2T25 apresentação de resultados

OIBR

B3 LISTED N1

05 de setembro de 2025

Disclaimer

Esta apresentação inclui apenas informações sobre as operações brasileiras.

Esta apresentação contém declarações prospectivas conforme definido na regulamentação brasileira aplicável. 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 "irá", "deveria", "faria", "deverá", "antecipa", "pretende", "acredita", "estima", "espera", "planeja", "metas", "objetivo" e expressões similares, se relacionadas à Oi ou a sua administração, destinam-se a identificar declarações prospectivas. Não há garantia de que eventos, tendências ou resultados esperados ocorram efetivamente. Tais declarações refletem a visão atual da administração 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. Quaisquer mudanças em tais premissas ou fatores podem impactar os resultados, que, por sua vez, podem diferir materialmente das expectativas atuais. Todas as declarações prospectivas atribuíveis à Oi ou suas afiliadas, ou a pessoas agindo em seu nome, qualificam-se inteiramente como declarações de advertência, conforme estabelecido neste parágrafo. Nunca se deve depositar uma confiança desproporcionada em tais declarações. As declarações prospectivas fazem apenas referência à data em que foram divulgadas.

Exceto quando exigido pela legislação de valores mobiliários no Brasil e pelas normas e regulamentos emitidos pela CVM, ou por órgãos reguladores em outras jurisdições aplicáveis, a Oi e suas afiliadas não são obrigadas, e não têm a intenção, de atualizar ou anunciar publicamente revisões de quaisquer declarações prospectivas para refletir resultados reais, eventos ou desenvolvimentos futuros, mudanças em suposições ou em quaisquer outros fatores que afetem declarações prospectivas. Recomendamos, no entanto, que você tome conhecimento de divulgações adicionais feitas pela Oi sobre assuntos relacionados, consultando relatórios e/ou avisos que a Oi possa apresentar à CVM.

OIBR
B3 LISTED N1

CDP
DRIVING SUSTAINABLE ECONOMIES

THE GLOBAL COMPACT

Aditamento ao PRJ

NO INTUITO DE GERAR LIQUIDEZ PARA ASSEGURAR A CONTINUIDADE DE EXECUÇÃO DO PRJ, SERÁ NECESSÁRIO UM ADITAMENTO AO PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL (PRJ) DA OI

OBJETIVOS

- ✓ Assegurar a continuidade da execução do PRJ
- ✓ Reforçar a sustentabilidade e a geração de valor da Companhia no longo prazo

Pontos abordados no Aditivo

Repacturar Classe I, Fornecedores Parceiros e ToP

Demais credores não serão afetados. Novas propostas de pagamento tem potencial de gerar um reforço de caixa de R$2,6 bilhões

Adesão de credores extraconcursais

Possibilidade de pagamento através de recursos da receita líquida da venda de imóveis.

Flexibilização no cash sweep dos imóveis

Redistribuição da receita líquida de imóveis[1] e alternativa de veículo para pagamento aos credores.

Utilização de depósitos recursais

Possibilidade de utilização de depósitos recursais para pagamento da Classe I.

[1] Sujeito à aprovação dos credores detentores das garantias dos imóveis.

TERMOS PROPOSTOS NO ADITAMENTO AO PRJ DA OI

CLASSE I - CREDORES TRABALHISTAS

Credores Trabalhistas poderão escolher entre duas opções de pagamento:

Opção I – Trabalhistas

- Pagamento em até 180 dias da homologação, limitado a R$ 9.000 ou ao valor do crédito, o que for menor
- O pagamento do valor proposto implicará quitação integral do crédito

Opção II – Trabalhistas

- Créditos até 150 salários-mínimos serão pagos em parcela única em até 3 anos da homologação.
  - Possibilidade de amortização antecipada com uso de depósitos recursais
  - Depósitos recursais trabalhistas serão oferecidos como garantia
- Valores acima de 150 salários-mínimos serão pagos conforme condições da Classe III Geral

CLASSE III - CREDORES FORNECEDORES

Somente parte dos Credores Quirografários (Classe III), isto é, fornecedores, será reestruturada:

Fornecedores Parceiros, Credores Take or Pay com Garantia, Credores Take or Pay sem Garantia – Opção I e Credores Take or Pay sem Garantia – Opção II

- Pagamento até 2038 com recursos da venda de imóveis da Oi
- Para os Credores Take or Pay (Opção I e Opção II), a alteração ocorre apenas sobre parte do saldo remanescente do crédito, após o haircut
- Perdão do saldo remanescente não amortizado até 2038

CREDORES EXTRACONCURSAIS ADERENTES

- Credores Extraconcursais poderão aderir aos termos do Aditamento.
- Tais Credores receberão uma parte da distribuição da receita líquida da venda de Imóveis

TERMOS PROPOSTOS NO ADITAMENTO AO PRJ DA OI

VENDA DE IMÓVEIS

A Oi distribuirá a Receita Líquida da Venda de Imóveis da seguinte forma[1]:

- Até R$600mm[2]: 100% para investimento nas atividades da Oi
- De R$600mm a R$1.600mm: destinado ao pagamento dos credores abaixo, de forma pro rata:
  - Fornecedores Parceiros;
  - Take or Pay com Garantia;.
  - Take or Pay sem Garantia – Opção I;
  - Take or Pay sem Garantia – Opção II; e
  - Extraconcursais Aderentes.
- Acima de R$1.600mm: Distribuído conforme a cascata de pagamentos original do PRJ

Veículo de Imóveis

- Oi poderá constituir veículo no qual serão aportados os Imóveis, para dar em pagamento aos credores participação do referido veículo
- Neste caso, os dividendos por cota do fundo terão o mesmo tratamento da Receita Líquida da Venda de Imóveis

DEPÓSITOS RECURSAIS

- A teor do previsto no Plano, a Oi levantará os Depósitos Judiciais Trabalhistas.
- Os recursos levantados serão distribuídos da seguinte forma:
  - 50% para o pagamento de Credores Trabalhistas; e
  - 50% para o capital de giro da Oi.
- Caso não haja Crédito Trabalhista no momento do pagamento com os recursos levantados dos depósitos recursais, a Oi usará os recursos integralmente para o seu capital de giro.

[1] Sujeito à aprovação dos credores detentores das garantias dos imóveis.
[2] A Oi já recebeu R$100mm da venda de imóveis. Portanto, o saldo remanescente de R$1,5bn, que se espera ser liberado pelos credores com garantia, seria destinado da seguinte forma: R$500mm para a Oi e R$1bn para os demais credores e o restante para os credores do waterfall original.

Resultados 2T25

O 2T25 É O PRIMEIRO TRIMESTRE COMPLETO DO NOVO MODELO OPERACIONAL, COM FOCO NO CRESCIMENTO DE RECEITA DA OI SOLUÇÕES E SUBSIDIÁRIAS, ASSIM COMO A BUSCA PELA REDUÇÃO DE CUSTOS DO LEGADO

Oi Soluções: 50% da Receita

Receitas

- Mudança no mix das receitas, com foco em vendas de soluções TIC(1), suportando novas oportunidades de receitas no trimestre

Cloud

- Receitas com novos contratos de Cloud somaram R$62,3 milhões nos últimos três meses

Segurança

- Lançamento de produto de segurança inédito no Brasil para vulnerabilidades de rede, reforçando posicionamento da Oi Soluções neste mercado

Subsidiárias : 39% da Receita

- Primeiro trimestre completo de operações no novo modelo de negócio, após a conclusão da venda da ClientCo
- Assume papel estratégico importante, contribuindo para a diversificação das receitas da companhia

Legado: 11% da Receita

Migração de Clientes para Soluções Digitais

- Migração do tridígito para 98% dos clientes
- Em interconexão, cerca de 60% das estações já foram migradas para a nova topologia de 2 estações
- 92% das localidades em que a cia é COLR estão atendidas

Desmobilização das Redes Legadas

- Economia de custos acumulada próxima a R$1,4 bi de jan/24 até jun/25 e potencial de cerca de R$2,5 bi até o final de 2025

1) Tecnologia da Informação e Comunicação;

RECEITAS DAS SUBSIDIÁRIAS COMPENSARAM PARCIALMENTE A REDUÇÃO NA OI SOLUÇÕES POR MENORES RECEITAS LEGADAS. MANUTENÇÃO DE BUSCA POR EFICIÊNCIA E DE CONTROLE DE DESPESAS

Receita 2T25

Operação

Nova Oi

R$684 mi em receitas

-17,7% A/A impactado pelo não-core

Oi Soluções

R$342 mi em receitas

Foco em soluções de maior valor agregado e rentabilidade

Receita TIC

R$116 mi em receita

34% da Oi Soluções

Subsidiárias

R$267 mi em receitas

+66,8% A/A

Oi Services

R$79 mi em receitas

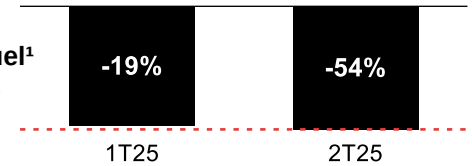
Serviços de *BPO*

- A estratégia comercial da Oi Soluções permanece seletiva, mas com foco crescente em serviços de *cloud computing.*
- Subsidiárias com papel estratégico e potencial de crescimento e contribuição para a diversificação das receitas

Eficiência

Opex (ex-Aluguel & Seguros) + Capex em redução

Opex ex-Aluguel[1] + Capex A/A %



Manutenção controle de despesas com redução YoY nas principais rubricas

Manutenção de Rede	Aluguel & Seguros	Serviços de Terceiros
-24,8 A/A	-79,1 A/A	-45,5 A/A

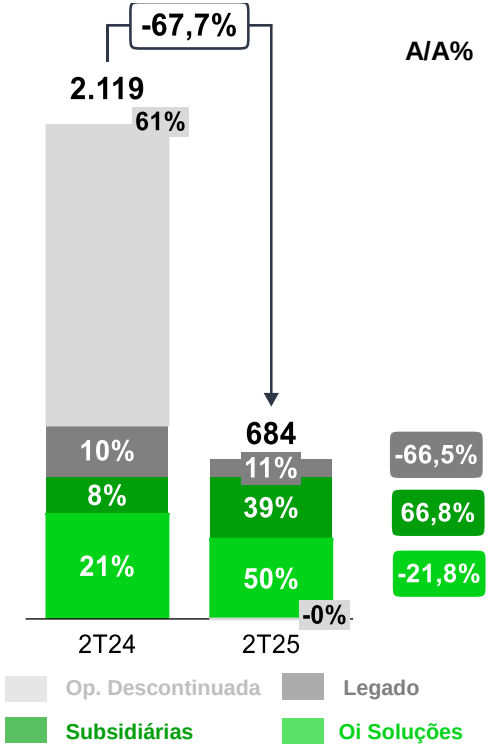
Oportunidades Adicionais

- Desmobilização do legado segue de forma responsável, gerando impacto positivo e cumprindo exigências legais
- **Ajustes operacionais trazendo resultados consistentes, com ganhos expressivos na gestão de custos e na priorização de investimentos estratégicos**

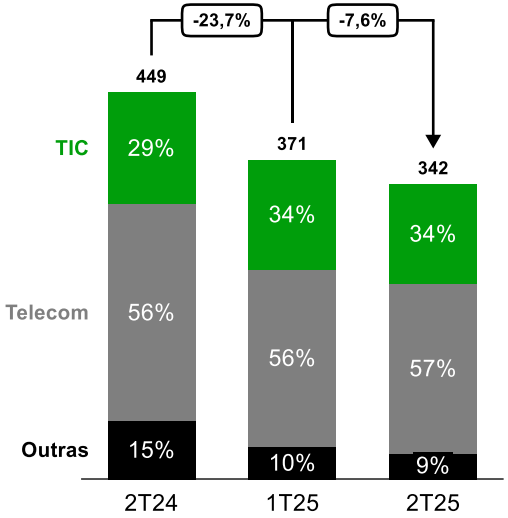
1) Aluguel & Seguros.

COM A VENDA DA UPI FIBRA E TV, NÃO HÁ RECEITAS DE OPERAÇÕES DESCONTINUADAS. O 2T25 REFLETE AVANÇOS EM SOLUÇÕES DIGITAIS, O QUE REFORÇA ESTRATÉGIA COM FOCO EM RENTABILIDADE

Receita Líquida Consolidada
R$ milhões



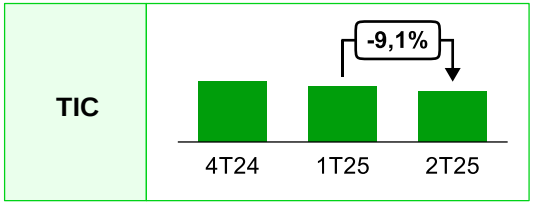
Receita Oi Soluções
R$ milhões



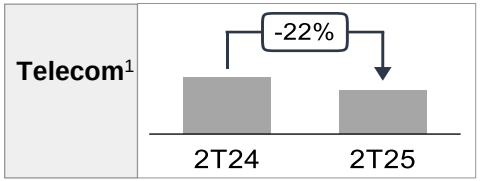
+11% A/A Receita de Cloud

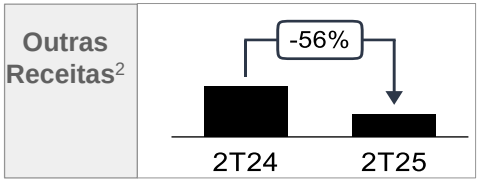
+22% A/A Receita de UC&C
Comunicação Unificada e Colaborativa

+6% A/A Receita de *IoT*
Internet das Coisas



Continuidade do declínio dos serviços legados e serviços tradicionais de telecom



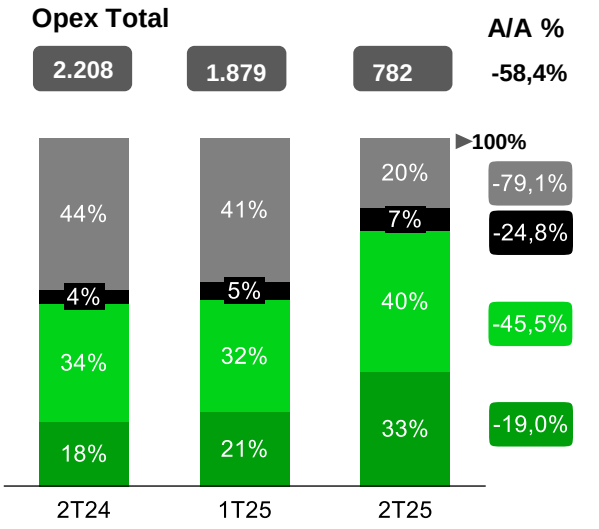


1) Telecom: serviços ou soluções de conectividade, com foco no acesso, disponíveis no portfólio, 2) Outras: serviços ou soluções descontinuados do portfólio e com contratos ativos de clientes.

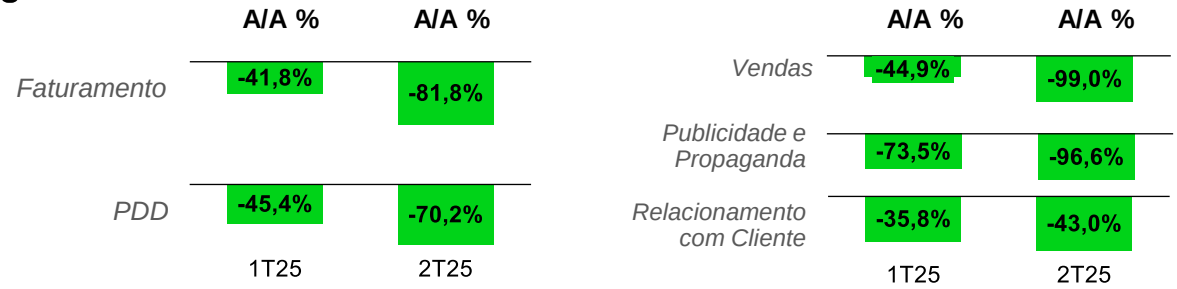
REDUÇÃO SIGNIFICATIVA DE CUSTOS OPERACIONAIS IMPULSIONADA PELA RECENTE CONCLUSÃO DOS M&As, OTIMIZAÇÃO DE ESTRUTURA E FOCO EM EFICIÊNCIA OPERACIONAL

Opex de Rotina[1]

R$ milhões, % de Opex de Rotina

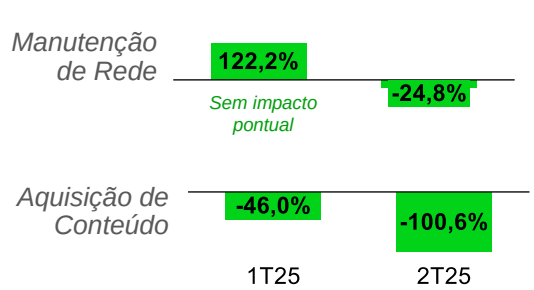


Abordagem comercial racional e gestão da qualidade



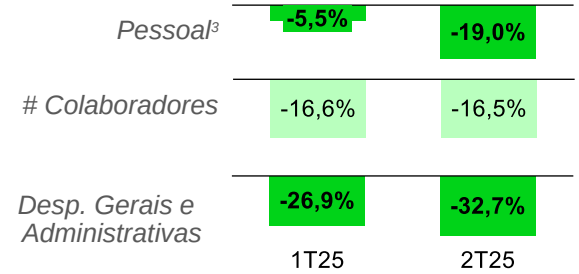
Menores custos em razão da conclusão da venda da Fibra e DTH

Desmobilização do legado e M&A



Com a venda da TVCo Companhia deixa de ter despesas relativas à aquisição de conteúdo

Redimensionamento da estrutura e redução de gastos não essenciais

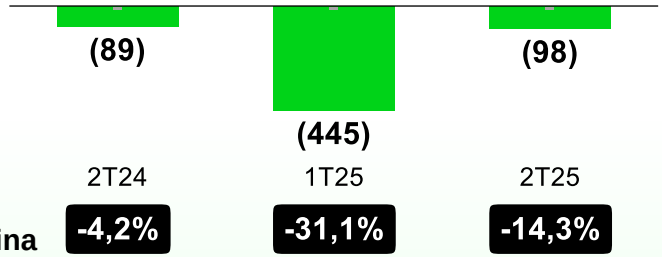


Processo contínuo de melhoria na alocação de recursos e de otimização de processos na Companhia

1) O gráfico não demonstra a linha de Outras Despesas (Receitas) em função de sua natureza de alta volatilidade, (2) Impacto de rescisões

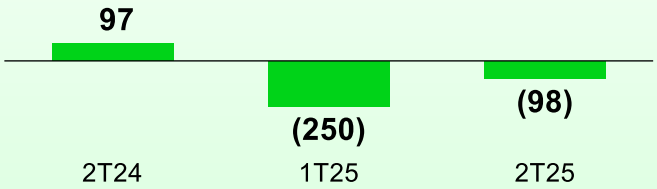
APESAR DE AINDA EM PATAMAR NEGATIVO, EBITDA MOSTRA AVANÇOS COM A CONTINUAÇÃO DA DESMOBILIZAÇÃO DO LEGADO E A CONCLUSÃO DA VENDA DA CLIENTCO. DISCIPLINA NO CONTROLE DE CAPEX

EBITDA de Rotina
R$ milhões

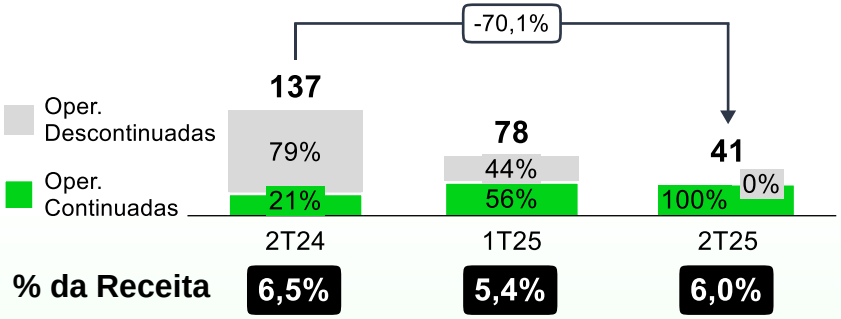


Margem EBITDA Rotina	2T24	1T25	2T25
	-4,2%	-31,1%	-14,3%

Operação Continuada | (Pro-forma)
R$ milhões

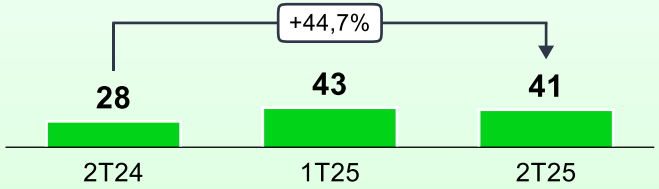


CAPEX
R$ milhões

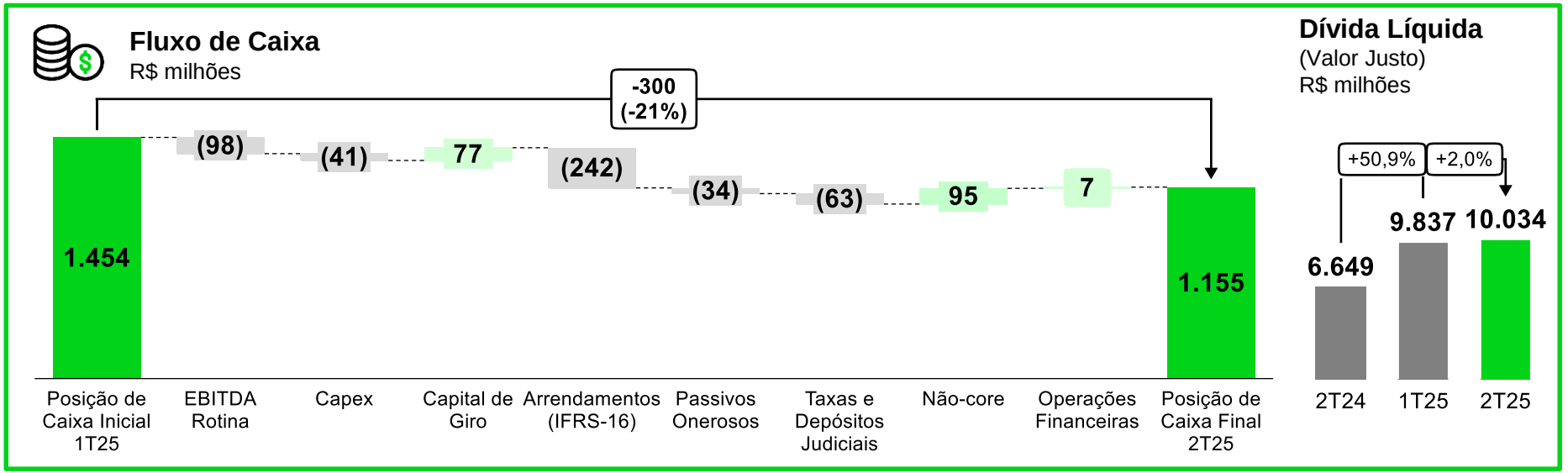


% da Receita	2T24	1T25	2T25
	6,5%	5,4%	6,0%

Operação Continuada | (Pro-forma)
R$ milhões



COM VISTAS A ENDEREÇAR O FUNDING GAP DO TRIMESTRE, A COMPANHIA MANTÉM A VENDA DE ATIVOS NÃO CORE COMO ESTRATÉGIA ALÉM DE NEGOCIAÇÕES PONTUAIS COM CREDORES EXTRACONCURSAIS



Capital de giro favorecido por negociações pontuais com credores extraconcursais, enquanto o EBITDA de rotina, embora ainda negativo, mostra tenência de melhora

Arrendamentos (IFRS 16), passivos onerosos e depósitos judiciais permanecem estáveis no T/T

Recebimento antecipação de direitos creditórios, com destaque para os créditos do PIS/COFINS sobre perdão de juros e DNIT BTSA, além da venda de imóveis

Dívida bruta estável no T/T e 50% superior A/A, pelo desembolso do Novo Financiamento Terceiros e a conversão das notas DIP em Novo Financiamento Credores Reestruturação 1.

A OI JÁ AVANÇOU EM IMPORTANTES PILARES, MAS PRECISARÁ DE UMA CORREÇÃO DE RUMO PONTUAL RUMO À SUA SUSTENTABILIDADE FINANCEIRA

2024

- **Aprovação do PRJ**
- **Avanços regulatórios,** com a assinatura do termo de autorização e retomada do procedimento arbitral
- **Conclusão da Equitização**
- **Implementação da nova governança**, com forte expertise em reestruturação

2025

- **Conclusão da venda das UPIs ClientCo e TVCo,** quando a cia passa a focar

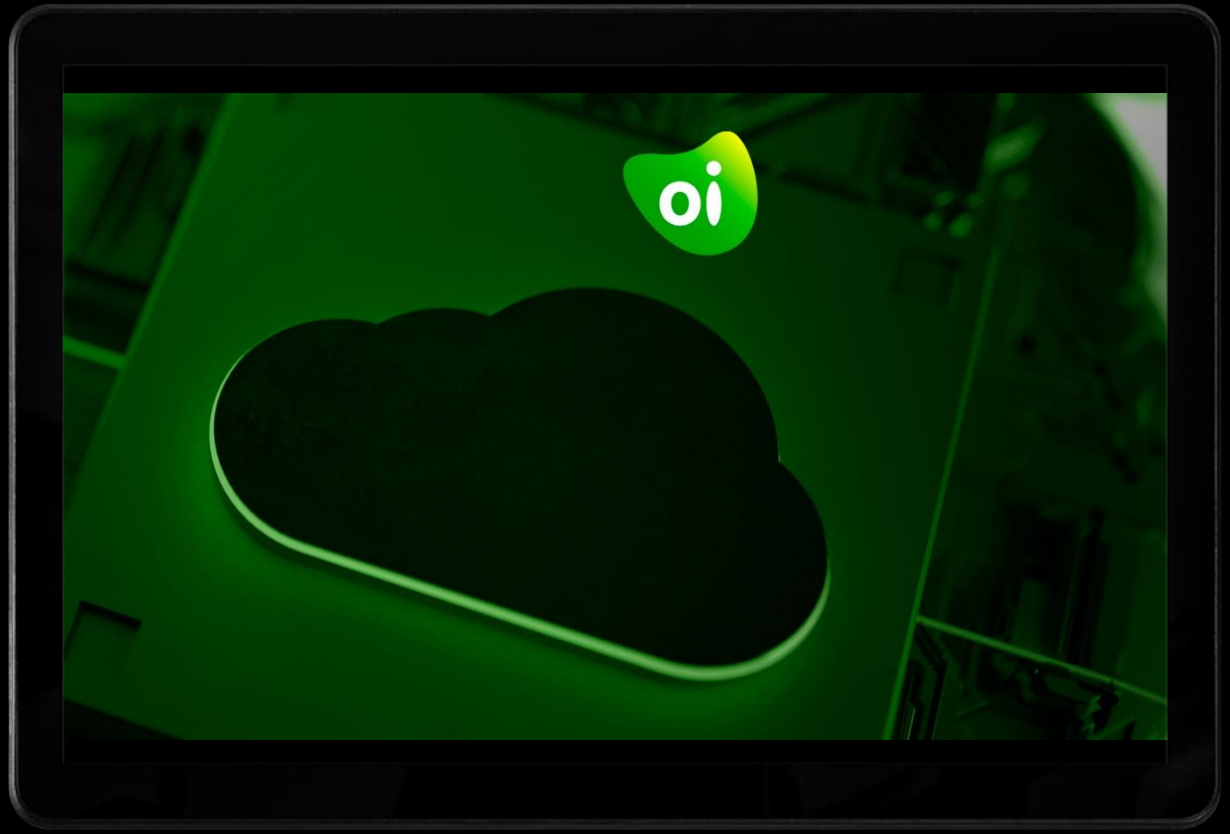
- Nova rodada de **negociação com Credores**
- Consolidação da **Oi Soluções como um player de soluções digitais,** assim como a atuação das suas **subsidiárias nacionais**
- **Manutenção de redução de custos**, com a desmobilização do legado e adequação da estrutura pós M&As

Operações Continuadas

✓ **Contratos de longo prazo e operação pouco intensiva em CAPEX,** entregando **previsibilidade de geração de caixa, com margens positivas em 2025**

Laudo Econômico-Financeiro

	2S25E	2026E	2027E	2028E	2029E	2030E
Receita Líquida	2.664	3.802	2.990	3.101	3.168	3.281
Custos e despesas	2.767	3.497	2.660	2.662	2.523	2.602
EBITDA	- 103	305	330	439	645	679
Margem EBITDA	*-4%*	*8%*	*11%*	*14%*	*20%*	*21%*
CAPEX	-117	-156	-156	-156	-162	-168
EBITDA - CAPEX	- 220	149	174	283	483	511



Relações com Investidores

www.oi.com.br/ri

invest@oi.net.br