

1T22

apresentação de resultados



Relação com Investidores
29 de junho de 2022

OIBR
B3 LISTED N1

disclaimer

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

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

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

Nota: 1- Esta apresentação inclui apenas as informações para as operações brasileiras, 2- Os resultados da Companhia são consolidados e ainda impactados por ativos descontinuados, como a UPI Móvel e o controle da UPI InfraCo [V.ta].

OIBR
B3 LISTED N1



COM TRANSAÇÃO DA V.TAL FECHADA, A OI CONCLUI TODAS AS ETAPAS MAIS CRÍTICAS DE SEU PLANO DE TRANSFORMAÇÃO, VOLTANDO TOTAL ATENÇÃO PARA NOVA FASE DE EXECUÇÃO

Destaques



PILARES ESTRATÉGICOS



Aceleração do **CORE BUSINESS**

+42,9% A/A
Casas Conectadas

+54,3% A/A
Receita de Fibra

+23,7% A/A
Receita de TIC

Lançamento do FTTR

A nova fronteira na casa do cliente

Novo modelo **CENTRADO NO CLIENTE**

73% de clientes de fibra satisfeitos com o atendimento ao cliente

71% penetração de e-billing na base FTTH

86% de digitalização no atendimento ao cliente FTTH

Desenvolvimento e crescimento de **NOVAS FONTES DE RECEITA**

+65,9% A/A
Receita não-telecom

Lançamento Oi Play TV

Conteúdo OTT TV

CONCESSÃO sustentabilidade

Mais de **1,3 mil** estações legadas desativadas

Mudança de tecnologia de cobre para fibra e wireless

Discussões com Anatel p/ reduzir a complexidade regulatória e avançar na agenda de migração

Procedimentos de Arbitragem em andamento

SIMPLIFICAÇÃO

do modelo operacional

R\$ 345 mm

Capex da Nova OI no 1T22

-7,2% A/A

Redução de Opex ajustado no 1T22 com -10,9% em pessoal [redução de 1.915 funcionários no 1T22]

BASE DE CLIENTES DE FIBRA, RECEITAS E ARPU CONTINUAM A CRESCER, COM MONITORAMENTO RIGOROSO DA QUALIDADE E RENTABILIDADE DA AQUISIÇÃO DE CLIENTES

Fibra



Receita de Fibra¹

[R\$ mi]



Crescendo com **qualidade...**

Fibra continua crescendo em ritmo acelerado, ajustando a política de crédito para manter a rentabilidade em um ambiente macro mais difícil.

Total de Casas

('000)



... sendo mais **seletivo...**

- Presença comercial em 215 cidades
- Escolhendo racionalmente e usando segmentação em novos lançamentos
- Buscando clientes de alto *score* de crédito com incentivos específicos

ARPU

[R\$/mês]



... e focando na **rentabilidade**

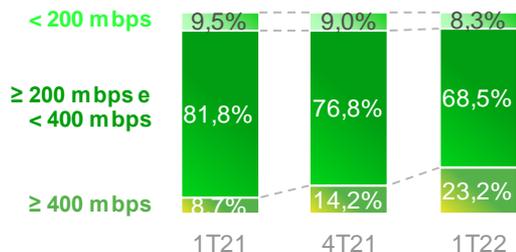
- Modelo de preços dinâmico, implementado para responder rapidamente ao ambiente competitivo ao nível de cidade
- Aprimoramento da política de crédito para garantir maior assertividade e qualidade da vendas em todos os níveis de *score* de crédito



OFERTA BASE PRINCIPAL MUDANDO PARA VELOCIDADES MAIORES, COMPLEMENTADA POR SERVIÇOS ADICIONAIS DE VALOR ADICIONADO E REDUZINDO A TENDÊNCIA ANTERIOR DE CHURN

Total de Casas Conectadas

(% total de conexões, por velocidade)

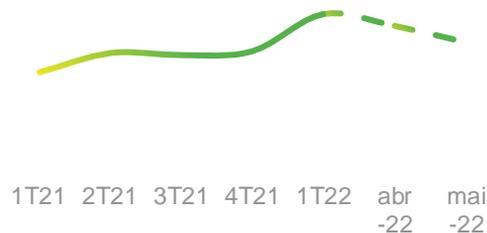


Evolução significativa do mix da base por velocidade

Oferta core de 400 mpbs já representa 60% de gross adds e 23% de HCs.

Taxa mensal de Churn

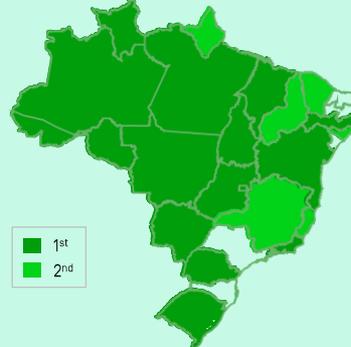
(Fibra Banda Larga)



Melhora da tendência de churn

Primeiros sinais de ajustes na política de crédito estão sendo refletidos em um melhor perfil de *churn*.

Presença em todos os estados brasileiros, cobrindo 215 cidades, mais de 50% do PIB e 42% da população...



... e líder de acesso de fibra em 17 estados e liderança geral nas cidades cobertas, com *market share* de ~30%

Complementando o portfólio com **novos serviços de valor agregado:**

oi_play TV



Streaming de conteúdo de TV *line up* diretamente do app da smart TV.

oi_fibra X



Estratégia de conectividade do HCs baseada na tecnologia FTTR: fibra transparente combinada com Wi-Fi mesh, permitindo cobertura de toda a casa.



oi_fibra X

Uma Nova Experiência de Conectividade



Casa mais conectada



FTTR

(Fiber to the Room)

Tecnologia inovadora de Wi-Fi Mesh, através de uma fibra imperceptível, em todos ambientes da casa



MESH

Oi Fibra X Mesh amplia a cobertura Wi-Fi para todos os ambientes da casa, via cabo ou WiFi

Cabeamento

Cabeamento de Smart TVs, Vídeo Games, Computadores, 1º ponto incluso na Oi Fibra

Oi Expert

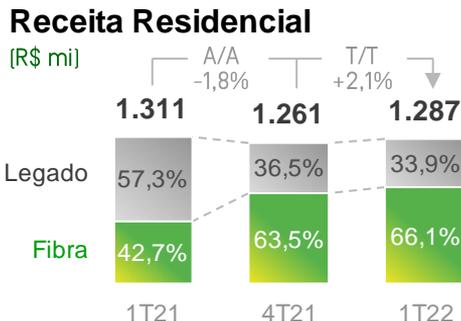
(serviços de instalação e suporte)



DINÂMICA DE VAREJO DO RESIDENCIAL RETOMANDO O CRESCIMENTO T/T. RECEITA DE FIBRA NO PME TAMBÉM CRESCE, MAS ENFRENTA UMA REDUÇÃO MAIS DURA DO LEGADO

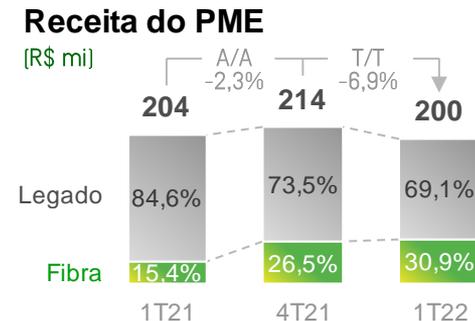
Residencial

A banda larga de fibra já representa ~70% do segmento residencial com espaço para melhoria, impulsionada pelo crescimento da base de clientes e ARPU incremental.



PME

Ainda há enorme potencial de crescimento da fibra dentro do segmento de PME [sinergias de canais de varejo, novas parcerias].



UGRs Residencial



Abordagem do Legado

Para compensar a queda nas receitas, a eficiência se torna um driver mais importante nesses serviços.



Nova parceria com banco digital BTG+, trazendo benefícios cruzados para nossa base de clientes

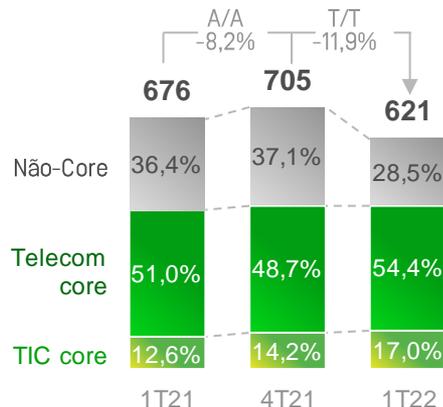
Taxas diferenciadas para o Cliente da Oi Fibra:

- Adiantamento de recebíveis de cartão de crédito
- Empréstimo para capital de giro
- Conta digital
- Atendimento especializado ao cliente



Receita Oi Soluções

(R\$ mi)



A estratégia com **TIC está se pagando**

+23,7% A/A de crescimento, com uma tendência positiva à frente.

TIC core



Telecom core



O efeito combinado da aceleração de TIC e serviços core de telecom está resultando em uma estabilidade da tendência principal geral.

Destques de TIC Core

Reabertura da economia aumentando a demanda por Wi-Fi de bancos e lojas de varejo

+49% A/A
receita de Wi-Fi

Aumento da capilaridade: +10 parceiros de negócios e treinamento de vendas

+30% A/A
Receita de UC&C

Novos serviços no portfólio, incluindo PENTEST e avaliação de segurança

+22% A/A
receita de segurança

Adicionando uma camada de valor na conectividade: lançamento do gerenciamento de acesso de terceiros GIS+

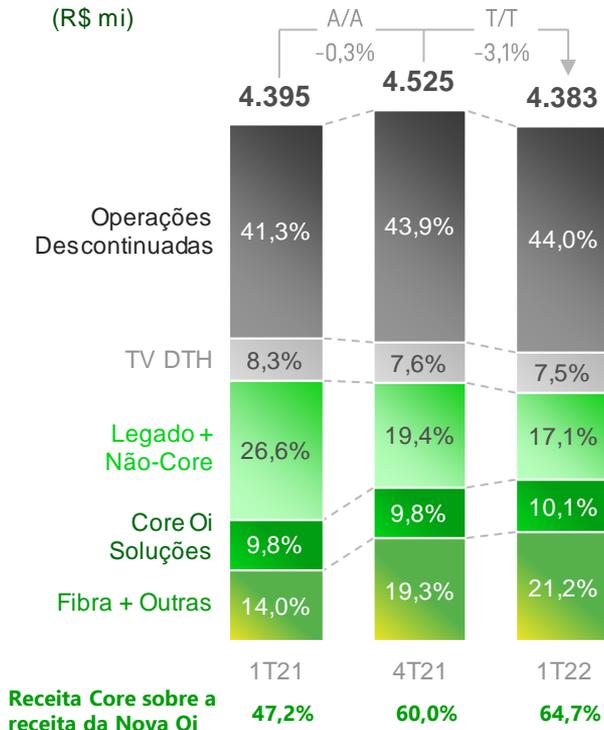
+20% A/A
receita de serviços gerenciados

FORTE DESEMPENHO DOS SERVIÇOS CORE PERMITIRAM UMA ESTABILIDADE VIRTUAL A/A DA RECEITA CONSOLIDADA

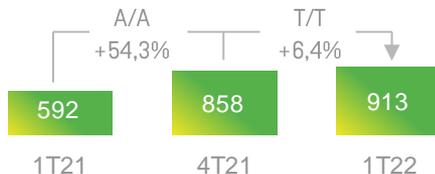


Receita Consolidada

(R\$ mi)



Receita de Fibra



Estratégia de crescimento

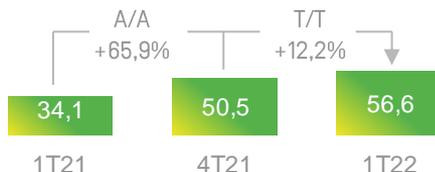
Principal engrenagem da Nova Oi, a Fibra crescerá em um ritmo sólido apoiada por uma base de clientes saudável.

Receita Oi Soluções Core



Grandes projetos de integração, como vídeo vigilância e implantação de rede privada para governo da BA, definindo a Oi como referência.

Receitas Não-Telecom¹

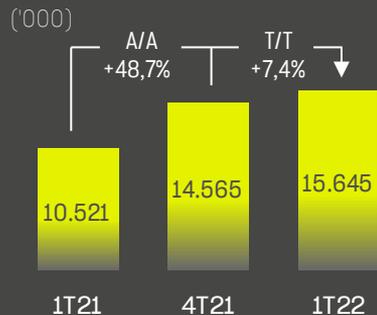


Explorando oportunidades adjacentes aos serviços de telecomunicações e aprimorando o CEX no processo.

1 - Novas receitas divididas em receita de Fibra (pacote) e Outras (off-bundle).

FECHAMENTO DE TRANSAÇÃO DA V.TAL MARCA FORMALMENTE O INÍCIO DE UM NOVO MODELO DE OPERAÇÃO PARA O MERCADO BRASILEIRO

Total de Casas



POR REGIÃO



- Transição transparente para o modelo de separação estrutural
- Operações da Oi e da V.tal agora formalmente separadas e operando com um processo de S&OP eficiente
- V.tal acelerando os esforços comerciais

Transação V.tal

(R\$ mi)

Atualizadas pela Selic até o pagamento.

Dividendo Telemar recebido em 23-jun-2022.



Ajustes de participação

- Opex e outras métricas financeiras - pós-fechamento **3,65%**
- Termos comerciais mais favoráveis - em 18 meses **3,73%**

Locked-box

- Contabilização final dos resultados em caixa de 2022 até o fechamento - *concluído* ~R\$ 1,2 bi

Participação Final



1ª tranche no fechamento e 2ª paga com o recebimento dos dividendos em 23 de junho.

A CRIAÇÃO DE VALOR DA PARTICIPAÇÃO REMANESCENTE NA V.TAL TEM O POTENCIAL DE REDUZIR SIGNIFICATIVAMENTE A ALAVANCAGEM DA NOVA OI NO FUTURO, GARANTINDO A SUSTENTABILIDADE A MÉDIO E LONGO PRAZO

CONTINUIDADE DO PROCESSO DE TRANSFORMAÇÃO DE CUSTOS COM BASE NA EFICIÊNCIA E SIMPLIFICAÇÃO. CAPEX COMEÇA A REFLETIR NOVO PERFIL DE INVESTIMENTO DA OI

Opex & OFCF



Opex de Rotina¹

(R\$ mi)



-7,2% em base proforma.
Ganho real de ~14%¹.

Dinâmica Trimestral

(R\$ mi)



EBITDA de Rotina

(R\$ mi)

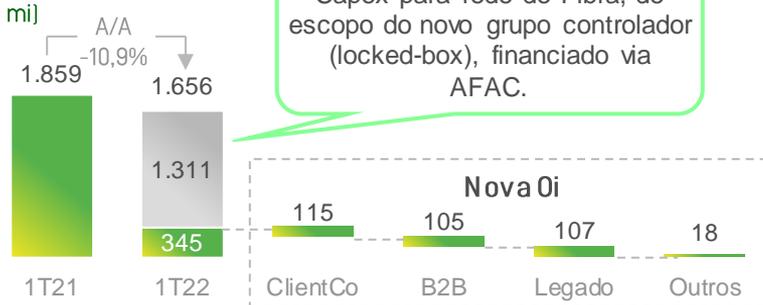


Contrato locked-box

Novo perfil de custo aplicado desde jan-22, com saída do Capex de infraestrutura.

Capex

(R\$ mi)



Capex para rede de Fibra, de escopo do novo grupo controlador (locked-box), financiado via AFAC.

CUSTOS RELACIONADOS À RECEITA IMPACTADOS PELA EXECUÇÃO DO PROCESSO DE SAÍDA DE CUSTOS DA MÓVEL, ESPECIALMENTE PELAS REDUÇÕES NA FORÇA DE VENDAS E CANAIS

Opex



Opex de Rotina

[R\$ mi]

Custos ligados à receita e crescimento



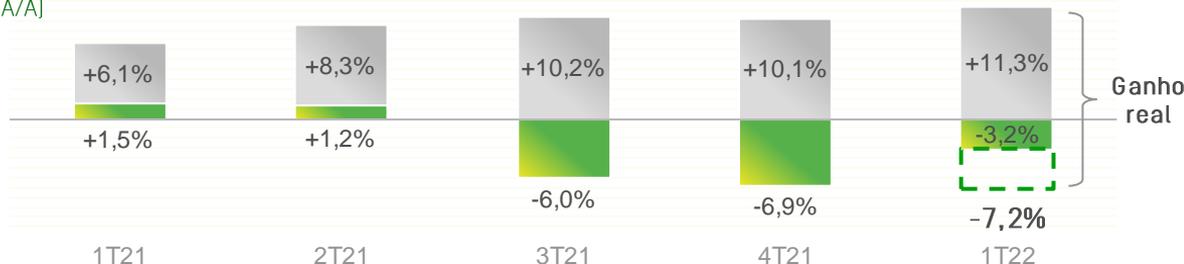
Outros custos operacionais



Opex de Rotina

[A/A]

■ Opex de Rotina A/A ■ IPCA 12M



JORNADA DIGITAL

(indicadores ilustrativos – a partir de Mar-22)

71% penetração de e-billing na base de FTTH

86% da digitalização no atendimento ao cliente FTTH

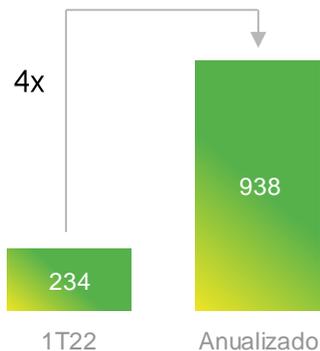
50% de arrecadação através de canais digitais

47% de clientes FTTH interagindo via assistente virtual *Minha Oi*

PROGRAMA DE REDUÇÃO DE OPEX MUITO PRÓXIMO DE ATINGIR A META DE ECONOMIA DE MAIS DE R\$ 1 BILHÃO EM CUSTOS ANUALIZADOS

Redução Opex de rotina

(R\$ mi./A/A)



A eficiência anualizada representa ~94% da meta.

A Nova Oi racionalizando

Estrutura Organizacional

-R\$ 283
MM A/A¹

- Organização simplificada – Redesenho da Nova Oi, uma empresa leve, funcional e centrada no cliente
- Maior relevância da Estrutura de Serviços Compartilhados
- Redução de 3.494 funcionários em relação a mar/21, dos quais 1.915 realizados no 1T22, principalmente relacionados às atividades comerciais

Saída de custos Mobile & InfraCo

A partir
do 2T22

[a serem executados com carve-out da UPI durante 2022]

- Redução da pegada comercial
- Redimensionamento do ativo de televidas
- Redução de capital de giro [estoque]

As operações da Nova Oi

Marketing e Digital

-R\$ 232 MM
A/A¹

- Simplificação de portfólio (ou seja, novo produto digital de fibra)
- Digital [E-Care, E-Commerce, E-Collection, E-Billing]
- Otimização de gastos de marketing
- Otimização do mix de canais e inteligência de score de crédito
- Custos reduzidos de aquisição de conteúdo

Eficiência de TI & Rede

-R\$ 64 MM
A/A¹

- Manutenção da rede
- Eficiência das funções de suporte
- Otimização e automação da operação
- Infraestrutura de Telecomunicações
- Novo stack de TI simplificando o núcleo de TI
- Energia: Redução de custos através de usinas GD e mercado livre de energia

G&A

-R\$ 196
MM A/A¹

- Iniciativas eficientes de compras
- Eficiência nas despesas gerais [por exemplo, veículos, serviços de terceiros, edifícios e outros]

Turnaround do legado

Sustentabilidade da concessão

- Serviços legados de migração de cobre para tecnologias alternativas [por exemplo, telefonia pública sem fio, WLL, VOIP e fibra]
- Redução da ineficiência da operação do cobre:
 - i. Descomissionamento de rede [de-average]
 - ii. Revisão do modelo operacional da equipe de campo
 - iii. Digitalização de serviços de contato
 - iv. Redução do telefone público alinhada com obrigações regulatórias – TUP

Migração da concessão para autorização

Arbitragem

- Grande disputa arbitral realizada pela câmara de arbitragem do CCI:
 - i. Insustentabilidade
 - ii. Equilíbrio econômico financeiro
 - iii. Saldo PGMU
 - iv. Aprovação para investimento em ativos regulatórios
- Escopo da arbitragem totalmente aceito pela Anatel

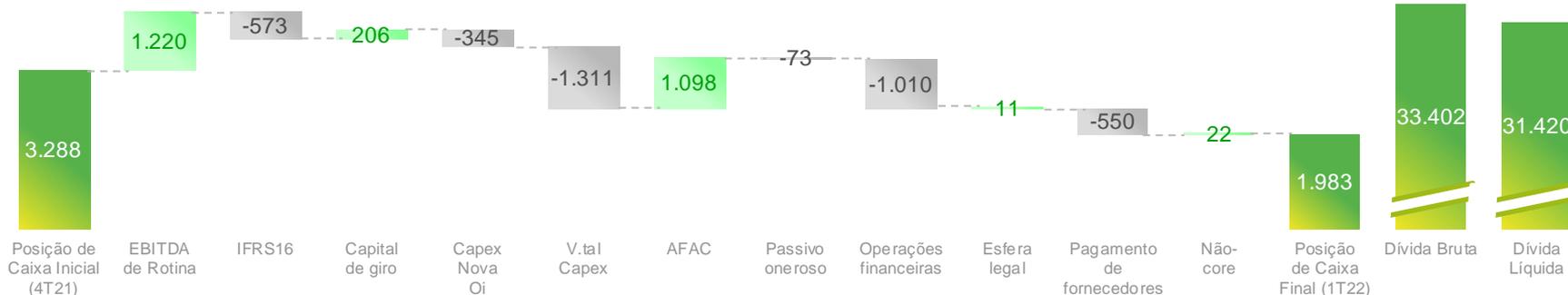
GESTÃO ATIVA DE CAIXA PARA GARANTIR A LIQUIDEZ DA COMPANHIA. TRIMESTRE IMPACTADO POR PAGAMENTOS DE CREDORES DO RJ E DESPESAS DE FINANCIAMENTO

Liquidez



Fluxo de Caixa

(R\$ mi)



EBITDA de Caixa
R\$ 854mm
Ainda totalmente impactado pelas operações descontinuadas.

Novo modelo operacional de Capex.

Acordo de Locked-box
Implantação de infraestrutura financiada pelo adiantamento da primária na V.tal.

Globenet
Negociação de postergação de pagamento (R\$ 369 mi) para financiar Capex da V.tal.

Principalmente pagamento de juros
Bonds 2025 e 2026.

Pagamento de fornecedores RJ
Última parcela de fornecedores (plano RJ)

Processo de desalavancagem
A amortização que acompanhou o fechamento das UPIs e impactará o saldo devedor do 2º trimestre.

PROCESSO DE DESALAVANCAGEM INICIADO COM UPI MÓVEL CONTINUOU APÓS O FECHAMENTO DA V.TAL. TODAS AS NOVAS DÍVIDAS QUITADAS, PAGAMENTO PARCIAL DE ECA E DÍVIDAS BANCÁRIAS A SER ENDEREÇADO. NOVO ACORDO COM A ANATEL RESOLVE INTEGRALMENTE AS MULTAS PENDENTES, COM PRORROGAÇÃO DO PRAZO DE PAGAMENTO.

Liquidez



Dívida Bruta | 1T22

(fair value¹;
R\$ mi)

R\$ 14,4 bi
de pagamento
de dívida

R\$ 3,5 bi pagos com o fechamento da V.tal em 09 de junho de 2022.

A ser pago parcialmente (EOP 22), dependendo do excesso de liquidez – de acordo com o plano da RJ, e a ser calculado após a conclusão dos procedimentos de apuração do valor retido do ativo móvel.

✓	BNDES	4.653
✓	Bond 2026	4.372
✓	Empréstimo Ponte Oi Móvel	2.314
✓	Debênture Conversível da V.Tal	3.011
⌚	Bancos Locais	6.086
⌚	ECAs	4.084
⌚	Bonds Qualificados	7.446
⌚	Facility 'Não Qualificados'	366
⌚	Oferta Geral	1.052
⌚	Outras	18
Total		33.402

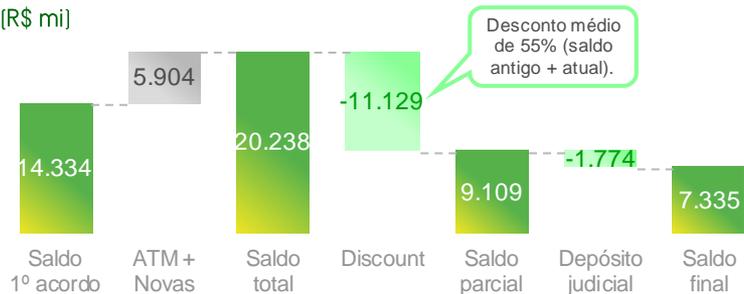
✓ Amortizado após 1T22

⌚ Saldo devedor

~R\$ 19,1 bi
saldo devedor.

Acordo com Anatel²

(R\$ mi)



Desconto médio de 55% (saldo antigo + atual).

Perdas prováveis de processos em andamento eram provisionadas na linha de contingências.

Aproveitando a Lei 14.112/20
(possível apenas sob a supervisão RJ)

Pagamento em 126x
(última parcela em abr-33 vs out-27 anteriormente)

Parcelas não lineares

Período de carência de 6 meses

Não há risco de desembolsos de depósitos judiciais ou garantia de despesas após o RJ

ESG APLICADO À TRANSFORMAÇÃO DA EMPRESA, APOIANDO A EFICIÊNCIA, ENGAJAMENTO DA FORÇA DE TRABALHO E SOLIDIFICANDO NOSSA GOVERNANÇA DE NEGÓCIOS

ESG



+ 60% Expansão do investimento em energia renovável

+300 mil equipamentos Economia circular: Recondicionamento de equipamentos domésticos de FTTH e DTH reduzindo impacto

+2 mil participantes do programa bem-estar

- Serviço Nutricional
- Cuidados posturais
- Apoio psicológico
- Grupo de atenção plena
- Grupo de Apoio ao Luto e muito mais

Elogiar é bom
Campanha interna sobre expressões a evitar, para que o respeito esteja sempre em primeiro lugar



Geração NAVE com
Admissão de 15 novos talentos da NAVE

Semana de privacidade "Pessoas antes dos dados"
>2m participantes se reuniram no fechamento da palestra

Expansão do Sistema de Gestão de Continuidade de Negócios com redefinição de planos de resposta e continuidade

O 2T 2022 MARCA UMA TRANSIÇÃO SIGNIFICATIVA PARA UMA NOVA FASE, E A SAÍDA DO RJ JÁ ESTÁ À VISTA, COM FOCO TOTAL EM ENDEREÇAR DA SUSTENTABILIDADE DE LONGO PRAZO DA EMPRESA

Milestones



2021

Q3

- ✓ Processo Competitivo pela InfraCo
- ✓ Lançamento do Plano Estratégico 2022-24
- ✓ Pagamento do Bond da Móvel e emissão bem sucedida de duas operações de financiamento – Bridge da Móvel e Bond 2026
- ✓ Lançamento da nova marca da InfraCo: V.tal
- ✓ Compromisso Arbitral aprovado pela Anatel BoD

Q4

- ✓ Aprovação da InfraCo pelo CADE e anuência prévia da Anatel
- ✓ Aprovações preliminares da Móvel pelo Cade e Anatel
- ✓ Deslistagem da NYSE
- ✓ Spin-off das atividades da V.tal

2022

Q1

- ✓ Aprovação da alienação da UPI Ativos Móveis pelo CADE e Anatel
- ✓ Reorganização Societária: incorporação da Oi Móvel na Oi S.A.
- ✓ Acordo de *locked-box* da V.tal vigente
- ✓ Funding do Capex da V.tal na forma de antecipação para um futuro aumento de capital – AFAC

Q2

- ✓ Fechamento da UPI Ativos Móveis
- ✓ Início do reposicionamento da marca da nova Oi
- ✓ *Term Sheet* com a Sky para o negócio de TV
- ✓ Aprovação da V.tal pela Anatel
- ✓ Novo acordo de transação com a Anatel
- ✓ Fechamento da UPI InfraCo [V.tal]

Q3+

- 🔗 Gestão completa com foco na aceleração do *core business*
- 🔗 Fim da Recuperação Judicial
- 🔗 Conclusão dos procedimentos de apuração dos Ativos Móveis UPI
- 🔗 Novo Oi Investors' Day: divulgação de resultados proforma e atualização do *equity story* pós M&As
- 🔗 Processo de Transição dos Ativos Móveis
- 🔗 Resolução do processo de Arbitragem

JORNADA DE TRANSFORMAÇÃO

Relação com Investidores

@ www.oi.com.br/ri

@ invest@oi.net.br

@ (21) 3131-2918 | (21) 3131-2586 |
(21) 3131-1315



Escaneie o código QR ou clique na imagem para participar da conferência.