

**3T22**

**apresentação  
de resultados**



# disclaimer

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.



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

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





# 3T MARCA O INÍCIO DO NOVO MODELO OPERACIONAL E COLOCA O CRESCIMENTO DE RECEITA DA NOVA OI E REDUÇÃO DE OPEX COMO PRINCIPAIS DESTAQUES OPERACIONAIS

**RECEITAS DA NOVA OI** cresceram 10% A/A com **CORE** representando 70% do total

**+36%**  
A/A

Casas passadas, atingindo 18mi

**+39%**  
A/A

Crescimento das **Receitas Core**

**+21%**  
A/A

Casas conectadas, totalizando 4mi

**+31%**  
A/A

Crescimento da **Receita de Fibra**

**+55%**  
A/A

Crescimento das **Receitas de TIC**

**Redução anual de dois dígitos no OPEX** e novo perfil de **CAPEX**

**-16%**  
A/A

**Redução de Opex** de rotina apesar de aumento nos custos variáveis ligados ao crescimento da Receita de Fibra

**~480**  
R\$ MI

**Capex** no 3T impactado por investimentos sazonais em ONT<sup>1</sup> para suportar o crescimento de fibra

**Redução de 60% da DÍVIDA FINANCEIRA** bruta desde o início da RJ

**R\$ 18 BI**  
DÍVIDA  
LÍQUIDA

**35% de redução na dívida financeira bruta** desde o 1T22

Outras **ATUALIZAÇÕES IMPORTANTES** para a call de hoje

**Contratação da Moelis & Co** para otimizar a estrutura de capital da Oi, visando garantir a execução do seu plano

Iniciado o processo de arbitragem com os 3 compradores para **discussão do ajuste de preço de venda móvel**

**Venda dos ativos Non-Core de Torres e DTH** com processos de aprovações regulatória e competitivo em andamento

**Proposta de grupamento de ações** p/ara atender regras da B3 e alinhar preço das ações às melhores práticas no Brasil

1- ONT = equipamento na residência dos consumidores (p.ex. roteador).

# A PARTIR DE AGORA, É IMPORTANTE DESTACAR OS ATIVOS E CAPACIDADES ÚNICOS DA NOVA OI PARA ENDEREÇAR SUAS PRINCIPAIS OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO

Nova Oi



	<b>OI FIBRA</b> (43% DA RECEITA <sup>1</sup> )	<b>OI SOLUÇÕES</b> (30% DA RECEITA)	<b>NOVAS RECEITAS &amp; SUBS.</b> (8% DA REC.)	<b>LEGADO</b> (19% DA RECEITA)
<b>POSICIONAMENT</b> <b>O</b>	<b>Crescimento acelerado em acessos FTTH</b> através da maior presença em HPs do Brasil	<b>Convertendo-se em um player de TIC</b> aproveitando uma importante base de clientes B2B	<b>Capturando oportunidades de receita adicionais</b> em serviços digitais, casa conectada e com a V.tal	<b>Endereçando os desafios regulatórios</b> enquanto reduzimos os custos legados
<b>ATIVOS / OPORTUNIDADES</b>	 <b>18 mi HPs</b> no 3T22 <b>34 mi</b> no final de 2025   <b>4 mi HCs</b> no 3T22	 <b>&gt;80%</b> das maiores corporações do Brasil em nosso portfólio  Conectividade de longo prazo e contratos de serviços de TIC com <b>mais de 40 mil clientes corporativos</b>	 <b>13 mi UGRs<sup>2</sup></b>    <b>35% de participação</b> na maior empresa de fibra neutra do Brasil	 <b>Concessão Arbitragem</b> com mais de R\$ 16 bi em reivindicações, superando o custo potencial de migração para autorização atualmente em discussão
<b>PERFIL FINANCEIRO</b>	 <b>Crescimento acelerado de receita</b> com perfil de fluxo de caixa aprimorado	 <b>Mudança no mix de receita</b> impulsionada por fortes vendas de soluções de TIC, em conjunto com contratos de longo prazo e menor capex	 <b>Perfil de crescimento alto</b> de serviços adicionais, com potencial de valorização em todas as participações	 <b>Legado<sup>3</sup> impactando resultados até 2025</b> com efeito reduzido nos resultados da Oi a partir desse período

1 - Receitas do 3T22 (não consolida V.tal); 2 - Unidade Geradora de Receita; 3- Opex e Capex da operação do Legado. Não inclui passivos onerosos.

# NOVO MODELO DE FIBRA GERA MELHOR GERAÇÃO DE CAIXA COM MENOR MARGEM EBITDA, EMBORA DECLÍNIO DO LEGADO E CAPEX DE TRANSIÇÃO AINDA PENALIZEM RESULTADOS

FCOL



## Oi Resultado consolidado

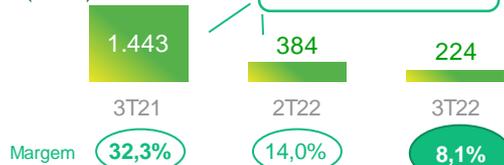
### Receita Consolidada (R\$ mi)



- Op. descontinuadas ou mantidas para venda<sup>1</sup>
- Nova Oi

ex-Legado<sup>2</sup>

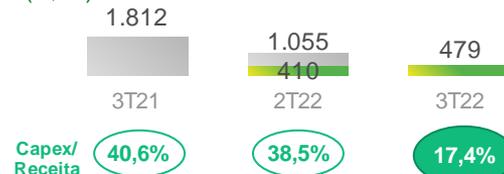
### EBITDA de Rotina (R\$ mi)



Inclui móvel até mar-22 e InfraCo até mai-22.

- Na fase inicial, novo modelo operacional gera **redução de 50% nas necessidades de caixa operacional**
- Capex no 3T22 impactado pela sazonalidade de aquisição de ONTs** que irão suportar as aquisições de novas Casas Conectadas nos próximos trimestres

### Capex de Rotina (R\$ mi)



## Oi ex-Legado e operações descontinuadas ou para venda

[3T 2022]

### Receita Líquida (R\$ mi)



### EBITDA de Rotina (R\$ mi)



### Capex de Rotina (R\$ mi)



- Obrigações do contrato de concessão continuam impactando negativamente no Opex e Capex**

# RECEITA TOTAL ATINGIU CRESCIMENTO ANUAL DE DOIS DÍGITOS COM FIBRA E TIC COMO PRINCIPAIS ALAVANCAS

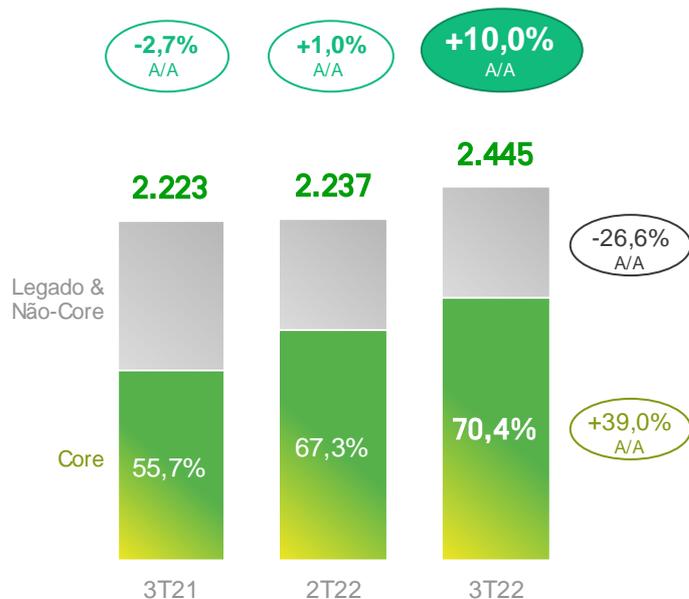
Receita



## Receita Total da Nova Oi

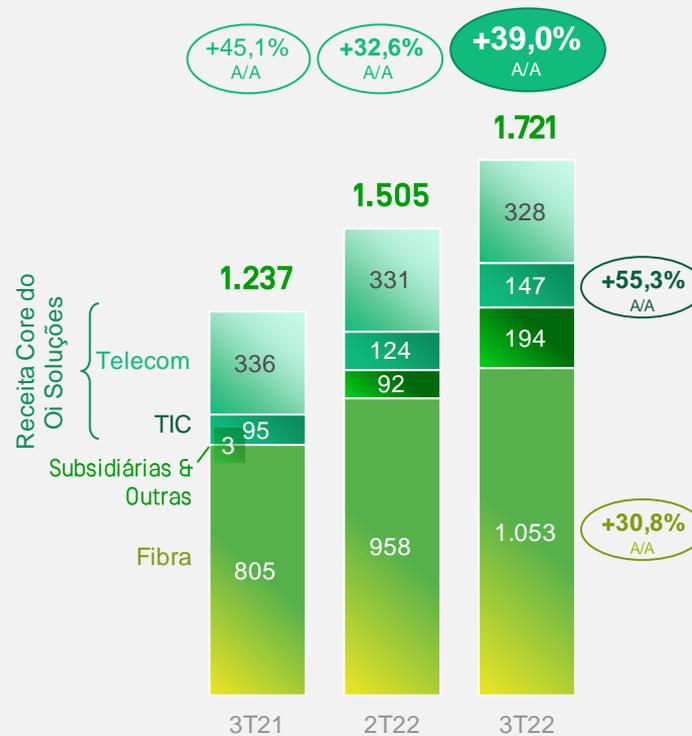
(R\$ mi)

**Forte aceleração de receita impulsionada por serviços core, que representam 70% do total no 3T22**



## Receita Core Nova Oi

(R\$ mi)



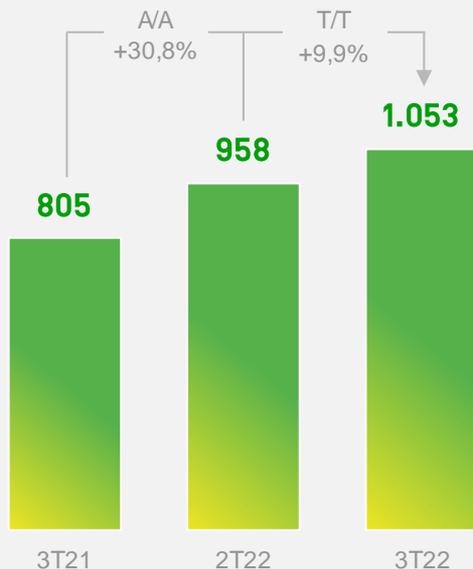
# RECEITA DE FIBRA CRESCEU 31% A/A, COM ADIÇÕES LÍQUIDAS MANTENDO UM RITMO CONTROLADO, ENQUANTO ARPU E VELOCIDADE MÉDIA AUMENTAM E CHURN DIMINUI

Fibra



## Receita de Fibra

(R\$ mi)



**Crescimento sustentado da receita acima de 30% A/A**

## Adições Líq. Casas Conectadas

('000)

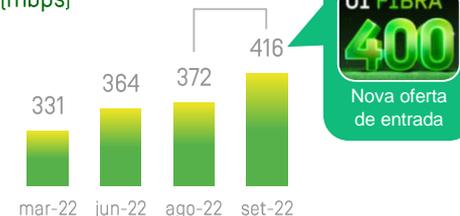


*Manutenção do ritmo de adições líquidas, apesar de uma política de crédito mais restrita e um mercado mais competitivo*

## Velocidade Média das Adições

Brutas

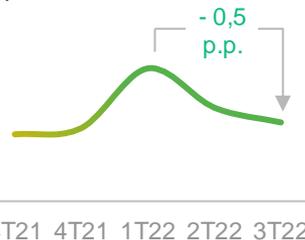
(mbps)



*Oferta diferenciada de velocidades UBL em todo o país*

## Taxa de Churn da BL Fibra

(% p.m.)



*Melhora dos níveis de churn em relação ao pico recente*

## ARPU

(R\$/mês)



*Efeitos combinados de racionalidade de preços e upsell impulsionando o crescimento do ARPU*

# V.TAL CONTINUA A EXPANDIR ACELERADAMENTE, CONSOLIDANDO SUA LIDERANÇA EM COBERTURA DE FIBRA NO BRASIL...

## Casas Passadas



**50+**

Contratos assinados com provedores de internet



**+28**

novas cidades lançadas



**>250**

cidades cobertas

V.tal segue avançando na cobertura de FTTH consolidando-se como player neutro líder no mercado de Fibra e beneficiando a Oi como acionista

# ... SUPORTANDO A SÓLIDA EVOLUÇÃO DE DE CASAS CONECTADAS DA OI, BENEFICIADA AINDA POR UM MELHOR CHURN

Fibra



## Casas Conectadas

('000)



- Mantendo **crescimento acelerado** devido à **sólida expansão de HP** e **maior qualidade das adições líquidas**

## Posição da Oi em Participação no Mercado de Banda Larga<sup>1</sup>



- Oi alcançando **liderança no mercado de Banda Larga em 11 estados**, impulsionada pelo ganho contínuo de *market share* de fibra

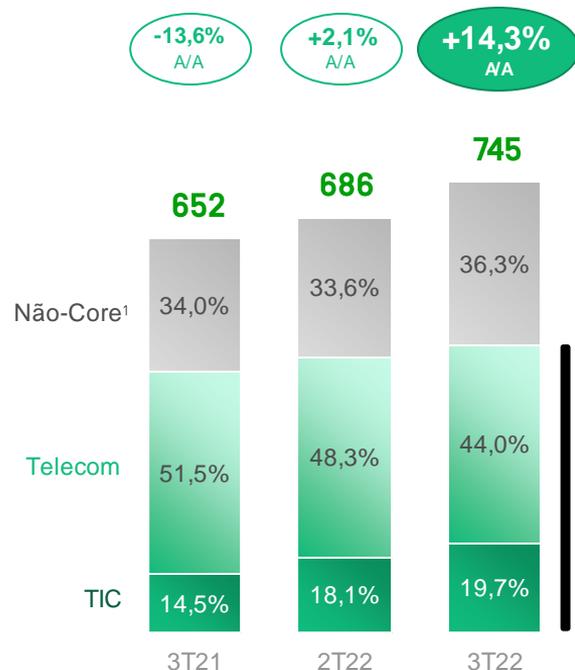
# RECEITA OI SOLUÇÕES CRESCER 14% A/A IMPULSIONADA PELA ACELERAÇÃO DAS VENDAS DE TIC À MEDIDA QUE EXPANDIMOS NOSSO PORTFÓLIO POR MEIO DE NOVAS CAPACIDADES E PARCERIAS

B2B



## Receita Oi Soluções

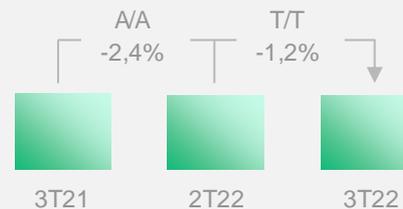
(R\$ mi)



### TIC



### Telecom



## Destques de TIC

- Lançamento do produto Omni Channel Hub (gestão de mensagens), aumentando as receitas de UC&C<sup>2</sup> em 1.560% A/A
- Expansão do portfólio de monitoramento por vídeo com novas parcerias, aumentando as receitas de IoT em 180% A/A

## Portfólio de TIC

Integrador de TIC	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gestão digital 360º</li> <li>• Serviços profissionais</li> </ul>
Produtos de TI	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cybersecurity</li> <li>• Cloud</li> <li>• Serviços gerenciados</li> <li>• Colaboração/Omni channel</li> <li>• IoT</li> <li>• Aplicações digitais</li> <li>• Big Data/Analytics</li> </ul>
Produtos de telecomunicações como facilitadores	<ul style="list-style-type: none"> <li>• SD-WAN</li> <li>• SIP</li> <li>• WiFi 4.0</li> <li>• Fibra</li> </ul>

1- Não-core = serviços descontinuados no portfólio e atacado legado (regulado); 2 - Comunicações unificadas e colaborativa.

# OI CONTINUA A INVESTIR EM PLATAFORMAS DIGITAIS PARA ACELERAR AINDA MAIS O CRESCIMENTO DA RECEITA E AUMENTAR O ENGAJAMENTO DO CLIENTE

Não-Telco



## Novo portfólio de serviços continua crescendo...

### Portfólio de Casa Conectada

## OI FIBRAX

Aumentando a fidelidade e experiência do cliente por meio de tecnologia exclusiva que leva **conectividade de Fibra e Wi-Fi para todos os cômodos da casa**, ideal para residências grandes e PMEs de todos os tamanhos

**~7%**  
Novas adições de FTTH da cidade piloto

**10+**  
cidades a serem lançadas em 2023

### Novas Ofertas do Portfólio

## oi\_energia

Iniciativa de energia verde distribuída em parceria com a 2W e a Safira Energia, oferecendo aos clientes B2C e B2B alternativas de energia sustentáveis e mais eficientes

### Adicionando opções de serviço ao Oi Place, nossa operação de Marketplace

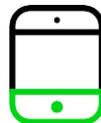
## oi place

Criação de um ecossistema que permitirá ao usuário final comprar pacotes residenciais para casa conectada e outros serviços “phygital”. Aproveitando o potencial de toda base da Oi para acelerar as vendas e criar engajamento

## ... enquanto o CX também é aprimorado por meio da digitalização

**75%**

penetração de faturamento eletrônico na base FTTH



**86%**

de digitalização no atendimento ao cliente FTTH

**55%**

participação dos canais digitais no total da arrecadação



**48%**

dos clientes FTTH interagindo com a assistente virtual da Minha Oi

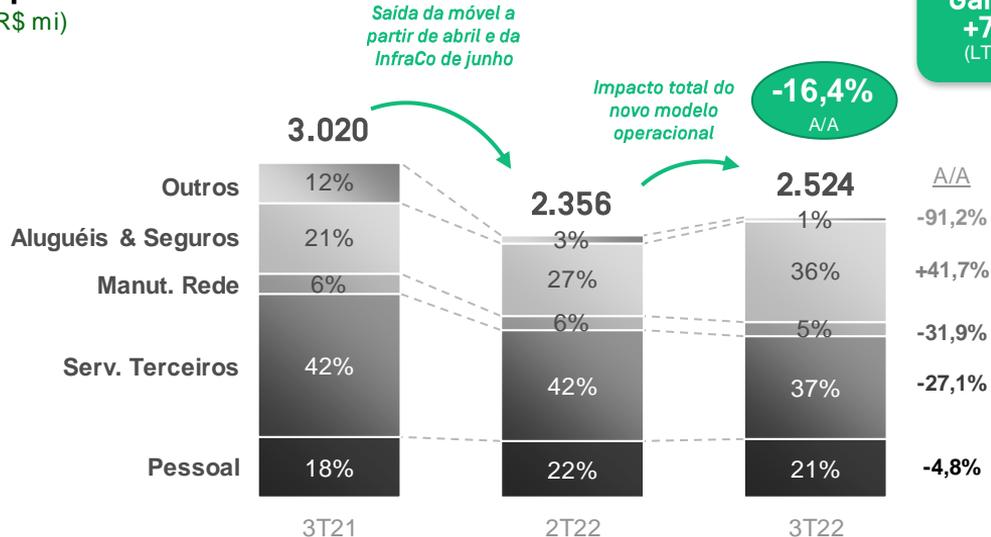
# NA FRENTE DE CUSTOS, REDUÇÃO DE 16% A/A, APESAR DOS MAIORES CUSTOS VARIÁVEIS DE ALUGUEL DE FTTH DECORRENTES DO NOVO MODELO OPERACIONAL COM A V.TAL

Opex



ACELERA O I

## Opex de Rotina (R\$ mi)



**Ganho real vs +7.2% IPCA**  
(LTM em Set-22)



### Mudança de Perímetro

Encerramento gradual de contratos relacionados às operações descontinuadas, com algum tempo para capturar eficiência total, em particular devido aos atuais compromissos do TSA



### Melhoria de processos

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



### Turnaround do Legado

- Sustentabilidade da concessão (em andamento): melhoria operacional, uso de tecnologias alternativas e modelos de serviço
- Trabalhando com a Agência Reguladora para lidar com a regulamentação desatualizada, com potencial impacto de curto prazo na redução de custos

- **Iniciativas de eficiência e disciplina de custos gerando forte redução** ao excluir os custos de aluguel vinculados ao crescimento da Fibra, que são compensados por um Capex menor

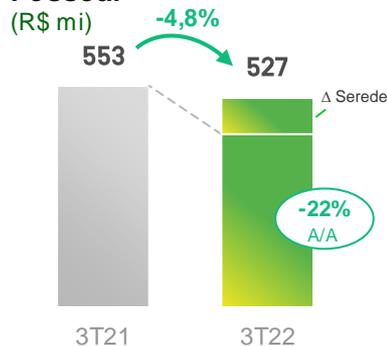
## Opex de Rotina ex-Aluguéis &



# REDUÇÃO CONSISTENTE NAS PRINCIPAIS LINHAS DE OPEX, COM ESPAÇO PARA MELHORA ADICIONAL À MEDIDA QUE APROFUNDAMOS AS INICIATIVAS DE EFICIÊNCIA, ESPECIALMENTE EM SERVIÇOS DE TERCEIROS

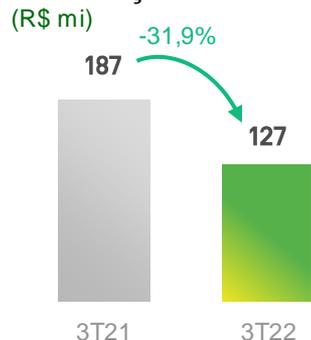


## Pessoal



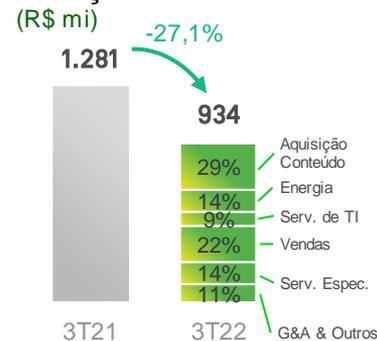
- Redução de 22%, excluindo Serede [nossa subsidiária de operações de campo]
- Após o fechamento da venda da V.tal em junho-22, o Opex (e receitas) da Serede, referente à prestação de serviços à V.tal deixou de ser eliminado e passou a ser reconhecido como custos (e receitas) para a Oi, impactando a comparação YoY
- **A redução** foi impulsionada principalmente **por ajustes contínuos no número de funcionários** (~4 mil funcionários em relação ao ano anterior), **apesar do ajuste de inflação de 8%**

## Manutenção de Rede



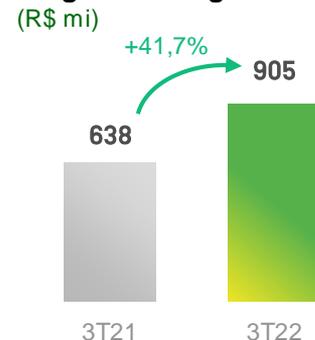
- Dinâmica impactada pela **venda de ativos da móvel**

## Serviços de Terceiros



- **Vendas da Móvel e InfraCo** impulsionando a redução de custos em todas as linhas
- **Fatores adicionais de redução de custos foram:**
  - ✓ **Melhores termos nos contratos de conteúdo de TV desde o 2T**
  - ✓ Implementação de iniciativas de eficiência em energia (p.ex., negociações no mercado livre)
  - ✓ **Disciplina de custos em consultorias e assessorias jurídicas**

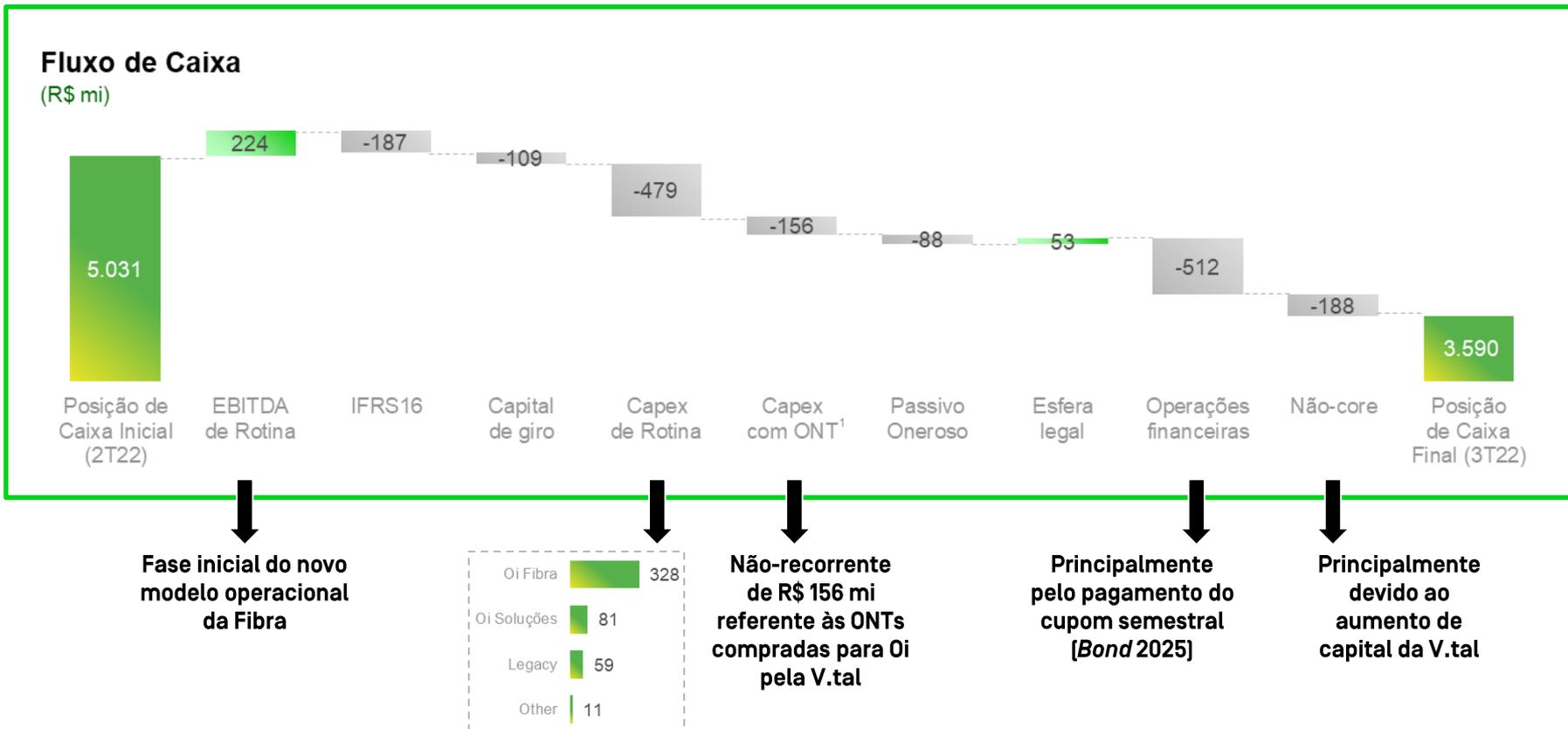
## Aluguéis & Seguros



- **Aumento relacionado ao novo modelo de negócios de Fibra com a V.tal** – a partir de junho/22, a Oi tem custos variáveis associados às novas Casas Conectadas e a contratação de capacidade de infraestrutura de fibra para atendimento de clientes B2C e B2B
- **Maior Opex é compensado pela menor necessidade de Capex, resultando em um melhor perfil de FCOL**

# CONSUMO DE CAIXA NO 3T22 DEVIDO AO PAGAMENTO DO CUPOM DO BOND 2025 E EVENTOS PONTUAIS, PRINCIPALMENTE ASSOCIADOS À TRANSIÇÃO PARA O NOVO MODELO

Liquidez



1- Para fins de caixa: as ONTs vinham sendo compradas pela V.tal durante o período de ajustes de sistemas e a Oi está recomprando estes equipamentos, uma vez que é responsável por esse Capex, conforme os termos acordados na transação.

# REDUÇÃO EXPRESSIVA DA ALAVANCAGEM ATÉ O MOMENTO. GESTÃO DA ESTRUTURA DE CAPITAL VISA GARANTIR A EXECUÇÃO PELA OI DE SEU PLANO ESTRATÉGICO

Liquidez

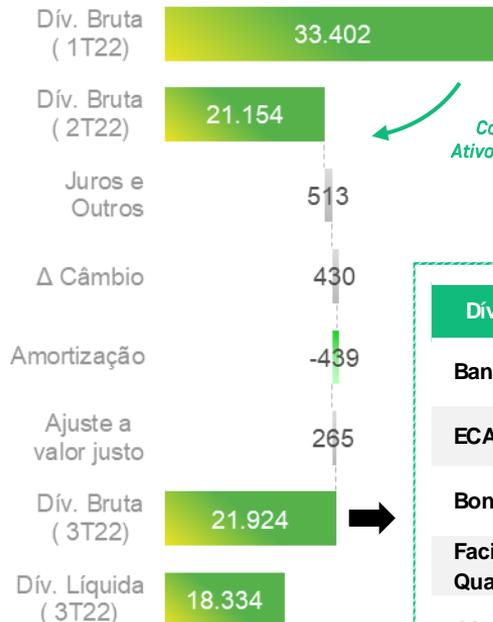


## Gestão da Estrutura de Capital

- Moelis & Company contratada como assessor financeiro
- Objetivo é de auxiliar nas discussões com credores para otimizar a estrutura de capital da Oi
- Solução sendo desenvolvida com as considerações tanto do Aditamento ao Plano de Recuperação Judicial quanto do Plano Estratégico de Transformação
- Resultado é garantir as condições para que a Oi continue executando seu plano de crescimento de longo prazo

### Endividamento<sup>1</sup>

(R\$ mi)



Conclusão da venda de Ativos – Móvel em abril-22 e InfraCo em jun-22

Dívida Bruta (3T22)	R\$ bi
Bancos Locais	6,7
ECAs	4,9
Bonds Qualificados	8,6
Facility 'Não Qualificados'	0,4
Oferta Geral	1,2
Outras	0,02

1- Dívida a valor justo.



# AJUSTE DE PREÇO MÓVEL EVOLUINDO PARA UMA NEGOCIAÇÃO OU ARBITRAGEM. NA FRENTE REGULATÓRIA, MIGRAÇÃO/ARBITRAGEM EM ANDAMENTO. PROGRESSO EM M&A NÃO-CORE

## Preço da UPI Móvel – Ajuste pós-fechamento

Após notificações dos Compradores, a Oi obteve decisão judicial obrigando-os a depositar integralmente o valor retido em conta judicial e posteriormente contra notificou os compradores

- 17/set: a Oi recebeu **duas Notificações** dos Compradores para retenção total e ajustes de preço adicionais, além de compensação pelo inventário móvel
- 03/out: a Justiça ordenou aos Compradores que **depositassem os valores retidos** em conta judicial, o que foi cumprido por eles em 25 de outubro
- 10 e 31/out: A Oi respondeu as alegações dos Compradores **negando qualquer ajuste/retenção**

Oi reafirma sua conformidade com KPIs estabelecidos no SPA e está pronta p/ discutir no processo de arbitragem ou negociação

- Reivindicações incluem alegações sobre **base de clientes, receitas, capital de giro [CG], capex** e ajustes do **inventário da móvel**
- Na visão da Oi, as **Notificações são falhas** de várias maneiras, por não cumprirem as condições do SPA e apresentarem diversos **erros materiais**
- Base de clientes foi baseada em **dados oficiais da Anatel** e **políticas da Oi**
- Receitas móveis também cumpriram com **KPIs dispostos** no SPA
- Reivindicação de Capex/CG **não observou documentos fornecidos pela Oi**
- Reivindicações do inventário móvel pode ser desconsiderada com **base nos docs fornecidos**

## Ativos Não-Core

### Não-core

- **Torres da Fixa**
  - ✓ **SPA a ser assinado** em breve
  - ✓ Aguardando aprovações regulatórias e competitivas da **Anatel** e do **CADE**
  - ✓ Entrada do caixa esperada para **1H23**
- **DTH TV**
  - ✓ **Pré-protocolo** da operação junto ao CADE
  - ✓ Fechamento previsto para **2S 2023**

## Atualizações da Concessão

### Migração para Autorização

- **Análise do time técnico do TCU** sobre saldos migratórios recomendou à Anatel o aumento dos futuros compromissos de investimentos para além dos R\$12 bi
- **Oi contesta veementemente a metodologia** aplicada pela Anatel e recomendada pelo time técnico do TCU, que considera violar a nova LGT<sup>1</sup> em vários aspectos
- A Oi tem a **opção**, mas não a obrigação, de migrar

### Arbitragem com a Anatel

- Anatel apresentará resposta às **alegações iniciais** da Oi em meados de novembro
- Oi espera que a arbitragem produza ao menos **decisões parciais no 4T**, antes da conclusão do processo até 2024
- Expectativa que os resultados da arbitragem **compensem totalmente** as obrigações de Migração

# O GRUPAMENTO NA ORDEM DE 50:1, EM CONFORMIDADE COM O REGULAMENTO DA B3, PERMITIRÁ MELHOR LIQUIDEZ E ALINHAR O PREÇO DAS AÇÕES ÀS MELHORES PRÁTICAS

Capital Social



## Principais objetivos



Operação obrigatória para manter negociações na B3



Conversão de todas as ações da Oi<sup>1</sup> na proporção de 50:1, em linha com a recomendação e práticas de mercado da B3



Redução da volatilidade e melhora dos aspectos técnicos da ação para a cobertura de analistas e investidores institucionais



Melhoria das condições de liquidez e precificação, promovendo um mercado mais estável para ação



Preparando a ação para acessar novos índices e criar potencial para a entrada em fundos passivos (ETFs)

Proposta da diretoria será analisada na próxima Assembleia Geral Extraordinária, a ser realizada em novembro

Pré-grupamento

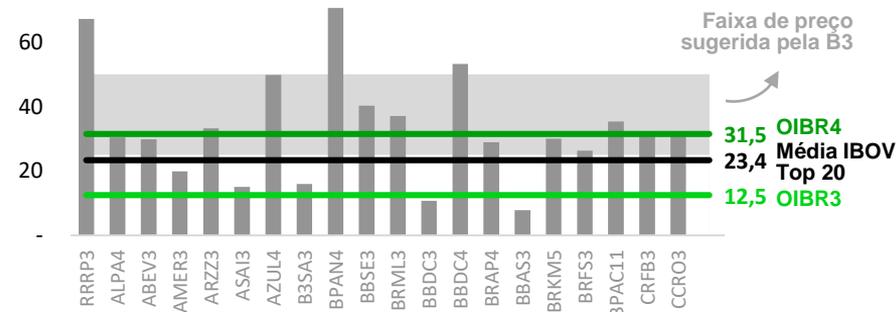
Pós-Grupamento

# de Ações	6.603 mi	÷50 →	132,1 mi
Preço OIBR3 <sup>1</sup>	R\$0,25	×50 →	R\$12,50
Preço OIBR4 <sup>1</sup>	R\$0,63	×50 →	R\$31,50

O grupamento não afetaria negativamente a liquidez, já que o ticket médio de negociação está consideravelmente acima dos novos preços por lote<sup>2</sup>

## Comparação de preços com as Top 20 ações IBOV

(R\$)



O preço da ação ainda estaria abaixo do benchmark das 20 principais ações do IBOV

# OI CONTINUA A DEMONSTRAR SÓLIDO PROGRESSO EM SUA PLATAFORMA ESG, COM RECONHECIMENTO EM MÚLTIPLAS FRENTES

Práticas ESG



## Ambiental (E)<sup>1</sup>

oi\_energia

Lançamento do serviço de Geração Distribuída, trazendo energia **limpa e sustentável** para nossos clientes

Selo de prata no inventário de GEE

pele Programa Brasileiro do Protocolo de Gases de Efeito Estufa (GHG Protocol)



**>20** usinas de geração energia distribuída **em operação**

## Social



NAVE Recife

classificada **entre as 10 melhores escolas públicas estaduais** de ensino médio do Brasil

Pessoas com Deficiência (PcD)

Participação e patrocínio da feira de empregabilidade **Inclui PCD**



Reconhecimento pelo Anuário da Época



Negócios como a Companhia que **mais avançou na gestão de RH** nos últimos 5 anos

**cultura + sustentabilidade**

Edital de cultura circular para apoiar festivais mais sustentáveis



## Governança



“Pessoas vêm antes dos dados”

iniciativa em escolas da rede pública e NAVE

Práticas no setor de Telecom

Colaboração no desenvolvimento do código de **boas práticas de proteção de dados** para o setor de telecomunicações



Novo Portal de Transparência

Em linha com as melhores práticas do mercado

Relatório de Sustentabilidade 2021 disponível em nosso site de RI



# APESAR DOS DESAFIOS À FRENTE, A NOVA OI JÁ DEMONSTROU UM FORTE POTENCIAL DE CRESCIMENTO E GERAÇÃO DE VALOR DURANTE ESTA ETAPA INICIAL DE SEU NOVO MODELO DE OPERAÇÃO



## Nova Oi alcançou grandes progressos:

- ✓ Conclusão de todas as principais operações de M&A com ativos *core* e *não-core*
- ✓ Migração bem-sucedida para o modelo de separação estrutural
- ✓ Aceleração do Crescimento da Receita
- ✓ Redução e estabilização do *churn* da fibra
- ✓ Transformação do *mix* de receitas da Oi Soluções
- ✓ Geração de economias de Opex com foco em operações descontinuadas e eficiências
- ✓ Redução da dívida líquida



## Desafios a serem endereçados:

- Reaceleração do take up da Fibra em um ambiente mais competitivo
- Ganho de escala e aumento da rentabilidade no novo modelo de fibra
- Minimização do impacto do legado no EBITDA e fluxo de caixa
- Redução contínua de Capex futuro
- Melhora recorrente de eficiências de custo
- Ajuste da estrutura da Oi para uma empresa mais leve
- Melhora da Estrutura de Capital

# Relações com Investidores

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

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

@ (21) 3131-2918



Escaneie o código  
QR ou clique na  
imagem para entrar  
na conferência.