

RESULTADOS
2T18

oi

Rio de Janeiro, 13 de agosto 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

- **A Oi conclui a conversão da dívida, se prepara para consolidar nova governança e executar o aumento de capital, que financiará o crescimento do negócio.**
 - ✓ Com a conclusão da conversão da dívida em ações, a Oi reorganizou sua estrutura societária e agora os novos acionistas irão votar em AGE o novo conselho permanente da companhia, que será formado por membros independentes, com alto nível de governança, em linha com os princípios de uma Corporation.
 - ✓ A Oi trabalha na execução do aumento de capital previsto na RJ e, em paralelo, segue se preparando para a execução do Plano de CAPEX incremental, que é centrado em investimento no acesso fixo e móvel, para aumentar a oferta de banda larga fixa de alta velocidade e a cobertura 4G e 4,5G.
- **Ampliação dos investimentos em infraestrutura, tendo a banda larga como principal alavanca para penetração de produtos convergentes.**
 - ✓ Os investimentos nas operações brasileiras atingiram R\$ 1.366 milhões no trimestre, +11,1% versus o 2T17 e +21,5% versus o 1T18.
 - ✓ Como preparação para a execução do Plano de Capex, a Companhia iniciou um projeto estruturante, com o objetivo de alavancar a robustez e extensa capilaridade de sua rede, para acelerar a implantação de fibra até a casa do cliente. Este projeto, com base no reuso de fibra existente, traz muito mais agilidade e menores custos de implantação. No primeiro piloto, em apenas oito semanas, o Oi Fibra capturou quase 20% de Market Share na região onde o produto foi disponibilizado.
- **Continuidade na melhoria de eficiência operacional e controle rígido de custos.**
 - ✓ No 2T18, na comparação anual, a Companhia reduziu em R\$ 256 milhões [-6,1%] e, no acumulado do ano, comparado ao 1S17, a redução dos custos atingiu R\$ 575 milhões.
- **O aumento de eficiência operacional vem acompanhado de avanço consistente dos indicadores operacionais e de qualidade.**
 - ✓ Ações preventivas com aumento de produtividade.
 - ✓ Foco na transformação digital, que permeia todos os segmentos da Companhia e contribui para a redução de custos e melhora da experiência e da satisfação dos clientes.
 - ✓ Reduções consistentes dos indicadores de reclamações da ANATEL [-24%], do JEC [-23%], e do PROCON [-5,1%], em relação ao 2T17.
- **O EBITDA e a margem EBITDA seguem em linha com o Plano de Recuperação Judicial.**
 - ✓ EBITDA de rotina totalizou R\$ 1.555 milhões no 2T18. Margem EBITDA de rotina alcançou 28,3%, com crescimento em relação ao mesmo período do ano anterior e ao último trimestre.
- **A Companhia apresentou prejuízo líquido de R\$1,2 bilhão no 2T18, uma redução de 70,4% em relação ao mesmo período do ano passado.**



EFICIÊNCIA DE CUSTOS COM FOCO EM MELHORIA OPERACIONAL E DE QUALIDADE SUSTENTA EBITDA EM LINHA COM PLANO DE RJ

Destaques financeiros

R\$ milhões

	2T18	2T17	Δ Ano	1T18	Δ Tri
Brasil					
Receita Líquida de Serviços¹	5.452	5.733	-4,9%	5.575	-2,2%
Residencial	2.114	2.227	-5,1%	2.201	-3,9%
Mobilidade Pessoal	1.756	1.814	-3,2%	1.768	-0,7%
<i>Clientes²</i>	<i>1.638</i>	<i>1.713</i>	<i>-4,4%</i>	<i>1.635</i>	<i>0,2%</i>
B2B	1.524	1.627	-6,3%	1.548	-1,5%
Receita Líquida de Clientes²	5.280	5.573	-5,3%	5.374	-1,8%
OPEX de Rotina	3.934	4.191	-6,1%	4.096	-3,0%
EBITDA de Rotina	1.555	1.601	-2,8%	1.567	-0,7%
Margem EBITDA de Rotina	28,3%	27,6%	0,7 p.p.	27,9%	0,5 p.p.
CAPEX	1.366	1.229	11,1%	1.124	21,5%
EBITDA de Rotina – Capex	190	372	-49,0%	442	-57,1%



NOVAS OFERTAS ACELERAM A VENDA DE PÓS-PAGO. LIMPEZA DE BASE IMPACTA O PRÉ-PAGO. ESTRATÉGIA DE CONVERGÊNCIA SUSTENTA ARPU RESIDENCIAL. B2B SE MANTÊM ESTÁVEL.

Destaques operacionais

Milhares de UGRs

	2T18	2T17	Δ Ano	1T18	Δ Tri
Total - Brasil	59.071	63.216	-6,6%	59.212	-0,2%
Residencial	15.413	16.272	-5,3%	15.599	-1,2%
Telefonia fixa	8.821	9.657	-8,7%	9.001	-2,0%
Banda larga	5.049	5.219	-3,3%	5.085	-0,7%
TV paga	1.544	1.396	10,6%	1.514	2,0%
ARPU residencial	79,4	76,5	3,7%	80,8	-1,7%
Mobilidade Pessoal	36.477	39.802	-8,4%	36.434	0,1%
Pré-pago	29.443	32.963	-10,7%	29.660	-0,7%
Pós-pago	7.033	6.839	2,8%	6.774	3,8%
B2B	6.541	6.501	0,6%	6.539	0,0%
Telefonia fixa	3.580	3.696	-3,1%	3.611	-0,9%
Banda larga	542	542	0,0%	545	-0,6%
Móvel	2.407	2.251	6,9%	2.370	1,5%
TV paga	13	13	-1,7%	12	5,3%
Telefones públicos	640	641	-0,1%	640	0,0%

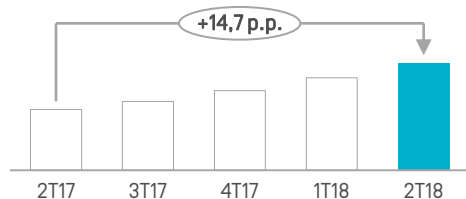


ESTRATÉGIAS DE CURTO PRAZO BUSCAM ESTABILIZAR A RECEITA E A BASE DE CLIENTES. ACELERAÇÃO DO PLANO ESTRUTURANTE DE CAPEX MIRA O CRESCIMENTO DE RECEITA

INDICADORES DO RESIDENCIAL

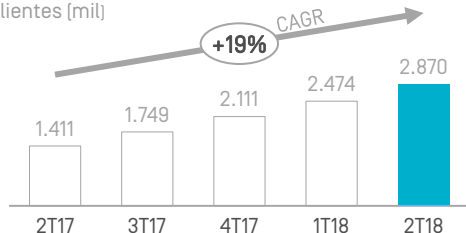
Penetração bundles¹

% da base total de telefonia fixa



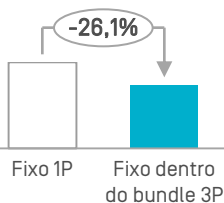
Base Oi Total

Clientes (mil)



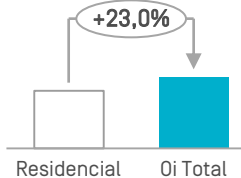
Churn

2T18



ARPU

2T18

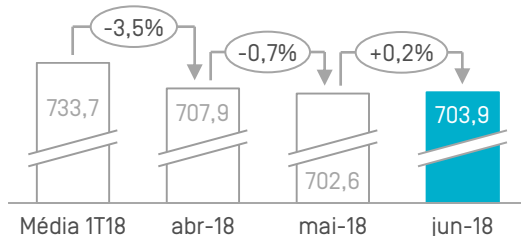


ESTRATÉGIA DE CURTO PRAZO

- ✓ Rentabilizar ativos existentes, clientes e infraestrutura, via ações comerciais seletivas.
- ✓ Reposicionamento das ofertas de banda larga ao cenário de competitividade comercial dos ISPs.
- ✓ Lançamento de novas ofertas *bundle* regionalizadas.
- ✓ Revisão da estratégia de retenção, alterando a lógica de descontos para concessão de benefícios.
- ✓ Descontinuação seletiva das ofertas de menor rentabilidade entre os clientes da base.

Receita residencial

R\$ milhões



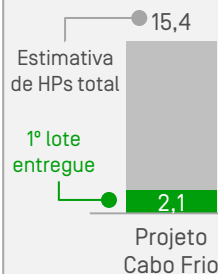
ESTRATÉGIA ESTRUTURANTE

- ✓ Transformar a companhia para massificar a atuação em fibra
 - Implantação de um projeto inovador, com o objetivo de alavancar a robustez e extensa capilaridade da rede para acelerar a implantação de fibra até a casa do cliente, com mais agilidade e menores custos
 - Revisão do portfólio, incluindo alternativas de banda larga *naked* e VOIP.

OI FIBRA – PROJETO CABO FRIO

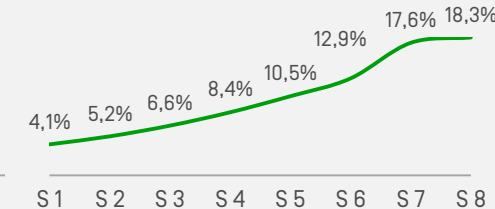
Resultado na área do projeto piloto

Homes passed (mil)



Market share Oi Fibra na região do Lote 1²

% por semana

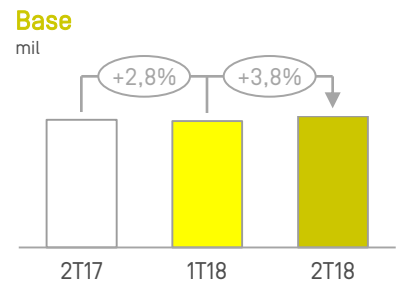
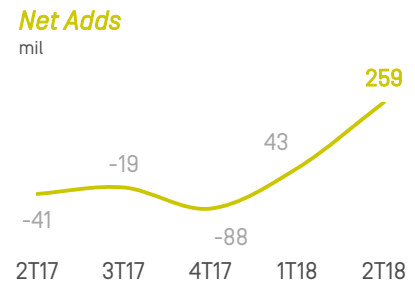




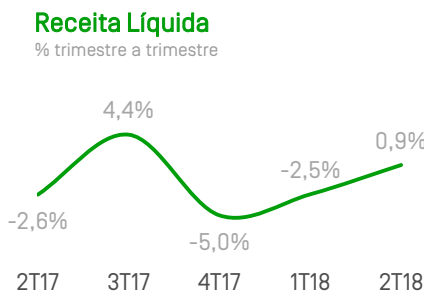
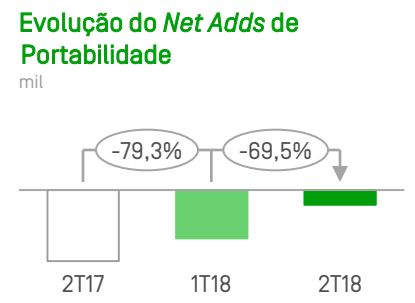
CRESCIMENTO DE *NET ADDS* REFLETE SUCESSO DAS OFERTAS DO PÓS E CONTROLE. RECUPERAÇÃO DO PRÉ ACOMPANHA LIGEIRA MELHORA NO NÍVEL DE DESEMPREGO E PENETRAÇÃO DO OI LIVRE NA BASE

PÓS-PAGO + CONTROLE

- Aceleração da atividade comercial, com foco na oferta do Oi Mais Digital produziu impactos positivos no *net adds* e no crescimento da base do Pós.

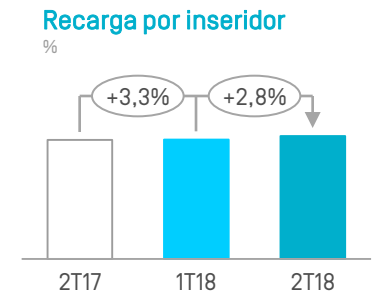
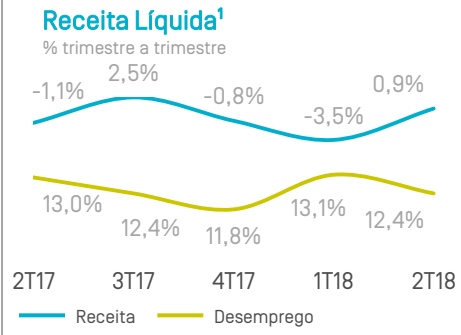


- A melhora na relação do *net adds* de portabilidade, reforça o sucesso da oferta do Oi Mais Digital e contribui para o crescimento sequencial da Receita no período.

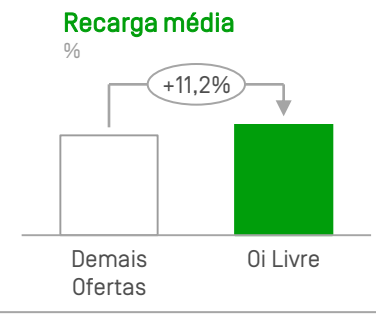
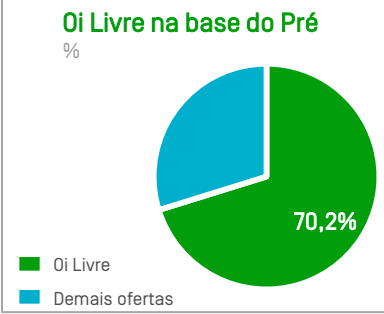


PRÉ-PAGO

- Receita do pré-pago cresce em linha com leve melhora na taxa de desemprego, sendo impulsionada pelo maior volume de recargas por inseridor.



- Maior participação do Oi Livre na base do Pré também contribuiu para o crescimento da receita, uma vez que a recarga média é maior nessa oferta.



1 - Exclui receita de longa distância.

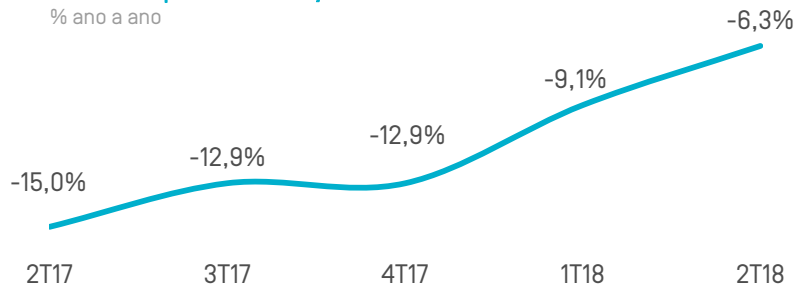


TURNAROUND DO B2B COM ACELERAÇÃO DA ATIVIDADE COMERCIAL TEM SE TRADUZIDO EM CRESCIMENTO DE NOVAS RECEITAS COM CLIENTES CORPORATIVOS

Receita do B2B vem reagindo positivamente às ações de vendas e melhora da atividade econômica

Receita líquida de serviços B2B

% ano a ano



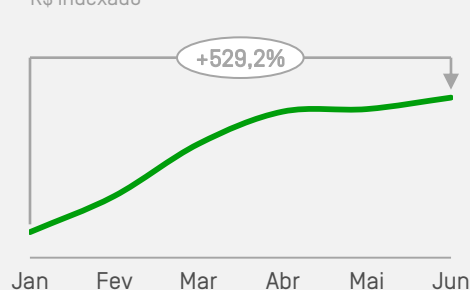
Os resultados refletem mudanças no cenário e ações de melhoria para o B2B no período:

- Mudança na estrutura organizacional do segmento;
- Aprovação do Plano de RJ e redução das incertezas quanto ao futuro do negócio e da Companhia;
- Captura de sinergias entre os segmentos Varejo e Empresarial;
- Aceleração da atividade comercial com a expansão, em abril, de 4 para 11 regionais, ampliando a capilaridade para ganhar mercado;
- Melhoria da atividade econômica e crescimento na demanda de clientes por projetos corporativos, em especial soluções de TI e Dados.

Prospecção de novos negócios em grandes empresas vem crescendo desde a aprovação da RJ e se traduzindo em ganhos de novas receitas

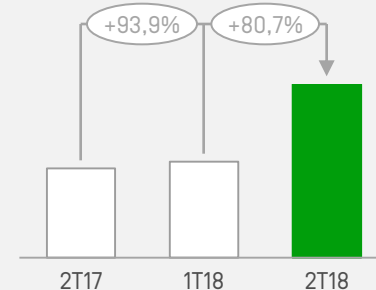
Prospecção de novos negócios após a RJ [2018]

R\$ indexado



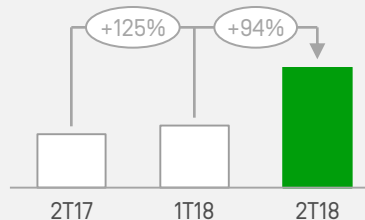
Novas Receitas (Total)

R\$



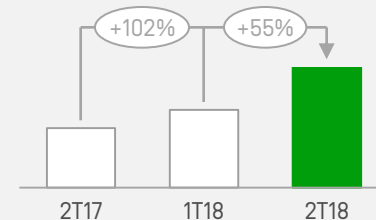
Novas Receitas (Dados)

R\$



Novas Receitas (TI)

R\$





Resultados do 2T18 – Frentes estruturantes: custos com eficiência operacional e melhoria de qualidade

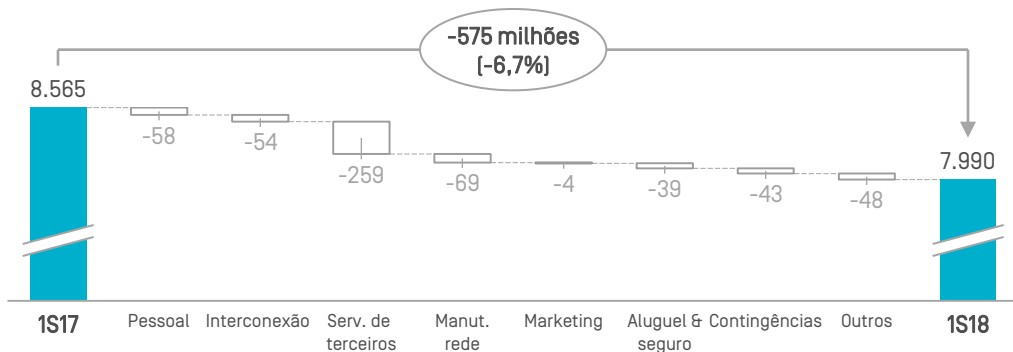
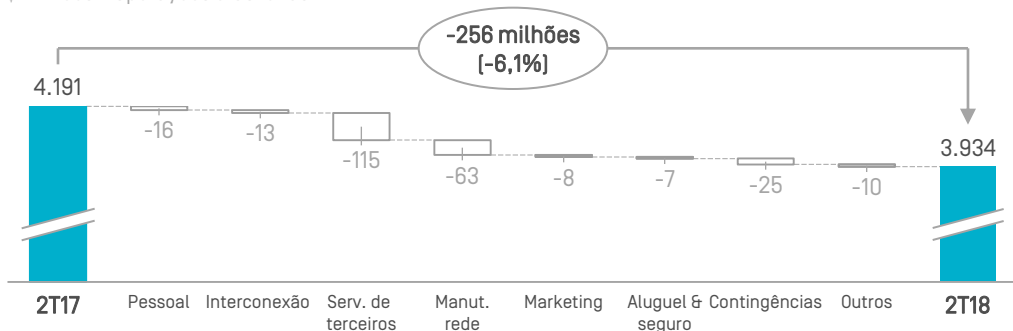
GESTÃO DE CUSTOS COM BASE EM EFICIÊNCIA OPERACIONAL E MELHORIA DE QUALIDADE SUSTENTAM EBITDA E MARGEM EM LINHA COM O PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

Oi reduziu os custos em 6,1% e 6,7% na comparação anual e no acumulado do semestre, respectivamente, com impacto em todas as linhas de despesa.

Custos e despesas operacionais de rotina

R\$ milhões – Operações brasileiras

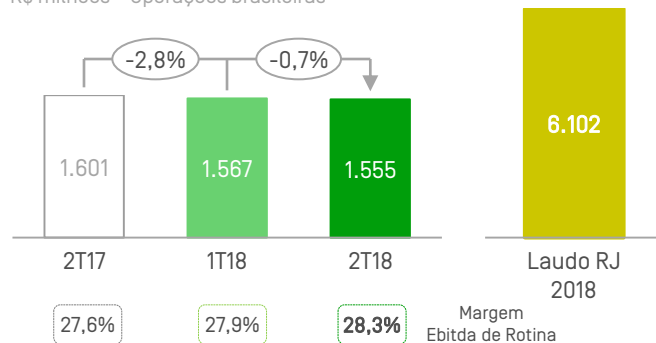
Inflação 12 meses: +4,4%



Ebitda de rotina em linha com o Plano de RJ.

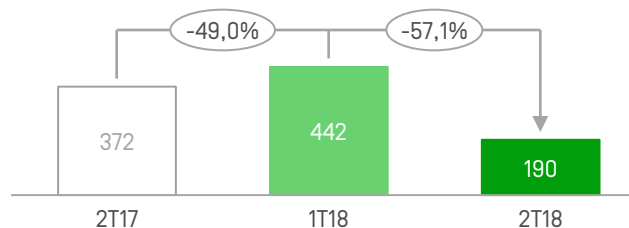
Ebitda de rotina

R\$ milhões – Operações brasileiras



Fluxo de caixa operacional (Ebitda de rotina – Capex)

R\$ milhões – Operações brasileiras





MELHORIA DA QUALIDADE, EFICIÊNCIA NAS OPERAÇÕES DE CAMPO E TRANSFORMAÇÃO DIGITAL CONTINUAM COMO OS PRINCIPAIS PILARES PARA A CONTÍNUA REDUÇÃO DE CUSTOS

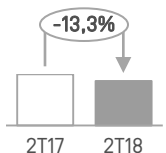


EFICIÊNCIA NAS OPERAÇÕES

- Incorporação e gestão mais próxima das PSRs permitiram aumentar a produtividade.

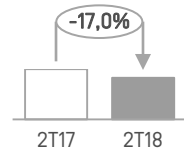
Retrabalho em 30 dias¹

Reparos repetidos ou em garantia da instalação [Fx +Vx+TV]



Tempo médio até a instalação do serviço¹

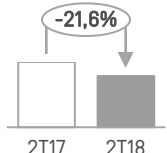
Fila de instalação [Fx +Vx+TV]



- Evolução do modelo de gestão do atendimento tornou cultura o ato de "Cuidar do Cliente"

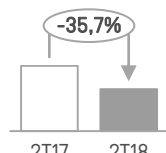
Tempo médio esperado até a resolução do defeito¹

Backlog Médio [Fx +Vx+TV]



Reclamações na ANATEL por motivos técnicos¹

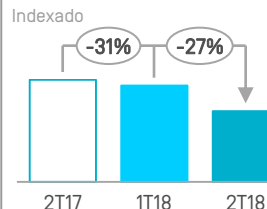
[Focus] [Fx +Vx+TV]



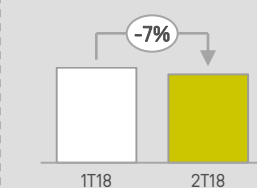
MELHORIA DA QUALIDADE

- Expansão dos investimentos no core e na transmissão da rede permitiram a Companhia oferecer uma rede mais estável, melhorando a experiência dos usuários e consequentemente a necessidade de atendimento e suporte.

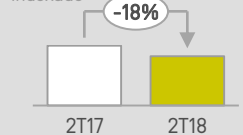
Custo do atendimento Indexado



Entrada de reclamações ANATEL Média Mensal. Indexado



Volume de chamadas repetidas Indexado



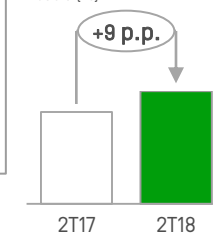
TRANSFORMAÇÃO DIGITAL



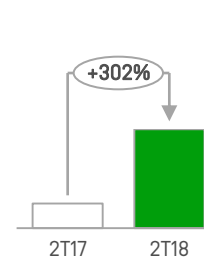
- Pioneira na ampliação dos seus canais de relacionamento digitais, depois de implantar o **assistente virtual (Chatbot)** via *Facebook Messenger*, a Companhia inovou mais uma vez e expandiu o canal de negócios para o *Whatsapp*, chegando a **400 MIL ATENDIMENTOS** nos canais Web no final desse trimestre.

App Técnico Virtual reforça sua presença no mercado

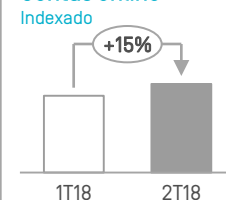
Problemas resolvidos pelo app Técnico Virtual Eficácia [%]



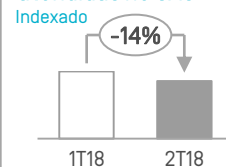
Chamadas Evitadas Em Mil



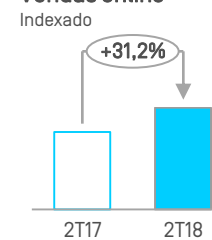
Contas online Indexado



Redução de Chamadas atendidas no SAC² Indexado



Vendas online Indexado



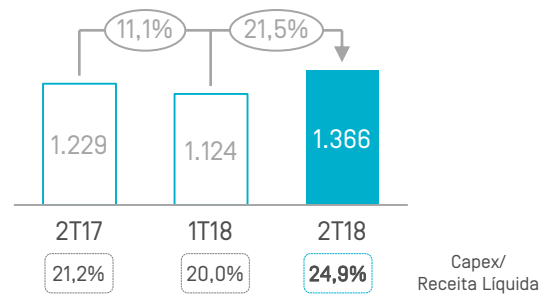


COMPANHIA SEGUE AVANÇANDO NA PREPARAÇÃO PARA IMPLANTAÇÃO DO PLANO DE CAPEX INCREMENTAL. REUSO POSSIBILITARÁ MAIOR AGILIDADE E EFICIÊNCIA NA OFERTA DE FTTH

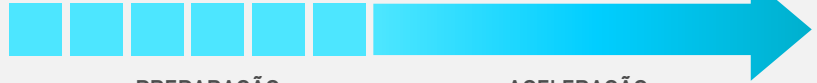
Crescimento do Capex no 2T18 em linha com o esperado para o ano

CAPEX

R\$ milhões | Operações brasileiras



Evolução das frentes de transformação para acelerar a implantação do plano



PREPARAÇÃO

ACELERAÇÃO

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <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 checked="" type="checkbox"/> Parceria com a Huawei para atualização da infraestrutura de fibra e modernização da rede móvel para 4,5G e preparando para 5G <input checked="" type="checkbox"/> Piloto em Cabo Frio da implantação de FTTH via “reuso” | <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 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 à disponibilidade do CAPEX

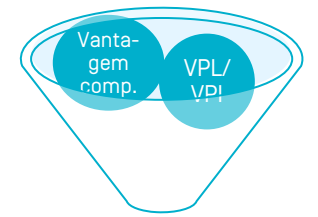
Matriz de Alocação de Recursos

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

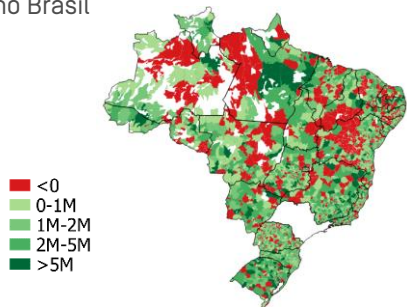
ESTRATÉGIA DE ALOCAÇÃO DE CAPEX INCREMENTAL COM FOCO EM FIBRA E AUMENTO DA COBERTURA 4G E 4,5G VIA REFARMING DO 1,8 GHZ



BANDA LARGA FIXA - FIBRA

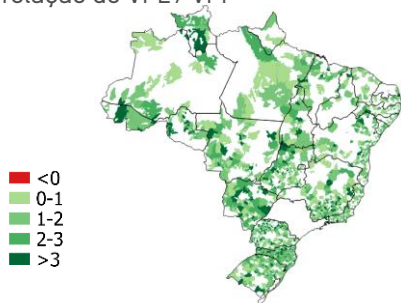
Δ VPL

- Análise de VPL para 9,2 mil clusters no Brasil

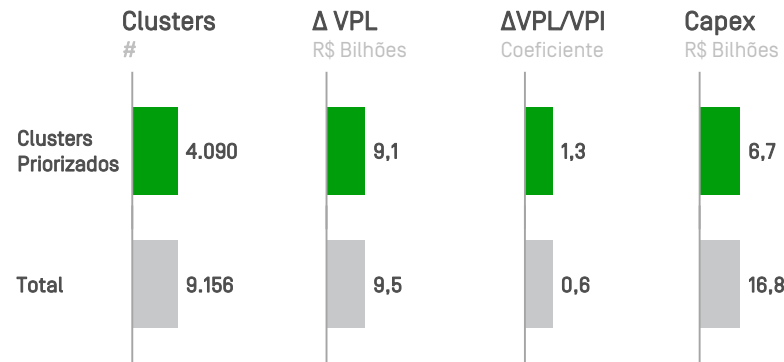


Priorização

- Clusters priorizados de acordo com a relação de VPL / VPI



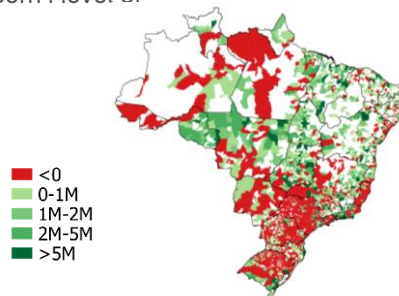
Resultado da Priorização



MÓVEL - REFARMING DA FREQUÊNCIA DE 1,8 GHZ

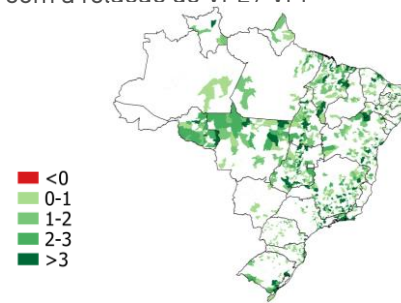
Δ VPL

- Análise de VPL para 3,5 mil cidades com Móvel Oi

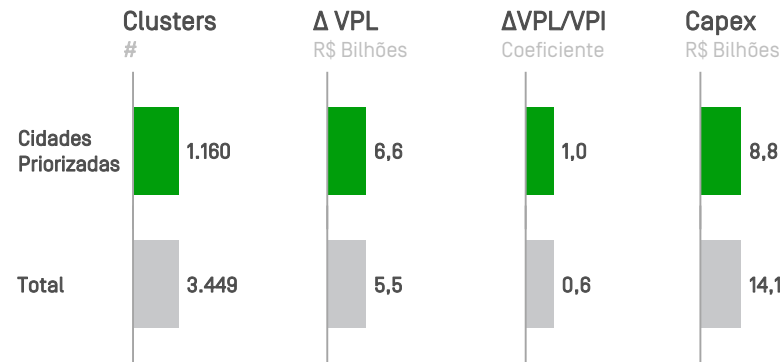


Priorização

- 1.160 cidades priorizadas de acordo com a relação de VPL / VPI



Resultado da Priorização

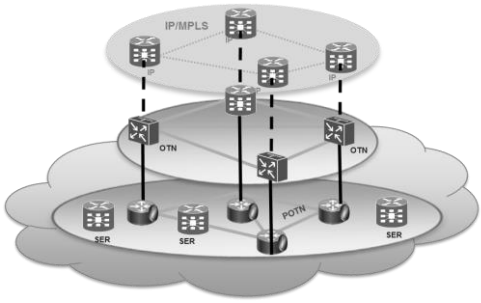




POTENCIAL DE MASSIFICAÇÃO DE FTTH, COM MAIS AGILIDADE E MENOR CUSTO, ATRAVÉS DA ESTRATÉGIA DE REUSO DE REDE, QUE ALAVANCA A CAPILARIDADE DE NOSSA FIBRA METROPOLITANA

Nossa infraestrutura existente possui **vantagens competitivas** para expansão dos serviços de dados fixo e móvel de alta velocidade, resultando em um **modelo mais otimizado** de construção de rede, com **menor investimento inicial** e **maior *time to market***

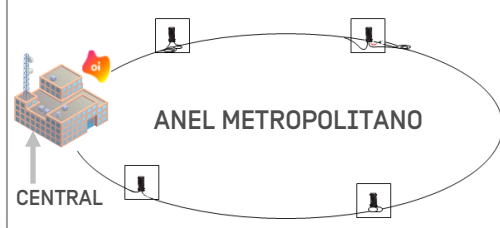
REDE DE TRANSPORTE



- **Backbone de transporte robusto** preparado para garantir o crescimento dos serviços de dados



REDE DE ACESSO



- **Alta capilaridade e disponibilidade da rede de fibras metropolitanas existentes** na rede de acesso



- Essa combinação resulta em:
 - ✓ **Potencial imediato de 6MM de domicílios aptos ao FTTH** (faltando apenas a eletrônica no acesso e a última fibra até a casa);
 - ✓ A demanda de mercado determinará os locais e o ritmo de implantação do Homes Passed (HPs).
 - ✓ Minimização da necessidade de um elevado estoque de HPs.



Potencial Imediato: ≈ 6MM casas

Planejado 2018:

- Encerrar o ano com 1MM HPs
- Mais 1MM de casas aptas ao FTTH (já com eletrônica no acesso)
- Disponibilidade de FTTH em 19 cidades

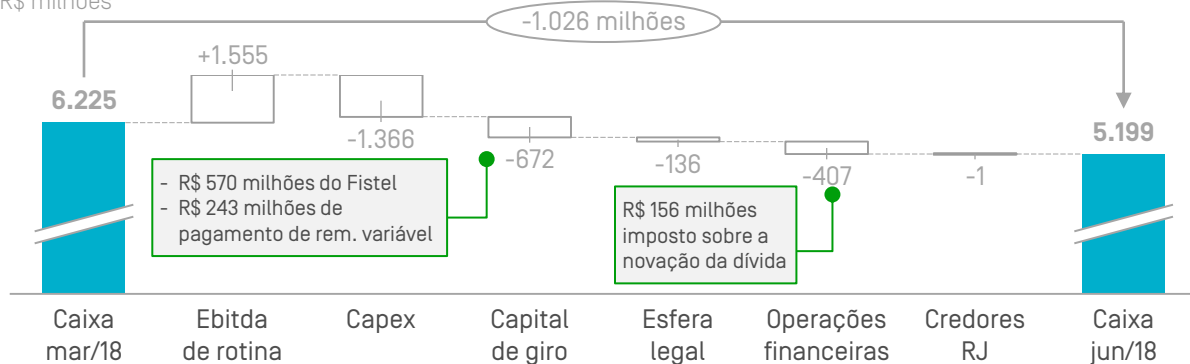
- 350 MIL KM DE FIBRA
- 2 MIL MUNICÍPIOS COM FIBRA



CAIXA E DÍVIDA SE MANTÊM EM LINHA COM O ESPERADO NO PLANO DE RJ

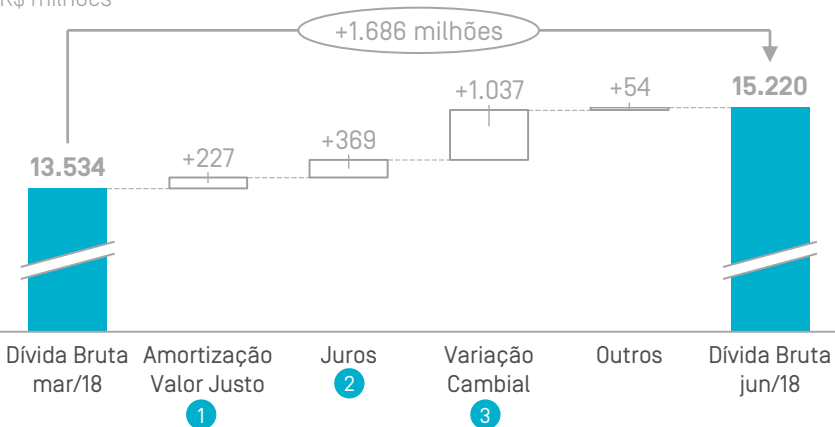
Posição de Caixa

R\$ milhões



Dívida Bruta [Valor Justo]

R\$ milhões



O Ajuste a Valor Justo deve ser contabilizado na mensuração inicial da dívida (1T18) e amortizado linearmente pelo prazo contratual e na moeda de cada dívida. Portanto, a partir de agora os juros da dívida terão dois componentes: **1** + **2**

- 1 Amortização do Ajuste a Valor Justo
- 2 Juros contratuais sobre o valor de face da dívida.
- 3 Desvalorização de 16% do real vs dólar no trimestre sobre o principal da dívida em moeda estrangeira a valor justo, que hoje representa 53% do total

NOVA ESTRUTURA ACIONÁRIA

Conversão de dívida em capital

Ações atuais (mm)	676
Ações emitidas na conversão (mm)	1.747
Ações pós conversão (mm)	2.423

Preço do aumento de capital

Equity pre money (R\$ mm)	3.000
Ações pós conversão (mm)	2.423
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)	3.230

Total de ações pós conversão e aumento de capital (mm)	5.653
---	--------------

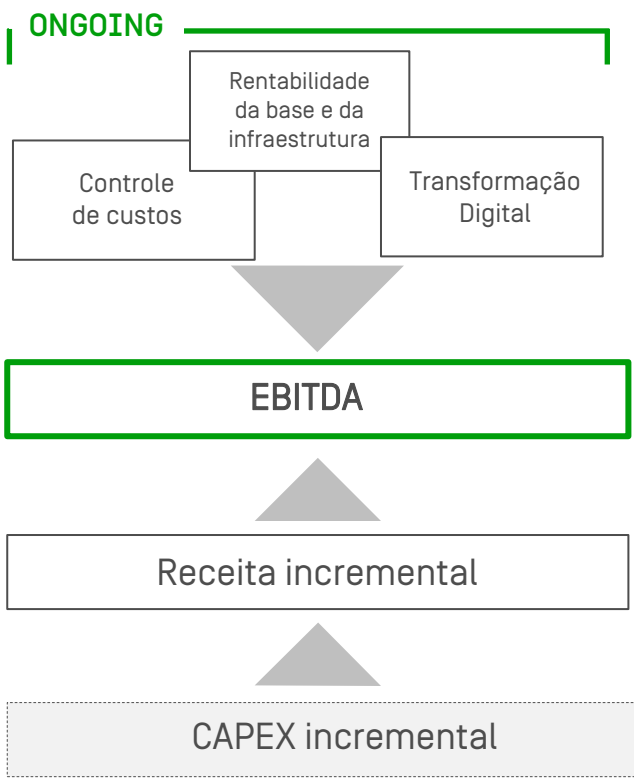
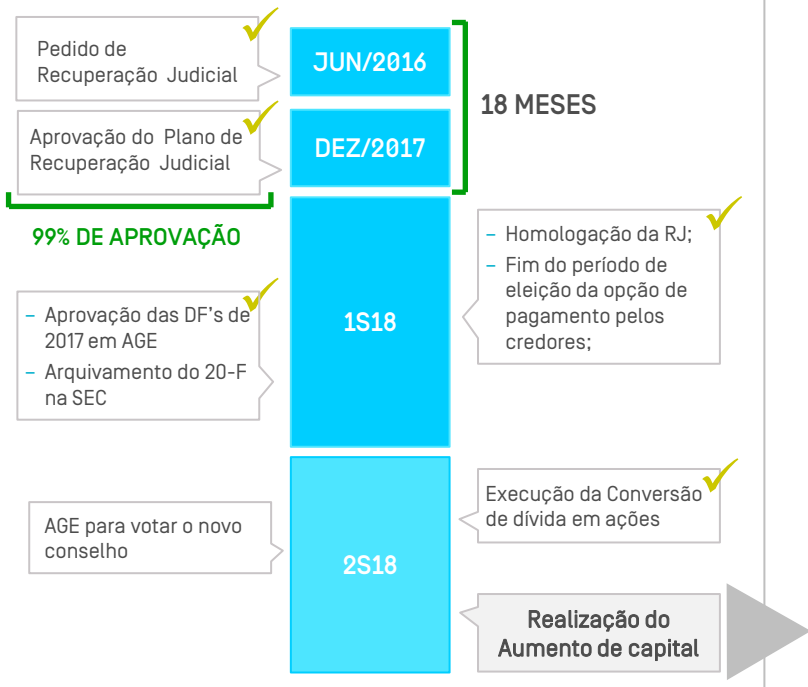


PLANO DA RJ PREVÊ CRESCIMENTO ADICIONAL DE RECEITA COM BASE EM CAPEX INCREMENTAL FINANCIADO PELO AUMENTO DE CAPITAL, EM CONJUNTO COM AÇÕES RECORRENTES DE GANHOS DE MARGEM

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

Conclusão da nova estrutura de capital...

PRÓXIMOS PASSOS DA RECUPERAÇÃO JUDICIAL



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**.