



JULHO
2021

PLANO ESTRATÉGICO
NOVA OI
TRIÊNIO 22-24

ÁUDIO-CONFERÊNCIA
COM O MERCADO
+

AVISO IMPORTANTE



Esta apresentação contém declarações prospectivas, de acordo com o U.S. Private Securities Litigation Reform Act de 1995 e a regulamentação brasileira aplicável. São consideradas declarações prospectivas aquelas que não constituem fatos históricos, incluindo afirmações sobre as crenças e expectativas da Oi S.A. – Em Recuperação Judicial [“Oi” ou “Companhia”], estratégias empresariais, sinergias futuras e reduções de custos, custos futuros e liquidez futura, são consideradas declarações prospectivas.

As palavras “antecipa”, “pretende”, “acredita”, “estima”, “espera”, “prevê”, “planeja”, “objetiva” ou expressões semelhantes, relativas à Companhia ou sua administração, têm como objetivo identificar declarações futuras. Não há qualquer garantia de que os eventos esperados, tendências ou resultados esperados irão ocorrer de fato. Tais declarações refletem as visões atuais da administração da Companhia e estão sujeitas a riscos e incertezas. As declarações se baseiam em premissas e fatores, incluindo conjunturas gerais, tanto econômicas como de mercado, condições do setor, aprovações societárias, fatores operacionais e outros fatores. Caso ocorram alterações nas premissas ou fatores, nossos resultados futuros poderão diferir de maneira significativa daquele previsto em nossas expectativas atuais. Todas as declarações prospectivas atribuíveis à Companhia ou às suas afiliadas, ou pessoas agindo em seu nome, são expressamente qualificadas na sua totalidade pelo presente aviso. Não se deve depositar confiança indevida em tais declarações. As declarações prospectivas se referem somente à data em que são preparadas.

Exceto quando tal for obrigatório nos termos da legislação do mercado de capitais brasileira ou norte-americana ou outra legislação e regulamentação da CVM, da Comissão de Valores Mobiliários Norte-Americana [U.S. Securities and Exchange Commission - “SEC”] ou de outras autoridades reguladoras em qualquer outra jurisdição relevante, a Companhia e suas afiliadas não são obrigadas nem pretendem atualizar, rever ou publicar quaisquer alterações sobre as previsões e declarações prospectivas referidas nesta apresentação na sequência da alteração de acontecimentos em curso ou futuros ou seus desenvolvimentos, nem de eventuais alterações nos pressupostos ou outros fatores tidos em consideração para efeitos da emissão das declarações prospectivas aqui contidas. Recomenda-se, no entanto, a consulta às divulgações adicionais que a Companhia venha a fazer sobre assuntos relacionados por meio de relatórios ou comunicados que a Companhia venha a arquivar junto à CVM e à SEC.



DESDE 2018, A OI VEM PAVIMENTANDO O CAMINHO QUE A LEVARÁ DE VOLTA AO CRESCIMENTO

2016-2018

PLANO RJ

- Reestruturação de Dívidas
- Proteção de Caixa
- Nova Governança
- Aumento de Capital
- Recuperação Operacional
- Retomada de Investimentos

2019-2020

PLANO ESTRATÉGICO DE TRANSFORMAÇÃO

- Foco no Core
- Otimização do Legado
- Venda de Ativos / M&A
- Funding
- Simplificação e Eficiência Operacional

2020-2021

NOVO MODELO ESTRATÉGICO E ADITAMENTO AO PRJ

- Visão de Futuro e Volta ao Crescimento
- Separação Estrutural
- Venda UPIs
- Reconfiguração

NOVA OI



ENTREGANDO SÓLIDOS RESULTADOS OPERACIONAIS...



EXPANSÃO FTTH

2,5 MM

HCs
[1tri/21]

313%

CAGR
[1tri/19 a 1tri/21]

10,5 MM

HPs
[1tri/21]

152%

CAGR
[1tri/19 a 1tri/21]

24%
Take-up
Médio
[1tri/21]



MARCA OI

77%

consideração entre
clientes Oi Fibra ^[1]
versus 34% de clientes de
Banda Larga em geral

69%

preferência entre
clientes Oi Fibra ^[1]
versus 24% de clientes de
Banda Larga em geral

75%

menos rejeição entre
clientes Oi Fibra ^[1]
4% versus 16% de clientes de
Banda Larga em geral



CREDIBILIDADE

TRANSPARÊNCIA COM MERCADO, ENTREGANDO COMPROMISSOS

Notas: [1] Dados correspondem ao crescimento em percentual dos índices de consideração e preferência de Oi no Total da amostra do estudo versus Total Clientes Oi Fibra e, queda do percentual de rejeição de Oi considerando a diferença do Total da amostra do estudo versus Total Clientes Oi Fibra. Estudo com metodologia quantitativa realizado pela Ipsos a pedido de Oi Move! SA, com cobertura nacional, entre 04 a 18/01, 04 a 24/02 e 04 a 24/03. Foram realizadas 2919 entrevistas no total de trimestre (Jan a Mar de 2021), sendo 960 entrevistas em Janeiro-21, 979 entrevistas em Fevereiro-21 e 980 entrevistas em Março-21, com uma margem de erro amostral de 3,16 pontos percentuais [p.p.], 3,13 pontos percentuais e 3,13 pontos percentuais respectivamente.



... E RECUPERAÇÃO DA PERCEPÇÃO DE MARCA JUNTO AOS CLIENTES

“ Estabilidade da conexão, velocidade, atendimento caso aconteça alguma coisa pelo site ou telefone é muito bom ”

4TRI/20

“ Fui surpreendido por uma ligação da Oi para perguntar se estava com algum problema ao desligar o aparelho de fibra da tomada por algumas horas – incrível a proatividade da atenção ao cliente! ”

1TRI/21

“ O rapaz que foi instalar foi simples, falou sobre as opções. A [boa] qualidade no atendimento, qualquer coisa que eu perguntava ele me respondia e pronto. Não pediu um momento para perguntar para alguém, sabia o que estava falando. A gente fica segura que a pessoa está ciente com as respostas prontas e o rapaz da instalação também sabia das informações ”

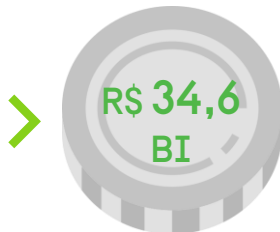
1TRI/21



OS PROGRAMAS DE DESINVESTIMENTOS E DE CAPTAÇÕES/REFINANCIAMENTOS VEM PERMITINDO FINANCIAR A TRANSFORMAÇÃO DA OI COM GRANDE FOCO NA FIBRA

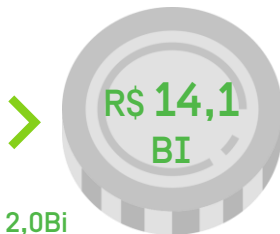
PROGRAMA DE DESINVESTIMENTOS

- 2020 Unitel – R\$ 4,2Bi
- 2020/2021 Imóveis – R\$ 0,3Bi
- 2021 UPI Torres – R\$ 1,1Bi
- 2021 UPI Data Centers – R\$ 0,3Bi
- 2021/2022 UPI Móvel – R\$ 15,8Bi
- 2021/2022 UPI Infra Co – R\$ 12,9Bi
- Em andamento UPI TV Co



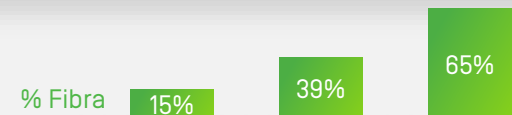
PROGRAMA DE CAPTAÇÕES / FUNDING

- 2019 Aumento de Capital – R\$ 4,0Bi
- 2020 Debêntures Oi Móvel – R\$ 2,5Bi
- 2020/2021 Créditos de PIS/COFINS – R\$ 3,1Bi
- 2021 Debêntures Conversíveis Infra Co – R\$ 2,5Bi
- 2021 Empréstimo Ponte Oi Móvel¹ – R\$ 2,0Bi
- Em andamento Refinanciamento do DIP



CAPEX DOS ÚLTIMOS 5 ANOS

R\$ 31,5 BI





E AGORA ENTRAMOS NA FASE FINAL DE NOSSA TRANSFORMAÇÃO



FASE 3: 2020-2021
NOVO MODELO ESTRATÉGICO
E ADITAMENTO AO PRJ

- Visão de futuro
- Venda UPIs e Separação Estrutural
- Reconfiguração



FASE 4



2022-2024

NOVA OI

- ✓ CLIENT CENTRIC
- ✓ SIMPLES
- ✓ MUITO MAIS QUE CONECTIVIDADE

1

ACELERAÇÃO DOS NEGÓCIOS
CORE E NOVAS FONTES DE
RECEITA

2

TRANSFORMAÇÃO
ORGANIZACIONAL E
READEQUAÇÃO DA
ESTRUTURA DE CUSTOS

3

EQUACIONAMENTO DA
CONCESSÃO

4

DESENVOLVIMENTO DA
INFRA CO

CONCLUSÃO DAS OPERAÇÕES DE M&A ESTRUTURANTES



GRUPO OI APÓS OPERAÇÕES DE M&A

Nova Oi

- Clientes B2C e PME
Fibra, cobre, TV, serviços digitais
- Clientes B2B [Oi Soluções]
Conectividade e soluções de TI
- Infraestrutura
Digital, IPTV, DTH, Cobre

➤

PLATAFORMA DE CONECTIVIDADE E SERVIÇOS DIGITAIS
ASSET LIGHT COM FOCO EM CLIENTES

42% ⁽¹⁾

100%

100%

INFRA CO **Infraestrutura de Fibra**

REDE NEUTRA COM INVESTIMENTO ACELERADO E SUSTENTÁVEL

- Rede FTTH, Equipamentos, Operação e Atuação Comercial Atacado
- Backbone, Backhaul e dutos
- Contratos de atacado e FTTH em lógica de rede neutra

SEREDE **Operação de Campo**

PRESEÇA FÍSICA NACIONAL EM SERVIÇOS TÉCNICOS E LOGÍSTICA

- Instalação e manutenção de redes e equipamentos em casa de clientes
- Operação Logística
- Mais de **3.300 Municípios**
- + de **23 mil colaboradores**

tahto **Contact Center**

PLATAFORMA DE RELACIONAMENTO E ATENDIMENTO A CLIENTES

- Atendimento a clientes em plataformas de voz, texto, aplicativos e chat
- Serviços para Oi e para terceiros, por meio da Oi Soluções
- + de **12 mil colaboradores**



A VISÃO E MISSÃO DA NOVA OI



Nova Oi

VISÃO

SER LÍDER EM SOLUÇÕES DIGITAIS E CONEXÕES DE FIBRA ÓTICA QUE MELHOREM A VIDA DAS PESSOAS E EMPRESAS EM TODO O PAÍS

MISSÃO

CRIAR NOVOS FUTUROS, LEVANDO A VIDA DIGITAL PARA TODOS



+ 50MM DE UGRs
13⁽¹⁾ MM RESIDENCIAL

RELACIONAMENTOS DE LONGO PRAZO E RECORRÊNCIA DE RECEITAS

ACESSO À CASA DO CLIENTE

BRAND AWARENESS

CAPILARIDADE INIGUALÁVEL EM TERMOS DE PRESENÇA FÍSICA

AMPLA FORÇA DE VENDAS E TIME TÉCNICO ESPECIALIZADO



NOVA OI: REFORÇANDO A NOSSA ESTRATÉGIA E EXECUÇÃO

SIMPLICIDADE E EFICIÊNCIA OPERACIONAL

Empresa reorganizada, mais simples, leve e eficiente



Empresa **LEVE** e **ÁGIL**, focada no futuro, *asset light*



Ofertas **SIMPLES** e que **FAZEM SENTIDO** na vida do cliente



REDUÇÃO DE CUSTOS com **SIMPLIFICAÇÃO** através da redução do Legado e da separação estrutural

CLIENT CENTRIC

Simplicidade levando ao foco total no atendimento a clientes – para ofertas e para operações



Atendimento **DIGITAL FIRST** e **OMNICHANNEL**



DATA DRIVEN & ANALYTICS em todas as abordagens



Time-to-Market acelerado com **PORTFÓLIO MODULAR**

RECEITA DIVERSIFICADA

Aproveitamento da escala e ativos Oi para desenvolvimento e captura de novas receitas em múltiplas áreas



Fortalecimento de **NOVOS NEGÓCIOS B2C**



Desenvolvimento de **NOVAS VERTICAIS** alavancadas pelos diferenciais competitivos da Oi



Oi Soluções: **ORQUESTRADORA DE SOLUÇÕES** de TIC e TI



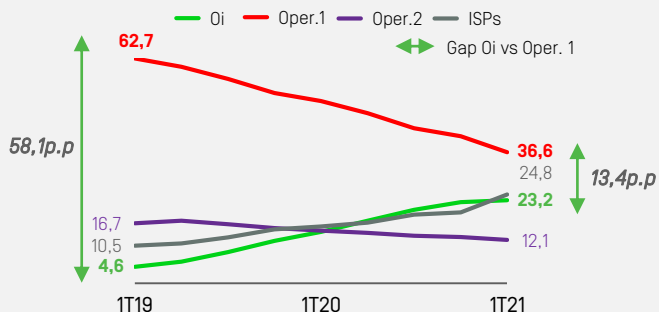
NA FIBRA, RESULTADOS E ALTO NPS EVIDENCIAM A POSSIBILIDADE DE AUMENTO DE CAPTURA DE VALOR

RAMP UP OI FIBRA



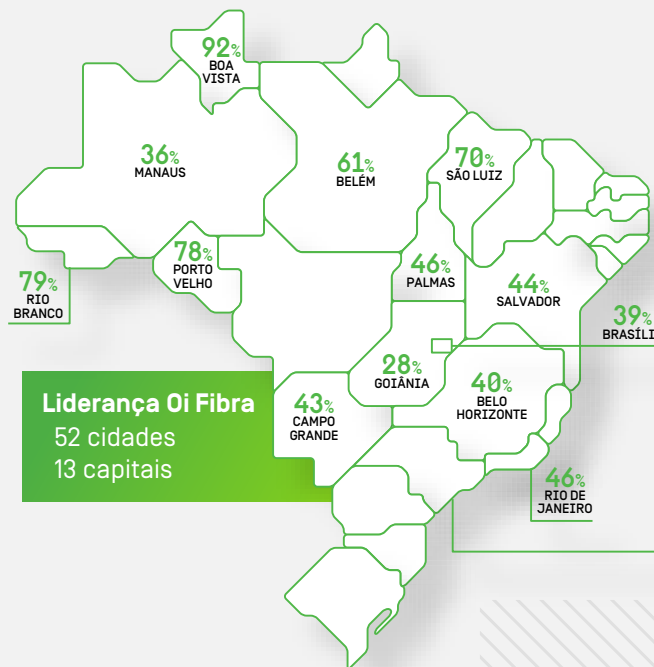
Nos municípios em que atua com FTTH, a Oi vem ganhando market share no mercado de UBB² e brigando pela liderança de net adds com os ISPs

Mkt Share UBB² [128 Municípios³]



LIDERANÇA OI FIBRA E CAPTURA DE VALOR

Market Share Oi Fibra ¹(100% = Fibra) – 1TRI/21



NPS Oi Fibra 25% superior ao benchmark mundial



Espaço para começar a capturar mais valor por cliente Fibra

OI FIBRA EM SP

Início operação em 2021

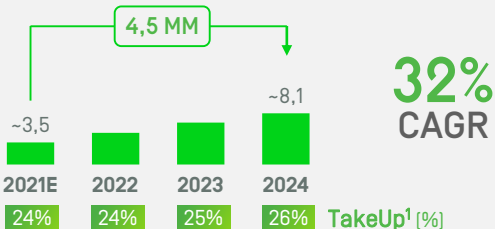




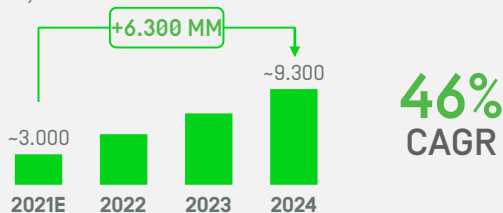
B2C+PME: PLANO MANTÉM EXPANSÃO DOS HCS E AMPLIA ARPU, ATRAVÉS DA VENDA DE MAIORES VELOCIDADES E UP-SELLING

PRINCIPAIS NÚMEROS – FTTH B2C + PEQUENAS EMPRESAS

Banda Larga Fibra – 2021 a 2024 [MM]



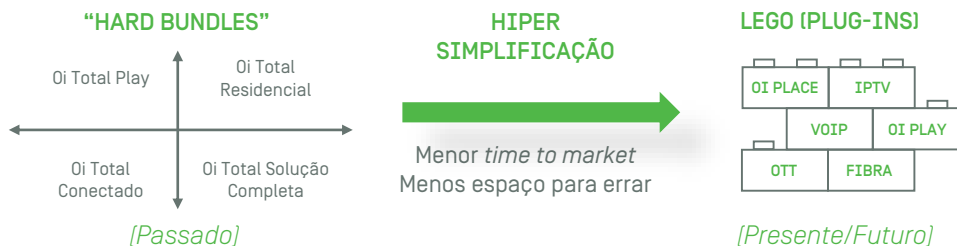
Evolução Receita de FTTH^[2] – 2021 a 2024 [MM]



Nota: [1] Calculado com acessos de todas as Uns [2] Inclui Fixo, BL e TV
Fonte: Controladoria Oi, Anatel.

PRINCIPAIS ALAVANCAS DE GERAÇÃO DE VALOR

A. Nova UX [novo stack de TI]



B. Vendas de maiores velocidades e serviços alavancando ARPU do HC

C. Transformação no modelo comercial através de maior digitalização e Analytics

D. Construção de **ecossistema de parceiros** para oferecer serviços dedicados ao segmento Varejo e com ofertas focadas para os segmentos PMEs:

- Marketing Digital [ex.: Aceleraí]
- Vendas online [ex.: OiList]
- Segurança
- Oi Expert
- Soluções verticais



NO B2B, OI SOLUÇÕES COMPENSA A REDUÇÃO DA RECEITA LEGADA DE VOZ E CONECTIVIDADE COM CRESCIMENTO DAS RECEITAS DE TI, COM POTENCIAL PARA SER UM DOS GRANDES PLAYERS DO SEGMENTO

TRANSFORMAÇÃO DO NEGÓCIO DO B2B DA OI...

PILARES DE ATUAÇÃO

- NOVO POSICIONAMENTO OI SOLUÇÕES**
- BENCHMARKING COM CLIENTES E PARCEIROS**
- REVISÃO DO PORTFÓLIO DE TIC E CAPACIDADES INTERNAS**

PROVEDOR DE CONECTIVIDADE

- Dados
- Voz
- PBX



CONECTIVIDADE++

- Vcpe
- Mpls
- Wan
- Sd-wan
- IoT
- Cloud
- MEC
- Segurança



"ORQUESTRADOR" DE SOLUÇÕES DE TIC / DIGITAL

- Conectividade + TI + Digital + Segurança
- AI / Big Data / Cloud / Redes Privadas
- Serviços de Gestão e Operação
- Plataformas
- Soluções verticais especializadas



CONTEXTO

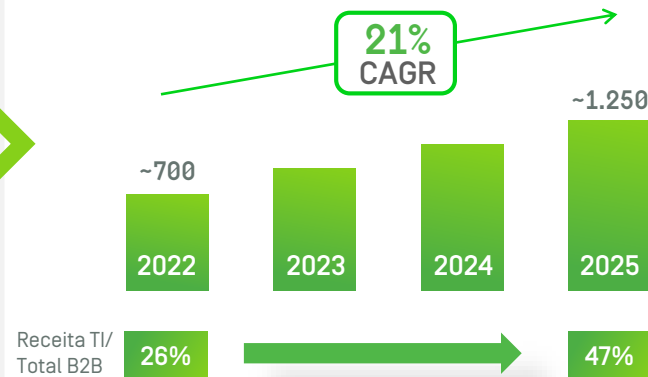
CRESCIMENTO ACELERADO DO MERCADO¹ DE TI



Receita de TI (R\$ Bilhões)

.....ANCORADO NO CRESCIMENTO DE TI DENTRO DO OI SOLUÇÕES

Receita de TI (R\$ Milhões)





A OI JÁ ESTÁ DESENVOLVENDO NOVAS LINHAS DE RECEITA, COM BASE EM SEUS ATIVOS ÚNICOS E SUA ESCALA...

CONSTRUÇÃO DE PORTFOLIO E ECOSISTEMA DE ATUAÇÃO



- oi OI PLAY** Plataforma de Conteúdo
- oi CONTA zap** Wallet
- oi PLACE** Marketplace
- oi SOLUÇÕES** Cloud, Segurança e Serviços Gerenciados
- SEREDE** Serviços Técnicos e Logísticos
- oi expert** Serviço de Assistência Técnica (remoto e/ou presencial)

ATIVO ESTRATÉGICO EXTENSA BASE DE CLIENTES

oi + 50MM de UGRs 13MM ^[1] Residencial 630K empresas clientes B2B	X	NETFLIX + 17MM de clientes	nu bank + 40MM de clientes
--	----------	--------------------------------------	--------------------------------------

CAPABILITIES

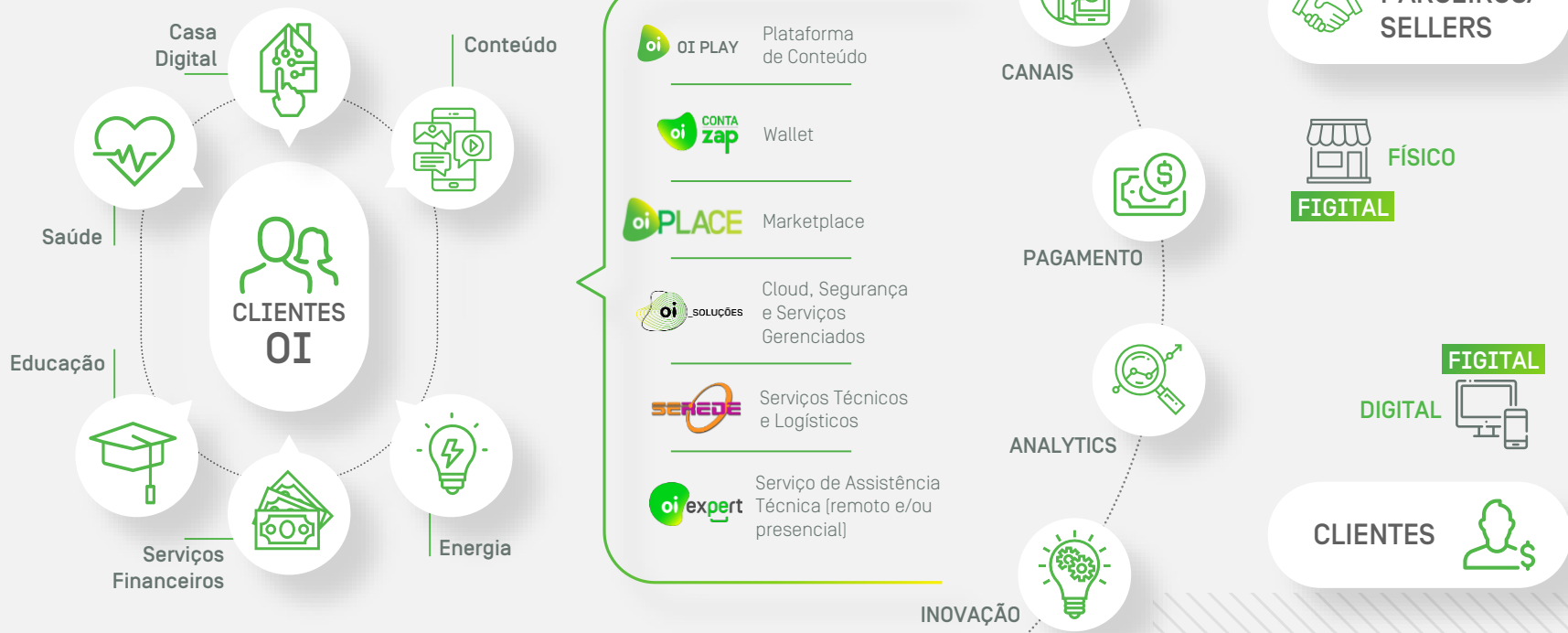
CAPILARIDADE	oi 4,8 Mil ^[2] Municípios	X	CAIXA +5,4 Mil Municípios
ACESSO À CASA DOS CLIENTES	SEREDE 15,7 Mil Técnicos de Campo	X	Correios 57 Mil Carteiros
AMPLA FORÇA DE VENDAS LOCAL	oi 3,7 Mil parceiros ^[3]	X	MAGALU +1,3 Mil Lojas AMERICANAS +1,7 Mil Lojas

Notas: [1] Desses, 1,2MM de UGRs PME [2]: 3,3 mil Municípios atendidos pela SEREDE; [3]: Parceiros PAP



... CONECTANDO PARCEIROS E CLIENTES POR MEIO DE ESTRATÉGIA MULTICANAL QUE UNE O DIGITAL AO FÍSICO

CONSTRUÇÃO DE PORTFOLIO E ECOSISTEMA DE ATUAÇÃO



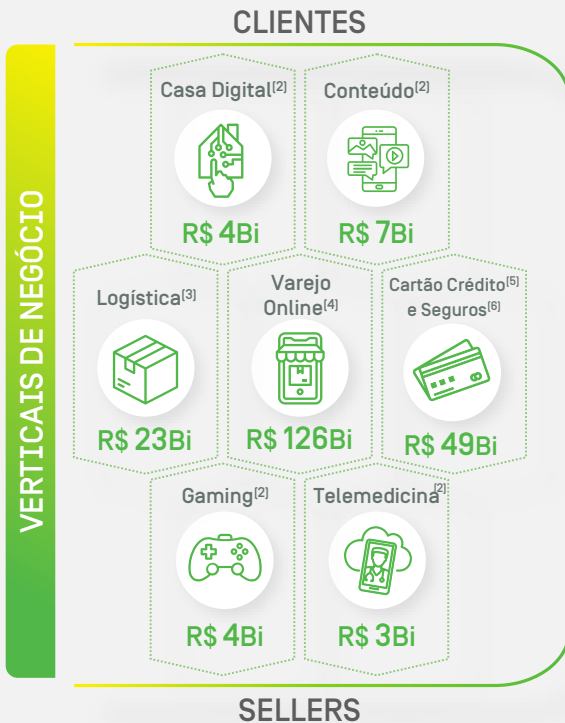


OBJETIVO INICIAL APONTA PARA ENTRE R\$ 1 E 1,5 BILHÕES DE REAIS DE RECEITA INCREMENTAL EM 2024

EXEMPLOS DE DIVERSIFICAÇÃO

Operadora	Separção Estrutural	Ano de Diversificação	% das Novas Receitas ^[1]
docomo	-	2010	43%
TDC	2018	2007	39%
Safaricom	-	2007	39%
BT	2002	2006	38%
SK Telecom	-	2015	36%
AT&T	-	2008	35%
Singtel	-	2015	32%
Telstra	2005	2005	31%
Jio	-	2016	22%
Deutsche Telekom	-	2015	21%
O2	2015	2016	20%
orange	-	2008	13%
verizon	-	2015	7%

TAMANHO DE MERCADO 2020



EXEMPLOS DE VALOR DO CLIENTE

Receita Recorrente

Cliente A – R\$ 199,70 / mês

- Oi Fibra 400 Mbps: R\$ 149,90 / Mês
- OI PLAY: R\$ 29,90 / Mês
- oi expert: R\$ 19,90 / Mês

Cliente B – R\$ 699,80 no mês X

- Oi Fibra 1Gbps: R\$ 499,90 / Mês
- oi PLACE Headphone: R\$ 199,90

Cliente C – R\$ 239,80 no mês Y

- oi PLACE Devices SmartHome: R\$ 199,90
- Telemedicina Saúde: R\$ 39,90 / Mês

OBJETIVO DE RECEITA OI 2024

R\$ 1,0-1,5BI

Notas: [1] Dados Safaricom, AT&T, Singtel, BT, Telstra, Deutsche Telekom, O2 e Orange são referentes ao período 2018-2020; Docomo e Verizon são referentes ao período 2017-2019; TDC, SK Telecom e Jio são referentes ao período 2018-2019 [2] Dados Statista [3] Dados extrapolados do IBGE [Correios e Entregas]; [4] Dados Neotrust; [5] Dados Abecs [6] Dados de Seguro de Vida e Residencial da SUSEP



PARA DESTRAVAR ESSE VALOR, A NOVA OI IRÁ SE REORGANIZAR PARA A EXECUÇÃO

GERAÇÃO DE VALOR

B2C e PME

Transição & Gestão da Base Legada
[Cobre / DTH e Móvel]

Oi Soluções

Inovação, incubação, novas receitas

+

CAPACIDADES ESTRUTURANTES

EXPERIÊNCIA DO CLIENTE [CX/UX]

ECOSSISTEMA PARCEIROS E SELLERS

CANAIS
e-Commerce, lojas, PAP, Televendas, Oi Place, O2O, Parceiros

ANALYTICS / DIGITAL
Big Data, automação, pods, prototipagem

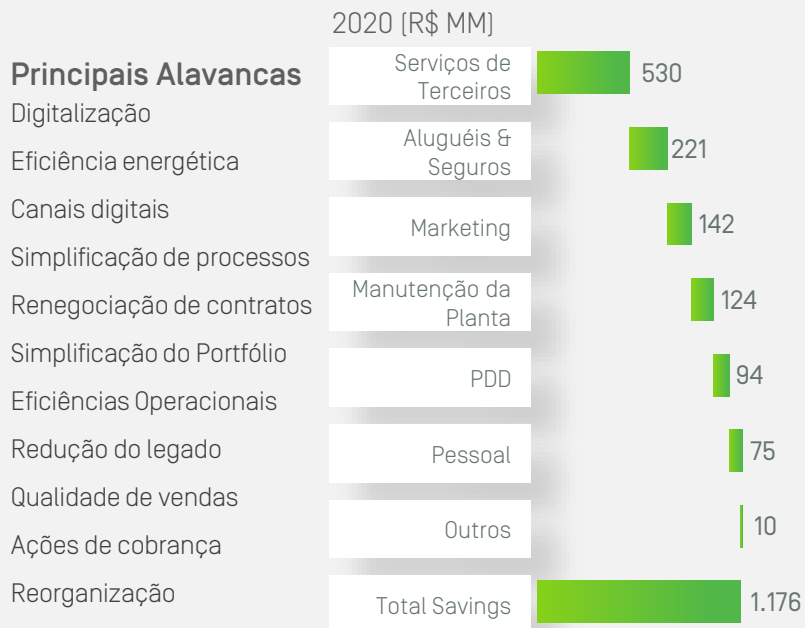
ATENDIMENTO
Tahto + Oi Place + Joice + APPs Oi + WA

TIME DE CAMPO
Presença local técnica, logística Serede



COM A MUDANÇA DE MODELO, A OI INICIOU UM PROGRAMA DE REDUÇÃO DE CUSTOS COM OBJETIVO DE ENTREGAR REDUÇÕES ADICIONAIS DE MAIS DE R\$ 1B ANUALIZADOS

EM 2019, ANUNCIAMOS UM GRANDE PROGRAMA DE REDUÇÃO DE CUSTOS (DCO 1.0) ENTREGANDO ALÉM DO R\$ 1B QUE HAVÍAMOS INICIALMENTE PROJETADO



MAIS DE R\$ 1B DE SAVINGS ADICIONAIS (ANUALIZADOS) EM NOVO PROGRAMA DE CORTE DE CUSTOS

DCO 2.0

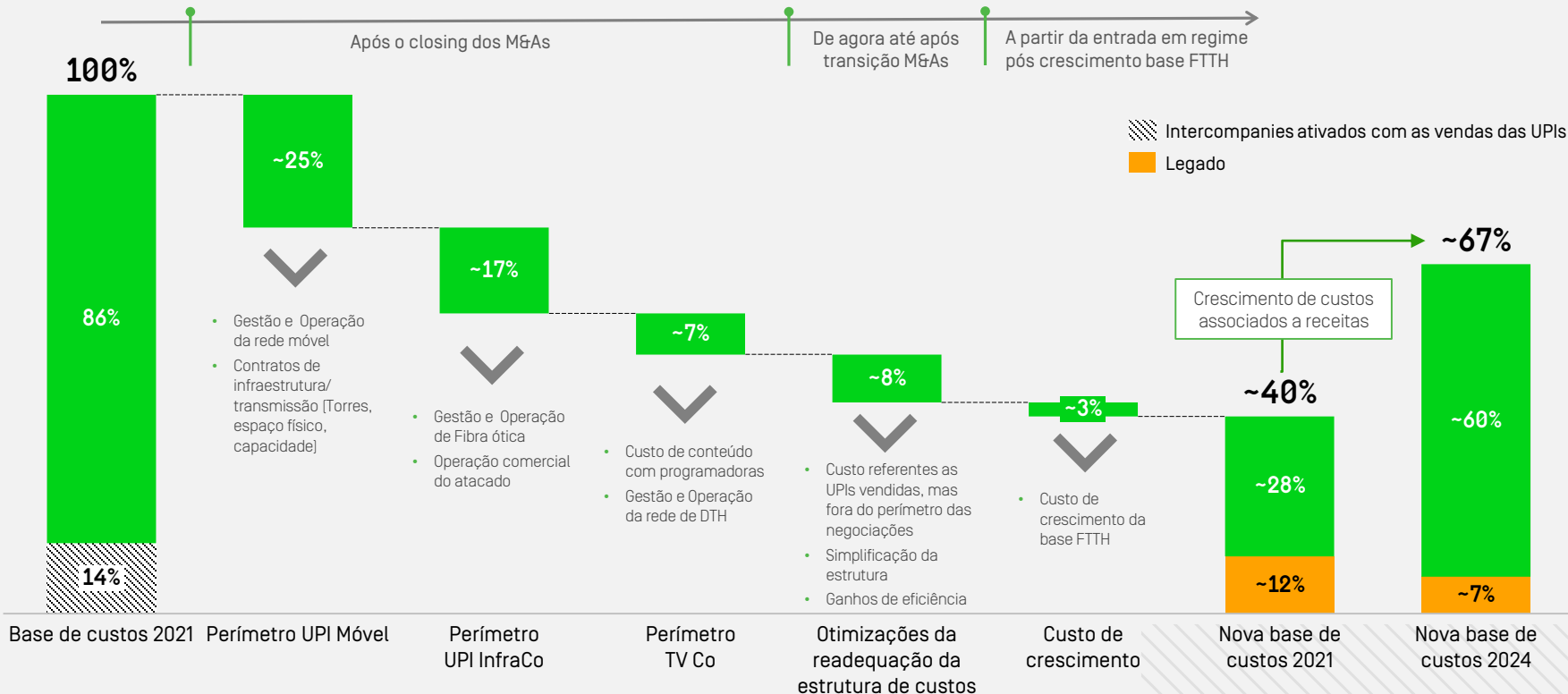
- Aceleração das iniciativas existentes** (ex: decomissionamento do cobre)
- Operação de regiões deficitárias via parcerias**
- Aumento do giro de estoques** e retrabalho / reuso de equipamentos
- Switch-off de plataformas legadas de IT**
- Redesenho e fortalecimento da governança de gastos**
- Readequação das áreas de suporte** da Nova Oi e InfraCo
- Simplificação do portfólio**, digitalização de serviços e automação de processos
- Otimização, fechamento e venda de lojas, prédios, centrais e CDs**

~ R\$350M⁽¹⁾ VENDAS, MARKETING & ATENDIMENTO
 ~ R\$320M⁽¹⁾ ORGANIZAÇÃO E SUPORTE AO NEGÓCIO
 ~ R\$150M⁽¹⁾ TI - SISTEMAS E PROCESSOS
 ~ R\$400M⁽¹⁾ REDE & OPERAÇÕES

(1): Valores estimados anualizados



O PROGRAMA DE REDUÇÃO ASSOCIADO AOS M&As VISA TRANSFORMAR A ESTRUTURA DE CUSTOS DA COMPANHIA A FIM DE TORNA-LA MUITO MAIS LEVE, ÁGIL E SUSTENTÁVEL

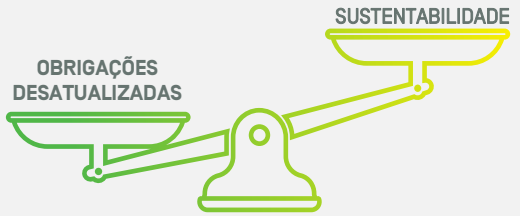




MIGRAÇÃO DO MODELO E ARBITRAGEM SÃO DOIS ELEMENTOS CRÍTICOS PARA REDUZIR O IMPACTO DA REDUÇÃO DA RECEITA LEGADA

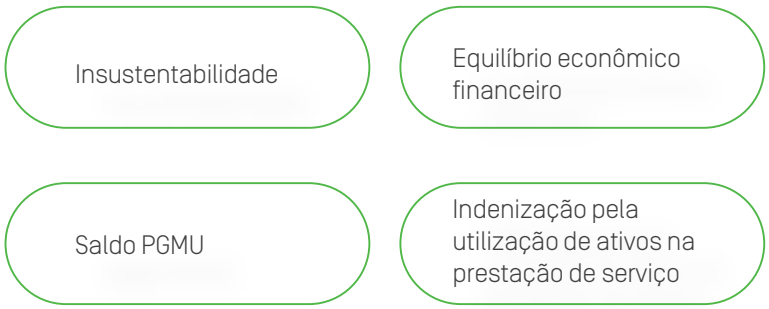
A ATUALIZAÇÃO DAS RECEITAS VERSUS CUSTOS TOTAIS E SUSTENTABILIDADE FUTURA DO STFC É CONDIÇÃO PRECEDENTE PARA MIGRAÇÃO DO REGIME PÚBLICO PARA O PRIVADO

MIGRAÇÃO DE CONCESSÃO PARA AUTORIZAÇÃO DEVE REDUZIR SIGNIFICATIVAMENTE O CONSUMO DE CAIXA E OPEX DO STFC



OBRIGAÇÕES DE TUP ~ R\$130M	FURTO E ROUBO DE CABOS ~ R\$200M	DESONERAÇÃO DAS DEMAIS OBRIGAÇÕES E CUSTOS DO CONTRATO DE CONCESSÃO
--------------------------------	-------------------------------------	---

PROCESSO DE ARBITRAGEM PODE GERAR IMPACTO POSITIVO DE VÁRIOS R\$ BILHÕES



2 21 | 2S 22 / 1Q 23

Definição de Modelo de Migração - Anatel | Expectativa de Conclusão

JUL/21 | 4Q 22 / 1Q 23

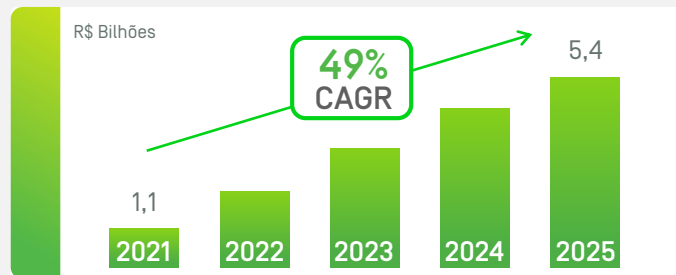
Termo de Admissão¹ | Expectativa de Conclusão

[1]: aguardando assinatura



COM A ENTRADA DE UM SÓCIO INVESTIDOR, A INFRA CO TERÁ CAPACIDADE FINANCEIRA PARA MANTER A FORTE EXPANSÃO DE FIBRA

EBITDA² INFRA CO



De acordo com Benchmarks de mercado, Infra Co pode ser negociada a múltiplos superiores a 10x EBITDA

EV/EBITDA⁽¹⁾

Fiber Infra COs
8-12x
[Média]



* Múltiplos anunciados nas transações (incluindo prêmio de aquisição)

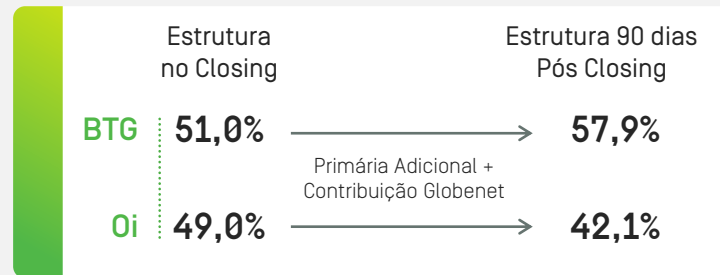
EV Potencial Infra Co

~R\$ 54 BI

(10 * [EBITDA⁽²⁾ 2025])

ASSUMINDO UM MÚLTIPLO DE 10X, O POTENCIAL DE VALORIZAÇÃO DE EV DA INFRA CO É SUPERIOR A 2X O ATUAL

ESTRUTURA DE CAPITAL



Possível IPO como alternativa futura

~R\$ 22 BI × ~R\$ 9 BI³

(10 * [EBITDA⁽²⁾ 2025] * ~40% partic. Oi)

EV INFRA CO PARA NOVA OI

MARKET CAP ATUAL OI



MODELO DE EXPANSÃO FTTH DA INFRA CO / OI PERMITE CRESCIMENTO EFICIENTE, COMPETITIVO E À PROVA DE FUTURO

Presença física única:

- Força de campo com mais de 20.000 técnicos
- Presença em mais de 3.000 municípios

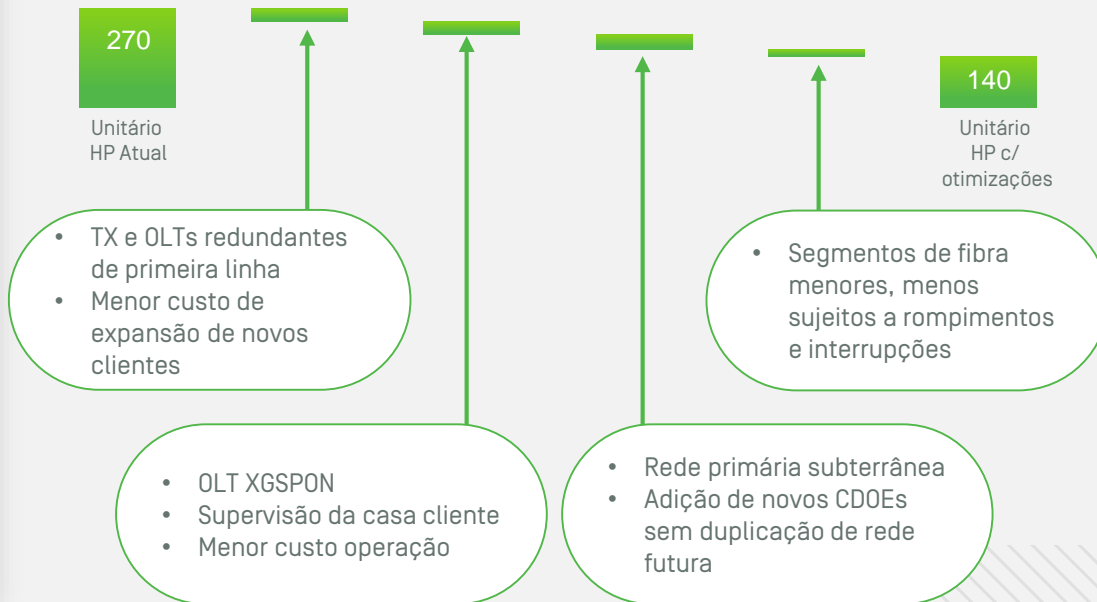
Maior rede de fibra do Brasil:

- ~400 mil km de fibra ótica
- Rede metropolitana em mais de 2.000 cidades

Arquitetura focada em qualidade e eficiência:

- Alta confiabilidade, disponibilidade e desempenho
- Topologia de rede preparada para crescimento futuro e menor TCO

CUSTO POR HP ATUAL GARANTE SUPERIORIDADE TÉCNICA E CAPACIDADE DE CRESCIMENTO, E TCO MENOR COMPARADO COM OUTRAS ALTERNATIVAS DE MERCADO





EM RESUMO, PARA CONSTRUIR A NOVA OI, A EMPRESA VEM SUPERANDO DIFERENTES TIPOS DE DESAFIOS DE EXECUÇÃO



DESAFIO RJ

- Nova governança
- Aditamento ao PRJ aprovado com ampla maioria e em execução
- Previsão de saída da RJ no 1S 22, após conclusão das operações de M&A



DESAFIO DE M&A

- Torres e Data Centers concluídos
- MoveI e InfraCo realizadas dentro do previsto
- TVCo em progresso
- Separação Estrutural em andamento



DESAFIO DE FINANCIAMENTO

- Consentimento para implementar as alternativas de financiamento previstas no aditivo ao Plano RJ
- Bridge Infra Co captada
- Bridge Móvel assinada
- Refinanciamento de Bonds em preparação



DESAFIO OPERACIONAL

- Continuar **expandindo o negócios de core de conectividade em fibra**
- Acelerar **novas fontes de receita** tanto no B2B como no B2C alavancando extensa base de clientes e ativos existentes
- **Reduzir custos** de forma drástica e compatível com a nova dimensão da companhia
- **Equacionar custos da Concessão**
- **Garantir o sucesso da Infra Co**



NOVA OI: EVOLUÇÃO DOS PRINCIPAIS INDICADORES FINANCEIROS ¹

R\$ **14,8BI - R\$ 15,5BI**
Nova Oi
2024

RECEITA
LÍQUIDA

EBITDA

R\$ **1,9BI - R\$ 2,3BI**
Nova Oi
2024

17% - 19%
Novo Negócio
2024

13% - 15%
Nova Oi
2024

MARGEM
EBITDA

GUIDANCE DE PRINCIPAIS INDICADORES

- CAGR de média de HC de ~31% entre 21-24 podendo atingir ~8MM em 2024
- CAGR receita média² por HC de ~11% entre 21-24, podendo atingir ~R\$ 94/mês
- Receita de Oi Soluções estável no patamar de ~R\$2,6Bi, com receitas de TI podendo gerar um aumento de participação para ~40% em 2024
- Receitas do legado podendo reduzir para ~R\$0,5Bi em 2024
- Novas receitas podendo atingir ~R\$1,5Bi em 2024
- Margem EBITDA do novo negócio podendo atingir ~20% ao fim de 2024 [-18% para o ano completo] e continuando tendência de crescimento com expectativa de estabilização no patamar de ~25%.
- Margem EBITDA Nova Oi (incluindo legado) podendo atingir ~16% ao fim de 2024 [-14% para o ano completo].
- Legado com expectativa de deixar de onerar a Nova Oi a partir de 2026
- CAPEX/Receita saindo de ~14%, podendo atingir ~7,8% em 2024 e expectativa de estabilização em patamares mais baixos a partir de 2026



NOVA OI: READEQUAÇÃO DA ESTRUTURA DE CAPITAL

ESTRUTURA DA DÍVIDA (ATUAL¹)

R\$ 4,3 Bi
BNDES

R\$ 4,4 Bi
ECA

R\$ 5,3 Bi
BANCOS



R\$ 4,0 Bi
DIP

R\$ 8,8 Bi
2025 BONDS

R\$ 1,4 Bi
OUTROS

R\$ 28,2 Bi
NO 1T21

+ R\$ 2,6 Bi
DEB. CONV
INFRA CO

+ R\$ 2,0 Bi
EMPR. PONTE
MÓVEL



- ✓ Repagamento BNDES
- ✓ Cash sweep Bancos e ECAS
- ✓ Liquidação Deb InfraCo
- ✓ Liquidação Empr. Ponte Móvel
- ✓ Refinanciamento DIP

+ CRESCIMENTO
EBITDA NOVA OI

+ DESENVOLVIMENTO
NOVAS RECEITAS

2024

~6,6 x
Div. Liq./ EBITDA
Oi Stand Alone



Meta de Alavancagem
Sustentável->
 Cenário Intermediário
Onde Dívida
Liq./EBITDA <= ~3x

~3,7 x
Div. Liq./ EBITDA
Proforma ~40,0%
Infra CO

Participação EqV
Infra Co >> Dív. Liq



NOVA OI: CONTINUANDO A EVOLUIR TAMBÉM NOS OBJETIVOS DA AGENDA ESG



Objetivos ESG Oi priorizam a aderência a 12 das 17 ODSs¹ existentes, buscando tornar-se referência no rating ESG MSCI



AMBIENTAL

Matriz Energética 100% de fontes renováveis (solar, biomassa, biogás, CGH)

Aumento na capacidade de recuperação e reuso de equipamentos



SOCIAL

Instituto Oi Futuro: Impacto social em programas de Educação, de Inovação e de Cultura focando em inclusão e diversidade; Programas internos de diversidade e inclusão



GOVERNANÇA

Obtenção do selo WOB [Women on Board] em 2021; Obtenção do Selo Pró-Ética em 2023; Retornar ao ISE B3



Nota: [1] Os 17 Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) foram estabelecidos pela Organização das Nações Unidas (ONU) em 2015 e compõem uma agenda mundial para a construção e implementação de políticas públicas que visam guiar a humanidade até 2030