

4T22

apresentação

de resultados



disclaimer



Os resultados operacionais incluem
Móvel até Mar-22 e V.tal
até Mai-22.

Esta apresentação inclui
apenas informações para
as operações brasileiras.



Esta apresentação contém declarações prospectivas conforme definido na regulamentação brasileira aplicável. 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 "irá", "deveria", "faria", "deverá", "antecipa", "pretende", "acredita", "estima", "espera", "planeja", "metas", "objetivo" e expressões similares, se relacionadas à Oi ou sua administração, destinam-se a identificar declarações prospectivas. Não há garantia de que eventos, tendências ou resultados esperados ocorram efetivamente. Tais declarações refletem a visão atual da administração 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. Quaisquer mudanças em tais premissas ou fatores podem impactar os resultados, que, por sua vez, podem diferir materialmente das expectativas atuais. Todas as declarações prospectivas atribuíveis à Oi ou suas afiliadas, ou a pessoas agindo em seu nome, qualificam-se inteiramente como declarações de advertência, conforme estabelecido neste parágrafo. Nunca se deve depositar uma confiança desproporcionada em tais estatísticas...

Exceto quando exigido pela legislação de valores mobiliários no Brasil e pelas normas e regulamentos emitidos pela CVM, ou órgãos reguladores em outras jurisdições aplicáveis, a Oi e suas afiliadas não são obrigadas, e não têm a intenção, de atualizar ou anunciar publicamente revisões de quaisquer declarações prospectivas para refletir resultados reais, eventos ou desenvolvimentos futuros, mudanças em suposições ou em quaisquer outros fatores que afetem declarações prospectivas. Recomendamos, no entanto, que você tome conhecimento de divulgações adicionais feitas pela Oi sobre assuntos relacionados, consultando relatórios e/ou avisos que a Oi possa apresentar à CVM.

NO 4T, OS PRINCIPAIS KPIS DA NOVA OI APRESENTARAM SÓLIDOS RESULTADOS, COM RECEITA COM FORTE CRESCIMENTO, COMBINADA A UM RIGOROSO CONTROLE DE CUSTOS

Destaques 4T



Crescimento no 4T22



NOVA OI¹

R\$2,3 bi em receitas
+5,6% A/A



FIBRA

R\$1,1 bi em receitas
+25,5% A/A



CASAS CONECTADAS

3,9 mi HCs
+0,5% A/A



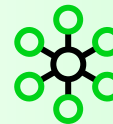
EX-LEGADO

R\$1,9 bi em receitas
+23,0% A/A



OI SOLUÇÕES

R\$0,7 bi em receitas
+3,5% A/A



RECEITA TIC

R\$148 mi em receitas
+47,3% A/A

Eficiência

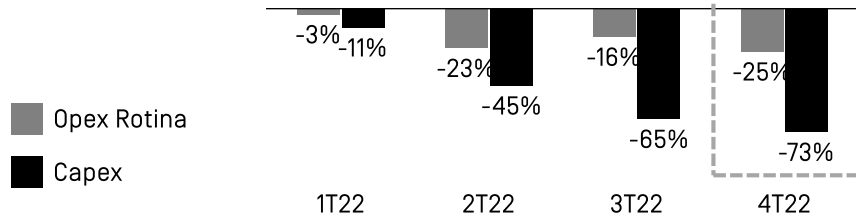
-25% YoY
Opex de Rotina

Forte redução de Opex devido a iniciativas de eficiência, apesar dos custos mais altos relacionados à fibra impulsionados pela mudança do modelo para fibra de rede neutra

-73% YoY
Capex

Redução de Capex A/A associada a novo modelo operacional e melhor alocação

Evolução de Opex e Capex A/A %



Redução de -50,1% A/A no Opex de Rotina excluindo Aluguel e Seguro²

2022 FOI UM ANO TRANSFORMADOR, NO QUAL A OI CONCLUIU AS PRINCIPAIS TRANSAÇÕES DE M&A, CONSOLIDOU SUA POSIÇÃO COMPETITIVA E PASSOU A TRATAR DAS PRINCIPAIS QUESTÕES FINANCEIRAS

Destaques do FY



Caminho de Transformação



2016

Pedido de Recuperação Judicial

2019-20

Foco em Fibra e lançamento da Oi Soluções, definição de nova estratégia de venda Mobile e criação da InfraCo

2021

Foco em Venda de UPIs e Separação Estrutural das operações – Torres, Data Centers, Mobile, InfraCo

2022

- ✓ Fechamento das principais transações de M&A – Móvel / V.tal
- ✓ Consolidação do crescimento de adições líq. de FTTH e escala nacional
- ✓ Consolidação da Oi Soluções como protagonista chave das TIC
- ✓ Manutenção de acentuadas reduções de custos
- ✓ Início das negociações com os Credores

NOVA OI



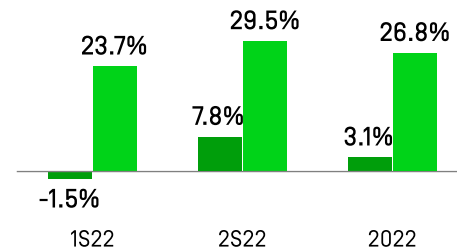
Forte crescimento da receita no 2S22 impulsionado pela aceleração da fibra, apesar da queda do legado...

Nova Oi Receita

% A/A

■ Nova Oi

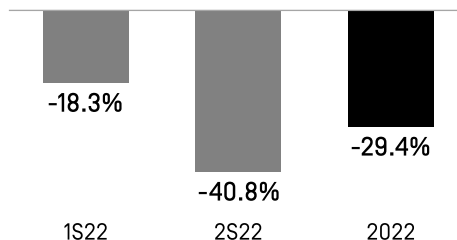
■ Nova Oi, ex-Legado



...enquanto vendas de ativos e iniciativas eficiência promoveram a redução consistente de Opex e Capex

Despesas totais [Opex + Capex]

% A/A



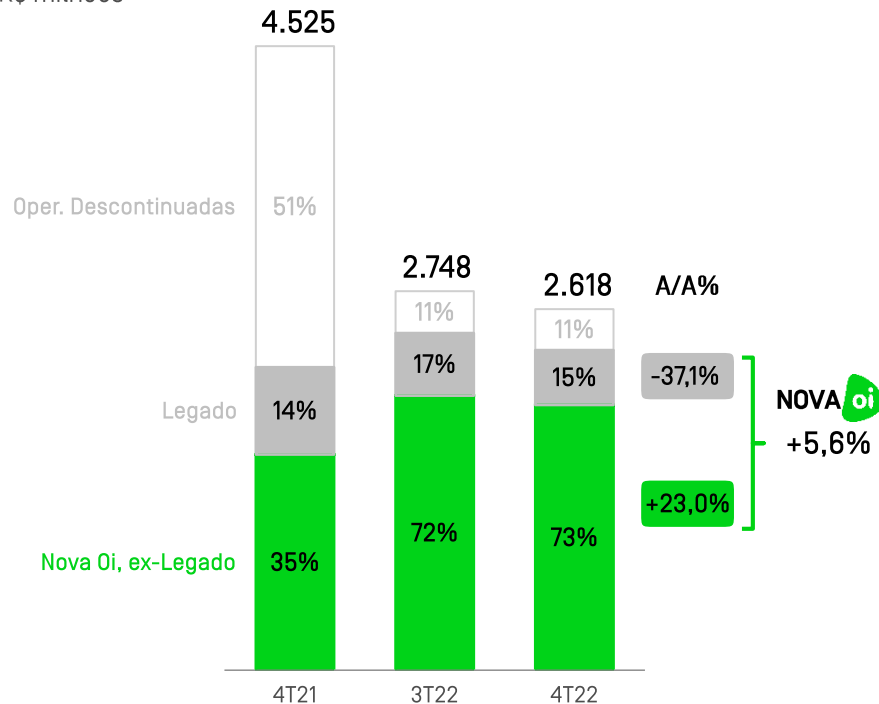
AS RECEITAS DA NOVA OI SUBIRAM 6% A/A IMPULSIONADAS PELA EXPANSÃO DA FIBRA, QUE CRESCEU 26% A/A E JÁ REPRESENTA 46% DAS RECEITAS DA OI

Receitas



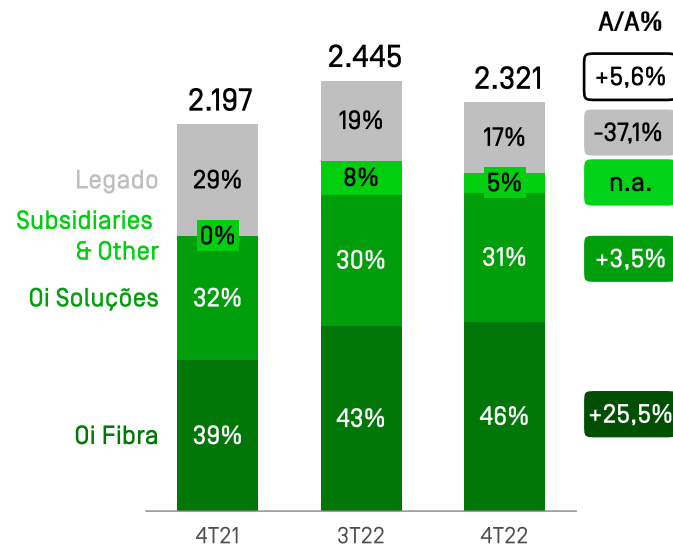
Receita Líquida Consolidada

R\$ milhões



Nova Oi ex-Legado já representa **73%** da Receita, crescendo **23% A/A...**

Receitas Nova Oi R\$ milhões



...liderado pelo crescimento sustentado de **dois dígitos** das receitas de fibra, de **26% A/A** no 4T22

O CRESCIMENTO DA FIBRA CONTINUOU NO 4T22, MANTENDO EXPANSÃO DO ARPU E LIDERANÇA

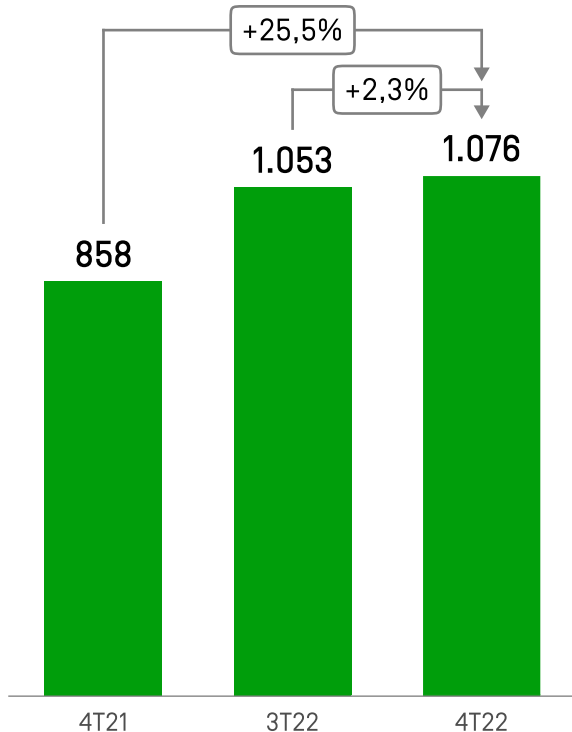
Oi Fibra



DE *MARKET SHARE* EM CIDADES OI FIBRA, APESAR DE POLÍTICAS MAIS RÍGIDAS LEVAREM A MENORES ADIÇÕES

Receita Oi Fibra

R\$ milhões

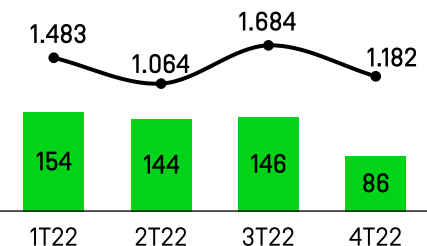


Adições líqu. de fibra¹

Mil

Oi net adds

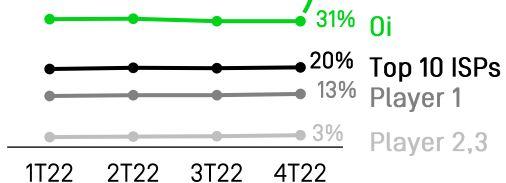
Market net adds



Adições líqu. impactadas por mudança na política de crédito e desaceleração do mercado

Participação de mercado da fibra nas cidades da Oi Fibra%

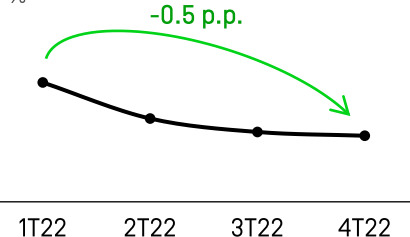
Liderança sustentada na pegada da Oi



Pontuações de crédito rígidas trazem mais rentabilidade com melhor *churn*

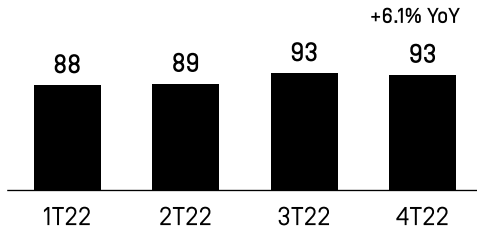
Fiber churn

%



ARPU de Fibra

R\$/m.



Aumento das velocidades médias de banda larga para novos clientes, melhorando o ARPU enquanto suporta NPS mais alto (+7 p.p. ToT)

A OI ATINGIU 4 MI DE HCS EM 2022, COM CONTÍNUO CRESCIMENTO ESPERADO EM 2023. V.TAL JÁ ATINGIU MAIS DE 20M DE HPS EM SEU FOOTPRINT

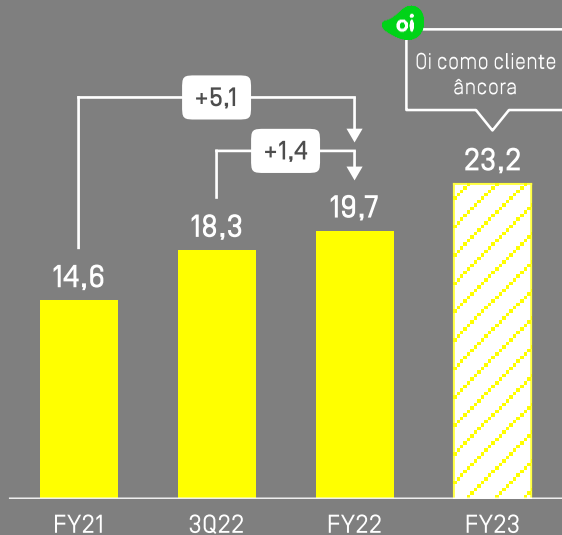
Oi Fibra



Vtal

Casas Passadas milhões

As casas passadas da V.Tal atingiram 20 milhões em 2022, com a expansão continuando em 2023



Outros Destaques Operacionais



>300
Cidades cobertas

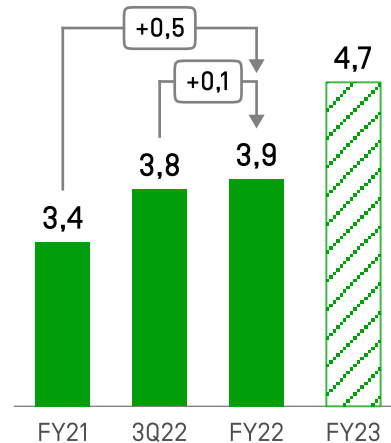


>70
Contratos assinados



Novo Data Center em Fortaleza-CE viabilizando ecossistema de interconexão e *edge computing*

Casas Conectadas milhões



Plano de negócios atualizado com crescimento contínuo em HCs impulsionado por:

- ✓ Maior penetração nos novos HPs, dada a implantação mais assertiva das HPs
- ✓ Melhor rentabilidade devido ao menor capex unitário ONT e maior qualidade de adições líquidas

A melhor conexão de fibra do Brasil

Segundo clientes, na Pesquisa de Qualidade e Satisfação 2022¹ da Anatel



Serviços diferenciados para casa conectada

Prêmio Inovação Oi Fibra X² da MWC



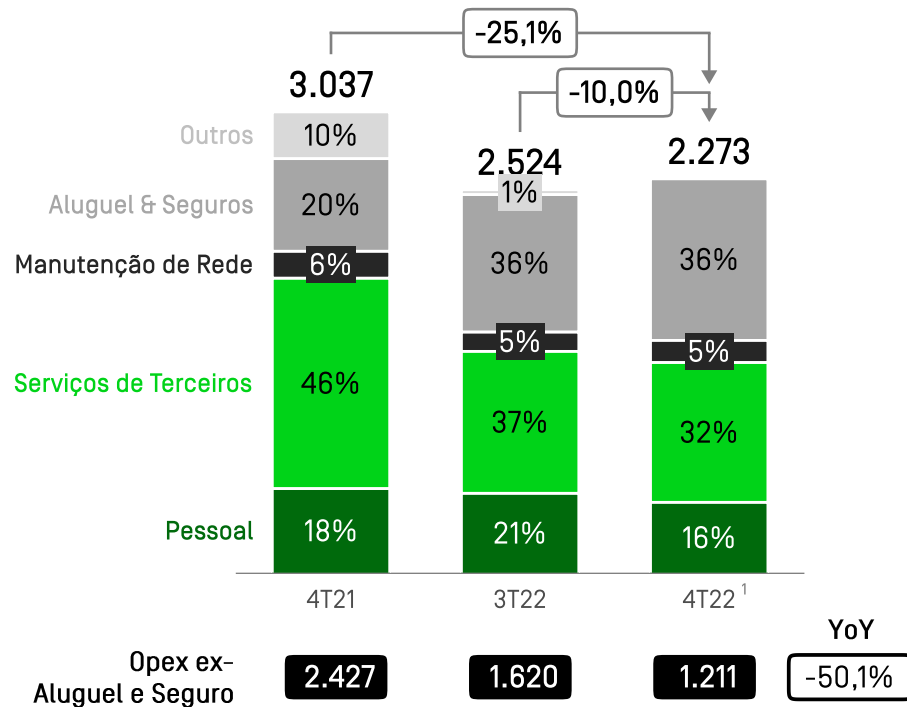
NA FRENTE DE CUSTOS, O OPEX REDUZIU QUASE 50% A/A [EXCLUINDO OS CUSTOS VARIÁVEIS V.TAL] DEVIDO AO CONTROLE RÍGIDO DE CUSTOS E SIMPLIFICAÇÃO PÓS M&As

Opex



Opex de Rotina

R\$ milhões, % de Opex de Rotina

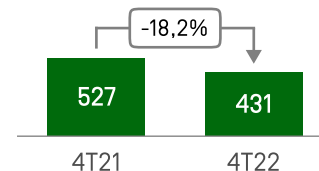


1 – Outros (Receitas) opex no 4T22 atingiu (R\$ 237,8) milhões devido, principalmente, a créditos tributários.



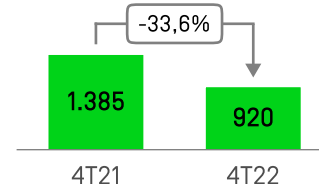
Pessoal Recorrente

R\$ milhões



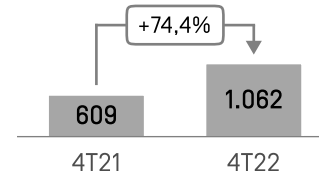
Serviços de Terceiros

R\$ milhões



Aluguel & Seguros

R\$ milhões



Principais ações

Redução do quadro de funcionários de 15 mil, sendo que a grande maioria foi realizada após o fechamento das operações de M&A

Aumento da eficiência, bem como diminuição das comissões de vendas [-74%], energia [-43%] e aquisição de conteúdo [-28%]

Custos de aluguel e seguros crescem à medida que a Oi muda para o novo modelo de operação, alugando infraestrutura de fibra V.tal

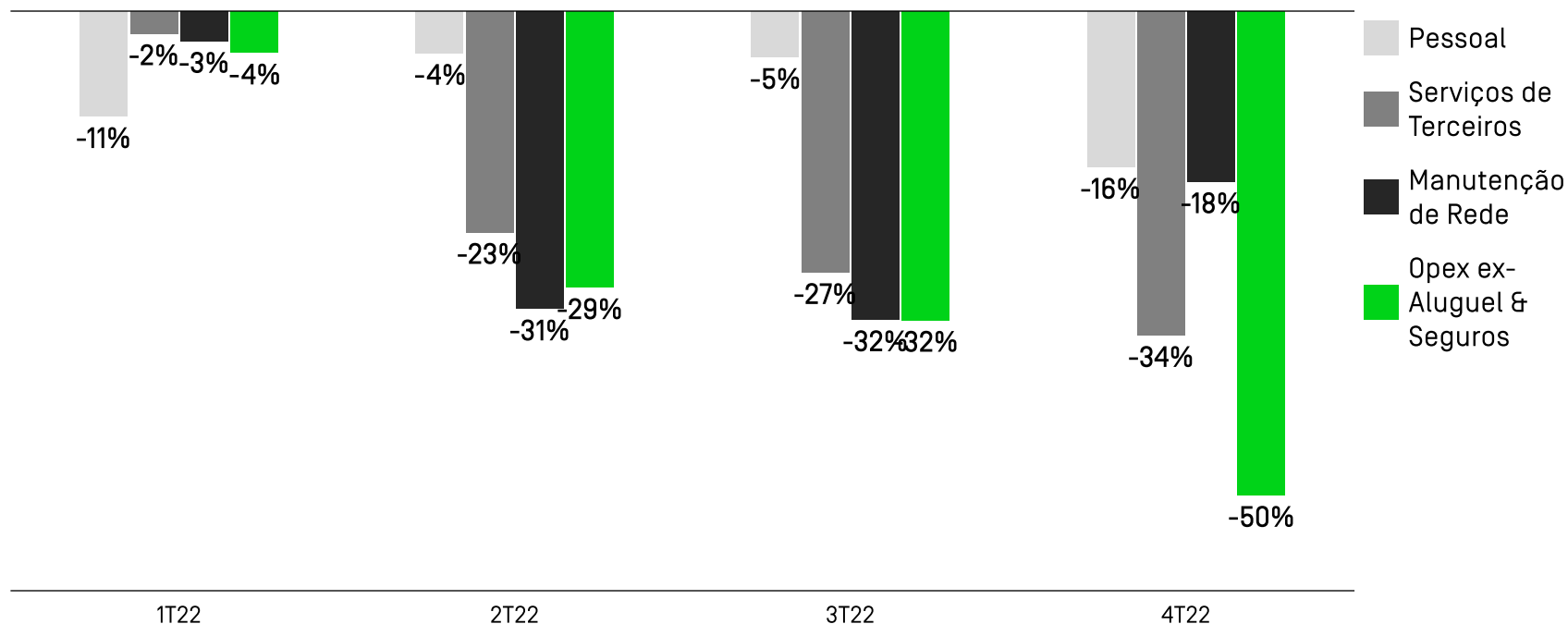
REDUÇÕES CONSISTENTES DE CUSTOS FORAM ALCANÇADAS AO LONGO DE 2022, DEVIDO A MUDANÇA DO MODELO DE NEGÓCIOS E IMPLEMENTAÇÃO DE INICIATIVAS DE EFICIÊNCIA E SIMPLIFICAÇÃO

Opex



Evolução das Principais Linhas Opex¹

A/A %



¹ – Visão simplificada, não inclui a linha Outras Despesas.

NO 4T22, A MARGEM EBITDA DE ROTINA E O CONSUMO DE CAPEX PARA A NOVA OI MELHORARAM, APESAR DO IMPACTO DO LEGADO, QUE CONTINUA A COMPRIMIR A MARGEM

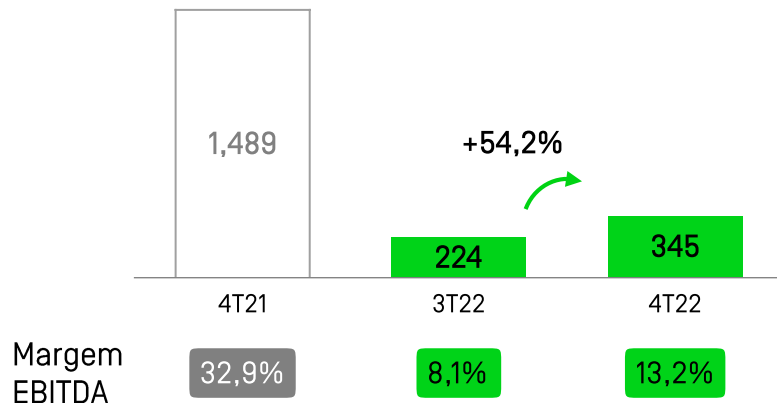
FCO



EBITDA de Rotina

R\$ milhões

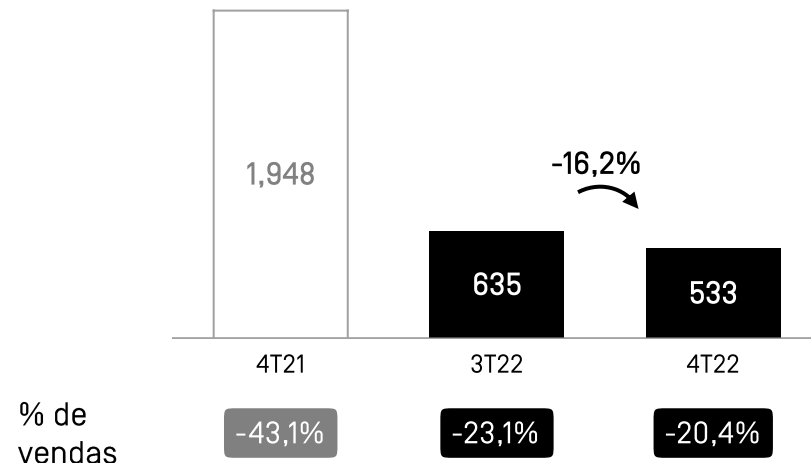
□ EBITDA c/ UPIs Móveis e InfraCo
■ EBITDA Nova Oi



Capex

R\$ milhões

□ Capex c/ UPIs Móveis e InfraCo
■ Capex Nova Oi



- Fluxo de Caixa Operacional [EBITDA – CAPEX] da Nova Oi melhorando c.R\$ 200 milhões T/T devido ao crescimento das receitas e melhoria da margem EBITDA
- EBITDA não-rotina inclui efeito contábil, sem impacto em caixa, de R\$14 bi relativo ao *impairment* do negócio do legado/ cobre
- Capex reduzindo gradualmente através de alocação inteligente e mudança de modelo de negócio, com expectativa de capex/receita abaixo de 10% em 2023E

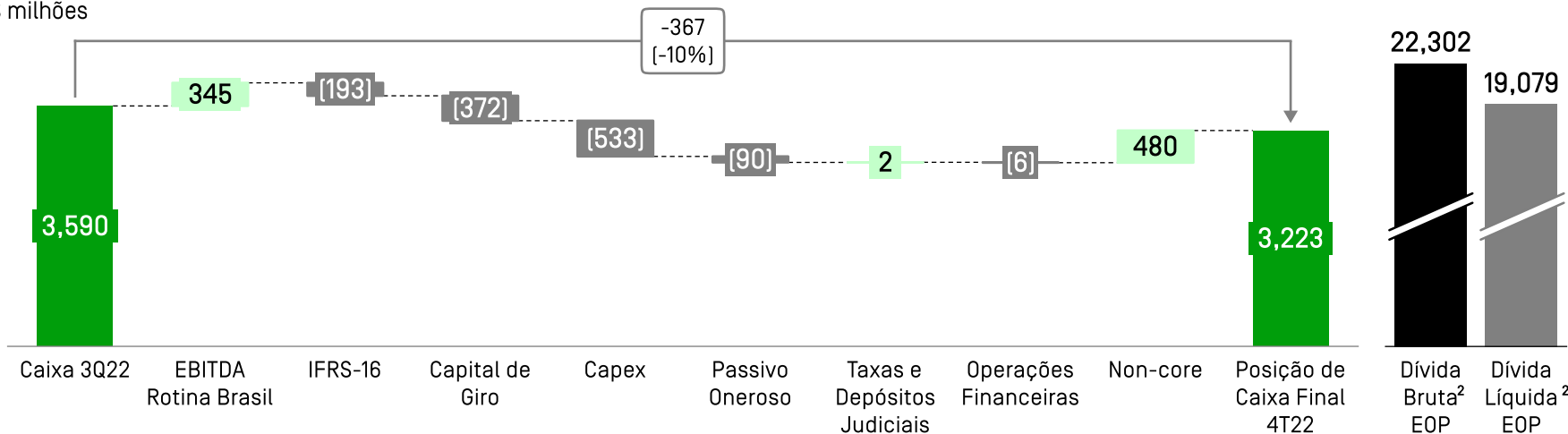
O MAIOR CONSUMO DE CAPITAL DE GIRO NO 4T DEVIDO À SAZONALIDADE FOI PARCIALMENTE COMPENSADO POR ENTRADAS DE CAIXA POR EVENTOS NÃO CORE

Liquidez



Fluxo de Caixa

R\$ milhões



Crescimento da receita da Oi Fibra e Oi Soluções

Maiores pagamentos a fornecedores, liquidações não recorrentes do legado, além de efeitos recorrentes não caixa no EBITDA¹

Entrada de dinheiro da secundária da V.tal [2ª parcela] compensado pelas parcelas restantes de junho a dezembro de LTLA com a Globenet

Redução de c.R\$ 14 bilhões A/A

APESAR DE UMA REDUÇÃO IMPORTANTE DESDE 2016, FATORES EXTERNOS PREJUDICARAM UMA MELHOR EVOLUÇÃO DO ENDIVIDAMENTO FINANCEIRO DA OI

Dívida

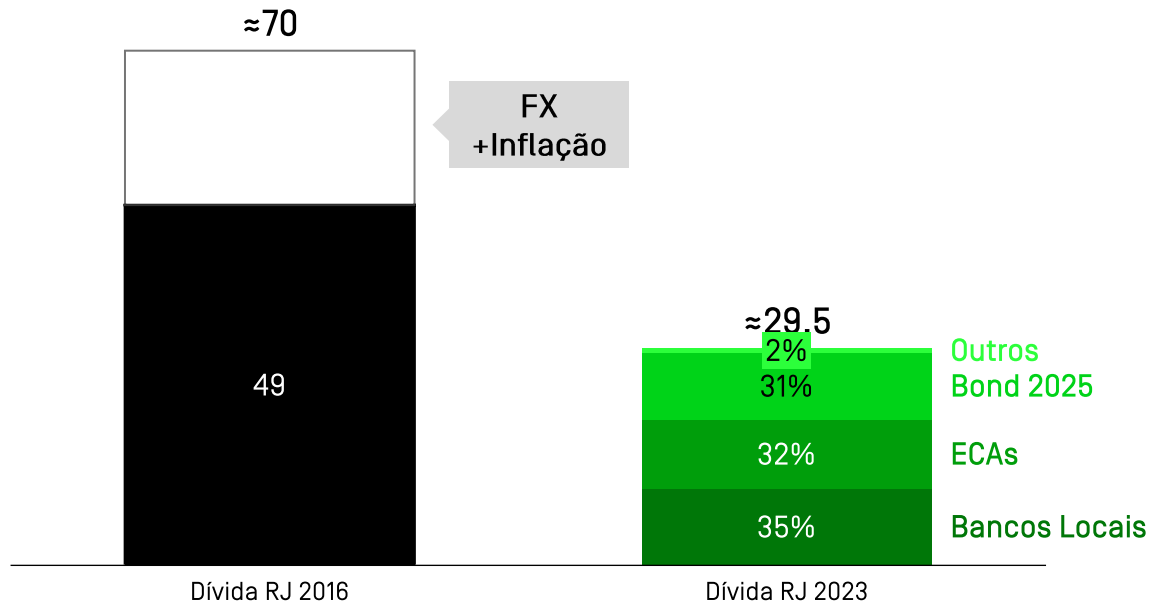


Endividamento Financeiro

R\$ bilhões

A dívida financeira da RJ em 2016 seria de c.R\$ 70 bilhões em valores atuais¹...

... chegando a c. R\$ 30 bilhões de dívidas financeiras que hoje são o foco do atual RJ



Fatores externos que impactaram a dívida



Cenário macro mais desafiador, com despesas adicionais com juros devido à elevação da taxa Selic e volatilidade cambial impactando a dívida



Impacto da alta aceitação em 2021 Plano da oferta pública obrigatória de notes com vencimento em 2026 não previsto



Maior consumo de caixa devido a

- Atrasos em aprovações regulatórias para transações de fusões e aquisições
- Arbitragem de parte relevante do valor da UPI Móvel, de R\$ 1,5 bilhão

DESDE O ANO PASSADO A OI VEM TRABALHANDO DE MANEIRA DILIGENTE, COM A AJUDA DE ASSESSORES PARA REESTRUTURAR SUA DÍVIDA COM PROGRESSO SUBSTANCIAL

Trajетória da RJ



Trajетória de reestruturação até agora

Out-22
MOELIS
&
COMPANY

Contratação da Moelis & Company como assessor financeiro, para auxiliar nas discussões com credores e otimizar a estrutura de capital da Oi

Dez-22



Blow out de informações divulgadas aos credores no âmbito de negociações

Mar-23



Concessão de Recuperação Judicial [após Tutela de Urgência em fev-23] para proteger a posição de caixa da Companhia e permitir que as negociações com os credores avancem com transparência e equilíbrio

Mar-23



Divulgação do acordo com a maioria dos obrigacionistas e das ACE para o Plano de Reestruturação da Dívida

Desenvolvimentos recentes e próximos passos

2T23



Assinatura de financiamento DIP de US\$ 275 milhões e novo *Blow Out* atualizado



Ajuizamento de Plano de Recuperação Judicial junto ao Tribunal RJ

Próximos passos

Jun-23



Assinatura do Acordo de Apoio à Reestruturação (RSA) com a maioria dos Titulares de *Senior PIK Toggle Notes* e dos Credores de empréstimos derivados de ECAs

2S23E



Prazo para obtenção de maioria para aprovação da RJ e Ratificação do Plano RJ no prazo de 150 dias a contar da sua concessão

1T24E



Entrada de Dinheiro Novo

O PRJ BUSCA CRIAR UMA ALAVANCAGEM SUSTENTÁVEL A LONGO PRAZO, ALINHADA A UM PLANO OPERACIONAL RENOVADO PARA CONTINUAR DESENVOLVENDO A NOVA OI

Novo Plano RJ



Principais objetivos

1. Reduzir o endividamento, atingindo níveis sustentáveis no médio e longo prazo
2. Foco em Credores Financeiros e Passivos Onerosos
3. Garantir liquidez de curto e médio prazo para sustentar as operações
4. Conversão de Dívida em Capital Social para readequação da Estrutura de Capital
5. Chegar a um consenso entre a maioria dos credores financeiros

Pontos chave do plano de RJ

-  Tratamento diferenciado de credores que fornecem dinheiro novo, resultando em um desconto global da dívida de c. 50% e vencimento mais longo
-  Plano proposto visa reestruturação da dívida financeira e contratos *take-or-pay*
-  Assinatura de financiamento DIP para fornecer liquidez de curto prazo até que o Plano RJ seja aprovado e dinheiro novo para apoiar o crescimento e pagar o DIP
-  Diluição de 80% para os atuais acionistas através da capitalização da dívida reestruturada
-  Assinatura de RSA¹ com a maioria dos detentores de títulos e ECAs para facilitar a implementação do plano

NO PLANO PROPOSTO, O COMPROMISSO DE FORNECER DINHEIRO NOVO É A PRINCIPAL DIFERENCIAÇÃO EM TERMOS DE RECUPERAÇÃO PARA CADA OPÇÃO DE CREDOR FINANCEIRO

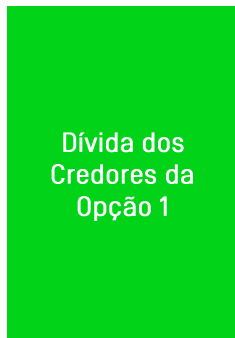
Plano de RJ



Opção 1: Credores que fornecem dinheiro novo

- R\$ 4 bilhões em dinheiro novo
- Alguns credores da Opção 1 para fornecer financiamento DIP sob práticas e condições de mercado
- Dívida convertida em até R\$ 10,75 bilhões de dívida garantida acumulada
- Créditos remanescentes, somados aos créditos remanescentes da Opção 2, convertidos em 80% do total de ações da Oi¹ reorganizada

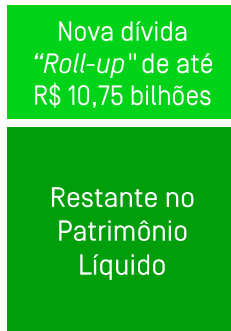
Antes



Ao fornecer
dinheiro novo



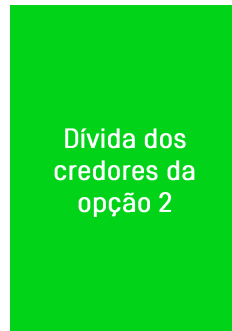
Depois



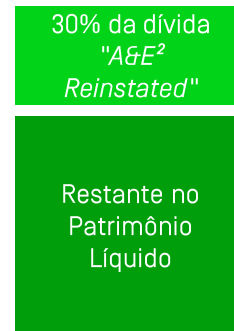
Opção 2: Outros credores

- Credores que não vão contribuir com dinheiro novo
- 30% do valor nominal da Dívida convertida em dívida *A&E² Reinstated*
- Créditos remanescentes, somados aos créditos remanescentes da Opção 1, convertidos em 80% do total de ações da Oi¹ reorganizada

Antes



Depois



Os atuais acionistas deterão 20% do capital social da Companhia reestruturada, com uma redução significativa da dívida financeira e das obrigações *take-or-pay* de longo prazo

O PLANO TAMBÉM DETALHA AS CONDIÇÕES DE PAGAMENTO DE CADA CLASSE DE CREDORES, PRINCIPAIS GARANTIAS E PRIORIDADE DE RESGATE NA VENDA DE ATIVOS



Principais condições por classe de credor

- Classes I, IV e Créditos Líquidos de Agências Reguladoras: sem impacto/manutenção das condições existentes
- Classe I [créditos ilíquidos]: 180 dias de carência, 5 parcelas mensais
- Classe II: não há credores listados na classe
- Classe III – Créditos até R\$ 5 mil: pagamento em 30 dias após homologação do plano
- Classe III – Credores Financeiros Qualificados/Não Qualificados: eleição de Opção 1 ou Opção 2 dos termos do RSA ou default para Cláusula Geral
- Classe III – Credores Não Financeiros *Take-or-Pay*: opções específicas de desconto de até 50%, de acordo com as garantias existentes
- Classe III – Fornecedores Parceiros: Tratamento específico com cronograma de pagamento e antecipação com desconto
- Créditos Gerais do 1º PRJ e seu aditamento: manutenção das condições existentes [Cláusula Geral] – Fev/2038, com resgate a 15% do valor de face

Principais Garantias¹

- Ações da Oi na V.tal:
 - *1st lien*: Dinheiro Novo²
 - *2nd lien*: *Roll-up Debt*²
 - *3rd lien*: *A&E Reinstated Debt*²
- Após criação da ClientCo³:
 - *1st lien*: Dinheiro Novo – 100% das ações da ClientCo
 - *2nd lien*: *Roll-Up Debt* – 90% das ações da ClientCo

Prioridades na Venda de Ativos

- Venda das ações da Oi na V.tal: 100% utilizado para repagar o Dinheiro Novo e valor residual para *Roll-Up Debt*
- Venda ações da ClientCo³: 100% para Dinheiro Novo e 60% do valor residual para *Roll-Up Debt*
- Em caso de vendas de outros ativos:
 - i. Vendas acumuladas <R\$200mi: 100% para a Companhia;
 - ii. Entre R\$200mi e R\$400mi: 50% para Dinheiro Novo e/ou o *Roll-Up debt*
 - iii. >R\$400mi, 100% para Dinheiro Novo e/ou o *Roll-Up Debt*

1 – Lista não exaustiva: garantias incluem também recebíveis de operações de Fibra e B2B, ONTs, imóveis, recebíveis do valor retido da arbitragem da UPI Móvel e eventuais vendas de subsidiárias.

2 – Sujeito à aprovações regulatórias. 3 – A ser criada com base nos ativos da Oi Fibra e tendo a Oi como controladora.

APÓS A IMPLEMENTAÇÃO DO NOVO PLANO, ESPERAMOS MENORES NÍVEIS DE ENDIVIDAMENTO E PASSIVOS ONEROSOS, MELHOR CRONOGRAMA DE AMORTIZAÇÃO E MELHORIA DO VALOR

Nova Estrutura
de Capital



	Antes	Depois
 Nível de Endividamento	Valor nominal de c.R\$ 30 bilhões em dívida financeira	Redução de c.50% da dívida financeira com conversão para capital próprio
 Amortização	Amortização em 2025	Amortização entre 2027 e 2028
 Passivo Oneroso	Forte consumo de caixa de cerca de R\$ 11 bilhões	Meta de redução de c.50% dos pagamentos a satélites, torres e cabos submarinos
 Acionistas	Patrimônio líquido significativamente impactado pelo volume de dívida financeira [patrimônio líquido negativo]	Perspectiva de empresa sustentável liderando melhor posição acionária

NEGOCIAÇÕES EM CURSO PARA REDUZIR SUBSTANCIALMENTE AS OBRIGAÇÕES TAKE-OR-PAY NÃO UTILIZADAS. AVANÇOS EM ARBITRAGEM REGULATÓRIA E M&A NON-CORE

Key updates



Contratos *Take-or-Pay*



Venda Torres

- **Negociações com três torreiras**, com objetivo de obter c.50% de desconto nos pagamentos a partir de 2026, após término da concessão do STFC



DTH/Satélite

- Acordo preliminar sobre satélites, com uma **potencial redução de c.50% nas obrigações futuras de *take-or-pay*** após o término do uso do satélite a partir de 2025



LTLA¹

- Redução de até 50% dos pagamentos de 2025 a 2028
- **Compensação de adicional de até 22% das obrigações ToP da LTLA** em troca da Sucata de Cobre da Oi extraída pela V.tal
- Acordo sendo discutido em uma **mediação atual** como parte do processo de RJ



Disputas Regulatórias

- Audiência de arbitragem sobre a Concessão na Anatel em maio/23, com **decisões parciais esperadas para o 2S23**
- Enquanto isso, a Companhia continua investindo nas discussões para um possível **acordo visando a migração da Concessão do STFC para Autorização**
- **Reconhecimento, em 2022 de *impairment* de R\$14bi** relacionado a todos os ativos de Cobre/Concessão, sem impacto em caixa, como resultado dos resultados negativos esperados para a unidade segregada do negócio Legado (impactado pela base declinante e altos custos associados) em comparação com a base atual de ativos residuais fixos.



M&A

- Assinatura da venda das operações estrangeiras de Timor-Leste como mais um passo para a simplificação e monetização dos ativos
- **Negociações de DTH ainda em andamento**, com potencial venda visando melhorar perfil de caixa futuro

A OI CONTINUA DEMONSTRANDO SEU COMPROMISSO COM AS METAS ESG, COM RECONHECIMENTO EM MÚLTIPLAS FRENTES

Práticas ASG



Ambiental

>80 mil equipamentos recuperados (FTTH e dados) representando R\$ 6,3mi de economia de CAPEX no 4T22



Recorde histórico com reciclagem de 7,1 toneladas de cabos de cobre e sucata mista em 2022

Social



Conclusão da 2ª turma do Programa de Liderança Feminina

Lançamento do 2º curso para educadores na Plataforma Órbita



Finalista na categoria Comunicação Inclusiva do Prêmio Diversidade na Prática

Reconhecimentos em Gestão de Pessoas como Top Empregador Brasil e top 25 melhores empresas do Brasil por "Prêmio Gupy"



Governança

Definição de novos comitês após a eleição da nova Diretoria e atualização da divulgação e negociação de valores mobiliários



Uma das empresas mais bem avaliadas pela pesquisa "QUEM DEFENDE SEUS DADOS"

Obtenção do Certificação da norma ISO 27001 para gestão de segurança da informação



A OI AINDA TEM DESAFIOS RELACIONADOS À REDUÇÃO DO ENDIVIDAMENTO, EQUAÇÃO DO LEGADO E MELHORIAS CONTÍNUAS NAS OPERAÇÕES

Conclusão



Principais desafios para 2023



Redução do Endividamento

- Condução da nova Recuperação Judicial
 - Apresentação do Plano de Recuperação Judicial no dia 19 de maio
 - Assinatura da AAR [Acordo de Apoio à Reestruturação com a maioria dos credores financeiros]
- Renegociação de Contratos *Take or Pay*



Equação Legado

- Equação Definitiva da Concessão
 - Arbitragem de desbalanceamento histórico para compensar potencialmente migração para modelo de autorização e passivos regulatórios



Melhoria das Operações

Crescimento

- Acelerando a aceitação da fibra em um ambiente mais competitivo
- Ganhando escala em novo modelo de fibra
- Melhoria da escala das receitas de TI da Oi Soluções
- Desbloquear valor com novos fluxos de receita

Rentabilidade

- Adequando a estrutura da Oi a uma empresa enxuta e ágil
- Minimizando o impacto do legado no EBITDA e no Fluxo de Caixa
- Redução contínua de custos através de iniciativas de eficiência
- Alocação inteligente de capex com foco na rentabilidade



Relações com Investidores

www.oi.com.br/ri

invest@oi.net.br