

OI FIBRA
muda tudo.

APRESENTAÇÃO DE RESULTADOS

4T21



simples.
poder.
fazer.

OIBR
B3 LISTED N1

Esta apresentação contém declarações prospectivas, conforme definidas pela regulamentação brasileira aplicável. Declarações que não constituem fatos históricos, incluindo afirmações sobre as crenças e expectativas da Oi S.A, estratégias de negócios, sinergias futuras, reduções de custos, custos futuros e liquidez futura, são consideradas declarações prospectivas.

As palavras como “irá”, “deveria”, “seria”, “deve”, “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 pelas regras e regulamentos da CVM, 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.

4T21 ENTREGOU IMPORTANTES RESULTADOS OPERACIONAIS, AO MESMO TEMPO EM QUE ALCANÇOU MARCOS ESTRUTURAIS DO PLANO DA NOVA OI

FUNDAMENTOS SÓLIDOS NO NEGÓCIO CORE

ACELERAÇÃO DO NEGÓCIO DE FIBRA



1ª em crescimento de participação de mercado e líder em 17 estados

3,4 mi
Casas
conectadas

14,6 mi
Casas
passadas

R\$ 2,9 bi
Receita

[+124% CAGR 19-21]

Guidance entregue

CONFIRMAÇÃO DO TURNAROUND DO RESIDENCIAL

1ª vez em 9 anos
de crescimento anual no
acumulado do ano

64%

Mix de UGRs de
fibra no segmento

53%

Mix de Receita
de Fibra no
segmento

CRESCIMENTO EM PME E TIC



+5,2% A/A
Receita de PME no
4T21

+13,4% A/A
Receitas de TIC
em 2021

MODELO OPERACIONAL SÓLIDO, SUSTENTÁVEL E SIMPLIFICADO

FORTE PROGRAMA DE EFICIÊNCIA DE CUSTOS CONTINUA



-6,9% A/A
redução de custos no 4T21
[-2,6% A/A em 2021]

Ganho real de ~13%
[vs+10,1% IPCA em 2021]

-7,6% A/A
na redução de
custos gerenciáveis
no 4T21
[-R\$174 mm]

ORGANIZAÇÃO SIMPLIFICADA, MAIOR FOCO



-18% A/A
no custo de pessoal 4T21
[-R\$122 mm]

-8% A/A
no custo de pessoal
em 2021
[-R\$192 mm]

APLICAÇÃO ESG ONDE IMPORTA



50% de consumo de energia
atendido por fontes renováveis

82% percepção da Oi como um
ambiente inclusivo

MARCOS ESTRUTURAIS EM FASE FINAL

ENTREGANDO O PLANO DE M&A



[abr 2022]
Fechamento da UPI
Móvel

[abr 2022]
Term Sheet com Sky
para a TV DTH

Acordo da V.tal aprovado
pelo CADE e prestes a ser
votado pela Anatel

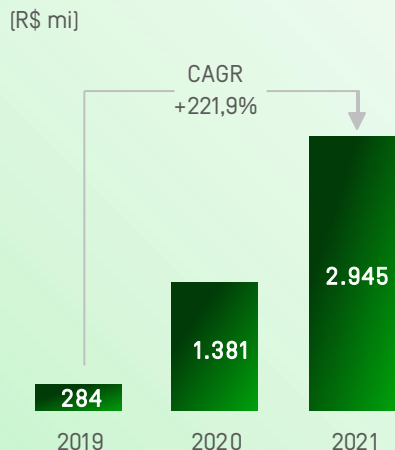
Lançamento da marca
V.tal e início de uma
operação independente

Assinatura com o BTG
para a operação da V.tal

Fechamento da UPI
Torres e Data Center

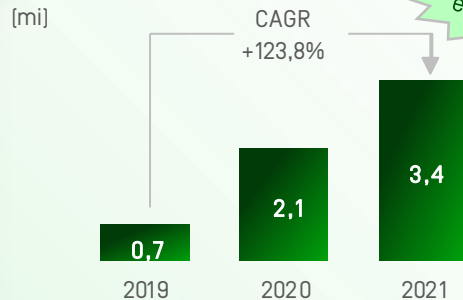
APÓS PRIMEIROS 3 ANOS, PROJETO DE FIBRA CONTINUA FORTE, MOSTRANDO A CAPACIDADE DE EXECUÇÃO DA EMPRESA PARA O LONGO PRAZO

RECEITA DA FIBRA¹

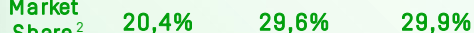


As Receitas de Fibra já representam 17% da receita total da empresa e 29% das Operações Continuadas

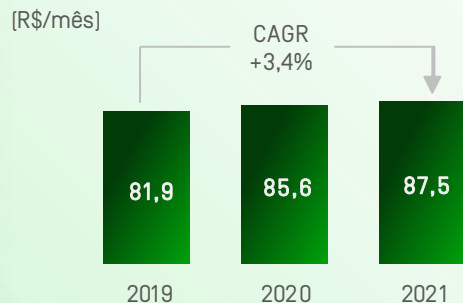
TOTAL DE CONEXÕES



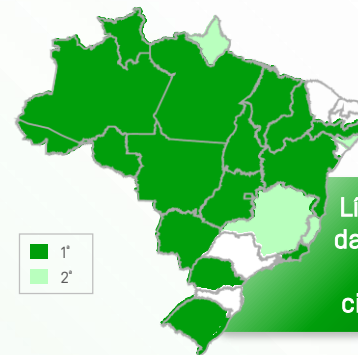
Market Share²



ARPU



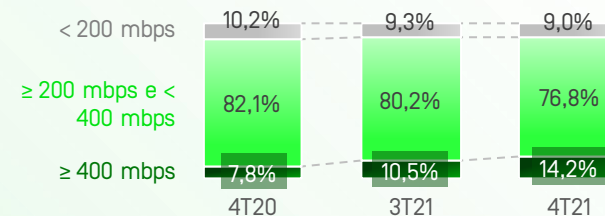
Apesar de um ambiente desafiador, Oi aumentou participação de mercado na maioria das regiões.



Líder no mercado da Fibra² em 17 UFs e em todas as cidades cobertas

CASAS CONECTADAS POR VELOCIDADE

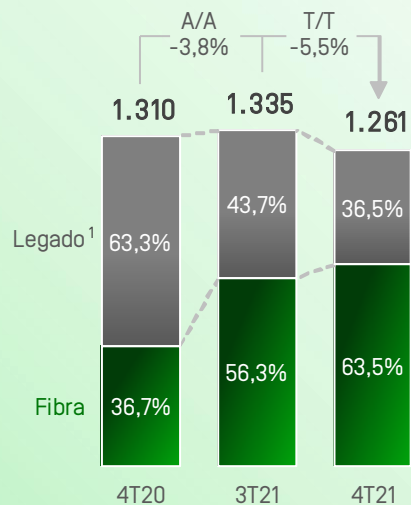
(% total de conexões)



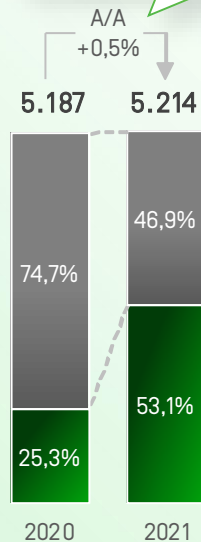
APÓS MUITOS ANOS DE DECLÍNIO, O TURNAROUND RESIDENCIAL FOI CONFIRMADO, COM CRESCIMENTO ANUAL DE RECEITA DEVIDO AOS RESULTADOS DA FIBRA

RECEITA RESIDENCIAL

(R\$ mi)



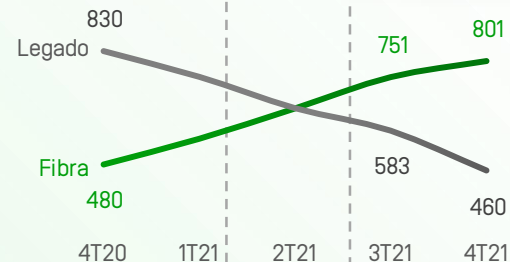
Crescimento anual no acumulado pela 1ª vez em 9 anos



Fibra está compensando a queda nos serviços legados e sustentando o crescimento do segmento residencial

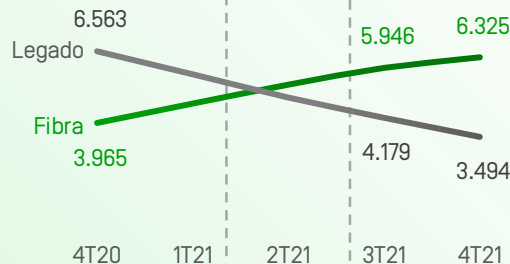
RECEITA RESIDENCIAL

(R\$ mi)



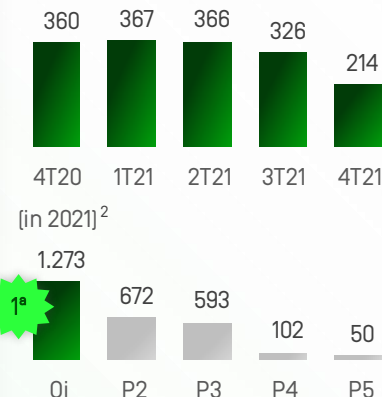
UGRs DO RESIDENCIAL

(mil)



ADIÇÕES LÍQUIDAS DE FIBRA

(mil)



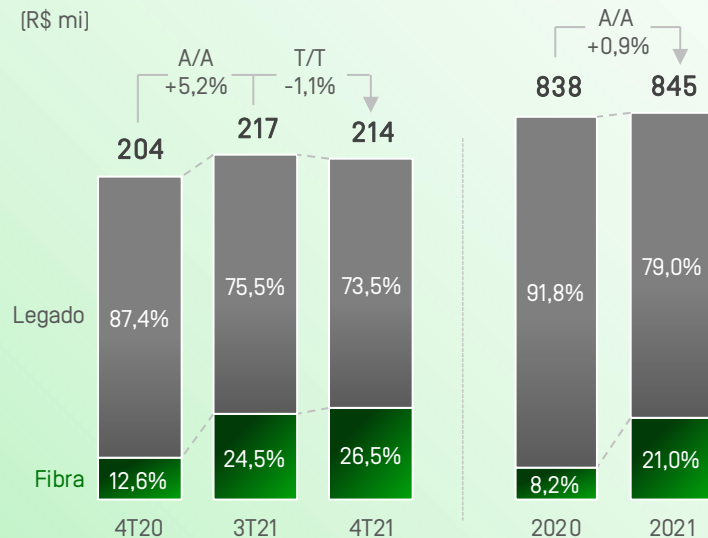
ORIENTANDO PARA O INCREMENTO DA RENTABILIDADE

Refinando nossa política de crédito e aquisição para o FTTH, a fim de alcançar maiores LTVs e controlar o *churn* involuntário e inadimplência.

PME TAMBÉM MOSTRANDO CRESCIMENTO ANUAL, COM MAIOR RESILIÊNCIA NO LEGADO, CONTRIBUINDO COM O CRESCIMENTO DE FIBRA

RECEITA DO PME

[R\$ mi]



SINERGIA DE CANAIS

Sinergia com canais de varejo acelerando as vendas de fibra no segmento com uma tendência positiva à frente.

PARCERIAS PME

Parcerias de PME abrem uma oportunidade significativa de prover serviços adicionais e aumentar a penetração de fibra.

MAIS RESILIÊNCIA

Os serviços legados são mais resilientes devido ao perfil de uso do cliente e menores taxas de inadimplência, resultando em um declínio mais lento.

PAGSEGURO E OI FIBRA

Adicionando um novo parceiro ao nosso ecossistema, para proporcionar comodidade aos clientes PME, aumentando os atributos da oferta de fibra.

Benefícios competitivos:



Aluguel de maquininha sem cobranças

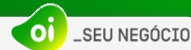
Taxas especiais para vendas a crédito ou débito



Pagamento e transferência sem taxa



Flexibilidade no cash-in de recebíveis



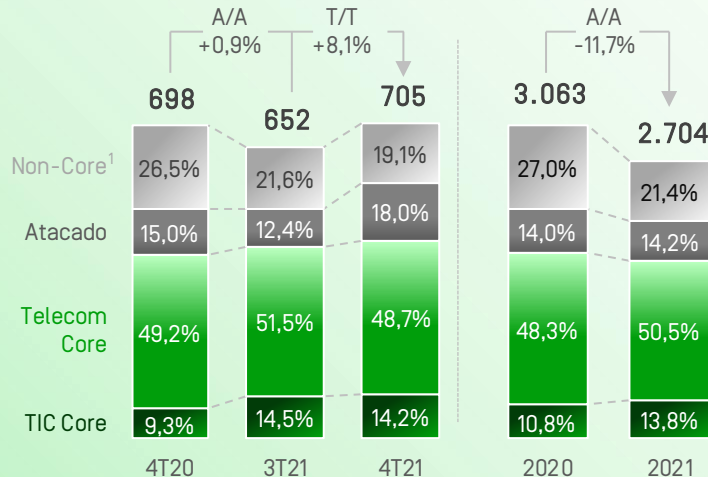
Assine Oi Fibra para receber uma maquininha PagSeguro grátis, além de outras vantagens para o seu negócio.

EXECUÇÃO DO B2B EM LINHA COM AS EXPECTATIVAS DA EMPRESA, COM CRESCIMENTO DAS TIC APOIADO PELA EVOLUÇÃO DO PORTIFOLIO E SERVIÇOS DE VALOR AGREGADO



RECEITA OI SOLUÇÕES

(R\$ mi)



Crescimento das receitas core T/T

Forte desempenho nos serviços de TIC core A/A



LANÇAMENTO DA PLATAFORMA MULTICLOUD

+186% A/A

receita de cloud



FORTE ATIVIDADE COMERCIAL EM VIDEOVIGILÂNCIA E ANALYTICS

+72% A/A

receita IoT

IMPLANTAÇÃO DE SOFTWARE POR EQUIPES EM NOVO MODO ÁGIL

+63% A/A

receita de aplicações digitais

LANÇAMENTO WI-FI 6

+36% A/A

receita wi-fi



NOVOS PIPELINE DE PRODUTOS : WAF, SIEM, CASB, FIREWALL VIRTUAL

+18% A/A

receita de segurança



CLOUD PBX / DESENVOLVIMENTO DE PROJETOS DE OMNICHANNEL

+47% a/a

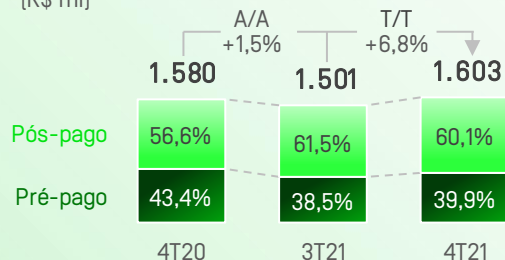
Receita de UC&C



PERFORMANCE CONSISTENTE EM 2021 CONTRIBUIU PARA O FECHAMENTO POSITIVO DA VENDA DA UPI ATIVO MÓVEIS

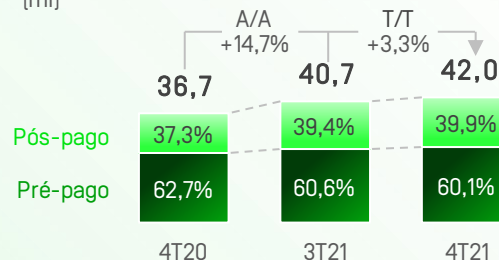
RECEITA DE CLIENTES MÓVEL¹

[R\$ mi]

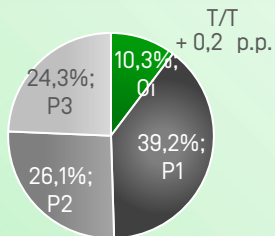


BASE MÓVEL

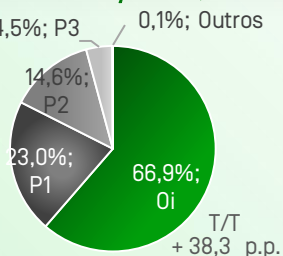
[mi]



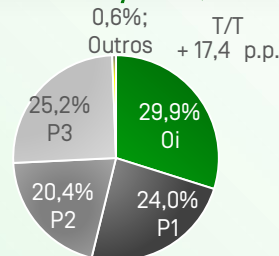
SHARE REC. SERV. MÓVEL²



SHARE DE ADIÇÕES LÍQUIDAS



SHARE DE ADIÇÕES LÍQUIDAS³



1

OFERTAS PROMOCIONAIS FOCADAS EM RENTABILIDADE

2

RACIONALIZAÇÃO DO PORTFÓLIO

3

AÇÕES DE INCENTIVO AO CONSUMO

FECHAMENTO DA UPI ATIVOS MÓVEIS

[20 de abril de 2022]

[R\$ MM]	Previsão	Real	Δ R x P
Valor Recebido	14.170	14.475	305
Valor Retido	1.574	1.447	-127
Preço de Fechamento	15.744	15.922	178
TSA	756	586	-170
Valor Contingente	-	295	295
Total	16.500	16.803	303
VPL dos Contratos de Capacidade	819	819	-

1- Retido por pelo menos 4 meses, a ser pago conforme procedimentos de apuração.

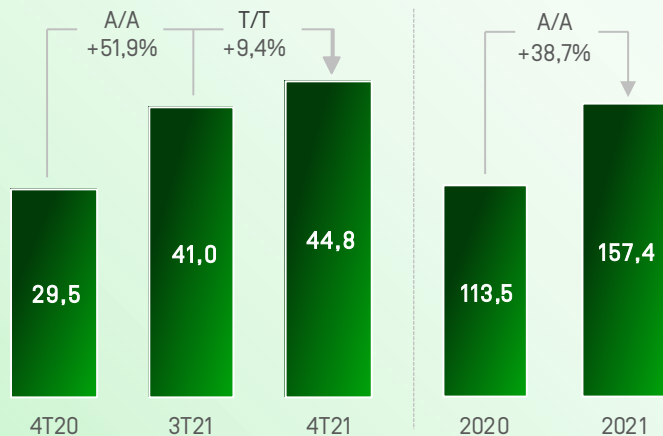
2- Sujeito a metas de migração de bases de clientes e frequências até Fev-23 (dos quais R\$ 50 mi já foram recebidos na data do closing).

1 - Exclui interconexão, outras e receitas de aparelhos; 2 - Não considerando a consolidação *intercompany* das receitas da Oi [divulgação trimestral das operadoras]; 3 - Ex-M2M (Anatel).

COMPONENTES DE NOVAS RECEITAS BASEADOS EM SERVIÇOS ADICIONAIS, EXPERIMENTANDO CRESCIMENTO RELEVANTE E COM MUITO ESPAÇO PARA DESENVOLVIMENTO

RECEITAS NÃO-TELCO

(R\$ mi)



Novo fluxo de receita vindo dos serviços adicionais e parcerias, incluindo acordos de *revenue share*, alavancando os pontos fortes da Oi: conectividade no core, extensa base de clientes e em expansão, acesso às casas dos clientes, canais extensivos, capacidade logística e de serviços, pagamento e gestão de clientes

Aceleração significativa esperada com o foco no lançamento da Nova Oi



GMV

+35%



PEDIDOS

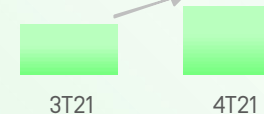
+45%



oi_expert

CLIENTES

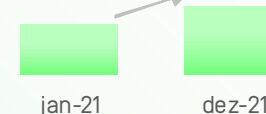
+45%



oi_play

TEMPO DE USO

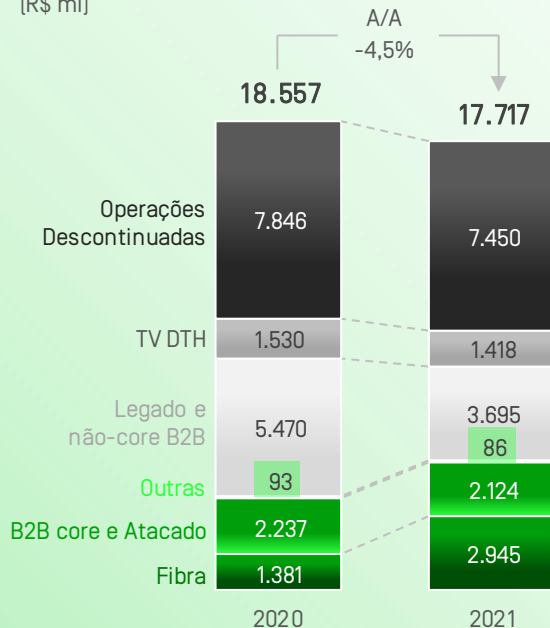
+111%



REDUÇÃO DA RECEITA CONSOLIDADA DESACELERANDO CONSISTENTEMENTE, COM QUASE 40% DE AUMENTO NAS RECEITAS CORE

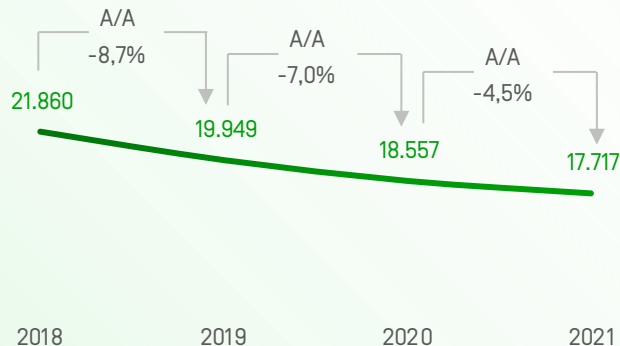
RECEITA CONSOLIDADA

[R\$ mi]



RECEITA CONSOLIDADA

[R\$ mi]



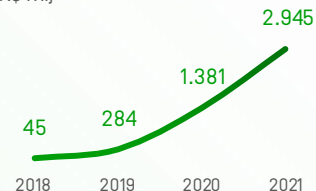
Implantação de fibra alterando a tendência da receita consolidada, posicionando a Oi para retornar o crescimento nas receitas

29% Participação de FTTH na receita de operações continuadas



RECEITA DA FIBRA

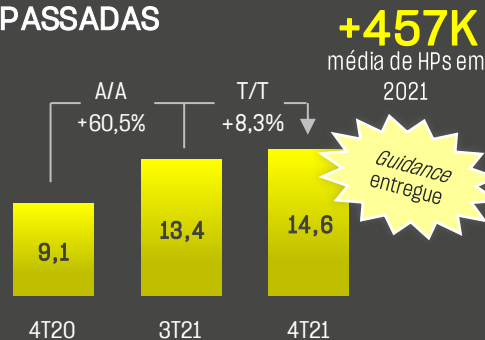
[R\$ mi]



NA V.TAL, A SEPARAÇÃO ESTRUTURAL FOI ENTREGUE, O CRESCIMENTO ACELERADO CONTINUA NA IMPLANTAÇÃO DE HP E A TRAÇÃO COMERCIAL SEGUE EM CURSO

CASAS PASSADAS

(mi)



+457K
média de HPs em 2021

Guidance entregue

+9 novos contratos de rede neutra assinados, cobrindo 48 cidades e ~5.2 mi de casas passadas



CASA PASSADAS COM FIBRA POR REGIÃO



+12 lançamentos comerciais em novas cidades



Desde Jan-22, a V.tal já funciona como uma empresa independente

Acordo Lock-box

Mais de **R\$ 1,1 Bi** pagos como futuro adiantamento de capital (AFAC¹) para financiar o Capex de 2022 até o fechamento

Novo acordo para um locatário virtual usar a **rede neutra em todo o território nacional**

Segregação organizacional e estrutural em andamento

Neutralidade

Isonomia

Confidencialidade

- ✓ Ativos baixados
- ✓ Equipe transferida
- ✓ Governança completamente independente

V.tal Day

+ de 450 ISPs participaram do evento que apresentou o plano para atender provedores regionais ao mercado

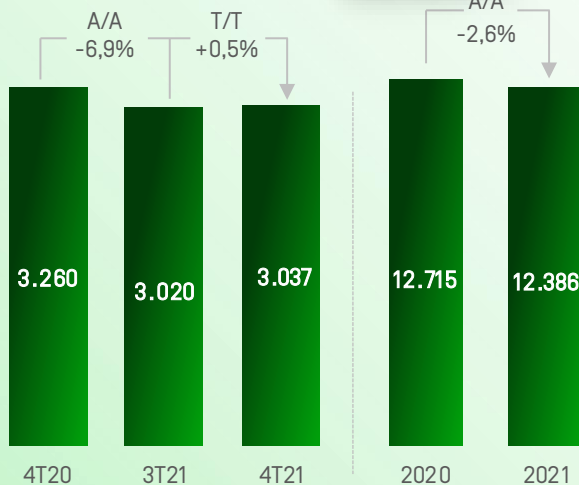
Negociações em andamento com ISPs que atendem **70 novas cidades**

A FUTURA GERAÇÃO DE VALOR DA V.TAL CONTINUA A SER PARTE INTEGRANTE DA ESTRATÉGIA DE SUSTENTABILIDADE DE LONGO PRAZO DA OI

EFICIÊNCIA E SIMPLIFICAÇÃO É UM COMPONENTE CHAVE PARA A TRANSFORMAÇÃO E ENTREGOU RESULTADOS SÓLIDOS EM 2021, APESAR DAS PRESSÕES INFLACIONÁRIAS...

OPEX DE ROTINA

(R\$ mi)



Transformação estrutural mais do que compensando a inflação (IPCA acumulado em 2021: +10,1%).

DINÂMICA DO ANO

(R\$ mi)

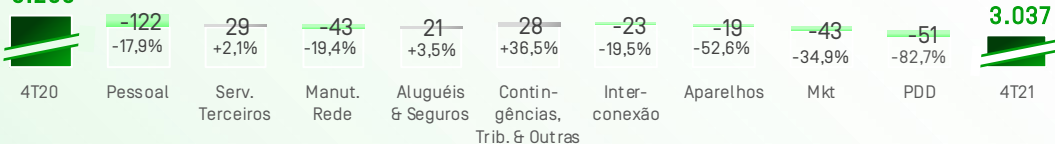
12.715



DINÂMICA DO TRIMESTRE

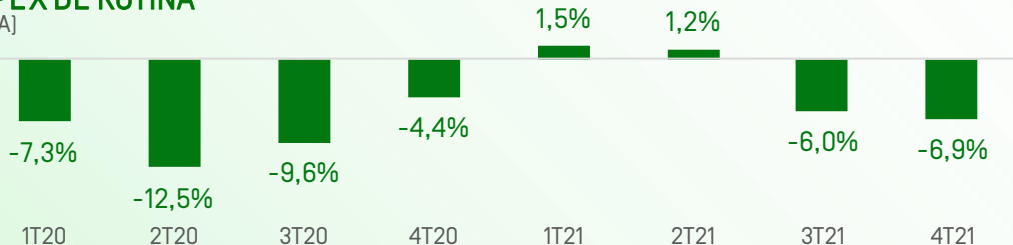
(R\$ mi)

3.260



OPEX DE ROTINA

(A/A)

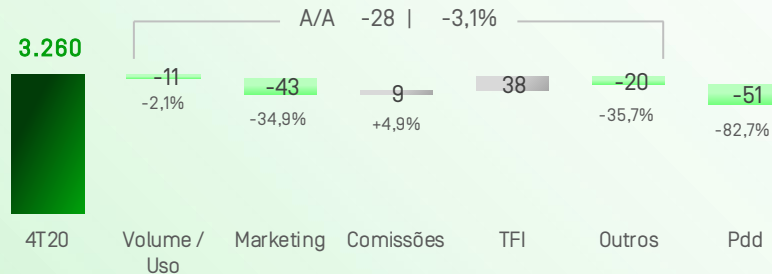


... COM CUSTOS GERENCIÁVEIS CAINDO MAIS RAPIDAMENTE

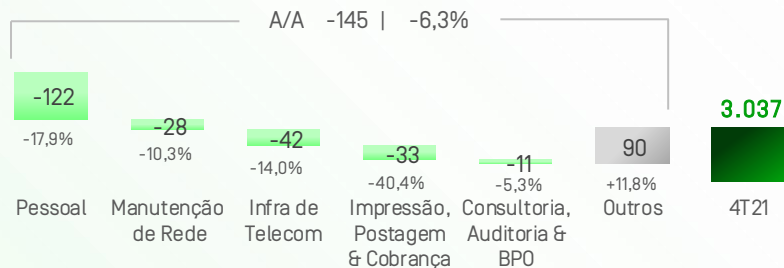
OPEX DE ROTINA

[R\$ mi]

CUSTO LIGADO À RECEITA E CRESCIMENTO



OUTROS CUSTOS OPERACIONAIS



JORNADA DIGITAL

[indicadores ilustrativos]

66% penetração e-billing na base FTTH²
[+35pp A/A]

83% de digitalização no atendimento ao cliente FTTH²

42% de arrecadação através de canais digitais²

+7pp % dos clientes FTTH interagindo via assistente virtual Joice¹

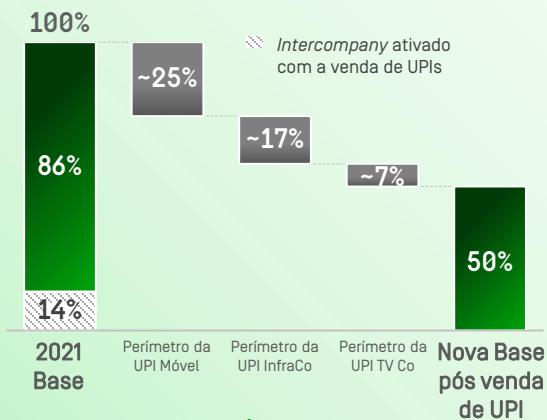
63% dos clientes FTTH em busca de assistência técnica interagem através do técnico virtual²



Reforçando a digitalização de processos como forma de melhorar a experiência e equilibrar o custo de servir

COMO COMUNICADO, O PROGRAMA DE OPEX PAVIMENTARÁ O CAMINHO PARA A SUSTENTABILIDADE – EM CURSO PARA ENTREGAR MAIS DE R\$ 1 BI DE ECONOMIA EM CUSTOS ANUALIZADOS

PROGRAMA DE TRANSFORMAÇÃO DE CUSTO



Foco no programa de transformação de custos da Nova Oi

Fornecer informações financeiras detalhadas sobre a Nova Oi

Nova governança para garantir a aceleração das iniciativas de eficiência

ESTRUTURA ORGANIZACIONAL

- Organização simplificada - Redesenho da Nova Oi, uma empresa leve, funcional e centrada no cliente
- Maior relevância da Estrutura de Serviços Compartilhados
- Redução de 1.300 vagas já realizadas em 2021

-R\$ 192 mi FY A/A¹

SAÍDA DE CUSTOS DA MÓVEL E INFRACO

[A SER EXECUTADO DURANTE O CARVE-OUTS DAS UPI EM 2022]

- Redução da pegada comercial
- Redimensionamento televidas ativo
- Redução de capital de giro (estoques)

Início em 2022

FORTALECENDO DA NOVA OI

MARKETING & DIGITAL

- Simplificação do portfólio (ex: novos produtos digitais de fibra)
- Digital (E-Care, E-Commerce, E-Collection, E-billing)
- Otimização de gastos de marketing
- Otimização do mix de canais e inteligência no score de crédito
- Redução dos custos de aquisição de conteúdo

-R\$ 51 mi FY A/A¹

EFICIÊNCIA DE TI E REDE

- Manutenção da rede
- Eficiência das funções de apoio
- Otimização e automação das operações
- Infraestrutura de Telecom
- Novo Stack de TI simplificando o core de TI
- Energia: Redução de custos através de usinas GD e mercado livre de energia

-R\$ 173 mi FY A/A¹

G&A

- Iniciativas eficientes em compras
- Eficiência nas Despesas gerais (ex: veículos, serviços de terceiros, imóveis, e outros)

-R\$ 154 mi FY A/A¹

OPERAÇÃO DA NOVA OI

PROGRAMA DE OPEX

CONCESSÃO DE SUSTENTABILIDADE

- Serviços legados de migração de cobre para tecnologias alternativas (ex: telefonia pública sem fio, WLL, VOIP e fibra)
- Redução da ineficiência da operação do cobre:
 - De-comissionamento da rede (de-average)
 - Revisão do modelo operacional da equipe de campo
 - Digitalização dos serviços de atendimento
 - Redução do TUP alinhada com obrigações regulatórias

MIGRAÇÃO DA CONCESSÃO PARA AUTORIZAÇÃO

ARBITRAGEM

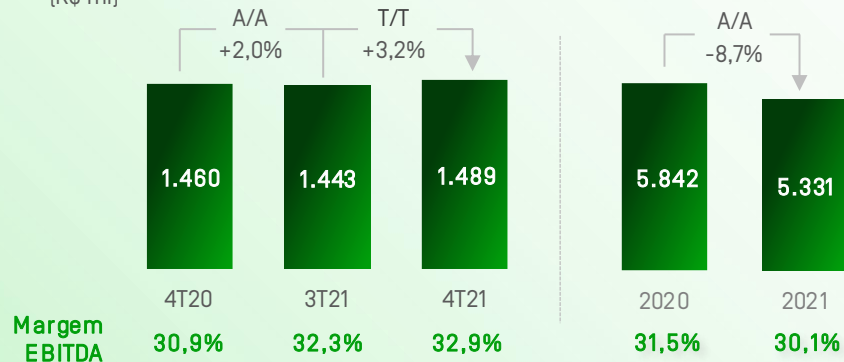
- Realização de grande disputa arbitral pela câmara de arbitragem do CCI:
 - Insustentabilidade
 - Equilíbrio econômico financeiro
 - Saldo PMGU
 - Aprovação para investimento em ativos regulatórios
- Escopo da arbitragem totalmente aceito pela Anatel

TURNAROUND LEGADO

O CAIXA FOI CUIDADOSAMENTE GERENCIADO EM 2021, E O PERFIL DE CAIXA OPERACIONAL SERÁ ALTERADO POR COMPLETO, PRINCIPALMENTE DEVIDO À REDUÇÃO DO CAPEX

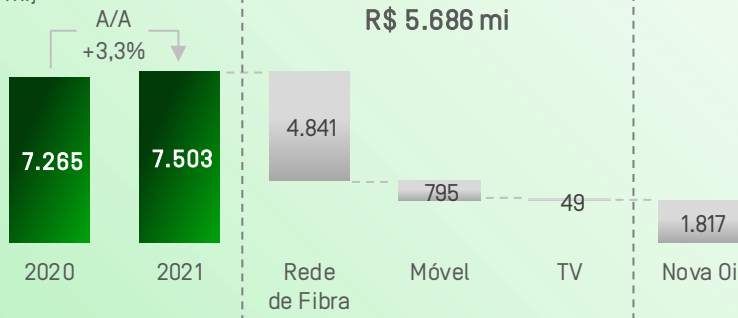
EBITDA DE ROTINA

[R\$ mi]



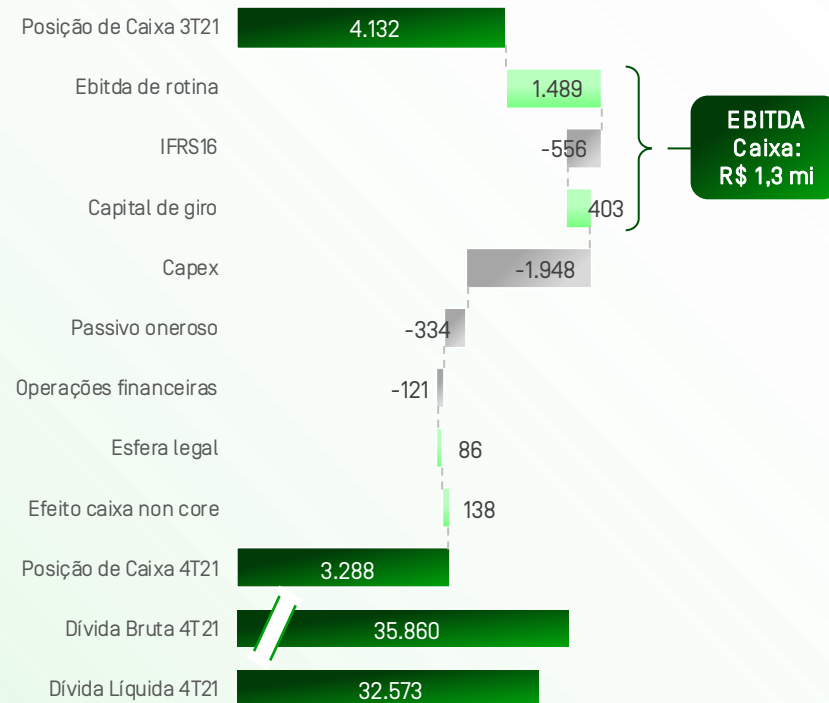
CAPEX

[R\$ mi]



DÍVIDA & FLUXO DE CAIXA

[R\$ mi]



PROCESSO DE DESALAVANCAGEM INICIADO NO 2T22, APÓS O RECEBIMENTO DE RECURSOS DA UPI ATIVOS MÓVEIS, PAVIMENTANDO O CAMINHO PARA FUTURAS DESALAVANCAGENS

Gross Debt Breakdown

	Fair Value* (R\$ mi)
✓ BNDES	4.586
✓ Bond 2026	5.212
✓ Empréstimo Ponte Oi Móvel	2.200
⌚ Debênture Conversível da V.Tal	2.879
⌚ Bancos Locais	5.828
⌚ ECAs	4.672
⌚ Bonds Qualificados	8.996
⌚ Facility 'Não Qualificados'	417
⌚ Oferta Geral	1.186
⌚ Outras	- 117
Total 4T21	35.860

98,71% comprados na oferta pública.

Gatilho de pagamento

UPI Móvel

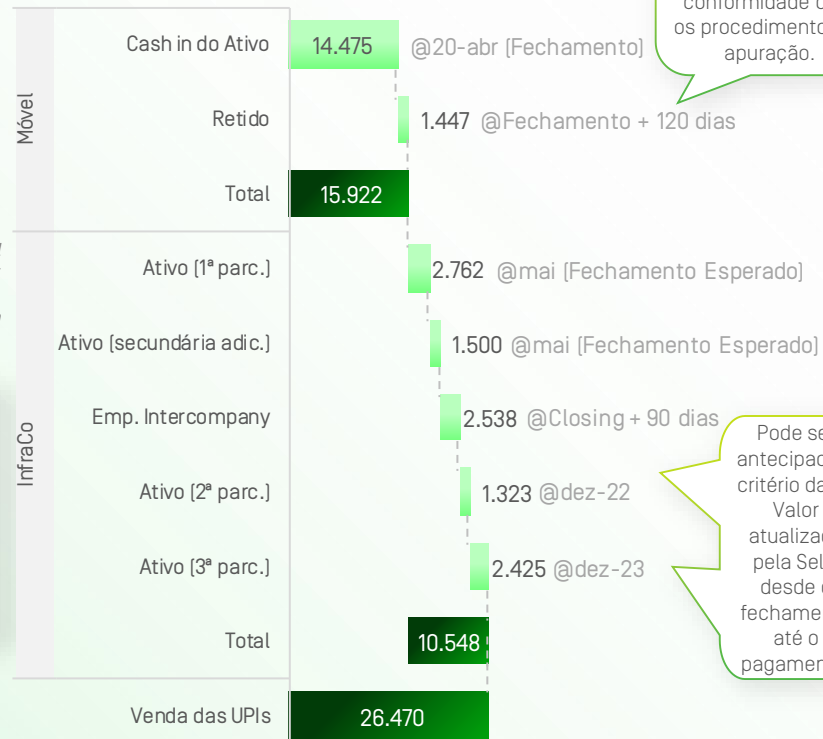
UPI InfraCo

UPI Móvel e InfraCo

A ser pago parcialmente (final de 22), a depender do excesso de liquidez, de acordo com o PRJ

Closing da Móvel		R\$ bi
[+] Valor Recebido		14,5
[-] Pgto de Dívidas		- 11,4
BNDES		- 4,6
Empréstimo Ponte Oi		- 2,4
Bond 2026		- 4,4
Saldo de Caixa		3,0

VENDA DAS UPIs (R\$ mi)



10% do valor do ativo será retido por pelo menos 4 meses e será pago em conformidade com os procedimentos de apuração.

Pode ser antecipado a critério da Oi. Valor atualizado pela Selic desde o fechamento até o pagamento.

- ✓ Amortized in 2Q22
- ⌚ Outstanding

[*] 1 – O valor justo dos Bancos e ECAs considera critérios contábeis. Para propósito de modelagem, o corte de 55% negociado no processo de Recuperação Judicial deve ser contabilizado no valor de face das dívidas. 2 – BNDES, Bond 2026, Empréstimo Ponte da Móvel e debênture conversível da V.tal estão em valor de face (sem valor justo para estas).

AVANÇOS SÓLIDOS CONTINUAM EM TODOS OS PILARES ESG, COM RESULTADOS QUE PROPORCIONAM UM IMPACTO POSITIVO NO NEGÓCIO NO LONGO PRAZO



AMBIENTAL

50% de consumo de energia fornecido por **fontes renováveis**

[meta de 80% em 2022 e 100% em 2025]

+8,76 GW/ano de capacidade **adicionada** para os próximos períodos

[novo contrato com a Eva Energia para consumo da geração de uma planta de Biogás]

~285k equipamentos de FFTH e dados **recauchutados** como parte do modelo de logística reversa



SOCIAL

Uma perspectiva interna para promover um impacto positivo na sustentabilidade da empresa e da sociedade

~94% satisfação dos **funcionários**

[pesquisa interna com 6 mil entrevistados]

800 pessoas

média de presença em **sessões de treinamento sobre diversidade**

82% percebem a Oi **como um ambiente inclusivo**

[1º Censo de Diversidade & Inclusão]

Reconhecimento das práticas de RH

Prêmio Gupy “100 RHs que inspiram” em 2021

[categoria atração de talentos]

Prêmio Ser Humano

[categoria desenvolvimento profissional]



2º lugar em qualidade de vida dentre as empresas nacionais

Selo Women on Board



GOVERNANÇA

Reorganização interna para refinar programa de compliance

Novo Comitê de Integridade

Como resultado da simplificação e unificação dos comitês

Lançamento do Comitê ESG

Pilar de privacidade

Divulgação de Diretrizes

[Conduta esperada de terceiros e melhores práticas para lidar com Agentes Públicos]

Novo Programa

“Pessoas antes dos dados”

APÓS UM PERÍODO MUITO DESAFIADOR E INTENSO, ESTAMOS PERTO DE COMPLETAR A MAIORIA DAS PARTES CRÍTICAS DO NOSSO PLANO DE TRANSFORMAÇÃO...

> 2021

Q1

- ✓ *Cash in* das UPI de Data Centers e UPI de Torres
- ✓ Assinatura do Acordo para UPI Ativos Móveis

Q2

- ✓ Oferta vinculante do BTG Pactual pela UPI InfraCo
- ✓ Subscrição de debênture conversível da InfraCo
- ✓ Incorporação da Telemar na Oi S.A. como uma das etapas da reorganização societária

Q3

- ✓ Processo Competitivo pela InfraCo
- ✓ Lançamento do Plano Estratégico 2022-24
- ✓ Pagamento do Bond da Móvel e emissão bem sucedida de duas operações de financiamento – Bridge da Móvel e Bond 2026
- ✓ Lançamento da nova marca da InfraCo: V.tal
- ✓ Compromisso Arbitral aprovado pela Diretoria da Anatel

Q4

- ✓ Aprovação da venda da InfraCo pelo CADE e aprovação preliminar da Anatel
- ✓ Aprovações preliminares da Móvel pelo CADE e Anatel
- ✓ Deslistagem da NYSE
- ✓ *Spin-off* das atividades da V-tal

> 2022

Q1

- ✓ Aprovação da alienação da UPI Ativos Móvel pelo CADE e Anatel
- ✓ Reorganização Societária: incorporação da Oi Móvel na Oi S.A.
- ✓ Acordo de lock-box da V.tal vigente
- ✓ Funding do Capex da V.tal na forma de antecipação para futuro aumento de Capital – AFAC

Q2+

- ✓ Fechamento da UPI Ativos Móveis
- ✓ Começo do reposicionamento da marca da Nova Oi
- ✓ *Term Sheet* com Sky para o negócio de TV
- ⌚ Aprovação da V.tal pela Anatel
- ⌚ Closing da V.tal
- ⌚ Fim da Recuperação Judicial
- ⌚ Disponibilização dos resultados proforma da Nova Oi e de guidance de curto prazo
- ⌚ Processo de Transição dos ativos móveis – até 12 meses

... E ESTAMOS COMEÇANDO 2022 COM UM REPOSICIONAMENTO DA NOVA MARCA BASEADO EM UMA CLARA VISÃO, MISSÃO E OBJETIVOS ESTRATÉGICOS



2016-2018

PLANO DE RJ



2019-2020

PLANO DE
TRANSFORMAÇÃO
ESTRATÉGICA

2020-2021

NOVO MODELO
ESTRATÉGICO E
ADITAMENTO AO PRJ

2022-2024

PILARES ESTRATÉGICOS

ACELERAÇÃO DO
CORE BUSINESSNOVO MODELO
CENTRADO NO CLIENTESOLIDEZ,
SUSTENTABILIDADE
E SIMPLIFICAÇÃO
DRÁSTICA DO
MODELO
OPERACIONALACELERAÇÃO DE
NOVAS FONTES
DE RECEITAEQUACIONAMENTO
DA CONCESSÃO

CAMPANHA INSTITUCIONAL PARA LANÇAMENTO DA NOVA OI



CONSTRUINDO A NOVA OI

VISÃO

Ser líder em conexões de fibra óptica e soluções digitais que melhorem a vida das pessoas e das empresas por todo o país

MISSÃO

Criando novos futuros, levando a vida digital para todos.

REPOSICIONAMENTO DA MARCA QUE EVOLUIRÁ ATÉ 2023

- Uma nova empresa
- Focada em melhorar a vida das pessoas
- Uma parceira da vida digital
- É tão bom ter a Oi por perto



Relações com Investidores

@ www.oi.com.br/ri

@ invest@oi.net.br

@ (21) 3131-2918 | (21) 3131-2586 | (21) 3131-1315



Escaneie o
código QR para
participar da
teleconferência.