

4T24

apresentação de resultados



OIBR

B3 LISTED N1

27 de março de 2025

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.

Nova Oi em 2024



EM 2024, A OI AVANÇOU NA APROVAÇÃO DO PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL E NA AGENDA REGULATÓRIA, IMPORTANTES PILARES PARA A SUA SUSTENTABILIDADE FINANCEIRA

ETAPAS CONCLUÍDAS

- ✓ **Aprovação do Plano de Recuperação Judicial**
 - ✓ Reestruturação da dívida financeira e dos contratos com fornecedores Take-or Pay
 - ✓ Emissão dos instrumentos de dívida
 - ✓ Conversão do Empréstimo Ponte e Desembolso do Novo Financiamento Terceiros
- ✓ **Capitalização dos Créditos da Opção I de Reestruturação e Nova Governança**
- ✓ **Assinatura do Termo de Autorização e Retomada do Procedimento Arbitral**, buscando compensação pelos desequilíbrios históricos do contrato de concessão
- ✓ **Conclusão do leilão da UPI ClientCo para a V.tal. *Closing* ocorreu em fev/25, em uma operação de R\$5,7 bilhões**

IMPLICAÇÕES

- Novação e redução da dívida líquida em 56% A/A¹
- Redução dos valores a serem pagos como serviço da dívida. Próxima amortização importante de dívida foi postergada de 2025 para 2027
- Redução média de 60% nos desembolsos Take or Pay²
- Credores Opção I, apoiadores do PRJ, passaram a deter 79,3% do Capital Social da Oi
- Eleição de Novo Conselho, que apontou Nova Diretoria Estatutária
- Aceleração na captura de eficiências no negócio legado e na venda de ativos imobiliários
- Suspensão dos pagamentos das multas, que poderão ser compensadas com o potencial ganhos do processo de arbitragem
- **Não houve componente caixa⁽³⁾**: Oi passou a deter 27,5%⁽⁴⁾ de participação na V.tal, além de receber créditos relativos ao contrato de FTTH e debêntures com V.tal como dação em pagamento

(1) Valor Justo; (2) Entre 24 e 26; (3) Composta por uma combinação de dação em pagamento de créditos e emissão de novas ações da V.tal; (4) Sujeito a ajuste de preços.

A NOVA OI TEM O OBJETIVO DE SER UMA EMPRESA MAIS LEVE E EFICIENTE COM 3 COMPONENTES PRINCIPAIS DE GERAÇÃO DE VALOR: OI SOLUÇÕES, SUBSIDIÁRIAS INTEGRAIS E LEGADO



GRANDES EMPRESAS E GOVERNOS

Orquestradora de soluções digitais, integrando serviços de Telecom e TI para o mercado corporativo



SUBSIDIÁRIAS INTEGRAIS

Operações de campo, call center e BPO



Oi Services



LEGADO

Equacionamento da base legada, reduzindo custos regulatórios. Compensação pelo desequilíbrio econômico-financeiro da concessão

FOCO NO OI SOLUÇÕES: BASE AMPLA DE CLIENTES E PORTFÓLIO ROBUSTO DE SOLUÇÕES DE TIC COMO PRINCIPAIS ALAVANCAS DE GERAÇÃO DE VALOR



Portfólio Oi Soluções



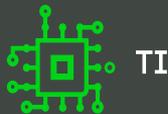
GRANDES
EMPRESAS E
GOVERNOS

Integradora de
Soluções Digitais

Toda experiência de
quem já domina



+



Portfólio de soluções digitais

Impacto na cadeia de valor do
cliente

Integrador
de TIC

- Gestão Digital 360°
- Serviços profissionais

Produtos TI

- Segurança cibernética
- Cloud
- Observabilidade
- Colaboração/Omnichannel
- IoT
- IA

Produtos Telecom
Enablers

- SD-WAN
- SIP
- WiFi
- Fibra (GPON)

Diferenciais
Oi Soluções



INTEGRAÇÃO

- Portfólio completo de Telecom e TI aliados à parceiros estratégicos



EXPERTISE TOTAL

- Experiência digital Oi levada aos clientes



CLIENTE NO CENTRO

- Atendimento e proximidade com os clientes
- Soluções customizadas

Resultados 4T24



APESAR DE RECEITAS IMPACTADAS POR VENDAS MAIS SELETIVAS DA OI SOLUÇÕES E QUEDA DO LEGADO, INICIATIVAS DE EFICIÊNCIA E DISCIPLINA EM GASTOS ACELERAM REDUÇÃO ANUAL DO OPEX E CAPEX

Receita 4T24

Operação



Nova Oi
R\$625 mi em receitas
 -33,5% A/A impactado pelo não-core



Oi Soluções
R\$409 mi em receitas
 -24,3% A/A (aceleração na queda do legado e foco em rentabilidade)



Receita TIC
R\$139 mi em receita
 34% da Oi Soluções



Operação Descontinuada
R\$1.255 mi em receitas
 -6,1% A/A



Oi Fibra
R\$1.082 mi em receitas
 -1,4% A/A (ARPU -0,2% A/A)



Casas Conectadas
 [3,92 mi HC]
 Foco em rentabilização da base de clientes existente

Eficiência

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

Opex ex-Aluguel¹ + Capex A/A %

-20%

-38%

3T24

4T24

Disciplina em custos levando a redução YoY nas principais rubricas

Manutenção de Rede

-29,9 A/A

Pessoal²

-6,3 A/A

Serviços de Terceiros

-18,4 A/A

Oportunidades Adicionais

- Geração de economias pela redução da obrigação de atendimento do legado, após a conclusão da transição para o regime de autorização
- Readequação da estrutura em função da redução da operação, especialmente com a alienação da UPI ClientCo

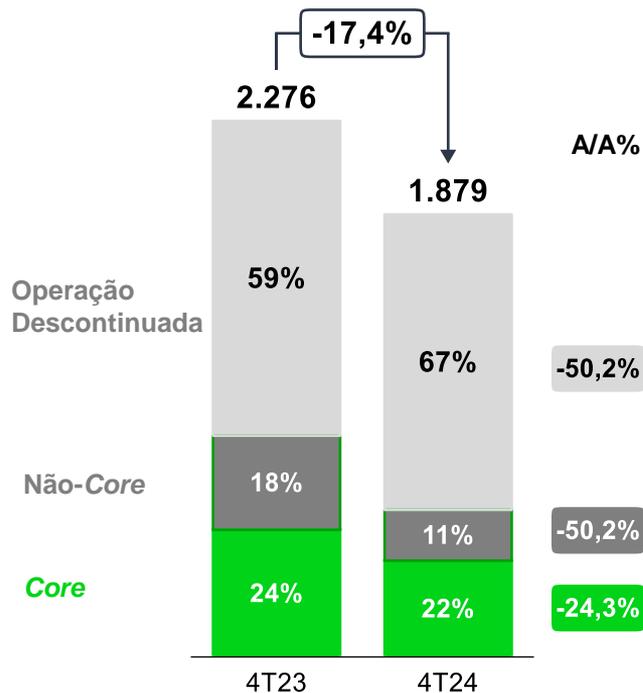
1) Aluguel & Seguros; 2) Excluindo custos com rescisões.

RECEITA TOTAL DO TRIMESTRE IMPACTADA PELA DINÂMICA DO NÃO-CORE, COM REDUÇÃO DOS SERVIÇOS LEGADOS, ALÉM DE UMA ABORDAGEM MAIS SELETIVA NAS RECEITAS CORE DO OI SOLUÇÕES ...



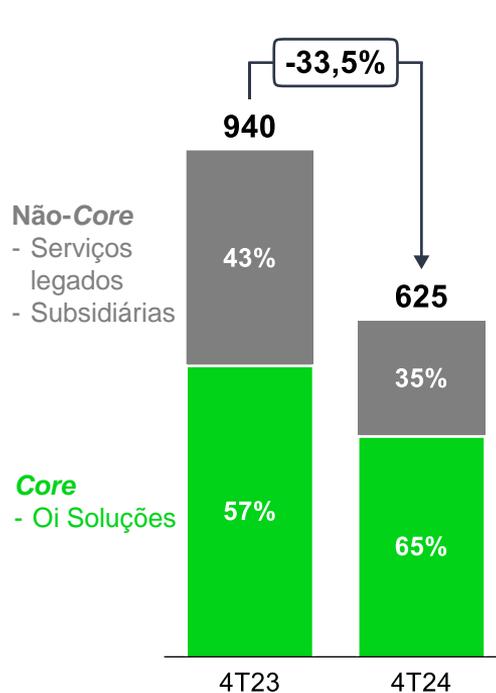
Receita Líquida Consolidada

R\$ milhões



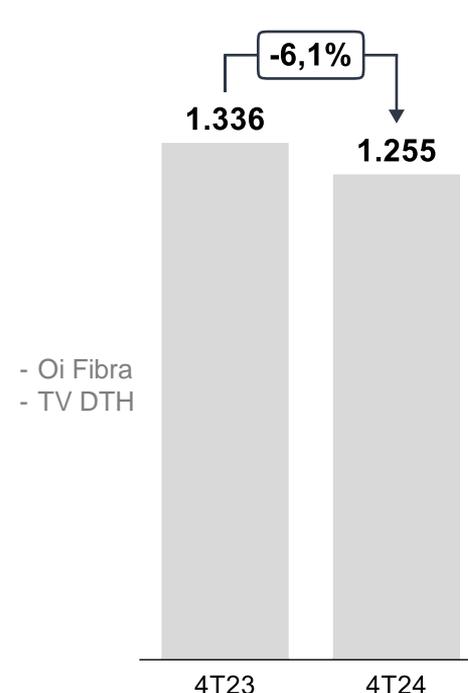
Nova Oi

R\$ milhões

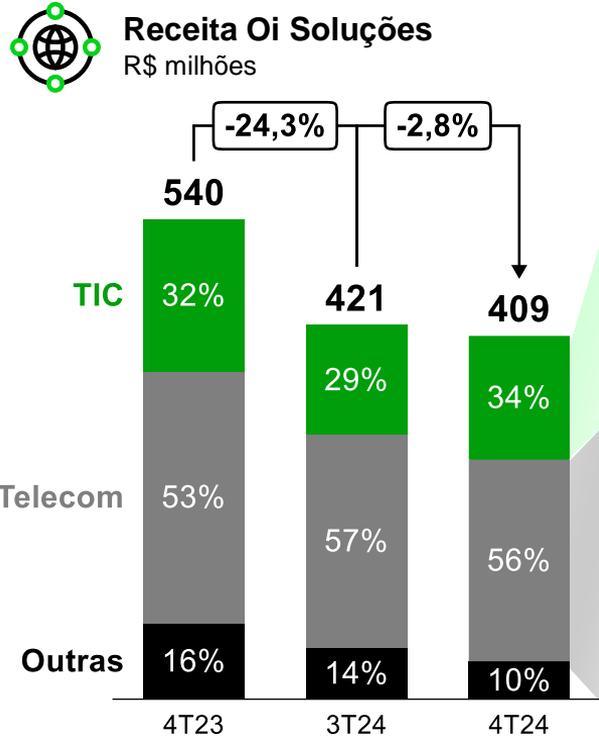


Operação Descontinuada

R\$ milhões



.... APESAR DISSO, RECEITAS DA OI SOLUÇÕES VEM CRESCENDO EM SERVIÇOS DE MAIOR VALOR AGREGADO



Estratégia comercial com foco em verticais com alto potencial de crescimento

+11% A/A
Crescimento da Receita de **Cloud**

+20% A/A
Crescimento da Receita de **UC&C**

Retomada do crescimento sequencial das receitas de TIC

+12,9%
3T24 para 4T24

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

Receita de Telecom¹
-20%
4T23 para 4T24

Outras Receitas²
-50%
4T23 para 4T24



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.

DISCIPLINA FINANCEIRA GEROU REDUÇÕES EM QUASE TODAS AS LINHAS DE CUSTOS GERENCIÁVEIS. CUSTO COM PESSOAL IMPACTADO PONTUALMENTE POR RESCISÕES CONTRATUAIS

Opex de Rotina¹

R\$ milhões, % de Opex de Rotina

Opex excl.
Aluguel & Seguros

A/A %

1.462 1.347 911 -37,7%

-16,0% -17,7%

2.390 2.439 2.008



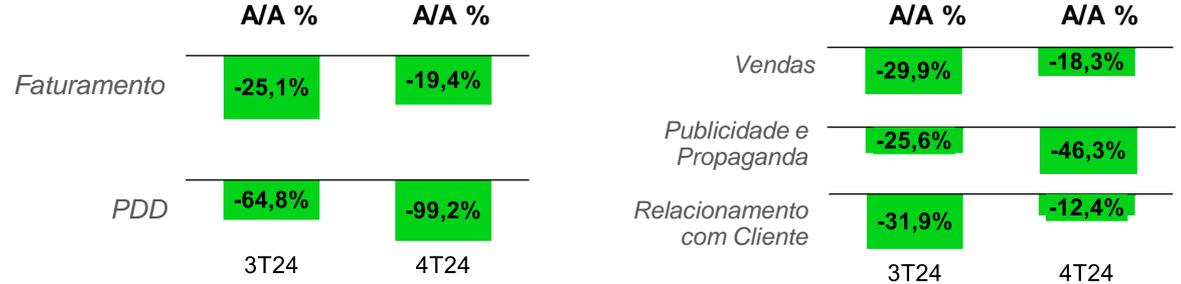
4T23 3T24 4T24

Aluguel & Seguros Manutenção de Rede

Serviços de Terceiros Pessoal



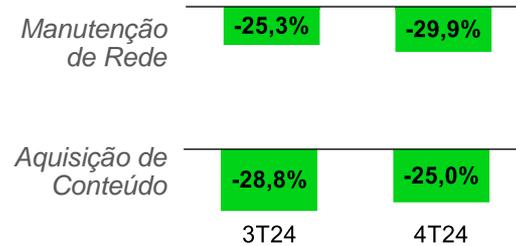
Abordagem comercial racional e gestão da qualidade



Racionalização de gastos comerciais, incentivo aos canais digitais e gestão da qualidade



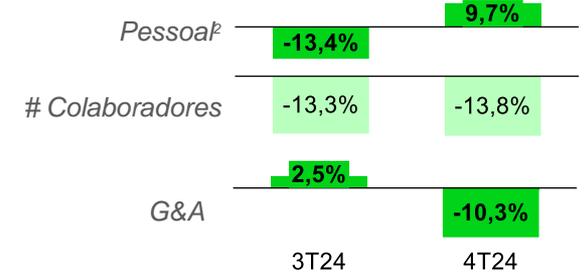
Redução do legado conforme requisitos legais



Renegociação de contratos, redução de infra legada de acordo com a regulação atual. Expectativa de novas reduções em Conteúdo com a venda da TV DTH



Redimensionamento da estrutura e redução de gastos não essenciais



Redução contínua de estrutura e foco no controle rigoroso e corte de gastos não essenciais. Custos com pessoal impactados por rescisões contratuais

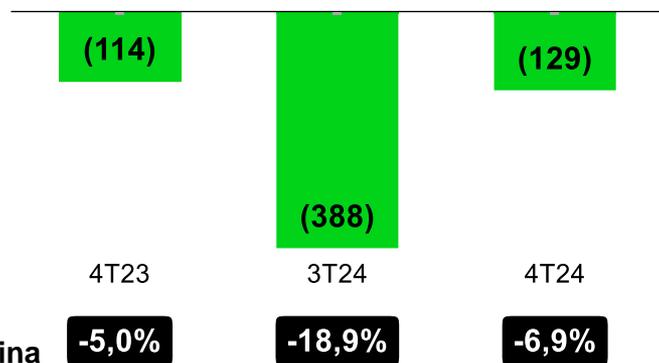
1) O gráfico não demonstra a linha de Outras Despesas (Receitas) em função de sua natureza de alta volatilidade (2) Impacto de rescisões no 4T24

EBITDA AINDA IMPACTADO PELO LEGADO E PELAS OPERAÇÕES DE FIBRA; OI SEGUE NO PROCESSO DE OTIMIZAÇÃO DO CAPEX, QUE REPRESENTOU 6% DA RECEITA DO TRIMESTRE



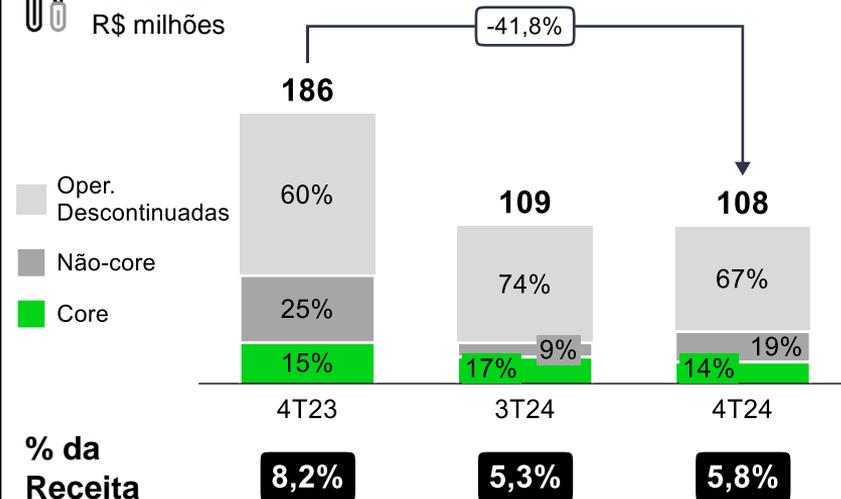
EBITDA de Rotina

R\$ milhões



CAPEX

R\$ milhões



Perspectiva de melhora no EBITDA e margens após:

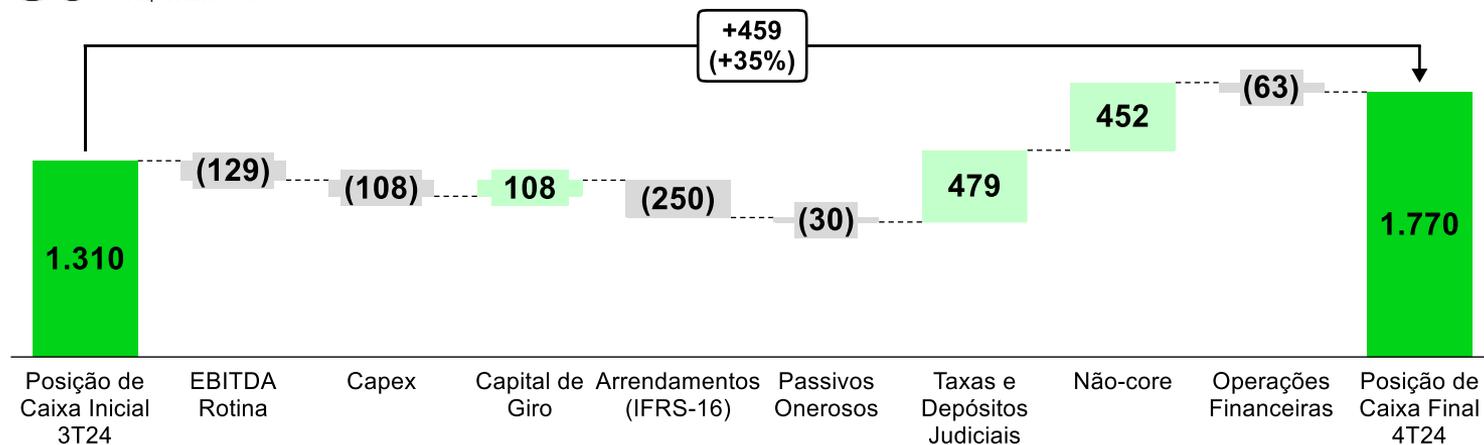
- ❖ Finalização da processo de transição do regime de Concessão para Autorização
- ❖ Conclusão da operação de alienação da ClientCo

NO 4T24, A OI LANÇOU MÃO DE ALTERNATIVAS DE FUNDING QUE COMPENSASSEM O CONSUMO DE CAIXA AINDA PRESENTE EM FUNÇÃO DO LEGADO E DAS OPERAÇÕES DE FIBRA



Fluxo de Caixa

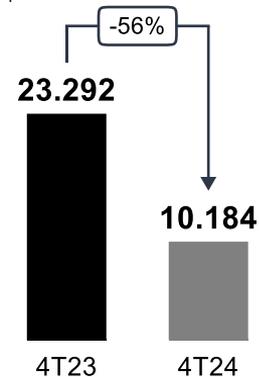
R\$ milhões



Dívida Líquida

(Valor Justo)

R\$ milhões



Impactado por recuperações de despesas, compensado parcialmente pelo pagamento aos credores Classe I, conforme previsto no Plano de Recuperação Judicial

Pagamento de fornecedores de satélites (*take-or-pay*), o qual teve redução de 76% A/A e 59% T/T decorrente das novas condições de contratos

Resgate líquido de depósito judicial do Fust (Anatel), como parte do acordo para abatimento da dívida com a Anatel

Antecipação do recebimento de superávits do Sistel, além da venda de imóveis

Reestruturação resultando em uma redução de 56% na dívida líquida a valor justo A/A, mesmo após emissão do Novo Financiamento

EM 2024 E NOS PRIMEIROS MESES DE 2025, A OI OBTEVE GRANDES AVANÇOS RUMO À SUA SUSTENTABILIDADE OPERACIONAL E FINANCEIRA DE LONGO PRAZO

Progressos recentes:

- Melhoria de qualidade das vendas de fibra e redução de churn e inadimplência
- Transformação do mix de receitas da Oi Soluções
- Geração de economias de Opex e Capex através de execução de iniciativas de eficiência
- Reestruturação da dívida e de créditos Take or Pay e Captação de novos recursos
- Implantação da Nova Governança
- Assinatura do Termo de Autorização e Retomada do Procedimento Arbitral
- Conclusão da venda da UPI ClientCo para a V.tal



Desafios a serem endereçados:

- Minimização do impacto do legado no EBITDA e fluxo de caixa
- Implementação de obrigações (ex. manutenção de serviço em áreas COLR)
- Foco em recuperação de receitas e aumento de rentabilidade no B2B
- Aceleração nas vendas de ativos imobiliários e recuperação de direitos creditórios
- Ações de otimização e busca de liquidez adicional



Relações com Investidores

www.oi.com.br/ri

invest@oi.net.br