



2T22

**apresentação
de resultados**

OIBR

B3 LISTED N1

disclaimer



Os resultados operacionais
incluem **V.tal até mai-22** e
Móvel até mar-22.

Esta apresentação inclui
apenas as informações para
as **operações brasileiras.**



Esta apresentação contém declarações prospectivas definidas nos regulamentos brasileiros aplicáveis. 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 "vontade", "deveria", "deveria", "deve", "antecipa", "pretende", "acredita", "estima", "espera", "planos", "metas", "objetivos" e expressões semelhantes, se relacionadas à Oi ou à sua gestão, visam identificar declarações prospectivas. Não há garantia de que eventos, tendências ou resultados esperados ocorrerão efetivamente. Tais declarações refletem a visão atual da gestão 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. Qualquer alteração em tais suposições ou fatores pode impactar resultados, que, por sua vez, podem diferir materialmente das expectativas atuais. Todas as declarações prospectivas atribuíveis à Oi ou suas afiliadas, ou a pessoas que agem em seu nome, qualificam-se inteiramente como declarações de advertência conforme estabelecido neste parágrafo. A confiança desproporcional nunca deve ser colocada em tais declarações. Declarações prospectivas só fazem referência à data em que foram divulgadas.

Exceto conforme exigido pela legislação de valores mobiliários no Brasil e regras e regulamentos emitidos pela CVM, ou órgãos reguladores em outras jurisdições aplicáveis, a Oi e suas afiliadas não são obrigadas, e não pretendem, atualizar ou anunciar publicamente revisões em qualquer uma das declarações prospectivas para refletir resultados reais, eventos futuros ou desenvolvimentos, mudanças nas suposições ou em quaisquer outros fatores que afetem declarações prospectivas. Recomendamos, no entanto, que você obtenha consciência de divulgações adicionais feitas pela Oi sobre assuntos relacionados por meio de relatórios de consultoria e/ou avisos que a Oi pode apresentar à CVM.

APÓS CONCLUSÃO DOS M&As, ESTAMOS FOCADOS NA EXECUÇÃO DO CORE. APESAR DOS KPIs FINANCEIROS REFLETIREM UMA TRANSIÇÃO DE MODELO, TEMOS TENDÊNCIAS POSITIVAS NO 2T

Destaques



Acelerando o crescimento nas
RECEITAS CORE

+26%

MÉDIA MENSAL
DO NET ADDS
MAI/JUN VS ABR

ACELERAÇÃO NO NET ADDS DE FTTH EM MAIO/JUNHO, APESAR DAS POLÍTICAS DE CRÉDITO MAIS RESTRITIVAS

+32%

A/A

SUSTENTANDO POR FORTE CRESCIMENTO DE TIC NA OI SOLUÇÕES

+33%

A/A

CRESCIMENTO ACELERADO DA RECEITA **CORE** (FIBRA E OI SOLUÇÕES **CORE**), QUE JÁ REPRESENTA 67% DA NOVA OI

Simplificando
MODELO OPERACIONAL

-23%

A/A

REDUÇÃO DO OPEX DE ROTINA DEVIDO À SAÍDA GRADUAL DA MÓVEL/V.TAL E EFICIÊNCIAS, COM POTENCIAL PARA MAIS ECONOMIAS À FRENTE

386

R\$ MI

NOVO PERFIL DE CAPEX COM MAIS DE 80% DO TOTAL ORIENTADO PARA SUPORTAR O CRESCIMENTO E COM OPORTUNIDADES DE EFICIÊNCIA

Gerenciando
nossa
ESTRUTURA de CAPITAL

1.0

R\$ BI

FUTURA ENTRADA DE CAIXA AO FINAL DE 2022 DEVIDO À VENDA DOS SITES DE INFRAESTRUTURA DA FIXA

R\$ 16 BI

DÍVIDA
LÍQUIDA

REDUÇÃO DE ~60% NA DÍVIDA FINANCEIRA BRUTA DESDE O INÍCIO DA RJ

Forte ênfase na
ARBITRAGEM e
MIGRAÇÃO da concessão

AVANÇOS POSITIVOS NOS PROCESSOS DE ARBITRAGEM E MIGRAÇÃO PREVISTOS PARA OS PRÓXIMOS 18 A 24 MESES, DEVEM AJUDAR NA SUSTENTABILIDADE DOS NEGÓCIOS LEGADOS

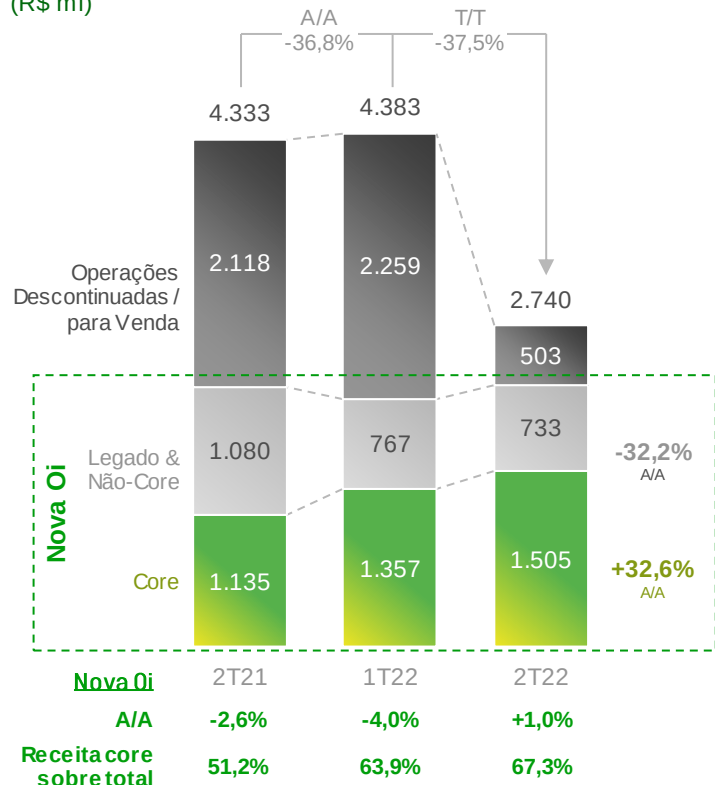
NOVA OI APRESENTOU CRESCIMENTO A/A DA RECEITA NO 2T E NOVO MODELO COM INVESTIMENTO REDUZIDO EM INFRAESTRUTURA AJUDA A MELHORAR O PERFIL DE FLUXO DE CAIXA

Visão Geral



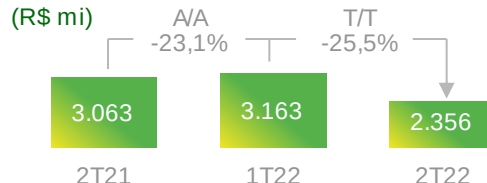
Receita Consolidada

(R\$ mi)



Opex de Rotina

(R\$ mi)



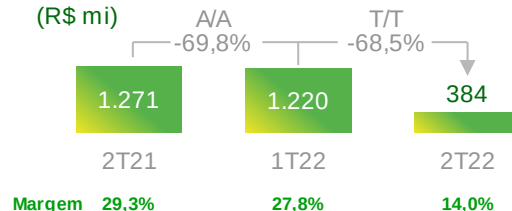
Redução significativa do Opex devido a operações descontinuadas

Queda de 44% após inflação, quando comparada com a base de custos de 2021

Mais economias por vir, provenientes de iniciativas adicionais de eficiência

EBITDA de Rotina

(R\$ mi)

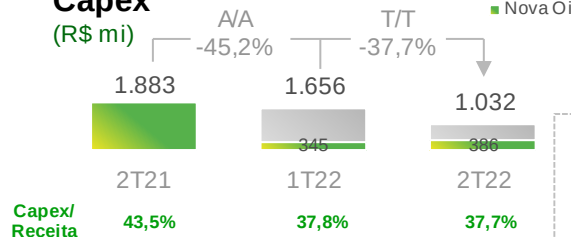


14,0% Margem EBITDA

A margem EBITDA reflete parcialmente o novo modelo de negócio com V.tal, ainda algum tempo à frente para estabilizar em novo nível de taxa de execução

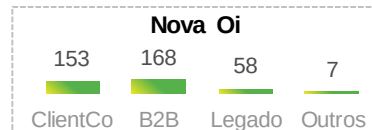
Capex

(R\$ mi)



17,2% de Capex sobre a receita da Nova Oi

Menor Capex marca o início do novo modelo

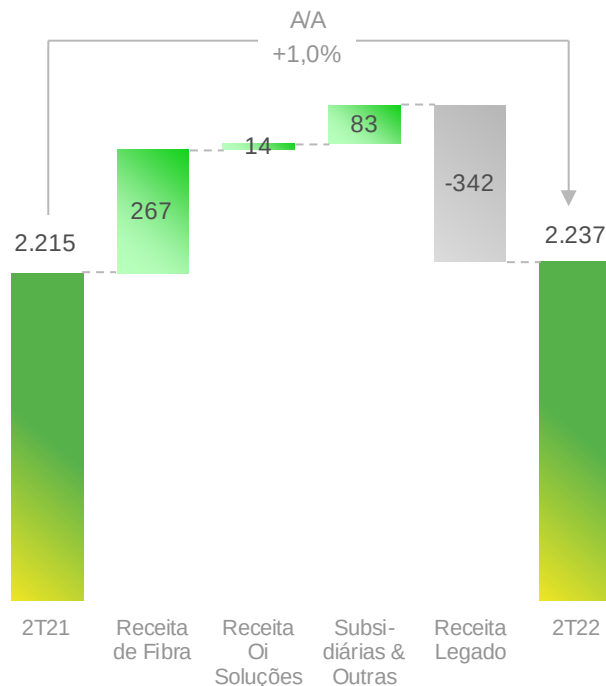


RECEITAS CORE SUPERARAM A TENDÊNCIA DO LEGADO NO 2T

Fibra e Oi Soluções são os impulsionadores do nosso motor de crescimento e mais do que compensam a redução do legado no 2T.

Receita Total da Nova Oi

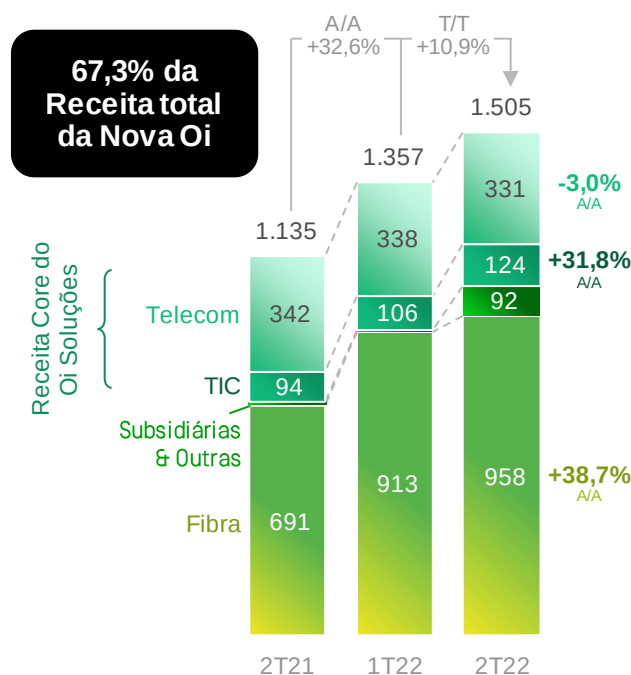
(R\$ mi)



Receitas Core da Nova Oi crescem em ritmo acelerado e já representam 2/3 do total.

Receita Core Nova Oi

(R\$ mi)



Novas Receitas como alavanca adicional de crescimento, a partir de oportunidades além da fibra e TIC e focada em 3 pilares principais:

1 Casas Conectadas

Oi como referência em soluções digitais e suporte técnico para a casa ou escritório do cliente.

2 Serviços Complementares

O próprio mercado da Oi cria um ecossistema para conectar clientes, produtos e serviços que geram engajamento do cliente.

3 Serviços Digitais

Portfólio de soluções relevantes e digitais em setores adjacentes, alavancando parcerias.

RECEITAS DE FIBRA CRESCENDO FORTEMENTE COM MELHORA NAS ADIÇÕES LÍQUIDAS E AVANÇO NO AMBIENTE MACRO PODE SUSTENTAR A TENDÊNCIA POSITIVA

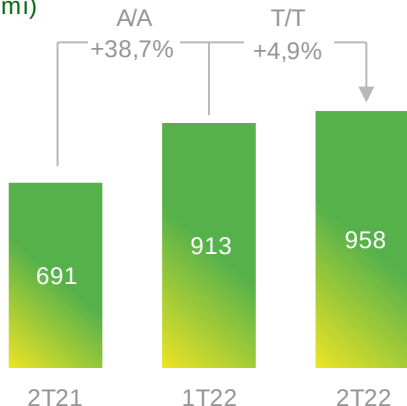
Fibra



Mantendo forte
crecimento...

Receita de Fibra

(R\$ mi)

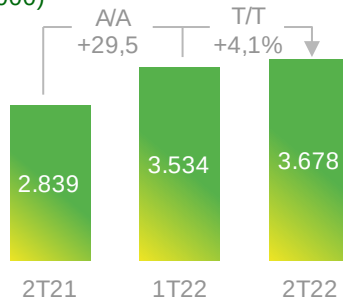


Conexões de fibra sustentam alto crescimento principalmente devido à evolução em Homes Connected

... **expandindo as conexões de fibra** de forma seletiva...

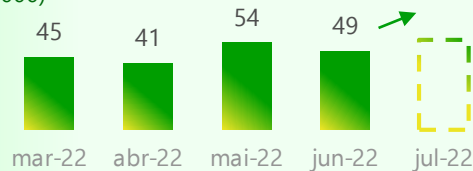
Casas Conectadas

('000)



Adições líquidas

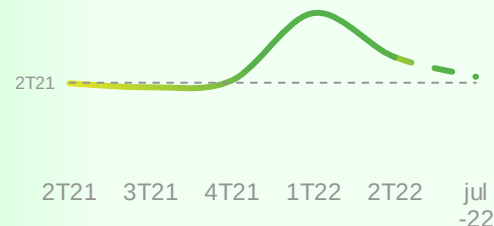
('000)



Reaceleração das adições líquidas mesmo com políticas de crédito mais rígidas a partir do 3T21

Taxa mensal de Churn

(Fibra Banda Larga)



Voltando aos **níveis do 2T21**, após o impacto inicial de novas políticas de crédito

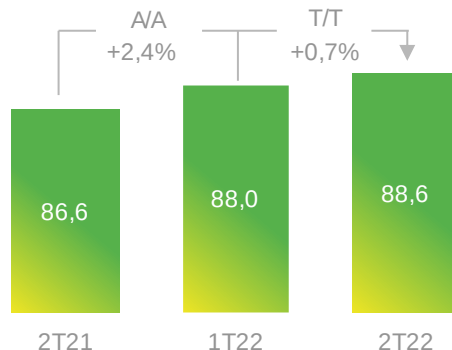
CRESCIMENTO DO ARPU APOIADO POR UMA ESTRATÉGIA COMERCIAL RACIONAL, *UPSELLING* DE VELOCIDADES DE BL E POTENCIAL DE NOVOS SERVIÇOS PARA CASA CONECTADA

Fibra



ARPU

(R\$/mês)

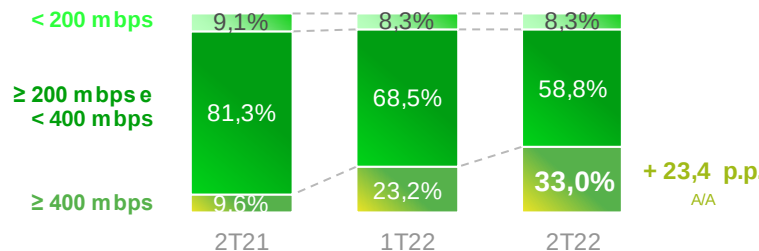


... e focando na rentabilidade

Mudança no ICMS na maioria dos estados brasileiros protege clientes de impacto inflacionário, e possibilita redução da rotatividade e melhora do ARPU e das tendências de receita para a Companhia a partir do 3T22

Casas Conectadas

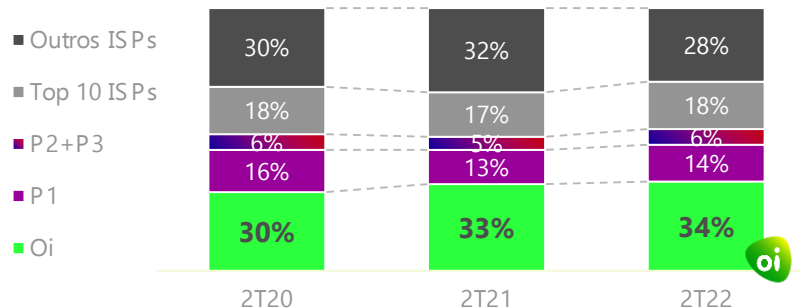
(% total de conexões, por velocidade)



Evolução significativa do mix de velocidade base

Oferta principal de 400 mbps já representa 60% das adições brutas e 23% de HCs.

Market Share de FTTH em cidades com Oi Fibra¹



Líder em Market Share

Melhorando a liderança nos municípios com nossa presença de fibra.

A OI VEM DESENVOLVENDO UMA JORNADA ÚNICA PARA O CLIENTE DA FIBRA, COM UMA EXPERIÊNCIA DIFERENCIADA E QUE TRAZ OPORTUNIDADES ADICIONAIS DE ARPU

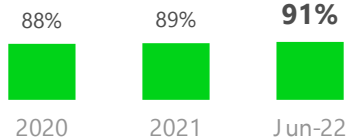
Fibra



Aquisição

Experiência perfeita com maior uso de canais digitais gerando um alto índice de satisfação.

Satisfação em vendas¹



>90%

de entradas de vendas de e-commerce e D2D feitas digitalmente

+25% A/A

crescimento no mix de vendas de e-commerce



Instalação

Equipes de campo 100% compostas por mão-de-obra interna bem treinada garantindo SLAs rigorosos

~90%

satisfação atual com a instalação¹

Serede (subsidiária integral da Oi) já é bem avaliada entre os usuários por sua expertise e serviços exclusivos no mercado (por exemplo: ponto conectado adicional)



Utilização

Serviços exclusivos para melhorar a disponibilidade, conveniência e velocidades do UBB.

1º Oi Fibra figurando como o melhor serviço no ranking da Netflix por um longo período

Conectividade aprimorada dentro de casa

Mesh e Oi Fibra X (FTTR) com atendimento proativo ao cliente

~50% aumento

do ARPU para adições brutas com Oi Fibra X (FTTR)²



Atendimento ao cliente

Facilitando a vida, com uma primeira abordagem digital.

47%

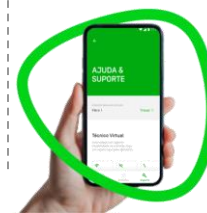
de interações de atendimento ao cliente através do Minha Oi

73%

Penetração no faturamento eletrônico na base de clientes FTTH

86%

Digitalização no atendimento ao cliente FTTH



Jornada do Cliente

1- Com base na avaliação do NPS terceirizado em 2022, 2- Em comparação com o preço líquido da oferta core.

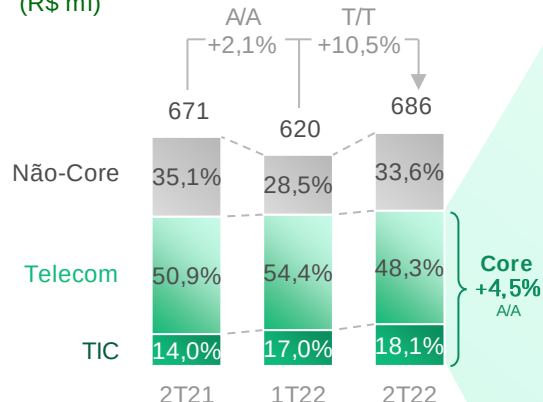
RECEITAS *CORE* DO OI SOLUÇÕES AUMENTARAM 4,5% NO 2T, NOVAMENTE SUPORTADAS PELO FORTE CRESCIMENTO DAS TIC

B2B



Receita Oi Soluções

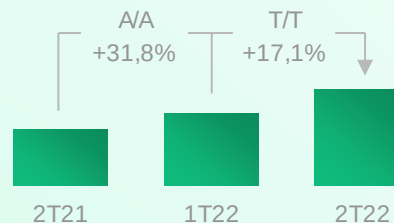
(R\$ mi)



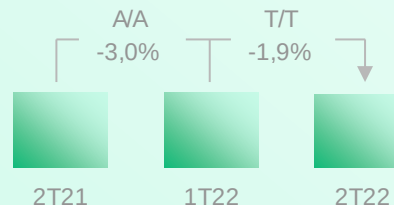
Estratégia baseada em **TIC continua dando resultados**

31,8% A/A acelerando a trajetória de crescimento (vs 24% A/A no 1T22)

TIC



Telecom



Destques de TIC

Expansão dos serviços de Wi-Fi com foco em soluções para o setor público

+47% A/A
receita de Wi-Fi

Nova versão da plataforma GIS 360, trazendo novos recursos inteligentes de Outsourcing

+28% A/A

receita de serviços gerenciados digitais

Projetos SIEM alavancando a geração de receita de segurança e lançamento da consultoria para LGPD

+15% A/A
receita de segurança

AS RECEITAS LEGADAS CONTINUAM A CAIR FORTEMENTE, LEVANDO À UMA ESTRATÉGIA FOCADA EM EFICIÊNCIA EM TODAS AS FRENTES

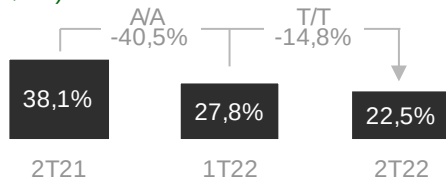
Não-core



Para **minimizar o efeito de tendência secular dos serviços baseados em cobre**, executamos uma estratégia baseada na eficiência de custos operacionais e na migração de clientes para tecnologias alternativas

Receita do Legado

(R\$ mi)



A curto prazo

- Otimização da rentabilidade do legado sob a regulamentação atual
 - Criando estratégias para reter ARPU (preços inteligentes)
 - Descomissionamento de infraestrutura não usada
 - Migrando clientes de cobre para soluções alternativas (WLL, VoIP...)
- A Oi vem contribuindo em diferentes processos (por exemplo, consulta pública) que envolvem a concessão do STFC em favor de uma atualização regulatória visando um modelo de concessão mais eficiente e sustentável

A médio e longo prazo

- Migração para autorização
- Arbitragem

Criando valor através de ativos não-core



Desinvestimento da **DTH**

- Operação requer dinheiro significativo
- Term-sheet assinado com a Sky para a venda de clientes DTH
- Transação para compensar custos de satélite
- Fechamento previsto para 2023



Venda de **torres fixas**

- Caixa adicional de ~R\$ 1 bilhão a ser recebido pelo final de 2022 e até R\$ 0,6 bilhão a ser recebido até 2026, dependendo da evolução do uso da rede
- Sem obrigações financeiras pré-estabelecidas a longo prazo:
 - até 2025: obrigações de locação se aplicam ao portfólio completo da torre
 - Após 2025, o número de torres utilizadas será ajustado com redução potencial significativa
- Ainda sujeito a aprovações regulatórias



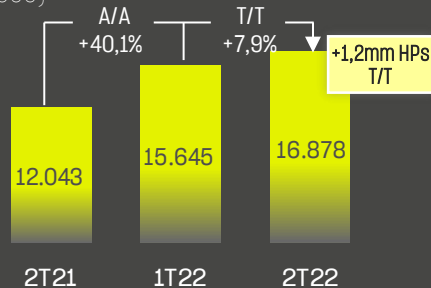
Desenvolvimento da **Tahto** como um ativo de alto valor

- Subsidiária integral que presta serviços de call center
- ~9k funcionários
- Nova estratégia focada em expandir portfólio e captar novos clientes – diversificação de clientes
- Novo contrato com a Sky e parceria comercial com a Oi Soluções

V.TAL MANTENDO EXPANSÃO ACELERADA NO 2T, COMEÇANDO A CAPTURAR OS BENEFÍCIOS DE NEUTRALIDADE

Casas Passadas

('000)



- 16,8 mm de casas passadas no 2T22, representando cerca de **18% das casas e PMEs do país**
- **Implantação prevista** abrirá caminho para maior crescimento de HCs pela Oi

+14
lançamento
comercial de novas
cidades

Lançamento do **Portal DEV.** desenvolvido para acelerar a integração aos sistemas das operadoras e ISPs

+17 novos
contratos assinados

Próximos passos:

Oi receberá caixa pela alienação secundária de ações (compensação com contas a pagar à Globenet)

- 2ª parcela – final de 2022
- 3ª parcela 2023

R\$ 3,7 bi

R\$ 1,3 bi

R\$ 2,4 bi

Atualizada
pela SELIC
até o
pagamento

V.TAL solicitará registro na
CVM (categoria B)
Divulgação regular de
resultados financeiros e
operacionais

A CRIAÇÃO DE VALOR DA PARTICIPAÇÃO V.TAL CONTINUA FAZENDO PARTE DO PLANO DA OI PARA GARANTIR A SUSTENTABILIDADE A MÉDIO E LONGO PRAZO

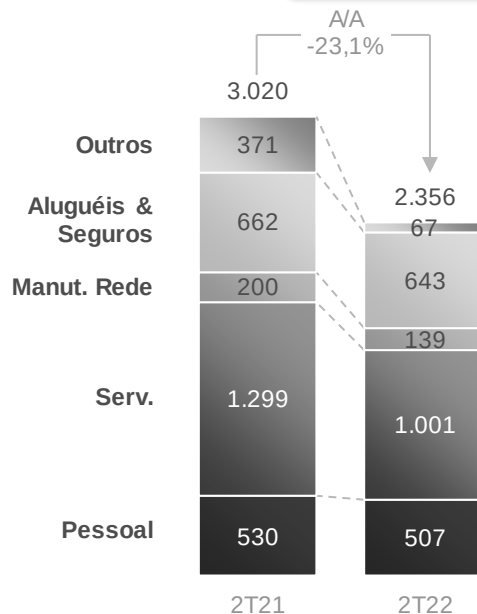
OUTRO TRIMESTRE IMPORTANTE NA REDUÇÃO DE OPEX COM GANHO REAL DE 35% DEVIDO ÀS SAÍDAS DE CUSTO INICIAIS DA MÓVEL E V.TAL E INICIATIVAS DE EFICIÊNCIA CONTÍNUA

Opex

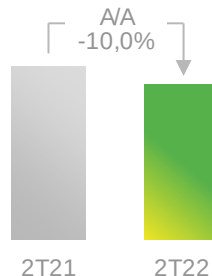


Opex de Rotina (R\$ mi)

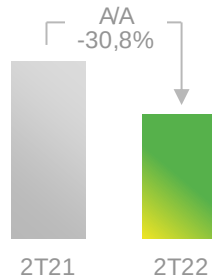
**Ganho real
de ~35%
vs IPCA¹**



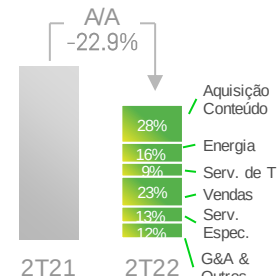
Pessoal Recorrente (R\$ mi)



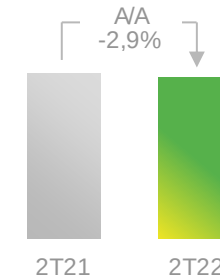
Manut. Rede (R\$ mi)



Serv. Terceiros (R\$ mi)



Aluguéis & Seguros (R\$ mi)



- **Redução de funcionários** e migração de 3k para V.tal em Jun-22
- **Reajuste da inflação de 8,0%** a partir de Mai-22
- Redução impulsionada principalmente pelo **custo da Móvel**, pois essa infraestrutura foi transferida para as SPEs

- Ganhos com **renegociações** de contratos de **conteúdo de TV**
- **Retirada de Custo móvel e V.tal:** redução de custos com aquisição de conteúdo, lojas, correio, energia
- **Retirada Custo móvel** principalmente locação de torres
- Crescimento nos custos de aluguel, **como resultado do contrato com a V.tal**, que começou a gerar OPEX, a partir de Jun-22

GRANDE POTENCIAL PARA QUE A EFICIÊNCIA DE CUSTOS SEJA CAPTURADA À MEDIDA QUE GANHAMOS ESCALA NO NOVO MODELO DE EXPANSÃO DE FIBRA, EXECUTAMOS INICIATIVAS DE EFICIÊNCIA E FAZEMOS GESTÃO DA OPERAÇÃO LEGADA

EM TERMOS ANUALIZADOS, ECONOMIAS CAPTURADAS NO 2T REPRESENTARAM UMA REDUÇÃO DE ~44% APÓS A INFLAÇÃO QUANDO COMPARADAS À BASE DE CUSTOS DE 2021

Opex

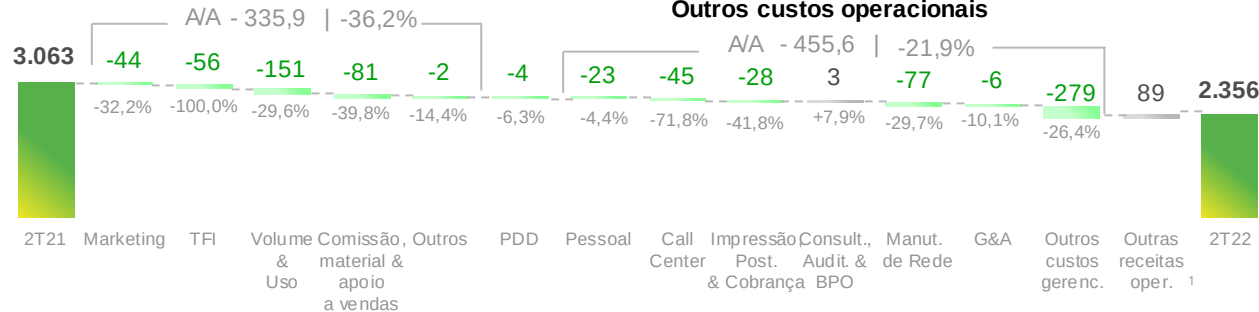


ACELERA O I

Opex de Rotina

[R\$ mi]

Custos ligados à receita e crescimento



Evolução da Base de Custos

(R\$ mi)



44% de ganho real na comparação com a base de custos de 2021

Programa de Redução de Opex



Mudança de Perímetro

Com as saídas do negócio móvel e V.tal, alguns custos deixam de existir imediatamente. No entanto, outros ainda permanecem por algum tempo até a rescisão dos contratos, em particular devido à execução do serviço TSA



Melhoria de Processos

- Marketing & Digital
- TI & Eficiência de Rede
- G&A



Turnaround do Legado

- Sustentabilidade de concessões (em andamento): descomissionamento, uso de tecnologias e modelos alternativos
- Migração da concessão para autorização
- Arbitragem

VENDA DE ATIVOS, LÍQUIDA DOS PAGAMENTOS DAS DÍVIDAS PÓS PLANO DE RJ, CONTRIBUÍRAM COM APROXIMADAMENTE R\$ 5 BI PARA O CAIXA DA OI NO 2T

Liquidez

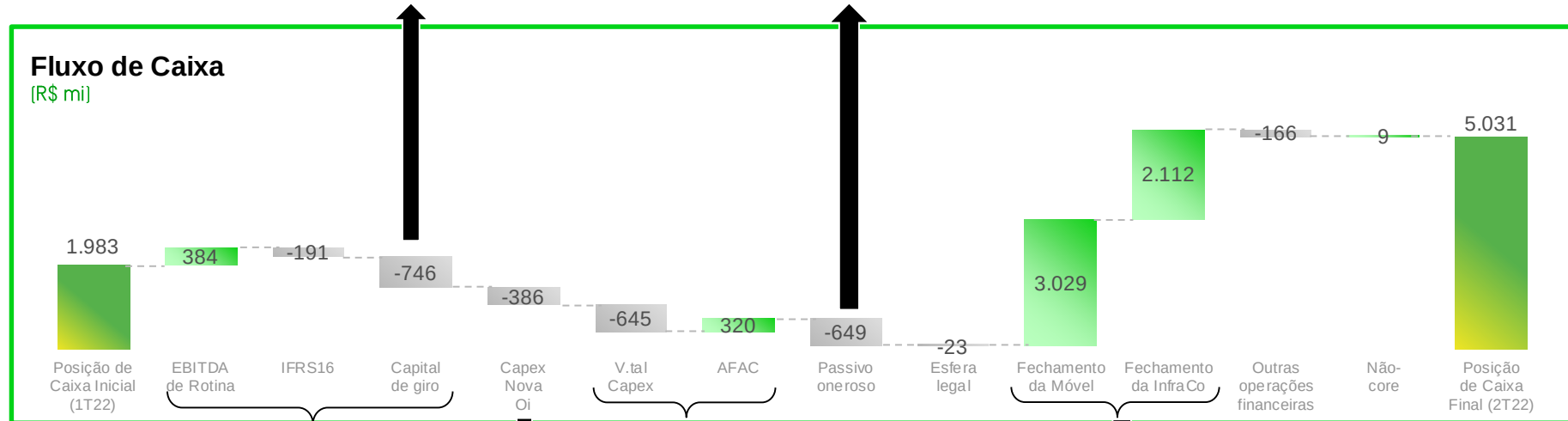


Ajustes não recorrentes de capital de giro após fechamentos de M&As

Parcelas de 2022 do pagamento da Globenet [~R\$ 500 mi] – a serem reembolsadas até o final de 2022

Fluxo de Caixa

[R\$ mi]



Desconsolidação Móvel e InfraCo

Parcialmente impactado por custos operacionais e com oportunidades futuras de eficiência a serem capturadas.

Novo modelo de Capex operacional

Contrato de Locked-box

Implantação de infraestrutura financiada pela contribuição primária da V.tal.

Recursos de M&A utilizados para amortizar a dívida, resultando em caixa líquido de aprox. R\$ 5,1 bilhões

Móvel	R\$ bi	InfraCo	R\$ bi
(+) cash-in de ativos	14.5	(+) cash-in	7.0
(-) amort. de dívida	11.5	Secundária	4.3
		Dividendos TMAR	2.7
BNDES	4.7	(-) locked-box	1.4
Bond 2026	4.4	(-) Deb. Convers. V.tal	3.5
Empréstimo Ponte Móvel	2.4		

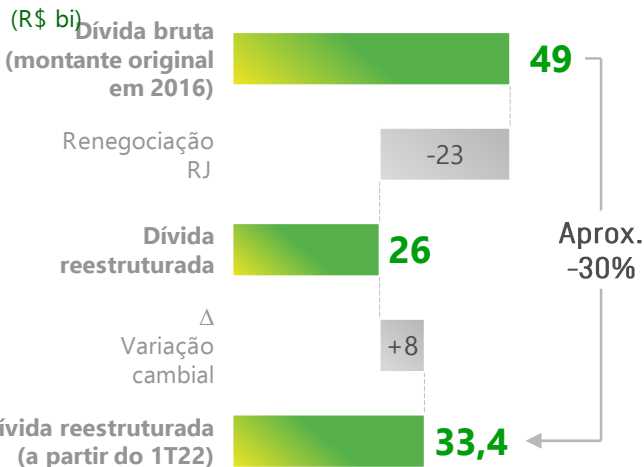
DÍVIDA LÍQUIDA ATINGIU R\$ 16 BI NO TRIMESTRE, REPRESENTANDO UMA REDUÇÃO PRÓXIMA DE 60% NA DÍVIDA FINANCEIRA BRUTA DESDE O INÍCIO DA RECUPERAÇÃO JUDICIAL

Liquidez



Uma longa jornada de **negociações desafiadoras e uma forte execução da gestão da estrutura de capital**, abordando também condições macroeconômicas mais difíceis...

Recapitulação da dívida financeira¹



...permitiu a conclusão da venda de ativos no 2T **contribuindo para uma redução de ~60% na dívida financeira** desde o início da Recuperação Judicial

Dívida Bruta

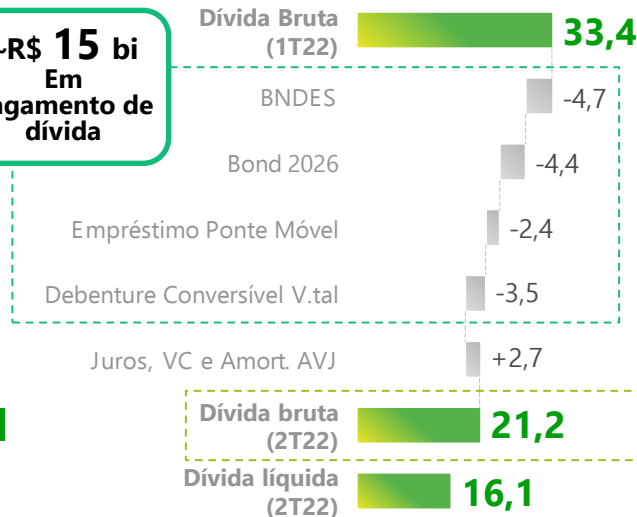
(R\$ bi)

~R\$ 15 bi
Em pagamento de dívida

2016

2T22

Processo de desalavancagem a ser continuado...



Dívida Bruta ² (2T22)	R\$ bi
Bancos Locais	6.4
ECAs	4.6
Bonds Qualificados	8.5
Facility "Não Qualificados"	0.4
Oferta Geral	1.2
Outros	0.001

1- R\$ 65 bilhões de dívida de Recuperação Judicial negociada em 2016 compreendendo créditos não financeiros,

2- Bancos e ECAs a valor justo, considerando os prazos originais da dívida – para fins de modelagem, o haircut de 55% deve ser descontado do valor de face da dívida.

OPORTUNIDADES REGULATÓRIAS IMPACTANDO POSITIVAMENTE A OI NOS PRÓXIMOS 2 ANOS

Regulatório



A arbitragem deve compensar a Oi pelo desequilíbrio econômico durante mais de 20 anos de concessão.

- **Escopo Arbitral totalmente aceito pela Anatel**
- As principais reivindicações são:
 - ✓ Insustentabilidade
 - ✓ Equilíbrio Econômico Financeiro
 - ✓ Equilíbrio PGMU

Início do período de argumentos e análises no contexto da arbitragem

Ago

Reivindicação parcial de ~R\$ **16 bi**¹ ultrapassa a taxa de migração estipulada.

Decisão sobre méritos jurídicos e econômicos

Decisão final com potencial de cálculo sobre o desequilíbrio da concessão

2022

2023

2024

- **Restauração da sustentabilidade deve ocorrer** antes da mudança de regime
- Modelo de migração **em discussão** e taxas **dependem de validação e aprovação final**, inclusive pelo TCU e pelo Conselho de Administração Anatel
- **Mudança de regime é uma opção (não uma obrigação)** prevista na Lei Geral

Jul

Consulta Pública

Out

Dez

Aprovação pelo Conselho da metodologia e dos valores econômicos

Conclusões do TCU e envio do processo para o Conselho Diretor

Abr

Pedido de Adesão (até 120 dias a partir da data de publicação da decisão)

Fev

Assinatura do Termo de Autorização para Serviços e publicação no DOU

Balanco inicial publicado pela Anatel e contestado pela empresa em ~R\$ **12 bi**

A migração para autorização deve ser atrativa e consolidar a sustentabilidade da operação legada.

A NOVA OI É CONSTRUÍDA COM SÓLIDOS PADRÕES DE ESG

ESG



R\$ **3,7** mi
Economia de capex com
recuperação de
equipamentos

Lançamento
**Sistema de
Gestão
Ambiental**

Submissão de:

GHG
Inventário
de Emissões

CDP
Questionário de
Mudanças Climáticas

Oi Futuro
Lançamento
do Equilíbrio
Social



**Saúde física,
mental e social**
Grupos de apoio e
suporte individuais

Plataforma de programas de treinamento
fechando os espaços:

Lançamento
do **Orbita**
para
educadores

1.2mil horas
Desenvolvimento
em Liderança

Lançamento do
Oi Devs
para mulheres

Lançamento do
portal **ESG**
www.oi.com.br/esg



Construindo a Nova Oi:

Novo **Sistema de
Gestão de
Continuidade de
Negócios**

**Participação
Record** na
pesquisa de
engajamento

Conformidade na sua mão¹

~5k empregados
conclusão de
e-learning

Novas
**bandeiras
vermelhas
monitoradas**

O 2T22 MARCA O PONTO DE VIRADA EM NOSSA JORNADA DE TRANSFORMAÇÃO.

A PARTIR DO 3T COMEÇAMOS A OPERAR EM UM MODELO DE NEGÓCIO TOTALMENTE NOVO, COM FORTE FOCO NA EXECUÇÃO DO *CORE*

Milestones



Jornada de Transformação Oi

até 2T22

Marcos estruturais entregues permitindo mudar o foco para o novo modelo operacional



Fechamento da UPI ativos móveis



Fechamento da UPI InfraCo (V.tal)



Novo acordo de transação com a Anatel



~R\$ 15 bilhões em pagamento de dívida financeira – *BNDES, Bond 2026, Empréstimo ponte da Móvel e Debenture Conversível V.tal*

3T22+

FOCO NA ACELERAÇÃO DOS NEGÓCIOS

- Aceleração das receitas de Fibra e TIC,
- Criação de fluxo de novas receitas
- *Acelera Oi* para impulsionar a otimização de processos e fornecer eficiência para melhorar as margens

FIM DA SUPERVISÃO JR

- Análise do juiz
- Decisão final será conhecida em breve

CONSOLIDAÇÃO E ATUALIZAÇÃO DA NOVA OI

- Impactos pós M&A
- Novo *investor day* com atualização do plano de 3 anos
- Nova fase de discussões com o mercado

CONCLUSÃO DAS ETAPAS DE VENDA DE ATIVOS

- Procedimentos de verificação de venda de ativos móveis e TSA
- Sites de operações fixas
- DTH TV

AGENDA REGULATÓRIA E DISCUSSÕES

- Iniciativas de concessão
- Migração da concessão para autorização
- Arbitragem

Relações com Investidores

@ www.oi.com.br/ri

@ invest@oi.net.br

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



Escaneie o código
QR ou clique na
imagem para
participar da
teleconferência.