

2T24

apresentação de resultados



OIBR

B3 LISTED N1

15 de agosto de 2024

Disclaimer

Esta apresentação inclui apenas informações sobre as operações brasileiras.



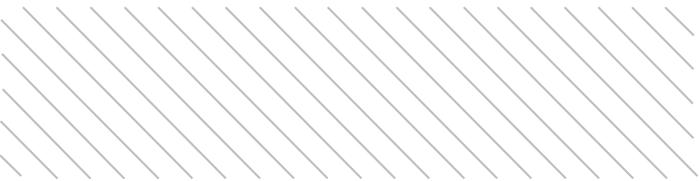
A partir do 4T23, apresentamos a Oi Soluções excluindo as Receitas de Atacado, que agora são tratadas no grupo de Receitas Non-Core. Para fins de comparação, apresentamos os números proforma para todos os períodos comparativos.

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.

A Nova Oi



A NOVA OI SEGUE EVOLUINDO EM SEUS PILARES DE TRANSFORMAÇÃO COM ETAPAS IMPORTANTES PREVISTAS NO PRJ JÁ CONCLUÍDAS E SEGUIRÁ AVANÇANDO NOS DEMAIS PILARES EM BUSCA DE SUA SUSTENTABILIDADE



REESTRUTURAÇÃO DA DÍVIDA E TOP

- Redução de 70% na dívida financeira a valor justo
- Melhora no perfil da dívida com amortizações relevantes a partir de 2027²
- Redução média de 60% nos desembolsos de Take-or-Pay entre 2024 a 2026



LIQUIDEZ

- Captação de US\$650 milhões¹ para financiamento da operação



VENDA DE ATIVOS

- Processo de Venda das UPIs ClientCo até o início de 2025 e V.tal em 2026 para financiar pré-pagamento de dívidas, bem como aceleração do plano de monetização dos imóveis, condicionada às disposições regulatórias



EQUACIONAMENTO DO LEGADO

- Migração imediata da concessão para a autorização (pendente de ratificação AGU)
- Remoção do ônus de reversibilidade sobre os ativos, **acelerando sua alienação**
- Custos de migração assumidos principalmente pela V.Tal
- Oportunidade para a Oi continuar defendendo seus interesses na arbitragem



FORTALECIMENTO DA OPERAÇÃO

- Foco na Operação B2B, geradora de caixa e pouco intensiva em Capex
- Oportunidade de reduzir custos relacionados ao legado condicionada ao timing de aprovação e migração de regime, porém impactada por atrasos na resolução
- Reduções em todas as linhas de custo gerenciáveis (ex. pessoal, G&A, comercial)

1) Data de emissão 08/ago, 2) Adicionalmente existe a opção de liquidação até o vencimento, com descontos de 85% para dívida da oferta geral e de 90% para dívida participativa.

EM 08-AGO, A OI COMPLETOU O PROCESSO DE ALOCAÇÃO DE CRÉDITOS E EMISSÃO DE INSTRUMENTOS DE DÍVIDA, MELHORANDO SUA LIQUIDEZ E PERFIL DE ENDIVIDAMENTO

Reestruturação
da dívida e TOP
& Liquidez



Opção de Pagamento	Novo Financiamento		Opção I		Opção II		Modalidade Geral ³
	Credores (New Super Priority Notes)	V.tal	Roll-Up (RUD)	Capitalização dos créditos	A&E Reinstated	Dívida Participativa	
Alocação	US\$601 mi (conversão do DIP outstanding)	R\$903 mi (desembolso líquido de R\$759 mi)	US\$1.335 mi¹ (equivalente a R\$6,75 bi)	Conversão de parte do saldo remanescente em 264 mi de ações com preço a ser definido	R\$62 mi (93% em USD)	R\$707 mi (93% em USD)	R\$15.547 mi (31% em USD)
Principais Garantias	1º <i>lien</i> UPI ClientCo, UPI V.tal, 3º <i>lien</i> em Imóveis		3º <i>lien</i> UPI ClientCo, 4º <i>lien</i> UPI V.tal - ambos 60% de <i>cash sweep</i> , 4º <i>lien</i> em Imóveis		-		
Juros (a.a.)²	US\$: 10% <i>cash</i> ou 7,5% <i>cash</i> + 6,0% PIK (equivalente em R\$: 20% <i>cash</i> ou 13% <i>cash</i> + 7,0% PIK)		8,5% PIK		50% CDI PIK (apenas para R\$)	0,5% PIK (apenas para R\$)	TR PIK (apenas para R\$)
Vencimento	jun-27		dez-28 (o vencimento da 2ª tranche poderá ser estendido para dez-30)		dez-44	dez-50	entre dez-48 e dez-52 (5 parcelas anuais)
Condições	-		-		-	Opção de pré-pgto.: 10%	Opção de pré-pgto.: 15%
Rating S&P	Rating do título: CCC+	Rating do emissor: CCC em escala Global e brB em escala nacional Brasil					

1) Considera o montante previsto de R\$6,75 bilhões, convertido pela Taxa de Câmbio Conversão prevista no PRJ, no valor de R\$5,0567, 2) A amortização dos juros PIK acontece no vencimento das dívidas, 3) Considera a modalidade geral de pagamento do Plano de RJ aprovado em 19/04/2024.

ATRAVÉS DA REESTRUTURAÇÃO, TEMOS UMA REDUÇÃO RELEVANTE NA DÍVIDA FINANCEIRA E EM DESEMBOLSOS COM FORNECEDORES TAKE-OR-PAY

Reestruturação da dívida e TOP & Liquidez

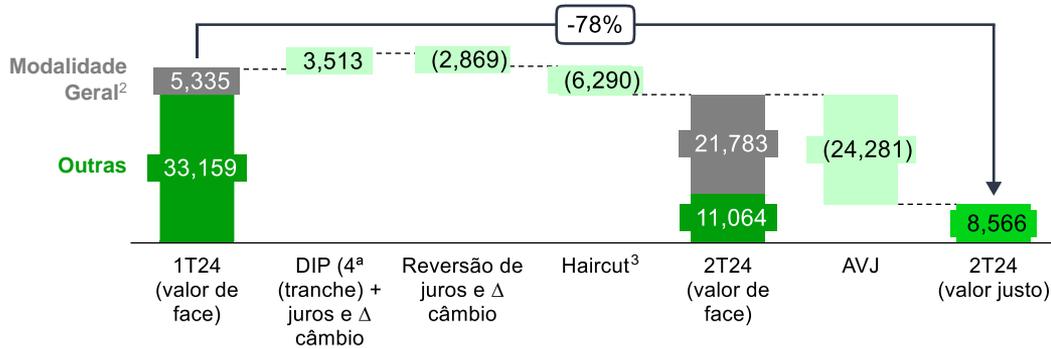
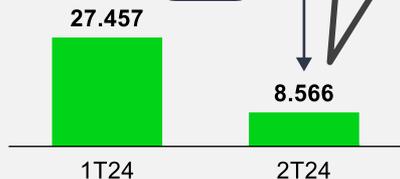


Reestruturação da Dívida Bruta¹

(R\$ milhões)

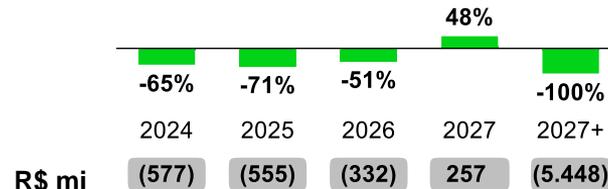
Incluindo o Novo Financiamento: R\$10,3 bi (-63%)¹

Reestruturação da dívida financeira resultou em uma redução relevante na dívida a valor justo, de ~70% T/T



Reestruturação dos contratos de torres e satélites sob o Plano

(Δ fluxo previsto pré vs pós RJ)



Redução significativa adicional no fluxo de caixa



Aumento de capital

# ações	Atual base acionária + Tesouraria	Credores Opção I ⁴	Total
ON	64.453.102	264.121.496	328.574.598
PN	1.577.272	-	1.577.272
Total	66.030.374	264.121.496	330.151.870
Premissa Plano	Pelo menos 20,0%	Até 80,0%	100%

1) A dívida ainda será impactada no 3T24 pelo efeito líquido entre a contabilização do novo financiamento (fechamento em 08/08), concedido pelos credores (US\$601 mi) e pela V.tal (R\$903 mi), e a amortização das tranches 1, 3 e 4 do DIP (~R\$2,7 bi no 2T24). O valor de R\$10,3 bi considera a posição da dívida após estes efeitos, 2) Opção de pré-pagamento a 15% do valor de face (vencimento a partir de 2038 para 27% e 2042 para 73% do valor da modalidade geral no 2T24), 3) Saldo remanescente sujeito ao aumento de capital, 4) Alocação sujeita ao direito de preferência da atual base acionária.



ClientCo está bem posicionada para conquistar o mercado de Fibra

4+ mi

casas conectadas

296

idades cobertas
(¼ dos acessos de Fibra nessas localidades são Oi)



Modelo *asset-light* viabiliza crescimento com baixo nível de Capex

#1

clientes mais satisfeitos

#1

líder nas cidades cobertas

Portfólio inovador, com serviços de valor agregado, possibilita melhora na *wallet share* do cliente



Automação e digitalização dos processos de vendas e alta qualidade no atendimento ao cliente

Modelo com uso de Rede neutra permite *time-to-market* mais competitivo e com alto potencial para incremento da escala



Presença equilibrada nacionalmente e escala diferenciada oferecem potencial para crescimento e aumento da penetração, inclusive através da consolidação do mercado



Processo competitivo para alienação da UPI ClientCo

- ✓ Apresentação e publicação do Edital (17/06)
- ✓ Realização de audiência para abertura de propostas da 1ª rodada (17/07)
- ✓ Avaliação pelos credores da Opção de Reestruturação I e credores Take-or-pay da Opção I da proposta recebida (30/07)
- ✓ Audiência de retomada para deliberação sobre proposta recebida e encerramento da 1ª rodada (06/08)

Próximos passos

- ⌚ Novo Edital para 2ª rodada do processo competitivo (permite ofertas abaixo do preço mínimo e flexibilidade nas condições de aquisição do ativo)
- ⌚ Audiência para abertura das novas propostas (15 dias após Edital)
- ⌚ Deliberação das novas propostas pelos credores
- ⌚ Assinatura do contrato de compra e venda
- ⌚ Aprovações regulatórias necessárias
- ⌚ Fechamento da operação

Waterfall de uso do recurso da venda²

1. Novo Financiamento
2. Saldo diferido de fornecedores TOP
3. 60% para Roll-Up / 40% para Oi¹

A COMPANHIA EXECUTARÁ TAMBÉM A VENDA DE SUA PARTICIPAÇÃO NA V.TAL, OPERADORA LÍDER EM REDE DE FIBRA NEUTRA, COM CONCLUSÃO PREVISTA PARA 2026

Venda de Ativos
– V.tal



17%
participação na V.tal

Conforme seu PRJ, a Oi executará o processo de alienação de sua participação na V.tal, para endereçar as necessidades de liquidez decorrentes de compromissos assumidos na reestruturação.

Vantagens competitivas da V.tal:

v.tal



Maior rede neutra
de Fibra da
América Latina

490+ km
infraestrutura de fibra

22,2 mi
casas passadas

4,3 mi
casas conectadas

2,3k+
cidades abordadas

Waterfall de uso do recurso da venda

1. Novo Financiamento
2. Saldo diferido de fornecedores TOP
3. Endividamento adicional (se houver, opcional no PRJ) ¹
4. 60% para Roll-Up / 40% para Oi ²

- Solução de conectividade de infraestrutura digital para *players* em um cenário de crescente competição e elevado custo de capital
- Com sua rede de fibra em escala nacional, a V.tal proporciona presença única, evita investimentos e reduz time to market para seus clientes
- A V.tal oferece ainda serviços de Data Center, através de três Data Centers no Brasil e um na Colômbia, disponibilizando um ecossistema robusto e escalável, além de soluções em Atacado



1) Cash sweep limitado a US\$100 milhões 2) Sujeito ao cap de R\$5,5 bilhões.

A OI POSSUI UM PORTFÓLIO DE ATIVOS IMOBILIÁRIOS DE ALTO VALOR, CUJA MONETIZAÇÃO ESTÁ PREVISTA NO PLANO

Venda de Ativos – Imóveis



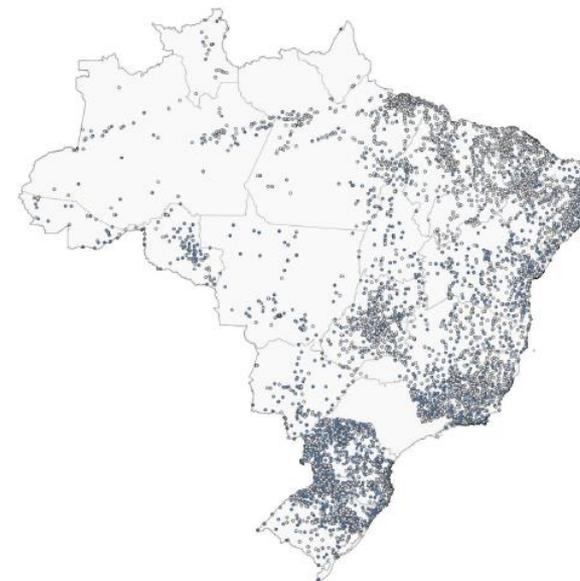
- **Projeto em desenvolvimento, que envolve a contratação de *players* com expertise, para aceleração e execução das vendas em grande escala**
- Estratégia de vendas segmentada pelo valor do ativo: >R\$35 mi, entre R\$10 e 35 mi e <R\$10 mi
- Condicionantes para as venda desses ativos:
 - Garantias para valores diferidos de torres e satélites
 - Parcela em utilização da V.tal por comodato, havendo custos de realocação
 - Valor líquido dos imóveis deve considerar os custos de desmobilização de infraestrutura existente

7,9k imóveis

total de imóveis detidos pela Companhia

Avaliação dos imóveis, incluído em relatório da EY indica **valor relevante**¹

Distribuição Regional dos Imóveis



Waterfall de uso dos recursos líquidos das vendas

- **Até R\$100 mi** (ou o valor vendido nos 12 meses após homologação do Plano): 100% Oi
- **Entre R\$100 mi** (ou o valor vendido nos 12 meses após homologação do Plano) e **R\$ 400 mi**: 70% Oi + *waterfall* abaixo
- **Acima de R\$400 mi**: 100% conforme a seguinte prioridade
 1. Fornecedores *Take-or-Pay*
 2. Novo Endividamento (se houver, opcional no PRJ)
 3. Novo Financiamento
 4. Dívida *Roll-Up*



Compromissos de investimentos para adaptação da Concessão

Compromissos de investimento	Montante (R\$ mil)		
	Fixo	Adicional ¹	Total
Conectividade de escolas públicas	1.196	460	1.656
Rede de fibra no RS, Norte e Nordeste	480	-	480
Novos Data Centers	3.324	1.840	5.164
V.tal	5.000	2.300	7.300
Manutenção do serviço nas áreas COLR (~3,3 mi de pessoas)	800	-	800
Conectividade de escolas e/ou instituições públicas	-	2.178	2.178
Oi	800	2.178	2.978
Total	5.800	4.478	10.278



Recursos da Arbitragem

Destinação dos Recursos	
Pagamento prioritário	Quitação integral da transação com a Anatel ²
1º pagamento	Reembolso dos compromissos de migração assumidos pela V.tal (limitado ao saldo da arbitragem) ³
2º pagamento	Divisão igualitária, entre Oi e V.tal, do montante excedente ao pagamento prioritário e 1º pagamento, observados os compromissos adicionais da Oi

- Migração para Autorização gerará valor através de eficiências em custos e aceleração na venda de ativos imobiliários,
- Os próximos passos são a concordância pela AGU do Termo de Autocomposição e retomada da arbitragem (valor estimado >R\$60 bi⁴)



Consumo operacional do legado de R\$1,2 bi em 2023

R\$ milhões	2023E
Receita	2.908
Legado	1.424
DTH	1.038
Subsidiárias	446
EBITDA Caixa¹ (pré-contingências)	(1.001)
<i>Margem (%)</i>	<i>-34,4%</i>
Capex	(175)
<i>Capex/Receita (%)</i>	<i>6,0 %</i>
EBITDA Caixa¹ - Capex	(1.176)
<i>Margem (%)</i>	<i>-40,4%</i>



O plano de eficiência considera economias advindas do desligamento de infraestrutura legada e migração entre tecnologias

Plano de Eficiência do Legado

Infraestrutura de Telecom

- Diminuição da infraestrutura contratada de transmissão (ex: satélites, EILD) e de telecom (ex: postes, torres, sites)

Manutenção de rede

- Redução da planta interna e externa e necessidades de administração de estoques
- Eficiência dos custos de manutenção do cliente pela migração mais acelerada entre tecnologias

Energia Elétrica

- **Melhora no perfil de consumo de energia elétrica**
- **Impacto ligado principalmente às mudanças relacionadas ao tamanho da rede**

Relacionamento com cliente e G&A

- **Eficiência nos custos de relacionamento com o cliente (ex: faturamento, atendimento) e menores despesas gerais**



A NOVA OI EM 2028

- **Foco operacional no B2B**, com abordagem seletiva priorizando rentabilidade
- **Receitas baseadas em contratos de longo prazo** com crescentes vendas de TIC, além de Receitas residuais da ClientCo em 2024 e da operação legada em municípios selecionados
- Oportunidade de **redução de custos legados**, já impactada no curto prazo pelo atraso na migração de Regime. **Eficiências incrementais através de redimensionamento das operações** pós vendas de ativos
- Contratos de longo prazo e operação pouco intensiva em Capex, criando **previsibilidade na geração de caixa**

>40k clientes B2B (mais de 80% das maiores empresas brasileiras em nosso portfólio)

~R\$2,8 mi
Receita Líquida em 2028

>20%
Margem EBITDA em 2028

>18%
Margem de fluxo operacional de caixa em 2028

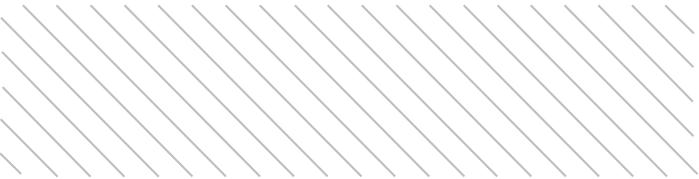
ESTRATÉGIA OI SOLUÇÕES

- Migração da base de voz fixa legada para soluções integradas
- Crescimento das aplicações de TI no mix de receita alavancado pelo vasto portfólio de soluções digitais construído em parceria com diversos *players* do mercado
- A Oi Soluções se diferencia por sua vasta experiência e especialização no atendimento ao público corporativo.

Portfólio de TIC

Integrador de TIC	Gestão digital 360º, Serviços profissionais
Produtos de TI	Cybersecurity, Cloud, Serviços gerenciados, Colaboração/ Omnichannel, IoT, Aplicações Digitais, Big Data/ Analytics
Produtos de telecomunicações como facilitadores	SD-WAN, SIP, WiFi 4.0, Fibra

Resultados 2T24



QUEDA NO LEGADO E FOCO EM RENTABILIDADE SEGUEM IMPACTANDO RECEITAS. INICIATIVAS DE EFICIÊNCIA E DISCIPLINA EM CUSTOS RESULTAM EM REDUÇÕES ANUAIS

Fortalecimento
da Operação



Receita 2T24



Nova Oi

R\$2,1 bi em receitas

-13,0% A/A impactado pelo non-core



Oi Fibra

R\$1,1 bi em receitas

-0,9% A/A (+0,1% A/A isolando os efeitos pontuais do RS)



Casas Conectadas

+10,4 mil T/T (4,05 mi HC)

(2º Tri crescendo base, ainda que impactado pelo RS)



Core

R\$1,5 bi em receita

72% das receitas totais



Oi Soluções

R\$0,4 bi em receita

-23,0% A/A (aceleração na queda do legado e foco em rentabilidade)



Receita TIC

R\$130 mi em receita

29% da Oi Soluções

Eficiência

Opex (ex-Aluguel & Seguros)
+ Capex mantendo redução
de maneira recorrente

Opex ex-Aluguel¹
+ Capex A/A %

-14%

1T24

-16%

2T24

Disciplina em custos levando
a redução YoY nas principais
rubricas

**Manutenção
de Rede**

-20,3 A/A

Pessoal

-13,1 A/A

**Serviços de
Terceiros**

-4,0 A/A

Oportunidades de Aceleração de Eficiências

- **Geração de economias pela redução da planta para atendimento aos serviços legados**, uma vez concluída a mudança de regime para Autorização, que apresenta atrasos frente ao cronograma inicial
- **Readequação da estrutura, prevista no plano, decorrente da redução da operação**, especialmente com a alienação da UPI ClientCo

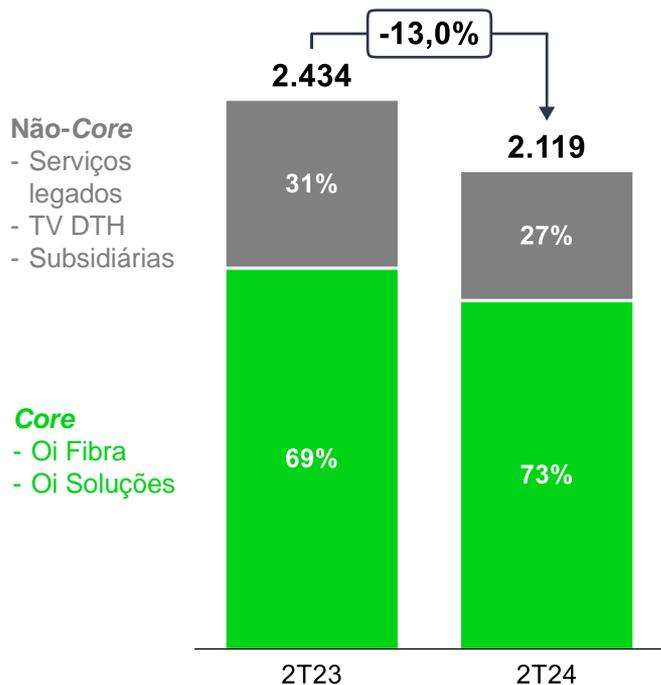


EVOLUÇÃO DA RECEITA DIRECIONADA PELA DINÂMICA DO NÃO-CORE, COM A QUEDA DOS SERVIÇOS TRADICIONAIS DE TELECOM. ABORDAGEM SELETIVA COM FOCO EM RENTABILIDADE IMPACTAM RECEITAS CORE



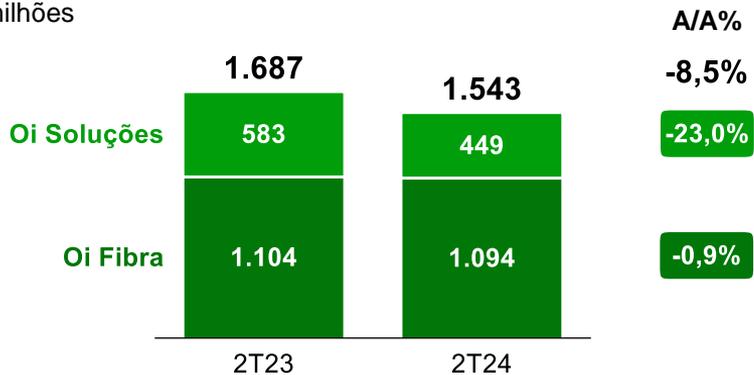
Receita Líquida Consolidada

R\$ milhões



Receitas Core

R\$ milhões

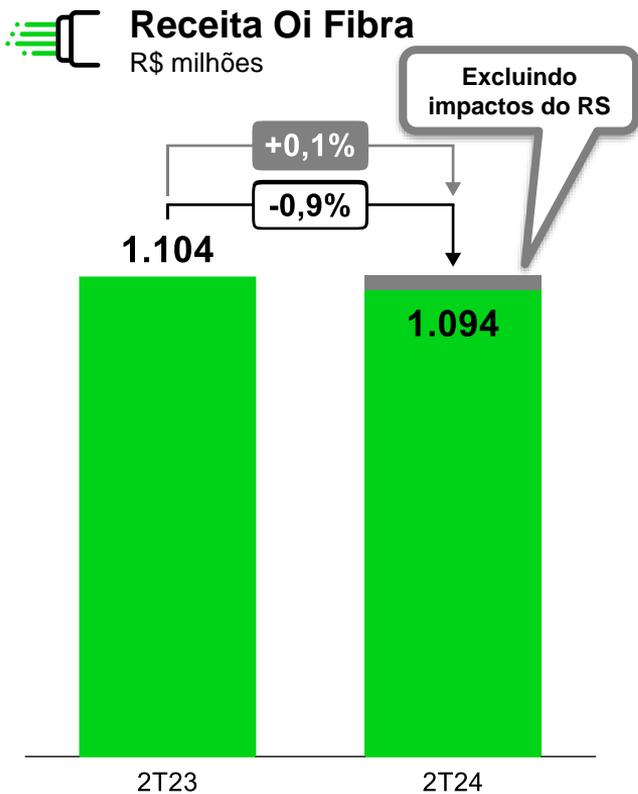


+0,1% A/A
desconsiderando os impactos do RS.

Novas vendas e gestão da base com foco em rentabilidade e qualidade orientando a evolução das receitas core, ainda que com impacto de efeitos pontuais neste trimestre:

- **Ações pontuais, no contexto da manutenção dos serviços** durante as enchentes no Rio Grande do Sul, apresentaram **leves impactos em todos os segmentos** ao longo de maio e junho
- **Manutenção da estratégia de priorização da qualidade e rentabilidade**, tanto na Fibra quanto em Oi Soluções, em busca de **margens saudáveis**

RECEITA E ARPU DA OI FIBRA PERMANECEM ESTÁVEIS VS 2T23, QUANDO EXCLUIMOS EFEITOS DE AÇÕES PONTUAIS NO RIO GRANDE DO SUL, DEVIDO À MANUTENÇÃO DO FOCO EM QUALIDADE

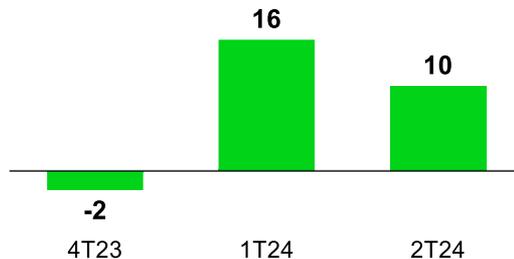


Dinâmica de crescimento do período impactada por ações pontuais, com foco na manutenção do serviço e gestão da base, durante as enchentes no Rio Grande do Sul:

- Atendimento diferenciado
- Suspensão e postergação de faturas
- Interrupção das ações de cobrança e para captação de clientes

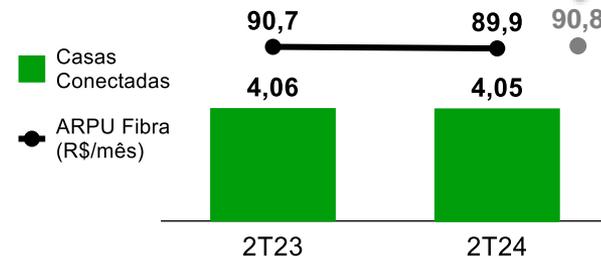
Adições líquidas

Milhares



Casas Conectadas

Milhões, R\$/mês



Vtal

HPs, milhões

21,5 22,2

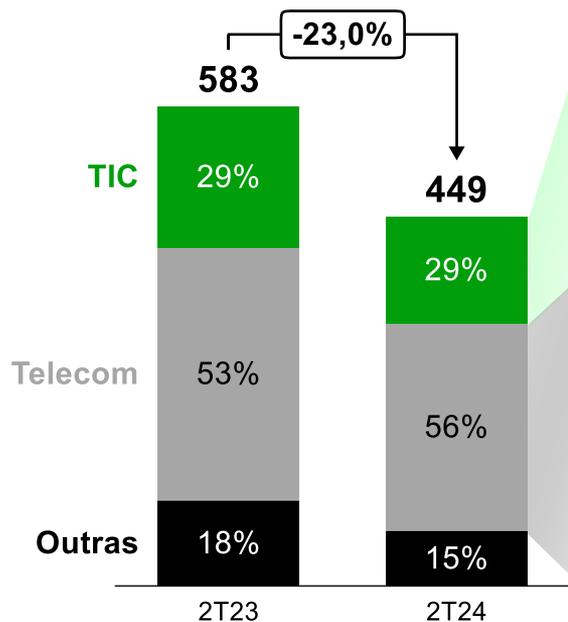
- Manutenção do crescimento no trimestre impulsionada pelas vendas por canais digitais, com redução T/T explicada pelo RS
- Ações para gestão da base e melhoria na qualidade das vendas demonstram resultados
 - Melhoria T/T da taxa de churn
 - Melhora nos índices de inadimplência da base

RESULTADO DA OI SOLUÇÕES REFLETINDO PRIORIZAÇÃO DE UMA ABORDAGEM COMERCIAL SELETIVA COM FOCO EM RENTABILIDADE E IMPACTADO PELA DINÂMICA DECLINANTE DOS SERVIÇOS TRADICIONAIS



Receita Oi Soluções

R\$ milhões



Estratégia comercial com foco em verticais com alto potencial de crescimento



+161% A/A
Crescimento da Receita de *Cloud*



+17% A/A
Crescimento da Receita de *UC&C*

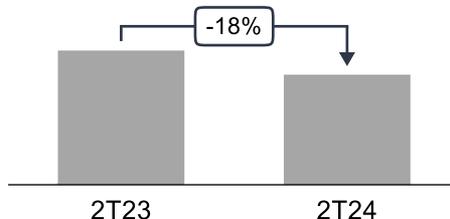


+14% A/A
Crescimento da Receita de *Segurança*

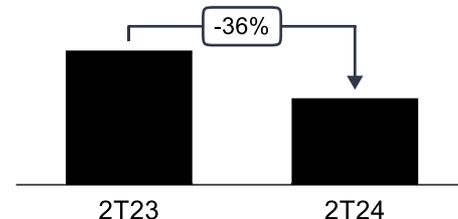


Trajetória de queda acelerada em serviços legados e serviços tradicionais de telecom, buscando margens saudáveis

Receita de Telecom¹



Outras Receitas²



Ações para mitigar efeitos da abordagem seletiva tem foco no *cross selling* para clientes atuais e desenvolvimento de Novos Projetos, resultando em aumento de R\$20 milhões no Funil de Vendas

1) Telecom: serviços ou soluções de conectividade, com foco no acesso, disponíveis no portfólio, 2) Outras: serviços ou soluções descontinuados do portfólio e com contratos ativos de clientes.

CONTINUIDADE NO FOCO EM DISCIPLINA FINANCEIRA E INICIATIVAS DE EFICIÊNCIA GERANDO REDUÇÕES NO OPEX DE ROTINA ATRAVÉS DE ECONOMIAS EM TODAS AS LINHAS DE CUSTOS GERENCIÁVEIS

Opex de Rotina¹

R\$ milhões, % de Opex de Rotina

Opex excl.
Aluguel & Seguros

1.330

1.298

1.193

A/A %

-10,3%

-4,3%

-7,3%

2.306 2.383 2.208

40%

45%

44%

4,0%

5%

2%

4%

-20,3%

34%

34%

34%

-4,0%

21%

18%

18%

-13,1%

2T23

1T24

2T24

Aluguel & Seguros Manutenção de Rede

Serviços de Terceiros Pessoal



Abordagem comercial racional e gestão da qualidade

Vendas -7,5% -2,5%

Faturamento -8,3% -12,4%

PDD -20,3% -72,9%

1T24

2T24

Ações: Revisão de políticas comerciais, incentivo aos canais digitais e gestão da qualidade das altas



Redimensionamento da Estrutura

Pessoal -12,8% -13,1%

Colaboradores -19,4% -19,1%

1T24

2T24

Ação: Redução contínua para otimizar e simplificar a estrutura frente às transformações da operação



Redução do legado conforme requisitos legais

Manutenção de Rede -66,6% -20,3%

Aquisição de Conteúdo -24,9% -30,6%

1T24

2T24

Ações: Renegociação de contratos e redução de infra legada de acordo com a regulamentação vigente



Disciplina e redução de gastos não essenciais

G&A -24,2% -21,5%

Jurídico -21,9% -10,2%

Treinamento -40,3% -50,5%

1T24

2T24

Ações: Foco incessante no controle e eliminação de gastos não essenciais



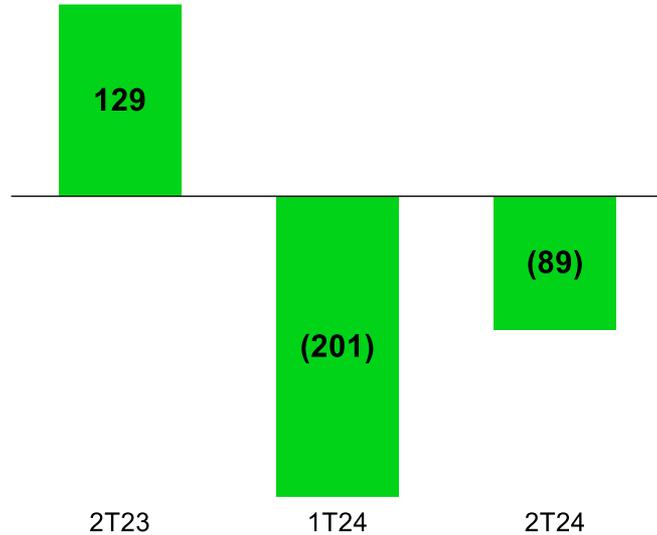
1) O gráfico não demonstra a linha de Outras Despesas (Receitas) em função de sua natureza de alta volatilidade.

MELHORA NO EBITDA DE ROTINA EM FUNÇÃO DE MENORES GASTOS. IMPLEMENTAÇÃO DAS CONDIÇÕES PREVISTAS NO PLANO DE RJ RESULTOU EM IMPACTOS POSITIVOS SOBRE O LUCRO LÍQUIDO



EBITDA de Rotina

R\$ milhões



Margem

EBITDA Rotina

5,3%

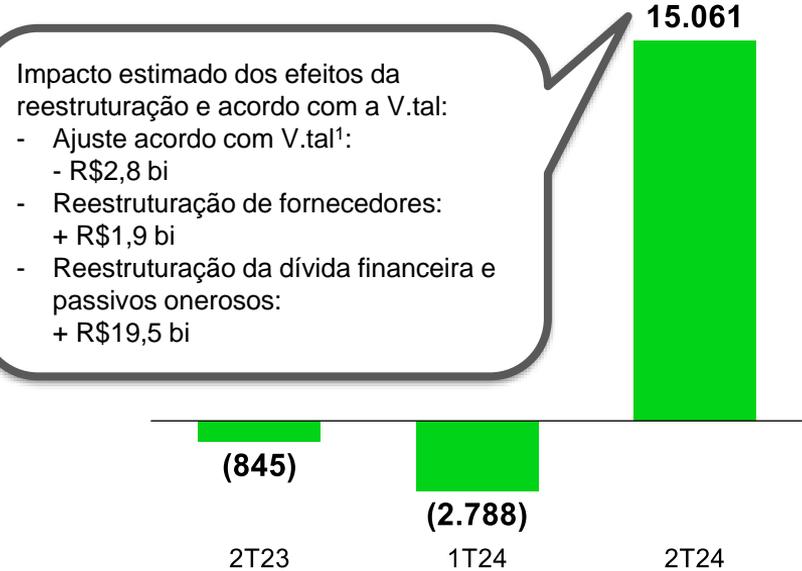
-9,2%

-4,2%



Lucro (Prejuízo) Líquido

R\$ milhões



Patrimônio

Líquido (R\$ bi)

(24,0)

(30,1)

(13,2)



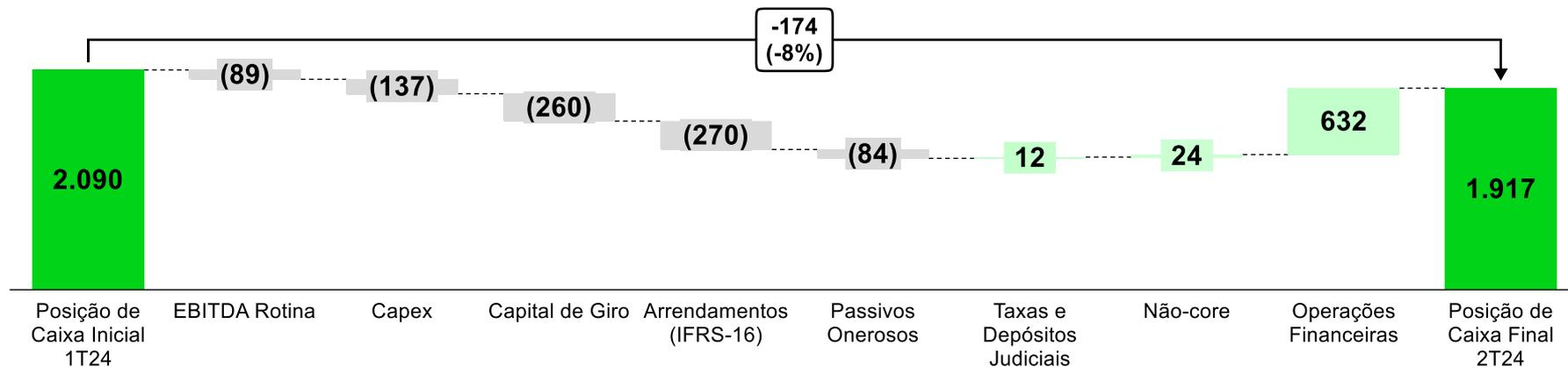
1) Instrumento de Transação e Não Litígio com V.tal Inclui, entre outros, reconhecimento de diluição de participação a 17% em troca desconto em valores remanescentes de LTLA conforme Fato Relevante de 29.04.2024

POSIÇÃO DE CAIXA ATINGIU R\$1,9 BI AO FINAL DO 2T24, COM CONSUMO OPERACIONAL PARCIALMENTE COMPENSADO PELA 4ª TRANCHE DO DIP EM MAIO. EFEITOS DO NOVO FINANCIAMENTO, IMPACTARÃO O 3T24



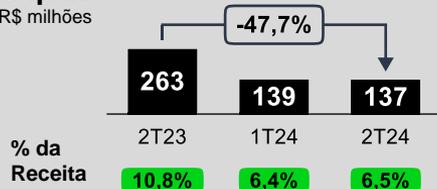
Fluxo de Caixa

R\$ milhões



Capex

R\$ milhões



Consumo reflete pagamentos a determinados credores que receberam após a homologação do Plano

Redução de 25,6% T/T decorrente das novas condições de contratos *take-or-pay*, previstas no Plano

Pagamento à Anatel de R\$50 mi, compensado pela antecipação de recebíveis da Sistel

Operações financeiras refletindo a captação da 4ª tranche do DIP (US\$136 mi), parcialmente compensada pelo pagamento dos juros deste financiamento

CONCLUÍMOS ETAPAS IMPORTANTES ATRAVÉS DA REESTRUTURAÇÃO, COM PASSOS CRITICOS ESPERADOS PARA OS PRÓXIMOS TRIMESTRES, COMO O LEILÃO DA CLIENTCO E A MIGRAÇÃO PARA O REGIME DE AUTORIZAÇÃO



Processo de Reestruturação

maio-24

- ✓ Desembolso do empréstimo ponte (4ª tranche do DIP) até o novo financiamento
- ✓ Homologação do plano
- ✓ Novação da dívida (fechamento em 08 de agosto, com efeitos de contabilização retroativos, a partir da homologação)

junho-24 a agosto-24

- ✓ Entrada de novos Conselheiros indicados pelos credores
- ✓ Entrada do dinheiro novo

setembro-24 em diante

- Conclusão da segunda rodada do processo competitivo para alienação da ClientCo
- Aumento de capital e emissão de novas ações ordinárias



Equacionamento do Legado

julho-24

- ✓ Aprovação do Termo de Autocomposição pelo Plenário do TCU
- ✓ Ratificação dos termos do acordo com o TCU

agosto-24 em diante

- Solução acordada com AGU para tratamento dos débitos existentes
- Migração para regime de Autorização
- Retomada do procedimento arbitral



Fortalecimento da Operação

- ✓ Ações emergenciais de suporte aos clientes do Rio Grande do Sul
- ✓ Manutenção de base e ARPU da fibra, mesmo com maior competição
- ✓ Resultados consistentes em continuidade às ações de eficiência, principalmente nas despesas de pessoal e serviços de terceiros

agosto-24 em diante

- Foco na qualidade das vendas de fibra e melhoria em *churn* como resultado do reposicionamento de comercial
- Foco em recuperação de receitas através de aceleração de vendas de soluções TIC para clientes B2B e oportunidades de *cross selling*
- Aceleração da captura de eficiências, principalmente nos custos do legado



Relações com Investidores

www.oi.com.br/ri

invest@oi.net.br