

3T24

apresentação de resultados



OIBR
B3 LISTED N1

07 de novembro 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.

Evolução Nova Oi



A Nova Oi segue evoluindo em seus pilares de transformação, estando em vias de concluir dois eventos críticos: o aumento de capital e a migração ao regime de autorização

ETAPAS CONCLUÍDAS

ETAPAS EM ANDAMENTO / FUTURAS



PROCESSO DE REESTRUTURAÇÃO

- Novação e **Redução da dívida líquida** em 60% A/A ¹
- **Redução média de 60% nos desembolsos** Take or Pay²
- **Captação de US\$650 milhões** conforme PRJ
- **Homologação e Anuência ANATEL Aumento de Capital** ³

- **Ateste regularidade fiscal para ANATEL e emissão e entrega** aos credores de **novas ações** locais e ADRs
- Nova estrutura de controle com **credores convertendo-se nos maiores acionistas da Oi e estabelecendo Nova Governança**, nos termos do PRJ



VENDA DE ATIVOS

- **Oferta da V.tal pela UPI ClientCo de R\$5,7 bilhões sem componente em dinheiro**⁵, declarada como vencedora do Procedimento Competitivo
- **Encerramento da segunda Rodada** pelo Juízo da Recuperação Judicial, nos termos previstos no Edital

- **Fechamento da venda da UPI ClientCo** ⁴ após a negociação do contrato de compra e venda
- **Venda de participação na V.tal**
- **Aceleração de venda de imóveis** após migração de regime
- **Aceleração na recuperação de direitos creditórios**



EQUACIONAMENTO DO LEGADO

- **Aprovação do Termo de Autocomposição** pela Anatel, TCU e Ministério da Comunicações
- **Ratificação pela AGU** do Termo de Autocomposição
- **Solução acordada com AGU** para tratamento dos débitos existentes

- **Assinatura do Termo de Autorização e implementação de obrigações** (ex. manutenção de serviço em áreas COLR)
- **Retomada do procedimento arbitral**




1) Na dívida líquida a valor justo 2) Nos desembolsos de Take-or-Pay entre 24 e 26 3) Homologação pelo Conselho em 28/10. Anuência Anatel em 04/Nov sujeita ao cumprimento de condicionantes 4) Após aprovações regulatórias e outras condições 5) A Oferta da V.tal, no valor de R\$5,7 bilhões e composta por uma combinação de dação em pagamento de créditos e emissão de novas ações da V.tal



Cronograma do Aumento de Capital

- ✓ [21/08] Aprovação pelo Conselho e Fato Relevante
- ✓ [26/08] Divulgação dos procedimentos através de Aviso aos Acionistas
- ✓ [16/09] Aprovação Regulatória do CADE (Trânsito em Julgado)
- ✓ [De 29/08 a 30/09] Período para exercício do direito de preferência
- ✓ [De 23/09 a 23/10] Janela para recebimento da documentação dos novos acionistas conforme Comunicados ao Mercado de 23 set e 04 out de 2024
- ✓ [28/10] Homologação do aumento de capital pelo Conselho condicionado à anuência da Anatel
- ✓ [04/11] Obtenção de Anuência da ANATEL sujeita a condicionante

PRÓXIMOS PASSOS ESPERADOS:

-  Ateste Regularidade Fiscal para ANATEL
-  Emissão e entrega das novas ações/ADRs para acionistas com informação / documentação regularizada conforme comunicados de 23 de setembro e 04 de outubro de 2024
-  Implementação de Nova Governança nos termos do PRJ



Composição Acionária

Acionista	ON (%)	PN (%)	Total (%)
PIMCO	36,7%	0,0%	36,5%
SC Lowy	12,3%	0,0%	12,3%
Ashmore	9,6%	0,0%	9,5%
Vic DTVM + Victor Adler	0,0%	10,9%	0,1%
Outros acionistas	39,5%	87,9%	39,7%
Tesouraria	2,0%	1,1%	2,0%
Capital Social	100,0%	100,0%	100,0%

- Credores que receberão ações no aumento de capital passam a deter 79,3% do Capital Social da Oi
- Os 3 maiores acionistas da Oi possuirão 58,3% do Capital da Companhia

Resultados 3T24



Queda no legado e foco em rentabilidade seguem impactando Receitas. Execução de iniciativas de eficiência e disciplina em gastos aceleram redução anual do Opex e Capex no 3T24

Operação



Receita 3T24



Nova Oi

R\$2,1 bi em receitas

-14,4% A/A impactado pelo non-core



Oi Fibra

R\$1,1 bi em receitas

2,8% T/T (ARPU 3,1% T/T)



Casas Conectadas

[4,02 mi HC]

Foco em rentabilização da base de clientes existente



Core

R\$1,5 bi em receita

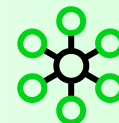
75% das receitas totais



Oi Soluções

R\$0,4 bi em receita

-26,6% A/A (aceleração na queda do legado e foco em rentabilidade)



Receita TIC

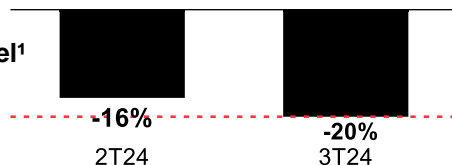
R\$123 mi em receita

29% da Oi Soluções

Eficiência

Opex (ex-Aluguel & Seguros) + Capex aceleram redução

Opex ex-Aluguel¹ + Capex A/A %



Disciplina em custos levando a redução YoY nas principais rubricas

Manutenção de Rede

-25,3 A/A

Pessoal

-13,4 A/A

Serviços de Terceiros

-13,7 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



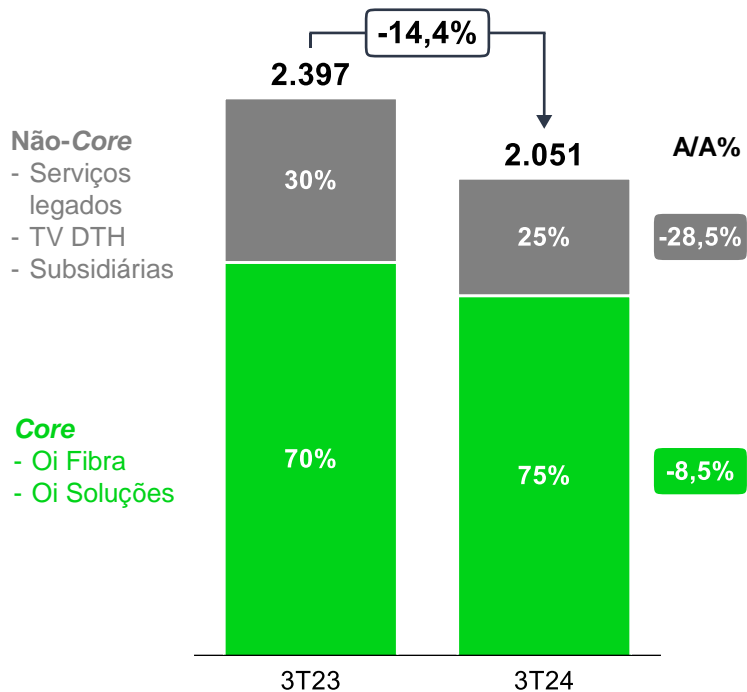
1) Aluguel & Seguros.

Evolução da receita total no trimestre foi direcionada pela dinâmica do não-core, com a queda dos serviços tradicionais de Telecom. Abordagem seletiva impacta receitas Core no B2B e no B2C



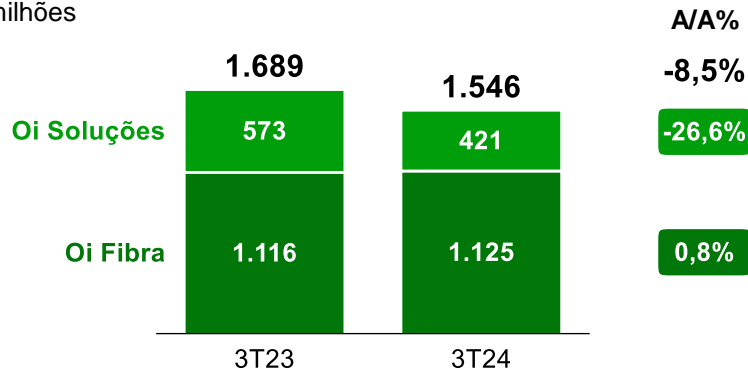
Receita Líquida Consolidada

R\$ milhões



Receitas Core

R\$ milhões



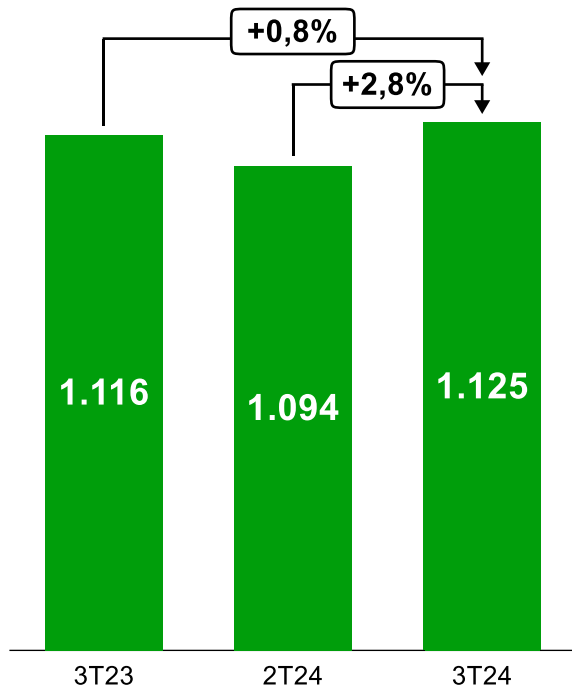
Novas vendas e gestão da base com foco em rentabilidade e proteção de caixa orientando a evolução das receitas core :

- **Manutenção da estratégia de priorização da qualidade e rentabilidade**, tanto na Oi Fibra quanto em Oi Soluções, **com impacto positivo em redução de gastos comerciais**
- **Na Oi Fibra foco em rentabilização da base de clientes existente**, através de ações para redução de churn e inadimplência, além de uso de canais digitais

Receita da Oi Fibra cresce 2,8% T/T devido a ações de melhoria de qualidade das vendas. Adições líquidas no 3T24 impactadas pela racionalização de esforços de aquisição com foco em rentabilidade

Receita Oi Fibra

R\$ milhões



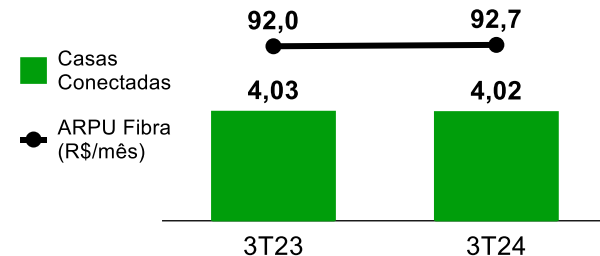
Ações para gestão da base e melhoria na qualidade das vendas demonstram resultados:

- Manutenção do ARPU
- Redução no Churn Involuntário
- Melhora nos índices de inadimplência



Casas Conectadas

Milhões, R\$/mês



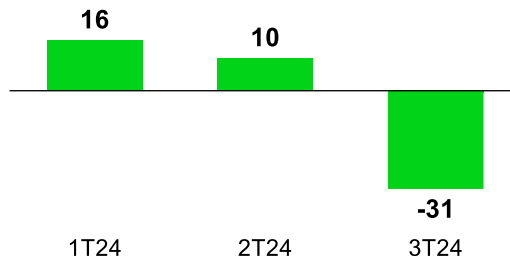
Vtal

HPs, milhões **22,0** **22,3**



Adições líquidas

Milhares



Dinâmica de crescimento do trimestre impactada por foco na rentabilidade:

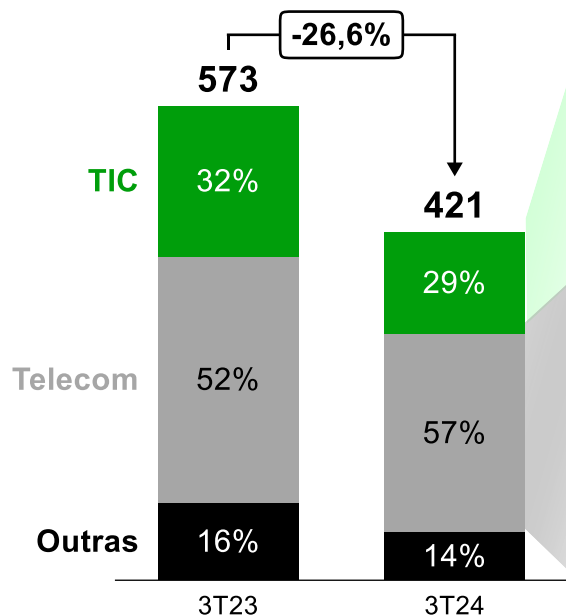
- Reformulação de estrutura de canais puxado pelo canal digital (>30% das vendas no 3T24, +9p.p. A/A) e racionalização dos demais canais
- Estabilidade de HPs levando a foco em aquisições apenas em HPs existentes

Resultado da Oi Soluções segue direcionada pela abordagem comercial e pela dinâmica declinante dos serviços tradicionais, embora siga crescendo seletivamente em serviços TIC de maior valor



Receita Oi Soluções

R\$ milhões



Estratégia comercial com foco em verticais com alto potencial de crescimento



+8% A/A

Crescimento da Receita de *Cloud*



+60% A/A

Crescimento da Receita de *UC&C*



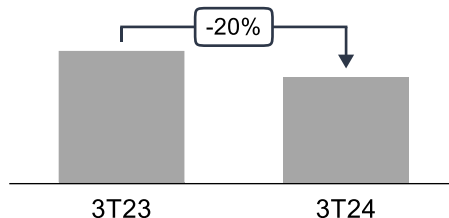
+5% A/A

Crescimento da Receita de *IOT*

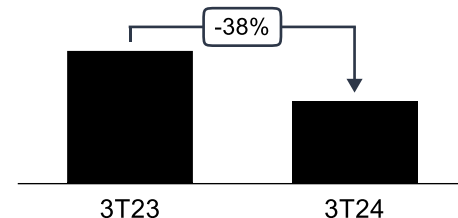


Trajetória de queda acelerada em serviços legados e serviços tradicionais de telecom, buscando margens saudáveis

Receita de Telecom¹



Outras Receitas²



A Oi vem buscando compensar os impactos negativos advindos da racionalidade em novos processos competitivos através de Expansão do Funil de Vendas (principais projetos com expectativa de geração de receita adicional recorrente de >R\$10 milhões/mês)

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.

Contínua disciplina financeira e iniciativas de eficiência gerando reduções em todas as linhas de custos gerenciáveis neste trimestre

Opex de Rotina¹

R\$ milhões, % de Opex de Rotina

Opex excl.
Aluguel & Seguros

1.627

1.193

1.347

A/A %

-17,2%

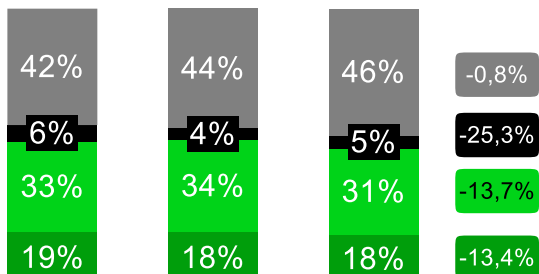
-10,6%

+10,5%

2.728

2.208

2.439



-0,8%

-25,3%

-13,7%

-13,4%

3T23

2T24

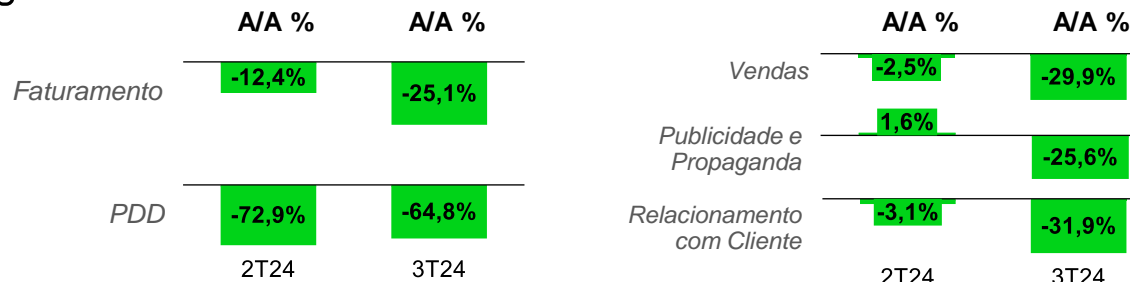
3T24

Aluguel & Seguros Manutenção de Rede

Serviços de Terceiros Pessoal



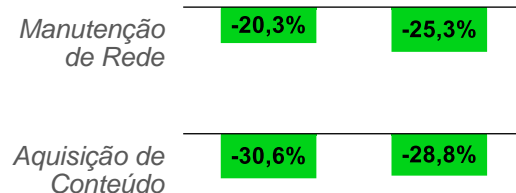
Abordagem comercial racional e gestão da qualidade



Ações: Racionalização de gastos comerciais, incentivo aos canais digitais e gestão da qualidade das altas



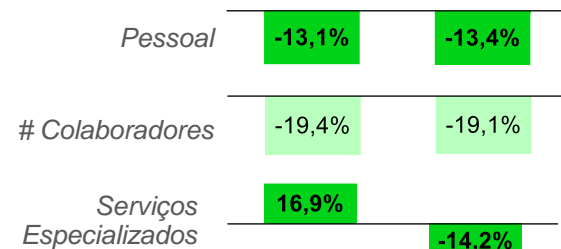
Redução do legado conforme requisitos legais



Ações: Renegociação de contratos, redução de infra legada de acordo com a regulação atual e redução de consumo em linha com queda de base de TV



Redimensionamento da estrutura e redução de gastos não essenciais



Ações: Redução contínua de estrutura e foco no controle rigoroso e corte de gastos não essenciais

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

O atraso no termo de Autocomposição gerou pagamentos de multas para Anatel não previstas no PRJ e adiou a migração ao regime de autorização, com impactos importantes no cronograma de captura de eficiências e venda de Imóveis



As economias advindas do desligamento de infraestrutura legada e substituição entre tecnologias são viabilizadas pela migração

Infraestrutura de Telecom - Diminuição da infraestrutura contratada de transmissão e de telecom

Manutenção de rede - Redução da planta interna e externa e eficiência dos custos de manutenção

Energia Elétrica - **Melhora no perfil de consumo de energia elétrica**

Relacionamento com cliente e G&A - **Eficiência nos custos de relacionamento com o cliente e menores despesas gerais**



Projeto em desenvolvimento, que envolve a contratação de *players* com expertise, para aceleração e execução das vendas em grande escala, após migração de regime

7,9k imóveis

total de imóveis detidos pela Companhia

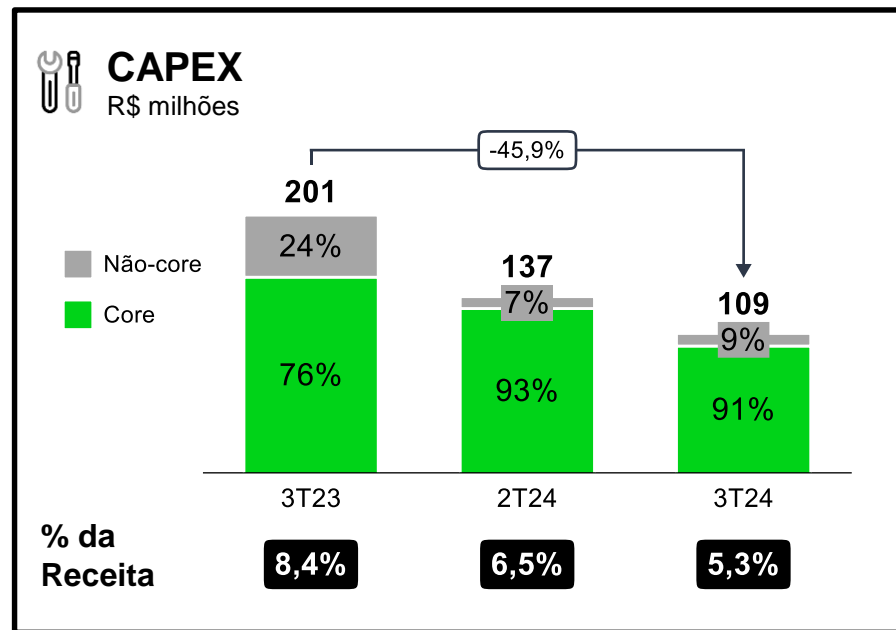
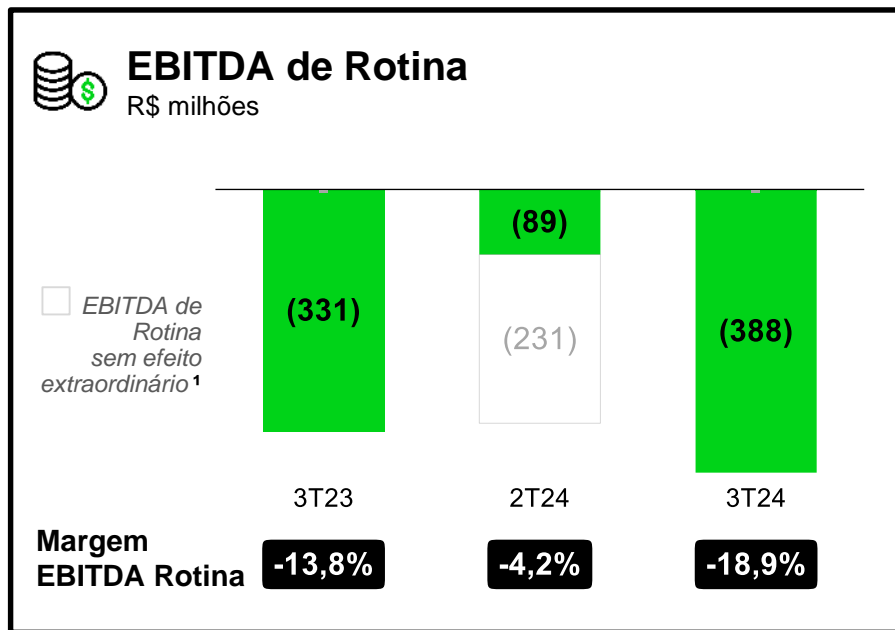
Avaliação dos imóveis, incluído em relatório da EY indica **valor relevante**¹



O consumo operacional do legado permanece crescendo em função de queda acelerada de receitas sem correspondente em gastos devido à restrições regulatórias

NEGÓCIO LEGADO (B2C +B2B)	3T24	2T24	3T23	Δ% A/A	Δ% T/T
RECEITA LIQUIDA	214	283	400	-46%	-24%
OPEX	535	599	797	-33%	-11%
OPEX + CAPEX	539	605	826	-35%	-11%

EBITDA no 3T24 impactado pela redução acelerada das receitas legadas apesar das economias de custo. Otimização contínua do CAPEX, que representou 5% da Receita neste trimestre, reduz consumo operacional A/A



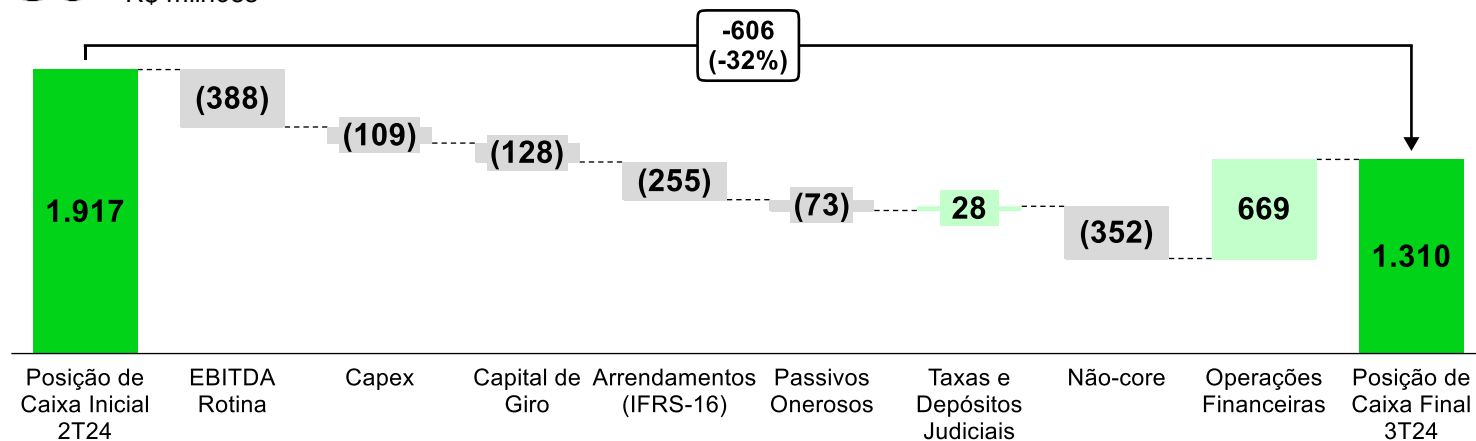
- **Perspectiva de melhora no EBITDA e margens após:**
 - ❖ Migração do regime de Concessão para Autorização
 - ❖ Conclusão da operação de alienação da Oi Fibra, com a conseqüente redução dos custos associados à operação
- Fluxo de Caixa Operacional (EBITDA - Capex) **reduz consumo em 7% A/A em função das iniciativas de eficiência na alocação de investimentos**

Posição de caixa atingiu R\$1,3 bi ao final do 3T24, com consumo operacional parcialmente compensado pela captação do Novo Financiamento em agosto



Fluxo de Caixa

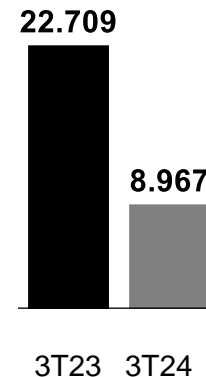
R\$ milhões



Dívida Líquida

(Valor Justo)

R\$ milhões



Melhora no consumo operacional T/T devido a redução do patamar do Capex que já alcançou 46% A/A, sendo 91% do montante total destinado as operações core

Consumo refletiu os pagamentos à credores, fornecedores parceiros, conforme previsto no Plano de Recuperação Judicial

Pagamento de fornecedores de satélites (*take-or-pay*), o qual teve redução de 14% T/T, decorrente das novas condições de contratos, conforme previsto no Plano de RJ

Pagamento à Anatel de R\$102 mi, (totalizando R\$160 mi em pagamentos não previstos em 2024), além de gastos relacionados a implementação do PRJ (Ex. Assessores)

Operações financeiras refletindo a captação do Novo Financiamento (R\$759 mi)¹

Reestruturação resultando em uma redução de 60% na dívida líquida a valor justo, mesmo após emissão do Novo Financiamento

1) Desembolso líquido do novo financiamento com V.tal.

Concluimos etapas importantes através da reestruturação, com passos críticos esperados para os próximos trimestres, como a migração ao regime de autorização, redução de consumo de caixa no legado e fechamento da venda da ClientCo

Nova Oi alcançou grandes progressos:

- ✓ Homologação do PRJ e redução da dívida financeira e de fornecedores Take or Pay
- ✓ Captação de Novos Recursos
- ✓ Assinatura do Termo de Autocomposição
- ✓ Encerramento Segunda Rodada Processo Competitivo ClientCo
- ✓ Melhoria de qualidade das vendas de fibra e redução de churn e inadimplência como resultado do reposicionamento comercial
- ✓ Transformação do *mix* de receitas da Oi Soluções
- ✓ Geração de economias de Opex e Capex através de execução de iniciativas de eficiência
- ✓ Homologação do Aumento de capital



Desafios a serem endereçados:

- Migração do regime de concessão para autorização e retomada do processo arbitral
- Minimização do impacto do legado no EBITDA e fluxo de caixa e aceleração na venda de imóveis
- Fechamento da alienação da UPI ClientCo
- Ações de otimização e busca de liquidez adicional (i) em face de oferta pela ClientCo sem componente em dinheiro e (ii) em função dos desembolsos adicionais de caixa decorrentes do atraso na migração de regime e maiores custos, não previstos, dos processos de RJ
- Foco em recuperação de receitas e aumento de rentabilidade em B2C e B2B
 - Emissão de Novas Ações e Implementação Nova Governança em linha com PRJ



Relações com Investidores

www.oi.com.br/ri

invest@oi.net.br