



2T23

apresentação

de resultados

OI **FIBRA**

tem os clientes  
mais satisfeitos.



# disclaimer



Os resultados operacionais incluem a 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 declarações. As declarações prospectivas fazem apenas referência à data em que foram divulgadas.

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 estão obrigadas e não pretendem, para atualizar ou anunciar publicamente revisões de qualquer uma das 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.



# CRESCIMENTO DE RECEITA DA NOVA OI DESACELEROU NO 2T, DADA A QUEDA MAIS ACENTUADA NO LEGADO, ENQUANTO RECEITA EX-LEGADO MANTÉM DUPLO-DÍGITO. EFICIÊNCIA EM CUSTOS SEGUE MELHORANDO A/A

## Crescimento 2T23



**Nova Oi**

**R\$ 2.2 bi em receita**

Rec. ex-Legacy: 88% do total



**Fibra**

**R\$1.1 bi em receita**

+15,3% A/A



**Casas Conectadas (HCs)**

**4,1 mi HCs**

+0,4 mi A/A



**Ex-Legado**

**R\$1,9 bi em receita**

+10,5% A/A



**Oi Soluções**

**R\$0,7 bi em receita**

+2,8% A/A



**Receita TIC**

**R\$ 171 mi em receita**

+38,4% A/A

## Eficiência

**-2% A/A**

**Opex Rotina**

As iniciativas de eficiência continuam a impulsionar a **redução A/A** mesmo quando comparadas com o primeiro trimestre completo sem a UPI Mobile, e apesar dos custos mais altos de Aluguel & Seguros devido ao novo modelo

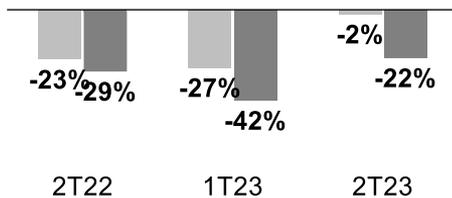
**-32% A/A**

**Opex + Capex**

Novo modelo operacional consolidou redução contínua A/A em Capex + Opex e melhoria significativa no perfil de caixa

**Opex**  
A/A %

Opex Rotina  
Opex ex-Aluguel & Seguros



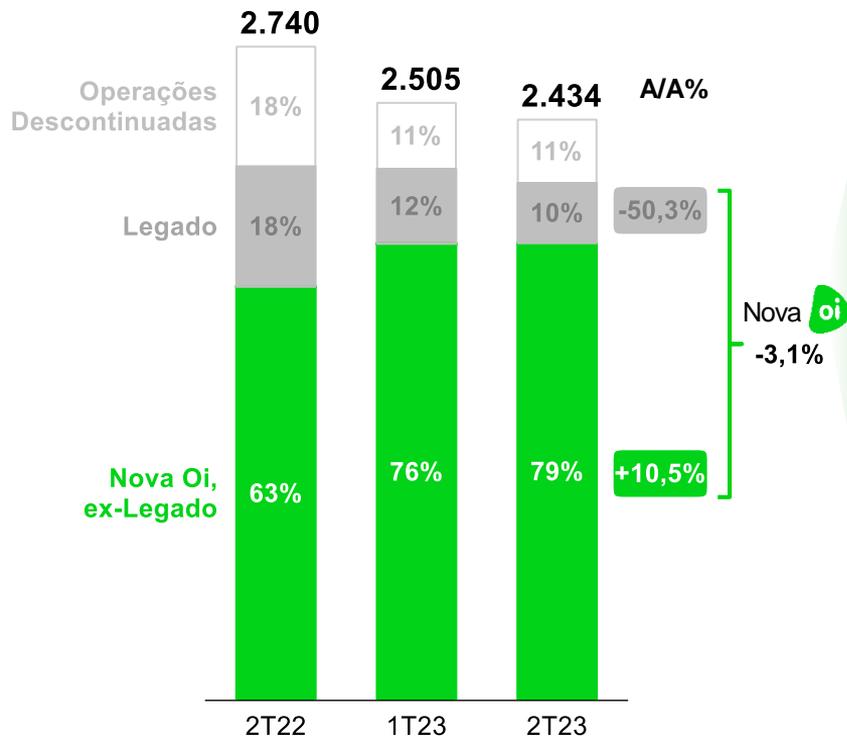
**Opex + Capex**  
A/A %



# RECEITAS CORE ATINGIRAM ~80% DO TOTAL DA NOVA OI E CONTINUARAM A CRESCER A/A. OI FIBRA MANTEVE RITMO *MID-TEENS*, MAS QUEDA NO LEGADO DE 50% IMPACTOU CRESCIMENTO TOTAL

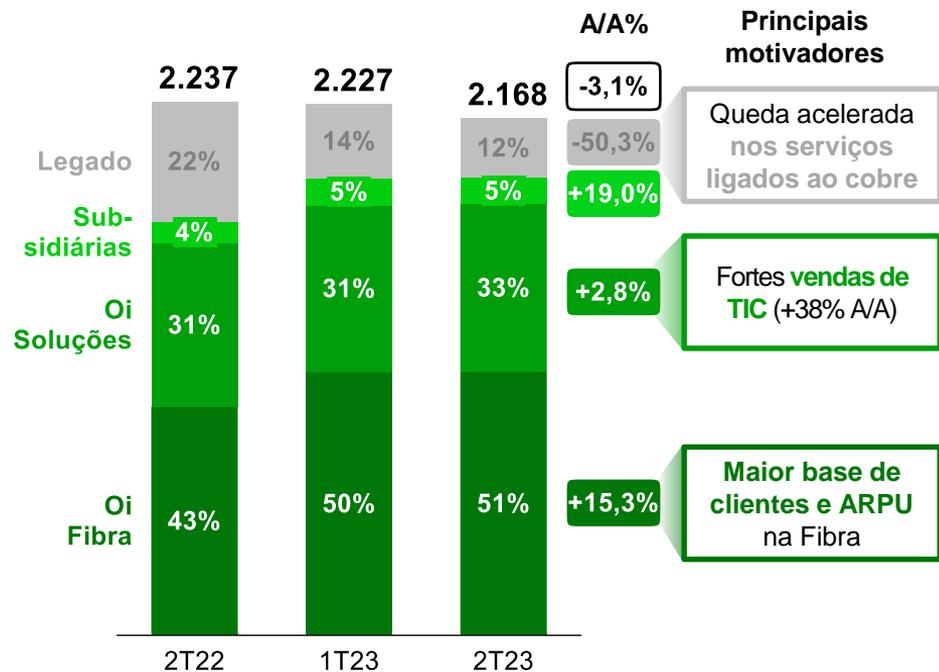
## Receita Líquida Consolidada

R\$ milhões



## Receita Nova Oi

R\$ milhões

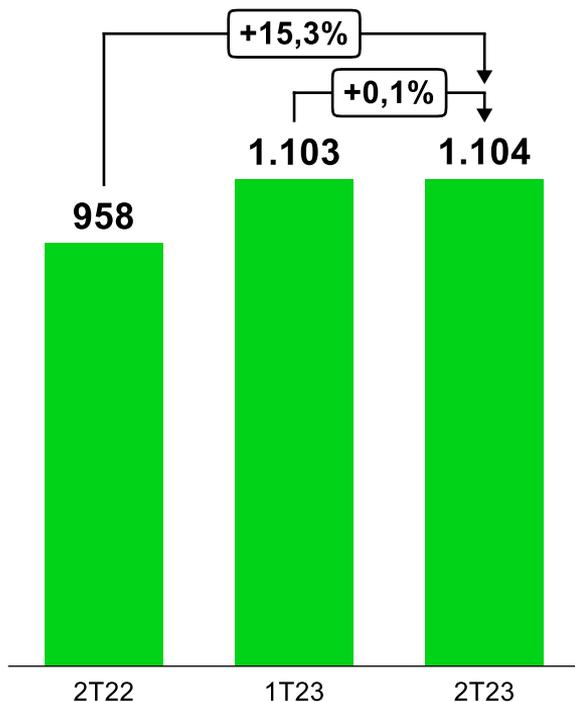


Nota: As operações descontinuadas incluem as UPI InfraCo até maio-22, a operação de TV DTH desde o 2T22.

# RECEITA DE FIBRA CONTINUA SE BENEFICIANDO DA EXPANSÃO DA BASE DE CLIENTES E DO ARPU E APRESENTOU CRESCIMENTO SAUDÁVEL NA COMPARAÇÃO ANUAL

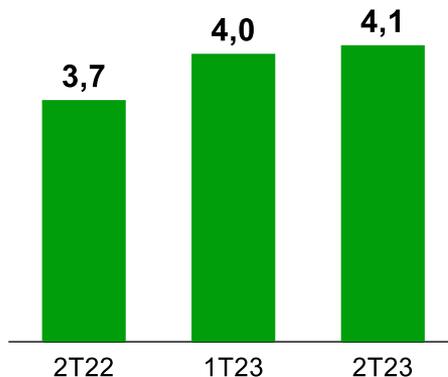
## Receita da Oi Fibra

R\$ milhões



## Casas Conectadas

milhões



## V.tal

HPs, mn

16,9      20,7      21,5



## ARPU



- Continuidade à estratégia da V.tal de consolidar sua posição de liderança como player em redes de fibra neutra na América Latina

- Crescimento mais assertivo de HCs, suportado pelo aumento da velocidade e novo portfólio

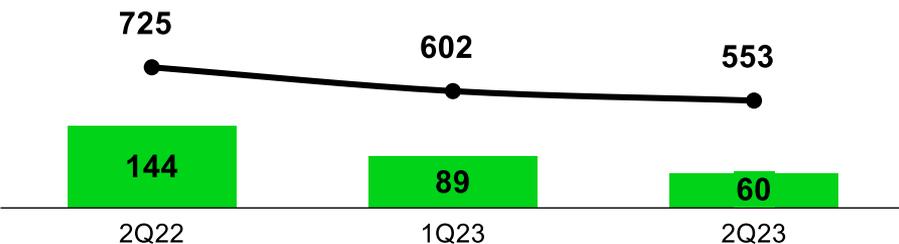
# DEMANDA MAIS LENTA DIANTE DO CENÁRIO MACRO LEVOU A OI A AJUSTAR SUA ESTRATÉGIA COMERCIAL, COM DISCIPLINA FINANCEIRA NA AQUISIÇÃO DE NOVOS HCS. PREVISÃO DE RETOMADA DO CRESCIMENTO NO 2S23



## Adições Líquidas de Fibra<sup>1</sup>

mil

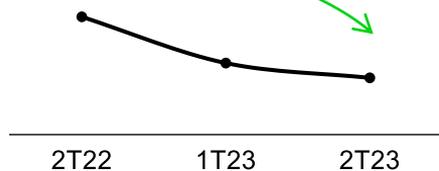
■ Oi    ● Top 10 Players



## Churn da Fibra

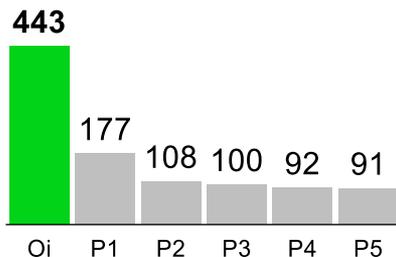
%

-0,4 p.p.



## Liderança em nº de cidades<sup>2</sup>

#



## Melhores perspectivas para o 2H23

- Maior adição bruta, com **ofertas segmentadas e mix de canais aprimorado**
- Redução do *churn* associada a **condições de crédito mais rígidas e vendas de maior qualidade** (2T23 mostrando melhora nos principais indicadores antecedentes, como cobrança para novas safras)

## Portfólio inovador e pioneiro com ofertas segmentadas<sup>3</sup>

### OI FIBRAX

Produto alto valor, permitindo forte conectividade em toda a casa, além de fornecer suporte diferenciado ao cliente

### OI FIBRA START

Oferta com velocidade de 100mbps, para clientes com demanda de consumo básico de internet. Fornece suporte totalmente digital

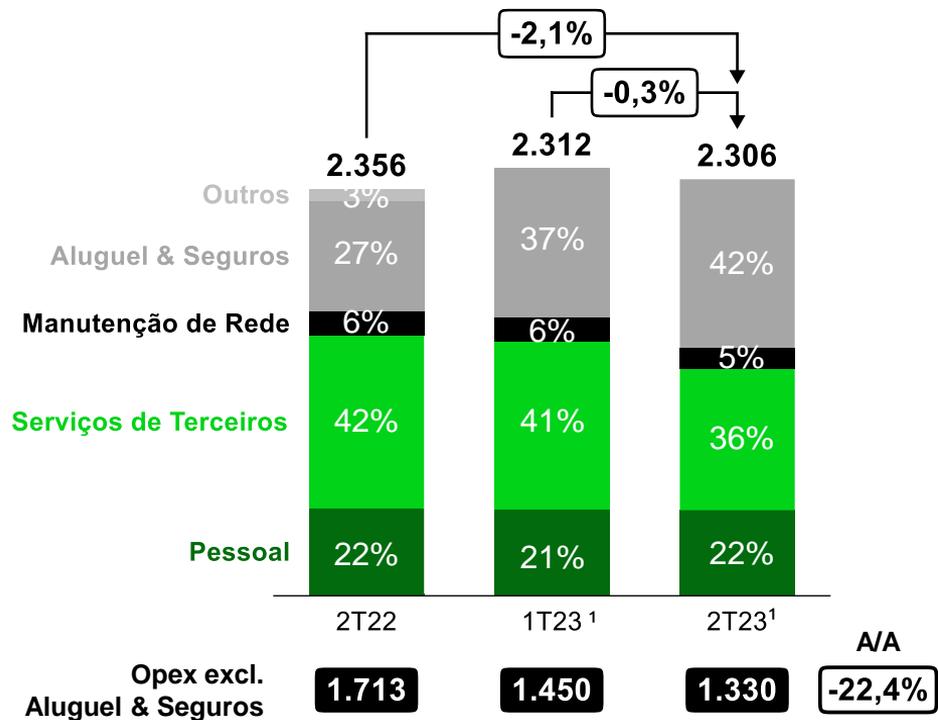
### OI FIBRA +NEGÓCIO

Plano sob medida para pequenas empresas, combinando banda larga de fibra com voz fixa, suporte especial e parceria PagSeguro

# QUEDA DE 22% A/A DO OPEX, EXCLUINDO ALUGUEL & SEGUROS, E REDUÇÃO NO OPEX TOTAL MESMO CONSIDERANDO QUE O 2T23 FOI O PRIMEIRO TRIMESTRE SEM O COMPARATIVO COM A MÓVEL

## Opex de Rotina

R\$ milhões, % de Opex de Rotina



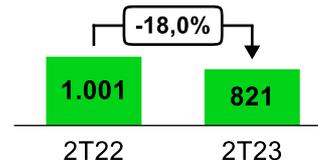
### Pessoal Recorrente<sup>2</sup>

R\$ mi



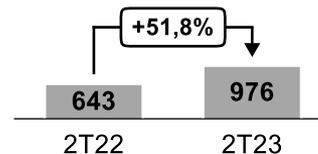
### Serviços de Terceiros

R\$ mi



### Aluguel & Seguros

R\$ mi



## Principais comentários

Menor custo de pessoal com contínua **redução do quadro de funcionários**, mais do que compensando o acordo coletivo a partir do 2T23

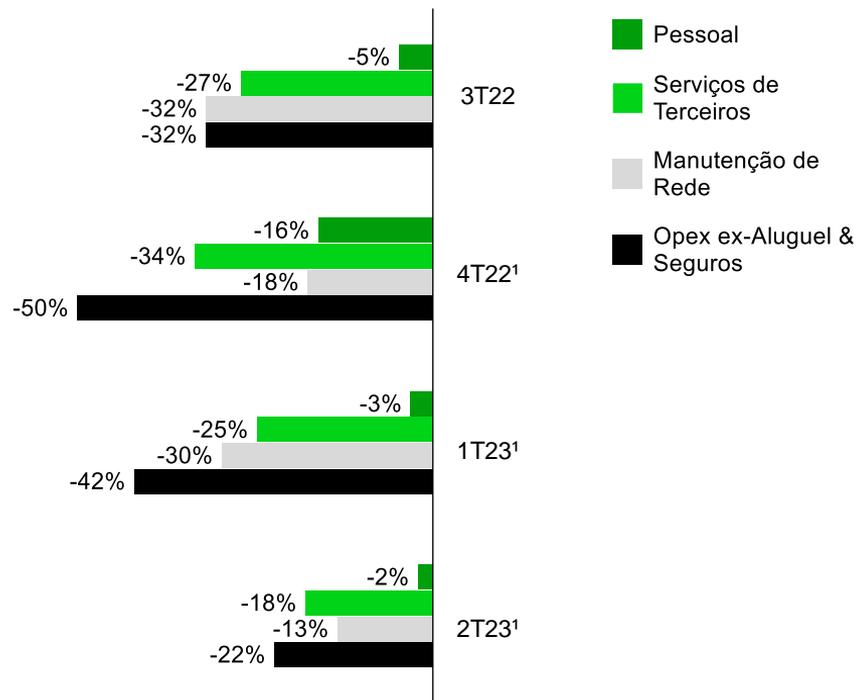
Reduções expressivas em **Energia (-64%)**, **Serviços Especializados (-35%)** e **aquisição de conteúdo (-16%)**

Aluguel & Seguros **crescendo devido à mudança no modelo operacional e venda da InfraCo a partir de junho-22**, com redução no capex e impacto líquido positivo no fluxo de caixa

# INICIATIVAS DE EFICIÊNCIA EM CUSTOS PROPORCIONARAM ECONOMIAS RELEVANTES, COM MUITAS OPORTUNIDADES PELA FRENTE. ECONOMIA RELEVANTE NA REDUÇÃO DO LEGADO NO 2S23 E 2024

## Principais Linhas de Evolução Opex<sup>1</sup>

A/A %



## Oportunidades de redução de custos



**Redução de custos das UPIs Móvel e InfraCo**  
(ex.: área de atuação, call center, estoque)



**Estrutura organizacional:**

- Formato mais leve com redesenho da Oi
- Simplificação e redução contínuas da estrutura



**Marketing e CX:** simplificação do portfólio, maior utilização de *e-care*, *e-billing* e canais digitais



**TI e Rede:** eficiência na manutenção da rede, simplificação do *stack* de TI, redução do custo de energia e simplificação da infraestrutura de transmissão



**Sustentabilidade da concessão:** iniciativas de de-comissionamento da rede e eficiência alinhadas às obrigações regulatórias



# MARGEM EBITDA DE ROTINA DO 2T EM 5%, ALINHADA COM EXPECTATIVAS PARA 2023 E FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL MELHORANDO EM FUNÇÃO DA MUDANÇA NO MODELO OPERACIONAL

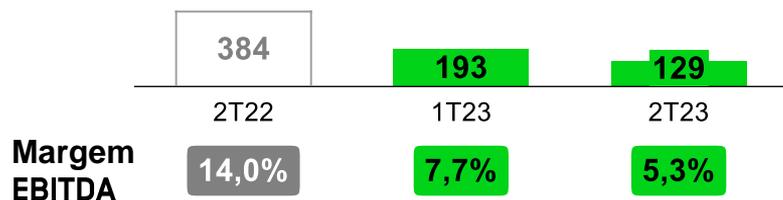


## EBITDA de Rotina

R\$ milhões

- EBITDA até mai-22 inclui InfraCo
- EBITDA Nova Oi

Margem EBITDA de rotina em linha com as projeções divulgadas no Blow Out de 21 de abril, ainda impactada pelo declínio do legado

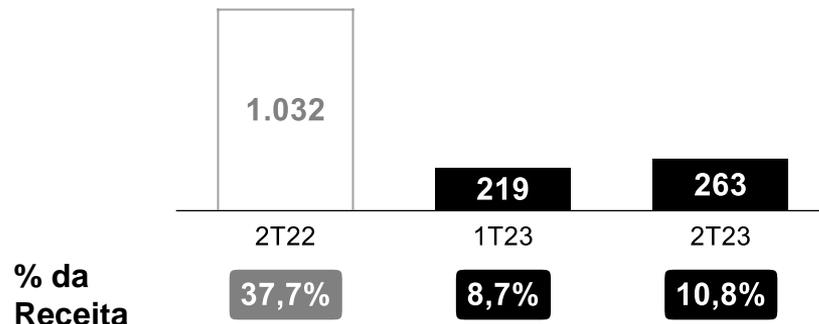


## Capex

R\$ milhões

- Capex até mai-22 inclui InfraCo
- Capex Nova Oi

Cerca de 40% do capex alocado p/ o crescimento de Casas Conectadas (ONTs), com crescimento sequencial devido à sazonalidade

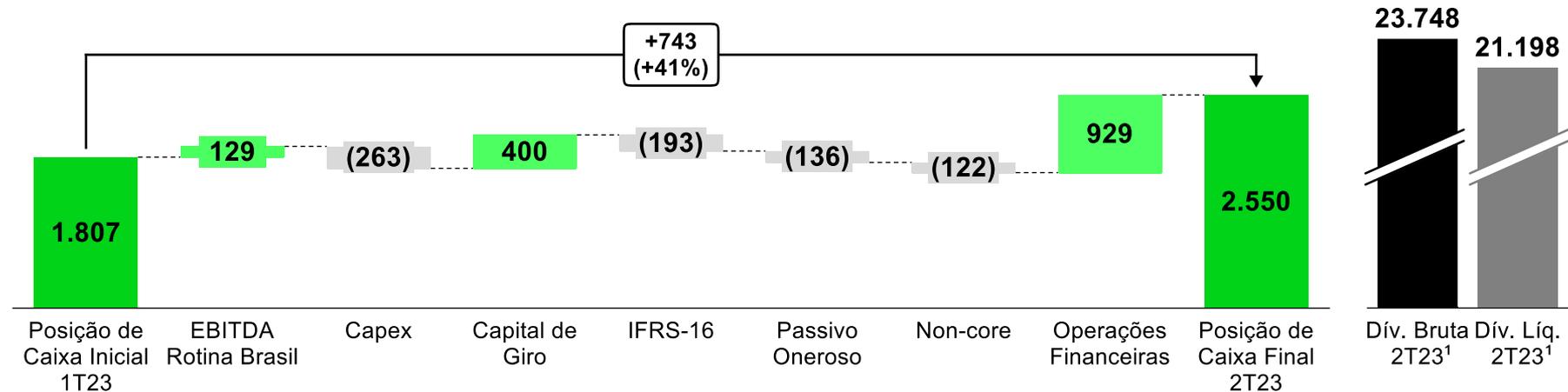


Fluxo de Caixa Operacional (EBITDA – capex) da Nova Oi melhorando c.R\$ 515 milhões A/A devido, principalmente, à mudança no modelo operacional e eficiência de capex

# POSIÇÃO DE CAIXA NO 2T23 BENEFICIADA POR EFEITOS DA RECUPERAÇÃO JUDICIAL E ENTRADA DO FINANCIAMENTO DIP

## Fluxo de caixa

R\$ milhões



**Oi Fibra e Oi Soluções promovendo aumento de receita**, compensado pelo consumo no legado. Capex orientado principalmente para o crescimento

**Impacto positivo da recuperação judicial e menores desembolsos de pessoal**, superando os efeitos não caixa no EBITDA (ex.: receitas diferidas de torres)

Principalmente pelos desembolsos relacionados à **Transação com a Anatel** (R\$91mn)

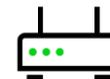
**Recebimento** da primeira parcela do **financiamento DIP**

# COMPROMISSO COM ESG CONTINUA SENDO PARTE INTEGRANTE DA EXECUÇÃO

## Ambiental (E)



**206 mil equipamentos ONT recuperados**, evitando o descarte de eletroeletrônicos e gerando uma economia de c.R\$16 milhões.



## Social



Lançamento do **e-learning ESG para todos os colaboradores** no Oi Educa+<sup>1</sup>



Lançamento do **Programa Aprendiz Tecnológico 2023**, uma oportunidade para jovens talentos



5ª edição do Edital Impulso, que já **acelerou 70 empresas, organizações de impacto social e >400 empreendedores sociais** atuantes na economia criativa

## Governança

Publicação do **Relatório de Sustentabilidade da Oi**, dando transparência às iniciativas e resultados alcançados em 2022<sup>2</sup>



# PARA FINALIZAR, DISPONIBILIZAMOS AS ATUALIZAÇÕES MAIS RECENTES SOBRE DESENVOLVIMENTOS E DESAFIOS/PRÓXIMOS PASSOS NAS TRÊS FRENTES CRÍTICAS DO PLANO DE RECUPERAÇÃO DA OI

## Desenvolvimentos recentes



### Redução do Endividamento

- **Negociações do Acordo de Apoio à Reestruturação (RSA)** com o grupo de credores ainda em curso, novos atrasos devido a certas discussões sobre garantias para o New Money e outros termos detalhados
- Negociações em curso com **credores não financeiros**
- Negociações em curso no contexto da arbitragem sobre a **venda da móvel**



### Solução para o Legado

- Conselho Diretor da Anatel **formalizou procedimento junto ao TCU para possível acordo de consenso**, visando dirimir as disputas de arbitragem e a discussão sobre migração de concessões
- **Análise formal de caso em andamento no grupo de Consenso do TCU**
- Reinvindicações da Oi no Processo de Arbitragem somam R\$50+ bi e a **Oi solicitou um acordo integral** das obrigações com a Anatel



### Melhorias Operacionais

- **Crescimento contínuo das Casas Conectadas com Fibra** e receita de TIC para clientes B2B, embora prejudicado pelo declínio mais acelerado do legado
- Implementação contínua de **iniciativas de redução de custos** devido a medidas de eficiência
- **Redução da intensidade de capex** por meio de melhor alocação e menor custo unitário de ONTs

## Principais desafios/ Próximos passos

- **Acordo e recebimento da segunda parcela do financiamento do DIP**
- **Acordo com credores sobre os documentos definitivos do RSA**
- **Apresentação Final do Plano de RJ no 4T**
  
- **Resolução dos resultados negativos** do Legado é crítica para a Oi alcançar a sustentabilidade de longo prazo
- **Arbitragem com a Anatel** é componente fundamental para um acordo de Migração da Concessão e compensação de desequilíbrios históricos da concessão
  
- **Manutenção e escalabilidade do crescimento rentável** no novo modelo de Fibra, em um mercado mais competitivo
- **Próxima onda de reestruturação de custos estruturais** para lidar com os principais custos de infraestrutura legados
- **Minimizando o impacto do legado** no EBITDA e no Fluxo de Caixa



# Relações com Investidores

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

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