

apresentação de resultados OI 2T21

RELAÇÕES COM INVESTIDORES
11 de agosto 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.



EXECUÇÃO OPERACIONAL CONTINUA ACELERADA, RECEITAS RESIDENCIAIS E DE PMES VOLTAM A CRESCER. PRINCIPAIS MARCOS DO PLANO ALCANÇADOS.



FIBRA

12,0 M

Total de
HPs

1,5 M

Novos HPs
no 2T21

2,8 M

Total de
HCs

366 MIL

Novos HCs
no 2T21

24%

take-up
médio

RECEITA

+ 3,5% Crescimento da receita
anual no segmento **residencial**

receitas de fibra crescendo mais do que a queda no legado

+2,6% Crescimento sequencial
das receitas de **PMES**

+ 0,1% de crescimento anual. A fibra também suporta o
crescimento da receita no segmento



EBITDA

R\$ 1,3 BI

-13% a/a &
+ 13% t/t

29,3%

Margem



CAIXA

R\$ 3,4 BI

+ 394 milhões
t/t

R\$ 2,5 BI

desembolso da
debênture da V-tal

PLANO

Confirmação da
proposta do BTG
pela UPI Infra Co

R\$ 2,0 BI

Bridge da
Móvel

R\$ 4,5 BI

Emissão do
Bond

v-tal

Marca

Assinatura do
Termo de
Arbitragem com
Anatel

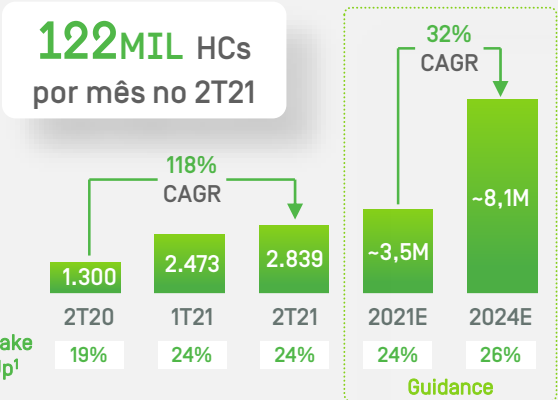


NOVO RECORDE DE CASAS PASSADAS, FORTE CRESCIMENTO DE ARPU, MANTENDO O RITMO NAS CASAS CONECTADAS: DESEMPENHO DA FIBRA EM LINHA COM TODAS AS MÉTRICAS DO PLANO

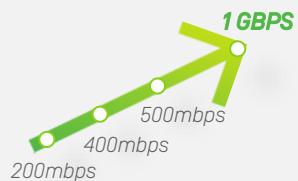
CASAS PASSADAS [HP], Milhares



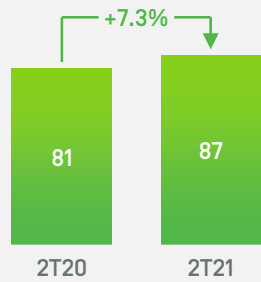
CASA CONECTADAS [HC], Milhares



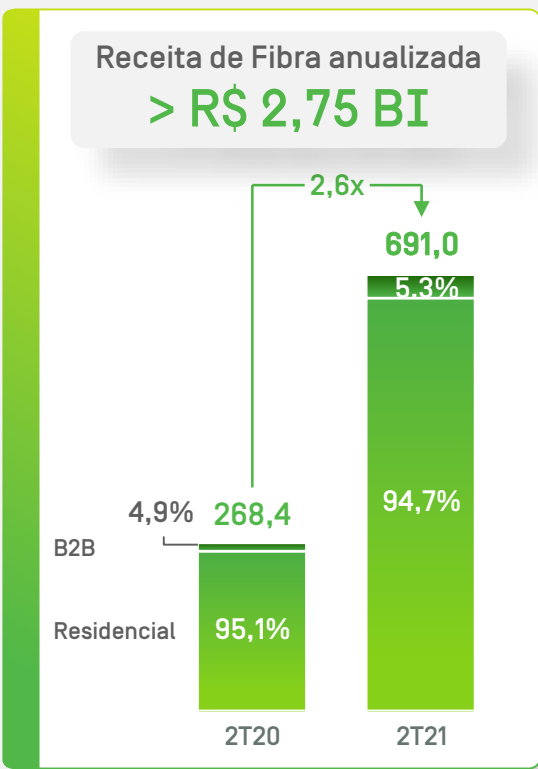
ARPU DA FIBRA, R\$



O *upselling* tem sido um importante impulsionador do aumento do ARPU. No 2T21, **9,6%** da base de clientes de Fibra tiveram velocidades ≥ 400 Mbps, e **16%** das adições líquidas foram ≥ 400 Mbps



RECEITAS DA FIBRA, R\$ Milhões





2 ANOS APÓS O ANÚNCIO DO PLANO ESTRATÉGICO, A FIBRA SUPERA O COBRE E ENTREGA O TURNAROUND DA RECEITA NO SEGMENTO RESIDENCIAL

RESIDENCIAL UGRs, Milhares

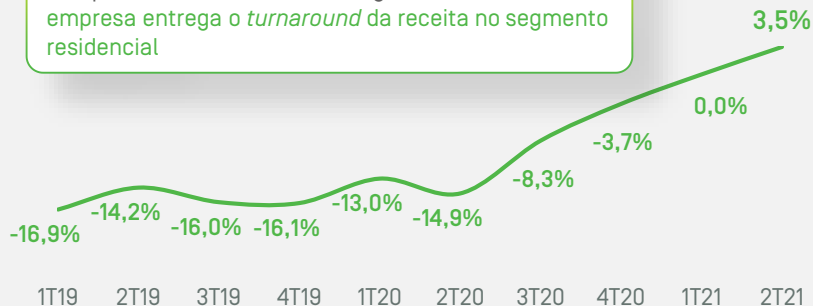
Voz + Banda Larga



Neste trimestre, pela primeira vez, as UGRs de Fibra ultrapassaram a base de Voz Cobre e Banda Larga Cobre combinadas

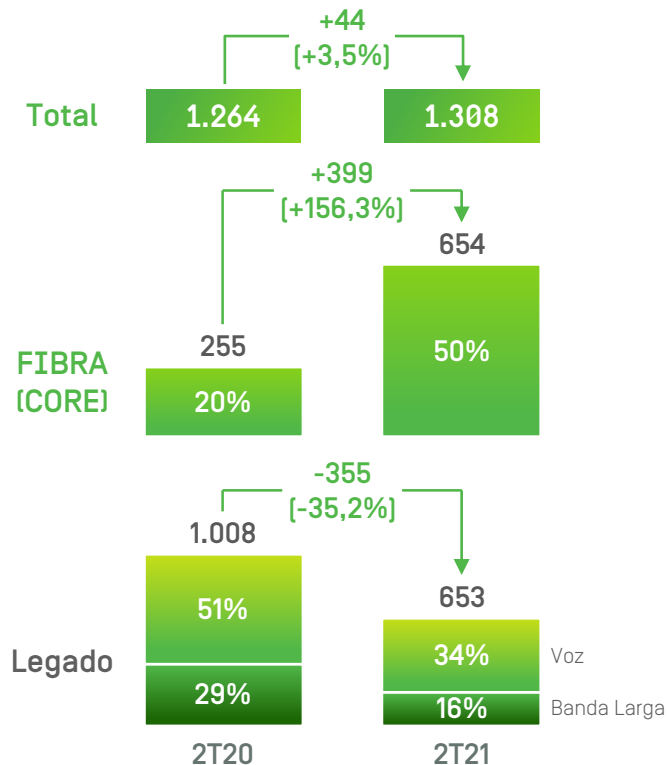
EVOLUÇÃO DA RECEITA RESIDENCIAL, % Δ Ano

O foco em FTTH permite novas receitas mais do que compensarem o declínio dos negócios de cobre, e a empresa entrega o *turnaround* da receita no segmento residencial



RECEITA RESIDENCIAL, R\$ Milhões

% Participação na receita total



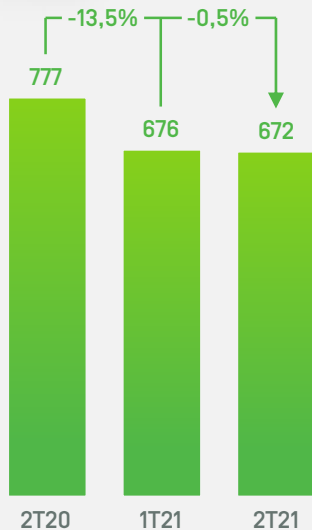


RECEITA DO OI SOLUÇÕES ESTÁVEL SEQUENCIALMENTE, FECHAMENTO GRANDE CONTRATO COM MAIOR CONTEÚDO DE TI PARA PERÍODOS FUTUROS; RECEITAS DAS PME VOLTAM A CRESCER

B2B (OI SOLUÇÕES)

R\$ MM

O crescimento da receita de TI contribuiu para a estabilização sequencial da receita de Oi Soluções.



GUIDANCE

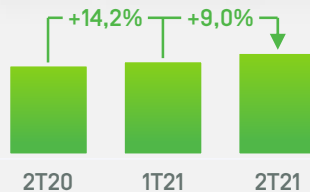
Receita de Oi Soluções estável em \$ 2,6Bi.

Recita de TI possivelmente crescendo sua participação para ~40% in 2024

RECEITA DE SEGURANÇA OI SOLUÇÕES

R\$ MN

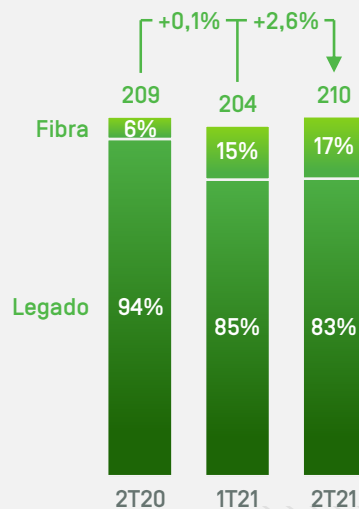
- Um dos destaques na receita de TI foram os serviços de segurança, que cresceram ~ 14% no comparativo anual.
- Este serviço tem grandes perspectivas de crescimento acelerado com o projeto fechado em julho/21 com a Secretaria de Segurança Pública do Estado da Bahia.



RECEITAS DE PMEs

R\$ MM

A expansão da penetração de fibra no segmento de PMEs foi o principal impulsionador para o crescimento da receita total de PMEs.



Ofertas focadas no segmento de PMEs:

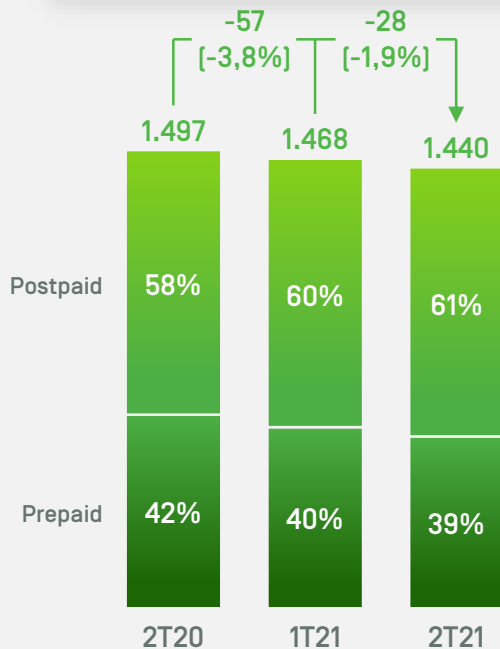
- Marketing Digital [e.g.: Acelera!]
- Vendas Online [e.g.: Oi List]
- Segurança
- Oi Expert
- Soluções Verticais



NA MÓVEL, FORTE RECUPERAÇÃO DO PÓS NAS ADIÇÕES LÍQUIDAS E NA RECEITA. ADIÇÕES LÍQUIDAS DO PRÉ COM SINAIS DE RECUPERAÇÃO, MAS AINDA IMPACTANDO O CRESCIMENTO DA RECEITA TOTAL

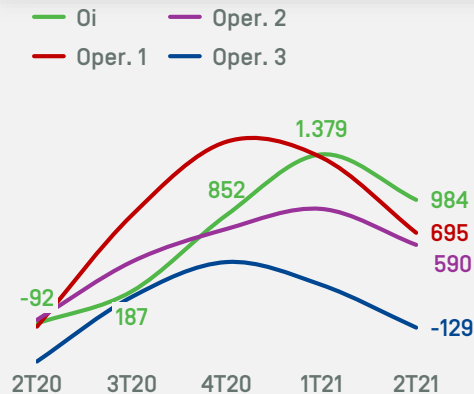
RECEITAS DE CLIENTES MÓVEL¹

R\$ Milhões



SHARE DE ADIÇÕES LÍQUIDAS PÓS PAGO²

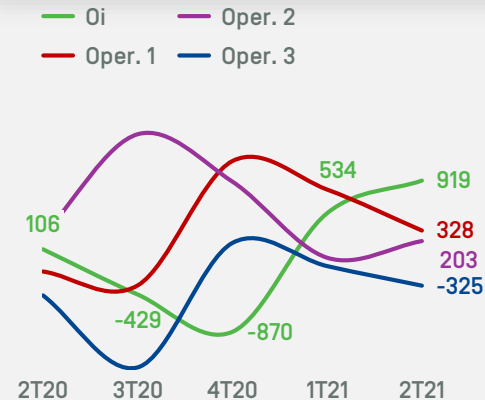
Milhares



A expansão das adições líquidas do pós-pago está fortemente concentrada nos planos controle e começa a refletir no crescimento da receita do pós-pago.

SHARE DE ADIÇÕES LÍQUIDAS DO PRÉ PAGO

Milhares



No pré-pago, apesar do forte crescimento de usuários, o mesmo não foi observado no volume de recargas, principalmente devido à redução no valor da ajuda financeira oferecida pelo governo na segunda onda do COVID-19



GUIDANCE APONTA QUE DENTRO DE 2/3 ANOS ~10% DAS RECEITAS VIRÃO DE NOVAS FONTES, PARA ALÉM DA CONECTIVIDADE. PORTFÓLIO ATUAL PERMITE UM INÍCIO SÓLIDO.

PORTFOLIO	Receitas Estimadas 2021
OI PLAY	~ R\$ 45M
oi expert	~ R\$ 55M
OI SEGURANÇA	~ R\$ 10M
oi CONTA zap	
oi PLACE	
oi ÁUDIO NEWS	~ R\$ 15M
oi NEWS	
OTHERS...	
Total	~ R\$ 125M

ECOSSITEMA

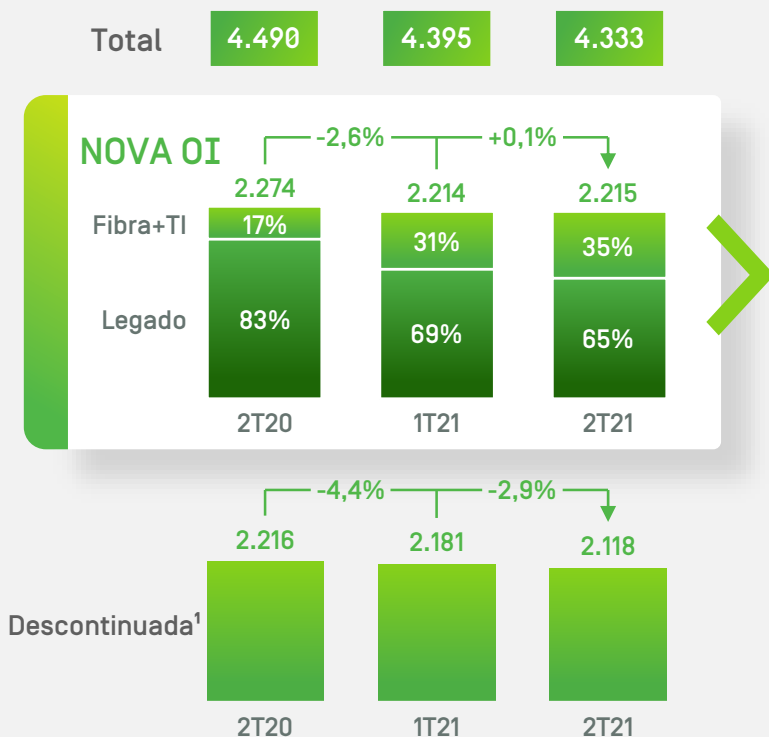


**NOVAS FONTES DE RECEITAS
TARGET 2024
R\$ 1,0 - 1,5 BI**

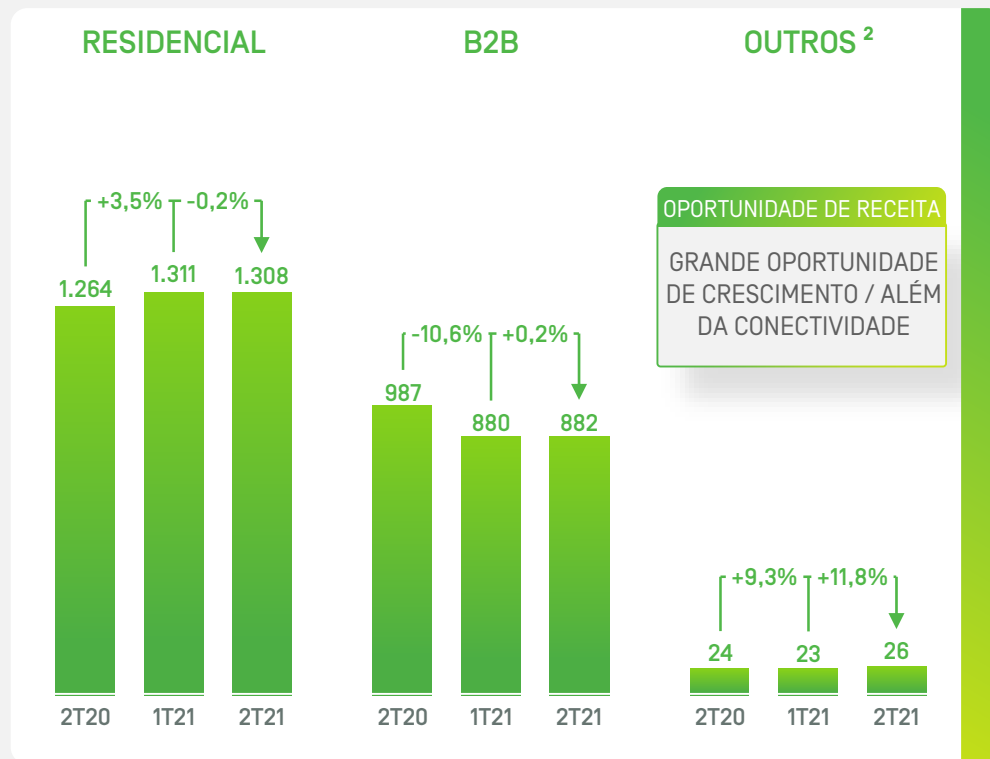
RECEITAS CORE DA NOVA OI COMEÇAM A VIRADA, BASEADAS NA SÓLIDA PERFORMANCE DA FIBRA / RESIDENCIAL, CRESCENDO APÓS 7 ANOS DE DECLÍNIO E APESAR DO IMPACTO DO LEGADO DO B2B.



RECEITA CONSOLIDADA [R\$ Milhões]



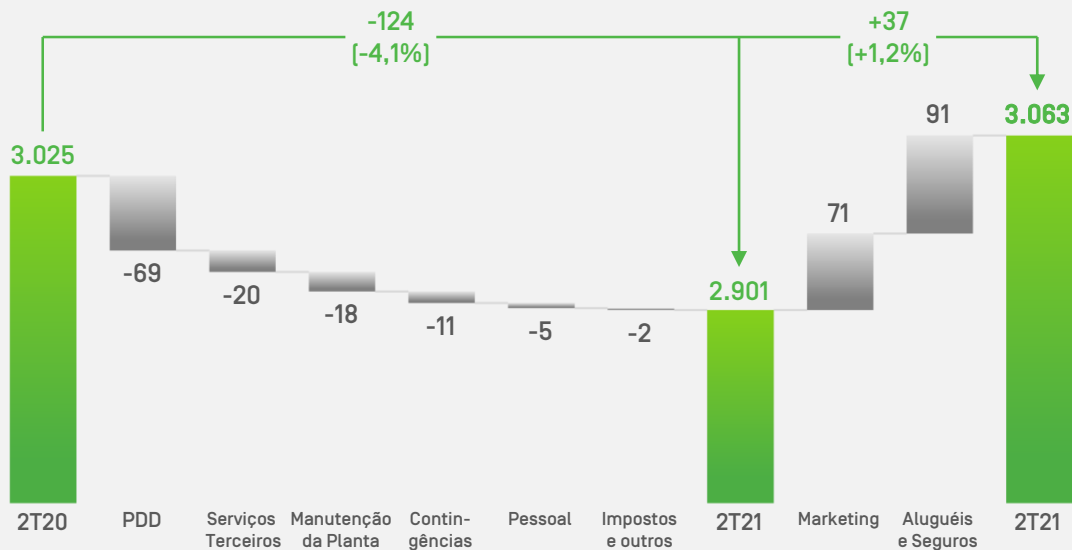
COMPOSIÇÃO DA RECEITA NOVA OI [R\$ Milhões]





OPEX PERMANECEU ESTÁVEL. ECONOMIAS EM TODAS AS ÁREAS, COMPENSANDO CUSTOS AJUSTADOS PELA INFLAÇÃO E MAIOR ATIVIDADE COMERCIAL; RECUPERAÇÃO SEQUENCIAL DA MARGEM EBITDA.

OPEX (R\$ Milhões)

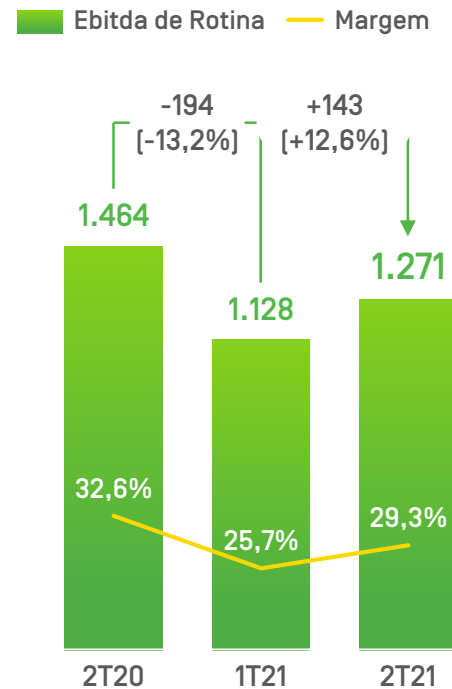


Esforços de redução de custos geraram economia de R\$ 124M, fruto de diversas iniciativas, tais como:

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

- Aumento das atividades comerciais e de venda para o dia das mães.
- Reajuste pela inflação (IGPM) nos contratos de aluguel de postes. Novos custos de aluguel de torres e data centers em decorrência da venda desses ativos.

EBITDA DE ROTINA (R\$ Milhões)





PROGRAMA DE REDUÇÃO DRÁSTICA DE CUSTOS 2.0 (DCO 2.0) MAPEOU MAIS DE R\$ 1BI EM REDUÇÃO DE OPEX, EM PREPARAÇÃO PARA UMA COMPANHIA MAIS LEVE EM 2022

ALVOS DE REDUÇÃO DE CUSTOS SUBSTANCIAL NO CURTO PRAZO

Redução anualizada de custos anunciada ao mercado em 2021:

R\$ >1BI

Para viabilizar a captura dessa economia, foi lançado o programa DCO 2.0 - *Drastic Cost Out*



Aceleração das iniciativas existentes de redução de custos



Entrega de novas oportunidades de savings construindo o caminho da Nova Oi



Redesenho e fortalecimento da governança de gastos para reduzir gasto e garantir captura de savings



Readequação das área de suporte para atuação da Nova Oi e V-tal

VÁRIAS INICIATIVAS MAPEADAS JÁ EM CURSO

Impacto anualizado estimado

VENDAS, MARKETING & ATENDIMENTO

- Simplificação do portfólio
- Otimização de gastos com Marketing
- Aceleração da automatização de atendimento ao cliente
- Otimização do mix de canais

~ R\$350M

ORGANIZAÇÃO E SUPORTE AO NEGÓCIO

- Simplificação da organização
- Aumento da relevância de Compartilhamento de Estrutura de Serviços
- Eliminação de atividades não essenciais

~ R\$150M

TI - SISTEMAS E PROCESSOS

- Simplificação/Desligamento de sistemas legados
- Novos Stacks de TI simplificando o núcleo de TI
- Aceleração de automatização de processos, digitalização e RPA

~ R\$150M

REDE & OPERAÇÕES

- Decomissionamento da rede de Cobre
- Otimização e automação da operação
- Melhoria contínua no abastecimento estratégico

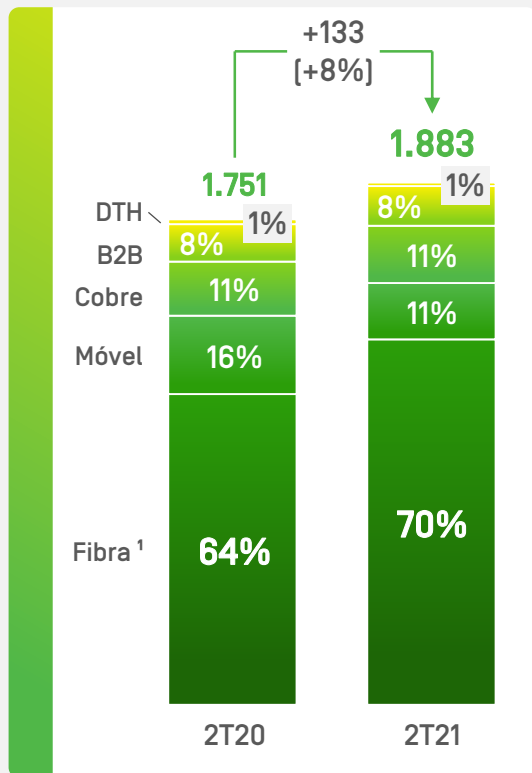
~ R\$400M

Total estimado de impacto ~ R\$ 1.050M



CONCLUSÃO DAS INICIATIVAS DE FINANCIAMENTO PARA 2021 PERMITE O INVESTIMENTO SUSTENTÁVEL EM FIBRA DURANTE O PERÍODO DE TRANSIÇÃO, A SER CONCLUÍDO COM O CAHS-IN DOS M&A ESTRATÉGICOS NO 4T21/1T22

CAPEX [R\$ MM]



FLUXO DE CAIXA & DÍVIDA [R\$ MM]

Caixa Mar/21	3.027
Ebitda de Rotina	1.271
IFRS16	-486
Capex	-1.883
Capital de Giro	-314
Passivo Oneroso	-326
Esfera Legal	46
Debenture V.tal	2.500
Operações Financeiras	-705
Non Core	291
Caixa Jun/21	3.421
Dívida Bruta Jun/21	29.116
Dívida Líquida Jun/21	25.695

PROGRAMA DE DESINVESTIMENTOS 21/22

- UPI Torres – R\$ 1,1Bi
- UPI Data Centers – R\$ 0,3Bi
- UPI Móvel – R\$ 15,8Bi
- UPI Infra Co – R\$ 10,6Bi
- Em andamento UPI TV Co



REFINANCIAMENTO / FUNDING

- Sobra de Créditos PIS/COFINS – R\$ 1,5Bi
- Debêntures Conversíveis V.tal – R\$ 2,5Bi
- Empréstimo Ponte Oi Móvel – R\$ 2,0Bi
- Bond Oi Móvel – R\$ 4,5Bi



MARCOS ADICIONAIS DE TRANSFORMAÇÃO ALCANÇADOS INCLUEM O LANÇAMENTO DA V-TAL EM PREPARAÇÃO PARA O ENCERRAMENTO DA OPERAÇÃO DA INFRA CO E ASSINATURA DO COMPROMISSO DE ARBITRAGEM DA ANATEL

LANÇAMENTO DA MARCA V-TAL

Rede de fibra diferenciada, com abrangência, capilaridade e qualidade – viabilizador do 5G no Brasil

- ~400 mil km de rede de fibra ótica!
- +2.300 cidades com fibra
- 60% dos municípios com redundância de rede

A empresa já é uma realidade e nasce com números relevantes...

\$ EBITDA → Até o fim de 2021, +R\$ 1,1 Bi

 Base Ativa → “Nasce” com ~12M de HPs e ~2,5M de HCs

 Clientes → “Nasce” com +270 contratos entre serviços de atacado e rede neutra

... e com ambição e potencial para transformar, desenvolver e fortalecer o setor de Telecom no Brasil

 +32M HPs até 2025

\$ R\$ 30Bi investimentos até 2025

 +2,300 cidades com FTTH

 Rede Neutra de verdade

v^otal

O futuro passa por aqui.

ASSINATURA DO TERMO ARBITRAL COM A ANATEL

A arbitragem da concessão é um componente-chave para lidar com os custos e o futuro da operação legada, e compreende 4 áreas principais:

Insustentabilidade

Equilíbrio econômico financeiro

Saldo PGMU

Aprovações para investimento em ativos regulatórios

- Compromisso de Arbitragem aprovado pelo Conselho de Administração da Anatel em 10/08/2021
- Escopo da arbitragem totalmente aceito pela Anatel
- Os procedimentos serão conduzidos pela Câmara de Arbitragem da CCI, a partir da assinatura do termo de hoje

A arbitragem também é um componente crítico para abordar as atuais discussões de migração para uma autorização, em um processo previsto para ser realizado até o final de 2022



AGENDA DE TRANSFORMAÇÃO SUSTENTADA PELA RENOVAÇÃO DOS COMPROMISSOS ESG E PELO ALTO ENGAJAMENTO DOS COLABORADORES

GOVERNANÇA ESG

- Nova Comissão ESG em vigor
- KPIs objetivos monitorados em toda a empresa

- Relatório Anual de Sustentabilidade 2020 disponível
- Balanço Social Oi Futuro disponível



- Melhoria esperada no Rating do MSCI ESG no 3T21

- Conselho de Certificação Seis Sigma
- A Oi é a primeira empresa no Brasil a ganhar essa credencial com o Programa Interno de Colaboradores.



PESQUISA DE ENGAJAMENTO NA TRANSFORMAÇÃO DA OI

2ª onda realizada em Junho com 6,6 mil participações e **índice geral de satisfação de 96,9%**.

	1ª onda	2ª onda
Engajamento Oi <small>[24 itens distribuídos nos pilares abaixo]</small>	85,7%	88,6%
Pilar Transparência e Alinhamento	88,1%	90,2%
Pilar Ambiente Respeitoso e Saudável	86,5%	89,2%
Pilar Liderança e Protagonismo	89,1%	91,5%
Pilar Atitudes Para Transformação	83,2%	86,4%
Pilar <i>Mindset</i> Ágil	84,6%	87,9%
<i>"Eu me sinto engajado em contribuir c/ a transformação"</i>	N/A	96,9%



MILESTONES DE 2021 ENCAMINHADOS, FOCO TOTAL NA EXECUÇÃO AGORA, EM ANTECIPAÇÃO PARA UMA EMPRESA SUBSTANCIALMENTE TRANSFORMADA EM 2022

SET/OUT 20	NOV/DEZ 20	1T21	2T21 / 3T21	4T21 / 1T22	2022
<ul style="list-style-type: none"> Realização da Assembleia Geral de Credores Homologação da AGC pela Corte Judicial 	<ul style="list-style-type: none"> Processo judicial da UPI Torres e UPI Data Centers Processo judicial da UPI Ativos Móveis Alienação UPI Torres e UPI Data Centers 	<ul style="list-style-type: none"> Liquidação da UPI Data Centers em 15 de março Liquidação da UPI Torres em 30 de Março Assinatura Acordo UPI Ativos Móveis 	<ul style="list-style-type: none"> Acordo com BTG para proposta pela UPI Infra Co Processo Judicial UPI Infra Co Criação da V-tal Atividades de preparação V-tal 	<ul style="list-style-type: none"> Fechamento da V-tal Fechamento do Processo UPI Ativos Móveis Encerramento da Recuperação Judicial 	<ul style="list-style-type: none"> Processos de Transição da V-tal e UPI Ativos Móveis Atuação no modelo Nova Oi e V-tal

DESAFIO RJ



DESAFIO DE M&A



DESAFIO DE FINANCIAMENTO



FOCO TOTAL NA EXECUÇÃO E MELHORIA OPERACIONAL ENQUANTO A NOVA OI É CONSTRUÍDA