4T23
divulgação
de resultados

OIFIBRA
muda tudo.
pergunta pra
quem tem.

OIBR
B3 LISTED N1

disclaimer

Esta apresentação inclui apenas informações sobre as operações brasileiras.

A partir deste trimestre, apresentamos a Oi Soluções excluindo as Receitas de Atacado, que agora são tratadas como uma linha separada no grupo de Receitas Non-Core. Para fins de comparação, estamos apresentando números proforma para todos os períodos comparados nesta apresentação.

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.

OIBR
B3 LISTED N1

CDP
DRIVING SUSTAINABLE ECONOMIES

THE GLOBAL COMPACT

A Oi alcançou marcos críticos em sua trajetória rumo à sustentabilidade

Fortalecimento da Operação da Fibra e Melhorias Operacionais

Processo de Reestruturação

Equacionamento do Legado

NO 4T, O CRESCIMENTO DA RECEITA FOI IMPACTADO PELO CENÁRIO MACRO E MENOR *TAKE-UP* DA INDÚSTRIA, PARCIALMENTE COMPENSADO POR SÓLIDAS EFICIÊNCIAS DE OPEX E CAPEX

Melhorias Operacionais

Crescimento 4T23

Nova Oi
R$ 2,3 bi em receitas
-13,1% A/A impactado por Non-Core

Oi Fibra
R$ 1,1 bi em receitas
+1,9% A/A

Casas Conectadas
4,0 mi HC
+111,5 mil A/A

Core
R$1,6 bi em receita
71% das receitas totais

Oi Soluções[1]
R$ 0,5 bi em receita
-9,3% A/A

Receita TIC
R$ 171 mi em receita
+15,8% A/A

Qualidade

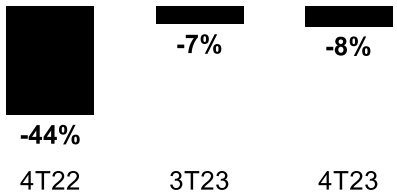
- **Uma das maiores provedoras de fibra do país** e #1 em 296 cidades onde está presente
- **Banda larga mais rápida em 10 estados[2]**, com velocidades superiores à média nacional nas principais cidades do país
- **Reconhecida como a operadora com os clientes mais satisfeitos do Brasil[3]**

Eficiência

-8,2% YoY
Opex + Capex

Queda de Opex + Capex de -8,2% A/A devido a medidas contínuas de eficiência e simplificação e mudança no modelo de negócios

Opex + Capex
A/A %



1 – As Receitas de Atacado deixaram de fazer parte da Oi Soluções a partir do 4T23, variações incluem ajuste proforma, 2 – De acordo com a Melhor Escolha. 3 – Segundo pesquisa de satisfação Anatel

APÓS INTENSAS NEGOCIAÇÕES, CHEGAMOS A UM ACORDO COM A MAIORIA DOS CREDORES FINANCEIROS E FORNECEDORES *TAKE-OR-PAY* SOBRE PRINCIPAIS TERMOS COMERCIAIS DO PLANO, A SER VOTADO EM 10 DE ABRIL

Processo de Reestruturação

Trajetória da reestruturação até agora

Out-22 **Contratação da Moelis & Company** como assessor financeiro

Mar-23 **Concessão da Recuperação Judicial** (após Tutela Antecipada em fev-23)

Abr-23 **Assinatura de financiamento DIP com Credores**

Mai-23 **Apresentação do Plano de RJ**

Jul-23 **Desembolso da 1ª Parcela do Empréstimo DIP** no valor de US$ 200 milhões

Out-23 **Assinatura de Contrato de Cessão de Sucata** para reestruturação de futuras obrigações do LTLA

Jan-24 **Assinatura e desembolso da 3ª parcela DIP com Credores** para liquidez adicional de US$125 milhões

Fev-24 **Nova versão do plano de RJ**

Desenvolvimentos Recentes

Março - 24

Grupo SecexConsenso concluiu fase de negociação de proposta de solução para controvérsias existentes entre Anatel e Oi

Acordo estabelecido com maioria de credores da classe III sobre as principais condições comerciais do PRJ

Próximos passos

10-abril

Votação do Plano RJ na Assembleia Geral de Credores

30-abril

Entrada do empréstimo-ponte

2T24 em diante

Entrada de Dinheiro Novo

O PLANO DE RJ VISA ASSEGURAR LIQUIDEZ E MELHORAR O NÍVEL DE ENDIVIDAMENTO E PERFIL DA DÍVIDA, EM LINHA COM UM PLANO OPERACIONAL RENOVADO PARA CONTINUAR DESENVOLVENDO A NOVA OI

Princípios fundamentais do Plano de Recuperação Judicial

- **Levantamento de novos recursos** com credores concursais e terceiros para execução do plano de negócios da Oi e pagamento dos créditos abrangidos no PRJ
- **Novação dos créditos quirografários** que elegerem prover Novo Financiamento com posição sênior no pacote de garantias e previsão de pagamento antecipado com recursos de venda de ativos
- **Emissão de instrumentos de dívida** (incluindo dívida participativa), com posição subordinada no pacote de garantias, aos créditos que elegerem não prover Novo Financiamento
- Termos de **pagamento diferenciados aos fornecedores parceiros**
- Opção de reestruturação dos créditos de Fornecedores *Take-or-Pay* Parceiros

IMPLEMENTAÇÃO DO PLANO CRIARÁ UMA ESTRUTURA DE CAPITAL SUSTENTÁVEL PARA A OI BENEFICIANDO A TODOS OS STAKEHOLDERS

Processo de Reestruturação

	Antes	Depois
Nível de Endividamento	**Dívida financeira** a ser reestruturada **de cerca de R$30 bilhões**	**Estimativa de redução de 70%** na dívida financeira reestruturada
Amortização	Amortização em 2025	**Amortizações relevantes a partir de 2027**
Fornecedores *Take-or-Pay*[1]	**Forte consumo de caixa de c.R$ 12 bilhões** considerando as obrigações originais dos contratos	**Redução de aproximadamente 80%** nos desembolsos de *take-or-pay* aos fornecedores de satélites, torres e cabos submarinos com base nos novos termos
Acionistas	Patrimônio líquido significativamente impactado pelo volume de dívida financeira **(patrimônio líquido negativo)**	Perspectiva de uma **empresa mais sustentável beneficiando a situação patrimonial da Companhia**

(1) Inclui Globenet, Torreiras, SES e Hispamar. Consumo estimado com base nas obrigações contratuais de vencimento e correção.

NA FRENTE REGULATÓRIA, A COMISSÃO DE CONSENSO CONCLUIU A FASE DE NEGOCIAÇÃO. OS TERMOS PROPOSTOS PELA OI VIABILIZAM A MIGRAÇÃO PARA AUTORIZAÇÃO, GERANDO OPORTUNIDADES DE EFICIÊNCIA, E O ENDEREÇAMENTO DAS OBRIGAÇÕES JUNTO À ANATEL

Equacionamento do Legado

Termos do Contrato

- O acordo depende de ratificação, no menor tempo possível, e busca a confirmação das premissas do plano proposto pela Oi, que são:
  - Migração imediata da concessão para a autorização
  - Remoção do ônus da reversibilidade sobre os ativos, permitindo sua venda
  - Endereçamento das obrigações relativas à transação das multas da Anatel até o fim da arbitragem
  - Oportunidade para a Oi continuar defendendo seus interesses na arbitragem, com a expectativa de *upside* do recebimento de valores líquidos dessa arbitragem considerando os compromissos do acordo

Fortes eficiências a serem capturadas

- Flexibilidade para vender ou onerar imóveis
- Execução de plano de redução de custos – com foco no descomissionamento de cobre e migração de clientes
- O plano será executado por *sprints*, abordando economias potenciais do maior para o menor impacto
- Eficiências potenciais relevantes

Economia potencial

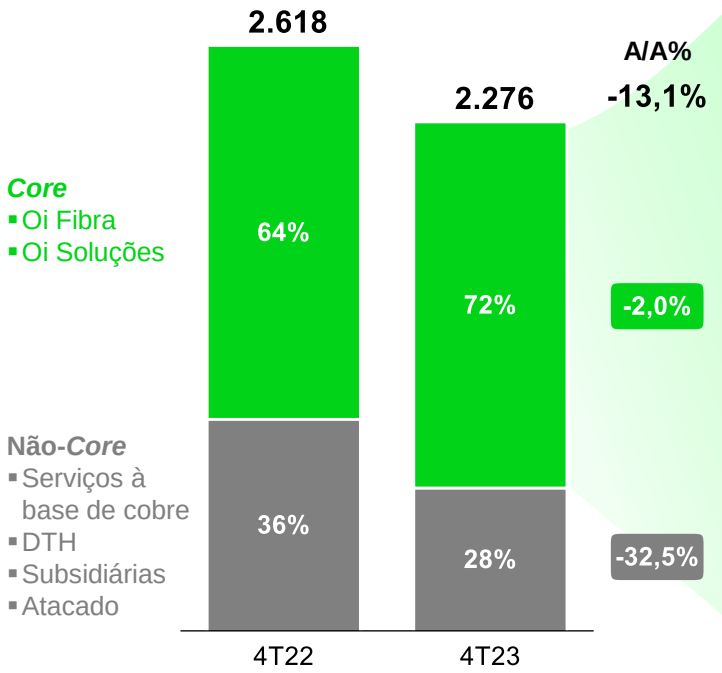
Suporte	TI e G&A
Cliente	Manutenção, suporte ao cliente, faturamento e cobrança
Rede	Infraestruturas de transmissão e telecomunicações (por exemplo, satélite, EILD, postes, torres, locais), energia, manutenção e inventário

Resultados 4T23

RECEITAS *CORE* ATINGIRAM 72% DO TOTAL DEVIDO AO AUMENTO SUSTENTADO DE FIBRA E TIC. AS RECEITAS DA NOVA OI FORAM IMPACTADAS NESTE TRIMESTRE PELA TENDÊNCIA DE RECEITAS NÃO-*CORE* E QUEDA DOS SERVIÇOS TELCO NO B2B

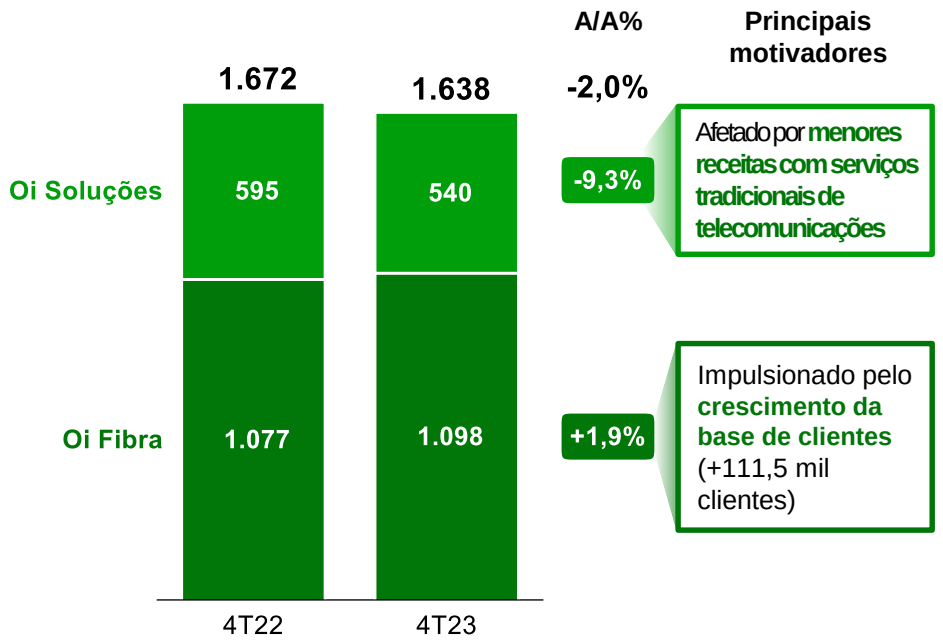
Receita Líquida Consolidada

R$ milhões



Receitas Core

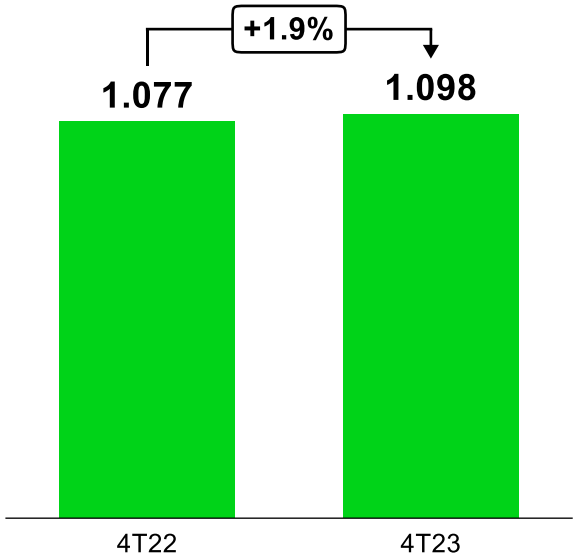
R$ milhões



Nota: As Receitas de Atacado deixaram de fazer parte da Oi Soluções a partir do 4T23.

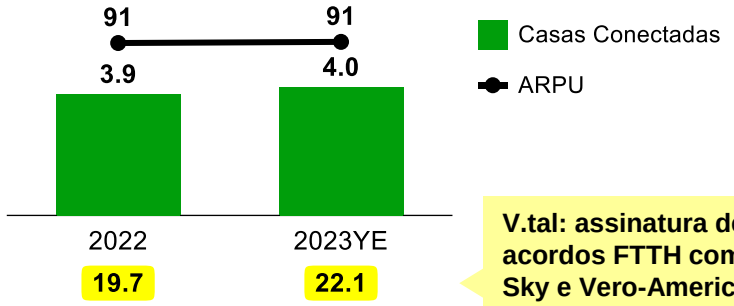
RECEITA DA OI FIBRA CRESCEU 2% A/A, IMPULSIONADA PELO CRESCIMENTO DE CASAS CONECTADAS, PRINCIPALMENTE PELAS VENDAS DE BANDA LARGA DE MAIOR VELOCIDADE, APESAR DA PRESSÃO COMPETITIVA

Receita Oi Fibra
R$ milhões



Foco em qualidade **apoiando o crescimento das receitas de fibra de +10,5% A/A em 2023**

HCs[1] & ARPU
Milhões, R$/mês



V.tal
HPs, milhões

V.tal: assinatura de acordos FTTH com Sky e Vero-Americanet

Retomando **o crescimento através da diferenciação...**

- Liderança em 296 cidades
- **Banda larga mais rápida em 10 estados[2]**
- **Operadora com os clientes mais satisfeitos do Brasil[3]**

... e **estratégia renovada com foco na qualidade**

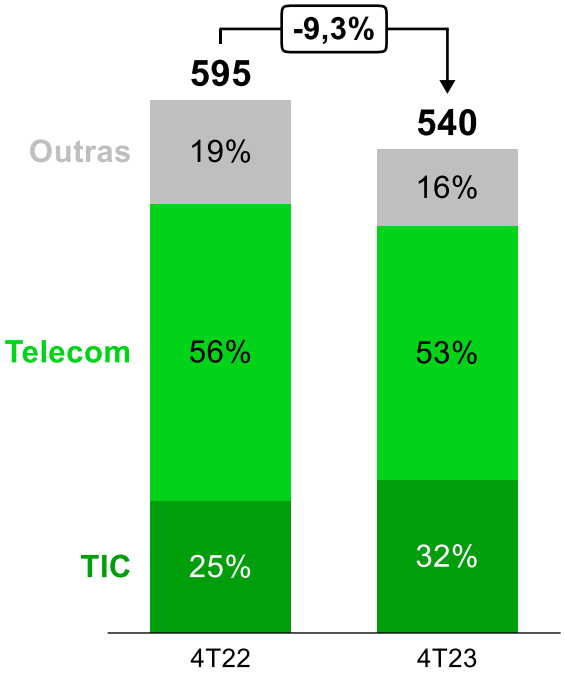
- **Ênfase no crescimento de HCs em HPs existentes**
- **Foco no posicionamento regional** adaptando canais, preços e marketing para se adequar à dinâmica local

Maiores adições brutas, combinadas com maior eficiência no processo de venda, levando a adições líquidas positivas a partir de março de 2024.

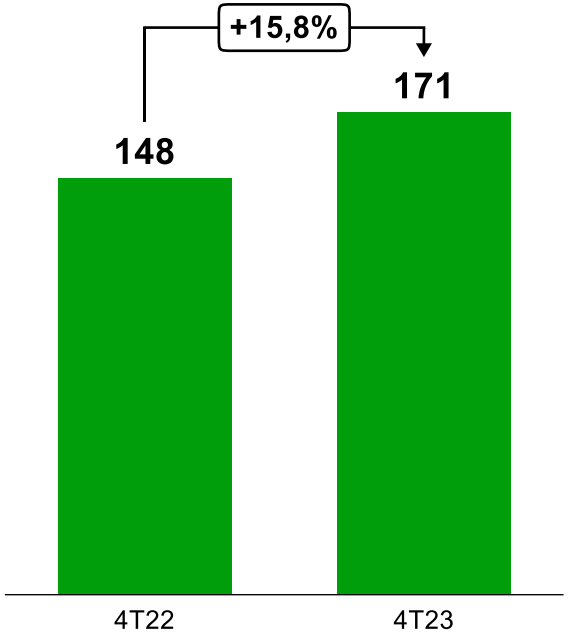
1 – Casas Conectadas, 2 – Segundo a Melhor Escolha.

RECEITAS DE TIC SUBIRAM 16% A/A E MANTIVERAM-SE COMO O PRINCIPAL MOTOR DE CRESCIMENTO DA OI SOLUÇÕES, REPRESENTANDO 32% DAS RECEITAS (+7 P.P. A/A) E REDUZINDO O EFEITO DA VOLATILIDADE NOS SERVIÇOS TRADICIONAIS

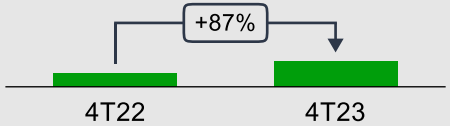
Receita Oi Soluções
R$ milhões



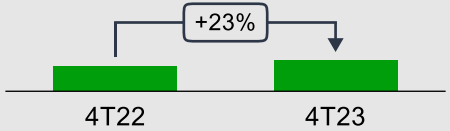
Receita TIC
R$ milhões



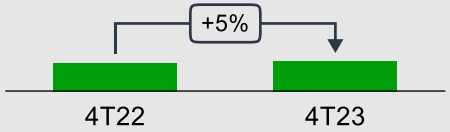
Receita *Cloud*



Receitas de Segurança Cibernética



UC&C

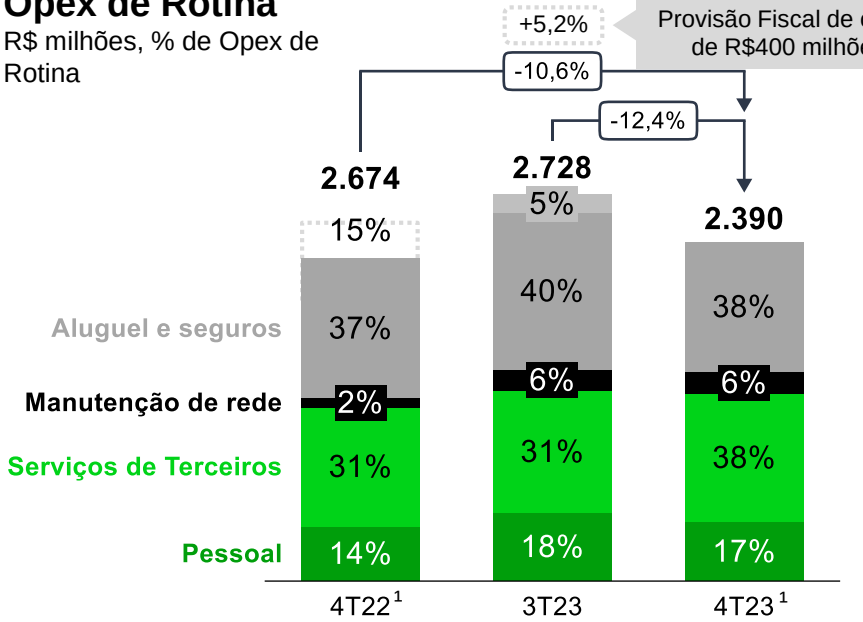


REDUÇÃO SEQUENCIAL DO OPEX DE ROTINA DEVIDO À EFICIÊNCIAS EM PESSOAL E AQUISIÇÃO DE CONTEÚDO, APESAR DA INFLAÇÃO. EVOLUÇÃO A/A IMPACTADA POR EFEITOS PONTUAIS NO 4T22

Opex de Rotina

R$ milhões, % de Opex de Rotina

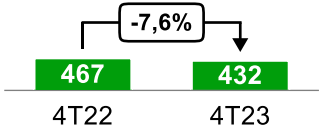
Incluindo o benefício do 4T22 de Reversão de Provisão Fiscal de cerca de R$400 milhões



No 4T23, mais de 50% do Opex de rotina ex-Pessoal e Aluguel & Seguros referente ao legado, gerando oportunidades significativas através do equacionamento da concessão.

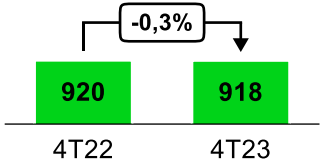
Pessoal

R$ milhões



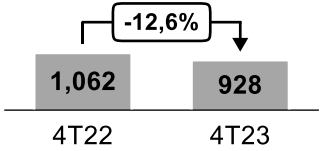
Serviços de Terceiros

R$ milhões



Aluguel & Seguros

R$ milhões



Principais comentários

Redução de Pessoal no ano **devido ao menor número de colaboradores (-5k, | -23% A/A)**

Redução relevante em Aquisição de Conteúdo (-27%) **e G&A** (-15%) compensada por menores créditos tributários de energia

Aluguel e seguros em queda principalmente devido a eficiências pontuais (créditos tributários) no 4T23

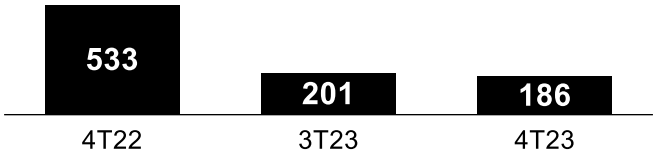
1 – O gráfico não demonstra a linha de Outras Despesas (Receitas).

EBITDA DE ROTINA IMPACTADO PRINCIPALMENTE PELA QUEDA DOS SERVIÇOS LEGADOS. O CAPEX CONTINUA EM QUEDA, ALINHADO À NOSSA ESTRATÉGIA.

EBITDA de Rotina
R$ milhões

Margem EBITDA	13,2%	-13,8%	-5,0%

Capex
R$ milhões



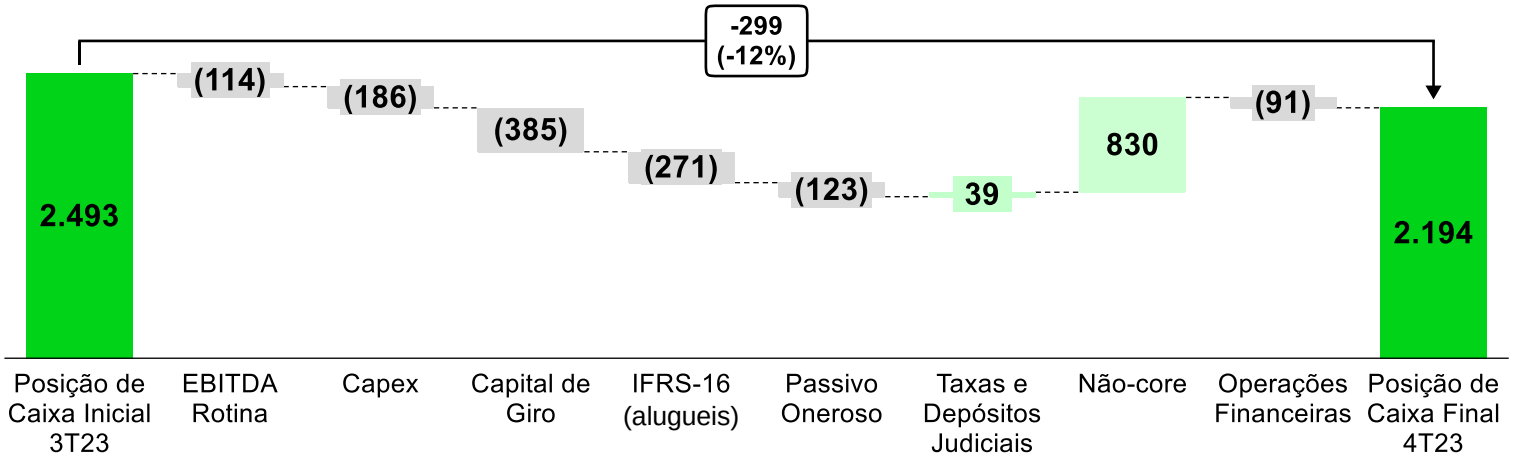
% de vendas	20,4%	8,4%	8,2%

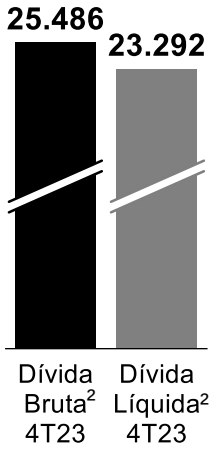
- EBITDA no 4T23 impactado pela redução **acelerada das receitas não-*core***
- **Fase de transição nas operações de Fibra,** com perspectiva de melhoria das margens à medida que a empresa ganha escala no novo modelo e reduz custos fixos
- **Fase de implementação de iniciativas adicionais de redução de custos, principalmente relacionadas à eficiência dos custos do legado**

POSIÇÃO DE CAIXA AO FINAL DO 4T23 ATINGIU R$ 2,2 BILHÕES, COM A ENTRADA DO DINHEIRO PROVENIENTE DO AJUSTE DE PREÇOS DA UPI MÓVEL, COMPENSANDO PARCIALMENTE O CONSUMO OPERACIONAL JÁ ESPERADO

Fluxo de Caixa

R$ milhões





Maiores pagamentos relacionados principalmente a fornecedores e desembolsos não recorrentes (13º salário), **além de efeitos EBITDA não caixa** (por exemplo: receitas diferidas de torres)

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

Principalmente devido ao recebimento de R$821 milhões da Ajuste de Preço da UPI Móvel.

1 – O Non-Core contém caixa restrito a determinados pagamentos associados à venda dessas torres, sujeitos à supervisão da Anatel. 2 – Valor Justo.

RECENTEMENTE, A OI OBTEVE GRANDES AVANÇOS NAS FRENTES DO LEGADO E DE REESTRUTURAÇÃO QUE CONTRIBUIRÃO PARA SUA SUSTENTABILIDADE

Melhorias Operacionais

2H23

- Ajuste da estratégia comercial na fibra, com foco no posicionamento regional e lançamento do novo portfólio

Mar-24 em diante

- Retomada do crescimento da fibra com aumento de presença em mídia nacional e ajustes nos processos operacionais
- Aceleração da captura de eficiências nos custos do legado

Equacionamento do Legado

Mar-24

- Apresentação dos termos gerais da proposta de consenso, no âmbito da SecexConsenso do TCU
- Apreciação do acordo conforme ritos de governança das partes envolvidas

2S24 em diante

- Ratificação dos termos do acordo com o TCU
- Retomada do procedimento arbitral
- Migração para modelo de autorização

Processo de Reestruturação

Mar-24

- Ajustes na documentação definitiva e Plano de RJ

10-abr-24

- Votação do Plano em AGC

30-abr-24

- Empréstimo ponte até a entrada do dinheiro novo

2T24

- Homologação do plano

2S24 em diante

- Execução das medidas do plano

Relações com Investidores

www.oi.com.br/ri

invest@oi.net.br