

RESULTADOS
1T18

oi



Rio de Janeiro, 28 de maio de 2018



Esta apresentação contém declarações prospectivas, de acordo com o *U.S. Private Securities Litigation Reform Act* de 1995 e a regulamentação brasileira aplicável. São consideradas declarações prospectivas aquelas que não constituem fatos históricos, incluindo afirmações sobre as crenças e expectativas da Oi S.A. – Em Recuperação Judicial (“Oi” ou “Companhia”), estratégias empresariais, sinergias futuras e reduções de custos, custos futuros e liquidez futura, são consideradas declarações prospectivas.

As palavras “antecipa”, “pretende”, “acredita”, “estima”, “espera”, “prevê”, “planeja”, “objetiva” ou expressões semelhantes, relativas à Companhia ou sua administração, têm como objetivo identificar declarações futuras. Não há qualquer garantia de que os eventos esperados, tendências ou resultados esperados irão ocorrer de fato. Tais declarações refletem as visões atuais da administração da Companhia e estão sujeitas a riscos e incertezas. As declarações se baseiam em premissas e fatores, incluindo conjunturas gerais, tanto econômicas como de mercado, condições do setor, aprovações societárias, fatores operacionais e outros fatores. Caso ocorram alterações nas premissas ou fatores, nossos resultados futuros poderão diferir de maneira significativa daquele previsto em nossas expectativas atuais. Todas as declarações prospectivas atribuíveis à Companhia ou às suas afiliadas, ou pessoas agindo em seu nome, são expressamente qualificadas na sua totalidade pelo presente aviso. Não se deve depositar confiança indevida em tais declarações. As declarações prospectivas se referem somente à data em que são preparadas.

Exceto quando tal for obrigatório nos termos da legislação do mercado de capitais brasileira ou norte-americana ou outra legislação e regulamentação da CVM, da Comissão de Valores Mobiliários Norte-Americana [*U.S. Securities and Exchange Commission* - “SEC”] ou de outras autoridades reguladoras em qualquer outra jurisdição relevante, a Companhia e suas afiliadas não são obrigadas nem pretendem atualizar, rever ou publicar quaisquer alterações sobre as previsões e declarações prospectivas referidas nesta apresentação na sequência da alteração de acontecimentos em curso ou futuros ou seus desenvolvimentos, nem de eventuais alterações nos pressupostos ou outros fatores tidos em consideração para efeitos da emissão das declarações prospectivas aqui contidas. Recomenda-se, no entanto, a consulta às divulgações adicionais que a Companhia venha a fazer sobre assuntos relacionados por meio de relatórios ou comunicados que a Companhia venha a arquivar junto à CVM e à SEC.



DESTAQUES DO TRIMESTRE

- **Companhia reduz custos com eficiência operacional em R\$ 318 milhões versus o 1T17 e em R\$ 426 milhões versus o 4T17.**
 - ✓ A eficiência operacional se traduz em redução sustentável de custos, reforçada pela evolução contínua dos indicadores de qualidade.
- **Oi registra crescimento de EBITDA e de margem EBITDA na comparação sequencial, em linha com o Plano de Recuperação Judicial.**
 - ✓ EBITDA de rotina registra R\$ 1,6 bilhão no trimestre, um aumento de 20,5% contra o 4T17. Margem EBITDA de rotina alcançou 27,9%, representando crescimento de 5,4 p.p. versus o 4T17.
- **Foco na operação continua promovendo aumento de eficiência e melhoria de experiência do cliente, refletindo em avanços nos indicadores operacionais e de qualidade.**
 - ✓ Iniciativas como modernização da infraestrutura e expansão da capacidade da rede, ações preventivas com aumento de produtividade, melhoria da qualidade do atendimento e digitalização de serviços e processos geraram sinergias para a Companhia.
 - ✓ Com isso, a Oi continua atingindo melhoria na satisfação dos clientes, com reduções consistentes dos indicadores de reclamações da ANATEL [-24,1% versus 1T17], do JEC [-23,4% versus 1T17] e do PROCON [-5,1% versus 1T17].
- **Intensificação do programa digital com lançamento de soluções que melhoram a experiência do cliente e permitem a captura de ganhos de eficiência, contemplando a automatização de processos (robotização e inteligência artificial) e expansão da digitalização do faturamento, atendimento e venda.**
- **Posição de caixa no final de março de 2018 foi de R\$ 6,2 bilhões, refletindo o pagamento da antecipação de investimentos no 4T17 e pagamento de Imposto de Renda.**
- **Aprovação do Plano de RJ permite a redução da dívida em mais de R\$ 36 bilhões, viabilizando a retomada do ciclo de investimentos.**
- **Oi registra lucro contábil de R\$ 30,5 bilhões como reflexo do registro da reestruturação de sua dívida aprovada no Plano de Recuperação Judicial. Com isso o Patrimônio Líquido volta a ser positivo atingindo o patamar de R\$ 28,9 bilhões.**
- **A Companhia se prepara para um novo ciclo de crescimento que se dará com a aceleração dos investimentos financiada pelo aumento de capital.**
 - ✓ Plano de CAPEX incremental financiado por aumento de capital prevê investimentos de R\$ 7 bilhões por ano para os próximos anos, com estratégias direcionada ao acesso para rede fixa e móvel, suportando transformação, crescimento e sustentabilidade do negócio.

EFICIÊNCIA DE CUSTOS COM FOCO EM MELHORIA OPERACIONAL E DE QUALIDADE SUSTENTA CRESCIMENTO SEQUENCIAL DE EBITDA E MARGEM. OI APRESENTA LUCRO CONTÁBIL NO TRIMESTRE.



Destaques financeiros

R\$ milhões

	1T18	1T17	Δ Ano	4T17	Δ Tri
Brasil					
Receita Líquida de Serviços¹	5.575	6.009	-7,2%	5.722	-2,6%
Residencial	2.201	2.354	-6,5%	2.269	-3,0%
Mobilidade Pessoal	1.768	1.890	-6,4%	1.827	-3,2%
<i>Cientes²</i>	<i>1.635</i>	<i>1.748</i>	<i>-6,5%</i>	<i>1.693</i>	<i>-3,4%</i>
B2B	1.548	1.703	-9,1%	1.560	-0,8%
Receita Líquida de Clientes²	5.374	5.794	-7,2%	5.517	-2,6%
OPEX de Rotina	4.055	4.374	-7,3%	4.482	-9,5%
EBITDA de Rotina	1.567	1.692	-7,4%	1.300	20,5%
Margem EBITDA de Rotina	27,9%	27,9%	0,0 p.p.	22,5%	5,4 p.p.
CAPEX	1.124	1.227	-8,3%	1.835	-38,7%
EBITDA de Rotina – Capex	442	465	-5,0%	-535	n.m.
Lucro líquido das operações brasileiras	30.629	-29	n.m.	-3.627	n.m.



CONVERGÊNCIA SUSTENTA ARPU RESIDENCIAL. LIMPEZA DE BASE IMPACTA PRÉ. PÓS E B2B APRESENTAM PRIMEIROS SINAIS DE RECUPERAÇÃO NA COMPARAÇÃO SEQUENCIAL.

Destques operacionais

Milhares de UGRs

	1T18	1T17	Δ Ano	4T17	Δ Tri
Total - Brasil	59.212	63.371	-6,6%	59.685	-0,8%
Residencial	15.599	16.343	-4,5%	15.885	-1,8%
Telefonia fixa	9.001	9.802	-8,2%	9.233	-2,5%
Banda larga	5.085	5.204	-2,3%	5.156	-1,4%
TV paga	1.514	1.336	13,3%	1.496	1,2%
ARPU residencial	80,8	79,6	1,5%	81,3	-0,6%
Mobilidade Pessoal	36.434	39.837	-8,5%	36.648	-0,6%
Pré-pago	29.660	32.957	-10,0%	29.917	-0,9%
Pós-pago	6.774	6.880	-1,5%	6.731	0,6%
B2B	6.539	6.550	-0,2%	6.512	0,4%
Telefonia fixa	3.611	3.727	-3,1%	3.641	-0,8%
Banda larga	545	547	-0,3%	543	0,3%
Móvel	2.370	2.263	4,8%	2.316	2,3%
TV paga	12	14	-14,2%	12	0,2%
Telefones públicos	640	641	-0,2%	640	0,0%



ESTRATÉGIA FOCADA NA CONVERGÊNCIA E DADOS, COM EXPANSÃO DE *BUNDLES*, OFERTA DE MAIORES VELOCIDADES DE BANDA LARGA E MELHORIA DO PERFIL DE VENDAS DE TV



Telefonia Fixa

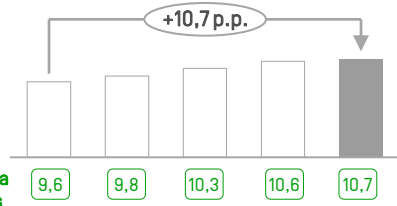
Penetração *bundles*¹

Indexado. % da base total de telefonia fixa



Vendas em velocidades ≥ 15 Mbps

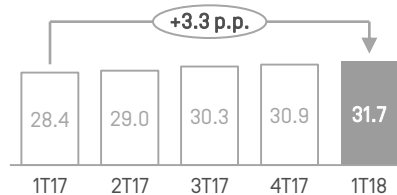
Indexado. % nas vendas totais de banda larga



Banda larga

Mix de alto valor

% da base total de TV paga

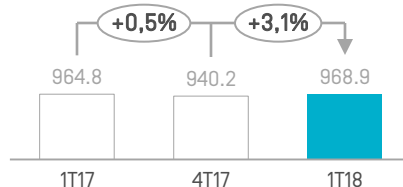


TV Paga

INDICADORES DO RESIDENCIAL

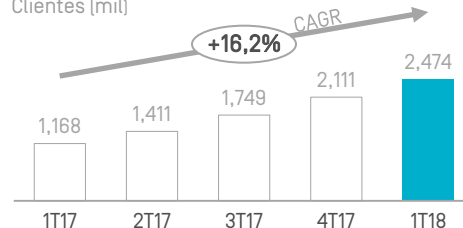
Gross adds Residencial

Indexado



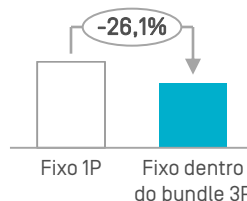
Base Oi Total

Clientes (mil)



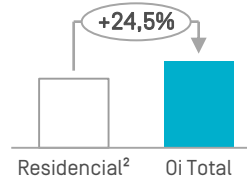
Churn

Indexado. 1T18



ARPU

Indexado. 1T18



ESTRATÉGIA RECEITA 2018



CONVERGÊNCIA FOCADA EM *UPSELLING*

- Oi Total Fibra;
- Mais dados e conteúdo;
- Portfolio simplificado com 12 combinações de preços;
- Proposta de valor através de preços semelhantes aos concorrentes com maior valor agregado;
- Redução do churn



SEGMENTAÇÃO DE OFERTAS

- Ofertas granulares utilizando o NBA (*Next Best Action*)
- Atualmente presente em todo o ciclo de vida do cliente, englobando todo o portfólio de produtos;
- Previsão de expansão para os canais digitais no 1S18



MELHOR EXPERIÊNCIA DO CLIENTE

- Oi Play (conteúdo de vídeo)
- Lançado em set/15, inicialmente o Oi Play estava disponível apenas para os clientes de Oi TV;
- Em jul/17, o Oi Total Play combinou fixo e banda larga com conteúdo OTT, tornando a Oi Play independente da Oi TV;
- Roteiro inclui: (i) novos conteúdos; (ii) integração com Chromecast; (iii) melhorias na experiência do cliente.

1 - Inclui a oferta descontinuada do *bundle* OCT [Oi Conta Total].



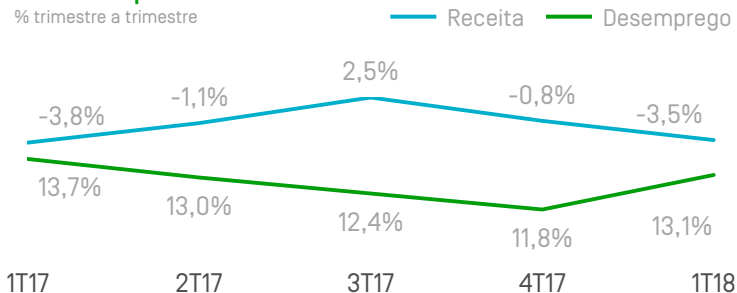
RECARGA DO PRÉ CONTINUA PRESSIONADA PELA CURVA DE DESEMPREGO. NO PÓS, LANÇAMENTO DO OI MAIS DIGITAL COM FOCO EM DADOS E CONTEÚDO IMPULSIONA A PERFORMANCE DO NET ADDS

PRÉ - PAGO

- Crescimento da taxa de desemprego tem afetado o desempenho do pré-pago.

Receita Líquida¹

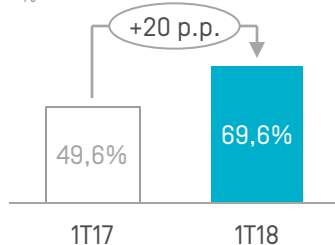
% trimestre a trimestre



- Companhia tem atuado para aumentar a participação do Oi Livre na base e estabilizar a receita.

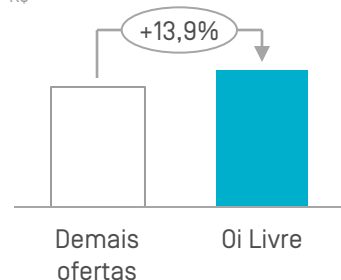
% Oi Livre na base

%



Recarga média

R\$

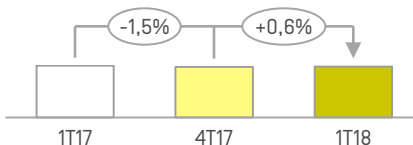


PÓS - PAGO + CONTROLE

- Indicadores financeiros e operacionais refletem limitação de investimentos no passado. Reversão da tendência virá das novas ofertas com mais dados e conteúdo combinados com a expansão da cobertura 4G, já iniciada.

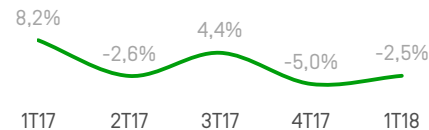
Base de clientes

milhares



Receita Líquida¹

% trimestre a trimestre



ESTRATÉGIA RECEITA 2018

- Convergência: Aumentar vendas do Pós convergindo Voz + Internet + Conteúdo
- Dados e conteúdo: Mais internet e conteúdos nas ofertas
- Digitalização: Minha Oi melhorando a experiência do cliente
- Refarming da frequência de 1,8 GHz em 22 cidades em 2018 com foco no norte e nordeste;
- Lançamento do Oi Mais Digital para o dia das Mães, com conteúdo na oferta, produz impacto positivo e o maior patamar de net adds do pós puro para um único mês, nos últimos 18 meses.

OI MAIS DIGITAL



15 GB



ILIMITADO

CONTEÚDOS



COLEÇÃO OI



99,90

Net adds do Pós-Pago²

milhares



1 - Exclui receita de longa distância. | 2 - Exclui Controle.



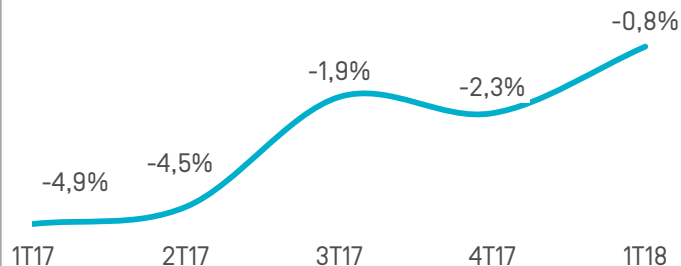
COM APROVAÇÃO DO PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL E REDUÇÃO DAS INCERTEZAS, B2B INICIA A EXECUÇÃO DO SEU PLANO DE *TURNAROUND*

Impactado pelo processo de RJ e pela crise econômica em 2017, B2B começa a apresentar sinais de estabilização

- As incertezas quanto ao processo de Recuperação Judicial dificultaram a aquisição de novos clientes;
- Crise econômica aumentou o risco de crédito e pressionou nossos clientes por redução de custos;
- Exposição a clientes governamentais, com participação relevante nas receitas Corporativas;
- Aprovação do plano de RJ melhora ambiente de negócios e possibilita início do processo de turnaround.

Receita líquida de serviços B2B

% trimestre a trimestre



Estratégia baseada em 3 pilares para impulsionar a atividade comercial e o crescimento da receita...

... essa estratégia começa a produzir primeiros resultados.

AQUISIÇÃO

- Refinar a política de *go-to market* direcionando a força de vendas para ações baseadas em *winback*, sincronizada com infraestrutura e operações;
- Venda direta de MDM na base da Oi e outros;
- Aumentar a capilaridade comercial;
- Incrementar as soluções de TI: Segurança, Datacenter, Cloud e IoT;
- Novas linhas de receita: Recarga e *Big Data* (Geo Marketing).

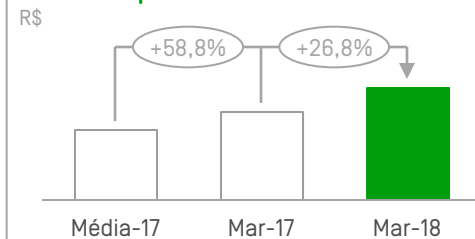
MONETIZAÇÃO

- Revenue Assurance*;
- Reposicionamento de ofertas.

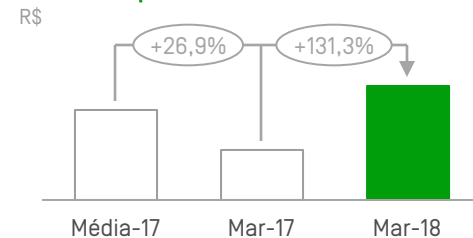
FIDELIZAÇÃO E RETENÇÃO

- Renegociações adicionando serviços e incrementando a receita;
- Modelo de Propensão;
- Vendas de TI como uma solução de fidelidade para os clientes.

Vendas Líquidas de Dados¹



Vendas Líquidas de TI¹



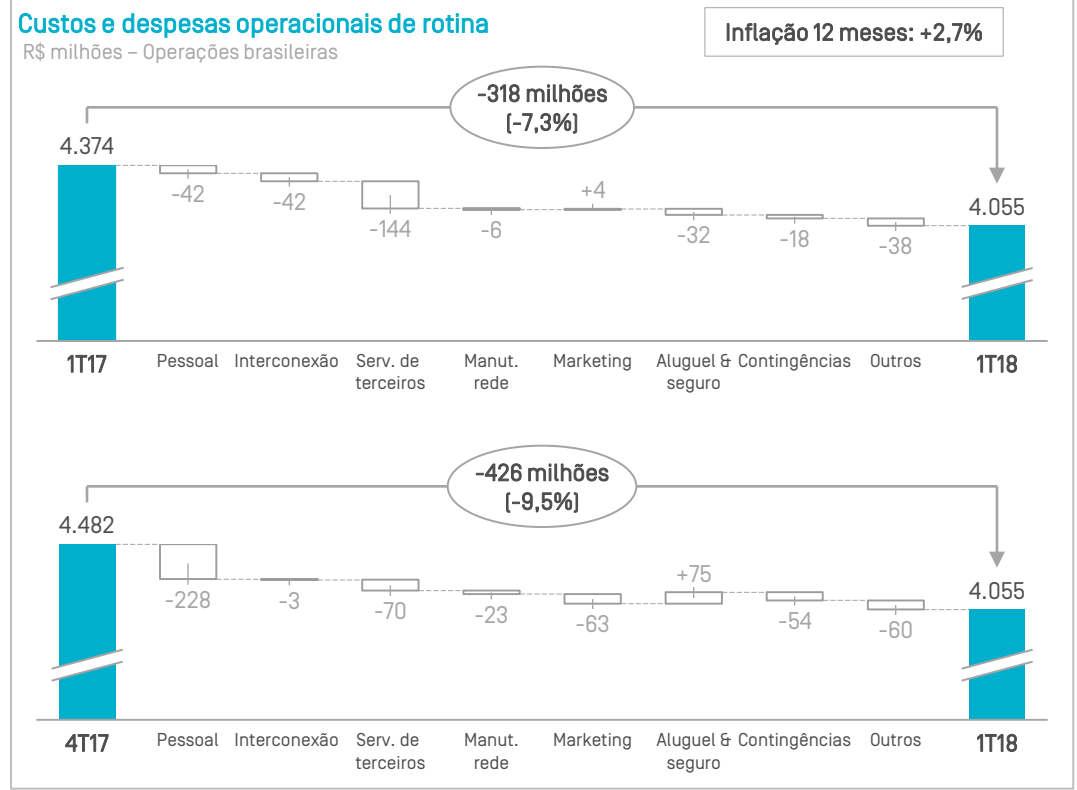
Março de 2018 apresentou melhor resultado de vendas líquidas quando comparado à média dos meses de 2017



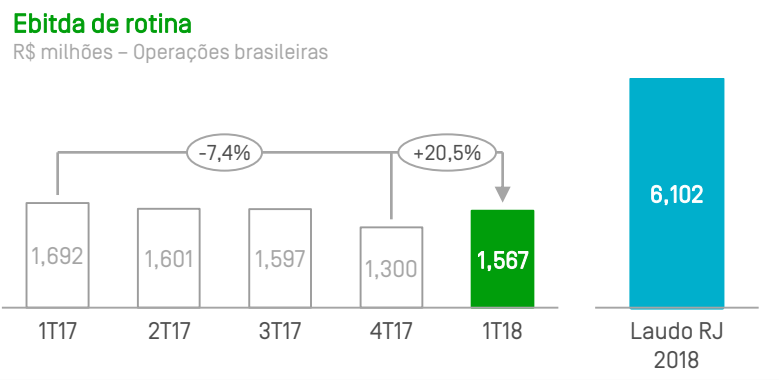
Resultados do 1T18 – Frentes estruturadas: Controle de custos com eficiência operacional e melhoria de qualidade

GESTÃO DE CUSTOS COM BASE EM EFICIÊNCIA OPERACIONAL E MELHORIA DE QUALIDADE SUSTENTAM EBITDA E MARGEM EM LINHA COM O PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

Oi reduziu os custos em 7,3% e 9,5% na comparação anual e trimestral, respectivamente.



Após efeitos sazonais no 4T17, o Ebitda de rotina do 1T18 retoma ao patamar histórico, em linha com o Plano de RJ.

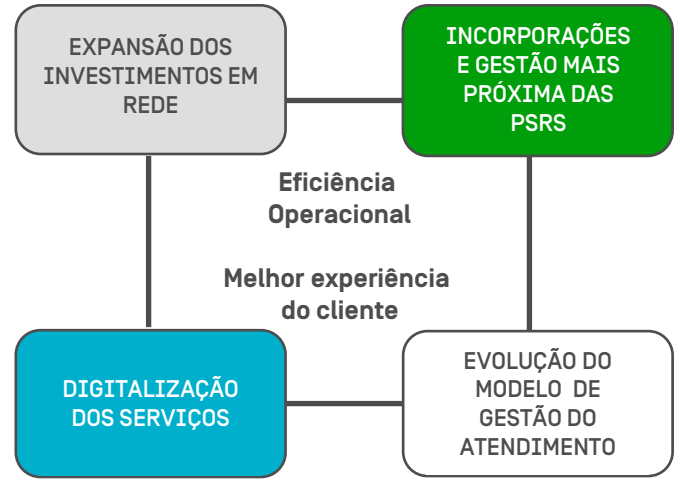


A Companhia segue atuando em iniciativas comprometida com o Ebitda de 2018 previsto no Laudo do Plano da RJ:

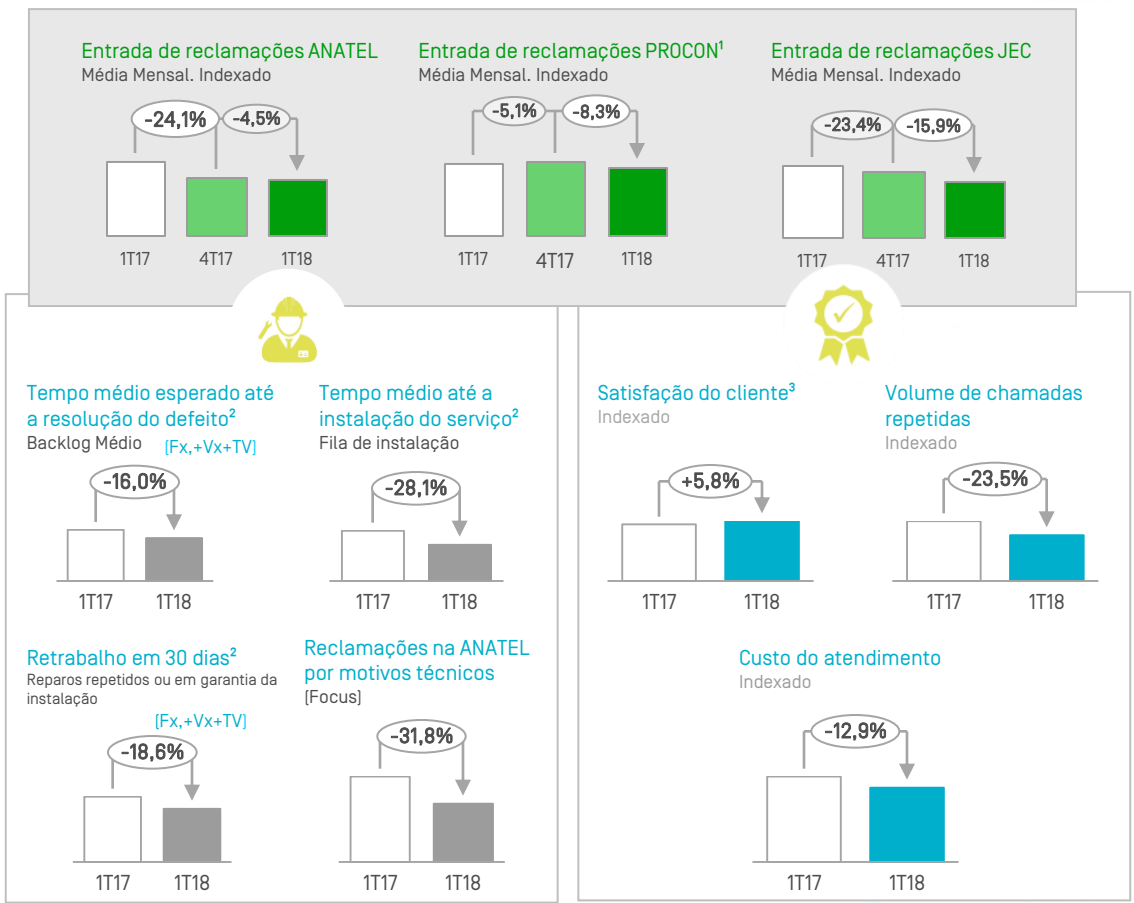
- Otimização da infraestrutura existente;
- Compartilhamento de infraestrutura;
- *Turnaround* do segmento Corporativo;
- Captura de sinergias entre os segmentos Varejo e Empresarial;
- Manutenção do foco em bundles;
- Iniciativas para redução de churn através de ferramentas de reposicionamento de clientes para ofertas mais adequadas;
- Expansão das frentes de transformação digital;
- Continuação das ações de controle de custos e ganhos de eficiência.



AÇÕES ESTRUTURAIS COM FOCO NA MELHORIA DA EXPERIÊNCIA DO CLIENTE, EFICIÊNCIA NAS OPERAÇÕES DE CAMPO E ATUAÇÃO PREVENTIVA SUSTENTAM AVANÇOS NOS INDICADORES DE QUALIDADE



Gestão ativa nas frentes de eficiência operacional e digitalização em conjunto com a evolução do modelo de gestão do atendimento e das PSRs resultaram em **aumento da produtividade e melhoria da qualidade do atendimento**, gerando ganhos de **eficiência operacional e melhorando a experiência de clientes**, resultado em redução de custos com crescimento de qualidade.



1 - Fonte: SINDEC/DPDC | 2 - Resultados das áreas de atuação das PSRs incorporadas | 3- Clientes que ligaram para o SAC são contatados em até 24 horas após o atendimento e questionados quanto a satisfação em relação ao serviço prestado pelo operador. O resultado da pesquisa é utilizado para remuneração variável do atendente e bonificação dos parceiros.



DIGITALIZAÇÃO CONTRIBUI PARA A AUTOMAÇÃO DE PROCESSOS E ATENDIMENTO, REFLETINDO EM GANHOS DE EFICIÊNCIA, REDUÇÃO DE CUSTOS E MELHORIA DA EXPERIÊNCIA DO CLIENTE.

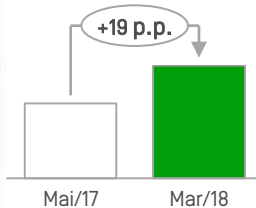
INICIATIVAS DIGITAIS NOS SEGMENTOS

PRÉ, CONTROLE E PÓS-PAGO	PRÉ-PAGO E CONTROLE	CONTROLE	PRÉ, CONTROLE E PÓS-PAGO	PÓS-PAGO
Conta online Minha Oi	Troca de Minutos e Internet	Boleto Digital	Conteúdos Relevantes na Oferta	Oi Mais Digital

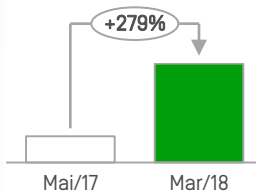
O App Técnico Virtual lançado em maio de 2017 foi uma solução inovadora que possibilita ao cliente resolver problemas de fixo, banda larga e TV pelo celular.



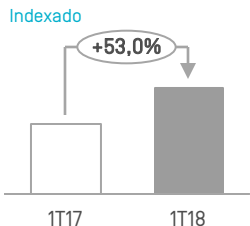
Problemas resolvidos pelo app Técnico Virtual
Eficácia (%)



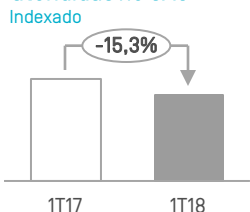
Chamadas Evitadas
Em Mil



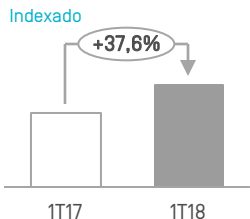
Contas online



Redução de Chamadas atendidas no SAC



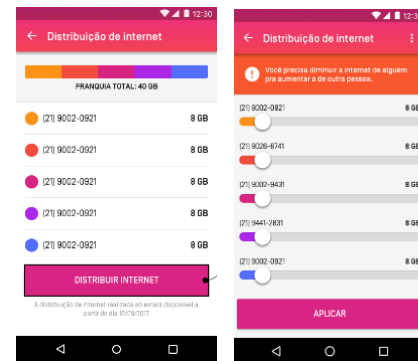
Vendas online



Evoluindo ainda mais no programa de Transformação Digital, a Oi expandiu seu assistente virtual (chatbot) para o Facebook Messenger, assim, pode oferecer novos canais de atendimento através de inteligência artificial para os clientes terem cada vez mais praticidade e eficiência no dia-a-dia.

OI MAIS DIGITAL

Os novos planos de telefonia móvel pós-pago Oi Mais digital permitem ao titular gerenciar o uso de dados da sua família, compartilhar Internet com até quatro dependentes e fazer a gestão da franquia de todos os usuários do plano de forma digital, a qualquer momento, pelo serviço de autoatendimento Minha Oi, no próprio celular ou na web.



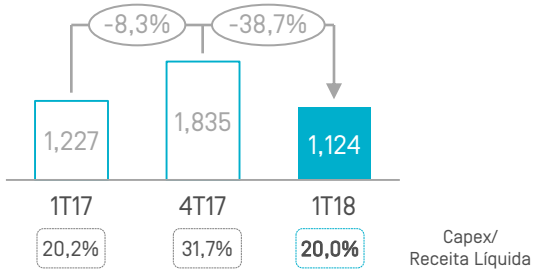


INVESTIMENTOS NO CORE E TRANSPORTE PREPARAM A COMPANHIA PARA EXECUTAR COM AGILIDADE E EFICIÊNCIA O PLANO DE CAPEX INCREMENTAL FINANCIADO PELO AUMENTO DE CAPITAL

Parte do investimento previsto para o 1T18 foi antecipado para o 4T17, priorizando a expansão do Capex em infraestrutura e core da rede

CAPEX

R\$ milhões | Operações brasileiras



Em 2018, a Oi se prepara para iniciar o novo ciclo de investimentos após a injeção de capital prevista no Plano de RJ



- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> Readequação da Estrutura Organizacional <input checked="" type="checkbox"/> Elaboração do plano de CAPEX Incremental <input type="checkbox"/> Estruturação das áreas, processos e infra para execução do plano de Capex incremental <input type="checkbox"/> Evolução da Transformação Digital, Eficiência e Qualidade | <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Aumento de Capital <input type="checkbox"/> Início da Execução do plano de CAPEX incremental |
|---|--|

Plano de CAPEX incremental financiado pelo aumento de capital suporta transformação e crescimento, por meio do investimento no acesso (FTTx e 4G), garantindo a sustentabilidade do negócio

Proteger	Servir	Crescer
Redução de <i>churn</i> por meio de melhoria de qualidade do serviço e estratégia de <i>bundle</i>	Melhoria da experiência de atendimento com digitalização e melhor operação de campo	Maior rentabilidade com captação de novos clientes, foco em dados e serviços de valor agregado

Priorização Financeira condicionada ao CAPEX disponível

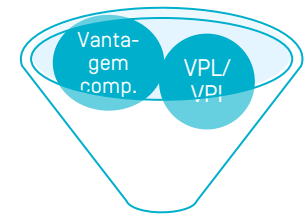
Matriz de Alocação de Recursos

Móvel: 3.449 cidades
Fixo: 9.156 clusters

Priorização dos esforços de investimento, considera:

- demanda,
- competição e
- infraestrutura existente

Critério de priorização das regiões



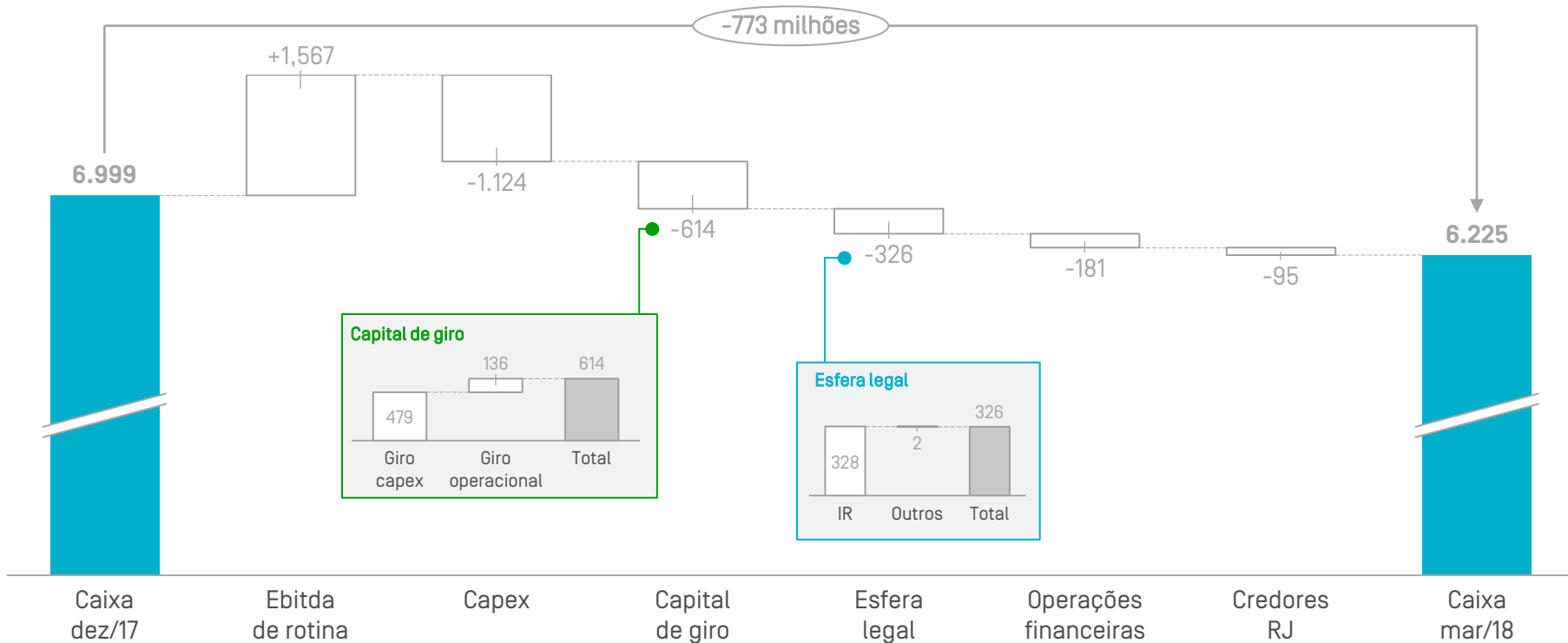
Ranking dos projetos



CAIXA DO PRIMEIRO TRIMESTRE REFLETE ANTECIPAÇÃO DE INVESTIMENTOS NO 4T17 E PAGAMENTO DE IR EM JANEIRO

Posição de Caixa

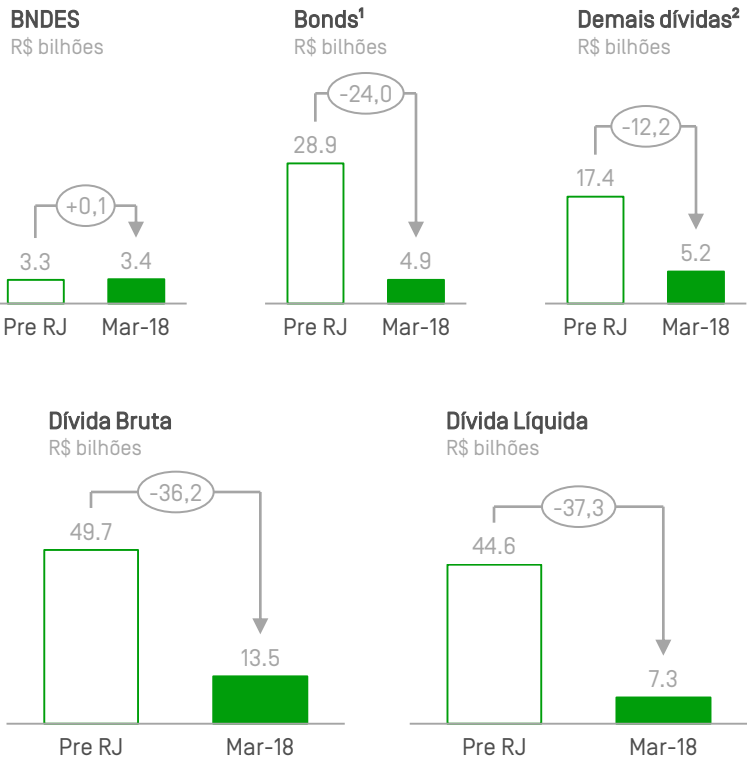
R\$ milhões



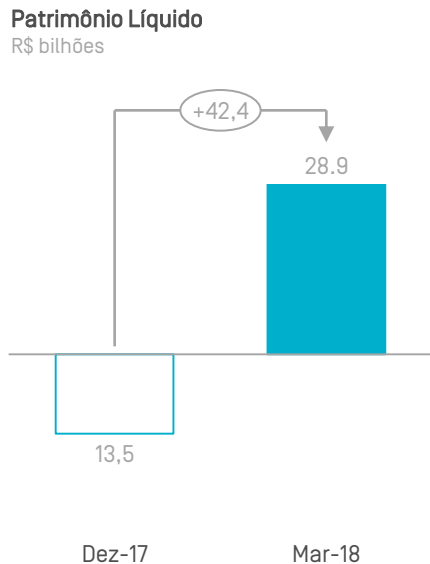


APROVAÇÃO DO PLANO DA RJ POSSIBILITA A REDUÇÃO DO ENDIVIDAMENTO FINANCEIRO EM MAIS DE R\$ 36 BILHÕES E O FORTALECIMENTO DO BALANÇO DA COMPANHIA

REESTRUTURAÇÃO DA DÍVIDA FINANCEIRA



MUTAÇÃO DO PL



NOVA ESTRUTURA ACIONÁRIA³

Conversão de Dívida em Capital

Ações Atuais (mm)	676
Ações na Conversão (mm)	1.749
Ações Pós Conversão (mm)	2.424

Preço do Aumento de Capital

Equity Pre Money (R\$ mm)	3.000
Ações Pós Conversão (mm)	2.424
Preço por Ação (R\$)	1,24

Aumento de Capital

Aumento de Capital (R\$ mm)	4.000
Preço por Ação (R\$)	1,24
Ações no Aum. de Capital (mm)	3.232

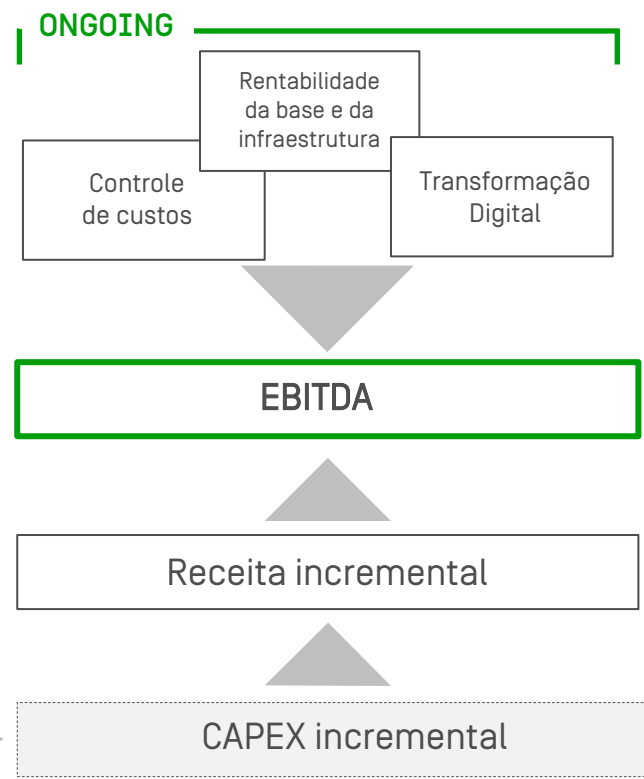
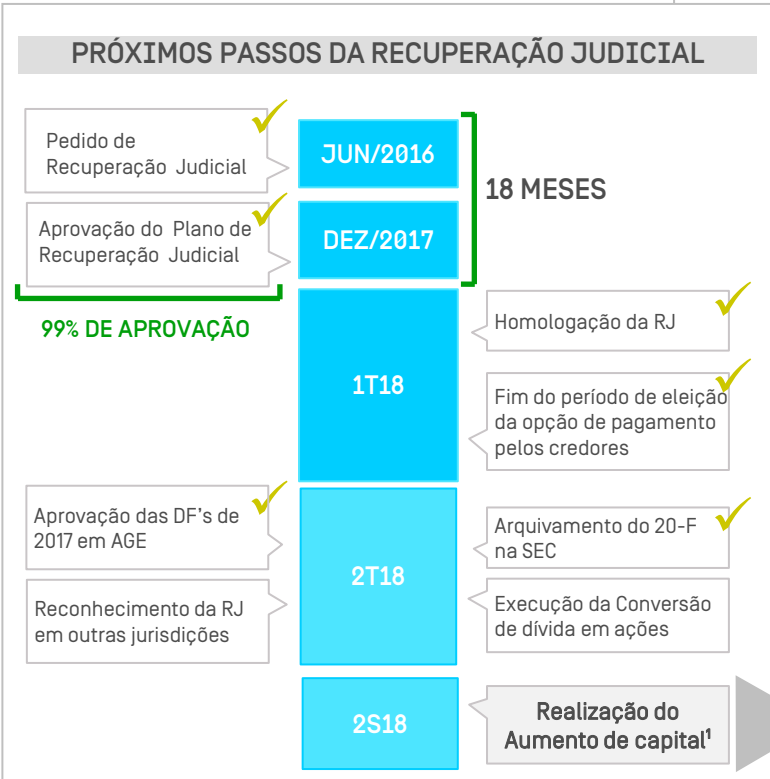
Total de Ações Pós Conversão e Aumento de Capital (mm)	5.656
---	--------------



PLANO DA RJ PREVÊ CRESCIMENTO ADICIONAL DE RECEITA COM BASE EM CAPEX INCREMENTAL FINANCIADO PELO AUMENTO DE CAPITAL, EM CONJUNTO COM AÇÕES RECORRENTES DE GANHOS DE MARGEM

...possibilitará o início do ciclo de crescimento sustentável.

Conclusão da nova estrutura de capital...



ESTRATÉGIA DO CAPEX INCREMENTAL

Fixa:

- FTTH e FTTC para:
 - ✓ Implantação em regiões de competição com grandes players.
 - ✓ Manter participação em regiões com presença ou não de competidores locais
- Expansão baseada na **melhoria de experiência do cliente:**
 - ✓ Maior velocidade contratada
 - ✓ Soluções mais completas: combos e SVAs de streaming de vídeo
 - ✓ FTTH: Redes mais estáveis (menores taxas de reparo)

Móvel:

- Acelerar expansão do 4G 1.8 Ghz**
 - ✓ Refarming 1800 MHz
 - ✓ Compartilhamento de rede
- Expansão baseada na **melhor experiência do uso de dados.**

¹ -Plano de Recuperação Judicial prevê aumento de capital até fev/2019.