



Operador:

Bom dia a todos e muito obrigado por participarem da nossa conferência, onde discutiremos os resultados do 3T22. Nós teremos tradução simultânea para o Português. Nós informamos que essa conferência será gravada e ficará disponível mais tarde no site de RI da Companhia.

Informamos também que a apresentação está sujeita às condições apresentadas no nosso *disclaimer*. Durante a apresentação, todos os participantes ficaram com os microfones desativados. Para entrar na fila de perguntas e respostas, por favor, clique no ícone de Q&A na parte inferior da tela, escreva seu nome e sua empresa. Após a apresentação, nós daremos início à sessão de perguntas e respostas.

Agora eu passo a palavra ao Sr. Rodrigo Abreu, CEO da Oi. Por favor, Sr. Rodrigo, pode prosseguir.

Rodrigo Abreu:

Muito obrigado, Luiz. Bom dia a todos. E sejam muito bem vindos ao nosso *call* do 3T22. Hoje eu vou conduzir o *call*, mas a nossa CFO também vai apresentar alguns detalhes sobre os resultados financeiros de estratégia de custo.

Esse trimestre nós começamos a operar a nova Oi. Pela primeira vez, os resultados, ainda que tenham componentes não *core* que vão desaparecer no futuro, como por exemplo, o nosso componente de DTH, nós começamos a ver os resultados do 2T.

Nessa nova fase, nós temos os resultados apresentados, destacando os novos componentes da nova Oi, aqueles que representam o futuro da Companhia e também os legados, que ainda têm alguns pesos negativos e precisam ser diminuídos ao longo dos anos. Nós temos a nova Oi sendo apresentada, mas nós ainda não estamos chegando no *run rate* esperado para a Empresa.

Nós temos as receitas de alguns setores que têm componentes de custos que devem diminuir ao longo dos trimestres, principalmente a transição móvel que nós ainda estamos operando pelos três compradores. E nós teremos também a diminuição da estrutura geral da Empresa para que ela seja mais leve, mais simples.

Ao final da apresentação hoje, nós vamos também dar algumas atualizações do nosso OPEX que são de interesse do mercado, por exemplo, os conflitos dos ajustes e também a reversão de ações, as nossas atividades de M&A, e também o nosso envolvimento com os nossos assessores para a estrutura de capital da Empresa.

Nós vamos agora passar para os destaques do 3T no slide três. Como eu falei no início, nós estamos agora em um novo modelo, vamos ver alguns dos destaques. Nós começamos com um indicador positivo da nova Oi, que mostra que ela tem capacidade de crescer.

Nós vemos um aumento de 10% nas receitas da nova Oi, com 70% do total vindo das receitas *core*. E nós temos aqui os indicadores de casas passadas e conectadas com um crescimento de 36% ano contra ano, e 21% ano contra ano, respectivamente.



**Transcrição da Teleconferência
Resultados do 3T22
Oi (OIBR3 and OIBR4 BZ)
10 de novembro de 2022**

Nós vemos que todos os componentes de receitas, com exceção do legado, cresceram, as receitas *core* com 39%, receita de fibra 31%, e as receitas de TIC 55% ano contra ano.

Nesse novo modelo, nós vemos um indicativo de uma empresa mais leve. Nós sabemos que ainda há muito a ser feito, mas nós conseguimos ter uma redução do OPEX de rotina, apesar dos custos variáveis ligados ao crescimento da receita de fibra. E nós vimos também um CAPEX reduzido também, que vai ainda continuar mudando no futuro por impacto dos investimentos sazonais em ONT, para suportar o crescimento de fibra.

Nós sabemos que a dívida continua alta, mas é importante mencionar uma redução significativa com a amortização de uma parte das nossas dívidas da RJ. Nós vemos uma redução de 60% da dívida financeira desde o início da RJ e uma redução de 35% desde o 1T22.

Nós temos também algumas atualizações na parte inferior, por exemplo, a contratação da Moelis. Nós temos também o ajuste dos preços da móvel com o processo de arbitragem com os três compradores. Também temos a venda dos ativos não *core* e a proposta de grupamento de ações. Mas, antes de entrar em mais detalhes sobre os resultados, eu quero mostrar a nova Oi no próximo slide, slide quatro.

Podemos dizer, simplificadamente, que a nova Oi tem quatro componentes principais, com perfis diferentes e capacidades de geração de valor diferentes, começando com a Oi Fibra. A Oi Fibra é o nosso principal componente para o futuro e representa hoje quase 43% da receita. Nós continuamos crescendo de uma forma acelerada em acessos FTTH com a maior presença de casas passadas no Brasil.

E nós já estamos em 18 milhões de casas passadas com a estrutura da V.tal, com 34 milhões ao final de 2024. Nós estamos chegando perto de 40 milhões de casas conectadas no 3T e certamente nós vemos aqui um perfil de receita crescente, com um fluxo de caixa também crescente nesse novo modelo operacional.

O segundo componente é a Oi Soluções, que representa cerca de 30% da receita, é a nossa operação B2B. É um *business*, um negócio *core* para nós, significativo, que vem trazendo resultados significativos por meio da conversão em um *player* de TIC utilizando a nossa base de clientes já existente.

A Oi Soluções já cobre mais de 80% das maiores empresas do Brasil no nosso portfólio. E além das ofertas de longo prazo de conectividade, nós temos contratos de TIC com mais de 40,000 clientes corporativos e um portfólio que não para de crescer.

Nós temos aqui uma mudança no mix de receita, impulsionada pelas fortes vendas de soluções de TIC, juntamente com contratos de longo prazo e menor CAPEX, que vem também desse modelo novo de operações.

O terceiro pilar é uma mistura de vários componentes que podem ser agrupados como novas receitas e subsidiárias com 8% da receita. Aqui nós capturamos oportunidades de receitas adicionais em serviços digitais e casa conectada.



E eu destaco também que nós já temos 35% de *share* na maior empresa de fibra neutra do Brasil, a V.tal. Nós não estamos consolidando os resultados da V.tal, mas sem dúvida eles representam um grande valor para nós no futuro.

Com relação às subsidiárias, nós temos duas subsidiárias integrais, a Serede e a Tahto. A primeira opera em serviços de campo e a segunda opera em operações de *call center*. Todas elas têm um grande crescimento, um grande perfil de crescimento, principalmente a V.tal. E nós temos também serviços adicionais com um potencial muito grande de valor.

E, por fim, o quarto pilar, que são os serviços legados. O legado representa hoje cerca de 19% da receita e tem um perfil que certamente está decrescendo em receita, mas nós estamos tratando de vários desses desafios, principalmente os regulatórios.

Pensando na arbitragem que está sendo conduzida agora e nós temos mais de 16 bilhões em reivindicações potenciais. E então nós estamos tratando de vários desafios para o futuro com relação ao custo potencial de migração para autorização e nós esperamos poder compensar esse custo potencial com outros projetos.

O nosso legado vai ter impacto nos resultados até 2025, quando a concessão finalizar, ou até a migração para a autorização. E ainda assim haverá um impacto, mas será muito menor em comparação com o que era no passado.

Então, agora eu quero mostrar os resultados consolidados de todos esses componentes no slide cinco. No 3T, nós vemos que o novo modelo de fibra gera uma melhor geração de caixa, com menor margem EBITDA, embora haja um declínio do legado e do CAPEX de transição.

Com relação à receita do lado esquerdo, nós vemos que continuamos a crescer, voltamos a crescer, na verdade, sem a móvel. As operações descontinuadas ainda estão ali, incluindo DTH e no 1T ainda esse valor era bastante significativo, no ano passado, também, essas operações descontinuadas representavam uma grande porção e agora elas apenas incluem o nosso negócio de DTH.

Com relação ao EBITDA, as margens nesse trimestre foram prejudicadas inicialmente pela operação pela fase inicial do novo modelo operacional. Nós vemos que, depois de três meses completos, nós temos os resultados diferentes daquele que nós tivemos quando tínhamos apenas um mês completo.

Nós temos aqui uma margem de 8,1%, mas nós veremos um crescimento nos próximos anos, à medida que ganhamos escala e depois que diminuirmos o impacto das operações legadas, assim veremos um aumento nas margens.

O CAPEX também reduziu significativamente e reflete mudanças relacionadas à transição para a nova Oi. Nós temos um novo *stack* de TI sendo construído do zero e ele vai substituir os sistemas legados que tínhamos até agora, simplificando nosso modelo operacional e reduzindo os custos para o futuro.



Mas, ainda assim, o CAPEX representou uma grande redução desde aquele modelo que nós tínhamos no passado, com uma redução de 17,4%. Nós vemos aqui os impactos da fase inicial, mas nós sabemos que no futuro essa equação deve melhorar ainda mais.

Agora, olhando o impacto do legado, é importante entender onde nós estamos e os números trazem o peso desse impacto. Então, vamos olhar as receitas *core*. Nós vemos que a receita consolidada de R\$2,7 bilhões tem esse impacto da queda de receita legada de R\$900 milhões, uma queda de 28,4% ano contra ano. Mas mesmo assim, nós crescemos nos negócios *core* em mais de 33%. Nós vimos uma diminuição no legado, com um impacto na margem, mas os outros componentes conseguiram compensar.

Olhando para o EBITDA sem legado, o nosso EBITDA seria na casa dos 14%, chegando ao patamar que nós deveríamos ter. E, embora nós tenhamos reduzido o CAPEX do legado, nós ainda vemos uma pequena parcela com 62 milhões em investimentos nesse trimestre, que deve continuar reduzindo conforme o tempo for passando.

Agora, no próximo slide, eu quero mostrar outras perspectivas sobre os resultados da Companhia nesse trimestre. Nós vemos que a receita total chegou a um crescimento de dois dígitos, com as vendas de fibra e TIC sendo os principais fatores. O nosso *core* representa já mais de 70% das receitas totais e chegaram a um crescimento de 40% ano contra ano. Isso foi impulsionado pelos serviços *core*, que representam 70% do total do 3T22.

O legado e as receitas não *core* caíram em quase 27% e nós vemos isso na composição dos serviços *core* e não *core* e legado, indicando que, apesar dos declínios no legado, nós temos um potencial para continuar crescendo. Com relação às receitas *core*, nós vemos um perfil bastante saudável do lado direito, com quase todos os componentes crescendo, com exceção do Telecom B2B, que ficou estável.

Agora, no próximo slide, vamos dar uma olhada nos principais componentes de receita, começando com fibra. No slide sete, vemos que já há algum tempo a taxa de crescimento de fibra vem sendo ótima, com crescimento ano a ano de 30%, e foi mantida também a base de ARPU, enquanto a velocidade aumenta e o *churn* cai.

Esses números aparecem dessa forma tanto anualmente quanto sequencialmente, mais 30% anualmente, mais 30% sequencialmente. A fibra já chegou a mais de R\$4 bilhões em receita anualizada, é aquele crescimento que continua acima de 30% durante muito tempo, e isso mostra realmente o potencial de crescimento da empresa.

Quanto aos *net adds*, nós vemos uma estabilidade, apesar de políticas de crédito muito mais restritivas que começamos a implementar e também enquanto o mercado se tornou muito mais competitivo. Vale ressaltar que vimos uma queda de *churn*, principalmente quando vemos as taxas do final do ano passado e o *churn* de broadband continua sob controle e continuamos esperando uma redução dessa taxa em 2023.

Esses resultados vêm junto de um aumento da velocidade média. Vemos aqui que o Oi Fibra 400 já representa a maioria do nosso portfólio e a velocidade média das novas adições já chega a 416 megabits por segundo, que é uma melhoria muito grande em relação a março



do mesmo ano. Dessa forma, o ARPU também apresenta um crescimento muito saudável, com uma taxa de crescimento de 5% ano a ano e um crescimento sequencial de 5,5%.

Esse tipo de desempenho pode ser sustentado na questão do crescimento do V.tal e como vemos à frente no slide oito, os números estão muito saudáveis. À esquerda, vemos que o V.tal continua crescendo muito rapidamente, aumentando a sua participação, a sua liderança no Brasil, com um crescimento ano a ano de 36%, chegando a um total de mais de 18 milhões de casas no 3T.

Houve uma série de novos contratos assinados com provedores de internet, mais de 50 e mais 28 novas cidades foram lançadas, em um total de 250 cidades cobertas. Dessa forma, temos sustentado a evolução do FTTH, consolidando-se como *player* neutro líder no mercado de fibra beneficiando a Oi como acionista. Só fibra, temos um crescimento de 4 milhões ano a ano, isso em um mercado muito mais competitivo.

A Oi tem tido uma performance de participação de mercado muito boa, tanto em termos de fibra quanto outras formas de acesso. A fibra agora está à frente no *market share*, com uma participação de mais de 26% entre todos os consumidores de banda larga, no nosso caso, somos o principal provedor de banda larga em 11 estados, comparado a oito no caso de outro *player*, e número um em termos de provimento de serviços de banda larga por fibra em São Paulo.

Vemos também que somos número dois na maioria dos outros estados e somos número três em apenas alguns poucos estados. Ou seja, o nosso desempenho de participação de mercado vem sendo muito bom. E à medida que a nossa estratégia foi expandida para o resto do país, com exceção de São Paulo, se considerarmos toda a nossa performance fora de São Paulo, nós somos de longe o número um em *net adds* de fibra, e em muitos casos estamos 30% à frente do número dois na maioria das cidades onde nós atuamos.

Vamos ver agora as nossas soluções *core* B2B no próximo slide, slide número nove. A Oi Soluções teve um trimestre muito bom, com receitas crescendo 14% ano a ano, com aumento da velocidade das vendas de TIC à medida que vamos ampliando outras capacidades e outras parcerias, aqui vemos o crescimento tanto anualmente quanto sequencialmente e os números são muito saudáveis.

TIC representa cerca de 20% de toda a receita B2B com um crescimento ano a ano de 55% e quase 19% de crescimento sequencial. Esses resultados fazem crescer a nossa receita B2B que cresce mesmo com a estabilidade de apenas 2,1% dos serviços móveis. Vemos que ano a ano, houve uma queda de 2,4% e sequencial 1,2%.

Destaques de TIC, nós continuamos ampliando o nosso portfólio e inclusive lançando o produto Omni Hub que funciona no mercado móvel e agora nós estamos nos tornando um hub na gestão de mensagens, aumentando as receitas para os nossos clientes.

Também expandimos o portfólio de monitoramento e incluímos uma série de novos produtos em praticamente todas as nossas cadeias de valor, incluindo produtos de TIC, de telecomunicações, de TI.



Além da Oi Soluções, continuamos investindo em novas áreas de receita, como vamos ver agora no próximo slide, de número dez. A Oi continua investindo em plataformas digitais para continuar crescendo a sua receita. Aqui temos alguns exemplos de crescimento. Novos serviços aparecem aqui como o Oi Fibra X que cobre toda a casa, na realidade é uma extensão do AMT do cliente, utilizando a tecnologia de fibra para proporcionar toda a velocidade da fibra em todos os cômodos da casa.

No nosso teste piloto os resultados foram muito bons, cerca de 7% das novas adições de FTTH da cidade piloto. Esperamos lançar esse serviço em mais outras dez cidades em 2023 e estamos trabalhando na estrutura econômica do produto para que ele passe a ser um componente muito importante do nosso portfólio em termos de geração de receitas.

Também temos visto evolução na Oi energia que é uma iniciativa de energia verde distribuída, que fizemos em parceria com a 2W e a Safira Energia, oferecendo aos clientes B2C e B2B alternativas de energia sustentáveis e mais eficientes.

Também estamos ampliando a nossa plataforma de Oi *Marketplace*, o Oi Place. Ou seja, além de todo o portfólio com uma curadoria atenciosa, nós estamos ampliando para incluir também outros serviços digitais.

À direita vemos que o digital continua sendo parte de todas as nossas iniciativas relacionadas à experiência do cliente. Aumentamos o índice de penetração e também o índice de digitalização no atendimento do cliente FTTH, também a participação dos canais digitais no total da arrecadação. E hoje, 48% dos clientes FTTH interagem com a assistente virtual da minha Oi.

Vou passar agora a apresentação, a palavra aqui, para Cristiane Barreto, a nossa CFO, ela vai falar agora dos custos e o nosso perfil de dívida.

Cristiane Barreto:

Ok, Rodrigo, muito obrigada. Muito obrigada pela participação nesse *call* de resultados. Aqui no slide de número 11 vemos que esse trimestre foi o início da nova estrutura de custos da Oi, que visa alavancar toda a eficiência em 2023 para que a Empresa fique mais enxuta.

Como vemos neste slide, o OPEX foi reduzido mais uma vez nesse trimestre, com uma queda de 31% ano a ano, mesmo considerando-se o impacto da inflação e dos custos variáveis. O principal fator foi a redução dos custos na venda dos ativos da plataforma móvel. Isso resulta do novo modelo operacional com base em fibra, que cria um novo OPEX de componentes para os clientes conectados via fibra B2B e B2C. Dessa forma, houve essa queda no CAPEX.

Do ponto de vista de qualidade, o OPEX teria caído 5,4% trimestre por trimestre, e isso mostra que a Empresa continua fornecendo uma queda de custo constante. Nós focamos os nossos esforços na melhoria de processos, que representam 40% na nossa base de custos.

No slide 12, vemos que houve uma redução consistente no custo de pessoal. Isso foi influenciado pela redução de 22% excluindo a CL, nossa subsidiária de operações de campo.



A redução passou a ser reconhecida como custo e não como receita, impactando essa comparação ano a ano.

Fazendo essa comparação, vemos uma queda de 22% nos custos ano a ano e esse resultado se deve principalmente ao ajuste do número de funcionários, mais de 4000 funcionários foram agregados desde o 3T21 e também considerando esse aumento da inflação. Vamos continuar ajustando essa estrutura com o passar do tempo.

Serviços de terceiros, uma queda de 27,1% ano a ano, com uma queda de 22% nos ativos móveis e também a renegociação. Uma queda de 32% na manutenção da rede e um aumento de 41,7% em aluguéis e seguros.

No próximo slide vemos que no final do trimestre tínhamos um fluxo de caixa consolidado de R\$3,5, isso decorrente de vários fatores. E no 3T o capital de giro era de R\$109,000, e esse trimestre foi impactado por um total de R\$156 milhões referentes às ONTs. Durante o período de transição, a V.tal continuou fazendo as aquisições pela Oi e neste trimestre foi necessário aumentar o CAPEX das ONTs e também se considerando o SPA final.

E nós chegamos então a 328 milhões e 156 virão nos períodos seguintes. No CAPEX nós vemos uma grande redução devido aos custos mais baixos de ONT e também operações relacionadas à consolidação e sistemas. Em 2023 nós prevemos uma redução no CAPEX, incluindo as ONTs.

Aqui, na linha de operações financeiras, nós temos um impacto principal do pagamento dos juros de *bonds* qualificados. A linha não *core*, com um consumo de 188 milhões nesse trimestre, foi afetada principalmente pelo aumento de capital da V.tal.

No slide de 14, nós vemos a dívida bruta consolidada que chegou a 21 bilhões neste trimestre. E aqui eu destaco que a Empresa pagou 439 milhões em juros no 3T, parcialmente compensado pelo aumento da dívida no trimestre. Ano contra ano, a redução se deu principalmente pelo fechamento dos ativos móveis em abril de 2022 e também pela venda parcial da UPI InfraCo em junho de 2022.

Esses dois efeitos nos permitiram fazer ajustes nas nossas dívidas com o BNDES, por exemplo. Nós chegamos ao fim do 3T com um caixa de 3,6 bilhões, com uma dívida líquida de 18 bilhões e 300 milhões neste trimestre. Eu também destaco aqui a contratação de uma empresa de consultoria financeira com o objetivo de auxiliar nas discussões com os credores para otimizar a estrutura de capital da Oi considerando as alterações no plano da RJ.

Rodrigo Abreu:

Obrigada, Cris. Agora eu vou dar atualizações, principalmente com relação ao principal tópico, que é muito importante para os investidores, que é a nossa arbitragem com os três compradores e as alterações potenciais.

Depois do fechamento da operação nós recebemos duas notificações dos compradores com relação às solicitações de ajustes de preço adicionais que prejudicariam a retenção de valor e também outros ajustes de preço depois dessa retenção de valor.



Depois dessas notificações, a Oi recebeu uma decisão que exigia que os compradores fizessem depósitos desses valores retidos, e isso aconteceu em setembro, no dia 17 de setembro e depois a decisão judicial veio ao final de outubro. O cumprimento veio ao final de outubro, em duas datas de outubro nós respondemos a essas reivindicações dos compradores, negando o ajuste e a retenção.

Com relação às nossas reivindicações, nós reafirmamos o nosso cumprimento com os KPIs que foram estabelecidos no SPPA. Isso já está em discussão na arbitragem ou com relação também à nossa relação de boa vontade, de boa fé com os compradores. Essas reivindicações têm a ver com a base de clientes, receitas, capital de giro, CAPEX e também os ajustes no estoque móvel.

Essas notificações têm diversos problemas porque apresentam vários erros significativos. Com relação à base de clientes da Oi, aquela que foi informada tem base em dados oficiais da Anatel. E com relação às receitas móveis, elas também estão de acordo com os KPIs do contrato e devem ser consideradas da mesma forma como foram fornecidas pela Oi.

Com relação à CAPEX e capital de giro, nós entendemos que os compradores não consideraram todas as documentações oferecidas pela Oi nesse processo e, com isso, acabaram apresentando pedidos ou reivindicações que não têm nenhuma sustentação. Com relação ao estoque móvel, nós acreditamos que esses pedidos devem ser indeferidos com base nos documentos já oferecidos pela Oi.

Aqui nós temos os valores também. Nós recebemos 14,5 bilhões na data de fechamento e depois nós temos 1,5 bilhão que foram retidos também pelos três compradores e estão em um depósito judicial durante a discussão, até que essa discussão chegue ao fim.

Com relação aos ativos não *core*, nós continuamos seguindo com os dois processos, uma das torres fixas e nós esperamos assinar o SPA nos próximos dias, e nós estamos agora esperando as aprovações regulatórias e competitivas da Anatel e do CADE, com o *cash in* esperado para o 1T23.

Com relação ao processo de DTH, nós já assinamos um memorando de entendimentos com a Sky, e nós já fizemos o protocolamento da operação no CADE e nós esperamos ver o fechamento na segunda metade de 2023.

Outro assunto importante que merece algumas atualizações, por exemplo, com relação aos processos de concessão. Primeiro, nós temos a migração para o modelo de autorização. Nós vemos uma alteração que aconteceu na legislação em 2019 e esse processo, como os senhores sabem, está chegando nas fases de decisões finais das agências regulatórias, que devem publicar quais serão as condições de migração e também os custos associados.

Foi dado um número de cerca de R\$12 bilhões em investimentos para compensar as reduções de custos com a migração. E nós temos aqui uma análise da equipe técnica do TCU, não é uma decisão do TCU, mas sim uma análise.



O TCU recomenda que esse saldo de migração deve ser até maiores do que 12 bilhões. E nós acreditamos que isso viola a lei de telecomunicações em vários aspectos, incluindo no cálculo dos balanços ou dos saldos em aberto. Além disso, a Oi tem a opção e não a obrigação de fazer a migração.

Como foi dito por outros *players* do mercado, nós acreditamos que o valor atribuído aos investimentos futuros não faz sentido e devem ser revisados e diminuídos significativamente.

Com relação à arbitragem, nós temos uma arbitragem contra a Anatel devido aos fatores que aconteceram no passado e a Anatel precisa agora responder às nossas alegações iniciais até meados de novembro.

Nós acreditamos que devemos ter decisões parciais ainda no 4T e uma antecipação do processo até 2024. Por conta desses dois processos, a migração e a arbitragem, nós esperamos que os resultados da arbitragem compensem totalmente as obrigações da migração.

Agora, a última atualização principal vem no próximo slide, em que nós tratamos do reagrupamento de ações, no slide 16. Nós fizemos a comunicação formal ao mercado no último mês e a Oi propôs esse reagrupamento de 50:1, de acordo com as regulações da B3, para permitir uma melhor liquidez e um alinhamento com os preços de ações às melhores práticas.

Eu quero começar com o principal objetivo, que é uma operação obrigatória para manter a listagem na B3. Nós precisamos ter o preço da ação acima de R\$1 e, além disso, nós esperamos converter todas as ações na proporção de 50:1, de acordo com as recomendações da B3 e as práticas de mercado. Nós acreditamos que assim nós reduziremos a volatilidade das ações e melhoraremos aspectos técnicos.

Além disso, nós acreditamos que teremos uma maior liquidez e condições de preço, promovendo um mercado mais estável. Além disso, nós queremos compartilhar acesso a novos índices e também criar potencial em fundos passivos.

Nós podemos ver aqui do lado direito que o número de ações seria reduzido para 132,1 milhões. E o preço sairia de R\$0,25 para R\$12,50, e o preço da OIBR4 iria de R\$0,63 para R\$31,50.

É essencial dizer que esse reagrupamento não vai ter um efeito negativo sobre a liquidez das ações, porque o *ticket* médio das transações é consideravelmente acima dos novos preços.

E também, como nós podemos ver aqui no gráfico à direita na parte inferior, nós vemos que esse reagrupamento nos colocaria em um nível compatível com as faixas de preço atuais da B3, até um pouco mais baixo, com 12,50 na OIBR3. Essa proposta vai ser apresentada a uma assembleia de acionistas extraordinária, que deve acontecer no dia 18.

E agora eu quero trazer uma atualização sobre as nossas atividades ESG, como de costume. No slide 17, nós vemos que a ESG continua sendo um grande componente para a nova Oi,



e nós demonstramos um progresso significativo em todas as frentes, com um grande reconhecimento em todas elas.

Na frente ambiental nós temos a Oi Energia auxiliando os clientes a terem acesso a uma energia mais sustentável, e nós já temos 20 plantas de geração distribuída já operacionais. E nós veremos um crescimento bastante significativo ainda nessa frente.

Com relação à parte social, nós temos orgulho de anunciar o reconhecimento da NAVE, que é uma escola em Recife que ficou entre as melhores dez escolas de ensino médio no Brasil. Esse foi um projeto desenvolvido junto com o Instituto Oi Futuro, e nós também esperamos expandir esse mesmo reconhecimento para outras operações educacionais, quando nós conseguirmos expandir o conceito NAVE.

Nós também recebemos um reconhecimento da Época Negócios. Mesmo em meio a uma RJ bastante complexa, a Oi foi reconhecida como a Empresa com a gestão de RH mais avançada nos últimos cinco anos. Isso porque nós temos uma atenção muito grande às pessoas que trabalham conosco.

Agora, com relação a governança, nós continuamos avançando com passos importantes relacionados à privacidade de dados e também trazendo mais transparência em linha com as melhores práticas do mercado. E também informamos que o nosso Relatório de Sustentabilidade de 2021 já está disponível no nosso site de RI.

E para finalizar a nossa apresentação, eu quero trazer um resumo das nossas conquistas e dos desafios também. Nos resultados do 3T nós vemos que, apesar dos desafios adiante, a nova Oi já demonstra um grande potencial de crescimento e geração de valor nesse estágio inicial do novo modelo operacional.

Precisamos lembrar que nós conseguimos fazer muito progresso em todos os marcos de transformação até o momento, inclusive a conclusão das principais operações de M&A com os ativos *core* e não *core*. Nós fizemos a migração bem sucedida para um modelo de separação estrutural, nós aceleramos o crescimento de receita, voltamos a crescer, e temos ainda mais potencial de crescimento.

Nós reduzimos e estabilizamos o *churn* de fibra e continuamos, esperamos continuar fazendo o mesmo nos próximos anos. Nós temos a transformação também do mix de receita da Oi Soluções, saindo de apenas conectividade para um modelo de integração de TIC. Nós também reduzimos OPEX com um foco nas eficiências operacionais, sendo uma empresa mais leve e também a redução da dívida líquida.

Nós sabemos que precisamos também superar grandes desafios e estamos trabalhando muito em todos eles, inclusive acelerando o *take up* de fibra em um momento mais competitivo, e nós vemos nos números de *market share* que é possível fazer isso.

Nós também estamos ganhando escala e melhorando o nosso modelo de fibra de uma forma rentável, e sabemos que aumentar a nossa base de fibra e ganhar escala à medida que nós crescemos no modelo de FTTH vai ser essencial para gerar os níveis de margem esperados para a empresa.



Nós precisamos minimizar o impacto do legado no EBITDA e no fluxo de caixa com medidas regulatórias e operacionais. Nós precisamos reduzir o CAPEX futuro, e como a Cristiane disse, nós temos um CAPEX planejado para o próximo ano, que já é bem mais baixo do que o apresentado esse ano, mesmo desconsiderando o CAPEX anterior, associado a outros negócios.

Precisamos continuar melhorando a eficiência de custos, tornar a Oi uma Empresa mais leve e melhorando a nossa estrutura de capital nesses processos que foram iniciados com o auxílio dos consultores financeiros.

Há muito a ser feito, mas nós temos confiança na execução e na superação desses desafios e acreditamos no potencial de crescimento da Empresa no futuro. E agora passamos para a sessão de perguntas e respostas. Muito obrigado.

Leonardo Olmos, UBS:

Olá, bom dia. Obrigado pelo espaço para fazer perguntas. São algumas perguntas. A primeira é a seguinte: vimos uma redução da margem de EBITDA de um trimestre para o outro. Imagino que grande parte disso se deva à sazonalidade, mas para o futuro devemos esperar que a nova margem da nova Oi chegue a 14% em 2024 e mais de 20% no longo prazo? Essa é a minha primeira pergunta.

Número dois, poderia falar um pouco sobre a venda do Oi Mobile? Pode falar um pouco mais sobre os seus materiais que foram proporcionados pelos parceiros do Oi Mobile? E também quais são as principais questões em relação à CAPEX e capital de giro, conforme entendidas pelos *players*.

Rodrigo Abreu:

Ok, obrigado, Leonardo. Quanto à sua primeira pergunta sobre a redução do EBITDA, de fato houve essa redução, nós mostramos os números na apresentação, mostram que houve, na realidade, dois impactos nessa queda na margem do EBITDA. Primeiro foi a transição para um modelo completamente novo em relação à expansão do nosso modelo de negócios de FTTH. Antigamente era um modelo de alto CAPEX com um EBITDA maior.

Esse foi o 1T, Leonardo, em que fizemos essa transição completa para o novo modelo. Ou seja, houve um grande aumento no OPEX associado a FTTH, porque agora temos que pagar o aluguel da infraestrutura e nós só tivemos um mês disso no 2T e só agora é que passamos a contabilizar todos os três meses de gastos de aluguel.

Além disso, são duas coisas que estão acontecendo aí no que diz respeito ao desenvolvimento operacional da Empresa. Primeiro, nós sofremos com os impactos do legado, porque ele puxa as margens para baixo. Sem o legado, nós vemos que já temos 14%, isso excluindo o legado e nós esperamos manter, não somente manter esse nível, mas superar 20% de *run rate* mais para frente.



Além disso, neste trimestre, provavelmente também no próximo, haverá também alguns custos de transição do modelo. Como eu disse, estamos reduzindo os nossos custos em algumas áreas diferentes, por exemplo, ainda operamos os serviços de transferência do Oi Mobile por aqueles três compradores e durante essa operação é possível reduzir uma série de áreas que já estarão reduzidas no ano que vem, quando esses serviços foram reduzidos e isso vai acabar reduzindo o custo geral da Empresa.

Nós continuamos com os nossos esforços para reduzir os custos, principalmente tornando mais enxuta a nossa estrutura operacional. Estamos fazendo outros esforços e movimentos para que esses custos continuem caindo nos próximos trimestres.

Também estamos migrando parte dos nossos sistemas e processos da velha Oi para essa nova Oi, inclusive estamos desligando, terminando vários procedimentos e processos relacionados ao móvel e também à gestão de infraestrutura para nos tornarmos uma Companhia mais leve.

Durante o *call* eu disse que nós estamos no meio de um processo de transição. E durante essa transição, muitas vezes os custos aumentam, porque estamos aí desenvolvendo um novo *stack* de TI que vai ser completamente baseado em software aberto, sem as complexidades de dificuldades relacionadas aos sistemas legado. Mas neste meio tempo ainda não foi feita a transição completa para esse novo *stack* de TI, então vamos precisar continuar operando tanto a velha quanto a nova *stack*.

E também estamos fazendo uma migração logística para nos adaptarmos às novas operações da V.tal. Também estamos reduzindo os custos de GNA, que costumavam ser contabilizados até muito recentemente, porque até o fechamento das duas operações, tanto móvel quanto infraestrutura, ainda tinham custos significativos de GNA nessas duas operações. Nós já começamos a reduzir esses números, mas ainda não chegamos lá.

Então, sim, podemos esperar uma expansão considerável do EBITDA e os principais pontos que eu queria falar aqui além da questão operacional é o impacto do legado, e o fato de que puxa o EBITDA para baixo. Mas agora, quando concluirmos o processo de transição, vamos ver que haverá sim uma redução de custos e um impacto positivo no EBITDA.

Em relação à sua segunda pergunta sobre o ajuste das velocidades a imóveis, é verdade, temos esses erros e nós nos comunicamos com os compradores, isso faz parte do processo.

Tem alguns detalhes aí associados no contrato, eu não vou entrar nos detalhes aqui. Sem dúvida, algumas dessas discussões são confidenciais, mas sabemos que infelizmente as duas notificações que nós recebemos não tinham alguns dos requisitos básicos que não foram incluídos e que precisavam ter sido, e são necessários, inclusive, para dar início às análises. Mas, além disso, como eu disse durante a apresentação, eu reitero que temos uma fundamentação muito sólida em relação às nossas reivindicações.

E em relação aos ajustes do capital de giro e à CAPEX, eu acho que houve, sim, erros materiais no cálculo, principalmente erros nas datas de referência porque houve uma confusão ali quanto às datas que deveriam ser consideradas e outros erros e problemas mais técnicos e que não precisam ser discutidos em muitos detalhes.



Mas, mais uma vez, reiteramos que temos uma base muito forte, uma fundamentação muito forte para garantir essas velocidades e temos também a intenção de resolver essa questão da forma mais fácil possível e também de boa fé. Mas quando isso não é possível, lógico, podemos recorrer à arbitragem para dirimir muitas dessas lides, dessas disputas.

Leonardo Olmos:

Muito obrigado pelas respostas. Bom dia.

Somit Datta, New Street Research:

Olá. Eu tenho algumas perguntas bem rápidas aqui. Falando sobre as perdas do capital de giro, foi mais ou menos 100 milhões de PRL neste trimestre. O que vocês esperam no futuro do *run rate*? Eu sei que vocês imaginam que as perdas de EBITDA vão tender a cair no futuro, mas eu queria saber um pouco mais sobre o legado agora em 2025? Essa é a minha primeira pergunta.

A segunda pergunta, eu queria um esclarecimento. Você falou que o *run rate* do CAPEX seria R\$1,2 bilhão em 2023, foi esse número mesmo? Ou eu estou inventando? Eu queria confirmar esse número com você.

E a terceira pergunta: você tem os custos de aluguel? Porque eu queria rever esses números. Queria ter uma ideia dos custos de aluguel e também no que diz respeito ao *run rate*. E a quarta pergunta: E a V.tal? Eu imaginava que fosse fazer parte do capital, mas agora não vi nenhuma menção a isso. Queria mais esclarecimentos, por favor.

Rodrigo Abreu:

Ok Somit. Foram algumas perguntas, eu anotei aqui quatro perguntas diferentes. Começando com as perdas do fluxo de caixa, eu imagino que o impacto será de 180 milhões com base nas margens de CAPEX e de OPEX que vimos na apresentação. Precisamos entender que, além disso, há também outros componentes de caixa, e eu já venho mencionando eles há algum tempo, que vem crescendo.

Mesmo as obrigações não operacionais e também todos aqueles passivos atribuídos ao legado, por exemplo, a questão das horas fixas, temos alguns contratos fixos onde o aluguel inclui um número fixo de horas, esses são contratos muito antigos, mas continuam em vigor e constituem um custo fixo da parte de legado e também o GNA associado.

Você falou 100 milhões de CAPEX, mas o impacto na realidade pode ser bem maior, principalmente se considerarmos todos os pagamentos do passivo, por exemplo, torres e várias outras infra estruturas ligadas à nossa operação de legado. Então, são 100 milhões ou mais para o aluguel das torres e os outros passivos que mencionei.

A sua segunda pergunta, sim, você está certo. Esperamos um máximo de 1,2 milhão ano que vem, mas a longo prazo vamos rever esse número, tanto o número absoluto de CAPEX quanto os números de CAPEX relacionados ou em relação às receitas, para que nós



tenhamos um perfil de fluxo de caixa livre. Mas, no momento, a nossa expectativa mais precisa é essa que você mencionou.

A Cristiane falou disso, nós temos algumas ideias do por que o CAPEX apresentou um aumento este ano, sim. Em relação ao nosso investimento, fizemos investimentos em sistemas, ainda estamos investindo nos sistemas, e isto acaba sendo, afinal de contas, a base da nova empresa. E os investimentos de CAPEX foram só os iniciais, eles não são recorrentes.

Também tivemos que adquirir alguns OMDs, e isso foi feito quando os preços ainda estavam mais altos. Agora, os preços estão caindo muito rapidamente, então esperamos ver uma redução em todos os aspectos, no aspecto de sistemas, de TI, o *run rate* do legado, que esperamos que vão se reduzir ao longo prazo. Então, esses são os números, e esperamos melhorar cada vez mais essa relação do CAPEX com as receitas.

Eu não sei se eu consegui entender a sua terceira pergunta sobre os aluguéis.

Somit Datta:

Na realidade, nós passamos a não incluir mais o valor dos aluguéis no EBITDA e aí houve uma questão também de depreciação, de custos financeiros, muito disso tem a ver com o aluguel de torres, mas eu queria saber se há algum outro custo de aluguel que não se reflita no EBITDA.

Rodrigo Abreu:

Na realidade, deixa eu passar a sua pergunta para a Cristiane, ela vai falar um pouco mais sobre o aluguel.

Cristiane Barreto:

Os aluguéis que nós vemos aqui, de R\$1,7 milhões do *cash flow*, isso tem a ver com as torres após a venda dos ativos móveis. Em relação à V.tal, ela não está mais consolidada desde a venda em junho. Então nesse produto nós temos um *pick up* de *equity* devido a mudança da estrutura de controle da V.tal. Por causa dessa desconsolidação, é por isso que nós não vemos mais os números da V.tal.

Somit Datta:

Mas esse *equity* não seria incluído tipicamente? Não constou aí no balancete desse trimestre.

Cristiane Barreto:

Eu posso perguntar, pedir para a equipe te enviar uma nota de rodapé explicando a situação.

Somit Datta:

Não, tudo bem. Nós podemos fazer o *follow up* em outra ocasião. Muito obrigado.



Carlos Sequeira, BTG Pactual:

Olá. Bom dia, Rodrigo, Cris. Eu queria fazer mais uma pergunta sobre CAPEX. Continuando no que o Rodrigo estava respondendo. Pensando na situação, não é possível parar de fazer investimentos no legado, sabendo que haverá um impacto negativo no futuro.

E também pensando no CAPEX normalizado, eu estava tentando fazer um cálculo rápido aqui dividindo esse 1,2 bilhão de CAPEX para o próximo ano pelas receitas normalizadas excluindo o legado, nós falaríamos de 17% mais ou menos de CAPEX sobre venda, e parece ser bastante alto para uma Empresa com muito menos ativos.

Então eu fico pensando, será que dá para diminuir o CAPEX ainda mais, se der uma apertada, uma espremida, para tentar fazer um pouco menos? Então essa é a primeira pergunta sobre o CAPEX. O que mais que dá para fazer para diminuir ainda mais esse número de 1,2 bilhão.

E, outra pergunta, eu vi que houve uma melhoria muito grande nas taxas de *churn* de fibra, o que é ótimo, mas ainda continua relativamente alta. Pensando nas vendas, naquilo que é preciso fazer para crescer mais na base de clientes trimestre após trimestre. Bom a minha pergunta é: eu posso esperar que o *churn* vai continuar caindo para que nós tenhamos uma estabilização melhor na base de clientes?

Rodrigo Abreu:

Bom, vamos lá. Eu quero começar com a pergunta de CAPEX sobre as concessões. Obviamente nós queremos investir o mínimo possível ou talvez não investir nada nas concessões, mas, infelizmente, essa é uma daquelas coisas que nós precisamos fazer operacionalmente, e, nesse caso, principalmente com relação às regulamentações.

Sim, não faz sentido investir em coisas que a concessão ainda exige, sabendo que existe uma diminuição bastante rápida na base de clientes que não têm mais interesse nesse serviço, que não tem mais aquele valor social para sociedade como havia no passado. Mas a legislação está ultrapassada, mesmo considerando a migração.

Nós estamos agora pressionando a Anatel para fazer uma atualização nas regulamentações que permitiriam que nós reduzíssemos os investimentos. Mas enquanto isso não acontece, nós queremos voluntariamente, nós queremos cumprir com as regulamentações. Do contrário, haveria dolo na nossa ação e nós não queremos que isso aconteça. Mas nós queremos fazer algumas coisas para forçar a Anatel a eliminar algumas exigências muito obsoletas, ultrapassadas.

Não faz sentido nenhum ter 120,000 ativos ultrapassados no país, nós queremos que a Anatel permita a redução desse número e o uso de tecnologias alternativas para poder reduzir o número desses ativos. E é claro que reduzir o número desses orelhões, por exemplo, seria uma vantagem para nós.

Nós poderíamos também substituir alguns cabos de cobre em algumas situações, em algumas regiões. Mas nós sabemos que no ano passado e em alguns estados nós temos



problemas endêmicos com esses cabos de cobre e sempre que possível, nós queremos substituir esses cabos com cabos com menor capacidade ou outros tipos de cabos para substituir a infraestrutura de algumas regiões.

Mas em outras regiões é obrigatório fazer esse tipo de reparo e nós precisamos, portanto, investir pelo menos algum capital na substituição de cabos que muitas vezes são roubados.

E Cadu, nós já discutimos essa questão já há algum tempo, a concessão já não faz mais sentido nenhum. E é por isso que eu disse que é um absurdo ter ali um compromisso de 12 bilhões em algo que já nem deveria mais existir. Então, é por isso que nós estamos brigando contra a Anatel para que sejam adequados os custos associados aos investimentos para migração.

E esse é o principal pedido na nossa arbitragem. Além disso, nós queremos que eles acelerem algumas medidas regulatórias para reduzir algumas obrigações quando não precisar de uma mudança legislativa para a migração. E nós queremos conseguir alcançar essas metas o mais rápido possível. Mas é uma situação bizarra na realidade, que não deveria acontecer, mas está acontecendo.

Agora com relação ao comentário do CAPEX e as porcentagens que você mencionou, no passado nós tínhamos um *guidance* de menos de 10% e agora nós estamos tentando ter uma taxa de 7% de CAPEX sobre vendas e nós sabemos que temos que perseguir margens maiores no futuro. E nós também incluímos essas margens quando nós começamos a dar *guidance* de longo prazo.

E uma das coisas que vai acontecer, é que o custo de ONT está diminuindo significativamente. Os ONTs quando nós começamos chegavam a quase US\$100 e agora ao longo desse período nós chegamos mais perto de US\$50 ainda com alguns impactos que nos levaram a um pouco mais de US\$50, mas o preço agora já está mais próximo de 40 ou 30 por ONT.

E além disso, nós vamos continuar trabalhando em versões mais enxutas de ONT, e nessas ofertas de baixo custo nós vamos conseguir reduzir ainda mais o custo da ONT em comparação ao que é hoje, com modelos de baixo custo para uma porção do nosso mercado. Isso vai nos ajudar a trazer o nosso CAPEX sobre receita em um nível controlado. Nós queremos operar sempre com os objetivos de longo prazo em mente, com esse máximo de 7% ou 8% de CAPEX sobre vendas.

Com relação ao *churn*, sim, houve uma redução significativa. E, além disso, nós tomamos várias medidas para continuar reduzindo o *churn*. Nós esperamos que o *churn* vai ser reduzido ao longo do ano que vem. Embora nós sejamos conservadores em algumas métricas mas haverá uma redução ao longo do ano, e para isso, existem várias coisas que foram feitas.

Primeiro: combater vendas fraudulentas que acabam gerando *churn* no médio prazo. E nós já também tratamos do sistema de *score* de crédito aqui na empresa e estamos trabalhando com um sistema muito melhor com o cadastro positivo que acabou de ser disponibilizado ao



mercado brasileiro. Então nós já estamos criando modelos de *score* diferentes, customizados para o nosso negócio de fibra.

E também já melhoramos significativamente a digitalização das vendas para que consigamos reduzir as vendas ineficazes que acabavam levando a uma taxa de *churn* mais elevada. Então há várias medidas, não tem nenhuma solução única capaz de nos ajudar aqui completamente, mas nós temos várias medidas que vão nos levar a uma taxa de *churn* mais baixa.

Carlos Sequeira:

Ok, muito obrigado.

Companhia:

Bom, nós recebemos várias perguntas relacionadas às nossas expectativas para o encerramento do processo de recuperação judicial. Você pode comentar?

Rodrigo Abreu:

Sim, como nós já divulgamos ao mercado em várias ocasiões, nós estamos cumprindo com todas as exigências da recuperação judicial em relação a diversos aspectos do plano que foi apresentado, inclusive, a atualização do plano. E hoje, continua sendo a mesma situação desde a nossa última atualização.

Nós precisamos das decisões dos juízes que estão coordenando a recuperação judicial e nós esperamos ver uma decisão em breve. Mas é algo que nós não controlamos, depende apenas do juiz da RJ, mas todas as condições para o encerramento dessa segunda fase da recuperação judicial depende do juiz. Nós esperamos ver uma decisão em breve, mas nós não podemos nos comprometer com uma data formal porque depende da decisão do juiz.

Operador:

Com isso, nós concluímos a sessão de perguntas e respostas, e eu passo de volta a palavra ao Rodrigo, CEO da Companhia, para suas considerações finais.

Rodrigo Abreu:

Muitíssimo obrigado a todos. Estamos no início de um novo modelo de divulgação para a Companhia, depois das transições desde os últimos trimestres. E, como de costume, a nossa equipe de RI está à disposição para responder a outras perguntas e disponibilizar informações, e para esclarecer qualquer pergunta que os senhores tenham sobre o nosso *release*.

E nós queremos sempre continuar melhorando o nosso modelo de divulgação nos próximos trimestres à medida que ajustamos a nossa nova Oi para o futuro. Muito obrigado. Nos vemos nos próximos *calls*.



**Transcrição da Teleconferência
Resultados do 3T22
Oi (OIBR3 and OIBR4 BZ)
10 de novembro de 2022**

“Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da empresa que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor, consulte o website de Relações com Investidor (e/ou institucional) da respectiva companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição”