



Operator:

Bom dia, senhoras e senhores, e bem-vindos à videoconferência de resultados do 1T23 da Oi.

A apresentação será em inglês, com tradução simultânea para o português.

Gostaríamos de informar que esta videoconferência está sendo gravada, e a gravação será disponibilizada mais tarde no site de RI da Companhia. Durante a apresentação, todos os participantes estarão com os microfones desabilitados. Para entrar na fila de perguntas, clique no ícone de Q&A na parte inferior da tela e digite o seu nome e empresa. Após a apresentação, daremos início à sessão de perguntas e respostas.

Agora gostaria de passar a palavra para o Sr. Rodrigo Abreu, CEO da Oi. Sr. Rodrigo, por favor.

Rodrigo Abreu:

Muito obrigado, e bom dia a todos. Bem-vindos ao nosso *call* do 1T23. Estou com a CFO, Cristine Barreto, que vai fazer a apresentação dos detalhes financeiros, e nós estaremos presentes na sessão de perguntas e respostas, no final do *call*, e responderemos às perguntas em português e em inglês que venham pelo chat.

Este *call* acontece depois de um intervalo curto, depois do nosso último *call* do 4T22. Agora, vamos ajustar as nossas datas para os próximos *calls*, conforme termos ajustado nossas conversas com os credores depois apresentação do RJ no meio do mês passado. Vamos apresentar uma atualização desse processo na última parte do *call*.

Depois dos ajustes que tivemos no 4T22, tivemos um trimestre normal, que reflete as operações da Nova Oi no 1T. E embora não seja possível ter uma comparação direta do 1T22, considerando que ainda carregamos os resultados da Mobilidade e InfraCo de 2022, nós ajustamos as métricas para permitir consistência com os nossos resultados. A estrutura deste *call* e os números apresentados aqui são bastante semelhantes aos que apresentamos referentes ao último *call*, do 4T22.

Outro comentário que gostaria de fazer é que o 1T normalmente é bastante sazonal em alguns aspectos, principalmente aqueles de consumo de caixa, considerando a dinâmica do capital de giro, considerando também impostos e outros elementos, algumas reestruturações de gastos com a redução da nossa força de trabalho, e alguns últimos impactos em termos de faturas enviadas e cobranças.

Vamos começar agora no slide três. No slide três, nós vamos ver o avanço nas nossas métricas principais, e vemos que a Nova Oi mantém a sua tendência de crescimento neste 1T23. A nossa disciplina financeira mostra ainda muita eficiência em OPEX e CAPEX.

Como tem acontecido nos últimos trimestres, a Nova Oi continua crescendo, como vemos com esse crescimento de 4,8% no ano contra ano. Em fibra e B2B, nós temos bastante crescimento, 21% na fibra e 12,8% na Nova Oi.



**Transcrição da Teleconferência
Resultados do 1T23
Oi (OIBR3 and OIBR4 BZ)
15 de junho de 2023**

Passamos a marca de 4 milhões de casas conectadas, e o TIC continua contribuindo bastante, com 22% das soluções da Oi Soluções. Sem legado, a Nova Oi teria crescido 24% em sua receita no ano contra ano.

Em termos de eficiência, os resultados também continuam aparecendo, com -27% no ano em termos de OPEX de rotina e -87% no ano contra ano de gastos de CAPEX, resultados que são ainda melhores do que o 4T, onde tivemos -24% e -73%, respectivamente.

As duas principais métricas continuam sendo a redução ex-InfraCo e *over sales*, e nós vemos aqui que, ex-InfraCo, com redução de OPEX, teria -4,2% ano contra ano, e o CAPEX *over sales*, CAPEX sobre vendas, 7%, em linha com o *guidance* que nós oferecemos no passado, que dizia que seriam entre 7% a 9% em CAPEX sobre vendas no longo prazo.

Vamos olhar agora os resultados consolidados da Nova Oi, no slide quatro. No 1T, nós vemos que a Nova Oi teve um crescimento de 25%, excluindo os legados. 76% da receita da Nova Oi. Então, os resultados estão gradualmente se tornando basicamente o componente fundamental das receitas da Nova Oi.

Legado caiu a 12% do total, de 15% do último trimestre. Os 11% restantes representam principalmente DTH, que continuam estáveis, um pouco menor que no último trimestre. Temos uma redução também de 37% a 47% aqui, compensada pelo crescimento de fibra e Oi Soluções. Oi Soluções, principalmente neste trimestre, teve um crescimento de 12,9%.

Agora vamos para o slide cinco para ver os resultados detalhados de fibra. A receita de fibra cresceu mais de 20% no ano contra ano, do 1T22 ao 1T23. Expandimos nossas casas conectadas e continuamos fazendo o *upsell* dos nossos produtos e velocidades e reduzindo o churn. O crescimento continuou tanto no contra ano quanto no comparação sequencial. Temos 2,4% do 4T22 para o 1T23.

As adições líquidas. Continuam estáveis. Tivemos 89.000, um leve crescimento em comparação ao 4T22. O churn continua caindo, 0,7 p.p. do 1T22 para o 1T23. Isso é absolutamente fundamental para manter a saúde das nossas adições líquidas.

O ARPU também se mantém forte, está se tornando uma referência, um benchmark de mercado, com R\$92, e vemos a comparação aqui indicando que tem pelo menos 3% a mais do que o outro player com o qual nos comparamos. E os *gross adds*, adições brutas, estamos com 420 Mbps.

V.tal também teve um crescimento forte no 1T, com mais casas passadas e casas conectadas. Isso, já vemos no slide seis. No slide seis, vemos que o número de casas conectadas continua crescendo com o crescimento da V.tal, e melhoramos a percepção de qualidade com os clientes também. As casas passadas chegaram a quase 21 milhões no 1T, com uma receita considerável para a V.tal de R\$4,6 bilhões.

Sustentamos ainda a nossa liderança de mercado com a Oi Fibra. A Oi continua sendo líder em comparação com todas os concorrentes diretos.



Consistente também com os resultados da Anatel, temos o programa 'Pergunta para quem tem', a campanha que enfatiza os resultados com a percepção dos clientes feita pela Anatel. Então, estamos tendo a melhor experiência com fibra em 13 estados do Brasil.

Vamos seguir agora para os números financeiros, passando para a Cristiane Barreto, agora para falar sobre custos, EBITDA e liquidez. Cris, por favor.

Cristiane Barreto:

Obrigada, Rodrigo. Bom dia a todos. No slide sete, nós mostramos a implementação de iniciativas de eficiência e estrutura de custos mais enxuta, com uma redução significativa de 27% ano contra ano no OPEX de rotina, ou 42% ao excluir os custos variáveis associados ao aluguel e seguro da rede de fibra.

No lado direito, podemos ver que as despesas recorrentes de pessoal caíram 6% ano contra ano, apesar da inflação, atingindo R\$461 milhões devido a continuação do programa de redução de *headcount* que estamos implementando e que reduziu em 40% ano contra ano no número de funcionários.

Enquanto isso, os serviços de terceiros tiveram uma queda de 24,8% no 1T23, impulsionados por medidas de eficiência que reduziram as despesas relacionadas a comissões de venda, energia e aquisição de conteúdo.

Já as despesas com aluguéis e seguros cresceram 31% em relação ao 1T22, com o aluguel da capacidade de fibra da V.tal, que apoia o crescimento das conexões de fibra em nosso novo modelo operacional.

Passando ao slide oito, destacamos mais uma vez a consistência que tivemos nos últimos 12 meses em relação ao programa de redução de custos, alavancada pela transformação operacional da Oi e iniciativas de redução de custos.

Como vemos, os serviços de terceiros e manutenção caíram em dois dígitos em todos os trimestres do período, refletindo todos os nossos esforços para melhorar o desempenho financeiro da Oi e alinhá-lo à Nova Oi.

No slide nove, apresentamos a evolução do EBITDA e do CAPEX da Oi, com uma margem EBITDA de 8%, enquanto o CAPEX ficou em 8,7% com o novo modelo da Oi. Em comparação com 2022, é importante nos concentrar no fluxo de caixa operacional, EBITDA menos CAPEX, em vez de analisar os números e margens EBITDA de forma isolada.

Em comparação com o 1T22, nosso fluxo de caixa aumentou em mais de R\$400 milhões. Fechamos o EBITDA deste trimestre em R\$193 milhões, o que está dentro da faixa esperada para 2023. A projeção de EBITDA considera o período de transição da Oi, em que nós ganhamos escala e adaptamos ao novo modelo operacional.

É importante destacar a comparação com os números do último trimestre, já que as margens do 4T22 são sazonalmente maiores.



Aqui, nós vemos que o CAPEX ficou em R\$219 milhões, uma queda relevante associada a mudanças no nosso modelo operacional, menores custos unitários ONT e a priorização dos projetos de investimento. No geral, nós melhoramos o fluxo de caixa em R\$160 milhões em relação ao trimestre anterior.

No slide dez, nós vemos a nossa posição de caixa no 1T, de R\$8 bilhões, uma redução de R\$1,4 bilhão em relação ao final de 2022. A redução foi impulsionada pelo aumento do consumo de capital de giro devido a desembolsos de CAPEX mais altos, indenizações e menos dias úteis.

Também gostaria de salientar que a posição final de caixa de R\$1,8 bilhão representou um superávit no trimestre, em comparação com os números divulgados no último material divulgado, que previa R\$1,4 bilhão neste trimestre.

No slide 11, apresentamos a evolução da posição de caixa nos próximos trimestres, destacando que, mesmo tendo ocorrido um maior consumo de caixa no 1T23, principalmente em relação à sazonalidade, o saldo de caixa ao final do trimestre era R\$400 milhões acima do esperado no nosso orçamento de 15 meses, divulgado ao mercado em abril. Este aumento foi motivado principalmente pelos efeitos temporais do processo de RJ.

No futuro, os recursos da venda de torres no próximo trimestre e o DIP de curto prazo vão reforçar a posição de caixa da Oi. A primeira tranche do DIP de curto prazo, no valor de US\$200 milhões, foi recebida no dia 7 de junho, e os demais US\$75 milhões devem ser recebidos nos próximos meses, à medida que cumprirmos com as condições precedentes aplicáveis.

O *cash in* de dinheiro novo do DIP de longo prazo está previsto para o 1T24, após aprovação do plano de RJ, e será utilizado para amortizar o DIP de curto prazo e fornecer liquidez à Empresa.

Agora eu passo de volta para o Rodrigo.

Rodrigo Abreu:

Obrigado, Chris. Agora eu queria trazer uma atualização das iniciativas de ESG em todas as frentes, principalmente em energia renovável, inclusão e diversidade.

Na frente ambiental, os principais destaques são o progresso nos números da matriz que nós atingimos, que agora representam mais de 65% dos recursos renováveis na nossa matriz de energia, um aumento em relação ao que tínhamos no ano anterior.

Na frente social, nós tivemos lançamentos na nossa frente educacional, internamente e externamente, com a Oi Educa+, que também trouxe a nova edição da Oi Exponencial, com a Fundação Dom Cabral. E também, nós temos a qualificação de 500 mulheres no setor de música e som na nossa segunda edição do programa que acelera negócios criativos no programa Move Mato Grosso.

Na frente de governança, continuamos melhorando os nossos canais de governança e reformulamos e melhoramos o nosso canal de denúncias para permitir uma comunicação mais eficiente.



Agora encerro a apresentação com um resumo dos três principais pilares para nossa transformação e os desafios relacionados a cada um deles, no slide 13. Depois da nossa grande transformação nos últimos dois anos, eu mencionei que agora nós estamos nos concentrando totalmente nos três pilares para continuar com a nossa jornada de recuperação.

Esses três pilares são: a redução da dívida, a equação do legado e as melhorias operacionais. E cada um tem uma importância muito grande para a viabilidade da Empresa.

Na reestruturação, como a Cris já mencionou, nós tivemos o *cash in* da primeira tranche do DIP com um grupo de credores que está apoiando a nossa reestruturação e o acordo de apoio à reestruturação.

Nós continuamos, obviamente, negociando com esse grupo de credores, e continuamos com nosso foco em concluir essas negociações para a assinatura do RSA, que deve acontecer ainda neste mês ou no início de julho.

E nós teremos aqui uma condição essencial para aprovação do nosso plano da RJ, que vai nos levar em seguida ao *cash in* do dinheiro novo no 1T24, e assim nós teremos uma avenida para conseguir executar as nossas operações de CAPEX e recuperar a sustentabilidade.

Com relação à concessão e ao processo de arbitragem, nós tivemos o principal evento, que foi a primeira audiência em maio de 2023, que nós consideramos muito positiva, e nós temos agora decisões parciais do tribunal arbitral, que devem chegar no 2S23.

Nós também temos muita fé no avanço da discussão para a migração do modelo de concessão para autorização, que tem agora discussões em andamento com a agência responsável. E nós também temos a continuação das discussões para que possamos fazer essa migração, e nós estamos também trabalhando com o TCU para chegar a um acordo nessa frente.

Os nossos desafios operacionais continuam os mesmos. Nós continuamos crescendo as vendas de fibra, casas conectadas, vendas de TIC também, e continuamos escalando esse aumento, esse crescimento para o futuro. Nós continuamos a implementação de iniciativas de redução de custo, como a Cris mencionou na explicação de redução de OPEX, e continuamos reduzindo a intensidade de CAPEX para chegarmos ao guidance que nós já fornecemos no passado, para que tenhamos um melhor modelo de geração de caixa para a Empresa.

Nós temos o desafio de manter o nível de rentabilidade do novo modelo de fibra. Nós temos que continuar adequando a estrutura da Oi para que seja uma Empresa mais enxuta e ágil, e precisamos minimizar o impacto do legado no EBITDA e no fluxo de caixa.

Como nós sempre dizemos, nós temos muita fé nos resultados que nós apresentamos, e também ainda há muitos desafios que são críticos para a viabilidade da Companhia. E o que nós podemos dizer é que continuamos com um compromisso



muito firme com a Companhia e com o progresso, assim como mostramos nos últimos trimestres.

Com isso eu concluo essa primeira parte do *call*. Como eu mencionei, assim como fizemos no 4T22, nós teremos as perguntas e respostas em inglês e em português. Podemos começar agora a sessão de perguntas e respostas.

Daremos início agora às sessões de perguntas e respostas. Eu lembro a todos, por favor, que façam perguntas apenas em inglês.

Lucas Chaves, UBS:

Eu tenho duas perguntas. Obrigado por respondê-las. Depois dessa redução de CAPEX, como vocês estão esperando que esse número se comporte em 2023, no 2T?

E se puderem dar mais detalhes sobre o capital de giro, também seria interessante, e a dinâmica do capital de giro ao longo do trimestre.

Rodrigo Abreu:

Eu vou falar do CAPEX, e depois a Cris fala do capital de giro. Nós sempre dizemos que a nossa intenção com a mudança do modelo para esse modelo de separação estrutural, que nós já implementamos desde o ano passado, era de melhorar a intensidade do CAPEX e dos investimentos da Empresa.

E a nossa ideia era passar para um modelo em que nós teríamos uma estabilidade de mais ou menos 7% de CAPEX sobre vendas. E se nós olharmos para o número de 8,7% deste trimestre, nós vemos que estamos chegando perto desse número, desse objetivo. E é claro que esse número precisa continuar diminuindo.

E eu acredito que nós melhoramos. Nós otimizamos o nosso CAPEX no momento em que nós estamos. E boa parte desse CAPEX vem da conexão de novos clientes, da aquisição de novos clientes, e uma pequena parcela vem de investimentos em TI que nós precisamos fazer, pois somos uma empresa centrada no cliente.

Além disso, nós esperamos que a receita continue crescendo para que consigamos atingir essa taxa de CAPEX sobre vendas desejada para os próximos anos. Nós esperamos que o CAPEX se mantenha estável. Não esperamos nenhum aumento, como mencionamos, e obviamente isso vai depender do progresso da receita. Mas eu acredito que nós estamos muito focados na redução e nas iniciativas que nós tivemos, que nós implementamos e que vêm trazendo bons resultados.

Cris?

Cristiane Barreto:

Obrigada pela pergunta, Lucas. Nós tivemos alguns impactos específicos nesse trimestre, com um aumento maior de capital de giro. A nossa média tinha sido de R\$300 milhões a R\$450 milhões nos últimos trimestres, mas tivemos alguns impactos específicos neste trimestre.



Se nós normalizarmos e olharmos o nosso consumo médio, nós tivemos alguns eventos que foram diferentes neste trimestre. Nós tivemos verbas rescisórias que tiveram que ser pagas; tivemos também um impacto no EBITDA com efeitos não caixa, que também causaram consumo de capital de giro sazonal; e tivemos também um menor número de dias úteis, como o Rodrigo informou na apresentação, e isso afetou as cobranças. Isso afetou os números em relação ao trimestre anterior.

E, além disso, nós tivemos outros efeitos sazonais neste trimestre. No último trimestre do ano, nós temos um aumento, e nós pagamos no 1T23. Por isso que nós tivemos esse consumo maior neste 1T, e nós estamos discutindo possibilidades para adiar os pagamentos para este ano, como fizemos no ano passado, mas o valor geral do CAPEX fica em mais ou menos metade do que foi este trimestre, justamente por conta desses impactos.

Nós tivemos também alguns benefícios que impactaram a posição de caixa com relação à recuperação judicial, mas esse impacto foi compensado pelos outros impactos que eu já mencionei, o que trouxe a esse consumo mais elevado neste trimestre, mas que não deve se repetir.

Lucas Chaves:

OK, muito obrigado. Ficou bastante claro.

Ismail (via webcast):

Gostaria de saber se um eventual acordo na migração para a autorização vai finalizar o processo de arbitragem internacional que está em andamento em relação aos valores devidos pela Anatel para a Companhia.

Rodrigo Abreu:

Obrigada, Ismail. Como havíamos comentado há algum tempo, nós temos duas frentes em andamento para toda a resolução da concessão. Uma delas é a discussão natural do processo de migração. Ele tem uma série de regras que foram publicadas pela agência há algum tempo, e com isso a agência acabou divulgando números preliminares; não são os finais ainda, são os preliminares, que são utilizados como custo de saldo residual para poder ser realizada a migração.

E, obviamente, nós estamos acompanhando isso mas, ao mesmo tempo, como você bem colocou aqui, existe uma arbitragem, que é uma arbitragem de elevado valor para a Companhia em relação aos pleitos que a Companhia tem contra a Anatel, tanto em relação à insustentabilidade da concessão, quanto a eventos de desequilíbrio econômico-financeiro que foram experimentados ao longo do tempo e que precisam, na nossa visão, de acordo com todas as condições contratuais da concessão, ser compensados, e as duas coisas correm em paralelo.

Obviamente que, em caso de um acordo, esse acordo vem no âmbito de uma iniciativa que o TCU começou há pouco tempo para resolver grandes situações de disputa entre o poder público e empresas concedentes. Isso vale principalmente para concessões, embora não seja restrito a concessões, mas as concessões são onde os casos de discussão de compensações acabam acontecendo de maneira mais frequente.



Caso exista uma visão de acordo, obviamente, esse acordo viria, por um lado, com o reconhecimento de uma migração e, obviamente, uma compensação por custos, que seriam os custos teoricamente devidos para essa migração, para que não fossem pagos, obviamente. E do outro lado, sem dúvida alguma, por um encerramento de uma arbitragem.

E o acordo consiste justamente nisso, em terminar os pleitos de lado a lado, sejam aqueles pleitos ligados à migração ou outros pleitos ligados a, eventualmente, o que a Companhia possui de obrigações com o poder público, no caso, a agência, o poder concedente e, de outro, com a eliminação dos processos futuros de litígio via arbitragem.

Isso não significa que, de alguma maneira, um processo ou outro tenha parado. Pelo contrário, eles continuam a andar. E eu mencionei que, ao longo do mês de maio, nós tivemos uma audiência de arbitragem bastante importante para a Companhia, que foi onde nós apresentamos as alegações finais das duas partes.

E, a partir dessa audiência de arbitragem, que aconteceu em maio, como eu destaquei durante a apresentação, o painel arbitral indicou que, a partir das alegações finais, que estavam para eles bastante claras, eles vão ter condições de apresentar ao longo dos próximos meses – e é importante mencionar que não existe um prazo definido. O painel arbitral pode tomar o tempo necessário para fazer essa análise, mas nós esperamos que seja nos próximos meses. Ele estaria em condições de apresentar para o processo o que seriam as primeiras decisões parciais sobre toda a arbitragem.

Então seguimos com os dois processos ao mesmo tempo mas, em caso de acordo, e esse acordo depende da constituição de um grupo dentro do TCU, que esperamos que seja constituído relativamente no curto prazo, obviamente que aí os dois processos acabam se compensando.

Mas os dois seguem em paralelo. Seguimos estudando as condições de migração e seguimos fazendo todas as ações e provendo todas as informações, interagindo com o painel arbitral na sequência da própria arbitragem.

Guilherme Borges, investidor (via webcast):

O valor de conversão do OIBR3 de dívida financeira para capital, *equity*, gira em torno de qual valor?

Rodrigo Abreu:

Do valor da dívida para capital?

Luis Plaster:

O valor da ação recorrente para capitalização da dívida.

Rodrigo Abreu:



Isso vai depender um pouco do total de créditos que sejam classificados como opção 1 e opção 2 e, essa relação, só podemos saber uma vez que o plano seja aprovado, e aí os credores têm a opção de selecionar qual das duas opções de reestruturação de crédito eles vão aderir.

E em função dessa adesão, existe um mecanismo, que é o que nós explicamos no *call* do trimestre passado, que é: aqueles que aderirem à opção 1 vão ter uma parte dos seus créditos protegida, ou seja, eles serão restabelecidos com uma maturidade um pouco mais longa do que a atual, para 2028, protegendo até R\$10,7 milhões dos créditos existentes.

Lembrando que o total de créditos existentes hoje, dos credores financeiros, e aqui são com grandes números, claro, podemos apresentar esses números em valor de face e em detalhes, a equipe de RI tem feito isso, mas, grandes números, na casa de R\$32 bilhões, R\$33 bilhões.

Então, desses R\$32 bilhões, R\$33 bilhões em valores de créditos financeiros, até R\$10,7 bilhões poderão ser protegidos e continuar a existir até 2028. O que seja remanescente dos credores que optarem pela opção 1, mas que ocuparem ou a totalidade dos R\$10,7 bilhões, ou um pouco menos, aí os créditos remanescentes serão convertidos em capital da Companhia.

O mesmo acontece na opção 2. Aqueles que não aderirem à opção 2, que consiste na provisão de dinheiro novo, eles vão selecionar a opção 2, e a opção 2 tem uma equação mais direta: 70% dos créditos vão acabar desaparecendo, com um processo de conversão para *equity*, para capital, e 30% dos créditos serão protegidos, ou reinstituídos com uma maturidade mais longa, de 2033.

Esse valor depende de quais são os valores de conversão que acabam sendo aderidos à opção 1 e, a partir dela, nós calculamos toda a sequência. Mas, na média, imaginamos que possa haver um total de conversão de crédito, que pode chegar a cerca de 50% desse total de créditos financeiros.

Então, na prática, seriam entre R\$14 bilhões e R\$15 bilhões de crédito que seriam convertidos. E, obviamente, a razão de troca é uma razão básica usando esses valores totais convertidos, calculados sobre o valor de ações *outstanding* para você calcular o novo preço de adesão para essa conversão.

O importante é que essas razões de troca, na prática, elas estão sendo calculadas, até pelas condições do próprio plano, para manter um total de 20% do capital existente hoje com os atuais acionistas, fazendo então com que os créditos convertidos tenham um total de 80% do capital novo da Companhia.

Em todas as razões de troca, só podemos calcular uma vez que saibamos qual vai ser a adesão dos credores a cada uma das conversões.

Luiz Barsi, Barsi Investimentos (via webcast)

A Oi ainda possui alguns artigos que despertam o interesse do mercado, como a Rede Neutra, por exemplo. Como está sendo conduzida a venda de ativos, uma vez que pode ser uma quantia de grande escala? Os números nos mostram que a melhora da



Empresa não vem refletindo na cotação da ação na Bolsa. Então, qual a visão da administração em relação ao valor da Empresa?

Rodrigo Abreu:

Obrigado, Luiz. Obviamente que o próprio plano traz aqui a visão de potencial venda de ativos no futuro, sendo que você menciona aqui a Rede Neutra, que é a participação acionária na V.tal, e desde o primeiro aditamento ao plano, lá em 2020, nós sempre mencionamos que, futuramente, essa participação acionária seria um ativo para a venda, para poder, obviamente, ajudar na redução da dívida futura da Companhia, uma vez que, do ponto de vista operacional, ele não tem nenhum impacto hoje nos resultados da Companhia, a não ser, obviamente, em uma visão futura de distribuição de dividendos, mas que não ocorre hoje, uma vez que a empresa ainda é uma empresa que não gera dividendos, que está em uma fase de crescimento e investimentos. Então, do ponto de vista de resultados financeiros imediatos e ao longo dos próximos anos, não existe nenhum tipo de impacto.

Com isso, os ativos de participação na Rede Neutra, sem dúvida alguma, vão ser considerados para venda. Mas esse processo de venda têm de seguir uma série de regras, tanto as regras que serão definidas nos documentos definitivos do plano e do acordo, ou seja, deveriam existir alguns valores mínimos para essa quitação, que obviamente seriam capazes de cobrir a contração da nova dívida, do *new money*, o DIP que vai ser contraído no início do ano que vem para superar esse período ainda de consumo de caixa, e essa venda de ativos pode acontecer de várias maneiras.

Ela pode acontecer desde um processo de abertura de capital, e aí você tem uma venda de ativos mais natural como parte de um processo de abertura de capital e de início de liquidez a mercado, até um processo estratégico onde você pode ter *block trades* em relação à participação. E obviamente, esse processo ainda não está sendo conduzido, uma vez que prevemos essa venda mais adiante, dado que o próprio objetivo da venda da Rede Neutra é esperar a valorização dessa participação ao longo do tempo.

Nesse sentido, a expectativa é de que isso ocorra muito mais já próximo dos vencimentos de dívida do plano novo, que ocorreriam entre 2027 e 2028. De maneira antecipada a isso, nós teríamos as possibilidades de venda desses ativos.

Em relação a outros ativos, acho que vale lembrar, não estão aqui na pergunta, mas vale lembrar que ainda temos um processo de venda de um "ativo" que fez parte do último aditamento, que é a operação de TV por assinatura via satélite. Esse é um processo que ainda está em andamento. Demos visibilidade a assinatura de um MOU que está sendo discutido para uma potencial operação. Isso também seria parte desse processo de venda de ativos. E o próprio processo de venda de torres fixas, que nós anunciamos com a Highline, que está na sua fase final, também faz parte do processo de venda de ativos.

Então, esses processos estão previstos dentro do plano. Eles têm condições específicas para realização, e seriam feitos de acordo com todas as regras da recuperação, mas no seu tempo apropriado. Os dois últimos que eu mencionei já de maneira praticamente imediata após a divulgação de plano, de documentos, então



estamos no processo de realização de curto prazo e, do ponto de vista de Rede Neutra, um pouco mais adiante.

Em relação à cotação de ação na bolsa, aqui, obviamente, estamos falando de uma empresa que acabou de iniciar seu segundo processo de RJ. Então, até que ele esteja efetivamente aprovado, com um plano aprovado, com uma documentação definitiva com credores detalhada, assinada, aprovada, para que todos os acionistas tenham condição de ver quais são as projeções da Companhia e como elas refletem no plano, é que imaginamos que vão acontecer, sem dúvida alguma, todas as visões de potencial valorização da Companhia.

Mas, na prática, obviamente, ainda temos passos pela frente para poder fechar o plano, para poder, sem dúvida alguma, ter o reconhecimento da visão de futuro já solidificada com a aprovação e execução do plano daqui para frente.

Nuno Fonseca, investidor (via webcast):

Relativamente à arbitragem da Oi Móvel, qual a expectativa da Empresa? Qual a expectativa em relação à arbitragem e ao status?

Rodrigo Abreu:

Como já comentamos também, desde o primeiro momento, nós temos trabalhado muito fortemente para recuperar a maior parte possível do valor retido nessa arbitragem. Esses valores são de R\$1,5 bilhão, corrigidos com o depósito judicial que está feito. Isso está acautelado junto com o juízo da RJ, então eles são depositados em juízo.

Existiam alguns questionamentos em relação ao cabimento desse depósito judicial. Foram feitos alguns apelos para liberação desse depósito judicial, mas, no último dia 13, o TJ manteve os recursos dessa última base, então eles vão continuar depositados em juízo, e esse processo acaba sendo parte de toda a discussão em arbitragem, que continua prosseguindo, em fase de formação do painel arbitral.

Como já dito algumas vezes, e esse status não mudou, nós não afastamos a possibilidade de um acordo direto com as empresas, fora da arbitragem, que possa trazer uma liquidez mais imediata à Companhia, caso se chegue a condições de lado a lado que sejam consideradas satisfatórias na negociação de fechamento para evitar que tenha que ser esperado o final da arbitragem, que, embora seja muito mais rápido do que um processo judicial, ainda é um processo que pode levar de 18 a 24 meses.

Então, estamos nas duas vias. No paralelo da arbitragem com a Anatel, nós temos uma negociação direta acontecendo, e todo o processo arbitral que segue o seu curso nessa fase, com a formação do painel arbitral.

Nuno Fonseca:

Como estão as negociações com os bancos nesse processo de recuperação judicial? Existiu algum avanço? Como estão essas conversas com os bancos?

Rodrigo Abreu:



Obrigado, Nuno. Só para contextualizar a pergunta do Nuno para os demais investidores, cabe lembrar que, quando falamos de dívida financeira, esse é o principal foco desse plano de reestruturação.

Nós temos, grosso modo aqui, três grandes categorias de credores financeiros: uma delas são os bancos, como o Nuno menciona; a outra, detentores de bonds 2025; e a terceira, a categoria das agências de fomento à exportação, que são créditos que foram detidos originalmente por agências de fomento à exportação, como o Banco de Desenvolvimento Chinês, o Banco Finlandês de Crédito à Exportação, e que, ao longo do tempo, alguns desses créditos permanecem com os credores originais e outros foram transacionados e hoje fazem parte da carteira de fundos de investimento.

Então, são três grupos e, de novo grandes números, sem entrar nos detalhes, mas via de regra, temos basicamente 1/3 da dívida com cada um desses grupos de credores, sendo que os de bancos então, de fato teriam perto de 1/3 dessa dívida.

Nós estamos conversando com todos os credores. Não existe nenhuma exclusividade de conversa. Nós falamos com os três grupos de credores. Temos buscado manter transparência, abertura, provimento de informações para os três grupos de credores.

Mas a negociação avançou no que tange ao anúncio que fizemos no início de março, referente a um potencial acordo de suporte à exportação com um grupo específico de criadores que representa a maioria dos dois outros grupos que não os bancos, que são os detentores de bonds e os detentores de crédito de agências à exportação.

Lembrando que, para a aprovação do plano, nós precisamos ter a maioria dos créditos da classe, dos três tipos de credores, os quirografários sem garantias. Claro que a conversa continua acontecendo com todos os grupos, mas o acordo de suporte à restauração atual, que é a sequência daquele que foi anunciado em março, os documentos definitivos daquele que foi anunciado em março estão sendo discutidos com um grupo que, predominantemente, tem credores dos dois outros grupos que não os bancos.

Renato Cintra, Unit Capital (via webcast):

Poderiam nos dar uma atualização sobre como estão as negociações com a V.tal e a Globenet relacionadas ao LTLA?

Rodrigo Abreu:

Perfeito. Obrigado, Renato. Nós aqui estamos dando informações que não são uma informação nova, já foi divulgada por meio de fato relevante, quando publicamos o próprio plano. E, como divulgado, nós temos uma proposta firme na V.tal, que consiste em uma negociação para reduzir substancialmente os créditos futuros de *take or pay* de Globenet com LTLA em até 50%.

Então, é uma redução substancial, dado que são créditos que, no total, poderiam se aproximar a R\$5 bilhões, dependendo da taxa de câmbio, além de uma redução adicional de mais 22% desse crédito com uma troca por ativos de sucata que venham a ser desativados ao longo desse período.



Essa negociação continua em andamento. Nós, obviamente, temos que observar todas as regras de aprovação de uma negociação como essa no âmbito de um processo de recuperação, seja com a ciência, a anuência do juízo da recuperação, seja com anuência de credores, seja com um processo que compara essa condição que foi oferecida de redução dos custos de LTLA futuros em troca de outros ativos de sucata.

Isso foi feito também através de laudos que foram apresentados em juízo da vantajosidade desse acordo para a Companhia. E obviamente, nós estamos agora nesses processos de aprovação e discussão final, formal de um potencial acordo, que passaria, inclusive por aprovação do Conselho de Administração, credores e juízo.

Então, esse processo continua andando. Por enquanto, não existe ainda nenhuma nova notícia que não aquela que já mencionamos sobre a proposta que segue em discussão e em processo de apresentação e aprovação de todos os entes que são necessários para que esse processo se encerre.

Luis Plaster:

Muito obrigado, Rodrigo. Temos algumas perguntas que giram em torno dos mesmos assuntos que abordamos aqui. E, mais uma vez, eu chamo a atenção para o fato de que o nosso time de Relação com Investidores está aberto a responder perguntas por e-mail ou telefone, e nós estamos aqui sempre disponíveis após o *call* para responder qualquer pergunta.

Então, com isso, eu passo a palavra agora para o Rodrigo para que ele faça seus *final remarks*, suas considerações finais.

Rodrigo Abreu:

Obrigado, Luis. E só lembrando, até pelo próprio conjunto de perguntas que foi colocado aqui, várias dessas perguntas podem ser respondidas diretamente pelos materiais que a Companhia já publicou de maneira bastante explícita, incluindo o Blow Out com as últimas projeções financeiras que tem sido a base para todas as discussões de plano com os credores, e isso responde a muitas dessas perguntas, porque os números estão explícitos ali. São os números que a Companhia oficialmente usou para apresentação do plano, então elas certamente serão endereçadas por esse conjunto de informações.

Mas, ao mesmo tempo, reforço aqui a mensagem que o Luis sempre tem deixado com vocês, de abertura. Abertura para perguntas de investidores via os canais de RI. E nós vamos sempre tentar consolidar o maior número possível dessas perguntas para não ter que fazer centenas ou milhares de respostas individuais, mas sempre apresentar as informações de maneira consolidada para que todo o grupo de investidores possa receber essas informações de maneira consistente.

Então, mais uma vez, agradeço a participação de todos. Reforço a intenção da Companhia de manter esse canal de comunicação transparente, direto, bastante aberto. Nós estamos trabalhando, como eu mencionei, ao mesmo tempo nos três pilares, que são os três pilares necessários para a Companhia ter viabilidade futura.



**Transcrição da Teleconferência
Resultados do 1T23
Oi (OIBR3 and OIBR4 BZ)
15 de junho de 2023**

E, sem dúvida alguma, a cada momento em que se faça aqui alguma movimentação importante, que seja feito um *step* que precisa ser comunicado, ele vai ser comunicado devidamente, seja em relação ao processo de negociação com credores e assinatura de acordos, seja no processo de discussão com a agência, seja, obviamente, e aí muito mais pelos *calls* trimestrais, no processo de construção das métricas da Nova Oi.

Eu agradeço a participação de todos, e nos vemos no próximo *call*.

Luis Plaster:

Concluimos a videoconferência da Oi do 1T23. Para mais informações, por favor, acesse o site de RI da Companhia, www.oi.com.br/ir. Agora, podem desconectar.

Nós concluimos assim a videoconferência da Oi do 1T23. Para mais informações, acessem o site da Companhia. Com isso, finalizamos essa transmissão. Muito obrigado.

“Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da Empresa que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor, consulte o website de Relações com Investidor (e/ou institucional) da respectiva Companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição”