

1T23

apresentação  
de resultados



# disclaimer



Os resultados operacionais incluem  
Móvel até Mar-22 e V.tal até Mai-22.

Esta apresentação inclui  
apenas informações para 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.

# NOVAS RECEITAS DA OI MANTÊM A TENDÊNCIA NO 1T23, COM CRESCIMENTO DE 5% A/A. A DISCIPLINA FINANCEIRA SUPORTOU OUTRO TRIMESTRE DE FORTE EFICIÊNCIA EM OPEX E CAPEX

## Crescimento no 1T23



**Nova Oi<sup>1</sup>**

**R\$ 2,2 bi em receita**

**+4,8% A/A**



**Fibra<sup>2</sup>**

**R\$ 1,1 bi em receita**

**+20,8% A/A**



**Casas Conectadas**

**4,0 mi HCs**

**+0,5 mi A/A**



**Ex-Legado**

**R\$ 1,9 bi em receita**

**+24,8% A/A**



**Oi Soluções**

**R\$ 0,7 bi em receita**

**+12,9% A/A**



**Receitas de TIC**

**R\$154 mi em receita**

**+45,6% A/A**

## Eficiência

**-27% A/A**

**Opex de Rotina**

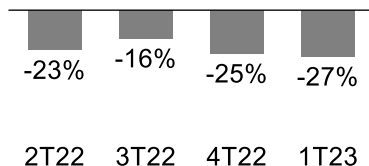
**Redução contínua de dois dígitos A/A** devido a iniciativas de eficiência e economia pós-M&A

**-87% A/A**

**Capex**

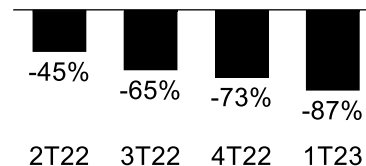
Novo modelo operacional continua impulsionando a **redução de Capex YoY**, além de métricas de alocação mais rígidas para novos projetos de Capex

**Opex**  
A/A %



**-42.1% A/A**  
ex-Alugueis e Seguros

**Capex**  
A/A %

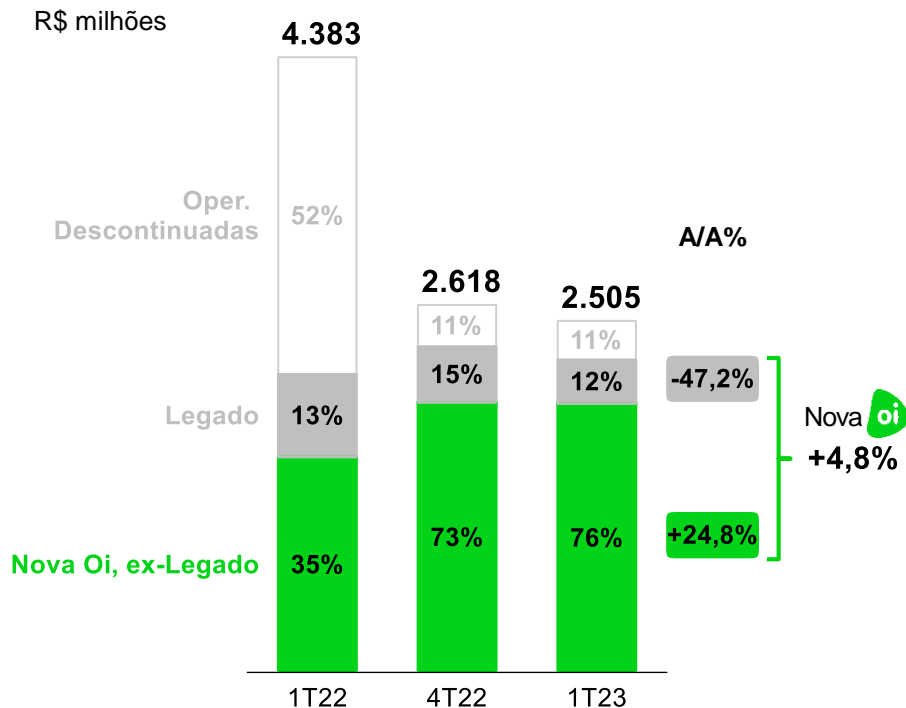


**8,7%**  
capex/vendas,  
-29,0 p.p. A/A

# AO EXCLUIR O LEGADO, A RECEITA DA NOVA OI AUMENTOU 25% A/A, REPRESENTANDO 76% DO TOTAL

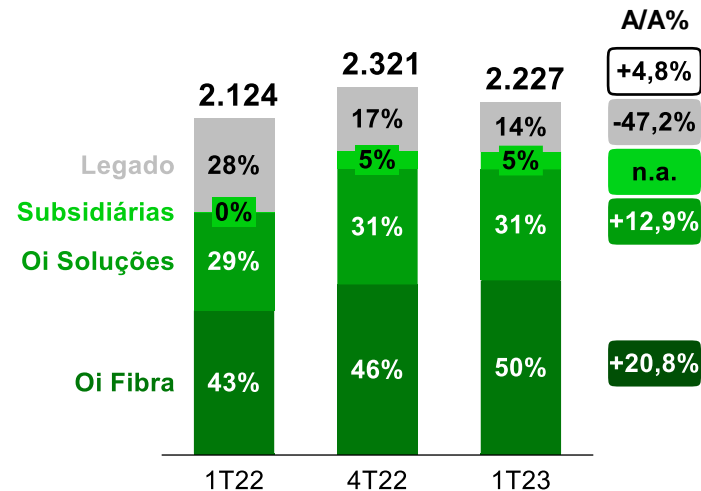
## Receita Líquida Consolidada

R\$ milhões



## Receita Nova Oi

R\$ milhões



Sólido crescimento de 21% A/A das receitas de fibra, respondendo por 50% da Nova Oi

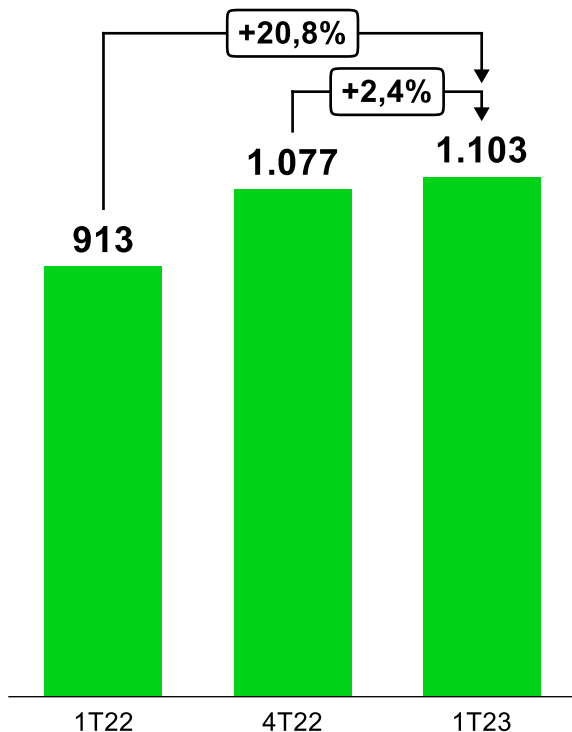


Nota: As operações descontinuadas incluem UPI Móvel, UPI InfraCo e DTH no 1T22 e DTH no 4T22 e 1T23. Receitas da Oi Fibra incluem Novas Receitas.

# CRESCIMENTO DA RECEITA DE FIBRA SUPERIOR A 20% A/A NO 1T23 PELA EXPANSÃO DA BASE E ARPU LÍDER DO SETOR, DEVIDO AO CONTÍNUO AUMENTO DE VELOCIDADES E REDUÇÃO DO *CHURN*

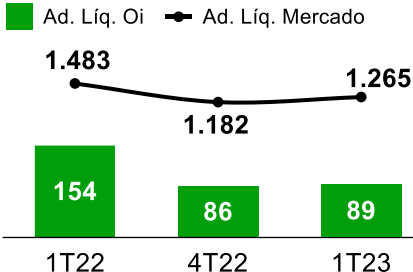
## Receita Oi Fibra

R\$ milhões



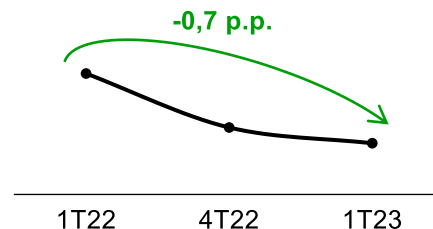
### Adições líquidas de fibra<sup>1</sup>

milhares



### Churn Fibra

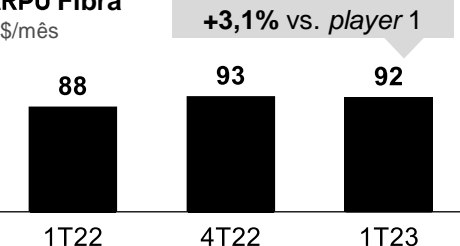
%



Adições líquidas estáveis, enquanto maior qualidade processo de aquisição de clientes com **escore de crédito mais rigorosa** continua gerando menor *churn* A/A

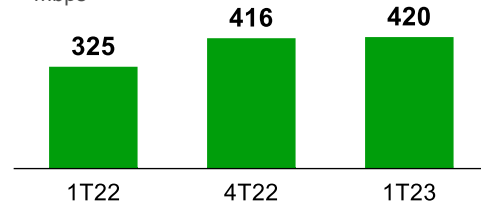
### ARPU Fibra

R\$/mês



### Vel. média das adições brutas

mbps

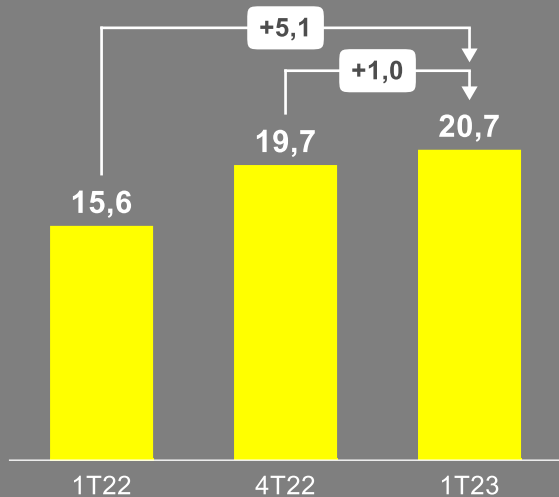


A Oi apresenta ARPUs que são **benchmark** de mercado com base na oferta de maiores velocidades de banda larga

# O NÚMERO DE CASAS CONECTADAS CONTINUA EVOLUINDO ALAVANCADO PELO CRESCIMENTO DA V.TAL E MELHOR PERCEPÇÃO DE QUALIDADE DOS CLIENTES

V.tal

Casas Passadas  
milhões



V.tal atingiu 21 milhões de HPs, implementando uma implantação mais assertiva

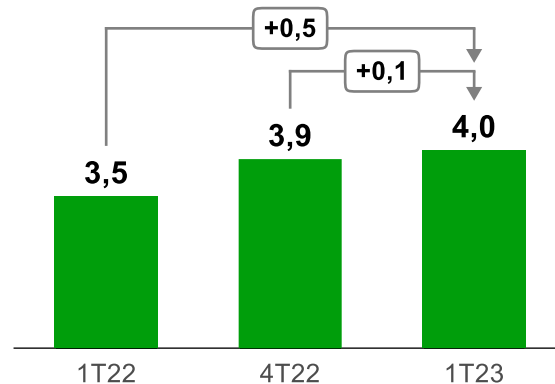


c.R\$4,6 bilhões<sup>1</sup>  
de receita em 2022

Através da maior infraestrutura de fibra pura do Brasil, a V.tal tem uma **posição diferenciada para ser a principal plataforma digital de infraestrutura**



Casas Conectadas  
milhões



No 1T23, a Oi manteve a liderança ao considerar cidades dentro de seu footprint de fibra



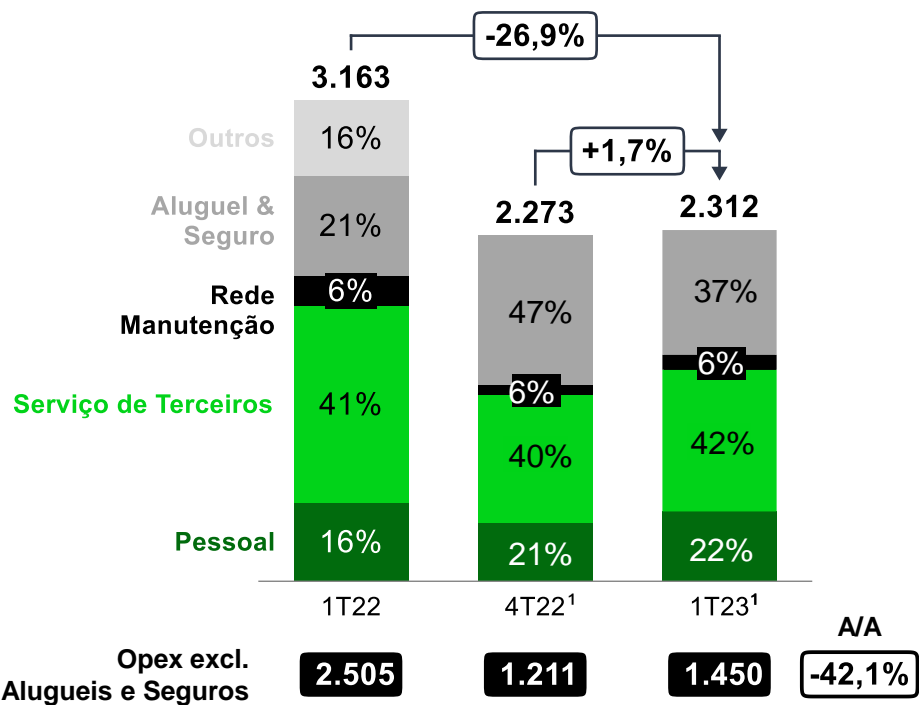
**“Pergunta pra quem tem”**

Oi FIBRA é percebida como a melhor conexão de fibra, com a **melhor experiência em 13 estados do Brasil**, segundo Anatel

# OPEX REDUZIU 27% A/A APESAR DOS CUSTOS VARIÁVEIS V.TAL, DEVIDO À IMPLEMENTAÇÃO DE INICIATIVAS PARA CRIAR UMA ESTRUTURA DE CUSTOS MAIS ENXUTA PARA A NOVA OI

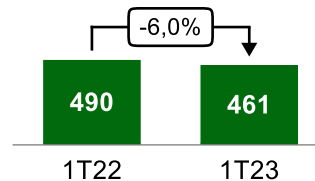
## Opex de Rotina

R\$ milhões, % de Opex de Rotina



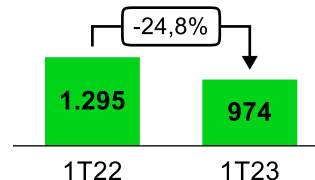
## Pessoal Recorrente<sup>2</sup>

R\$ mi



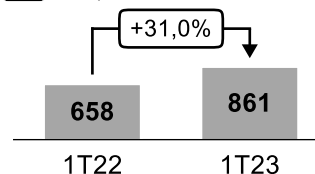
## Serviços de Terceiros

R\$ mi



## Aluguéis e Seguros

R\$ mi



## Principais comentários

Contínua redução dos custos de pessoal, através de ações focadas na **redução de quadro de funcionários**, apesar da inflação no período

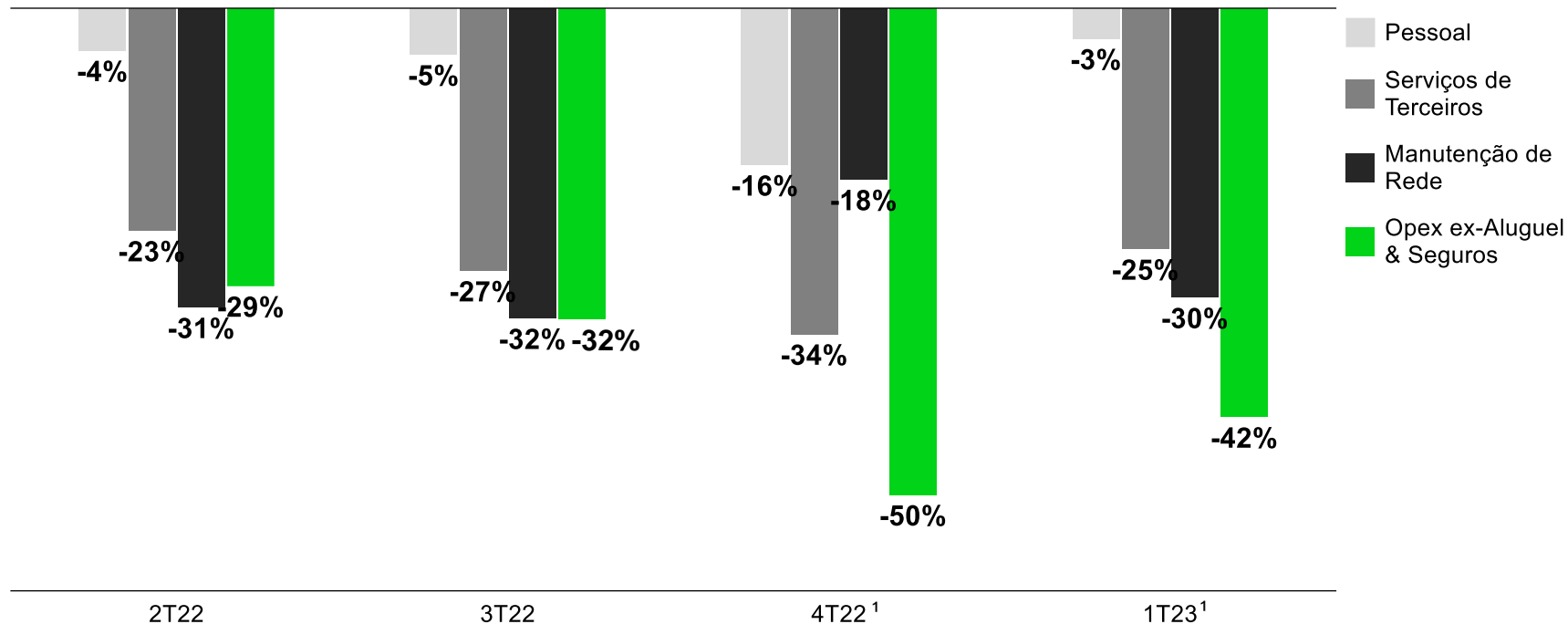
**Significativa redução nas comissões de vendas (-45%), energia (-28%) e aquisição de conteúdo (-30%)** devido a iniciativas de eficiência

Custos de alugueis e seguros crescendo devido aos **maiores custos variáveis associados ao aluguel da infraestrutura de fibra V.tal**, à medida em que a Oi continua a expandir a base de casas conectadas

# MAIS UM TRIMESTRE DE REDUÇÃO ANUAL CONSISTENTE DE CUSTOS NAS PRINCIPAIS LINHAS DE OPEX DEVIDO AO CONTROLE FORTE DE CUSTOS

## Principais Linhas de evolução de Opex <sup>1</sup>

A/A %





# NO 4T, A MARGEM EBITDA DE ROTINA ATINGIU 8%, EM LINHA COM AS EXPECTATIVAS PARA 2023, ENQUANTO O CAPEX REDUZIU PARA 9% DAS VENDAS DEVIDO AO NOVO MODELO OPERACIONAL E MELHOR ALOCAÇÃO

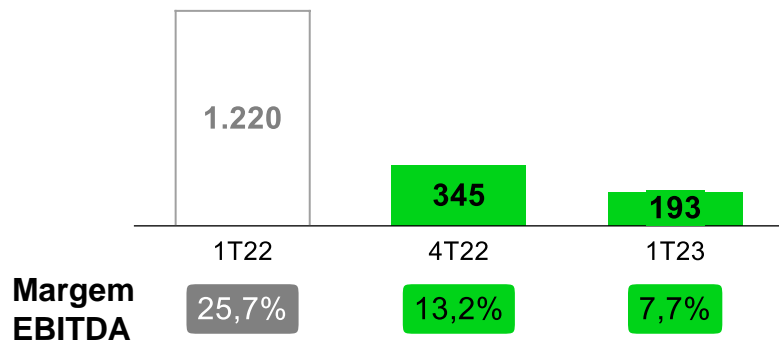


## EBITDA de Rotina

R\$ milhões

- EBITDA c/ UPIs Móvel e InfraCo
- EBITDA Nova Oi

**EBITDA mais baixo no 1T23** quando comparado às margens sazonalmente mais altas no 4T **e em linha com as margens divulgadas** no Blow Out de 21 de abril

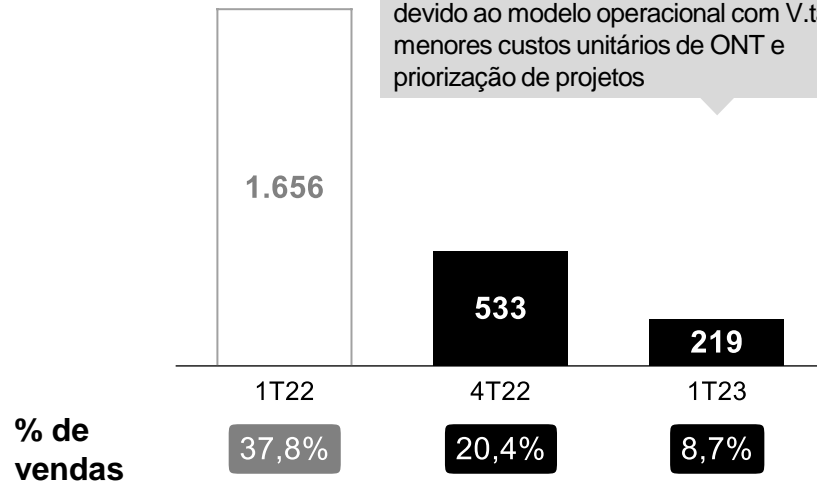


## Capex

R\$ milhões

- Capex c/ UPIs Móvel e InfraCo
- Capex Nova Oi

**Redução relevante do capex vs 4T22**, devido ao modelo operacional com V.tal, menores custos unitários de ONT e priorização de projetos

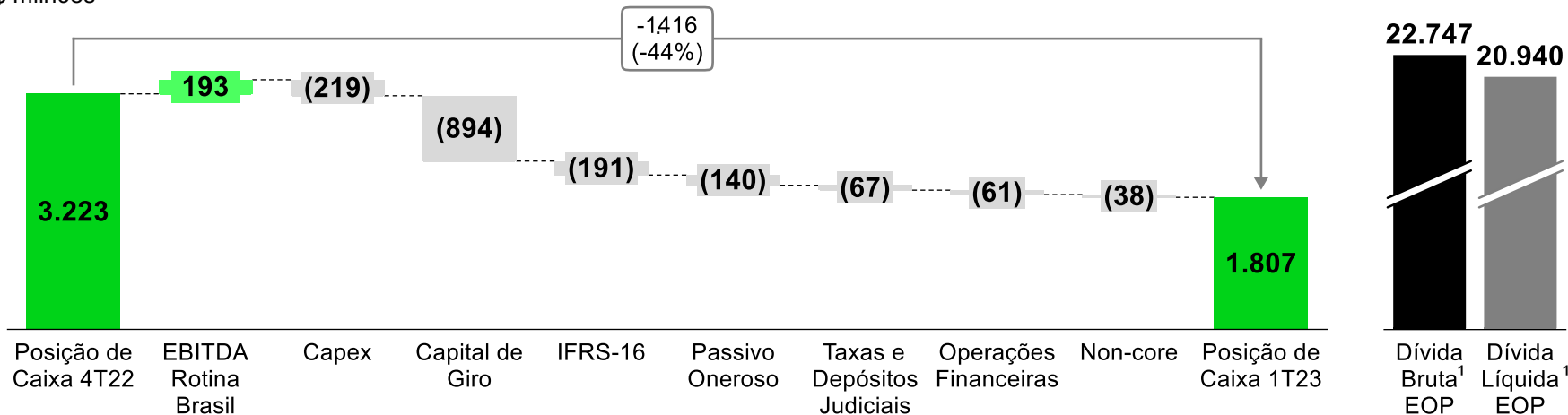


**Fluxo de Caixa Operacional da Nova Oi (EBITDA – capex) melhorando o T/T de R\$ 160 milhões** devido à menor intensidade de capex

# DURANTE O 1T23, O CONSUMO DE CAPITAL DE GIRO FOI MAIOR PRINCIPALMENTE DEVIDO À SAZONALIDADE DOS PAGAMENTOS DE CAPEX E OPEX, ALÉM DE DESEMBOLSOS RESCISÓRIOS

## Fluxo de caixa

R\$ milhões



**Crescimento da receita** da Oi Fibra e Oi Soluções e **menor intensidade de capex**

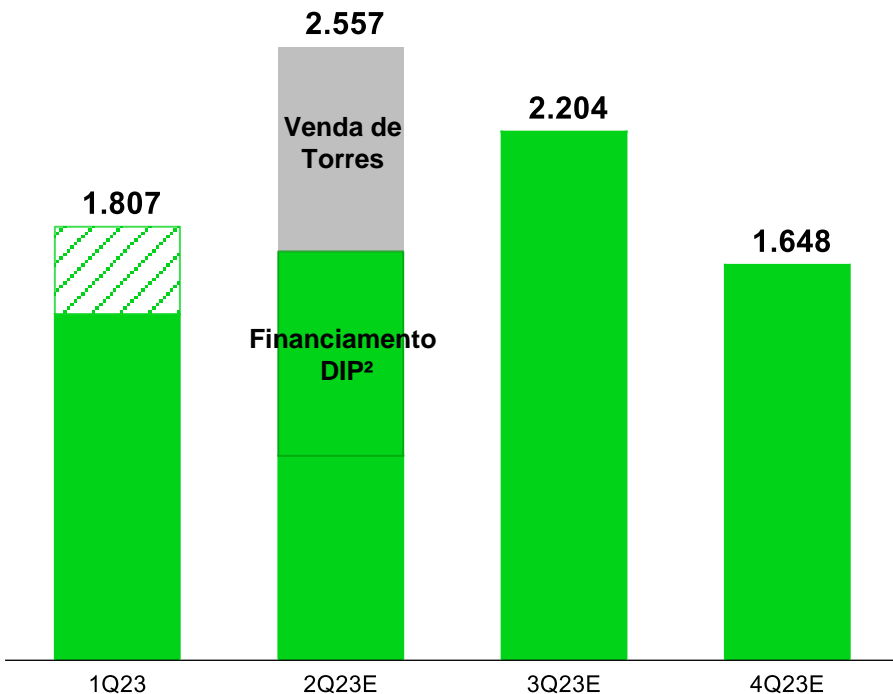
Impactado por (i) desembolsos de capex sazonalmente mais altos, (ii) indenizações, (iii) efeitos não-caixa no EBITDA e (iv) cobrança menor devido a menos dias úteis

**Inclusão de novos contratos de satélites** como Passivo Oneroso a partir do 1T23

# EVOLUÇÃO DO CAIXA FAVORECIDA PELO FINANCIAMENTO DIP, RECEITAS ESPERADAS DAS VENDAS DE TORRES, ALÉM DE MEDIDAS DE EFICIÊNCIA

## Orçamento da Posição de Caixa apresentado no Blow Out<sup>1</sup>

R\$ milhões



### Financiamento DIP<sup>2</sup>

- Dívida de curto prazo fornecida por alguns dos credores da Opção 1 para atender às necessidades de liquidez de curto prazo da Oi
- Primeira parcela de US\$ 200 milhões recebida em 7 de junho, com a segunda tranche US\$ 75 milhões prevista para os próximos meses, sujeita ao cumprimento de condições precedentes aplicáveis
- DIP de longo prazo (Dinheiro Novo) previsto para o 1T24E para pagar DIP de curto prazo e fornecer liquidez para as necessidades operacionais nos próximos anos



### Eventos de Caixa

- Caixa superou as expectativas para o 1T (R\$ 1,8 bilhão vs. R\$ 1,4 bilhão), devido aos efeitos temporais da Recuperação Judicial. Posição de caixa para o ano de 2023 permanece em linha
- Maior giro de capex no 4T22 levando a maiores desembolsos de caixa no 1T23
- Expectativa de *cash-in* com a venda de torres no 2T23

# COMO ATUALIZAÇÃO NAS FRENTES ESG, OI CONTINUA AVANÇANDO EM ENERGIAS RENOVÁVEIS, INCLUSÃO E DIVERSIDADE

## Ambiental



Conclusão do **Inventário de emissões de GEE** para 2022

**+6.000 toneladas de cabos de cobre** encaminhado para reciclagem



**31 usinas de geração distribuída** fornecendo energia renovável<sup>1</sup>

**65% dos recursos renováveis** na matriz energética



## Social



**Lançamento do Oi educa+**, uma nova frente da Universidade de aprendizagem corporativa

Nova edição do **Oi Exponencial**, treinamento de liderança em parceria com a FDC



**Qualificação de 500 mulheres** no setor de som e música e 2ª edição da programação para **acelerando negócios criativos** com impacto social - Move Mato Grosso

## Governança



Lançamento da **nova plataforma do Canal de Denúncias**, mais intuitiva e mais fácil de usar

# POR FIM, FORNECEMOS ATUALIZAÇÕES SOBRE OS DESENVOLVIMENTOS E DESAFIOS/PRÓXIMOS PASSOS NAS TRÊS FRENTES CRÍTICAS NAS QUAIS A OI ESTÁ CONCENTRANDO SEUS ESFORÇOS, INCLUINDO PRINCIPALMENTE O PLANO DE RJ

## Desenvolvimentos recentes

## Principais desafios



### Debt Reduction

- Arrecadação da 1ª tranche do DIP
- **Negociações em andamento para assinatura do Acordo de Apoio à Reestruturação (RSA)** com a maioria dos credores
- Negociações em andamento dos **contratos *take-or-pay***

- **Assinatura dos Documentos Definitivos RSA**
- **Aprovação final do Plano da RJ**
- **Cash-in do Dinheiro Novo**



### Legacy Equation

- **Processo de Arbitragem da Concessão:** principal audiência do processo em maio/23, com **decisões parciais** sobre os direitos reivindicados pela Oi **esperadas para o 2S23E**
- **Migração da Concessão do STFC para Autorização:** **discussões em andamento para um possível acordo** visando a migração

- **Resolução quanto aos resultados negativos** do Legado são críticos para a Oi alcançar a sustentabilidade de longo prazo
- **Arbitragem com Anatel** como peça chave para chegar a um acordo para Migração da Concessão e compensar desequilíbrios históricos da concessão



### Melhorias Operacionais

- **Crescimento contínuo das vendas de fibra, casas conectadas e TIC para clientes B2B**
- Implementação contínua de **iniciativas de redução de custos** devido a medidas de eficiência
- **Redução da intensidade de capex** por meio de melhor alocação e menor custo unitário de ONTs

- **Aumento dos níveis de rentabilidade** no novo modelo de Fibra
- Adequação da estrutura da Oi a uma **empresa enxuta e ágil**
- **Minimização do impacto do legado** no EBITDA e no Fluxo de Caixa



# Relações com Investidores

[www.oi.com.br/ri](http://www.oi.com.br/ri)

[invest@oi.net.br](mailto:invest@oi.net.br)