

**Oi S.A.**

**Resultados 3T22  
e Estratégia**



# disclaimer

Esta apresentação contém declarações prospectivas definidas nos regulamentos brasileiros aplicáveis. 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 "vontade", "deveria", "deveria", "deve", "antecipa", "pretende", "acredita", "estima", "espera", "planos", "metas", "objetivos" e expressões semelhantes, se relacionadas à Oi ou à sua gestão, visam identificar declarações prospectivas. Não há garantia de que eventos, tendências ou resultados esperados ocorrerão efetivamente. Tais declarações refletem a visão atual da gestão 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. Qualquer alteração em tais suposições ou fatores pode impactar resultados, que, por sua vez, podem diferir materialmente das expectativas atuais. Todas as declarações prospectivas atribuíveis à Oi ou suas afiliadas, ou a pessoas que agem em seu nome, qualificam-se inteiramente como declarações de advertência conforme estabelecido neste parágrafo. A confiança desproporcional nunca deve ser colocada em tais declarações. Declarações prospectivas só fazem referência à data em que foram divulgadas.

Exceto conforme exigido pela legislação de valores mobiliários no Brasil e regras e regulamentos emitidos pela CVM, ou órgãos reguladores em outras jurisdições aplicáveis, a Oi e suas afiliadas não são obrigadas, e não pretendem, atualizar ou anunciar publicamente revisões em qualquer uma das declarações prospectivas para refletir resultados reais, eventos futuros ou desenvolvimentos, mudanças nas suposições ou em quaisquer outros fatores que afetem declarações prospectivas. Recomendamos, no entanto, que você obtenha consciência de divulgações adicionais feitas pela Oi sobre assuntos relacionados por meio de relatórios de consultoria e/ou avisos que a Oi pode apresentar à CVM.



Os resultados operacionais incluem **Móvel até mar-22** e **V.tal até mai-22**.

Esta apresentação inclui apenas as informações para as **operações brasileiras**.



# O SETOR DE TELECOM ENFRENTA DIVERSOS DESAFIOS DE TRANSFORMAÇÃO, E PASSA POR MOVIMENTOS DE CONSOLIDAÇÃO PARA PROTEGER SUA RENTABILIDADE

Tendências e contexto de mercado



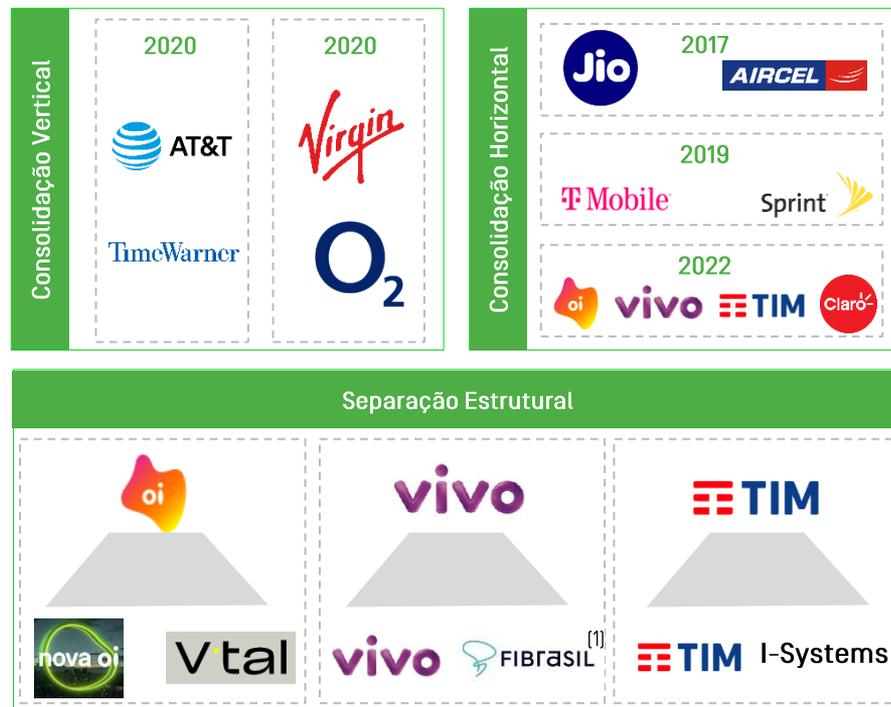
## Desafios de transformação

Indústria de telecom desafiada nos últimos anos ...

	Antes	Agora
<b>Players</b>	Oligopólio de concessionárias e grandes autorizatárias	Múltiplos players entrando no mercado
<b>Portfólio</b>	Walled garden	Novas Verticais, OTT, streaming
<b>Preços</b>	Altas tarifas e pagamento por uso	Tarifas baixas e uso ilimitado
<b>Rede</b>	Massivo em infra Telecom para voz e dados	Intensivo em Capex (alto consumo de dados)
<b>TI</b>	Estrutura de TI complexa e não integrada	Plataformas abertas, micro-services, APIs
<b>Dividendos</b>	Largo e estável (idealmente)	Reduzido, volátil
<b>Modelo de Negócios</b>	Monolítico	Modular

## Novos modelos de negócio

... Levando operadoras a se consolidarem para proteger rentabilidade



Nota: [1] Atuando como uma empresa de atacado neutra, a FiBrasil está pronta para implantar e operar redes de fibra em cidades de médio porte fora do estado de São Paulo

Fonte: [Cobertura FiBrasil](#)

# NO MERCADO GLOBAL, TELCOS BUSCAM DIVERSIFICAÇÃO DE RECEITAS ATRAVÉS DO DESENVOLVIMENTO DE NEGÓCIOS ADJACENTES

Tendências e contexto de mercado



Data de início da Diversificação % Receitas Diversificadas

	2010	45
	2007	39
	2015	36
	2008	35
	2015	32
	2016	22
	2015	21
	2008	13
	2015	7

Ano de Diversificação: 2008

Oferta de **aplicativo próprio WarnerMedia Ride**, exclusivo para cliente In-Car Wi-Fi.

Ano de Diversificação: 2015

O **Surf School** é um app voltado para o **aprendizado do público infantil**.

Ano de Diversificação: 2016

**Jiomart** é um **ecommerce** que começou da **joint venture** entre a **Jio** e **Reliance Retail**

Ano de Diversificação: 2015

A **pulseira mede real time** os sinais vitais de um bebê e **envia para app dos pais**.

Einfach sorgen für Baby

Mit dem Heubo Baby Sensor Armband am Handgelenk des Babys haben die Eltern die Möglichkeit, sich über das Wohlbefinden ihres Kindes zu informieren. Das Heubo Baby Sensor Armband misst die Vitamere ihres Babys in Echtzeit. Sie haben Sie die Gewissheit, dass Ihr Baby normal atmet.

Nur nutzen, wenn ein Baby 12 bis 24 Monate alt ist. Bitte lesen Sie die Bedienungsanleitung.

Heubo Baby Sensor Armband 149 € (einschließlich Versand)

Ano de Diversificação: 2010

O **docomo card** é um **cartão de crédito** associado ao **plano móvel** que acumula pontos

Ano de Diversificação: 2015

A SK Telecom expandiu seu escopo e **criou seu próprio Metaverso** o **IFland**

Ano de Diversificação: 2008

A Orange oferece serviço de **Smart Home**, onde é possível **gerir toda a casa**

Ano de Diversificação: 2015

O **cartão de crédito** que converte pontos do plano Verizon em **cashback**

# NO BRASIL, PROCESSO DE TRANSFORMAÇÃO DA INDÚSTRIA DE TELECOM TAMBÉM VEM OCORRENDO DE FORMA MAIS ACELERADA DESDE A PANDEMIA



## Homeoffice

"Pesquisa de 2020/21 da AON mostrou que **73,3% das empresas** mantêm algum regime de trabalho remoto"

Fonte: Valor – Out2021



## Telemedicina

"Telemedicina cresceu cerca de **372%**, de março de 2020 até setembro de 2021"

Fonte: Portal Hospitais Brasil – Out2021



## Educação à Distância

"Dos mais de 3,7 milhões de ingressantes do ensino superior em 2020, **53,4% optaram pela modalidade à distância**"

Fonte: Globo – Fev2022

## Transformação digital



## Compras Online

"**20,2 milhões** de consumidores realizaram pela primeira vez uma compra pela internet em 2020"

Fonte: Terra – Out2021

## Bancos Digitais

"Somente em 2020, foram abertas **67 milhões de contas digitais**, no mesmo período, o volume de pagamentos por aproximação quintuplicou"

Fonte: Valor – Jan2022

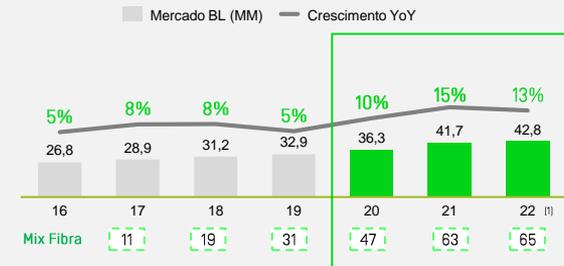
## Indústria 4.0

"Entre as empresas industriais, **69% já utilizam pelo menos uma das tecnologias digitais da Indústria 4.0**"

Fonte: CNI – Abr2022

## TELECOM COMO FACILITADOR

Fibra como meio de acessar a vida digital, norteando o crescimento acelerado dos acessos de banda larga no Brasil



- o Redes robustas do Fixo para suportar o aumento do tráfego Residencial
- o Crescimento do Cloud computing
- o Digitalização dos processos internos e externos, trazendo a melhor experiência para o cliente
- o Estabelecimento de uma frente sólida de parcerias para fornecer o melhor produto ao cliente [Ex: Casa Conectada]

# NESSE CONTEXTO, TELCOS VÊM REALIZANDO INVESTIMENTOS NA EVOLUÇÃO TECNOLÓGICA E NA AMPLIAÇÃO DE PORTFÓLIO PARA ATENDER ÀS NOVAS E MÚLTIPLAS NECESSIDADES DOS CLIENTES

Contexto de Mercado  
Brasil



## CRESCIMENTO DE BL APOIADO NA FIBRA COM A RECEITA FIXA EM CONTRAÇÃO,...

+8,7%  
YoY<sup>(1)</sup>

Crescimento do mercado de banda larga é apoiado na fibra, que teve crescimento de 28,6% YoY<sup>(1)</sup>

+29,7%  
YoY<sup>(1)</sup>

Aumento do parque de HPs das 4 grandes operadoras<sup>(2)</sup> no YoY<sup>(1)</sup>

-1,8%  
YoY<sup>(1)</sup>

Contração da receita fixa total<sup>(2)</sup> no YoY<sup>(1)</sup>



## ....E MERCADO INTERNO ALTAMENTE COMPETITIVO...



ISPs que realizaram IPOs em 2021, perderam, pelo menos, 56,5% do seu valor de mercado<sup>(3)</sup>

**brisanet** **DESKTOP** **unifique**  
-78,0% -58,8% -46,5%

E também sofrem com **competição dos ISPs menores**



A aquisição de lotes no leilão do 5G, trazendo novos players para móvel e **expandindo a sua atuação**



**Aceleração das ofertas além da conectividade** como a Oi Fibra X, Conecta, + da Brisanet e o Claro Mesh



Não exaustivo

## ...COM DESAFIO DE EVOLUÇÃO DE CANAIS, CX E DIVERSIFICAÇÃO DE RECEITAS



**Jornada de relacionamento com o cliente focada em canais digitais** visando redução de custo e melhor experiência



**CX suportado por Big Data e IA**, com o objetivo de oferecer experiências customizadas às necessidades dos clientes



**As operadoras já estão buscando novas verticais**, diversificando seus serviços com ofertas **além de telecom.**

# ALÉM DOS DESAFIOS HISTÓRICOS DA INDÚSTRIA DE TELECOM: ÔNUS REGULATÓRIOS, CONCORRÊNCIA COM OUTRAS CATEGORIAS E BAIXA PERCEPÇÃO DE QUALIDADE

Contexto de Mercado Brasil



## ÔNUS REGULATÓRIO

## @ CONCORRÊNCIA COM OUTRAS CATEGORIAS DE PRODUTO

## BAIXA PERCEPÇÃO DE QUALIDADE

- No Brasil, o setor de telecomunicações é altamente regulado com regulação ainda não atualizada segundo a nova LGT, impactando no desequilíbrio econômico-financeiro da Concessão
- O declínio da Concessão foi acelerado pelo aumento da concorrência, chegada de novas tecnologias, mudança no perfil de consumo dos clientes e falta de evolução regulatória adequada (obrigações de cobertura em áreas competitivas, pesadas multas, SLAs, telefones públicos, atendimento a escolas, cobertura móveis com PGMU IV, etc)

### Evolução do ciclo de vida da concessão



- Além do aumento da concorrência provocada pela entrada de múltiplos players, o mercado de telecom ainda enfrenta a concorrência com OTTs, que por não possuírem regulação específica, tem menor custo operacional (atendimento, tributos, etc...)



- No B2B, as telcos também avançam com soluções fora do core business, buscando equilibrar a concorrência com grandes players, que dominam IaaS, PaaS, SaaS<sup>(1)</sup>.



- Com serviços de conectividade commoditizados, as telcos precisaram se reinventar, para atender clientes mais exigentes, oferecendo diferenciação através de um portfólio crescente de soluções digitais.



- Empresas de telecom possuem baixa percepção de qualidade na prestação do serviço:

### Top 10 empresas mais reclamadas dos últimos 6 meses

1. iFood	154520	6. Mercado Livre	55165
2. Shopee	102833	7. Mercado Pago	52976
3. Magazine Luiza - ...	59874	8. Vivo (Celular, F...)	51426
4. Claro	58114	9. Tim Celular	48472
5. Americanas Marke...	56473	10. Instagram	43243

# A OI EXECUTOU SEU PLANO DE RJ DE FORMA CONSISTENTE, E TRANSFORMOU SUAS OPERAÇÕES EM BUSCA DA RETOMADA DO CRESCIMENTO



2016

2017

2018

## Plano de Recuperação Judicial

- Reestruturação da dívida e proteção do caixa
- Nova governança
- Aumento de capital
- Resumo dos investimentos

2019

2020

## Plano de Transformação Estratégica

- Foco nas Operações *Core* e otimização do Legado
- Venda de ativos e *M&A*
- Novos financiamentos
- Simplificação e eficiência operacional

2020

2021

## Novo Plano Estratégico e Aditamento do PRJ

- Visão de futuro e retorno do crescimento
- Separação estrutural das operações
- Venda das UPIs
- Reconfiguração corporativa

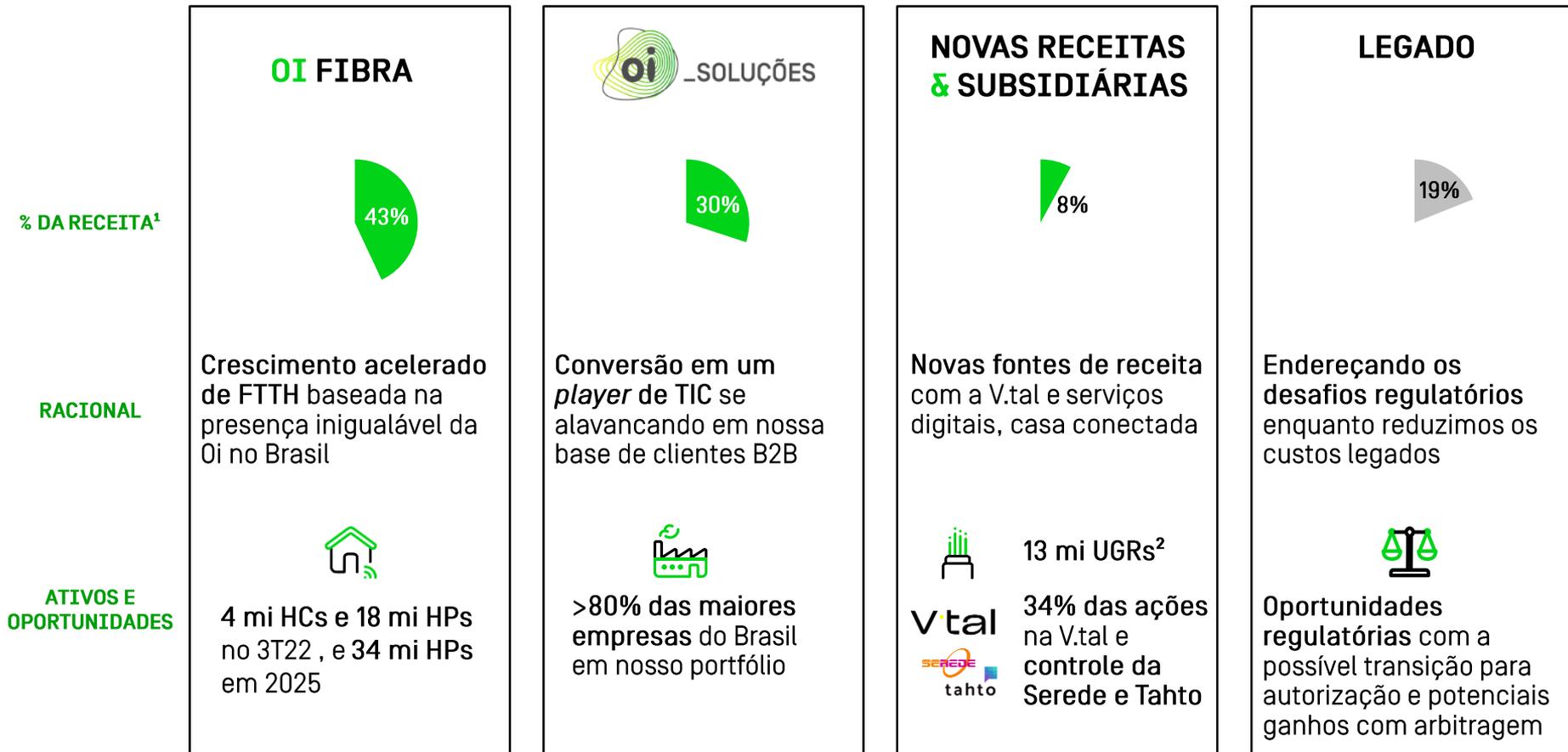
2022

## Nova Oi

- Foco nas novas operações
- *Closing* das operações dos Ativos Móveis e venda parcial da V.tal
- Redução da dívida da Companhia

# A NOVA OI NASCE COM UMA RECEITA DE ≈R\$ 10 BILHÕES, E TEM ATIVOS IMPORTANTES PARA ENDEREÇAR SUAS PRINCIPAIS OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO

Nova Oi



1 - Receitas do 3T22 (não consolida V.tal); 2 - Unidade Geradora de Receita.

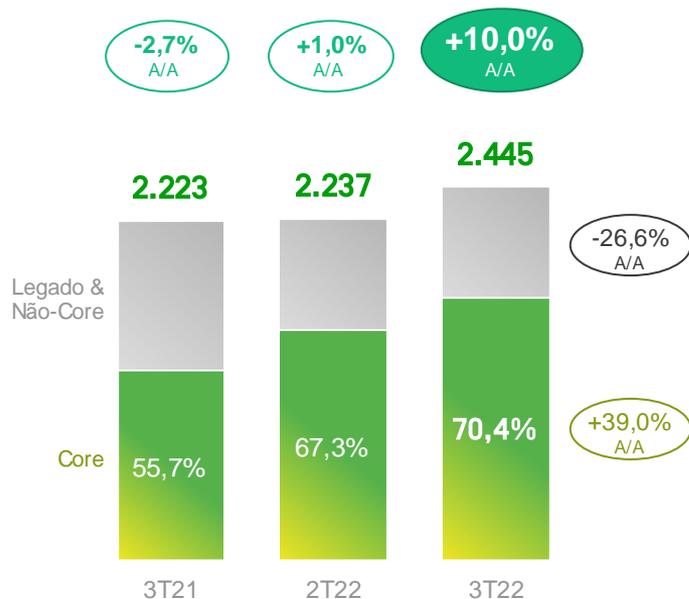
# NO 3T22, A RECEITA TOTAL ATINGIU CRESCIMENTO ANUAL DE DOIS DÍGITOS COM FIBRA E TIC COMO PRINCIPAIS ALAVANCAS, PORÉM AINDA COM IMPACTO RELEVANTE DO LEGADO



## Receita Total da Nova Oi

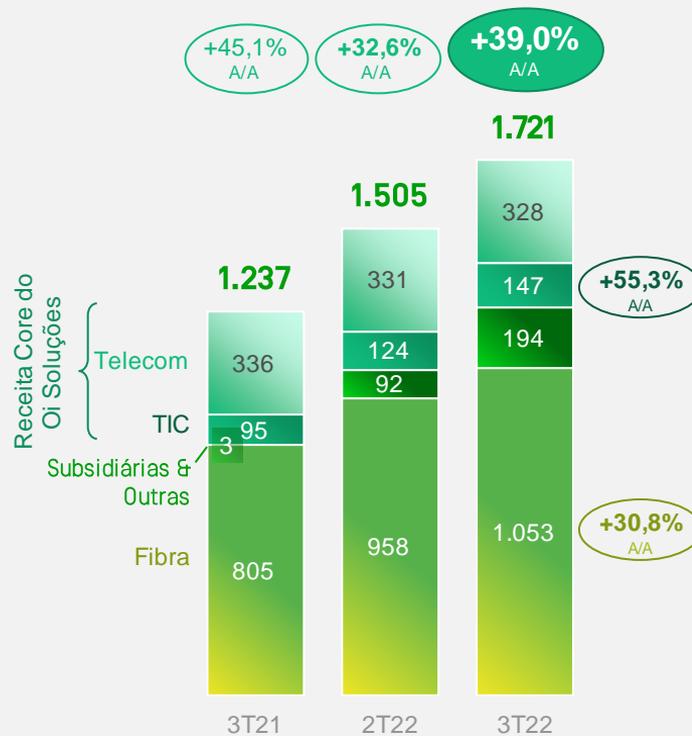
(R\$ mi)

**Forte aceleração de receita impulsionada por serviços core, que representam 70% do total no 3T22**



## Receita Core Nova Oi

(R\$ mi)

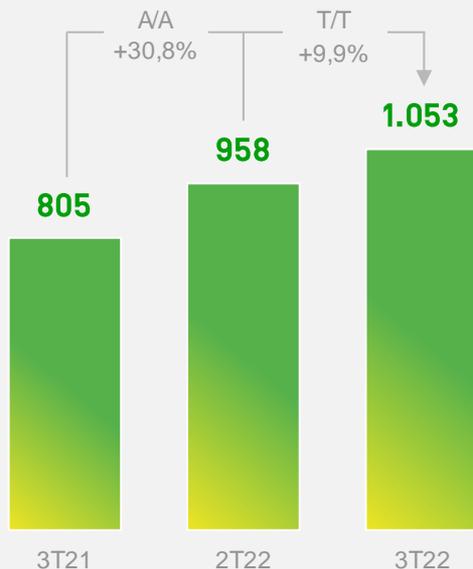


# RECEITA DE FIBRA CRESCEU 31% A/A, COM ADIÇÕES LÍQUIDAS MANTENDO UM RITMO CONTROLADO, ENQUANTO ARPU E VELOCIDADE MÉDIA AUMENTAM E CHURN DIMINUI



## Receita de Fibra

(R\$ mi)



**Crescimento sustentado da receita acima de 30% A/A**

## Casas Conectadas

('000)



*Manutenção do ritmo de adições líquidas, apesar de uma política de crédito mais restrita e um mercado mais competitivo*

## Mkt Share Oi no Mercado de Banda Larga

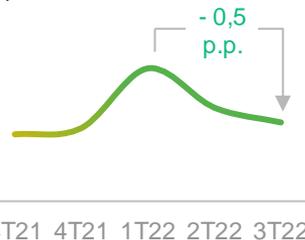
(mbps)



*Oi alcançou a liderança no mercado de Banda Larga em 11 estados*

## Taxa de Churn da BL Fibra

(% p.m.)



*Melhora dos níveis de churn em relação ao pico recente*

## ARPU

(R\$/mês)



*Efeitos combinados de racionalidade de preços e upsell de velocidades para >400Mbps*

# ESSE RITMO DE CRESCIMENTO SÓ FOI POSSÍVEL GRAÇAS À CONTÍNUA EXPANSÃO DA COBERTURA DE FIBRA DA V.TAL, QUE VEM CONSOLIDANDO SUA LIDERANÇA EM COBERTURA DE FIBRA NACIONALMENTE

V.tal



## V.tal

### Casas Passadas



### Acordo com TIM

Parceria estratégica com TIM Brasil para prover infraestrutura de fibra para Banda Larga Fixa e 5G



50+

Contratos assinados com provedores de internet

>250

idades cobertas

+28

novas cidades lançadas

+R\$2,5 bi

Aporte de capital com entrada de reconhecido investidor de longo prazo, CPPIB<sup>1</sup>

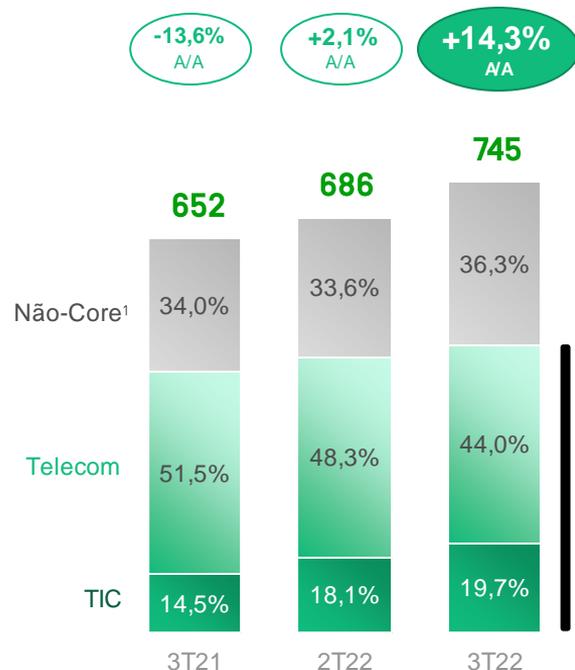
## A V.tal segue avançando na cobertura de FTTH consolidando-se como player neutro líder no mercado de Fibra e beneficiando a Oi como acionista

# RECEITA OI SOLUÇÕES CRESCEU 14% A/A IMPULSIONADA PELA ACELERAÇÃO DAS VENDAS DE TIC À MEDIDA QUE EXPANDIMOS NOSSO PORTFÓLIO POR MEIO DE NOVAS CAPACIDADES E PARCERIAS



## Receita Oi Soluções

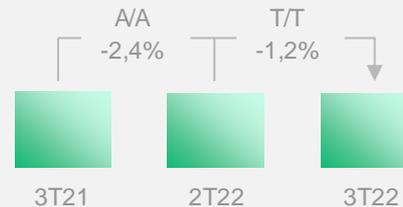
(R\$ mi)



### TIC



### Telecom



## Destques de TIC

- Lançamento do produto Omni Channel Hub (gestão de mensagens), aumentando as receitas de **UC&C<sup>2</sup> em 1.560% A/A**
- Expansão do portfólio de monitoramento por vídeo com novas parcerias, **aumentando as receitas de IoT em 180% A/A**

## Portfólio de TIC

Integrador de TIC

- Gestão digital 360°
- Serviços profissionais

Produtos de TI

- Cybersecurity
- Cloud
- Serviços gerenciados
- Colaboração/Omni channel
- IoT
- Aplicações digitais
- Big Data/Analytics

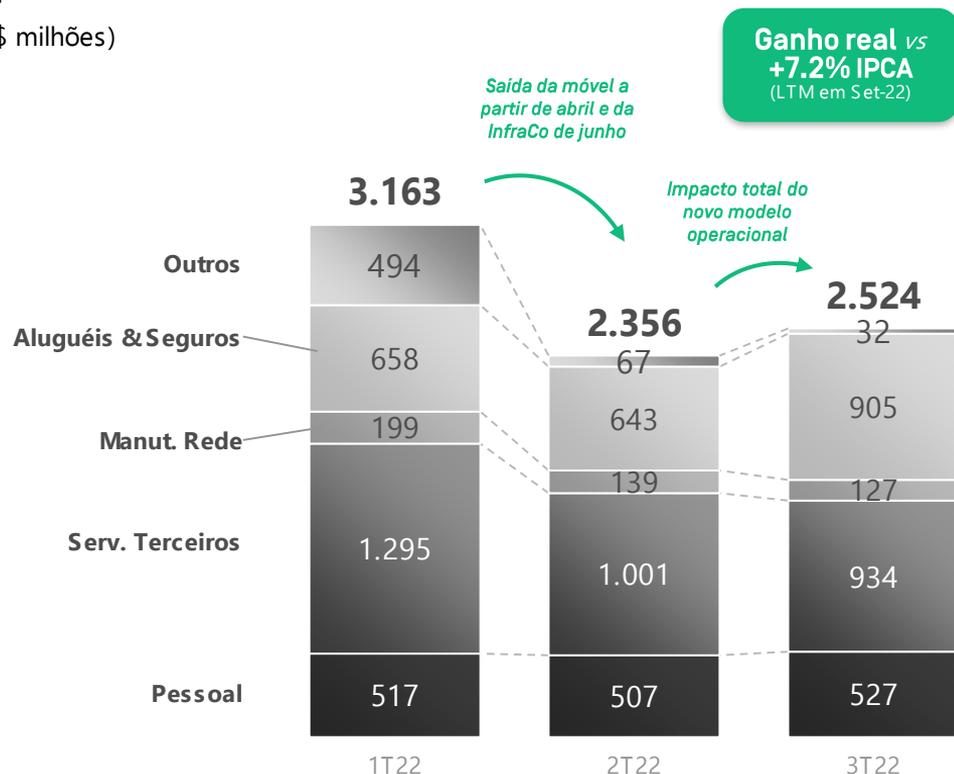
Produtos de telecomunicações como facilitadores

- SD-WAN
- SIP
- Wi-Fi 4.0
- Fibra



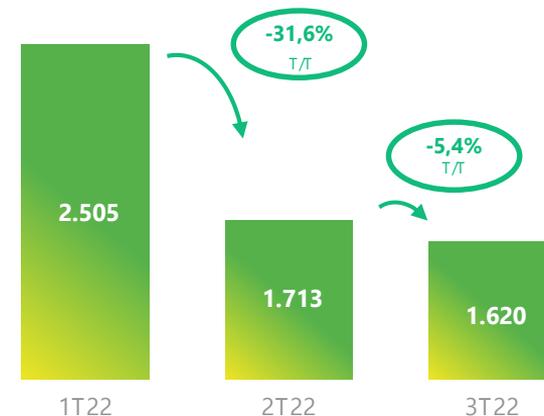
## Opex de Rotina

(R\$ milhões)



## Opex de Rotina ex-Aluguéis & Seguros

(R\$ mi)



- **Iniciativas de eficiência e disciplina de custos gerando forte redução** ao excluir os custos de aluguel vinculados ao crescimento da Fibra, que são compensados por um Capex menor

# NOVO MODELO DE FIBRA TEM MELHOR GERAÇÃO DE CAIXA COM MENOR MARGEM EBITDA, EMBORA DECLÍNIO DO LEGADO E CAPEX DE TRANSIÇÃO AINDA PENALIZEM RESULTADOS



## Oi ex-Legado e operações descontinuadas ou para venda

(3T 2022)

### Receita Líquida

(R\$ mi)

+6,6%  
A/A<sup>3</sup>

2.748

Consolidado

-28,4%  
A/A

909

Legado

+33,5%  
A/A<sup>3</sup>

1.839

Ex-Legado

### EBITDA de Rotina

(R\$ mi)

224

Consolidado

-30

Legado

254

Ex-Legado

Margem  
8,1%

13,8%

### Capex de Rotina

(R\$ mi)

479

Consolidado

62

Legado

416

Ex-Legado

Obrigações do contrato de concessão continuam impactando negativamente no Opex e Capex

## Atualizações Regulatórias

### Arbitragem com a Anatel

- Anatel apresentará resposta às **alegações iniciais** da Oi em meados de novembro
- Oi espera que a arbitragem produza ao menos **decisões parciais no 4T23**, antes da conclusão do processo até 2024
- Expectativa que os resultados da arbitragem **compensem totalmente** as obrigações de Migração

≈R\$16bi

Reinvindicação parcial

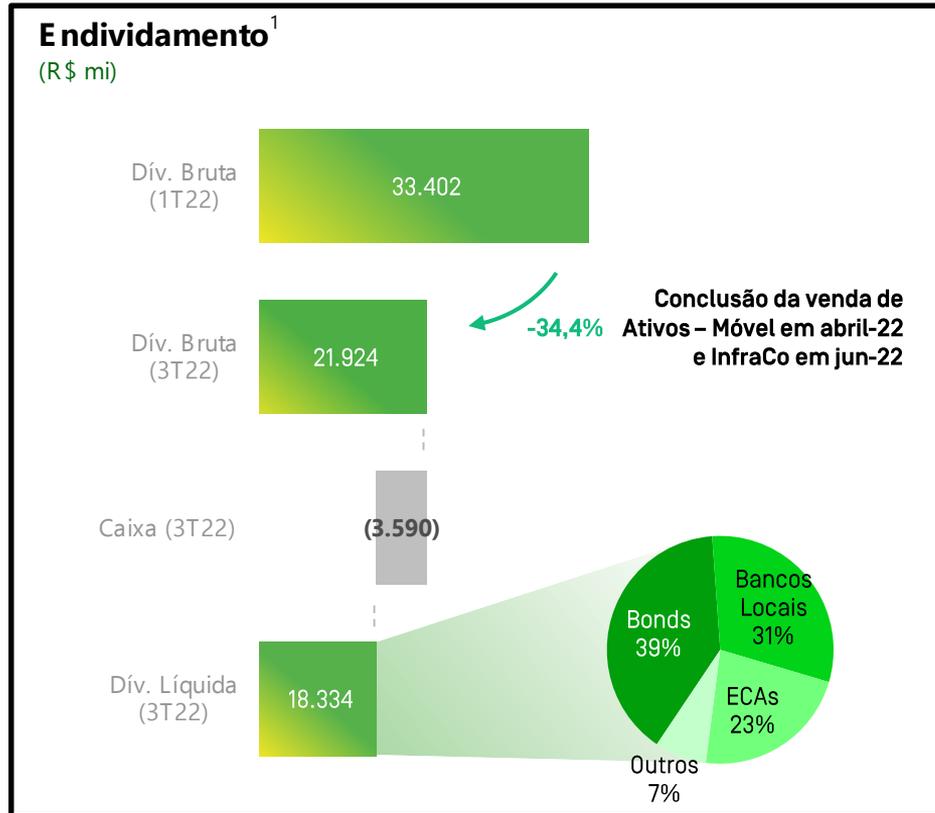
### Migração para Autorização

- Análise do time técnico do TCU** sobre saldos migratórios recomendou à Anatel o aumento dos futuros compromissos de investimentos para além dos R\$12 bi
- Oi contesta veementemente a metodologia** aplicada pela Consultoria contratada pela Anatel e recomendada pelo time técnico do TCU, que considera violar a nova LGT<sup>1</sup> em vários aspectos
- A Oi tem a **opção**, mas não a obrigação, de migrar

≈R\$12bi

Balanco inicial publicado pela Anatel e contestado pela Oi

**APÓS TODAS AS OPERAÇÕES, REDUZIMOS SIGNIFICATIVAMENTE A DÍVIDA, MAS A GESTÃO DA ESTRUTURA DE CAPITAL AINDA É NECESSÁRIA FRENTE AO TAMANHO DA DÍVIDA E O NOVO MODELO, E A COMPANHIA CONTA COM A ASSESSORIA DA MOELIS NESSE PROCESSO**



## Gestão da Estrutura de Capital

- Moelis & Company contratada como assessor financeiro
- Objetivo é de auxiliar nas discussões com credores para otimizar a estrutura de capital da Oi
- Solução sendo desenvolvida com as considerações tanto do Aditamento ao Plano de Recuperação Judicial quanto do Plano Estratégico de Transformação
- Resultado é garantir as condições para que a Oi continue executando seu plano de crescimento de longo prazo

# O GRUPAMENTO NA ORDEM DE 10:1 OCORRERÁ NO DIA 9 DE JANEIRO DE 2023, ATENDENDO AO REGULAMENTO DA B3

Grupamento



## Principais objetivos



Operação obrigatória para manter negociações na B3



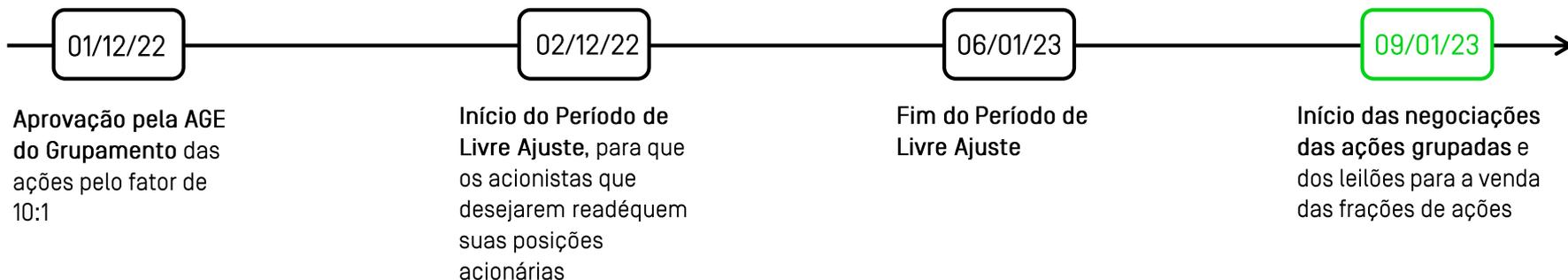
Conversão de todas as ações da Oi<sup>1</sup> na proporção de 10:1, conforme aprovado na AGE de 1º de dezembro de 2022



Melhoria das condições de liquidez e precificação, promovendo um mercado mais estável para ação

	Pré-grupamento		Pós-Grupamento
# de Ações	6.603 mi	÷10 →	660,3 mi
Preço OIBR3 <sup>1</sup>	R\$0,20	×10 →	R\$2,00
Preço OIBR4 <sup>1</sup>	R\$0,52	×10 →	R\$5,20

## Próximos passos



1 - Apenas OIBR3 e OIBR4 estarão sujeitas ao Grupamento de Ações. Assim, cada 10N/1 PN será representada por 2 ADR 0N/10 ADR PN. [Clique aqui](#) para calcular seu número de ações em carteira após o grupamento de ações; 2 - Corresponde ao preço de 100 ações, número mínimo de ações para negociação na B3. Preço das ações em 30 de novembro de 2022.



**APESAR DOS DESAFIOS À FRENTE, A NOVA OI JÁ DEMONSTROU UM FORTE POTENCIAL DE CRESCIMENTO E GERAÇÃO DE VALOR DURANTE ESTA ETAPA INICIAL DE SEU NOVO MODELO DE OPERAÇÃO. A COMPANHIA TERÁ FOCO AGORA NA OTIMIZAÇÃO DE SEU NOVO MODELO OPERACIONAL, E EQUACIONAMENTO DA DÍVIDA E DA CONCESSÃO**

### **Nova Oi alcançou grandes progressos:**

- ✓ Conclusão de todas as principais operações de M&A com ativos *core* e *não-core*
- ✓ Migração bem-sucedida para o modelo de separação estrutural
- ✓ Aceleração do Crescimento da Receita
- ✓ Redução e estabilização do *churn* da fibra
- ✓ Transformação do *mix* de receitas da Oi Soluções
- ✓ Geração de economias de Opex com foco em operações descontinuadas e eficiências
- ✓ Redução da dívida líquida



### **Mas ainda tem desafios a serem endereçados:**

- Reaceleração do *take-up* da Fibra em um ambiente mais competitivo
- Ganho de escala e aumento da rentabilidade no novo modelo de fibra
- Minimização do impacto do legado no EBITDA e fluxo de caixa e equacionamento dos temas da Concessão
- Redução contínua de Capex futuro
- Melhora recorrente de eficiências de custo
- Ajuste da estrutura Oi para uma empresa mais leve
- Melhora da Estrutura de Capital

# Relações com Investidores

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

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

@ (21) 3131-2918



Escaneie o código  
QR ou clique na  
imagem para entrar  
na conferência.