

RESULTADOS DO 3T16

oi



Rio de Janeiro, 9 de novembro de 2016



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: AVANÇOS OPERACIONAIS COM ACÚMULO DE CAIXA

- **Foco na operação e no acúmulo de caixa**
 - ✓ No terceiro trimestre, a Oi registrou incremento de R\$ 2 bilhões no caixa.
 - ✓ Recuperação judicial contribui para a viabilidade operacional da Companhia.
- **Continuidade na melhoria de eficiência operacional e controle rígido de custos**
 - ✓ Queda anual de 2,5% nos custos. Considerando a inflação de 8,5% no período, a redução real de custos é superior a 10%.
 - ✓ Crescimento trimestral de 6,2% no EBITDA de rotina e de 1,9pp na margem EBITDA de rotina.
- **Ampliação de investimentos**
 - ✓ Mesmo com cenário macroeconômico mais adverso, a Oi ampliou em 14,3% os investimentos no acumulado de 9 meses e em 3,3% neste trimestre, em comparação com igual período do ano passado.
- **Melhoria na qualidade dos serviços**
 - ✓ A Companhia vem apresentando avanços em diversos indicadores operacionais, e conseqüentemente registrando uma melhora consistente nos indicadores de qualidade da ANATEL.
- **Transformação digital**
 - ✓ O foco da Companhia é a transformação digital para garantir o futuro sustentável do negócio, baseado na inovação e geração de valor.
- **Recuperação judicial dentro dos prazos legais**
 - ✓ Apesar da complexidade do processo de Recuperação Judicial, a Oi cumpre os prazos e os ritos exigidos pela lei.
 - ✓ Operações e relacionamento com clientes, fornecedores e parceiros continuam evoluindo dentro da normalidade.



RECEITA AINDA REFLETE AMBIENTE MACRO. CONTROLE DE CUSTOS E MELHORIA DE EFICIÊNCIA OPERACIONAL SE TRADUZEM EM AUMENTO SEQUENCIAL DE MARGEM E DE FCO.

Destaques financeiros

R\$ milhões

	3T16	3T15	Δ Ano	2T16	Δ Tri
Brasil					
Receita Líquida de Serviços¹	6.149	6.463	-4,9%	6.256	-1,7%
Residencial	2.367	2.437	-2,9%	2.411	-1,9%
Mobilidade Pessoal	1.899	1.997	-4,9%	1.878	+1,1%
<i>Clientes²</i>	<i>1.756</i>	<i>1.780</i>	<i>-1,3%</i>	<i>1.740</i>	<i>+0,9%</i>
B2B	1.827	1.967	-7,1%	1.908	-4,3%
Receita Líquida de Clientes²	5.934	6.066	-2,2%	6.008	-1,2%
OPEX de Rotina	4.658	4.775	-2,5%	4.878	-4,5%
EBITDA de Rotina	1.534	1.740	-11,8%	1.444	+6,2%
Margem EBITDA de Rotina	24,8%	26,7%	-1,9pp	22,8%	+1,9pp
CAPEX	982	950	+3,3%	1.215	-19,2%
CAPEX [acum. 9 meses]	3.401	2.976	+14,3%	-	-
EBITDA de Rotina – Capex [FCO]	552	790	-30,1%	229	+141%
Consolidado					
EBITDA Reportado	1.645	2.178	-24,5%	1.435	+14,6%



RESIDENCIAL MANTÉM MELHORIA DE TENDÊNCIA DE NET ADDS EM TODOS OS SERVIÇOS. MOBILIDADE E B2B IMPACTADOS PELO CENÁRIO MACRO.

Destaques operacionais

Milhares de UGRs

	3T16	3T15	Δ Ano	2T16	Δ Tri
Total - Brasil	67.890	71.838	-5,5%	69.198	-1,9%
Residencial	16.105	16.524	-2,5%	16.153	-0,3%
Telefonia fixa	9.682	10.217	-5,2%	9.795	-1,2%
Banda larga	5.164	5.136	+0,5%	5.149	+0,3%
TV paga	1.259	1.171	+7,6%	1.209	+4,2%
ARPU residencial	81,5	79,5	+2,5%	82,1	-0,7%
Mobilidade Pessoal	44.118	47.059	-6,3%	45.319	-2,7%
Pré-pago	37.318	40.296	-7,4%	38.299	-2,6%
Pós-pago	6.800	6.763	+0,5%	7.020	-3,1%
B2B	7.023	7.602	-7,6%	7.078	-0,8%
Telefonia fixa	4.195	4.584	-8,5%	4.261	-1,5%
Banda larga	558	594	-6,0%	561	-0,6%
Móvel	2.270	2.424	-6,4%	2.256	+0,6%
Telefones Públicos	644	651	-1,2%	648	-0,7%

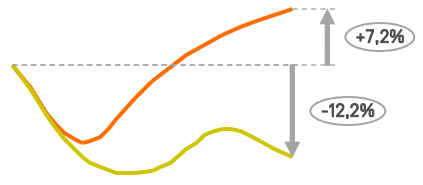


MAIOR ATIVIDADE COMERCIAL COM OFERTAS CONVERGENTES DE ALTO VALOR SUSTENTA GANHO DE GROSS ADDS, QUEDA DE CHURN E CONTÍNUA MELHORA DE ARPU

— Gross adds
— Churn voluntário

Telefonia Fixa

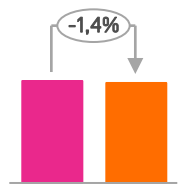
Gross adds e churn
Base 100



Penetração de planos ilimitados
% da base total fixa

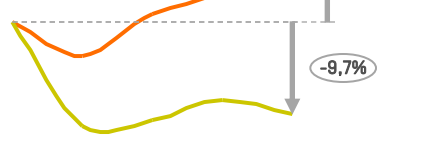


ARPU
Indexado

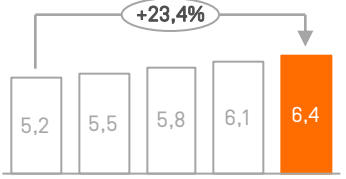


Banda larga

Gross adds e churn



Velocidade média
Mbps. Base total de banda larga

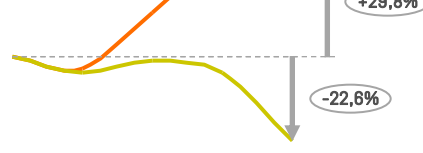


ARPU



TV

Gross adds e churn



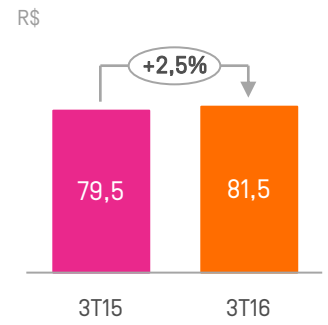
Mix de alto valor
% da base total de TV paga



ARPU



ARPU Residencial



- Níveis crescentes de *gross adds* (maior nível desde o início de 2015) e menores taxas de *churn*, resultado das ofertas convergentes (Oi Total como principal oferta), além da maior qualidade nas vendas e das ações de retenção
- Oi Total e ofertas de mais alto valor vem contribuindo para a rentabilização da base dos clientes residenciais
- Velocidade BL em contínua evolução (61% das adições brutas com velocidade a partir de 10 Mbps)

3T15 4T15 1T16 2T16 3T16

3T15 4T15 1T16 2T16 3T16

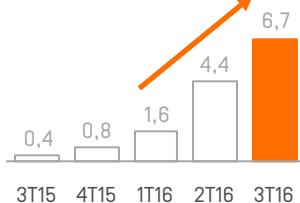
3T15 3T16



OI TOTAL: PRINCIPAL OFERTA CONVERGENTE DO RESIDENCIAL ACELERA PENETRAÇÃO DE OUTROS SERVIÇOS NA BASE FIXA E CONTRIBUI PARA AUMENTO DO ARPU E REDUÇÃO DO CHURN

Penetração Oi Total

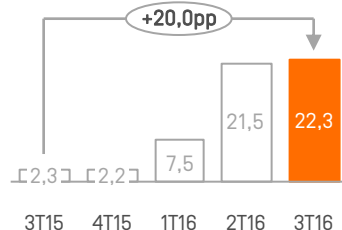
% da base total fixa



Lançamento nacional em Mar/16

Share do Oi Total nas vendas

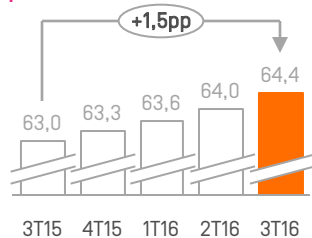
% do total das vendas



Oi Total

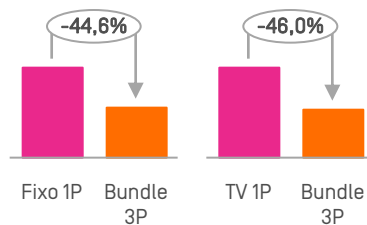
Penetração de clientes com mais de um produto Oi

%



Churn

Indexado. 3T16



Oi Total: a solução mais completa, com combos de 15 Mbps de banda larga, Ponto Adicional GRÁTIS, desconto em aparelhos e conteúdo Quando e Onde quiser

OI TOTAL, O COMBO DA OI. UMA SOLUÇÃO COMPLETA PARA VOCÊ.



BANDA LARGA DE 15 MEGA

DESCONTO EM SMARTPHONE

PONTO ADICIONAL DE TV GRÁTIS

OI PLAY. ONDE E QUANDO QUISER

COMBOS A PARTIR DE:

R\$259,90 /MÊS

ATÉ 35% DE ECONOMIA EM LIG.



OI TOTAL SOLUÇÃO COMPLETA

TV + POS + BANDA LARGA + FIXO

TURBINE O SEU OI TOTAL.

QUER MAIS?



AUMENTE A VELOCIDADE DA BANDA LARGA:

ATÉ 25 MEGA: + R\$ 10/MÊS
ATÉ 35 MEGA: + R\$ 20/MÊS



ADICIONE PONTOS ADICIONAIS NA SUA TV: + R\$ 24,90/MÊS CADA



INCLUA DEPENDENTES PARA COMPARTILHAR MINUTOS:

+ R\$ 25/MÊS CADA

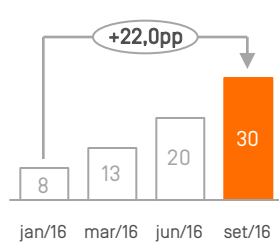


NOVAS OFERTAS E VENDAS DE MAIS ALTO VALOR PROMOVEM CRESCIMENTO EM PÓS E DADOS E MELHORAM RENTABILIZAÇÃO DA BASE. RECARGAS MOSTRAM SINAIS DE RECUPERAÇÃO.

• Evolução Oi Mais

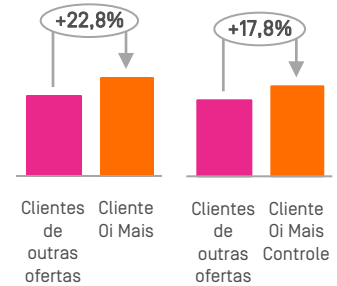
Base Oi Mais e Oi Mais Controle

% da base total pós-pago e controle



ARPU Oi Mais vs. outros planos

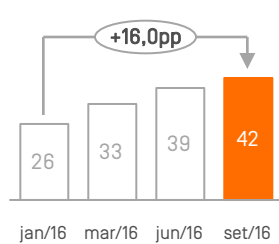
Indexado



• Evolução Oi Livre

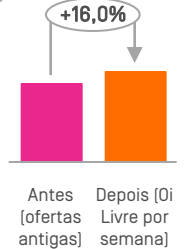
Base Oi Livre

% da base total pré-pago



Recarga cliente migrado Oi Livre por Semana

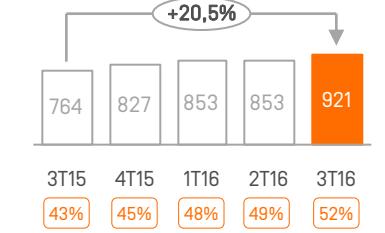
Indexado



- Vendas de ofertas de mais alto valor (*bundles e high-end*)
- 68% de penetração de aparelho 3G/4G na base

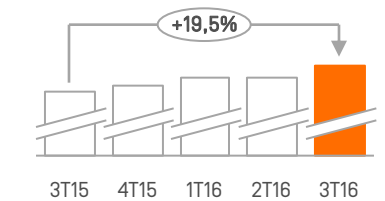
Receita de dados

R\$ milhões

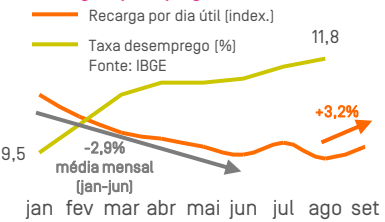


ARPU gross pós-pago (ex-VUM)

% ano a ano

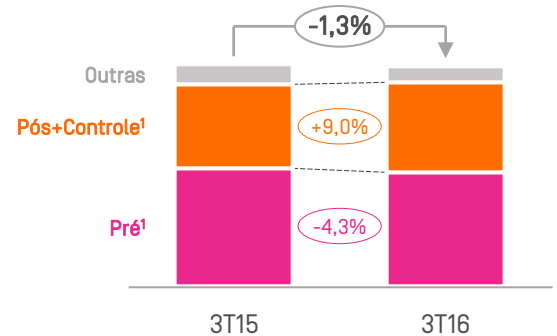


Recargas pré-pago



Receita líquida de clientes

% ano a ano



- Receita do pós-pago+controle mantém crescimento anual sólido (+9% vs 3T15)
- Receita de dados registrou mais um trimestre com crescimento significativo (+20,5% vs 3T15), e ultrapassa mais da metade da receita total de clientes [52%]
- Evolução contínua das ofertas Oi Mais e Oi Livre vem promovendo rentabilização da base por meio do uso de dados e tráfego all-net
- Apesar da correlação com a taxa de desemprego, as recargas do pré-pago vem mostrando sinais de recuperação

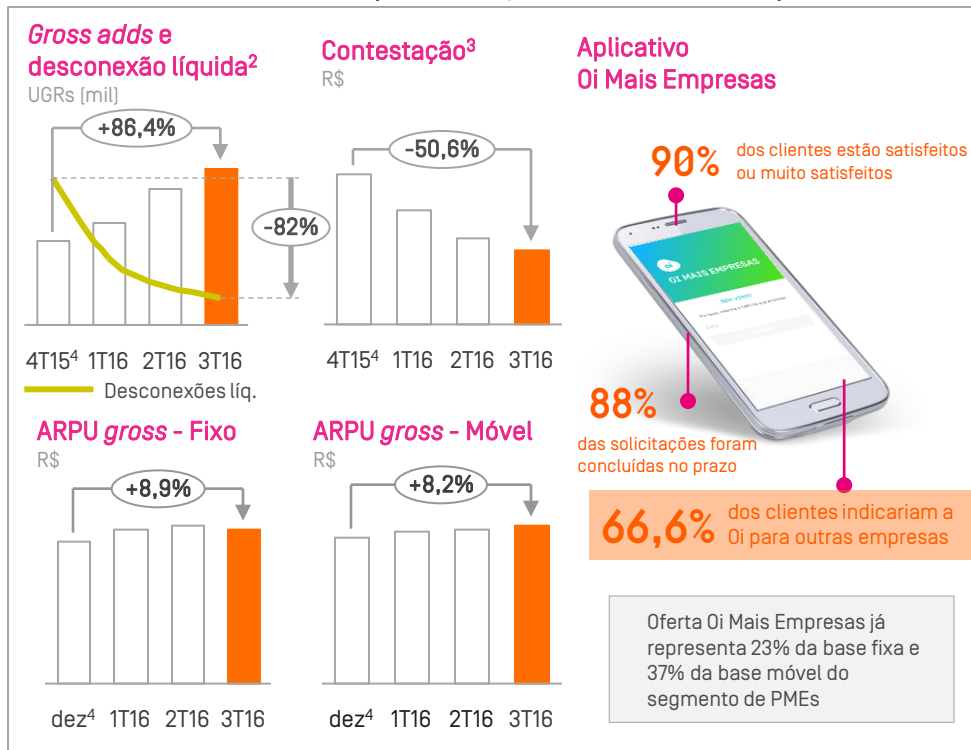
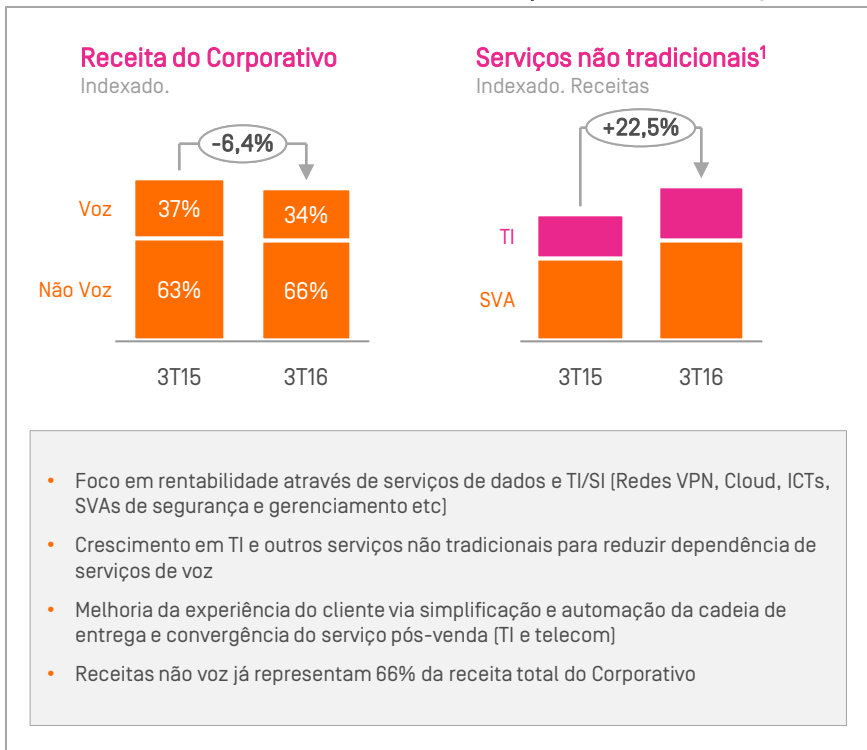
1- Não inclui receita de longa distância.



B2B MANTEM ESTRATÉGIA NA AMPLIAÇÃO DOS SERVIÇOS DE TI E DADOS, E EM OFERTAS MAIS ADEQUADAS COM FOCO NA DIGITALIZAÇÃO. RECEITA AINDA IMPACTADA PELO CENÁRIO MACRO.

Corporativo: foco comercial nos serviços não tradicionais para capturar novas e crescentes demandas de mercado e reduzir dependência dos serviços de voz

PMEs: nova oferta Oi Mais Empresas promove evolução consistente dos principais indicadores e consequente redução das desconexões líquidas



1 - TI = Serviços de Cloud, ICT e Datacenter; SVA = Serviços Gerenciados, Soluções de Segurança e Projetos Especiais.
 2 - Inclui voz básica, banda larga e telefonia móvel (pós-puro, OCT e Controle).
 3 - Inclui fixo e telefonia móvel.
 4 - A oferta Oi Mais Empresas foi lançada em dezembro de 2015.



AMPLIAÇÃO DOS INVESTIMENTOS NA REDE SUSTENTA CONTINUIDADE NO DESENVOLVIMENTO DE NOVAS OFERTAS E MELHORIA CONTÍNUA DA QUALIDADE E EXPERIÊNCIA DO CLIENTE

Ampliação dos investimentos na modernização e expansão da capacidade da rede e TI ...

- Expansão e modernização da rede de transporte:
 - Backbone ótico - OTN 100G
 - Backbone IP
 - Rede IP - Single Edge
- Compartilhamento de rede [2G / 3G / 4G]
- Conclusão da migração de clientes 2G para 3G. Todos clientes rede móvel com perfil 3G.
- Ações de migração de assinantes 3G para 4G
- Swap de fibra e de capacidade visando maior resiliência da rede
- Consolidação da arquitetura de TI

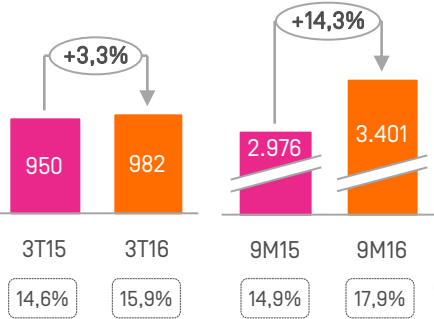
... permite desenvolvimento de ofertas mais adequadas às demandas atuais dos consumidores ...



- Oi Total
- Oi Mais
- Oi Livre
- Oi WiFi
- Oi Smart
- Oi Play
- VDSL

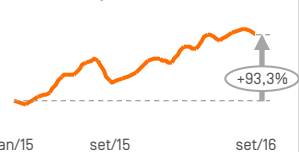
CAPEX

R\$ milhões - Operações brasileiras

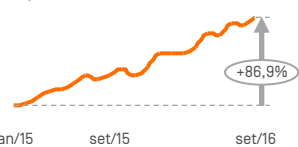


... promovendo melhoria consistente na qualidade e experiência dos usuários.

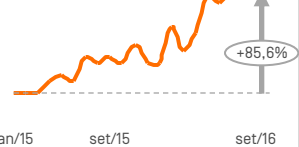
Tráfego de dados



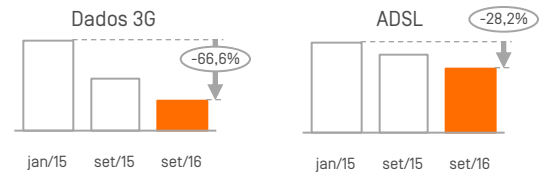
Tráfego IP - ADSL



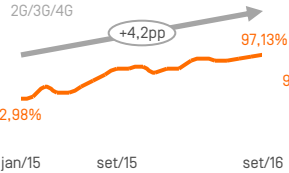
Banda média ADSL



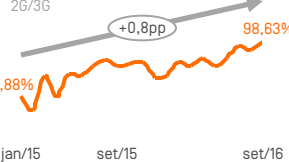
Congestionamento de rede



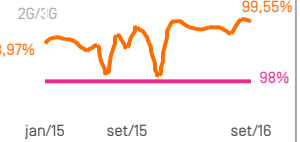
Acesso dados



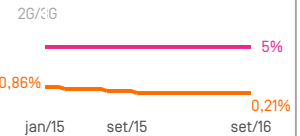
Acesso voz



SMP8 - Taxa de conexão de dados



SMP9 - Taxa de queda de conexão de dados





OI AVANÇA NA TRANSFORMAÇÃO DIGITAL DO NEGÓCIO COM FOCO NA MELHORIA DA EXPERIÊNCIA DO CLIENTE E GARANTIA DA SUSTENTABILIDADE DA COMPANHIA NO FUTURO

SOLUÇÃO PARA EMPRESAS

- Solução pioneira **100% digital** para compra, atendimento e pós venda de todo o portfólio (móvel, dados, banda larga e telefonia fixa)
- Planos mais simples **com valor fixo** na conta
- Mais de 237 mil clientes
- **Net Promoter Score (NPS) de 66,6%**

SOLUÇÃO PRÉ-PAGO

- Solução de relacionamento **100% digital** com cliente **pré-pago (Oi Livre)**
- Em **operação no Rio de Janeiro e expansão** para todo o país em novembro
- Melhor aproveitamento do plano com possibilidade de compra de créditos, adesão a ofertas e acompanhamento de créditos em **tempo real**

SOLUÇÃO IOT

- Solução de IoT com foco em ambientes **inteligentes para residências e PMEs (Oi Smart)**
- **Única solução de IoT** do setor disponível no mercado
- Em operação no Rio de Janeiro e **expansão para todo o país** no início de 2017
- Laboratório criado em parceria com a Nokia para desenvolvimento de soluções IoT, **o primeiro da América Latina**

PERFORMANCE DIGITAL

- **Crescimento de 59%** em vendas pelo canal digital nos últimos doze meses
- **Aumento de 22%** nas transações realizadas no Minha Oi no último ano, que chegaram a 36 milhões em setembro, reduzindo as chamadas para o call center
- **Crescimento de cerca de 200%** no número de clientes que aderiram à conta online durante esse ano

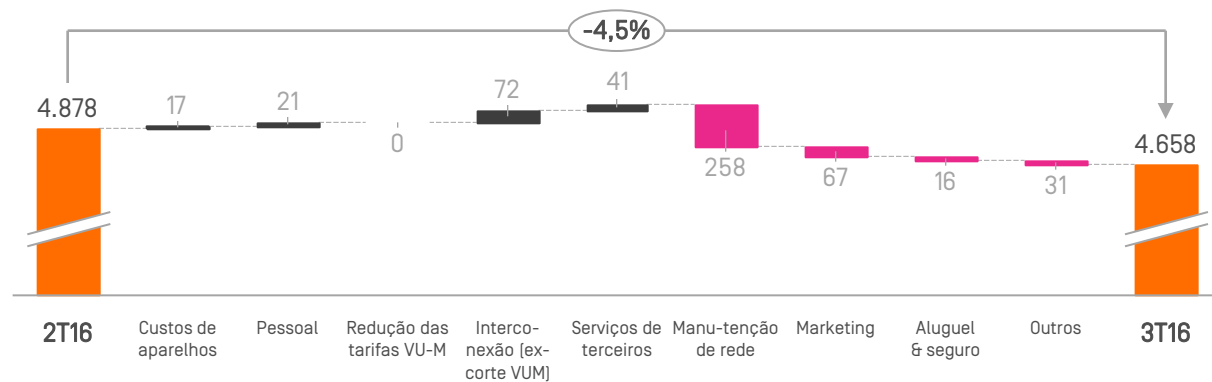
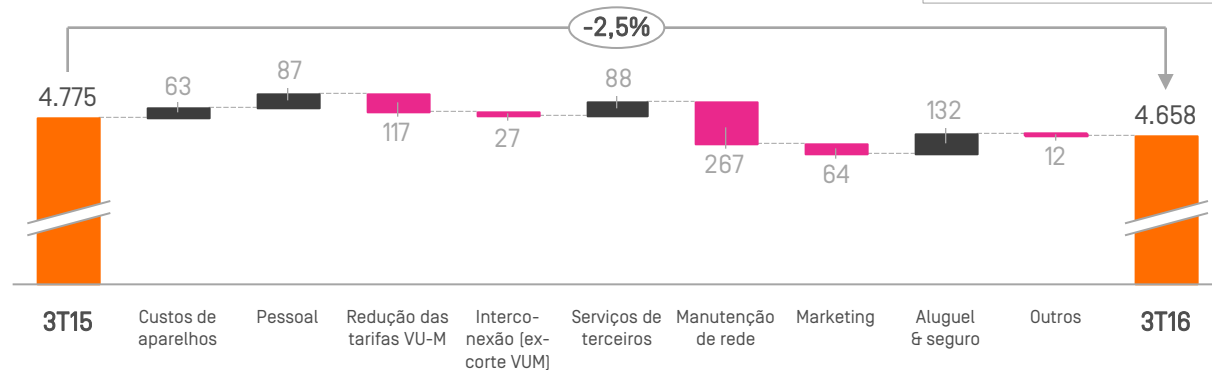
MESMO COM PRESSÃO INFLACIONÁRIA, FOCO EM CONTROLE DE CUSTOS E GANHOS DE EFICIÊNCIA OPERACIONAL RESULTAM EM REDUÇÃO DE OPEX E MELHORIA SEQUENCIAL DE MARGEM EBITDA E FCO



Custos e despesas operacionais de rotina

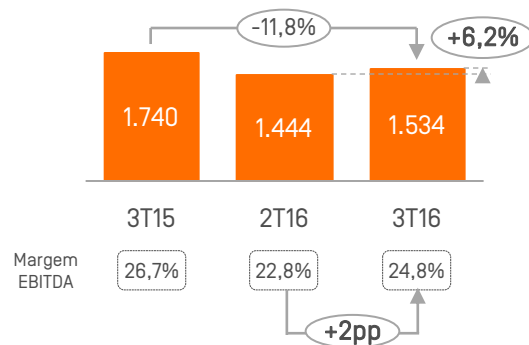
R\$ milhões – Operações brasileiras

Inflação 12 meses: +8,5%



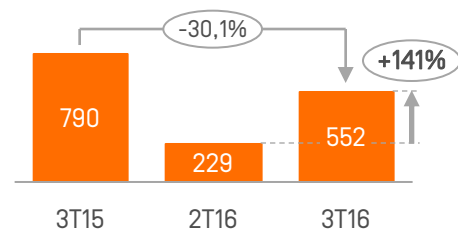
EBITDA de rotina

R\$ milhões – Operações brasileiras



Fluxo de caixa operacional (EBITDA de rotina – Capex)

R\$ milhões – Operações brasileiras





REDUÇÃO DOS CUSTOS COM MANUTENÇÃO DE PLANTA PARTIU DE ESTRATÉGIA SÓLIDA DE TURNAROUND DAS OPERAÇÕES DE CAMPO QUE INICIOU COM PROCESSO DE GESTÃO DIRETA

Situação de partida



- Concentração da manutenção da planta em poucas PSR's*, superior a média do mercado
- PSR's com perdas financeiras e com dificuldades de caixa para sustentar a operação, levando a quedas nos resultados operacionais e um risco de deterioração do serviço
- Operação RJ terceirizada com produtividades e resultados muito abaixo do restante do Brasil



Situação atual

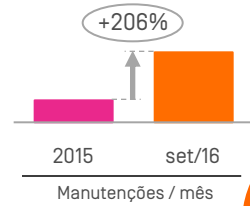


- Mitigação das áreas críticas com 3 movimentos de incorporação das operações de campo pela Serede:
 - Incorporação do Rio de Janeiro em Out/15
 - Incorporação da RSUL finalizada em Mai/16
 - Incorporação NO/NE em Jun/16

Redução dos gastos com rede teve origem em um paradigma com foco na eficiência operacional e no cuidado com a rede

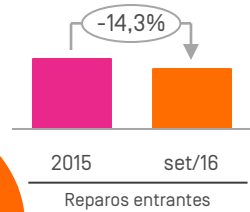
Ampliação do foco em manutenção preventiva da rede

Ampliação do volume de manutenções proativas triplicando valores de 2015, aumentando a qualidade e robustez da rede



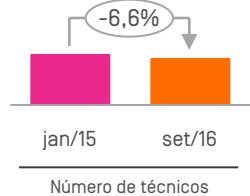
Redução do número de reparos por cliente

Redução do volume de reparos, aumentando a qualidade para o cliente e reduzindo o volume de intervenções na rede



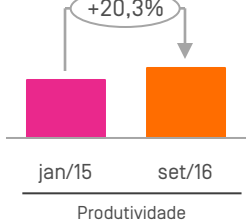
Redução de custos da operação

Menor volume de defeitos na rede leva a uma redução transversal dos custos, desde o número de técnicos até a quantidade de materiais aplicados



Aumento de produtividade

Maior produção por técnico permitindo liberar capacidade para atuação preventiva



* Prestador de Serviços de Rede

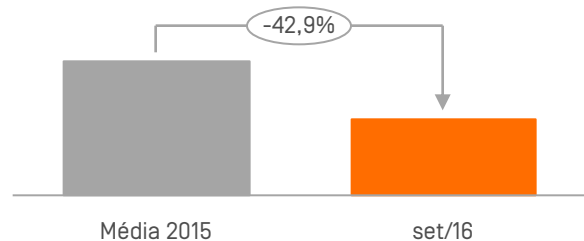


TODAS ESSAS INICIATIVAS TÊM PROMOVIDO MAIOR EFICIÊNCIA OPERACIONAL COM CONSEQUENTE MELHORA DA EXPERIÊNCIA DO CLIENTE

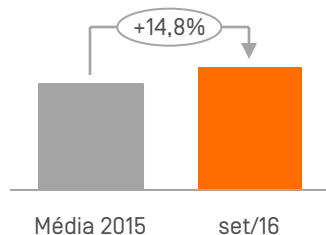
Avanço em diversos indicadores operacionais ...

Tempo médio esperado até a resolução do defeito

Fila de reparo

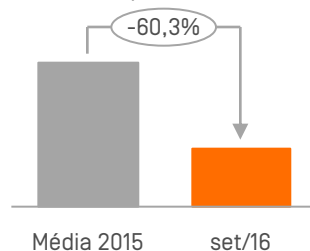


Cumprimento de agendamento com o cliente



Tempo médio até a instalação do serviço

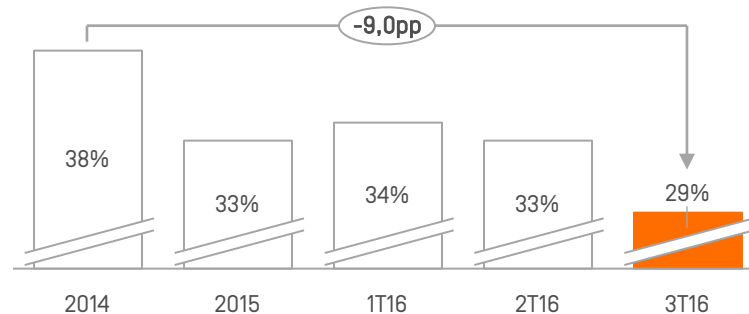
Fila de instalação



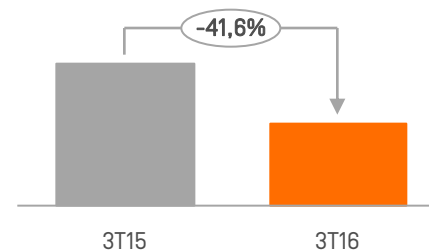
... com impacto direto na melhoria da qualidade dos serviços.

Participação da Oi nas reclamações ANATEL

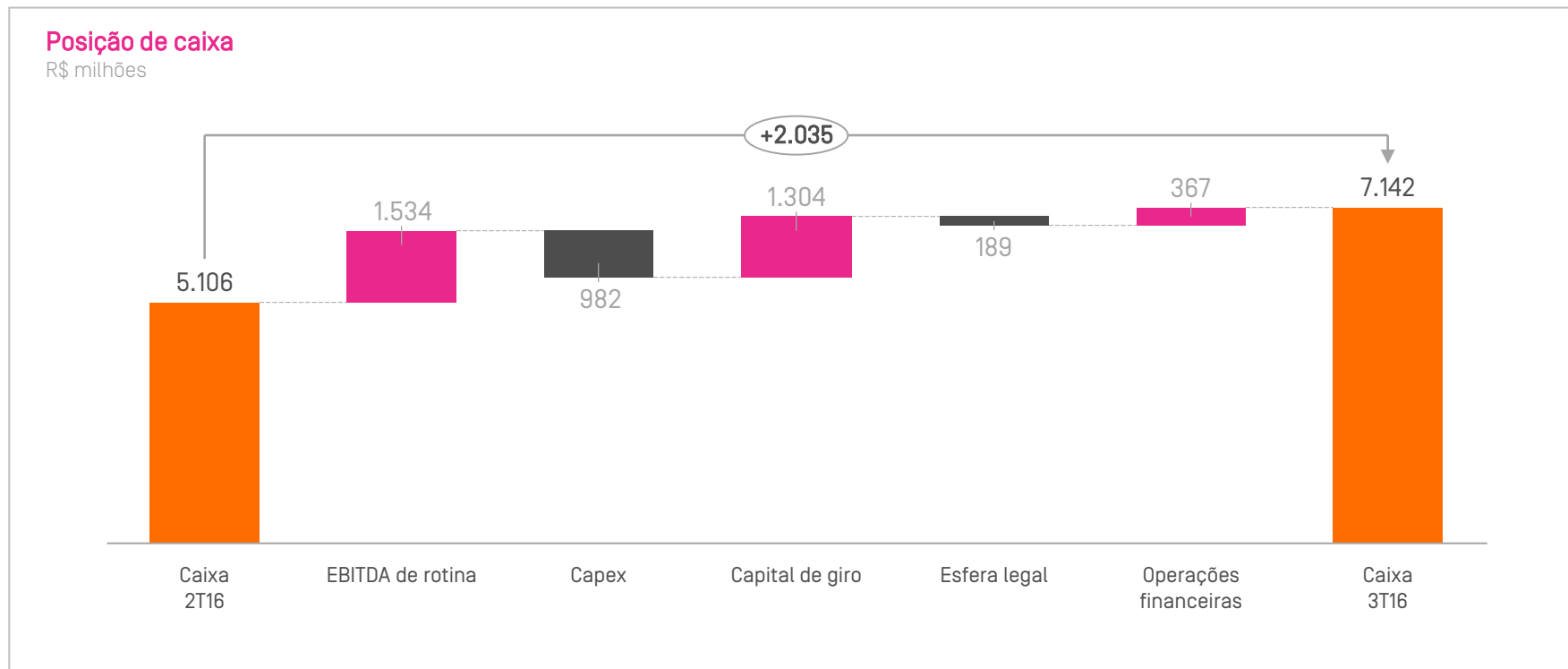
Reclamações ANATEL sobre Oi / Total de reclamações ANATEL



Reclamações na ANATEL por motivos técnicos



RECOMPOSIÇÃO DO CAIXA REFLETE GERAÇÃO OPERACIONAL E BENEFÍCIOS GERADOS PELO PROCESSO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL





STATUS DO PROCESSO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

