

1T25

apresentação de resultados



OIBR

B3 LISTED N1

15 de maio de 2025

Disclaimer

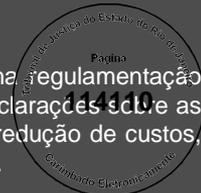
Esta apresentação inclui apenas informações sobre as operações brasileiras.



Esta apresentação contém declarações prospectivas conforme definido na regulamentação brasileira aplicável. Declarações que não são fatos históricos, incluindo declarações de OI e 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.



COM A CONCLUSÃO DOS M&As, O 1T25 MARCA O INÍCIO DE UM NOVO MODELO OPERACIONAL DA OI, COM 3 COMPONENTES DE RECEITAS E TENDO A OI SOLUÇÕES COMO PRINCIPAL FONTE DE CRESCIMENTO



+43
MIL
CLIENTES



SETOR
PRIVADO

82% DAS MIL MAIORES DA EXAME

10

MAIORES DOS SETORES BANCÁRIO,
COMÉRCIO, CONSTRUÇÃO, INDÚSTRIA,
SERVIÇOS E *UTILITIES*



SETOR
PÚBLICO

PRESENTE NAS 3 ESFERAS DE GOVERNO:

46% MUNICIPAIS

68% ESTADUAIS

69% FEDERAL

+R\$53MM

RECEITA DE NOVOS CONTRATOS DE
CLOUD, SUPORTANDO CRESCIMENTO DE
TIC¹

+10%

CRESCIMENTO DE **OPORTUNIDADES DE
NOVAS RECEITAS** NO TRIMESTRE

DESTAQUE DO TRIMESTRE:

- EXPANSÃO DE PARTICIPAÇÃO NO SETOR BANCÁRIO,
A PARTIR DE RENOVAÇÕES CONTRATUAIS RECENTES

+19% A/A

CRESCIMENTO DAS RECEITAS DAS SUBSIDIÁRIAS, COM O INÍCIO DAS OPERAÇÕES DA OI SERVICES,
UMA EMPRESA DE SERVIÇOS COMPARTILHADOS PARA SUPORTE FINANCEIRO, OPERACIONAL E DE TI.

SUBSIDIÁRIAS INTEGRAIS

PARA O LEGADO, TERCEIRA COMPONENTE DE RECEITAS, ESPERA-SE QUE ATÉ O FINAL DE 2025 TENHA SIDO CONCLUÍDA A DESMOBILIZAÇÃO DO LEGADO, COM ECONOMIAS ACUMULADAS DE CERCA DE R\$2,5 BILHÕES



EQUACIOAMENTO
DO LEGADO



Projetos de
Transformação a
serem
Concluídos em
2025

Migração de Clientes para Soluções Digitais

- **COLR¹**: 100% das localidades atendidas até jul/25
- **Tridígito²**: 60% já concluído, 23% em fase de *roll-out* e 17% com conclusão esperada para jun/25
- **Interconexão**: 72% a ser concluído até jun/25 e os outros 28% até set/25

Aceleração da Desmobilização das Redes Legadas

- Apesar de estar em curso desde o início de 2024, **projeto ganha tração com o fim da concessão**, em nov/24
- **Economia de custos acumulada de R\$1,0 bi** de jan/24 a mar/25
- Expectativa de **economias de custos totais de R\$2,5 bilhões** até dez/25, com a otimização da topologia **de 86,5mil para apenas 2 estações**

MANUTENÇÃO DE ESTRATÉGIA SELETIVA NA OI SOLUÇÕES PARCIALMENTE COMPENSADA POR MAIORES RECEITAS DAS SUBSIDIÁRIAS. EFICIÊNCIA E CONTROLE DE GASTOS CONTRIBUINDO PARA OPEX E CAPEX MENORES



Receita 1T25

Operação 114913



Nova Oi

R\$631 mi em receitas

-27,1% A/A impactado pelo não-core



Oi Soluções

R\$371 mi em receitas

Queda do legado e foco em rentabilidade



Receita TIC

R\$145 mi em receita

39% da Oi Soluções



Subsidiárias

R\$166 mi em receitas

+19,0% A/A



Oi Services

R\$23 mi em receitas

(apenas em mar/25)

Serviços de BPO

- Ativo estratégico, focado em otimização de processos, a partir do aproveitamento da expertise da Oi
- Podem ser oferecidos de forma modular, gerando oportunidades de receita para clientes externos e pequenos provedores de internet

Eficiência

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

Opex ex-Aluguel¹ + Capex A/A %

-38%

-19%

4T24

1T25

Disciplina em custos levando a redução YoY nas principais rubricas

Manutenção de Rede

-7,9 A/A

Pessoal

-5,5 A/A

Serviços de Terceiros

-24,1 A/A

Oportunidades Adicionais

- Economias geradas com a redução da obrigatoriedade do atendimento do legado, após a conclusão da transição para o modelo de autorização
- Readequação da estrutura operacional em razão dos M&As recentes

1) Aluguel & Seguros; 2) Excluindo o impacto pontual do reembolso de despesas no 1T24.

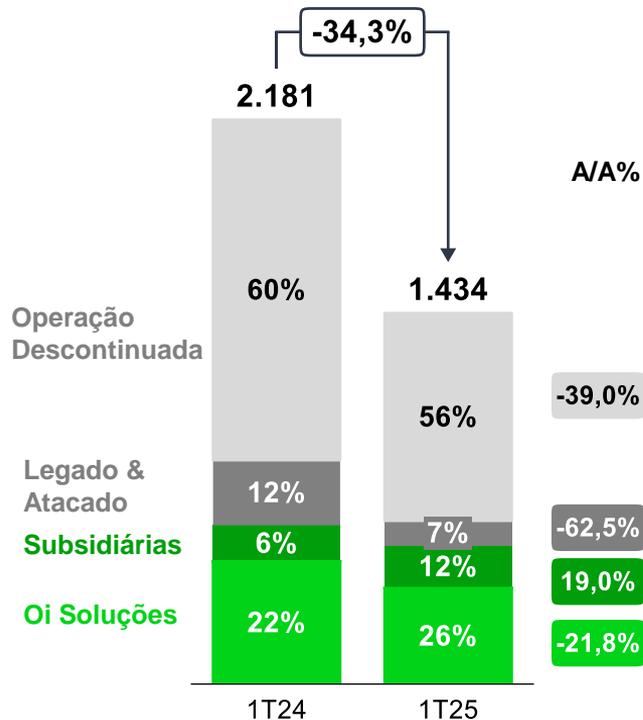


RECEITA DAS OPERAÇÕES CONTINUADAS AINDA IMPACTADA PELOS SERVIÇOS LEGADOS, MAS QUE JÁ REPRESENTAM APENAS 15% DO TOTAL



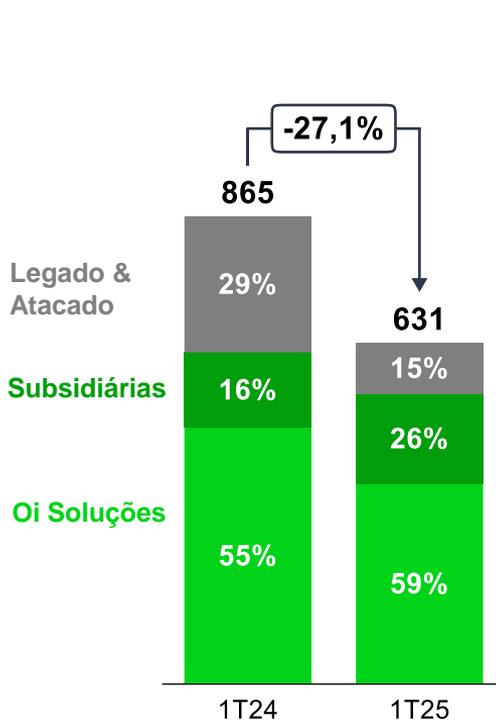
Receita Líquida Consolidada

R\$ milhões



Nova Oi

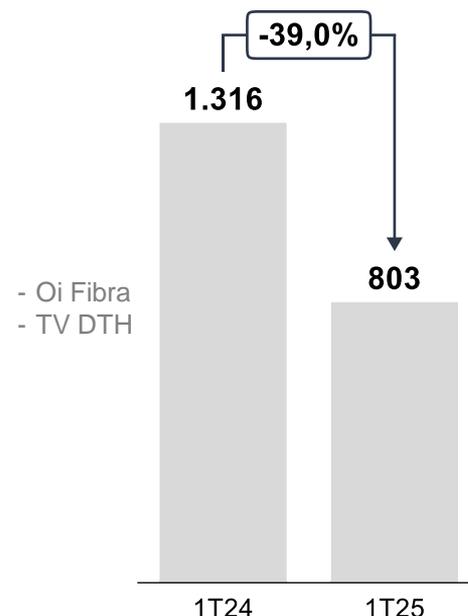
R\$ milhões



Operação Descontinuada

R\$ milhões

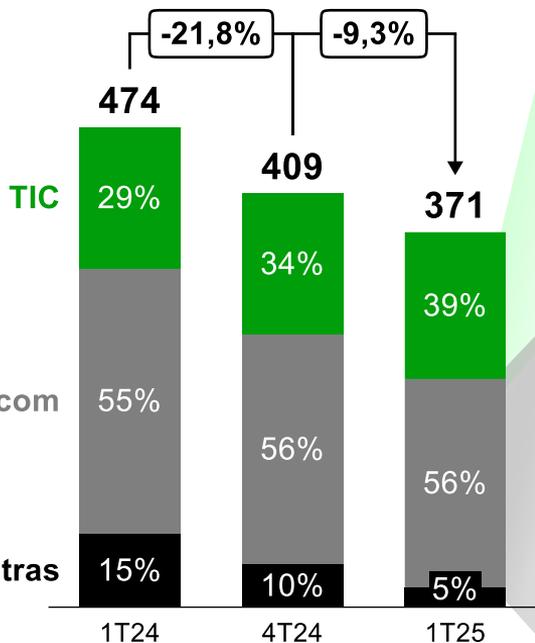
Receitas até fev/25, quando houve o closing da venda da UPI ClientCo



RECEITAS DA OI SOLUÇÕES CONTINUAM APRESENTANDO CRESCIMENTO EM SERVIÇOS DE MAIOR VALOR AGREGADO, REFORÇANDO A ESTRATÉGIA FOCADA EM RENTABILIDADE



Receita Oi Soluções
R\$ milhões



Estratégia comercial com foco em verticais com alto potencial de crescimento



+8% A/A
Receita de **Cloud**

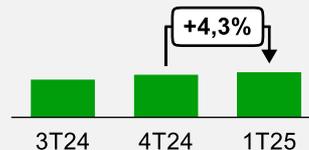


+30% A/A
Receita de **UC&C**
Comunicação Unificada e Colaborativa



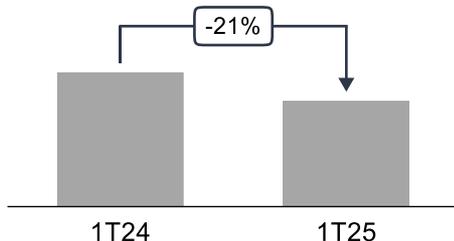
+12% A/A
Receita de **IoT**
Internet das Coisas

Crescimento sequencial das receitas de TIC

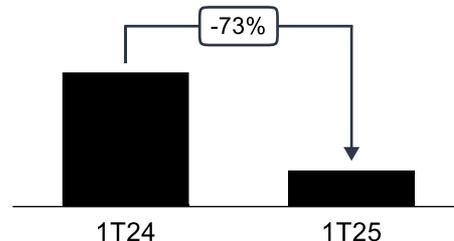


Declínio dos serviços legados e serviços tradicionais de telecom, com foco na busca por margens saudáveis

Receita de Telecom¹



Outras Receitas²



DISCIPLINA FINANCEIRA SEGUE COMO UM PILAR. REDUÇÃO DE CUSTO ADICIONAL ESPERADA PARA O FUTURO COM AS CONCLUSÃO DO DESLIGAMENTO DO LEGADO

Opex de Rotina¹

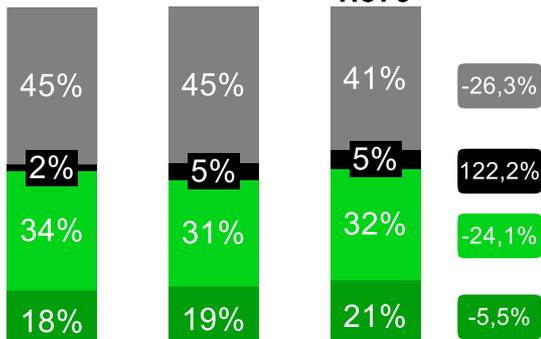
R\$ milhões, % de Opex de Rotina

Opex excl.
Aluguel & Seguros

A/A %

1.298 911 1.080 -16,8%

2.383 2.008 1.879
-21,1% -6,4%



1T24 4T24 1T25

Aluguel & Seguros Manutenção de Rede

Serviços de Terceiros Pessoal

-26,3%

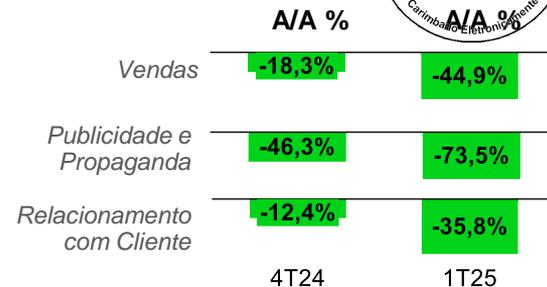
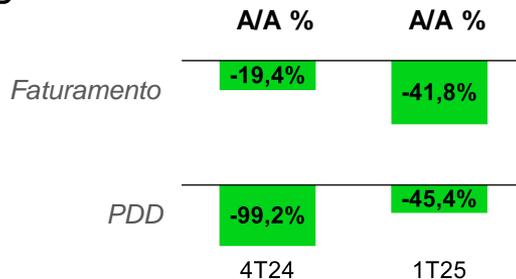
122,2%

-24,1%

-5,5%



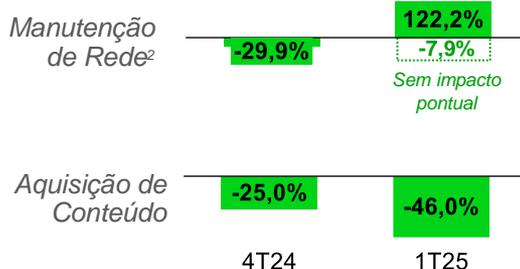
Abordagem comercial racional e gestão da qualidade



Revisão de estratégias de gastos comerciais, fortalecimento dos canais digitais e foco na eficiência da gestão da qualidade



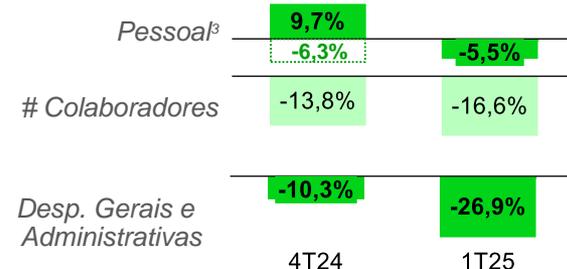
Redução do legado conforme requisitos legais



Expectativa de novas reduções relacionadas aos custos com legado após migração para o regime de autorização e conclusão da venda de ativos



Redimensionamento da estrutura e redução de gastos não essenciais



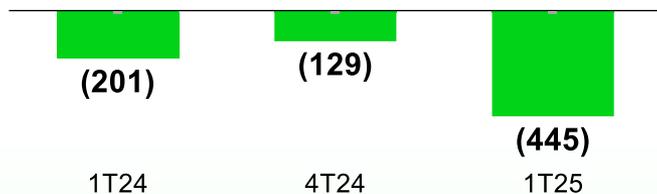
Otimização e simplificação da estrutura e eliminação contínua de gastos não essenciais, frente às transformações da operação

EBITDA AINDA PRESSIONADO PELOS IMPACTOS DO LEGADO E PELAS OPERAÇÕES DE FIBRA ATÉ FEVEREIRO-01 SEGUE FOCADA NA OTIMIZAÇÃO DO CAPEX, QUE CORRESPONDEU A 5% DA RECEITA NO TRIMESTRE



EBITDA de Rotina

R\$ milhões



Margem EBITDA Rotina



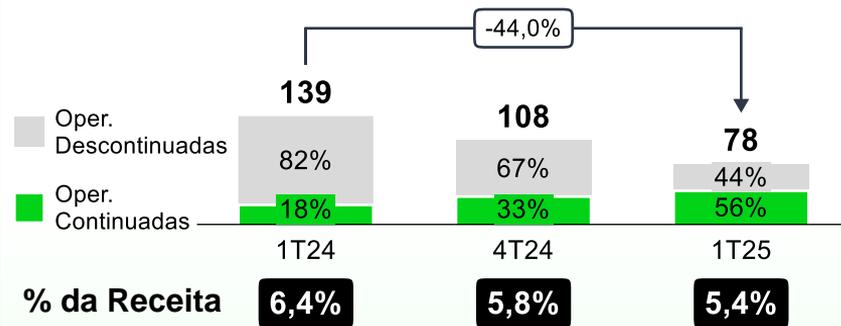
Operação Continuada | (Pro-forma)

R\$ milhões



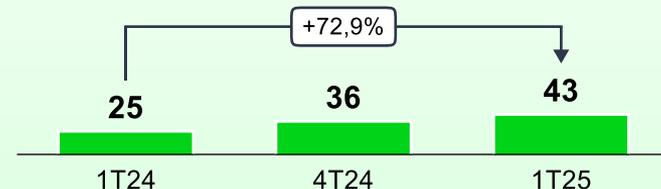
CAPEX

R\$ milhões



Operação Continuada | (Pro-forma)

R\$ milhões

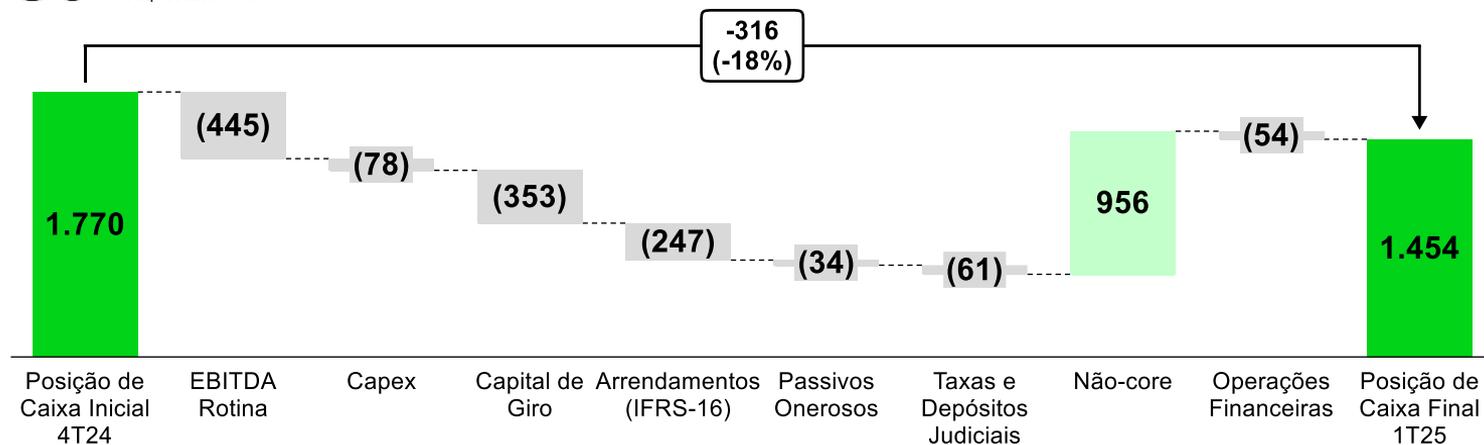


NA AUSÊNCIA DO COMPONENTE CAIXA NA VENDA DA CLIENTCO, OPERAÇÕES NÃO CORE COBRIRAM O FUNDING GAP PROVOCADO PELO LEGADO E PELAS OPERAÇÕES DE FIBRA



Fluxo de Caixa

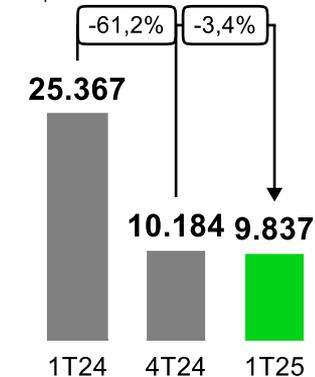
R\$ milhões



Dívida Líquida

(Valor Justo)

R\$ milhões



Impactado pelo pagamento aos credores Classe I e III, conforme previsto no Plano de Recuperação Judicial

Pagamento de fornecedores de satélites (*take-or-pay*), o com redução de 70% A/A decorrente das novas condições contratuais

Recebimento da antecipação de créditos relacionados aos processos de Pis/Cofins e DNIT Telemar, além do recebimento por venda de imóveis

Redução de 61% na dívida líquida a valor justo A/A, após a reestruturação da dívida, baseada no PRJ aprovado, mesmo após emissão do Novo Financiamento

APÓS A CONCLUSÃO DOS M&As RECENTES, A COMPANHIA PODE VOLTAR-SE PARA A EXECUÇÃO DE AÇÕES INTERNAS RUMO À SUSTENTABILIDADE OPERACIONAL E FINANCEIRA DE LONGO PRAZO



APROVAÇÃO DO PRJ

- Reestruturação da dívida e de créditos *Take or Pay*
- Acesso a novas fontes de financiamento da operação



NOVA GOVERNANÇA

- Conclusão da conversão do crédito
- Eleição do Novo Conselho de Administração



2024

ABR

2025

DEZ

NOV

FEV

REGULATÓRIO

- Assinatura do Termo de Autorização
- Retomada do Procedimento Arbitral



VENDA DE ATIVOS

- Fechamento da UPI ClientCo
- Fechamento da UPI TVCo



CONSOLIDAÇÃO DA NOVA OI

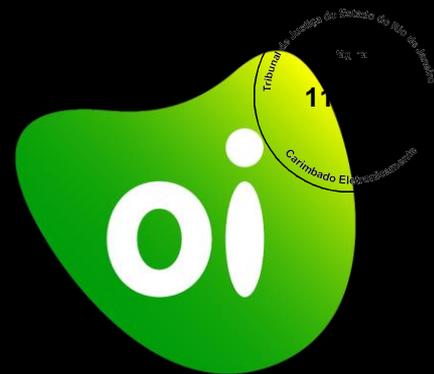
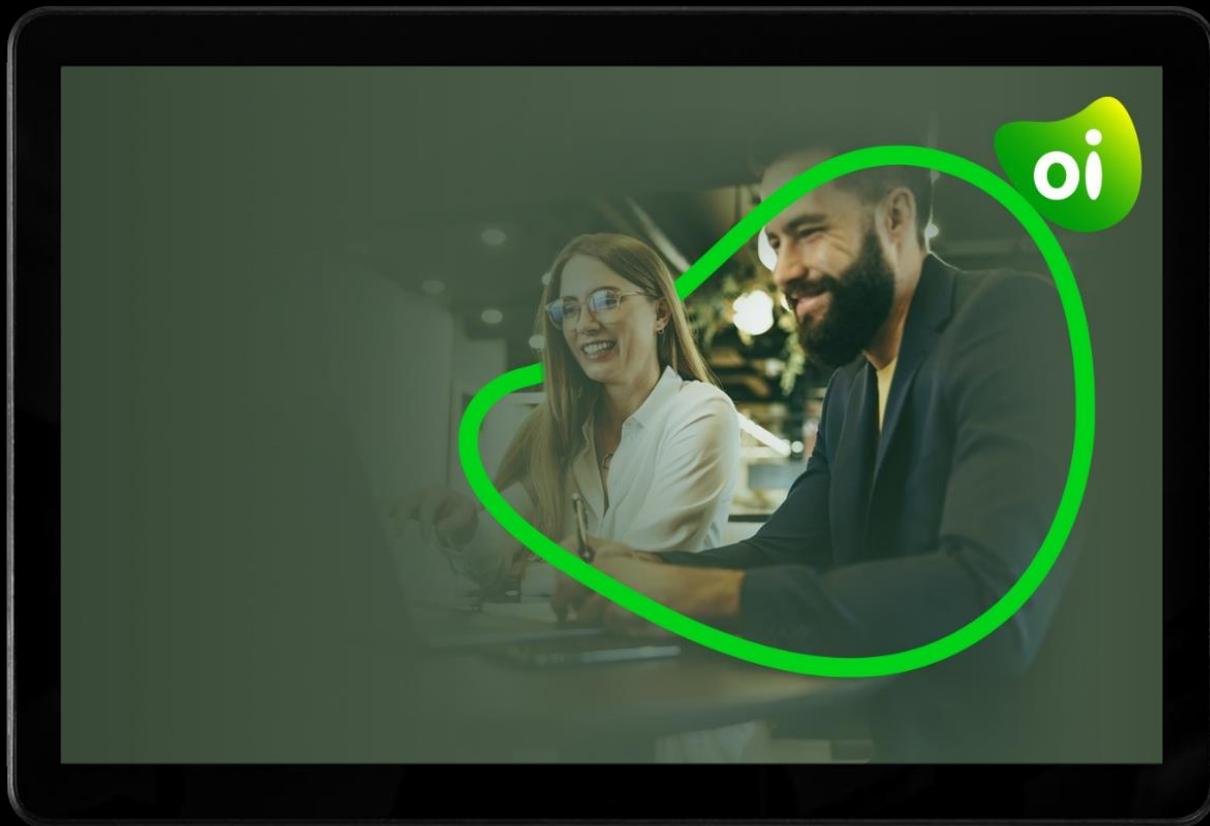
- Fortalecer o negócio Oi Soluções, principal foco de crescimento de receitas
- Consolidar as receitas das subsidiárias
- Ampliação da oferta dos serviços da Oi Services para terceiros

RACIONALIZAÇÃO DE CUSTOS

- Desmobilização do legado
- Adequação ao novo tamanho da cia pós *M&As*

GESTÃO DO PASSIVO

- Iniciativas não *core* para cobrir *funding gap* ainda presente em 2025
- Venda de Imóveis
- Venda da UPI V.Tal



Relações com Investidores

www.oi.com.br/ri

invest@oi.net.br