



Marcelo Ferreira:

Bom dia a todos e obrigado por participarem da nossa videoconferência, para falar sobre os resultados do 1T. O evento será em inglês, com tradução simultânea para o português. Por favor, notem que está sendo gravada essa videoconferência e estará disponível no site de RI da Empresa, essa gravação.

Durante a apresentação, todos os participantes estarão com os microfones desabilitados e para fazer uma pergunta, por favor, clique no botão de Q&A na parte inferior da tela. Depois da apresentação, nós teremos a sessão de Q&A. Agora vou passar a palavra para o senhor Rodrigo Abreu, o CEO da Oi. Senhor Rodrigo, por favor:

Rodrigo Abreu:

Bom dia a todos! Bem vindos ao nosso *call* do 1T22, como vocês estão ouvindo. Infelizmente, hoje, devido a uma forte laringite, estou impossibilitado de apresentar os resultados do 1T22, então o Rogério Takayanagi, fará a apresentação, o nosso diretor de estratégia, e Cristiane Barreto, a nossa CFO. Vou passar a palavra para eles; voltarei para as perguntas e respostas. Muito obrigado.

Rogério Takayanagi:

Gostaríamos, então, de pedir desculpas pelo atraso na execução do *call*. Nós tivemos duas operações de *M&A*, que foram fechadas no 2T e devido à sua complexidade e a descontinuidade de operações, nós tivemos um impacto nessas operações. Por isso tivemos de postergar os primeiros *calls* deste ano, mas só em algumas semanas.

Para dar visibilidade ao mercado, antes do *call*, nós já tínhamos lançado alguns resultados preliminares e hoje falaremos sobre alguns detalhes maiores em termos financeiros e de operações. Vamos para a página três, para resumir onde estamos na nossa transformação.

Para aqueles que vem acompanhando a nossa história. Vocês sabem que estamos chegando ao fim de uma grande jornada de recuperação. Em julho, chegamos há três anos ao nosso plano de transformação e nós trabalhamos em vários passos para tornar a Oi mais sustentável.

Nós decidimos focar na fibra e na reutilização da fibra. Passamos em várias assembleias de credores para conseguir aprovações de vários itens não *core* e não estratégicos. Temos quatro UPIs, a Torre, Data Center, Móvel e o controle da V.tal.

Também assinamos o (3:30) para nossa base de subscrição de DTH. Nós estamos concluindo os passos mais críticos da nossa transformação e agora teremos a atenção plena do



management no nosso plano de operações para que a Oi chegue a uma nova fase de crescimento. Vamos olhar os nossos principais resultados deste tri.

Em termos de *core business*, tivemos um crescimento estável em todas as matrizes, com crescimentos de dois dígitos em fibra, em casas conectadas e (4:11). Lançamos um novo serviço esse mês de tecnologia de FTTR que eu elaborarei mais à frente na apresentação. Chegamos à nova fronteira com pequenas e médias empresas, onde iremos explicar também em alguns slides, e começamos a ver os primeiros resultados nas iniciativas de diferenciação do nosso serviço. Nesse mês, lançamos o Oi *Play Service*. É um serviço que também tem alguns canais lineares e serviço de VMVPD. Assim, nós conseguiremos diferenciar não só a nossa atuação de fibra, mas também acelerar a venda de fibras e as receitas.

Em telefonia fixa, nós continuamos perseguindo a sustentabilidade. Descomissionamos mil e trezentas estações não sustentáveis neste tri. Os clientes de voz que operam hoje com tecnologia tradicional, migraram para fibra e *wireless*, sem fio.

Nós estamos trabalhando de forma muito colaborativa com a Anatel para reduzir a complexidade do quadro regulatório e também permitindo que nós sigamos com a nossa agenda da concessão.

A arbitragem segue de acordo com o plano e será um componente chave no estabelecimento da sustentabilidade da empresa. Na frente de clientes, que é um pilar muito importante da nova Oi, e na nossa capacidade de aumentar receitas, continuamos melhorando a nossa transformação digital, a experiência do cliente pela transformação digital, e melhorando também processos.

Queremos migrar a maior parte das interações dos nossos clientes para canais digitais, seja faturamento ou assistência técnica. Com isso, conseguimos melhorar a satisfação do cliente e reduzir o tempo de atendimento também. Todo esse esforço não será suficiente se a empresa não for eficiente.

A equipe vem trabalhando para diminuir a complexidade da empresa e reduzir custos. No primeiro tri deste ano, reduzimos mais de 7% dos nossos custos, conseguindo compensar a inflação.

A V.tal, como rede neutra, investimos R\$ 345 milhões na nova Oi, que é uma fração do investimento necessário caso fossemos uma empresa totalmente integrada. Em termos de estrutura organizacional, nós conseguimos reduzir o tamanho da empresa em quase 2000 pessoas neste tri. Assim, a empresa se torna mais leve, rápida e eficiente. No próximo slide, vamos falar sobre as operações de fibra.

No cenário atual, queremos crescer com inteligência, com um equilíbrio entre monitoramento e aquisição de clientes com qualidade e receita. Nós queremos que exista uma precisão no algoritmo de casas passadas.



Em termos de receita, nós queremos uma empresa com mais crédito e mais saúde, tendo mais valor de *lifetime* para o cliente. Nós vamos ter implementação das casas passadas em áreas com maior demanda e um bom perfil de pagamento incentivando os canais de pagamento a terem maior qualidade, não só focando apenas em bairros melhores, mas também em processos melhores.

Também melhoramos a nossa capacidade de *analytics* para ser mais precisos também no ajuste de preço, maximizando o valor sem perder competitividade. Vemos mudanças aqui que trazem uma aquisição de clientes e um perfil de clientes melhor. E vamos continuar crescendo nos próximos meses. Vamos falar sobre a frente comercial no próximo slide.

Com os resultados financeiros, na frente financeira, estamos muito ativos. Estamos trabalhando com velocidades altas, melhoras nas vendas e já vemos o retorno. Também estamos lançando novos produtos para capitalizar na fibra e nos processos de aquisição. Também vamos trabalhar no modelo de instalação de fibra que vai melhorar nossa posição e também vai melhorar a satisfação do cliente.

Ao olharmos aqui para o centro da página, nós mostramos a nossa presença. Nós já cobrimos mais de 50% do PIB brasileiro e 42% da população. Nós selecionamos com muita cautela, 215 cidades continuando a expansão, mas com uma abordagem racional, para identificar onde fazer as casas passadas, aumentando não só as vendas, mas também a qualidade das vendas com relação à capacidade do cliente de honrar os pagamentos.

Nós já somos líderes no acesso de fibra em 17 estados e se considerarmos as áreas onde estamos presentes, nós temos mais de 30% de *market share*. Agora, passando para o próximo slide, vou detalhar um pouquinho a inovação que nós acabamos de mencionar.

Este mês nós lançamos a Oi Fibra Hex, que é um novo conceito que a Oi está trazendo de forma pioneira para a América Latina. Nós identificamos um ponto de dor do cliente que nem sempre tem a ver com a qualidade da entrega de fibra.

Nós identificamos a cobertura interna, que às vezes tem um impacto na qualidade que o cliente percebe e ao solucionar essas questões de cobertura interna, nós vamos ajudar não só a aumentar a satisfação do cliente, mas também a trazer novas oportunidades de monetização.

O FTTR, que significa *Fiber To The Room*, é uma solução desenvolvida pela *Huawei*, mas que foi lançada exclusivamente com a Oi aqui no Brasil, e ela se concentra no uso de uma fibra transparente que permite fazer a implementação muito rápida, com pouco impacto nas instalações do cliente.



E assim, nós levamos fibra para cada cômodo da casa, aumentando a velocidade, aumentando a cobertura e também garantindo a satisfação do cliente com relação à funcionalidade da fibra de alta velocidade em todos os ambientes da casa do cliente.

Agora passando para o próximo slide, vamos falar um pouquinho sobre a dinâmica de varejo. O segmento de varejo, depois de diversas mudanças, vêm aumentando o crescimento no segmento residencial, confirmando as tendências recentes.

O mercado está mais competitivo, como nós sabemos, então precisamos continuar os esforços para acelerar o crescimento e estamos tomando todas as medidas para tanto. No segmento PME, nós vemos uma tendência semelhante.

A fibra já ocupa mais de 30% das receitas desse segmento como um todo. No último tri, nós falamos da parceria com PagSeguro, que foi lançado alguns meses atrás, e está crescendo em três dígitos, já chegando a 7000 clientes.

E continuando com os lançamentos com parcerias, nós lançamos uma ação com o BTG *Plus*, trazendo para os clientes PME, benefícios cruzados no nosso portfólio. A solução que nós estamos introduzindo com o BTG, permite que as PMEs tenham acesso ao crédito.

E, como nós sabemos, essa é uma demanda muito grande no mercado hoje em dia. Nós esperamos que essa parceria continue a trazer uma receita média por usuário mais elevada. Agora vamos passar para o próximo slide para falar sobre o B2B.

Como nós discutimos em outros *calls*, nós estamos transformando esse negócio para sermos uma fornecedora de (14:27). Assim, nós trazemos receitas estáveis e o perfil de receita tem mudado significativamente. Os serviços (14:37) estão agora crescendo em dois dígitos, em 24%, enquanto as receitas de telecom estão estáveis.

À medida que passamos os clientes das tecnologias mais antigas para as novas, agora eu quero apresentar alguns destaques: como nós vemos, a reabertura dos escritórios vem trazendo uma demanda por uma cobertura melhor de Wi-Fi e as receitas de Wi-Fi estão crescendo em 50% ano contra ano.

Nesse mercado, nós também vemos uma demanda muito grande em soluções de segurança cibernética, e tem sido uma área de crescimento muito forte para nós. A Oi, nesse tri, lançou quatro serviços novos, inclusive o *Pentest*, e a avaliação de segurança.

Nós também estamos agregando valor à conectividade, além dos negócios de fibra com as parcerias da V.tal, nós estamos oferecendo serviços de gerenciamento, trazendo mais receitas, além da conectividade.



E, por fim, para acelerar esse crescimento, nós estamos aumentando a cobertura dos nossos serviços de distribuição por meio de parcerias. Agora passando para o próximo slide, nós vamos dar uma olhada no nosso cenário de receita consolidada.

Na receita consolidada, se olharmos pelo lado esquerdo do slide, vemos os blocos verdes, que são a nova Oi, depois da venda do atacado e da móvel e nós temos também os novos negócios e seu potencial. Temos o primeiro legado e aquelas soluções não **core**, e mesmo se essas receitas estiverem diminuindo pela substituição da tecnologia, nós continuamos buscando sustentabilidade e a redução de custos.

Nós temos também a Oi Soluções e a Fibra, que estão crescendo, seguindo a direção correta e já ultrapassando a receita legada com 64% das receitas totais da nova Oi, como nós vemos nos números abaixo do gráfico, indicando que essa nova tendência de crescimento, vai chegar muito brevemente à nova Oi.

Por fim, aqui nós falamos sobre a operação da V.tal, que acabou de ser concluída. Como vocês sabem, fechamos a transação da V.tal no início do mês e essa transação vai permitir que a Oi acelere o crescimento nos nossos negócios, com consumo limitado de caixa.

A V.tal vai continuar trabalhando na rede neutra do Brasil, enquanto a OAS se concentrar nos clientes e na aceleração do crescimento de fibra, com um ritmo muito mais veloz e com muito menos consumo de caixa.

No dia 9 de junho, a venda parcial da InfraCo foi concluída com o valor total de quase R\$ 13 bilhões. A transação considerou três parcelas e mais três parcelas para a contribuição primária, uma parte em caixa e outra em contribuição de ativos.

A transação totalizou R\$ 8 bilhões, dos quais 4,3% foram investidos no fechamento e o restante vai ser pago até 2023 compensando os roadmaps de pagamentos da Oi. A contribuição primária totalizou R\$ 4,9 bilhões.

Além disso, a empresa também já recebeu o pagamento de dividendos da Telemar, como previsto no nosso plano de recuperação judicial. No instrumento de fechamento, as partes também concordaram em ajustar o contrato de FTTH para refletir condições mais favoráveis à Oi no preço mensal de casas conectadas e também o índice de reajuste.

E, dessa forma, nós teremos uma oferta mais competitiva no lado do varejo. Depois do fechamento, e considerando algumas métricas, já consideradas no contrato. A participação da Oi ficou em 34,7%. O ajuste de participação de 7,8%, vão afetar outras métricas também em termos comerciais e o ajuste de caixa *locked box* também está sendo calculado. Mas nós esperamos que o valor fique em cerca de R\$ 1,2 bilhão.



E depois do ajuste da participação, ainda assim, é importante enfatizar que a criação de valor da participação final na V.tal, tem o potencial de diminuir a alavancagem da Oi no futuro, garantindo a sustentabilidade no longo e no médio prazo. E agora eu passo para nossa CFO, Cristiane Barreto.

Cristiane Barreto:

Obrigada Rogério, muito obrigado Taka, por estar liderando esse *call* hoje. E agora vou falar sobre opex de rotina, que aumentou 4,4%, mas diminuiu 4,2% ano a ano, excluindo a infraestrutura e a receita de atacado desde de janeiro de 2022.

Depois da segregação da V.tal e antes disso, ela era considerada como redução de caixa, nós teremos uma diminuição de 7,2% ano a ano, considerando uma redução de menos 14%, se nós considerarmos a inflação.

O nosso EBTIDA totalizou R\$ 1,2 bilhão, um aumento de 8,1% ano contra ano ou 18,1% de redução tri a tri, e essa redução tem a ver com a disciplina de custos, a redução do capex.

Quase 80% do capex tiveram relação com o conceito de *locket box* e nós demonstramos neste trimestre o novo nível de desinvestimento da Oi, depois da segregação da infraestrutura e desse novo modelo de capex.

Agora, no próximo slide, nós vamos olhar mais detalhes sobre o custo. Quando nós segregamos os segmentos de opex de rotina, é importante enfatizar a redução de 80% nos custos com relação ao crescimento, as receitas, e uma redução de 7,6% nos outros custos operacionais.

Essa consistência de redução de custos ano a ano demonstra a nossa disciplina e o nosso foco em aumentar a rentabilidade da nova Oi. Nós temos alguns exemplos que mostram a nossa penetração nessa jornada digital, com 71% de penetração de (21:35) na base de FTTH, mais do que o último trimestre, e também 86% da digitalização no atendimento ao cliente FTTH.

Nós temos também uma penetração de 50% de arrecadação em canais digitais e nós tivemos uma redução de 22% nas cobranças e 42% em *call center*. Essa redução reflete a redução também no nosso (22:11) em comparação com o último período do ano passado.

Nós tivemos uma redução de R\$ 3,6 milhões por causa da conversão das atividades mobile. No próximo slide, nós vemos mais detalhes sobre o programa de redução de custo. Nós vemos a redução consistente no opex de rotina ano a ano, por conta da nossa transformação digital.



Como nós já divulgamos nos últimos tris, estamos descrevendo nesse slide as principais ações de redução de custo e os principais resultados que nós tivemos até agora, que vem impulsionando o nosso compromisso com a simplificação.

As reduções que nós tivemos este ano, mostram uma eficiência anualizada de redução de 94% dos custos anualizados. Isso tem a ver com a redução de funcionários que nós falamos anteriormente, e também nós temos outras eficiências de custos com uma redução de R\$ 1,2 milhões. E nós temos também oportunidades no *turnaround* do legado. Nós vamos falar um pouquinho mais sobre caixa no próximo slide.

A empresa terminou o trimestre com uma posição de caixa consolidada de quase R\$ 2 bilhões e essa é uma redução de 39% e 44,5% de redução em comparação ao ano passado. O fluxo de caixa foi impactado positivamente com uma dinâmica de desalavancagem e as outras linhas não **core**, continuam na mesma direção, devido aos depósitos judiciais.

E a redução de caixa no trimestre, veio devido a uma redução nas operações financeiras e também pagamentos de juros com o BNDES. Também pagamento de juros em alguns títulos de dívida, que estavam previstos no nosso plano de recuperação judicial. Agora no próximo slide, podemos ver o cenário de alavancagem.

No final do tri, com a conclusão da venda da *mobile* em abril de 2020 e também a venda da *InfraCo*. Em março de 2021, nós já tínhamos pago R\$ 14,4 bilhões, assim nós já reduzimos a nossa dívida total para aproximadamente R\$ 19 bilhões. No dia 31 de março de 2021, assinamos um acordo com a Anatel, para renegociar algumas dívidas no valor de R\$ 22 bilhões, com relação a multas e juros.

Aqui nós temos o saldo da dívida desde novembro de 2020 e as renegociações das dívidas da Anatel, que trazem um desconto de 55%. Agora nós temos R\$ 1,8 bilhão relacionados a depósitos judiciais, com um saldo final de R\$ 7,3 bilhões, para serem quitados até 2026. E a última parcela vai vencer em 2023. Nós temos então assim, o prazo de finalização do pagamento, que se encerrará em 2027. Agora passo para o Rogério.

Rogério Takayanagi:

Muito obrigado, Cris. Chegamos ao final e gostaríamos de apontar aqui os nossos esforços de ESG, que tem se tornado uma forma não só de reconhecer o que nós já sempre fizemos na empresa, mas também de fazer o que é bom, não só para a empresa, mas também para a sociedade.

Na frente ambiental, nós estamos aumentando os nossos investimentos em energia renovável. No primeiro tri, nós implementamos quatro novas plantas solares com mais de 1,4 megawatts



por mês, isso representa 60% da nossa energia vindo de fontes renováveis e esperamos chegar a 80% até o final do ano.

A frente social, olhamos questões internas e externas. Em questões internas, focamos em nossos colaboradores e nós trabalhamos muito na pandemia para cuidar deles. Mais de 2000 participantes e mais dois funcionários participam desses programas de serviços nutricionais, (27:38) e apoio psicológico.

Na frente externa, nós continuamos investindo nas nossas empreitadas sociais, nós publicamos o nosso balanço social recentemente e continuamos trabalhando para aumentar o seu impacto. Nós temos a Nave, que trabalha na preparação da juventude para novas tecnologias.

Já atingimos mais de 1000 alunos e estamos começando um trabalho com professores também, que terá um impacto em milhares de professores, para que eles aprendam a utilizar novas tecnologias.

Em termos de governança, trabalhamos muito para que os nossos funcionários e colaboradores tivessem a par de todos os processos de governança em termos privados e continuidade de negócios. Em termos de privacidade, aliás.

Chegamos ao final da transição da V.tal com muito rigor na nossa governança, de forma que pessoas e sistemas tivessem uma separação clara neste tri. Chegando ao slide final. Não vou cobrir todos os pontos aqui, mas já fizemos muito do nosso programa de recuperação.

Estamos chegando ao final da maioria dos nossos esforços para alcançar o final do nosso programa de recuperação judicial. Mas olhando 2022, o que fizemos no primeiro tri foi o seguinte: nós conseguimos a aprovação do Cade e da Anatel para a venda da OPI Mobile.

Também conseguimos transformar a Oi móvel em Oi S.A, que foi um processo complexo, mas que permitiu a simplificação da empresa. Tivemos o contrato de *Locket Box* da V.tal e já estamos trabalhando nesse formato. Então, todos os resultados financeiros já tiveram esse novo controle. Nessa nova perspectiva do controlador, tivemos algumas postergações, considerando que tínhamos em mente originalmente, mas vamos continuar investindo na V.tal para conseguir trabalhar com o comprador.

No segundo tri, já estamos antecipando aqui o que falaremos na próxima divulgação de resultados. Nós teremos fechado a venda do OPI *Mobile* e poucas semanas depois, começamos o reposicionamento da marca da Oi, da nova Oi.

Também em termos (30:40) do Sky, e a aprovação da Anatel para as operações da V.tal. Como a Cris já mencionou, nós conseguimos garantir essa transação multibilionária com a Anatel e temos o fechamento da (31:02) InfraCo V.tal.



Então, olhando o que vai começar agora nesse tri, um dos pontos que gostaríamos de sublinhar, é que o fechamento dessas operações e do processo judiciário também permitirão um foco total do *management* da empresa nas operações.

Também esperamos chegar ao fim da recuperação judicial em poucas semanas, depois da apresentação do relatório final, nesta semana; e no terceiro, o quarto tri, esperamos concluir os passos finais da OPI Móvel. Teremos todos os processos de segregação, bem como qualquer avaliação, de qualquer ajuste necessário.

Não esperamos nenhum impacto material. Teremos o *Investor Day* da nova Oi, o Dia do Investidor que acontecerá no final de todas essas transações. Assim, os investidores poderão entender melhor a empresa e discutir suas perspectivas.

Também teremos uma (32:36) atualizada, depois dos *M&A*. Temos o processo de transição dos ativos móveis; durará cerca de um ano, menos de um ano com os ativos sendo vendidos ao comprador, os compradores VIVO e CLARO, e também teremos o processo de arbitragem, que durará um pouquinho mais, mas está perfeitamente alinhado com o nosso plano.

Muitos marcos foram alcançados nessa jornada e houve muita dedicação de todos os envolvidos. Ainda há mais desafios a serem vencidos com a nossa nova empresa sendo construída e o nosso comprometimento hoje é maior do que jamais foi. Muito obrigado a todos.

Muito obrigado. Começaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Lembrem-se que as perguntas devem ser feitas em inglês. Para entrar na fila de perguntas, por favor, clique no botão que Q&A de perguntas e respostas na parte inferior da tela. Depois do seu nome ser anunciado, haverá uma solicitação de ativação do microfone na sua tela e você poderá fazer sua pergunta. A primeira pergunta vem de Leonardo (34:07) *sell side analyst* da OBS. Leonardo nos ouve?

Leonardo, sell-side analyst:

Olá, bom dia. Estou ouvindo sim, tenho duas perguntas. A primeira é se vocês podem confirmar se a participação final da Oi será 34,7% na V.tal e se existem fatores que podem mudar essa porcentagem? Porque ela é 38,5% no fato relevante. Em 2023 e adiante, temos alguma expectativa em termos de dispêndios financeiros e gastos depois de todas as alienações e todas as dívidas terem sido pagas?

Rogério:

Muito obrigado, Leonardo, nós ainda não temos visibilidade de novos ajustes. Já eliminamos ajustes futuros também. Então esses 34,7% é o número alvo. Há possibilidade de ajustes futuros



já previstos no contrato com a Globonet em termos de capital e métrica, vai depender do desempenho da empresa. A segunda pergunta será respondida pela Cris.

Cristiane Barreto:

Obrigada. Em 2023, os gastos financeiros terão a ver com o pagamento da dívida, também o câmbio e amortização. Também temos 1 bilhão em termos de títulos nesse ano.

Rogério Abreu:

Muito obrigado, um bom dia a todos. A próxima pergunta vem do Mateus Nascimento, analista sell-side, do Inside (36:34).

Mateus Nascimento:

Bom dia a todos. A minha pergunta tem a ver com as margens operacionais dos próximos meses. Gostaria de saber a expectativa em termos de margens de rentabilidade, a despeito do cenário difícil que temos neste ano.

Cristiane Barreto:

Obrigada pela pergunta. Buscamos mais de 20% na nossa margem de EBITDA, essa é nossa meta em termos de operações. Acreditamos que chegaremos nessa meta. Em termos de gastos operacionais, ainda estamos trabalhando na sua redução, mas seria melhor aguardar o próximo tri para que possamos dar mais informações com mais clareza.

Como comentamos nos últimos calls, esperamos chegar a 20% de margem no curto prazo, e seguimos trabalhando para isso.

Rogério Abreu:

Muito obrigado, um ótimo dia.

Mateus Nascimento:

Imagina, obrigado você.

Rogério Abreu:

A próxima pergunta vem do Oliver Coasteres analista *buy side* Palaces.

Oliver Coasteres:



Olá! Muito obrigado pela apresentação. Só complementando uma pergunta já feita. Temos R\$ 345 milhões em capex no primeiro tri. O que vocês esperam para os próximos? E as dívidas devem ser pagas até o final do ano ou devem ser estendidas?

Rogério Takayanagi:

Com relação ao capex, nós esperamos que parte desse capex, como a Cristiane falou, tem relação com algumas obrigações legadas. Então nós acreditamos que a Oi vai continuar sendo uma empresa mais leve e a maior parte do capex que vai ter a ver com o (39:00) da nossa nova cobertura de fibra e também a conexão dos clientes, vai ser do lado da V.tal.

Então é aí que está a beleza desse novo modelo, que é operar com uma empresa de rede neutra, que permite que nós mantenhamos o ritmo de crescimento, mas diminuindo os investimentos de capex.

Agora, com relação aos pagamentos bancários, nós ainda estamos trabalhando na nossa liquidez para finalizar o número e o caixa mínimo que nós precisamos ter até dezembro, e nós ainda precisamos de alguns meses para finalizar todas as discussões com o negócio de imóvel, que nós vendemos e a InfraCo também, para finalizar algum ajuste de preço que seja reduzido dos nossos eventos de liquidez. E nos próximos meses nós traremos mais informações a respeito.

Oliver Coasteres:

Ok, obrigado.

Marcelo Ferreira:

A próxima pergunta vem do Carlos Sequeira sell side, analista do BTG Pactual.

Carlos Sequeira, BTG Pactual:

Oi Takau e Cris, eu tenho algumas perguntas. Primeiro, com relação a conclusão da venda da operação de TV para a Sky. Se vocês pudessem dar um pouquinho mais de detalhes a respeito, seria interessante.

Cristiane:

Kadu, não estamos mais te ouvindo. Acho que o kadu teve alguma problema na conexão, mas a pergunta dele tinha a ver com a alienação do negócio de TV, dos ativos de TV.



Nós já assinamos um termo *sheet* com a Sky para a alienação desses ativos e nós estamos agora trabalhando dentro do nosso processo de recuperação judicial, para garantir que nós vamos conseguir finalizar esse processo dentro dos parâmetros da RJ e também com aprovação do juízo.

Então, nós ainda estamos discutindo como vai ser o modelo dessa transação, e em paralelo, nós já começamos a trocar os documentos iniciais e procedimentos iniciais com a Sky, para garantir que nós vamos cumprir com os parâmetros da recuperação judicial, mas nós vamos ter mais visibilidade a respeito nas próximas semanas.

Não sei se o Kadu conseguiu voltar! A próxima pergunta vem do Stefan (42:33), *sell side analyst* do Bank of America.

Stefan:

A minha pergunta tem a ver com o impacto nas margens EBITDA e se elas vão se alterar com a concessão, à medida que ela se tornar uma autorização.

Apresentadora:

Muito obrigada pela pergunta. Nós estamos discutindo não só a migração da concessão para uma autorização, mas na apresentação, também falamos que estamos discutindo as obrigações e nós achamos que vai ter alguma liberação de obrigações que vão nos ajudar a ser mais sustentáveis.

Também haverá a simplificação com relação aos custos, pois o modelo de concessão é bastante complexo. E no futuro, no longo prazo, os números já estão considerando que nós vamos passar de um do modelo de concessão para autorização, passando de 15% a 20%, 25% no impacto sobre o EBTIDA.

A próxima pergunta vem do Osny que trabalha com o Kadu, então não sei se o Kadu está voltando. Ambos são do BTG. Osny, consegue nos ouvir?

Marcelo e Kadu:

Sim, aqui é o Marcelo e o Kadu. Eu peço desculpas porque acho que estava conectado em uma rede que não era de banda larga.

Cristiane:

Ah! Olha aí. Pegamos no pulo, hein!



Marcelo e Kadu:

É uma conexão móvel de outra operadora, mas agora estou conectado na fibra da Oi, então não vou cair mais. Voltando para a pergunta com relação à alienação do negócio de TV. Eu queria saber se será algum pagamento em caixa, e como é que vocês vão lidar com o contrato assinado com os fornecedores de satélite? Esse pagamento que vocês vão receber, vão compensar em parte ou no todo esses contratos? Essa é a primeira pergunta.

A segunda é uma visão mais geral sobre o mercado de FTTH. O que vocês estão vendo? Porque parece que alguns meses atrás, o ambiente competitivo estava um pouco mais difícil, com pressão sobre os preços e um aumento na competitividade. Mas agora talvez tenha mudado para melhor. Então eu só queria entender um pouquinho mais sobre o comportamento do mercado no momento.

Cristiane:

Ok, Kadu. Com relação à operação do negócio de TV, como você sabe muito bem, esse é um negócio bastante complicado, um ambiente muito complicado, que exige escala, principalmente com o satélite.

Você precisa de escala e investimento, e desde o início a nossa ideia, não sei se você vai se lembrar, no nosso plano de recuperação, nós projetávamos R\$ 20 milhões, que tinha basicamente a ver com a compensação dos custos de satélite nessa operação a serem neutralizados, e à medida que nós evoluímos na transação, e continuando com esse contrato do lado da Oi, o que nós esperamos dessa transação, é que a entrada de caixa, vai neutralizar esse impacto dos satélites. Essa tem sido a nossa meta desde o início.

Com relação ao ambiente de FTTH, nós continuamos vendo um ambiente muito desafiador. Temos feito investimentos em fibra no país inteiro, mas nós acreditamos que depois do fechamento da transação da V.tal, nós também vamos conseguir retomar o crescimento, porque a V.tal terá um balanço mais capitalizado e com isso nós vamos continuar a manter a base e acelerar o crescimento das casas passadas.

Mas, mais uma vez, no nosso caso, nós vamos conseguir ter um crescimento superior nos nossos serviços, com uma necessidade de caixa muito menor para sustentar esse crescimento. E, como você sabe, uma boa parte do nosso investimento tem sido no crescimento do negócio de fibra e agora nós vamos passar para esse novo negócio. Nós acreditamos que vamos ser mais competitivos.

Com relação à concorrência regional, nós também vemos que os fornecedores menores estão tendo dificuldades com essa situação macro e nós acreditamos que isso vai trazer uma concorrência mais racional para o mercado.



Mais uma pergunta e uma pergunta na verdade, o que vocês já responderam anteriormente, mas só para garantir que eu compreendi, nesse processo de operação e de transformação, vocês conseguem oferecer linha fixa usando a tecnologia móvel em todas as regiões? Ou vocês vão precisar manter os contratos de concessão e manter por causa deles a rede de cobre em algumas regiões?

Rogério:

Nós podemos oferecer esse serviço em qualquer região, mas nós estamos priorizando regiões em que essa movimentação do cobre para *wireless*, onde nós temos escritórios centrais com um número mais baixo de assinantes e que, por conta disso, a contribuição de fluxo de caixa está sendo menor para a empresa.

Então, nós estamos priorizando fazer a migração dos assinantes desses *switches* para o *wireless*, para que consigamos fazer essa desconexão desses *switches*. Nós mencionamos no *call* que neste trimestre, nós conseguimos desmobilizar mais ou menos 1000 escritórios centrais. Agora a próxima pergunta vem do Eduardo Henrique, analista sell side do *New Street*.

Eduardo Henrique, New Street:

Olá! Só algumas perguntas, primeiro sobre fibra. Vocês falaram um pouquinho já a respeito, mais para simplificar, agora o futuro para o negócio de fibra, e também pensando no primeiro trimestre. Eu vi o número também de abril no portal da Anatel.

Vocês acham que esse será (50:50) razoável para a fibra pensando nos números do primeiro tri? Esse vai ser o novo normal para o futuro próximo? Ou nós devemos esperar alguma mudança?

Essa seria a primeira pergunta, que é também um *follow up* de perguntas anteriores. Agora sobre o negócio residencial, eu acho que houve alguma redução no primeiro tri e nós devemos esperar ver uma retomada do crescimento desse negócio ao longo de 2022?

Rogério:

Muito obrigada pela pergunta (51:28). Nós estamos esperando, não só esperando, mas também trabalhando muito pra isso. No segundo tri, nós vimos uma aceleração. Vimos essa aceleração não só no mercado, mas nós revisamos vários processos internos.

Como nós mencionamos anteriormente, a ideia é ter um crescimento melhor, um crescimento sustentável e é claro que isso exigiu alguns ajustes nos canais de distribuição e também alguns ajustes nos programas de retenção.



Mas nós já vemos uma aceleração tanto nas vendas, quanto na redução do (52:08), e isso vai ter um impacto positivo, é claro, na velocidade de crescimento. Além disso, além dos ajustes internos nos processos, nós também esperamos que a V.tal acelere a implementação da fibra e é claro que isso vai nos ajudar a ter mais espaço para o crescimento.

Eduardo Henrique, New Street:

Ok, obrigado. Se eu puder fazer mais uma pergunta sobre a V.tal. Vocês sabem, ou têm alguma expectativa com relação à aceleração do crescimento vindo dos assinantes de varejo da Oi? Estamos vendo um (53:00) dos assinantes que não são da Oi usando esses serviços. Então, quais são as expectativas de vocês para esse ano?

Rogério:

Como nós já discutimos com relação a governança, já estamos trabalhando como empresas separadas e a V.tal já divulgou algumas expectativas internas e nós vemos um aumento na taxa de (53:28), e vemos aí mais ou menos 20% a 25% com um assinante, mas com mais assinantes nós conseguimos melhorar esse número e o (53:44) pode chegar a níveis próximos de 40%. Essa expectativa da V.tal no momento.

Eduardo Henrique, New Street:

Ok, obrigado.

Marcelo:

A próxima pergunta do Antun Alex, analista buy side, da United Capital Management.

Antun Alex, United Capital Management:

Uma questão de contabilidade, vencendo na estrutura da obrigação com a Anatel apresentada no balanço, qual é o valor que devemos ver, pensando em 30 de junho e todas as mudanças em caixa, estou curioso para saber como seria o número de caixa.

Cristiane:

Obrigado pela pergunta. A transação da Anatel não vem como obrigação financeira fica nas contas a pagar no curto prazo, e o valor depois de 2023, será pago em parcelas. Você pode falar com a nossa equipe de RI, se precisar de maiores detalhes, mas os dados já estão todos registrados.



Em termos de balanço de caixa, nós preferimos falar só em publicações oficiais, então podemos falar no próximo tri, na divulgação dos resultados do segundo tri.

Antun Alex, United Capital Management:

Certo. Mas, pensando no desempenho do caixa em 31 de março, tudo deveria estar ali, na divulgação.

Cristiane:

Depende do caixa, e ele será publicado nos documentos oficiais. Nós temos a dívida em 31 de março, o pagamento da mobile InfraCo, temos a dívida em abril, maio, junho; nós só colocamos depois do fechamento.

O caixa adicional, fica com a Oi, fora os pagamentos. Certo, então chegamos agora ao final das nossas perguntas e respostas. Muito obrigado a todos. Eu passo a palavra agora ao Rogério para que ele possa fazer as considerações finais. Rogério, por favor, fique à vontade.

Rodrigo Abreu:

Muito obrigado, Marcelo. Muito obrigado a todos. Obrigado por comparecerem na nossa videoconferência. Como dissemos no início. Daqui para frente seguiremos com o calendário normal das divulgações de resultados e o *management* da empresa continua com o seu comprometimento máximo para o crescimento e aceleração da transformação da Oi. Muito obrigado a todos e tenham um excelente dia.