

OI 1T21

APRESENTAÇÃO DE RESULTADOS



Relações com Investidores | 12 de maio de 2021

AVISO IMPORTANTE

Esta apresentação contém declarações prospectivas, conforme definidas pelo *U.S. Private Securities Litigation Reform Act* de 1995 e pela regulamentação brasileira aplicável. Declarações que não constituem fatos históricos, incluindo afirmações sobre as crenças e expectativas da Oi S.A. – Em Recuperação Judicial (“Oi” ou “Companhia”), estratégias de negócios, sinergias futuras, 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 à sua administração têm como objetivo identificar declarações prospectivas. Não há qualquer garantia de que eventos, tendências ou resultados esperados irão ocorrer de fato. Tais declarações refletem as opiniões atuais da administração da Companhia e estão sujeitas a riscos e incertezas. As declarações baseiam-se em pressupostos e fatores, incluindo condições gerais da economia e do mercado, condições do setor, aprovações societárias, fatores operacionais e outros fatores. Caso ocorram alterações nas pressuposições ou nos fatores, nossos resultados futuros poderão diferir de maneira significativa das expectativas atuais. Todas as declarações prospectivas atribuíveis à Companhia, às suas afiliadas ou a 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 referem-se somente à data em que são divulgadas.

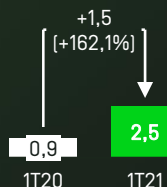
Exceto quando exigido pela legislação do mercado de capitais brasileira ou norte-americana ou pelas regras e regulamentos da CVM, da SEC e de outras autoridades reguladoras em qualquer outra jurisdição relevante, a Companhia e suas afiliadas não são obrigadas e nem pretendem atualizar, revisar ou publicar quaisquer alterações relacionadas às declarações prospectivas contidas nesta apresentação para refletir eventos em curso ou futuros e seus desdobramentos, eventuais alterações nos pressupostos ou outros fatores que possam afetar declarações prospectivas contidas aqui. 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 na CVM e na SEC.

FOCO DA OI CONTINUA SENDO AVANÇAR NOS PRINCIPAIS INDICADORES DE SEU PLANO DE TRANSFORMAÇÃO ENQUANTO AMPLIA OS HORIZONTES COMERCIAIS

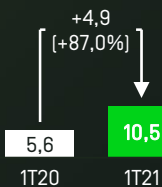
FIBRA

Continuamos acelerando a expansão massiva da fibra ...

HC [Milhões]



HP [Milhões]



SÃO PAULO

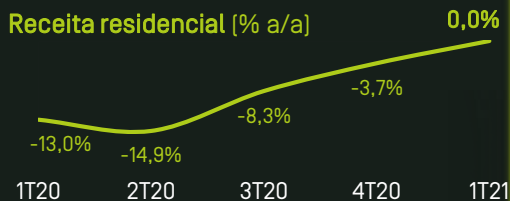
... e entramos em São Paulo.



RESIDENCIAL

A expansão da fibra está impulsionando a virada do residencial, levando à estabilização anual da receita pela primeira vez em muitos anos

Receita residencial [% a/a]



OI SOLUÇÕES

Oi Soluções tem focado em serviços de TI e, com o lançamento do TAHTO, busca oferecer soluções de relacionamento digital para o mercado B2B.



NOVO ATACADO

1.6K

ISPs servidas pela nossa rede

Entregando infra estrutura para conectar mais de

5.2M

de casas com fibra.

EXECUÇÃO DA RJ

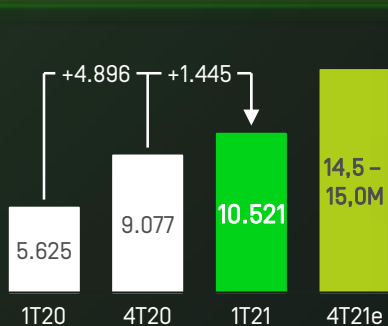
- ✓ Data Centers e Torres; liquidação financeira com R\$ 1.112 MM de recebimentos em caixa para a Oi;
- ✓ UPI Ativos Móveis: Assinatura do SPA, estando o negócio sob análise do CADE;
- ✓ UPI Infra Co: Propostas vinculantes recebidas, e "Right to Top" firmado com BTG.

FINANCIAMENTO

- ✓ Consentimento obtido dos detentores do Bond 2025 para implementar alternativas de financiamento;
- ✓ Saque de R\$ 2,5 Bi na dívida híbrida da infra Co (assinada em fevereiro);
- ✓ Dívida Ponte para a venda da UPI Móvel (R\$ 2Bi-R\$2,5Bi, sob negociação);

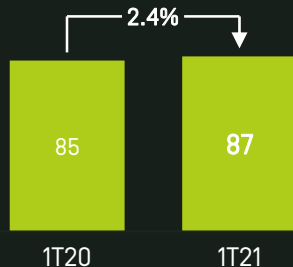
PERFORMANCE DE FIBRA CONTINUA INABALÁVEL, COM NOVOS RECORDES DE HPS CONSTRUÍDOS E TAKE-UPS DE HC. QUALIDADE NO ATENDIMENTO, VELOCIDADE E SOLUÇÕES DIGITAIS COMO PRINCIPAIS PILARES DA ESTRATÉGIA DA OI

CASAS PASSADAS (HP), Milhares

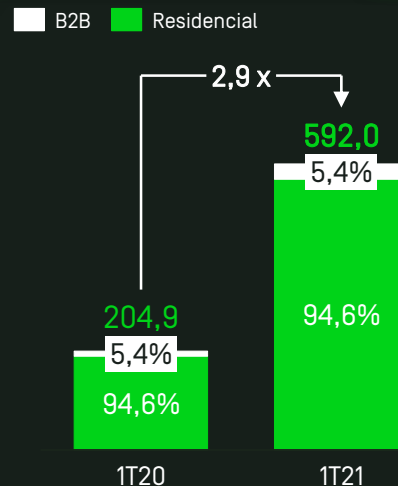


Média de 482 mil novos HPs construídos por mês no 1T21, 29% a mais do que a média de 2020, atingindo 142 cidades

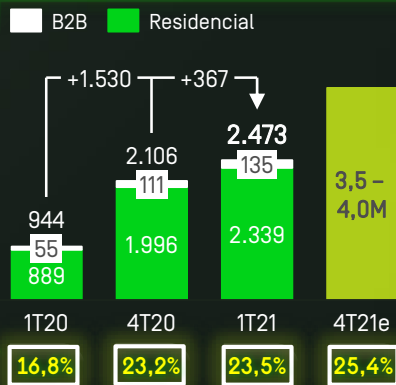
ARPU DA FIBRA, R\$



RECEITA DA FIBRA, R\$ Milhões



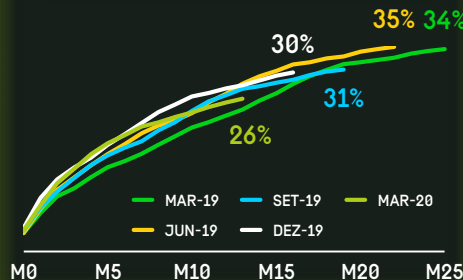
CASAS CONECTADAS (HC), Milhares



Safras de Mar-19 já apresentam 34% de take-up.

Oi mantém ritmo de 122 mil HCs por mês, superando todos os demais players

SAFRAS DE HP, % take-up



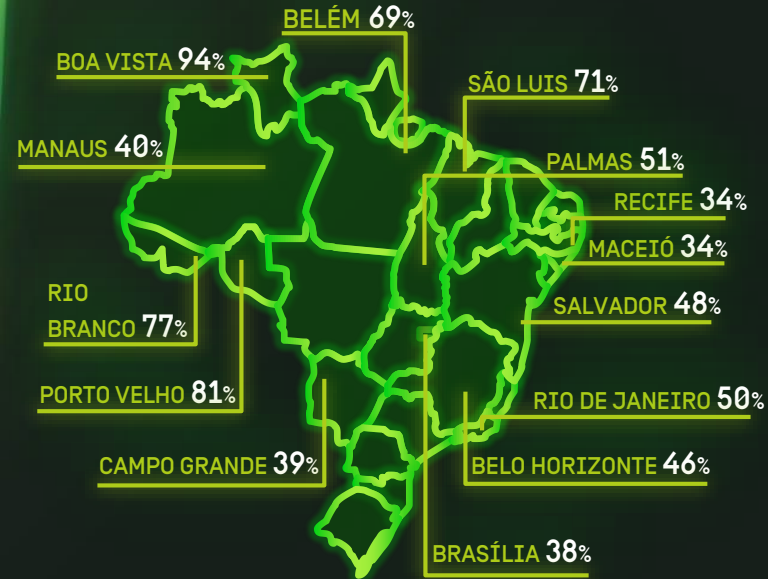
A Oi é consistentemente classificada em 1º lugar no Índice de Velocidade de ISP da Netflix desde agosto de 2020 e tem um NPS 25% maior do que o benchmark mundial de Telecom.

No 1T21, 9% dos clientes de Fibra tinham velocidade $\geq 400\text{MB}$, e 14% de adições líquidas foram $\geq 400\text{MB}$.

OI USARÁ SUA EXPERTISE EM IMPLEMENTAÇÃO DE FIBRA PARA ENTRAR EM SÃO PAULO, AMPLIANDO A SUA PRESENÇA PARA TODAS AS CAPITALS, E VISANDO A LIDERANÇA NACIONAL EM UBB

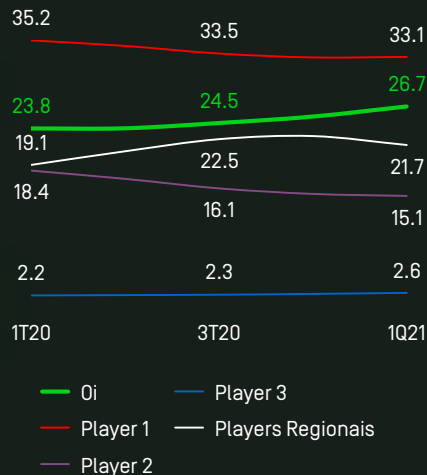
MARKET SHARE DE OI FIBRA

Com sua presença nacional expandindo rapidamente, Oi Fibra já se tornou a favorita do cliente em 55 municipalidades¹, 14 das quais são capitais estaduais.



Nas municipalidade com Oi Fibra [128 in 1T], em um ano, Oi diminuiu a distancia para o líder de 11p.p. para 6p.p.

Market Share de Banda Larga - %



SÃO PAULO

A cobertura atual da Rede de Fibra da Oi excede as municipalidades da Capital São Paulo



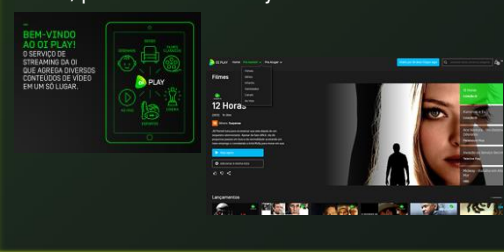
INFRA DE FTTH CONSTRUÍDA: 5,2 MIL KM DE REDE

- HP's em localidades estratégicas, seguindo o modelo de sucesso de outras regiões do país, tirando vantagem da rede e expandindo a capilaridade do backbone
- Plano de 400 mil HPs cobertas em 2021, e potencial de 2MM para 2022
- Cobrindo a capital e outras cidades em São Paulo
- Entregando pura fibra até a casa do cliente através de tecnologia FTTH

A OI ESTÁ APRIMORANDO SEU **POSICIONAMENTO DIGITAL**, APOIANDO SUA ESTRATÉGIA PARA IR ALÉM DA CONECTIVIDADE



HUB de Conteúdo da Oi para canais On Demand e Live, por meio do Oi Play e Parcerias



MarketPlace da Oi, expandindo serviços e soluções para B2C, incluindo ecossistema expandido e conteúdo cuidadosamente selecionado



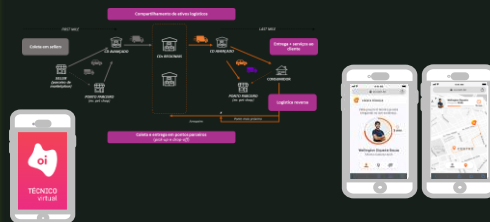
Carteira Digital Gratuita com foco em B2C, através do Whatsapp, acelerada pela base de clientes da Oi



O portfólio de TI continua a crescer, com nuvem, segurança e serviços gerenciados, **garantindo novos fluxos de receita**



Solução de Logística e Serviços para qualquer demanda de negócios em todo o país



Plataforma de serviço para o B2C para necessidades de instalação, suporte técnico e assistência de reparo



EM PREPARAÇÃO PARA A SUA NOVA ESTRATÉGIA E MODELO OPERACIONAL, A COMPANHIA COMEÇARÁ A APRESENTAR A RECEITA EM VISÕES DISTINTAS : CONTINUADA E DESCONTINUADA (UPIS), CORE E LEGADO.

RECEITAS CONSOLIDADAS, R\$ Milhões

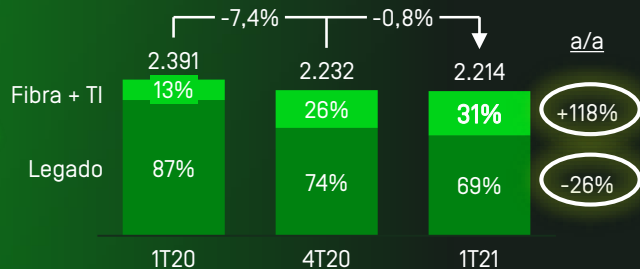
TOTAL

4.700

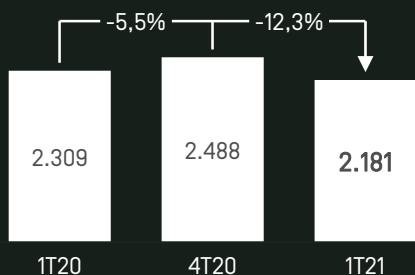
4.720

4.395

NOVA OI



DESCONTINUADA (UPIS)²

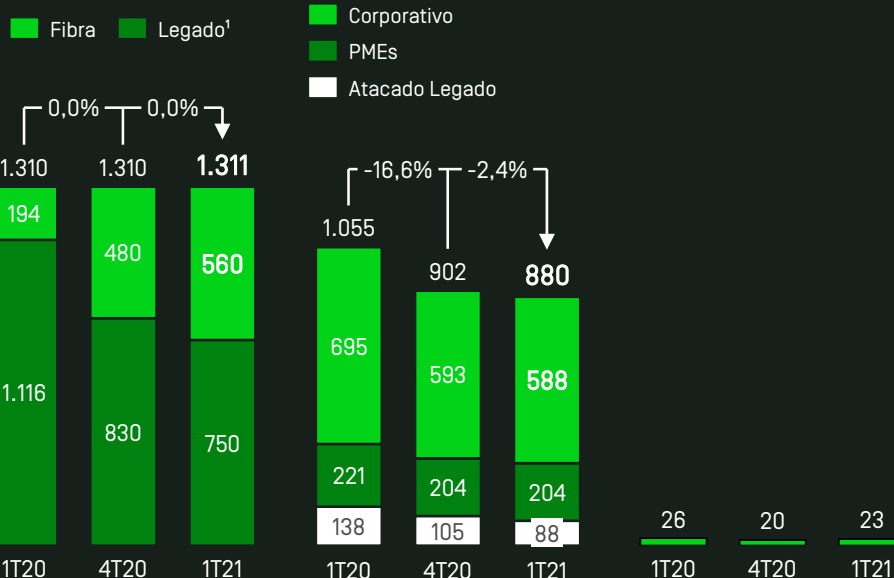


COMPOSIÇÃO DA RECEITA NOVA OI, R\$ Milhões

RESIDENCIAL

B2B

OUTROS³



NOVA OI - RESIDENCIAL: BASE DE CLIENTES DE BANDA LARGA DE FIBRA ULTRAPASSA A DE COBRE E A RECEITA DE FIBRA SE TORNA A MAIOR RECEITA DO SEGMENTO RESIDENCIAL COM 43%.

BASE CLIENTES BANDA LARGA, Mil



Um marco alcançado: pela primeira vez, a base de banda larga de fibra ultrapassa a de cobre

EVOLUÇÃO RECEITA RESIDENCIAL, % Δ Ano



Após um longo período de quedas sucessivas, a receita residencial atingiu o ponto de equilíbrio.

RECEITA RESIDENCIAL, R\$ Milhões, % Participação na receita total

TOTAL

1.310

1.310

1.311

FIBRA (CORE)

15%

1T20

+366
[+189,1%]

37%

4T20

+80
[+16,6%]

43%

1T21

LEGADO

54%

31%

1T20

-366
[-32,8%]

42%

21%

4T20

-80
[-9,6%]

39%

18%

1T21

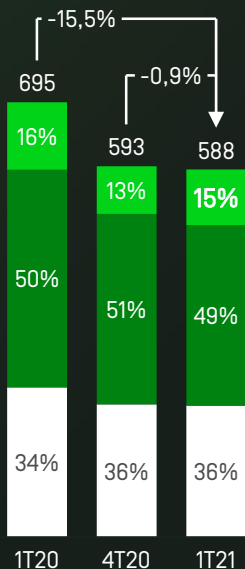
Voz

Banda Larga

B2B: A RECEITA CORPORATIVA FOI IMPACTADA PELA PANDEMIA, ESPECIALMENTE COM GOVERNOS E NOVOS CONTRATOS. PME APRESENTA ESTABILIZAÇÃO DE RECEITA COM FIBRA. A RECEITA PRINCIPAL DO ATACADO ESTÁ AGORA NA INFRA CO.

RECEITAS CORPORATIVO, R\$ Milhões

TIC Outros¹
 Dados



Estratégia: Aumentar a receita dos serviços de TIC como futuro do segmento Oi Soluções.

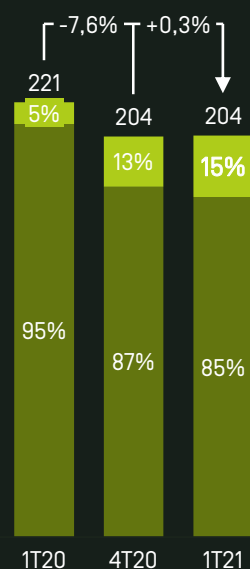
As famílias de produtos são **Segurança, Serviços Gerenciados e Nuvem**.

Em 2021 a Companhia lançou:

- **Segurança:** Endpoint Security (Jan21), Análise de Vulnerabilidade (Fev21), WAF (Abr21)
- **Serviços Gerenciados:** Tahto (Mar21)
- **WiFi 6.x** (Mai21)
- **IoT:** Eficiência Energética das Instalações (Mar21)

RECEITAS PMEs, R\$ Milhões

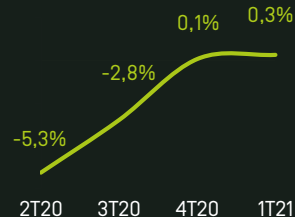
Fibra Legado



Estratégia: Estender a penetração da fibra no segmento de PMEs, substituindo as receitas de cobre legadas, enquanto se prepara para o portfólio dedicado de PMEs.

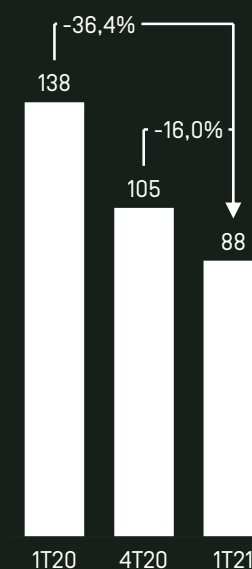
A expansão da fibra no segmento estabilizou a receita total das PMEs.

Receitas PMEs (% Δ Tri)



RECEITAS ATACADO, R\$ Milhões

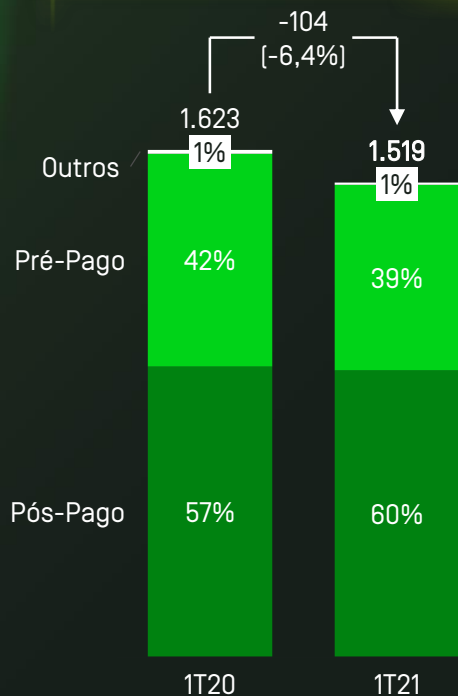
Legado



A receita de atacado legada é principalmente vinculada ao serviço EILD. Aluguel de capacidade em baixas velocidades com preços regulados.

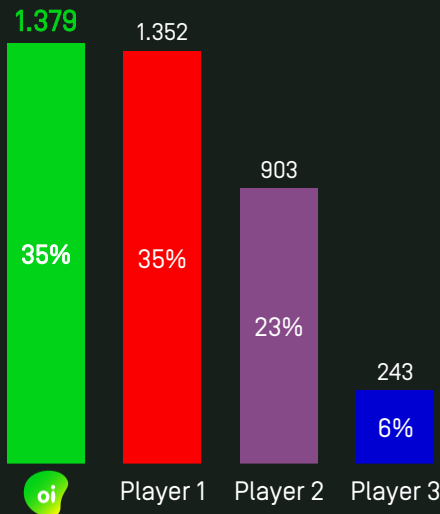
NA MOBILIDADE, A SEGUNDA ONDA DE COVID TEVE UM IMPACTO SIGNIFICATIVO NO PRÉ-PAGO. RECEITAS PÓS-PAGAS ESTÁVEIS, MAS COM TENDÊNCIAS POSITIVAS.

RECEITAS DE CLIENTES MÓVEL¹,
R\$ Milhões



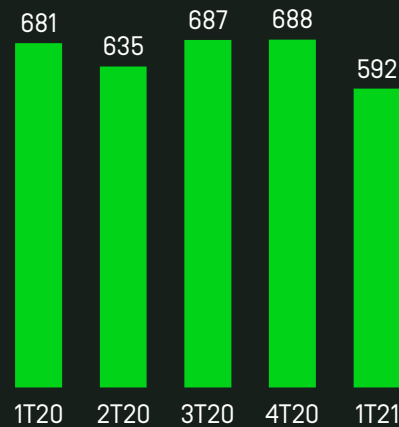
SHARE DE ADÇÕES LÍQUIDAS PÓS-PAGO
1T21², %

No 1T21 a companhia **empatou na liderança de participação do pós-pago nas adições líquidas**, aproveitando seu *backhaul* robusto para oferecer um plano ilimitado inovador



RECEITA PRÉ-PAGO, R\$ Milhões

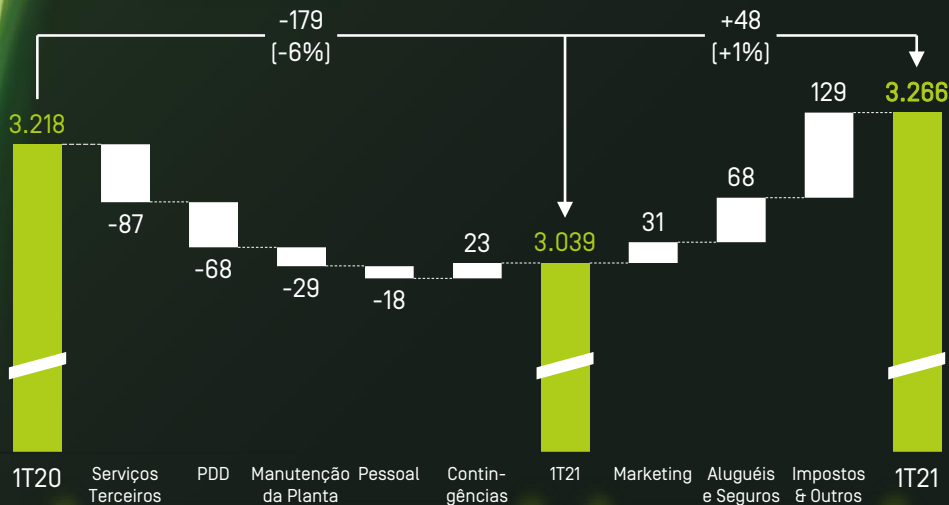
Os **bloqueios econômicos** para conter a segunda onda da COVID, **junto com o fim da ajuda governamental e sazonalidade** afetaram a dinâmica do pré-pago



* Informação baseada em alocação gerencial | 1 - Excluindo receitas de interconexão e vendas de aparelhos. | 2 - Fonte: Teleco

IMPACTO DA PANDEMIA EM RECEITAS, ACELERAÇÃO DE VENDAS E MARKETING PARA FIBRA E PÓS PAGO E INFLAÇÃO SAZONAL/ PRESSÃO CAMBIAL IMPACTARAM O EBITDA NO TRIMESTRE

OPEX ROTINA, R\$ Milhões



Dia a dia do negócio, e resultado das iniciativas de redução de custo, como:

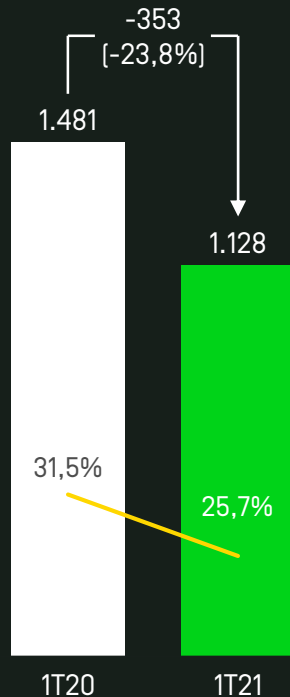
- Digitalização
- Eficiência Energética
- Redução Legado
- Canais Digitais
- Simplificação de Portfólio
- Eficiência Operacional
- Qualidade de Vendas
- Ações de Cobrança

Impactado por:

- Aumento das atividades comerciais e de venda
- Ajuste de preço pela inflação (IGPM) nos contratos de aluguel de postes, maior aluguel de capacidade de EILD e variação cambial na Globenet.
- Provisão maior das taxas da ANATEL pela expansão da base de clientes e adições liquidadas na Móvel.

EBITDA ROTINA, R\$ Milhões

EBITDA Rotina Margem



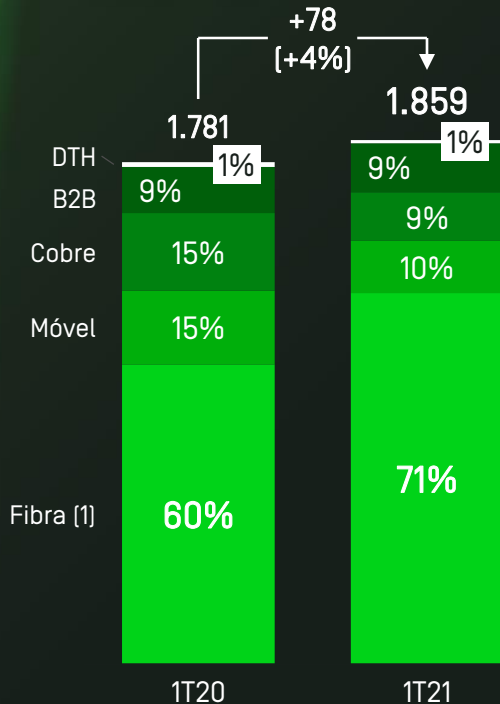
OPORTUNIDADES DE CUSTO

Companhia está lançando a **Iniciativa de Redução Drástica de Custos 2.0** para atingir uma redução anualizada adicional de R\$ 1 Bi, até o final de 2021. Foco renovado em :

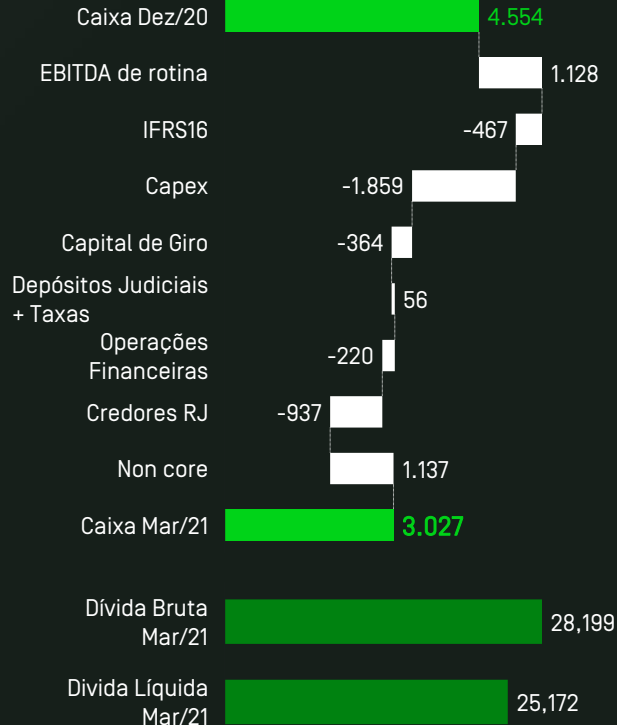
- ☑ Aceleração de Vendas nos canais digitais;
- ☑ Automação e otimização de atendimento ao cliente e operações de call center;
- ☑ Programa de Renegociação Holístico;
- ☑ Iniciativas de Eficiência Energética com geração própria
- ☑ Otimização e decomissionamento das Redes Legadas
- ☑ Reajustes de CAPEX e OPEX como consequência da redução dos esforços de venda de serviços legados

ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO POR MEIO DE VENDAS DE ATIVOS E CONTROLE DE CAIXA RÍGIDO PERMITIRAM À EMPRESA FINANCIAR SEU PLANO DE EXPANSÃO DE FIBRA, APESAR DOS PAGAMENTOS AOS CREDORES DA RJ E INVESTIMENTOS DE CAPEX UM POUCO MAIS ELEVADOS

CAPEX, R\$ MILHÕES



FLUXO DE CAIXA & DÍVIDA, R\$ MILHÕES



FINANCIAMENTO, R\$ MILHÕES

VENDA DAS UPI'S: MÍNIMO DE R\$27 BILHÕES EM RECURSOS ADICIONAIS

- ✓ **Data Centers:** encerrado R\$ 325 MM, caixa no 1T21 (R\$ 250 MM) e R\$ 75MM parcelados.
- ✓ **Torres:** encerrado R\$ 1.067 MM, caixa no 1T21 (R\$ 862 MM) e saldo restante no 2T21.
- ✓ **Móvel:** R\$ 16,5 Bi. Alienação esperada para o 4T21, após aprovações regulatórias.
- ✓ **InfraCo:** R\$ 6,5 Bi dinheiro + R\$ 4.1 Bi dívida com a Oi. Exclusividade com BTG para "right to top". Leilão judicial esperado para 2T21.

DÍVIDA ADICIONAL: OPÇÕES DE FINANCIAMENTO

- R\$2,5 bilhões em debêntures conversíveis na Infra Co, que agora podem ser financiadas por investidores;
- Empréstimo ponte pela venda da UPI móvel de até R\$ 2,5 bilhões [em negociação];
- Linha de financiamento adicional de até R\$ 2 bilhões, com flexibilidade de oferecer garantias

OI SEGUE AVANÇANDO EM TODOS OS PILARES ESG COM NOVAS AÇÕES ESTRUTURANTES



AMBIENTAL

Quatro novas Plantas Solares gerando 2,413 MWh e provendo energia para 5000 torres da Oi

Migramos no 1T21 outras 34 unidades para o Mercado Livre. Até o fim de 2022, teremos completado totalmente a transformação da matriz energética

Publicação do Relatório de sustentabilidade de 2020 da Oi no final de Maio de 2021 com nova matriz de materialidade.

Mantemos nosso Programa de Logística Reversa recondicionando 55 mil unidades de equipamentos de FTTH no 1T21



SOCIAL

Qualificação e treinamento profissional contínuo, cuidado da saúde mental e monitoramento da saúde na frente de COVID

Ações afirmativas de inclusão de Gênero, metas e KPIs:

Censo de Diversidade,

Certificado Women On Board (WOB)

Com o Oi Futuro continuamos estruturando ações digitais para ampliar nosso Impacto social em programas de Educação, de Inovação Social e de Cultura focando em inclusão e diversidade



Women on board



GOVERNAÇA

Estruturação da Diretoria Executiva de Governança, Compliance e Riscos

Outro importante passo com o início da estruturação da nova Comissão ESG

Aceitação de 99% dos empregados ao novo Código de Ética e Conduta. Para 2T21 buscamos atingir 100%

Nova Política de Gestão de Riscos aprovada pelo Conselho de Administração

O CRONOGRAMA ESPERADO APONTA PARA UMA TRANSIÇÃO COMPLETA DA EMPRESA NOS PRÓXIMOS 12 MESES

SET/OUT 20	NOV/DEZ 20	1T21	2T21 / 3T21	4T21 / 1T22	2022
Realização da Assembleia Geral de Credores 	Processo judicial da UPI Torres e UPI Data Centers 	Liquidação da UPI Data Centers em 15 de março 	Acordo com BTG para Proposta Vinculante Infra Co 	Fechamento do Processo UPI Infra Co	Processos de Transição UPIs Infra Co e Ativos Móveis
Homologação da AGC pela Corte Judicial 	Processo judicial da UPI Ativos Móveis 	Liquidação da UPI Torres em 30 de Março 	Processo Judicial UPI Infra Co	Fechamento do Processo UPI Ativos Móveis	Atuação no Modelo Nova Oi e Infra Co
	Alienação UPI Torres e UPI Data Centers 	Assinatura Acordo UPI Ativos Móveis 	Atividades de preparação Infra Co	Encerramento da Recuperação Judicial	

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

E ESTÁ NO CAMINHO CERTO PARA UMA TRANSFORMAÇÃO BEM-SUCEDIDA

DESAFIO RJ

A empresa reuniu seus credores para um aditamento ao Plano de RJ, conseguindo aprovar os aditamentos que previam a venda de ativos, alternativas de captação e liquidação antecipada de dívidas com desconto.



DESAFIO DE FINANCIAMENTO

A empresa obteve com sucesso o consentimento para implementar as alternativas de financiamento previstas no aditivo ao Plano JR e agora está em processo de execução das diferentes transações.



DESAFIO DE M&A

A empresa já concluiu a venda de Torres e Data Centers, executou o processo competitivo judicial e assinou o SPA para a UPI Ativos Móveis e cedeu o "right to top" ao BTG no processo Infra Co.



DESAFIO OPERACIONAL

- ✓ O sucesso da implantação da fibra levou a receita residencial a atingir o ponto de equilíbrio no 1T21, confirmando o turnaround.
- ↻ O B2B foi impactado pela crise econômica, mas a estratégia de ITC está sendo implementada com novos produtos disponíveis, e o segmento está transformando rapidamente seu perfil de receita.
- ↻ A empresa está trabalhando em um programa drástico de redução de custos, que também está associado à conclusão dos processos de M&A.