.5	(1.9)	0.7	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Varição da Receita					6%	6%	6%	6%										
Repass % do IPCA					85.0%	85.0%	85.0%	85.0%										
Publicidade E Propaganda	3.1	0.2	0.8	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Publicidade E Propaganda	3.1	0.2	0.8	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Repass % do IPCA					0.0%	0.0%	0.0%	0.0%										
Inflator/Deflator					-2.5%	-2.5%												
Adm de estoques	0.0	-	2.5	2.0	2.0	2.0	2.0	2.1	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2
Adm de estoques	0.0	-	2.5	2.0	2.0	2.0	2.0	2.1	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2
Repass % do IPCA					85.0%	85.0%	85.0%	85.0%										
Inflator/Deflator					-2.5%	-2.5%												

Plano de Negócios (5/7)

Pessoal	179.8	166.2	159.1	144.7	83.3	85.8	88.3	90.9
				-9.5%				
Pessoal Ex Rescisão	177.1	165.5	157.3	142.3	80.8	83.2	85.7	88.3
Headcount			792	708	389	389	389	389
Headcount Oi			764	687	376	376	376	376
Headcount Oi Service			28	25	14	14	14	14
Redução HC					-15.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Sinergia HC					-30.0%			
Custo Médio / FTE Ex Rescisão R\$/ mês	-	-	16.55	16.76	17.3	17.8	18.3	18.9
Repasso % do IPCA					85.0%	85.0%	85.0%	85.0%
Rescisão	2.7	0.7	1.8	2.39	2.5	2.5	2.6	2.7
Repasso % do IPCA					85.0%	85.0%	85.0%	85.0%
Var % de Headcount					0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Ajuste Rescisão R\$mm								
Participações No Resultado	13.8	14.4	17.5	14.7	8.6	8.9	9.1	9.4
% / Pessoal Ex Rescisão	7.8%	8.7%	11.1%	10.3%	10.3%	10.3%	10.3%	10.3%
Comunicação Corporativa	3.5	3.9	0.9	-	-	-	-	-
Comunicação Corporativa	3.5	3.9	0.9	-	-	-	-	-
Repasso % do IPCA					100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Inflator/Deflator					-2.5%	-2.5%		
Informática	(2.2)	(3.1)	18.2	13.9	10.4	1.0	1.1	1.2
Informática	(2.2)	(3.1)	18.2	13.9	10.4	1.0	1.1	1.2
% Sobre a Receita	-0.2%	-0.3%	1.7%	1.4%	1.0%	0.1%	0.1%	0.1%
Repasso % do IPCA								
Sinergia								
Despesas Gerais	4.1	1.5	1.1	0.8	0.7	0.7	0.7	0.7
Viagens	3.0	1.4	1.1	0.7	0.7	0.7	0.7	0.7
Repasso % do IPCA					85.0%	85.0%	85.0%	85.0%
Inflator/Deflator					-2.5%	-2.5%		
Taxas Anatel	24.9	18.7	6.8	1.6	1.8	1.9	2.0	2.1
% Sobre a Receita	1.7%	1.6%	0.6%	0.2%	0.2%	0.2%	0.2%	0.2%

	13.6	15.3	13.6	11.5	11.5	11.5	11.5	11.5	11.5	11.0	11.0	11.0
				-0.15								
	13.4	15.1	13.4	11.4	11.4	11.4	11.4	11.4	11.4	10.8	10.8	10.8
	807	807	807	686	686	686	686	686	686	652	652	652
	779	779	779	662	662	662	662	662	662	629	629	629
	28	28	28	24	24	24	24	24	24	23	23	23
				-15.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	-5.0%	0.0%	0.0%
	1.39	1.56	1.38	1.4	1.4	1.4	1.4	1.4	1.4	1.4	1.4	1.4
	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2
				-15.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	-5.0%	0.0%	0.0%
	1.4	1.4	1.4	1.2	1.2	1.2	1.2	1.2	1.2	1.1	1.1	1.1
	10.3%	9.2%	10.4%	10.4%	10.4%	10.4%	10.4%	10.4%	10.4%	10.4%	10.4%	10.4%
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
				100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
				0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
	2.2	1.6	1.4	1.0	0.9	0.9	0.9	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0
	2.2	1.6	1.4	1.0	0.9	0.9	0.9	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0
	2.7%	2.0%	1.8%	1.8%	1.8%	1.8%	1.8%	1.8%	1.8%	1.8%	1.8%	1.8%
				0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
				-35.0%	-35.0%	-35.0%	-35.0%	-35.0%	-35.0%	-35.0%	-35.0%	-35.0%
	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
				0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
				-15.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	-5.0%	0.0%	0.0%
	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
	0.2%	0.2%	0.2%	0.2%	0.2%	0.2%	0.2%	0.2%	0.2%	0.2%	0.2%	0.2%

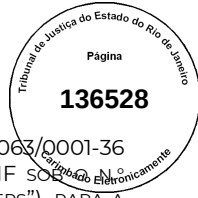
Plano de Negócios (6/7)

2. PROJEÇÃO CAPEX									
CAPEX		112.4	64.6	53.5	62.0	66.0	70.2	74.6	79.4
Variação da Receita YoY						6.5%	6.3%	6.4%	6.5%
3. CAPITAL DE GIRO									
Dias de giro									
Recebimentos				56	56	56	56	56	56
Pagamento (Opex)				30	30	30	30	30	30
Pagamento (Fibra + Oi Soluções x V.tal)				60	60	60	60	60	60
Pagamento (Capex)				60	60	60	60	60	60
Salários				30	30	30	30	30	30
Impostos				30	30	30	30	30	30
Total de capital de giro				39.0	45.3	59.6	68.5	77.0	86.1
Recebimentos				190.1	171.8	182.9	194.4	206.8	220.2
Pagamento (Opex outros)				57.1	45.1	45.9	46.8	48.9	51.0
Pagamento (Oi Soluções x V.tal)				55.5	44.4	44.4	44.3	44.2	44.2
Pagamento (Capex)				8.8	10.2	10.9	11.5	12.3	13.1
Salários				14.5	13.1	7.6	7.8	8.0	8.2
Impostos sobre a receita				15.3	13.7	14.6	15.5	16.5	17.6
Variação de Capital de Giro					(6.4)	(14.3)	(8.8)	(8.5)	(9.1)
Receita líquida ex PDD				1,060.1	958.0	1,020.0	1,084.2	1,153.2	1,227.6
Alíquota média				14.45%	14.45%	14.45%	14.45%	14.45%	14.45%
Receita bruta ex PDD				1,239.1	1,119.8	1,192.3	1,267.3	1,348.0	1,435.0
Opex outros				694.1	548.7	558.7	570.0	594.4	620.7
Opex Oi Soluções x V.tal)				337.8	270.0	270.0	269.4	269.0	268.7
Capex				53.5	62.0	66.0	70.2	74.6	79.4
Salários				176.6	159.5	91.9	94.6	97.5	100.4
Impostos sobre a receita				185.7	166.8	177.6	188.7	200.7	213.7
4. DEPRECIAÇÃO									
2023		112.4	5.6	11.2	11.2	11.2	11.2	11.2	11.2
2024		64.6		3.2	6.5	6.5	6.5	6.5	6.5
2025		53.5			2.7	5.3	5.3	5.3	5.3
2026		62.0				3.1	6.2	6.2	6.2
2027		66.0					3.3	6.6	6.6
2028		70.2						3.5	7.0
2029		74.6							3.7
2030		79.4							4.0
Depreciação			5.6	14.5	20.4	26.1	32.5	39.4	46.6

Plano de Negócios (7/7)

R\$ milhões, valores nominais	2023	2024	2025	2026E	2027E	2028E	2029E	2030E	2031E	2032E	2033E	2034E	2035E	2036E	Perp.
Resultado antes da CSLL/IRPJ	-85	-129	-129	-17	98	144	181	221	265	301	333	354	376	399	423
IR e CSLL	0	0	0	0	-33	-49	-62	-75	-90	-102	-113	-120	-128	-136	-144
%	-34%	-34%	-34%	-34%	-34%	-34%	-34%	-34%	-34%	-34%	-34%	-34%	-34%	-34%	-34%
Receita líquida	1.426	1.198	1.099	987	1.051	1.117	1.188	1.265	1.347	1.428	1.506	1.574	1.645	1.719	1.796
% a.a.		-16,0%	-8,2%	-10,2%	6,5%	6,3%	6,4%	6,5%	6,5%	6,0%	5,5%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%
OPEX	-1.505	-1.313	-1.209	-978	-921	-934	-961	-990	-1.024	-1.065	-1.108	-1.152	-1.198	-1.246	-1.296
% a.a.		-12,8%	-7,9%	-19,1%	-5,9%	1,5%	2,9%	3,0%	3,5%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%
EBITDA	-79	-115	-109	9	131	183	228	275	322	362	398	422	446	472	500
Margem %	-6%	-10%	-10%	1%	12%	16%	19%	22%	24%	25%	26%	27%	27%	27,5%	27,8%
(-) Depreciação e amortização	-6	-14	-20	-26	-33	-39	-47	-54	-58	-61	-65	-68	-71	-74	-77
EBIT	-85	-129	-129	-17	98	144	181	221	265	301	333	354	376	399	423
(-) Imposto sobre rendimentos	0	0	0	0	-33	-49	-62	-75	-90	-102	-113	-120	-128	-136	-144
(+) Depreciação e amortização	6	14	20	26	33	39	47	54	58	61	65	68	71	74	77
(-) Capex	-112	-65	-53	-62	-66	-70	-75	-79	-85	-90	-95	-99	-103	-108	-113
% da receita líquida	-7,9%	-5,4%	-4,9%	-6,3%	-6,3%	-6,3%	-6,3%	-6,3%	-6,3%	-6,3%	-6,3%	-6,3%	-6,3%	-6,3%	-6,3%
(-) Variação de capital de giro	0	0	0	-6	-14	-9	-8	-9	-10	-10	-11	-12	-12	-13	-13

Disclaimer Completo (1/3)



A G5 PARTNERS CONSULTORIA E PARTICIPAÇÕES LTDA., SOCIEDADE LIMITADA COM SEDE NA CIDADE E ESTADO DE SÃO PAULO, NA AV. BRIGADEIRO FARIA LIMA Nº 3311, 10º ANDAR, INSCRITA NO CNPJ/MF SOB O N.º 08.696.063/0001-36 ("G5 PARTNERS"), FOI CONTRATADA PELA Oi S.A. – EM RECUPERAÇÃO JUDICIAL, SOCIEDADE POR AÇÕES COM SEDE NA CIDADE E ESTADO DO RIO DE JANEIRO, NA RUA DO LAVRADIO, Nº 71, 2º ANDAR, INSCRITA NO CNPJ/MF SOB O N.º 76.535.764/0001-43 ("Oi" ou "COMPANHIA"), NOS TERMOS DA "CARTA MANDATO DE ASSESSORIA FINANCEIRA ESTRATÉGICA", QUE ENTRE SI CELEBRARAM Oi E G5 PARTNERS EM 16 DE DEZEMBRO DE 2025 ("MANDATO G5 PARTNERS"), PARA A ELABORAÇÃO DO PRESENTE RELATÓRIO DE AVALIAÇÃO ECONÔMICO-FINANCEIRA ("RELATÓRIO", "VALUATION" OU "AVALIAÇÃO") DA SUA UNIDADE DE NEGÓCIOS DENOMINADA Oi SOLUÇÕES, VOLTADA AO B2B, CUJA OPERAÇÃO INCLUI SOLUÇÕES EMPRESARIAIS PARA CLIENTES CORPORATIVOS DE MÉDIO E GRANDE PORTE, CLIENTES GOVERNAMENTAIS, ALÉM DOS SERVIÇOS DIGITAIS E DE TI ("ATIVO" OU "Oi SOLUÇÕES"), A FIM DE ESTIMAR O VALOR ECONÔMICO DA Oi SOLUÇÕES, SOB UMA PERSPECTIVA ESTRITAMENTE FINANCEIRA, COM VISTAS A APOIAR A COMPANHIA NA AVALIAÇÃO DE ALTERNATIVAS ESTRATÉGICAS ENVOLVENDO O ATIVO NO CONTEXTO DO PROCESSO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL DA Oi.

1. O CONTEÚDO DESTES RELATÓRIO OU MESMO A SUA PREPARAÇÃO NÃO VISA ATENDER QUALQUER REQUISITO DE LEGISLAÇÃO SOCIETÁRIA ESPECIALMENTE O ARTIGO 8º, CAPUT, 45, 227, § 2º, 228, § 2º, 229, § 5º, 252, § 1º, 256 E 264 DA LEI Nº 6.404, DE 15 DE DEZEMBRO DE 1976, CONFORME ALTERADA ("LEI DAS S.A."), E DE QUALQUER LEI SOBRE VALORES MOBILIÁRIOS OU QUALQUER NORMATIVO DA CVM EM VIGOR.

2. O RELATÓRIO FOI PREPARADO PARA USO DA COMPANHIA COM O FIM DE ESTIMAR O VALOR ECONÔMICO DA Oi SOLUÇÕES, SOB UMA PERSPECTIVA ESTRITAMENTE FINANCEIRA, COM VISTAS A APOIAR A COMPANHIA NA AVALIAÇÃO DE ALTERNATIVAS ESTRATÉGICAS ENVOLVENDO O ATIVO NO CONTEXTO DO PROCESSO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL DA Oi.

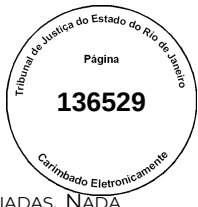
3. PARA A ELABORAÇÃO DO PRESENTE RELATÓRIO, E COM O OBJETIVO DE ESTIMAR O VALOR ECONÔMICO DA Oi SOLUÇÕES, SOB UMA PERSPECTIVA ESTRITAMENTE FINANCEIRA, A G5 PARTNERS CONDUZIU, ENTRE OUTRAS, AS SEGUINTE ATIVIDADES E ANÁLISES, COM BASE EM INFORMAÇÕES FINANCEIRAS DE NATUREZA GERENCIAL, PREPARADAS EM BASE PRO FORMA E NÃO AUDITADAS, DISPONIBILIZADAS PELA COMPANHIA: (i) REALIZAMOS REUNIÕES E DISCUSSÕES COM A ADMINISTRAÇÃO, DE FORMA A ENTENDER O PERÍMETRO DA AVALIAÇÃO POR ELES DETERMINADO, (ii) ANALISAMOS AS INFORMAÇÕES FINANCEIRAS HISTÓRICAS FORNECIDAS PELA COMPANHIA E REALIZAMOS ESCLARECIMENTOS COM A ADMINISTRAÇÃO; (iii) ANALISAMOS O PLANO DE NEGÓCIOS DA Oi SOLUÇÕES, FORNECIDO PELA ADMINISTRAÇÃO ("PLANO DE NEGÓCIOS", ANEXADO AO PRESENTE RELATÓRIO), INCLUINDO AS PREMISSAS OPERACIONAIS, MERCADOLÓGICAS E FINANCEIRAS ADOTADAS, E OS FATORES QUE MOTIVARIAM A RETOMADA DO CRESCIMENTO E RENTABILIDADE, TENDO DISCUTIDO COM A ADMINISTRAÇÃO EVENTUAIS DÚVIDAS E ESCLARECIMENTOS CONSIDERADOS RELEVANTES; (iv) APLICAMOS A METODOLOGIA DO FLUXO DE CAIXA DESCONTADO ("FCD") SOBRE AS PROJEÇÕES ECONÔMICO-FINANCEIRAS DA Oi SOLUÇÕES DO PLANO DE NEGÓCIOS, A QUAL CONSTITUIU A PRINCIPAL REFERÊNCIA METODOLÓGICA PARA A ELABORAÇÃO DO PRESENTE RELATÓRIO; (v) REVISAMOS A ESTRUTURA E O FUNCIONAMENTO DA MODELAGEM FINANCEIRA CONTIDA NO PLANO DE NEGÓCIOS, E ELABORAMOS O MODELO FINANCEIRO E AS ANÁLISES A SEREM UTILIZADOS NO ÂMBITO DESTES RELATÓRIO; (vi) ELABORAMOS ANÁLISES ECONÔMICO-FINANCEIRAS COMPLEMENTARES QUE JULGAMOS NECESSÁRIAS PARA SUBSTANCIAR O RELATÓRIO, (vii) ANALISAMOS, E DISCUTIMOS NOSSAS DÚVIDAS COM A ADMINISTRAÇÃO, SOBRE OS SEGUINTE DOCUMENTOS RECEBIDOS E OUTROS DOCUMENTOS E RELATÓRIOS JULGADOS RELEVANTES E/OU NECESSÁRIOS PELA G5 PARTNERS, DISPONIBILIZADOS POR E-MAIL: (A) PLANO DE NEGÓCIOS, (B) APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL DA Oi SOLUÇÕES; (viii) LEVAMOS EM CONSIDERAÇÃO OUTRAS INFORMAÇÕES, ESTUDOS FINANCEIROS, ANÁLISES, PESQUISAS E CRITÉRIOS FINANCEIROS, ECONÔMICOS E DE MERCADO DE FONTES PÚBLICAS QUE CONSIDERAMOS RELEVANTES (EM CONJUNTO COM OS DEMAIS SUBITENS "(i)" A "(vii)" DESTES PARÁGRAFO, AS "INFORMAÇÕES").

4. NO ÂMBITO DA NOSSA REVISÃO, NÃO ASSUMIMOS E NEM ACEITAMOS QUALQUER RESPONSABILIDADE POR INVESTIGAÇÕES INDEPENDENTES DE QUAISQUER INFORMAÇÕES, AS QUAIS SÃO DE ÚNICA E EXCLUSIVA RESPONSABILIDADE DAS RESPECTIVAS FONTES FORNECEDORAS, E CONFIAMOS QUE TODAS AS INFORMAÇÕES ESTAVAM COMPLETAS, PRECISAS, CONSISTENTES E ATUAIS EM TODOS OS SEUS ASPECTOS RELEVANTES. ALÉM DISSO, NÃO FOMOS SOLICITADOS A REALIZAR, E NÃO REALIZAMOS, UMA VERIFICAÇÃO INDEPENDENTE DE TAIS INFORMAÇÕES, OU UMA VERIFICAÇÃO INDEPENDENTE OU AVALIAÇÃO DE QUAISQUER ATIVOS OU PASSIVOS (CONTINGENTES OU NÃO) DO ATIVO, DA COMPANHIA, OU DE SUAS AFILIADAS. NÃO AVALIAMOS A SOLVÊNCIA DO ATIVO, DA COMPANHIA OU DE SUAS AFILIADAS CONSIDERANDO AS LEIS APLICÁVEIS A QUALQUER ASSUNTO, INCLUSIVE A FALÊNCIA, INSOLVÊNCIA OU QUESTÕES SIMILARES. PARA OS FINS DESTA CORRESPONDÊNCIA, A EXPRESSÃO "AFILIADAS" SIGNIFICA, COM RELAÇÃO A QUALQUER PESSOA, AS PESSOAS QUE, DIRETA OU INDIRETAMENTE, CONTROLAM, SÃO CONTROLADAS OU ESTÃO SOB CONTROLE COMUM DE TAL PESSOA. POR SUA VEZ, OS TERMOS "CONTROLAR", "CONTROLADA" E "CONTROLE" SIGNIFICAM (i) A CAPACIDADE OU PODER, DIRETOS OU INDIRETOS, DE ORIENTAR OU DETERMINAR A ORIENTAÇÃO DA ADMINISTRAÇÃO E POLÍTICAS DE UMA PESSOA JURÍDICA OU DE OUTRO MODO ORIENTAR AS ATIVIDADES DA PESSOA JURÍDICA EM QUESTÃO, SEJA POR MEIO DA TITULARIDADE DE CAPITAL SOCIAL, VALORES MOBILIÁRIOS COM DIREITO A VOTO, PARTICIPAÇÃO COMO BENEFICIÁRIO, POR FORÇA DE CONTRATO OU A OUTRO TÍTULO; OU (ii) A TITULARIDADE, DIRETA OU INDIRETA, DE MAIS DE 50% (CINQUENTA POR CENTO) DOS VALORES MOBILIÁRIOS COM DIREITO A VOTO (OU OUTRA PARTICIPAÇÃO SOCIETÁRIA COMPARÁVEL DE UMA PESSOA JURÍDICA, QUE NÃO SEJA SOCIEDADE ANÔNIMA) DA PESSOA EM QUESTÃO. IGUALMENTE, O TERMO DEFINIDO "PESSOA" DEVERÁ SER INTERPRETADO COMO QUALQUER PESSOA FÍSICA, PESSOA JURÍDICA, PARTNERSHIP, EMPRESA, SOCIEDADE ANÔNIMA, SOCIEDADE LIMITADA, ASSOCIAÇÃO, FUNDO DE INVESTIMENTO, TRUST, SOCIEDADE NÃO PERSONIFICADA OU PESSOA JURÍDICA DE OUTRA NATUREZA.

5. NÃO FAZEMOS, NEM FAREMOS, EXPRESSA OU IMPLICITAMENTE, QUALQUER DECLARAÇÃO EM RELAÇÃO A QUALQUER INFORMAÇÃO (INCLUINDO PROJEÇÕES FINANCEIRAS DO ATIVO, DA COMPANHIA OU PRESUNÇÕES, PREMISSAS E/OU ESTIMATIVAS NAS QUAIS TAIS PROJEÇÕES SE BASEARAM) UTILIZADA DURANTE A ANÁLISE PRÉVIA À EMISSÃO DA PRESENTE CORRESPONDÊNCIA. ALÉM DISSO, NÃO ASSUMIMOS NENHUMA OBRIGAÇÃO DE CONDUZIR, E NÃO CONDUZIMOS, NENHUMA INSPEÇÃO FÍSICA DAS PROPRIEDADES OU INSTALAÇÕES DO ATIVO, COMPANHIA OU DE SUAS AFILIADAS. NÃO SOMOS UM ESCRITÓRIO DE CONTABILIDADE E NÃO PRESTAMOS SERVIÇOS DE CONTABILIDADE OU AUDITORIA EM RELAÇÃO A ESTE RELATÓRIO. NÃO SOMOS UM ESCRITÓRIO DE ADVOCACIA E NÃO PRESTAMOS SERVIÇOS LEGAIS, REGULATÓRIOS, TRIBUTÁRIOS OU FISCAIS EM RELAÇÃO A ESTE RELATÓRIO.

6. A G5 PARTNERS NÃO REALIZOU PROCESSO DE AUDITORIA OU DUE DILIGENCE CONTÁBIL, FINANCEIRA, LEGAL, FISCAL OU DE QUALQUER ESPÉCIE NO ATIVO, NA COMPANHIA, EM QUALQUER DE SUAS AFILIADAS OU EM QUAISQUER OUTROS TERCEIROS. OS RESULTADOS DE TAIS PROCEDIMENTOS, CASO REALIZADOS, PODERIAM ALTERAR AS ANÁLISES E CONCLUSÕES DESTES RELATÓRIO.

Disclaimer Completo (2/3)



7. NENHUMA DECLARAÇÃO OU GARANTIA, EXPRESSA OU TÁCITA, É FEITA PELA G5 PARTNERS NO TOCANTE À PRECISÃO, COMPLETITUDE, VERACIDADE OU SUFICIÊNCIA DAS INFORMAÇÕES TRANSMITIDAS PELA COMPANHIA E/OU SUAS AFILIADAS. NADA CONTIDO NESTE RELATÓRIO SERÁ INTERPRETADO OU ENTENDIDO COMO SENDO UMA DECLARAÇÃO DA G5 PARTNERS QUANTO AO PRESENTE, AO PASSADO OU AO FUTURO.

8. AS PROJEÇÕES FINANCEIRAS DO ATIVO CONTIDAS NESSE RELATÓRIO FORAM FORNECIDAS PELA COMPANHIA OU BASEADAS EM INFORMAÇÕES PÚBLICAS. ASSUMIMOS, SEM INVESTIGAÇÃO INDEPENDENTE, QUE TAIS PROJEÇÕES FORAM PREPARADAS DE MODO RAZOÁVEL E EM BASES QUE REFLETEM AS MELHORES ESTIMATIVAS ATUALMENTE DISPONÍVEIS. CASO ESSA PREMISSA NÃO SE CONFIRME, AS ANÁLISES PRÉVIAS À EMISSÃO DESTA CORRESPONDÊNCIA E AS CONCLUSÕES DELAS DECORRENTES PODEM SE ALTERAR DE FORMA SIGNIFICATIVA. IGUALMENTE, NÃO PODEMOS AFIRMAR QUE EXISTA QUALQUER GARANTIA DE QUE OS RESULTADOS FUTUROS DO ATIVO CORRESPONDERÃO ÀS PROJEÇÕES FINANCEIRAS UTILIZADAS COMO BASE PARA A EMISSÃO DE NOSSA OPINIÃO CONSTANTE DESTES RELATÓRIOS.

9. PARA CHEGAR ÀS CONCLUSÕES APRESENTADAS NESTE RELATÓRIO, ASSUMIMOS COMO PREMISSAS BÁSICAS DE NOSSA ANÁLISE QUE: (I) TODAS AS RELAÇÕES REFERENTES AO ATIVO E SEUS CLIENTES E FORNECEDORES-CHAVE NÃO SOFRERÃO IMPACTOS RELEVANTES; (II) AS CARACTERÍSTICAS DA AVALIAÇÃO ESTÃO DEFINIDAS NA DATA DE 31 DE DEZEMBRO DE 2025 ("DATA BASE"). NENHUMA MUDANÇA APÓS A DATA-BASE SERÁ CONSIDERADO PARA FINS DA EMISSÃO DO PRESENTE RELATÓRIO; E (III) A DATA DESTA CORRESPONDÊNCIA É 14 DE JANEIRO DE 2026. MUITO EMBORA EVENTOS FUTUROS E OUTROS DESDOBRAMENTOS POSSAM AFETAR AS CONCLUSÕES AQUI APRESENTADAS, NÃO TEMOS QUALQUER OBRIGAÇÃO DE ATUALIZAR, REVISAR, RETIFICAR OU REVOGAR ESTE RELATÓRIO, NO TODO OU EM PARTE, EM DECORRÊNCIA DE QUALQUER DESDOBRAMENTO POSTERIOR OU POR QUALQUER OUTRA RAZÃO.

10. CONFORME ORIENTAÇÃO DA ADMINISTRAÇÃO, ADOTAMOS AS SEGUINTESS PREMISSAS PARA A ELABORAÇÃO DESTES RELATÓRIOS, SEM TERMOS REALIZADO UMA VERIFICAÇÃO INDEPENDENTE DOS TEMAS: I. NÃO FORAM ATRIBUÍDAS À OI SOLUÇÕES CONTINGÊNCIAS MATERIALIZADAS OU NÃO MATERIALIZADAS DE QUAISQUER NATUREZAS, INCLUINDO, MAS NÃO SE LIMITANDO A CONTINGÊNCIAS TRABALHISTAS, CÍVEIS, FISCAIS, REGULATÓRIAS OU AMBIENTAIS; II. NÃO FORAM CONSIDERADOS EVENTUAIS IMPACTOS DE ALTERAÇÕES NA LEGISLAÇÃO TRIBUTÁRIA, INTERPRETAÇÕES FISCAIS OU MUDANÇAS NO REGIME TRIBUTÁRIO APLICÁVEL; III. NÃO FORAM CONSIDERADOS EVENTUAIS EFEITOS DIRETOS OU INDIRETOS DO CONTEXTO DA RECUPERAÇÃO JUDICIAL DA OI S.A.; IV. FUNÇÕES CORPORATIVAS CENTRALIZADAS NA OI, NECESSÁRIAS À OPERAÇÃO DA OI SOLUÇÕES, NÃO FAZEM PARTE DO PERÍMETRO DA AVALIAÇÃO, COMO POR EXEMPLO FINANCEIRO, SUPRIMENTOS, JURÍDICO E RH. AS PREMISSAS ACIMA REFLETEM O ESCOPO DA AVALIAÇÃO CONFORME DEFINIDO PELA ADMINISTRAÇÃO PARA A PRESENTE AVALIAÇÃO. A ADMINISTRAÇÃO ESTABELECEU PARA FINS DA ELABORAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIOS, A EVENTUAL CONSTITUIÇÃO DE UMA UNIDADE PRODUTIVA ISOLADA ("UPI") CONTEMPLANDO O PERÍMETRO DA OI SOLUÇÕES, SEM A TRANSFERÊNCIA DE CONTINGÊNCIAS, PASSIVOS OU DEMAIS OBRIGAÇÕES NÃO DIRETAMENTE RELACIONADAS À SUA OPERAÇÃO, RAZÃO PELA QUAL TAIS ELEMENTOS NÃO FORAM CONSIDERADOS NO PLANO DE NEGÓCIOS

11. RESSALTAMOS QUE O PRESENTE RELATÓRIO ESTÁ SUJEITO A CERTAS LIMITAÇÕES, QUE DEVEM SER CONSIDERADAS COMO UM TODO PARA SUA ADEQUADA INTERPRETAÇÃO E PARA A DELIMITAÇÃO DO ALCANCE DE SUAS CONCLUSÕES, INCLUINDO, SEM LIMITAÇÃO: I. NÃO TIVEMOS ACESSO A INFORMAÇÕES FINANCEIRAS AUDITADAS. AS INFORMAÇÕES DISPONIBILIZADAS SÃO DE NATUREZA GERENCIAL E PRO FORMA; II. NÃO TIVEMOS ACESSO BALANÇO PATRIMONIAL PRO FORMA DA OI SOLUÇÕES, E TAMPOUCO AO VALOR CONTÁBIL DOS ATIVOS E PASSIVOS INCLUÍDOS NO PERÍMETRO; III. NÃO TIVEMOS ACESSO AO PATRIMÔNIO LÍQUIDO PRO FORMA DA OI SOLUÇÕES; IV. NÃO REALIZAMOS VERIFICAÇÕES COM RELAÇÃO À FACTIBILIDADE DAS MELHORIAS OPERACIONAIS PREVISTAS NO PLANO DE NEGÓCIOS (REDUÇÃO DE QUADRO, RENEGOCIAÇÃO DE CONTRATOS); V. AS INFORMAÇÕES FINANCEIRAS REFERENTES AO ANO DE 2025 NÃO CORRESPONDEM A UM EXERCÍCIO REALIZADO COMPLETO (HÁ DIVERSAS INFORMAÇÕES DE NATUREZA PROJETADA) E NÃO SÃO AUDITADAS, PODENDO ESTAR SUJEITAS A REVISÕES, AJUSTES OU RECLASSIFICAÇÕES FUTURAS

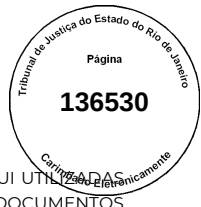
12. ESTE RELATÓRIO NÃO É: (A) UMA RECOMENDAÇÃO, EXPLÍCITA OU IMPLÍCITA, A RESPEITO DO PREÇO OU DE QUAISQUER OUTROS ASPECTOS DO ATIVO; E/OU (B) UM "LAUDO" OU "LAUDO DE AVALIAÇÃO" EMITIDO PARA OS FINS E DE ACORDO COM QUAISQUER DISPOSITIVOS REGULATÓRIOS, ESPECIALMENTE DAS NORMAS DA CVM, LEIS SOCIETÁRIAS E AFINS.

13. ESTE RELATÓRIO (A) NÃO QUANTIFICA OU EXPRESSA QUALQUER OPINIÃO SOBRE QUAISQUER EFEITOS POSITIVOS OU NEGATIVOS QUE EVENTUALMENTE POSSAM IMPACTAR O ATIVO, A COMPANHIA, AS SUAS AFILIADAS; NÃO AVALIANDO, DESTES MODO, QUALQUER OUTRO ASPECTO OU IMPLICAÇÃO DO ATIVO, ACORDO OU ENTENDIMENTO ESPECÍFICO FIRMADO COM RELAÇÃO AO ATIVO (B) NÃO CRIA PARA A G5 PARTNERS QUALQUER RESPONSABILIDADE EM RELAÇÃO AO RESULTADO DE QUALQUER EVENTUAL TRANSAÇÃO ENVOLVENDO O ATIVO; E (C) NÃO REPRESENTA NEM DEVE SER INTERPRETADO COMO UMA RECOMENDAÇÃO PARA A COMPANHIA, PARA INVESTIDORES, OU QUAISQUER DE SUAS AFILIADAS, TAMPOUCO PARA OS SEUS RESPECTIVOS DIRETORES, CONSELHEIROS OU ACIONISTAS, SOBRE COMO DELIBERAR OU AGIR EM RELAÇÃO A QUALQUER TEMA RELACIONADO AO ATIVO.

14. TENDO EM VISTA QUE AS ANÁLISES REALIZADAS SÃO INTRINSECAMENTE SUJEITAS A INCERTEZAS, SENDO BASEADAS EM DIVERSOS EVENTOS E FATORES QUE ESTÃO FORA DO NOSSO CONTROLE E DO CONTROLE DA COMPANHIA E DE SUAS AFILIADAS E/OU DO ATIVO, NÃO SEREMOS RESPONSÁVEIS DE QUALQUER FORMA CASO OS RESULTADOS FUTUROS DIFIRAM SUBSTANCIALMENTE DOS RESULTADOS APRESENTADOS NESTE RELATÓRIO. NÃO HÁ NENHUMA GARANTIA DE QUE OS RESULTADOS FUTUROS DO ATIVO CORRESPONDERÃO ÀS PROJEÇÕES FINANCEIRAS UTILIZADAS COMO BASE PARA A ANÁLISE CONTIDA NESTE RELATÓRIO. AS DIFERENÇAS ENTRE AS PROJEÇÕES INCLUÍDAS NESTE RELATÓRIO E OS RESULTADOS FINANCEIROS DO ATIVO PODERÃO SER RELEVANTES. OS RESULTADOS FUTUROS DO ATIVO TAMBÉM PODEM SER AFETADOS PELAS CONDIÇÕES ECONÔMICAS E DE MERCADO.

15. A PREPARAÇÃO DE UMA ANÁLISE FINANCEIRA É UM PROCESSO COMPLEXO QUE ENVOLVE VÁRIAS DEFINIÇÕES A RESPEITO DOS MÉTODOS DE ANÁLISE FINANCEIRA MAIS APROPRIADOS E RELEVANTES, BEM COMO DA APLICAÇÃO DE TAIS MÉTODOS. PARA CHEGAR ÀS CONCLUSÕES APRESENTADAS NESTE RELATÓRIO, REALIZAMOS UM RACIOCÍNIO QUALITATIVO A RESPEITO DAS ANÁLISES E FATORES CONSIDERADOS. CHEGAMOS A UMA CONCLUSÃO FINAL COM BASE NOS RESULTADOS DE TODA A ANÁLISE REALIZADA, CONSIDERADA COMO UM TODO, E NÃO CHEGAMOS A CONCLUSÕES BASEADAS EM, OU RELACIONADAS A, QUALQUER DOS FATORES OU MÉTODOS DE NOSSA ANÁLISE ISOLADAMENTE. DESSE MODO, ACREDITAMOS QUE NOSSA ANÁLISE DEVE SER CONSIDERADA COMO UM TODO COMUM, E QUE A SELEÇÃO DE PARTES ISOLADAS DA NOSSA ANÁLISE E FATORES ESPECÍFICOS, SEM CONSIDERAR A INTEGRALIDADE DA NOSSA ANÁLISE E CONCLUSÕES, PODE RESULTAR EM UM ENTENDIMENTO INCOMPLETO E INCORRETO DOS PROCESSOS UTILIZADOS PARA NOSSAS ANÁLISES E CONCLUSÕES.

Disclaimer Completo (3/3)



16. AVALIAÇÕES DE OUTROS ATIVOS, EMPRESAS E OUTROS SETORES ELABORADAS PELA G5 PARTNERS EM OUTRAS OPERAÇÕES DE NATUREZA SEMELHANTE OU NÃO AO ATIVO PODERÃO TRATAR AS PREMISSAS FINANCEIRA E DE MERCADO AQUI UTILIZADAS DE FORMA DIFERENTE DA ABORDAGEM ADOTADA NESTE RELATÓRIO, DE FORMA QUE QUAISQUER ÁREAS, PESSOAS, OU EXECUTIVOS DA G5 PARTNERS E DE QUAISQUER DE SUAS AFILIADAS PODEM UTILIZAR EM SUAS ANÁLISES, RELATÓRIOS, DOCUMENTOS E/OU PUBLICAÇÕES, ESTIMATIVAS, PROJEÇÕES E METODOLOGIAS DIFERENTES DAS QUE FORAM UTILIZADAS NESTE RELATÓRIO, PODENDO TAIS ANÁLISES, RELATÓRIOS, DOCUMENTOS E/OU PUBLICAÇÕES CHEGAR A CONCLUSÕES DIVERSAS DAS EXPRESSAS NESTE RELATÓRIO.

17. ESTE RELATÓRIO VERSA SOMENTE SOBRE A AVALIAÇÃO ECONÔMICO-FINANCEIRA DO ATIVO, COM VISTAS A APOIAR A COMPANHIA NA AVALIAÇÃO DE ALTERNATIVAS ESTRATÉGICAS ENVOLVENDO O ATIVO NO CONTEXTO DO PROCESSO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL DA OI, E NÃO AVALIA QUALQUER OUTRO ASPECTO OU IMPLICAÇÃO DE QUALQUER EVENTUAL TRANSAÇÃO ENVOLVENDO O ATIVO OU QUALQUER CONTRATO, ACORDO OU ENTENDIMENTO FIRMADO COM RELAÇÃO AO ATIVO. ESTE RELATÓRIO NÃO TRATA DOS MÉRITOS DO ATIVO SE COMPARADA A OUTRAS OPÇÕES QUE PODEM ESTAR DISPONÍVEIS PARA A COMPANHIA OU SEUS ACIONISTAS, NEM TRATA DA SUA EVENTUAL DECISÃO COMERCIAL NO SENTIDO DE REALIZAR QUALQUER EVENTUAL TRANSAÇÃO ENVOLVENDO O ATIVO. OS RESULTADOS APRESENTADOS NESTE RELATÓRIO REFEREM-SE EXCLUSIVAMENTE AO ATIVO E NÃO SE APLICAM A QUALQUER OUTRA QUESTÃO OU OPERAÇÃO, PRESENTE OU FUTURA, RELATIVA À COMPANHIA, SUAS AFILIADAS, AO ATIVO, OU AOS SETORES EM QUE ATUAM.

18. A DATA DE EMISSÃO DESTA AVALIAÇÃO É 14 DE JANEIRO DE 2026. A DATA-BASE DA AVALIAÇÃO ESTÁ DEFINIDA EM 31 DE DEZEMBRO DE 2025. MUITO EMBORA EVENTOS FUTUROS E OUTROS DESDOBRAMENTOS POSSAM AFETAR AS CONCLUSÕES APRESENTADAS NESTE RELATÓRIO, NÃO TEMOS QUALQUER OBRIGAÇÃO DE ATUALIZAR, REVISAR, RETIFICAR OU REVOGAR ESTE RELATÓRIO, NO TODO OU EM PARTE, EM DECORRÊNCIA DE QUALQUER DESDOBRAMENTO POSTERIOR OU POR QUALQUER OUTRA RAZÃO.

19. NOSSAS ANÁLISES NÃO INCLUEM BENEFÍCIOS RESULTANTES DE EVENTUAL ÁGIO DE QUALQUER POTENCIAL TRANSAÇÃO ENVOLVENDO O ATIVO OU IMPACTOS QUE POSSAM OCORRER POSTERIORMENTE A QUALQUER EVENTUAL TRANSAÇÃO ENVOLVENDO OS ATIVOS EM FUNÇÃO DE EVENTUAIS CONTINGÊNCIAS OU PASSIVOS OCULTOS NOS NEGÓCIOS DA OI SOLUÇÕES.

20. A G5 PARTNERS RECEBERÁ DA COMPANHIA UMA COMISSÃO RELATIVA À PREPARAÇÃO E À ENTREGA DESTES RELATÓRIOS, INDEPENDENTEMENTE DAS CONCLUSÕES CONSTANTES E/OU DO SUCESSO DE QUALQUER EVENTUAL TRANSAÇÃO.

21. PODEREMOS, NO FUTURO, PRESTAR SERVIÇOS DE INVESTMENT BANKING E OUTROS SERVIÇOS FINANCEIROS PARA A COMPANHIA E SUAS RESPECTIVAS AFILIADAS OU PARA O ATIVO, PELOS QUAIS ESPERAMOS SER REMUNERADOS. SOMOS UMA EMPRESA DE ASSESSORIA FINANCEIRA QUE PRESTA UMA VARIEDADE DE SERVIÇOS, FINANCEIROS E OUTROS, RELACIONADOS A VALORES MOBILIÁRIOS, CORRETAGEM E INVESTMENT BANKING. NO CURSO NORMAL DE NOSSAS ATIVIDADES, PODEMOS ADQUIRIR, DETER OU VENDER, POR NOSSA CONTA OU POR CONTA E ORDEM DE NOSSOS CLIENTES, AÇÕES, INSTRUMENTOS DE DÍVIDA E OUTROS VALORES MOBILIÁRIOS E INSTRUMENTOS FINANCEIROS (INCLUINDO EMPRÉSTIMOS BANCÁRIOS E OUTRAS OBRIGAÇÕES) DA COMPANHIA, DE QUAISQUER DE SUAS AFILIADAS E/OU DO ATIVO, BEM COMO PRESTAR SERVIÇOS DE INVESTMENT BANKING E OUTROS SERVIÇOS FINANCEIROS PARA TAIS PESSOAS, SUAS AFILIADAS E SEUS ADMINISTRADORES.

22. ESTE RELATÓRIO É DE PROPRIEDADE INTELECTUAL DA G5 PARTNERS E NÃO DEVE SER UTILIZADO PARA QUALQUER OUTRA FINALIDADE QUE NÃO NO CONTEXTO AQUI DESCRITO.

SÃO PAULO, 14 DE JANEIRO DE 2026.



SÃO PAULO

Av. Brigadeiro Faria Lima, 3311, 10º andar 04538-133

Itaim Bibi – São Paulo – SP

Telefone: +55 11 3014-6868

RIO DE JANEIRO

Av. Borges de Medeiros, 633 – Sala 706 22430-042

Leblon – Rio de Janeiro – RJ

Telefone: +55 21 3205-9180

g5partners.com