



3T23

apresentação de resultados

OI **FIBRA**
muda tudo.

pergunta pra
quem tem.

disclaimer

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 a 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 por 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.

FIBRA E TIC B2B, NOSSOS SEGMENTOS CORE, CONTINUAM CRESCENDO, EMBORA A EVOLUÇÃO DA RECEITA TENHA SIDO IMPACTADA PELAS RECEITAS DE TELECOM DO B2B E CENÁRIO MACRO. OPEX + CAPEX REDUZINDO A/A

Crescimento no 3T23



Nova Oi

R\$ 2,1 bi em receita

Rec. ex-Legado: 90% do total



Fibra

R\$1,1 bi em receita

+6,0% A/A



Casas Conectadas (HC)

4,0 mi HC

+0,2 mi A/A



Ex-Legado

R\$ 1,9 bi em receita

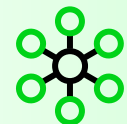
-3,4% A/A



Oi Soluções

R\$0,7 bi em receita

-7,0% A/A



Receita de TIC

R\$ 182 mi em receita

+23,8% A/A

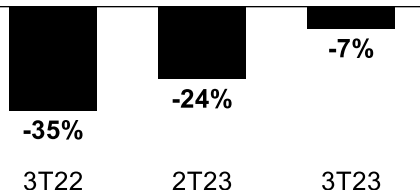
Eficiência

-7% A/A

Opex + Capex

Opex + Capex caindo -7% A/A após mudança no modelo de negócios da fibra, em comparação ao modelo similar no 3T22, e apesar da inflação de +5,2% no período

Opex + Capex
A/A %

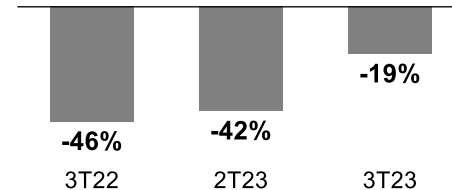


-19% A/A

Opex ex-Aluguel¹
+ Capex

Opex, ex-Aluguel & Seguros, + Capex ainda reduzindo dois dígitos A/A, continuando a contribuir para uma melhor dinâmica de perfil de caixa

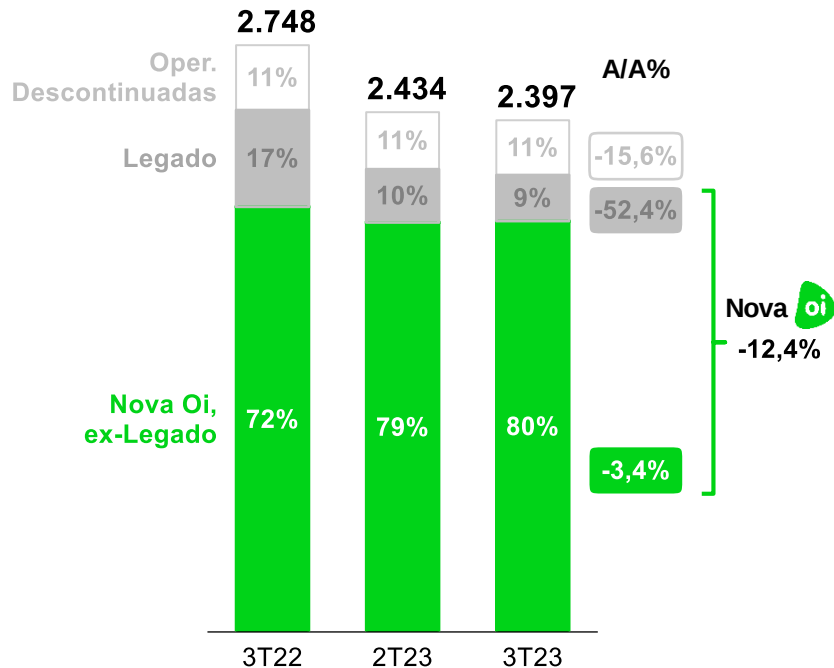
Opex ex-Aluguel¹
+ Capex A/A %



RECEITAS DA NOVA OI CONTINUAM IMPACTADAS NO TRIMESTRE PELA QUEDA DO LEGADO E RECEITAS DO ATACADO, PARCIALMENTE COMPENSADAS PELOS CRESCIMENTOS SUSTENTADOS DE FIBRA E TIC

Receita Líquida Consolidada

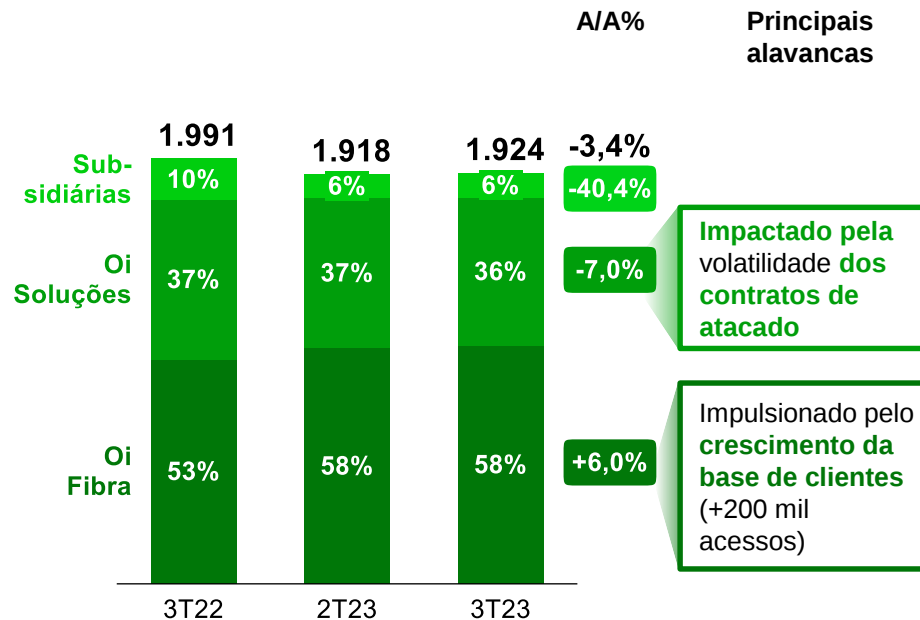
R\$ milhão



Nova Oi **2.445** **2.168** **2.140**

Nova Oi, Receitas Ex-Legado

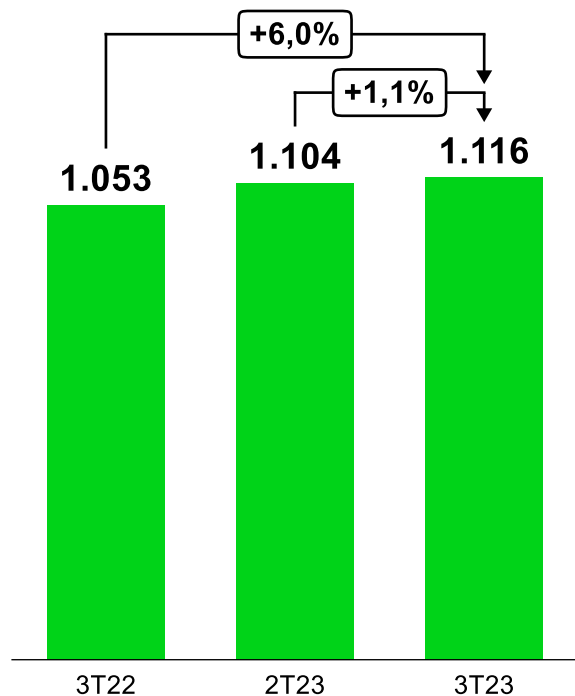
R\$ milhão



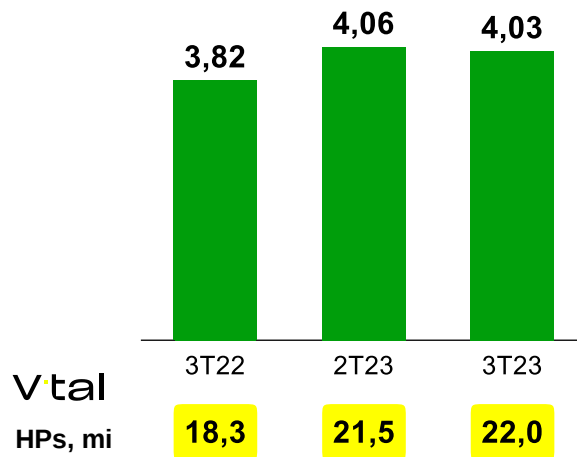
Nota: Operações Descontinuadas incluem TV DTH.

**RESULTADO DA OI FIBRA CRESCE 6% A/A, INFLUENCIADA PELA DESACELERAÇÃO DO MERCADO DE FIBRA.
ARPU MELHORANDO SEQUENCIALMENTE SUPORTADO PELA MAIOR VELOCIDADE MÉDIA DAS ADIÇÕES
BRUTAS (+17% A/A) E MAIOR FOCO EM QUALIDADE**

 Receitas Oi Fibra
R\$ milhão



Casas Conectadas
milhão



Vtal

HPs, mi

18,3

21,5

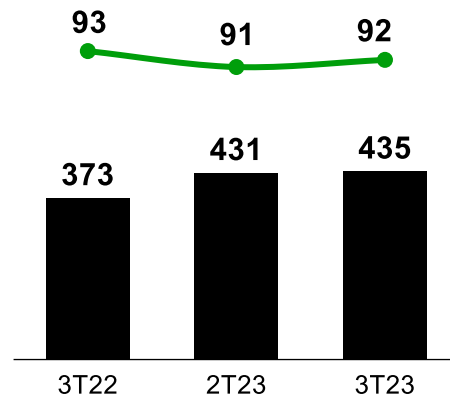
22,0



ARPU

● ARPU da Fibra(R\$/mês)

■ Velocidade Média Ad. Brutas (mbps)



- **Assinatura do acordo FTTH com a Ligga Telecom;** >75 contratos com *tenants* assinados até o momento, comprovando o modelo de rede neutra vigente

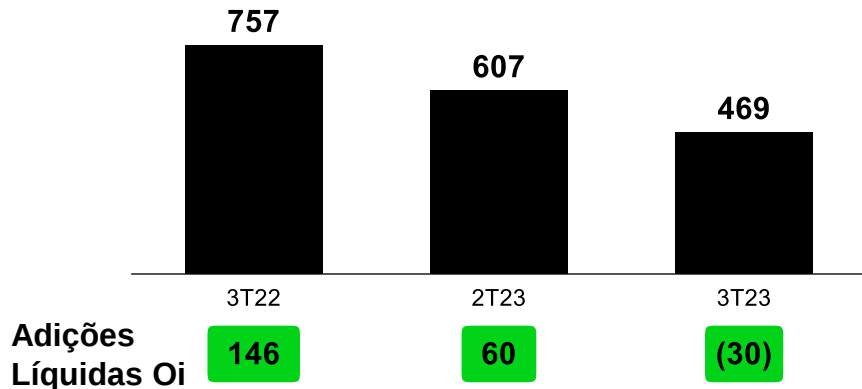
- **Estratégia comercial racional melhorando ARPU sequencialmente,** com evolução A/A impactada pela menor inflação neste ano

ADIÇÕES LÍQUIDAS IMPACTADAS PELA DESACELERAÇÃO DO MERCADO, CENÁRIO MACRO E FOCO EM QUALIDADE. COM MUDANÇA SIGNIFICATIVA DE ESTRATÉGIA NO 2S23, EXPECTATIVA É DE RETOMADA DO CRESCIMENTO COM NOVO PORTFÓLIO + MELHORIA NO MIX DE CANAIS



Top 10 competidores – Adições Líquidas da Fibra¹

mil



Clientes de fibra mais satisfeitos entre as principais operadoras²



Menor índice de reclamações entre as principais operadoras³



Estratégia revisada para 2023

- Foco no crescimento sustentável: maior qualidade das adições brutas, com menor *churn* e maior LTV/VPL
- Ênfase no crescimento de HCs no *footprint* existente, alavancando a produtividade dos canais locais com uma estratégia combinada aos canais nacionais (digitais)
- Aceleração das eficiências operacionais por meio da migração para canais digitais, automação de processos e redução de custos



Tendências e ações recentes

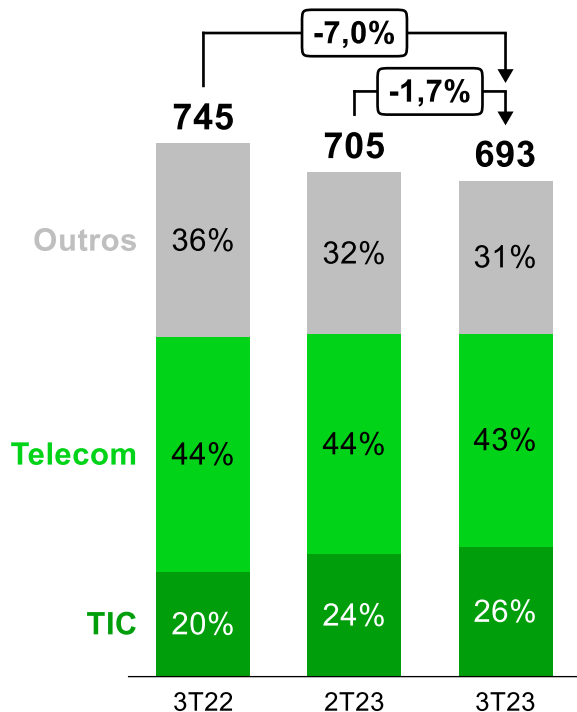
- Novo portfólio segmentado de FTTH apresentando boa adoção, com melhoria de participação no *mix*
- Melhora no *Churn* involuntário já ao final do 3T
- Foco no posicionamento regional adaptando canais, preços e marketing para se adequar às dinâmicas locais
- Aumento da capilaridade com agentes porta-a-porta aumentando T/T

RECEITAS DE TIC AUMENTAM 24% A/A, SENDO O PRINCIPAL MOTOR DE CRESCIMENTO DA OI SOLUÇÕES, REPRESENTANDO 26% DAS RECEITAS (+6 p.p. A/A) E AJUDANDO A REDUZIR O EFEITO DA VOLATILIDADE DOS CONTRATOS DE ATACADO



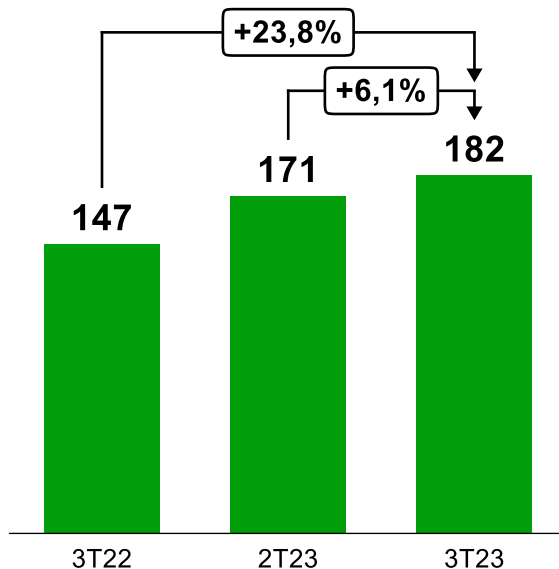
Receita Oi Soluções

R\$ milhão



Receitas de TIC

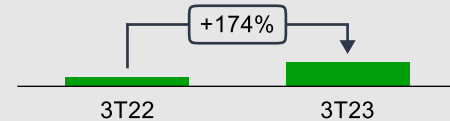
R\$ milhão



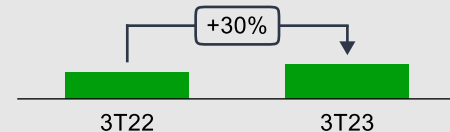
Aprox. 80% das maiores corporações do Brasil são clientes da Oi Soluções



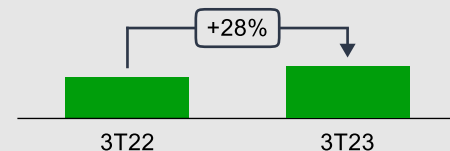
Receita de Cloud



Receita de Cibersegurança



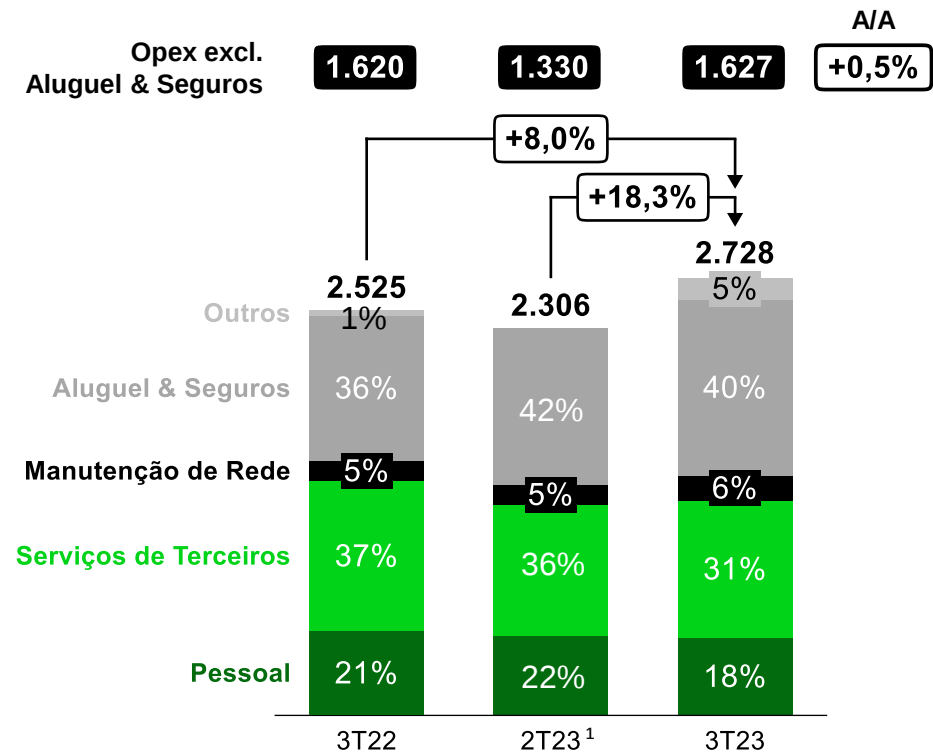
Receita de SD-WAN



OPEX EX-ALUGUEL & SEGUROS PERMANECE ESTÁVEL A/A DEVIDO A EFICIÊNCIAS EM PESSOAL E AQUISIÇÃO DE CONTEÚDO, APESAR DA INFLAÇÃO. OPEX TOTAL IMPACTADO PELO CRESCIMENTO DE HC

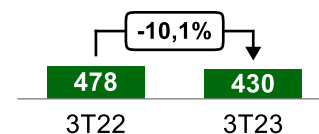
Opex de Rotina

R\$ milhão, % de Opex de Rotina



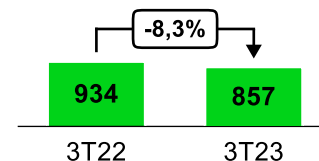
Pessoal Recorrente²

R\$ mi



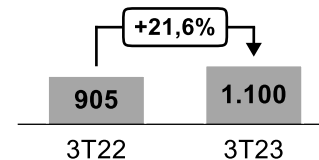
Serviços de Terceiros

R\$ mi



Aluguel & Seguros

R\$ mi



Principais comentários

Diminuição anual de Pessoal Recorrente **devido ao menor número de funcionários (-6.000 A/A)**

Redução relevante de Aquisição de Conteúdo (-19%) e G&A (-15%), parcialmente compensadas pelas maiores despesas de TI (+22%)

Custos de Aluguel & Seguros aumentam devido a **despesas de rede de fibra relacionadas ao crescimento acumulado de HC, além da inflação no período**

EBITDA REPORTADO ATINGIU R\$381 MILHÕES NO 3T23, DEVIDO PRINCIPALMENTE AO ACORDO SOBRE AJUSTE DE PREÇO DA MÓVEL E VENDA DE TORRES, ENQUANTO CAPEX SOBRE VENDAS CONTINUA EM QUEDA ALINHADO À NOSSA ESTRATÉGIA. EBITDA DE ROTINA IMPACTADO PELA QUEDA DO LEGADO E DESACELERAÇÃO DO CORE



EBITDA

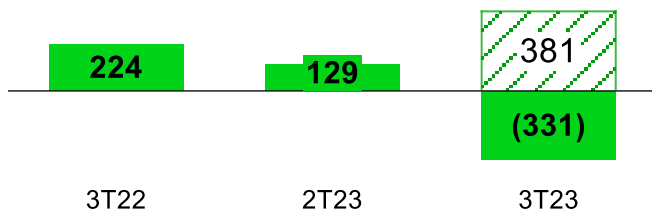
R\$ milhão



EBITDA Reportado



EBITDA Rotina



Margem
EBITDA

8,1%

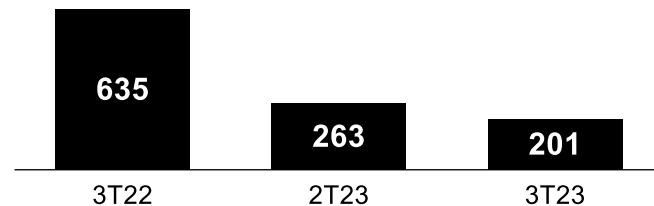
5,3%

n.a.



Capex

R\$ milhão



% da
Receita

23,1%

10,8%

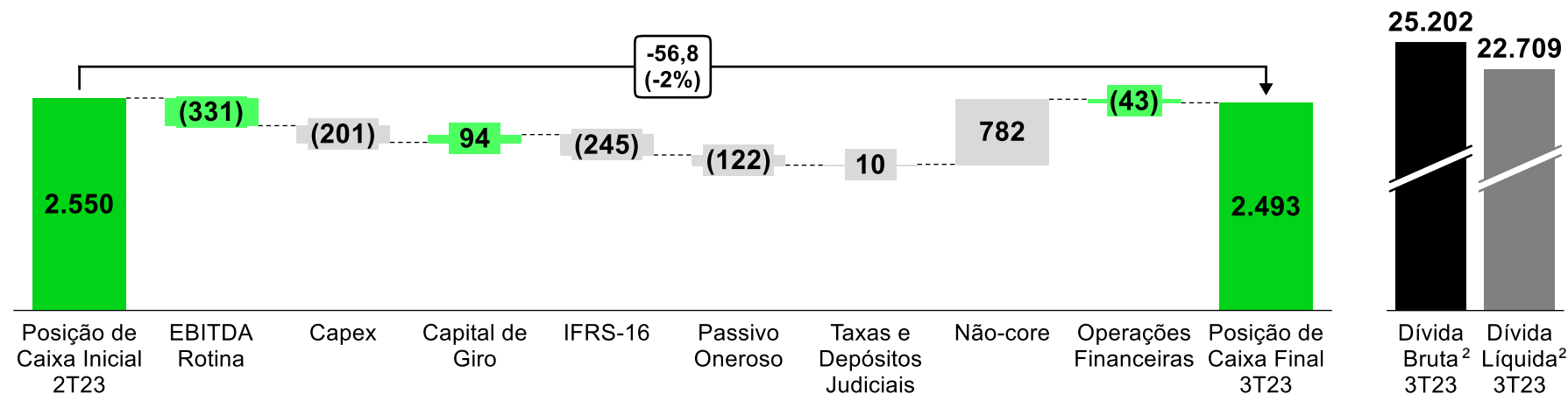
8,4%

- EBITDA no 3T23 impactado pela **redução acelerada das receitas legadas**
- **Fase de transição nas operações de Fibra**, com perspectiva de melhoria das margens à medida que a empresa ganha escala no novo modelo e reduz custos fixos
- **Fase de implementação de iniciativas adicionais de redução de custos**

POSIÇÃO DE CAIXA AO FIM DO 3T23 ATINGIU R\$2,5 BILHÕES, ESTÁVEL A/A, COM VENDA DE TORRES COMPENSANDO O JÁ ESPERADO CONSUMO DE CAIXA OPERACIONAL

Fluxo de caixa

R\$ milhão



Oi Fibra e TIC contribuem para aumento de receita, compensado por queda no legado e atacado

Maiores pagamentos IFRS16 devido à locação adicional de torres vendidas em Jul-23

Principalmente devido a desembolsos relacionados ao **acordo da Transação com a Anatel** e recebimento pela venda de Torres¹

Acordo sobre ajuste de preço da UPI Móvel, no valor de R\$821 milhões, melhorando a posição de caixa a partir out-23

NAS FRENTES ESG, OI SEGUE AVANÇANDO EM ENERGIA RENOVÁVEL, DIVERSIDADE & INCLUSÃO E EXCECELÊNCIA OPERACIONAL

Ambiental



34 plantas de geração distribuída de energia renovável fornecendo **energia renovável** (biogás, solar pequenas hidroelétricas)

Inventário de emissões de GEE da Oi recebeu o **selo prata** do **Programa Brasileiro do GHG Protocol**



Social



O **Centro Cultural Futuros** alcançou a marca de **100.000 visitantes**. O número é maior que o triplo em comparação com o mesmo período de 2022



O programa **Desenvolve PCD** foi vencedor da categoria Representatividade do prêmio **Diversidade na prática 2023** promovido pela Blend Edu



Lançamento do **Vozes Plurais**, um programa para tornar colaboradores em embaixadores da Diversidade e Inclusão

Governança



Revisão da governança e reorganização da base interna de normativos, melhorando a **eficiência operacional** e fomentando a **cultura de excelência**

PARA FINALIZAR, FORNECEMOS AS ATUALIZAÇÕES MAIS RECENTES SOBRE DESENVOLVIMENTOS E OBJETIVOS/PRÓXIMOS PASSOS NAS FRENTES CRÍTICAS DO PLANO DE RECUPERAÇÃO DA OI

Desenvolvimentos recentes

Principais Objetivos/ Próximos passos



Redução da Dívida e Processo de Reestruturação

- **Notificação da intenção de pré-pagamento do financiamento DIP atual e acordo sobre um novo financiamento DIP para quitar o DIP atual e fornecer liquidez adicional**
- **Rescisão unilateral pela Sky das negociações pela base de clientes de TV DTH.** A Oi está tomando as medidas apropriadas para endereçar o negócio de DTH conforme planejado e garantir seus direitos em conexão com o processo
- **Acordo de Ajuste de preço pós-fechamento da venda da Móvel** garantindo um recebimento de R\$821 milhões em outubro e resolvendo todas as disputas com as compradoras
- **Fechamento da Venda de Torres** contribuindo para o saldo de caixa da Companhia em R\$905 milhões
- **Assinatura do acordo pela sucata de cobre** como parte dos esforços para reestruturação de obrigações futuras. **Negociações em andamento com outros credores não financeiros**
- **Início do processo de sondagem de mercado para avaliação de alternativas estratégicas envolvendo a monetização da ClientCo**, que havia sido definida como uma parte importante do valor futuro
- **Negociações** com o principal grupo de credores ainda em andamento, com base em uma proposta revisada para o Plano de RJ

- **Ampliar o uso de dinheiro restrito da venda de Torres** para permitir pagamentos relacionados à prestação de serviços da concessão
- **Atingir as condições precedentes para receber o novo financiamento DIP**
- **Apresentação final do Plano de RJ prevista para o final do ano**, a ser aprovada assim que possível em Assembleia Geral de Credores a ser convocada pelo Juízo de Recuperação Judicial da Companhia

PARA FINALIZAR, FORNECEMOS AS ATUALIZAÇÕES MAIS RECENTES SOBRE DESENVOLVIMENTOS E OBJETIVOS/PRÓXIMOS PASSOS NAS FRENTES CRÍTICAS DO PLANO DE RECUPERAÇÃO DA OI (CONT.)



Solução do Legado

Desenvolvimentos recentes

- Desde que a primeira suspensão expirou em 10 de outubro, um **novo pedido conjunto com a Anatel para suspender a arbitragem**, com prazo final em 16 de janeiro, foi aceito pelo tribunal arbitral
- **As discussões** sobre disputa arbitral e migração da concessão **com o TCU foram formalmente admitidas por seus Ministros** e as negociações estão formalmente em progresso com o TCU
- **Definição dos membros do Grupo de Consenso realizada em 25 de outubro de 2023** e formalmente publicada pelo TCU em 31 de outubro de 2023

Principais Objetivos/Próximos passos

- **Expectativa de apresentação da recomendação do Grupo de Consenso, sobre potencial solução, dentro de 90 dias¹**
- A resolução dos temas do Legado, por meio da conclusão da Migração da Concessão e da compensação dos desequilíbrios históricos da concessão são **fundamentais para que a Oi alcance a sustentabilidade no longo prazo**



Melhorias Operacionais

- **Executando iniciativas de aceleração do crescimento em Casas Conectadas com fibra, com base em nova abordagem comercial focada em qualidade**
- Contínuo crescimento nas vendas de TIC para clientes B2B alavancado em uma base única de clientes e parceiros
- Implementação contínua de **iniciativas de redução de custos e alocação eficiente do capex**

- **Manutenção e escalonamento do crescimento rentável** no novo modelo de Fibra, em um mercado mais competitivo e cenário macro menos favorável
- **Próxima onda de reestruturação de custos estruturais** para lidar com as principais despesas de infraestrutura legadas
- **Avaliar alternativas estratégicas para otimizar o retorno do negócio de TV DTH** à luz da decisão unilateral da SKY de sair do acordo DTH

3T23 apresentação de resultados

OI **FIBRA**
muda tudo.
pergunta pra
quem tem.



Relações com Investidores

www.oi.com.br/ri

invest@oi.net.br