

RESULTADOS
2T17

oi

Rio de Janeiro, 9 de agosto de 2017





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

- **Oi apresenta mais um trimestre com melhoria anual de EBITDA e de margem**
 - ✓ EBITDA de Rotina registrou R\$ 1.601 milhões no 2T17, um aumento de 10,8% em relação ao 2T16.
 - ✓ Margem EBITDA de Rotina alcançou 27,6%, um crescimento de 4,8 p.p. contra o mesmo período do ano passado.
- **Oi reduz custos em R\$ 687 milhões no trimestre totalizando corte de despesas no valor de R\$ 1,2 bilhão no primeiro semestre de 2017**
 - ✓ Foco da Companhia é reduzir custos garantindo a eficiência operacional e a sustentabilidade do negócio.
- **Ampliação consistente de investimentos em infraestrutura reforça compromisso com a sustentabilidade do negócio**
 - ✓ A Oi seguiu ampliando os investimentos no 2T17, investindo R\$ 1,2 bilhão no trimestre, aumento de 1,1% em relação ao 2T16.
 - ✓ Participação do Capex na receita líquida também cresceu, atingindo 21,2%.
- **Mesmo com o aumento dos investimentos, Oi registra crescimento significativo do fluxo de caixa operacional no ano**
 - ✓ Fluxo de caixa operacional [EBITDA de Rotina – Capex] cresceu 62,4% no trimestre em comparação com o mesmo período de 2016, alavancado pelo aumento significativo do EBITDA no período.
- **Eficiência operacional com contínuo avanço de indicadores operacionais e de qualidade reflete em melhor experiência do cliente**
 - ✓ Iniciativas operacionais com foco em ações preventivas e de produtividade, evolução do modelo de gestão de atendimento e digitalização refletem diretamente na melhoria contínua dos indicadores operacionais, de qualidade e de reclamações, e nos ganhos de eficiência operacional.
 - ✓ Como resultado da melhoria de eficiência, a Oi apresentou redução de custos operacionais de 14,1% versus 2T16 e de 4,2% versus 1T17, mesmo com uma inflação acumulada de 3,0% nos últimos doze meses.
 - ✓ Avanços nos indicadores operacionais e de qualidade se traduzem em melhorias substanciais da experiência do cliente, com redução expressiva dos indicadores de reclamações da ANATEL [-28,6% versus 2T16], do PROCON [-21,6% versus 2T16] e do JEC [-58,7% versus 2T16].
- **Prejuízo de R\$ 3,3 bilhões reflete impacto do câmbio no resultado financeiro, uma vez que a Oi encerrou suas operações de hedge em função da RJ**
- **Companhia segue evoluindo dentro da normalidade no processo de Recuperação Judicial, mesmo com a complexidade do processo.**
- **Lançamento de produto inédito no mercado reforça o processo de transformação digital da Companhia**
 - ✓ O Oi Total Play é mais um serviço pioneiro da Oi que combina fixo e banda larga, com a disponibilização de amplo conteúdo de vídeo *on demand*



FOCO NA EFICIÊNCIA OPERACIONAL E NA SUSTENTABILIDADE DO NEGÓCIO SE TRADUZ EM CRESCIMENTO ANUAL DE INVESTIMENTO, EBITDA, MARGEM E GERAÇÃO OPERACIONAL DE CAIXA

Destaques financeiros

R\$ milhões

	2T17	2T16	Δ Ano	1T17	Δ Tri
Brasil					
Receita Líquida de Serviços¹	5.733	6.256	-8,4%	6.009	-4,6%
Residencial	2.227	2.368	-6,0%	2.354	-5,4%
Mobilidade Pessoal	1.814	1.872	-3,1%	1.890	-4,0%
<i>Clientes²</i>	<i>1.713</i>	<i>1.733</i>	<i>-1,2%</i>	<i>1.748</i>	<i>-2,0%</i>
B2B	1.627	1.914	-15,0%	1.703	-4,5%
Receita Líquida de Clientes²	5.573	6.008	-7,3%	5.794	-3,8%
OPEX de Rotina	4.191	4.878	-14,1%	4.374	-4,2%
EBITDA de Rotina	1.601	1.444	+10,8%	1.692	-5,4%
Margem EBITDA de Rotina	27,6%	22,8%	+4,8pp	27,9%	-0,3pp
CAPEX	1.229	1.215	+1,1%	1.227	+0,2%
EBITDA de Rotina – Capex	372	229	+62,4%	465	-20,1%
Consolidado					
EBITDA Reportado	1.617	1.435	+12,7%	1.723	-6,1%



BANDA LARGA E TV CONTINUAM IMPULSIONANDO CONVERGÊNCIA, MOBILIDADE MOSTRA SINAIS DE RECUPERAÇÃO E B2B AINDA IMPACTADO PELO CENÁRIO MACROECONÔMICO

Destaques operacionais

Milhares de UGRs

	2T17	2T16	Δ Ano	1T17	Δ Tri
Total - Brasil	63.216	69.201	-8,6%	63.371	-0,2%
Residencial	16.272	16.573	-1,8%	16.343	-0,4%
Telefonia fixa	9.657	10.228	-5,6%	9.802	-1,5%
Banda larga	5.219	5.149	+1,4%	5.204	+0,3%
TV paga	1.396	1.197	+16,6%	1.336	+4,5%
ARPU residencial	76,5	77,0	-0,6%	79,6	-3,9%
Mobilidade Pessoal	39.802	45.319	-12,2%	39.837	-0,1%
Pré-pago	32.963	38.299	-13,9%	32.957	0,0%
Pós-pago	6.839	7.020	-2,6%	6.880	-0,6%
B2B	6.501	6.661	-2,4%	6.550	-0,8%
Telefonia fixa	3.696	3.831	-3,5%	3.727	-0,8%
Banda larga	542	561	-3,5%	547	-1,0%
Móvel	2.251	2.256	-0,2%	2.263	-0,5%
TV paga	13	12	+6,8%	14	-8,1%
Telefones públicos	641	648	-1,2%	641	-0,1%



RESIDENCIAL REFORÇA A ESTRATÉGIA DE CONVERGÊNCIA E RENTABILIDADE DA BASE COM SÓLIDO CRESCIMENTO NAS VENDAS DO OI TOTAL E EM OFERTAS DE MAIS ALTO VALOR

Gross adds

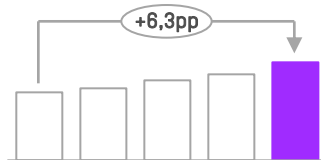
Indexado

Telefonia fixa



Penetração bundles¹

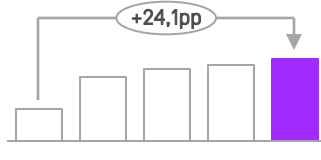
Indexado. % da base total de telefonia fixa



Vendas em velocidades ≥ 15 Mbps

Indexado. % nas vendas totais de banda larga

Banda larga

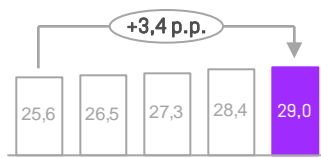
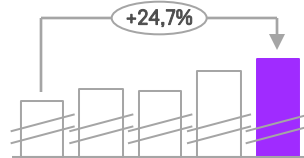


Vel. Média do Gross

Mix de alto valor

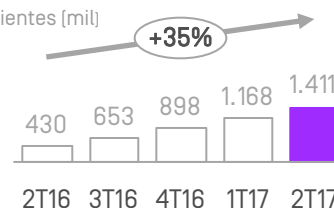
% da base total de TV paga

TV



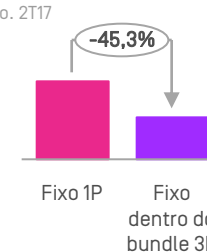
Base Oi Total

Clientes (mil)



Churn

Indexado. 2T17



- Crescimento constante do *gross adds* confirma o sucesso das ofertas convergentes, em especial do Oi Total.
- No último ano a base do Oi Total apresentou crescimento médio de 35% por trimestre.
- O crescimento da participação nessas ofertas tem impactado positivamente a redução do churn do fixo e a rentabilidade da base do residencial.

OI TOTAL PLAY

TOP HBO GO

INTERMEDIÁRIO CRACKLE FOX WATCH ESPN DISCOVERY

BÁSICO OI COLEÇÃO OI OI DOBRINHA

BANDA LARGA até 15 MEGA

FIXO LIGAÇÕES ILIMITADAS PARA TODO O BRASIL

Modem Wi-Fi grátis

para fixo de qualquer operadora

Na linha da transformação digital e reforçando a estratégia de produtos convergentes, a Oi lança o Oi Total Play. Produto inédito no mercado reunindo banda larga e conteúdo de vídeos *on demand*.

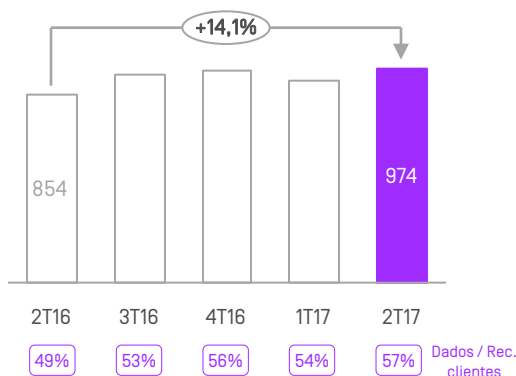
1 - Inclui a oferta descontinuada do *bundle* OCT (Oi Conta Total);



RECEITA DO PÓS CRESCER SUSTENTADA POR DADOS. RECEITA DO PRÉ MOSTRA SINAIS DE RECUPERAÇÃO, IMPULSIONADA PELO AUMENTO DAS VENDAS DO OI LIVRE

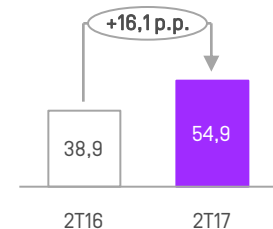
Receita de dados

R\$ milhões



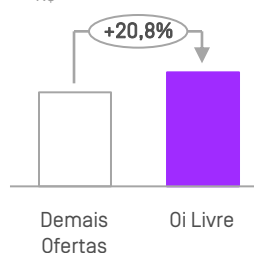
- Foco nas ofertas do Oi Mais e Oi Livre, de mais alto valor e maior flexibilidade no uso da franquia.
- 78% de penetração de aparelho 3G/4G na base.

% Oi Livre na Base



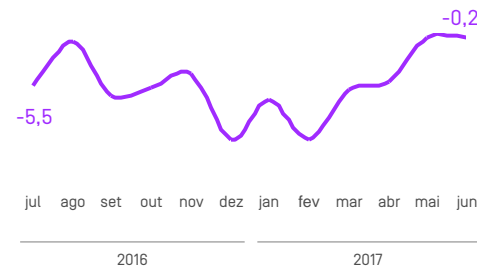
Recarga Média

R\$



Receita pré-pago

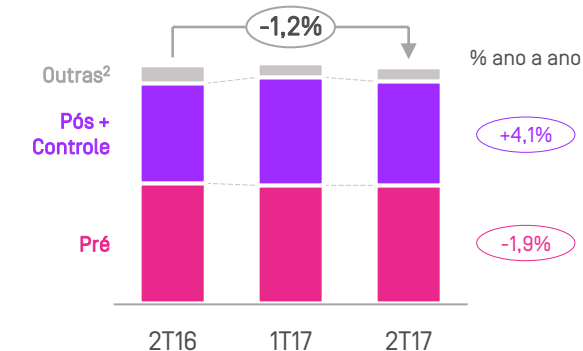
Var % Receita ano a ano



- Lançada em abril/17, a oferta Oi Livre Digital dá liberdade para trocar a franquia entre voz e dados.

Receita líquida de clientes¹

Indexado



- Receita do pós+controle mantém crescimento anual sólido [+4,1% vs 2T16], compensando a queda do pré.
- Redução da receita líquida de clientes está concentrada na queda do tráfego de longa distância.
- Receita de dados apresentou crescimento de 14,1% vs 2T16, correspondendo a 57% da receita total de clientes.
- Receita do pré-pago ainda impactada pelo cenário macroeconômico, mas já com sinais de recuperação nos últimos meses, reflexo do crescimento do Oi Livre na base e do início de melhoria do desemprego.

1- Exclui receita de aparelhos e de uso de rede.

2- Inclui a receita de longa distância.

B2B VEM FOCANDO EM SOLUÇÕES INOVADORAS DE MAIOR VALOR AGREGADO E INVESTINDO NA MELHORIA DA QUALIDADE PARA COMPENSAR OS IMPACTOS DO CENÁRIO MACRO SOBRE A RECEITA

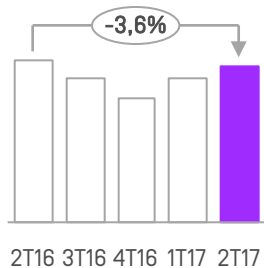
Fatores macro vêm impactando o segmento...

- Empresas buscando reduzir custos;
- Fechamento de pontos de vendas e agências;
- Exposição a clientes governamentais, com participação relevante nas receitas Corporativas;
- Risco de crédito para PMEs, devido ao cenário macroeconômico;

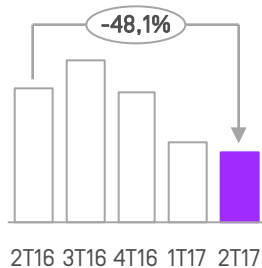
... mesmo nesse contexto, o B2B está apresentando melhora na qualidade dos serviços e experiência dos clientes...

Grandes Empresas¹

Tempo médio de instalação²
% ano a ano

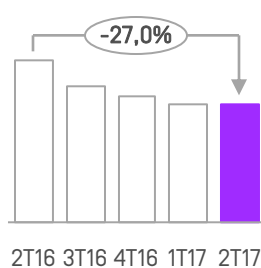


Contestação
% ano a ano

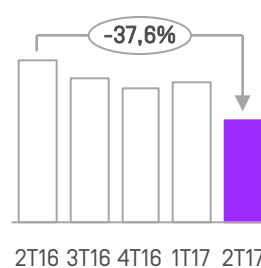


PMEs

Tempo médio de instalação³
% ano a ano

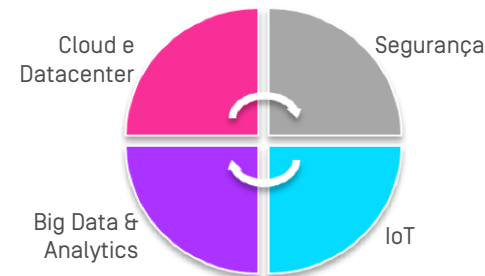


Contestação
% ano a ano



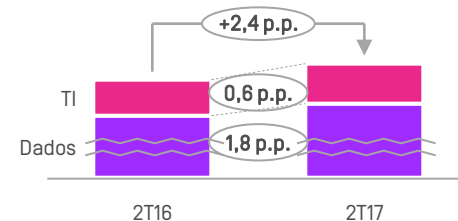
... e está lançando soluções inovadoras no Corporativo...

Pilares da estratégia de TI:



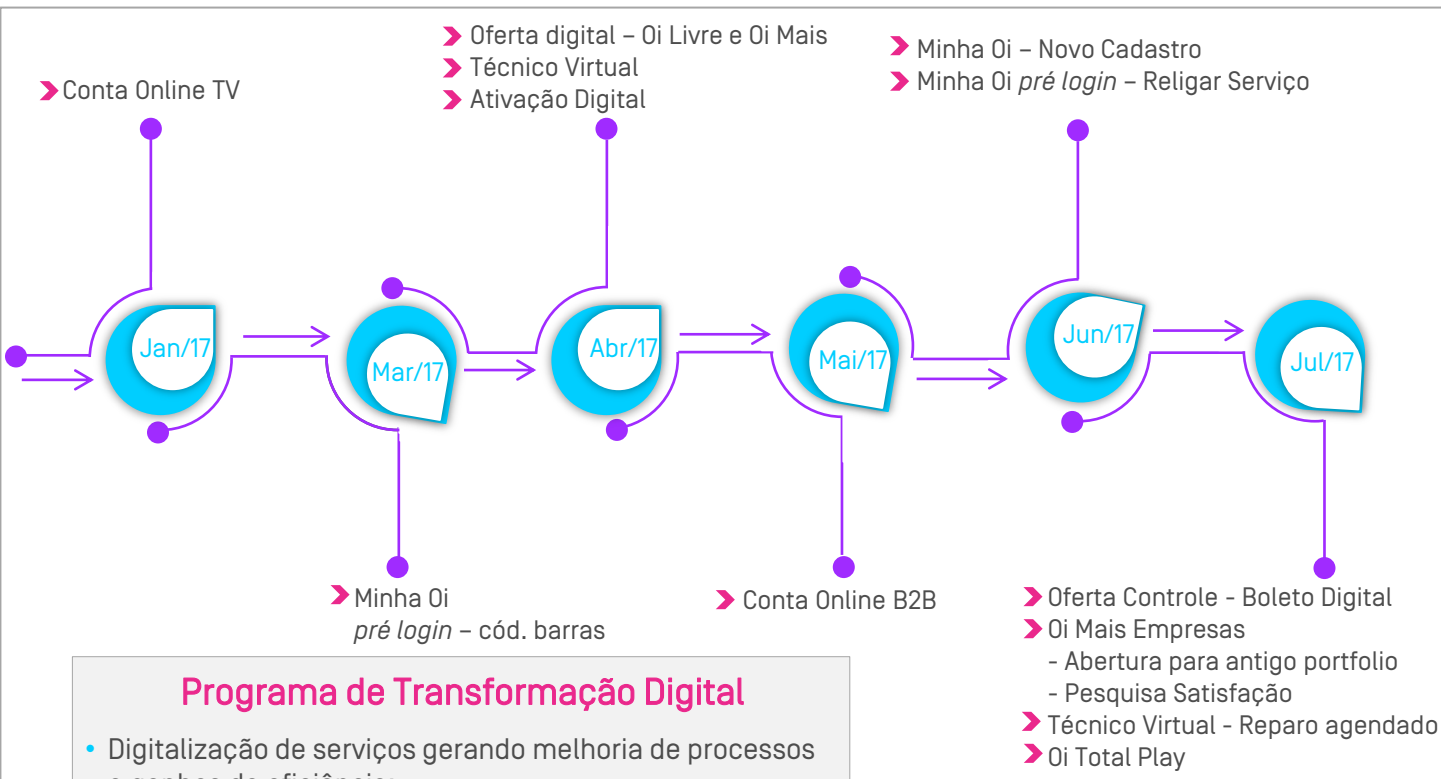
... que permitem aumentar a participação das receitas de Dados e TI.

Evolução da participação da receita de dados e TI no total
% ano a ano



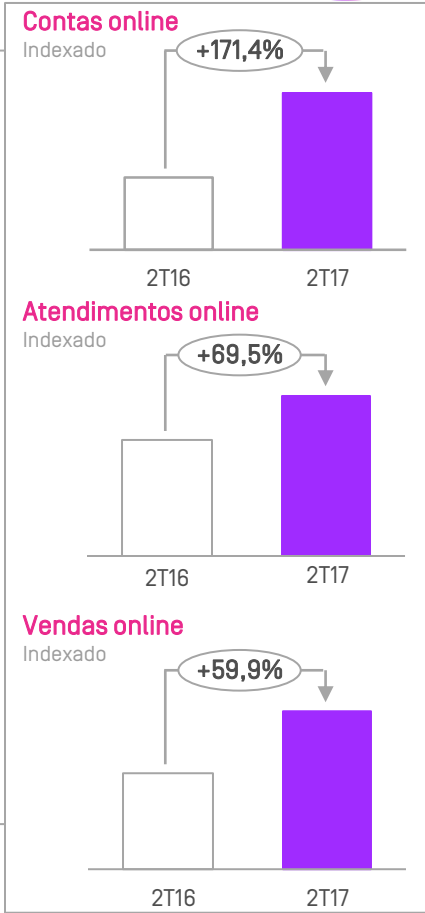


ESTRATÉGIA DA DIGITALIZAÇÃO TEM FOCO NA MELHORIA DA EXPERIÊNCIA DO CLIENTE E NOS GANHOS DE EFICIÊNCIA OPERACIONAL



Programa de Transformação Digital

- Digitalização de serviços gerando melhoria de processos e ganhos de eficiência;
- Melhor experiência para o cliente;
- Redução de custos operacionais.





INICIATIVAS QUE BUSCAM MELHORAR A EXPERIÊNCIA DO CLIENTE E AUMENTAR A EFICIÊNCIA OPERACIONAL VÊM SUSTENTANDO OS AVANÇOS CONTÍNUOS DOS INDICADORES DE QUALIDADE...

Eficiência e produtividade das operações de campo

MELHORIA DA EXPERIÊNCIA DO CLIENTE E EFICIÊNCIA OPERACIONAL

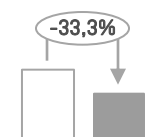
Modelo de gestão no atendimento do call center com foco em qualidade

Digitalização

Iniciativas como gestão mais próxima das operações de campo¹ com foco em ações preventivas e produtividade, evolução do modelo de gestão de atendimento e digitalização refletem diretamente na melhoria contínua dos indicadores operacionais, de qualidade e de reclamações, e nos ganhos de eficiência operacional

Tempo médio esperado até a resolução do defeito

Fila de reparo [Fx,+Vx+TV]



2T16 2T17

Retrabalho em 30 dias

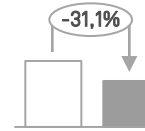
Reparos repetidos ou em garantia da instalação



2T16 2T17

Tempo médio até a instalação do serviço

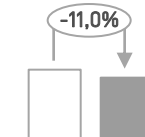
Fila de instalação



2T16 2T17

Custo do atendimento

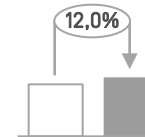
Indexado



2T16 2T17

Satisfação do cliente²

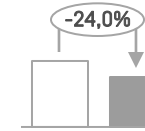
Indexado



2T16 2T17

Volume de chamadas repetidas

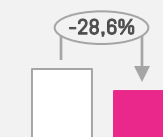
Indexado



2T16 2T17

Entrada de reclamações ANATEL

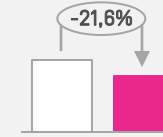
Média Mensal. Indexado



2T16 2T17

Entrada de reclamações PROCON

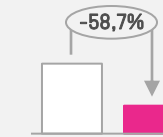
Média Mensal. Indexado



2T16 2T17

Entrada de reclamações JEC

Média Mensal. Indexado



2T16 2T17

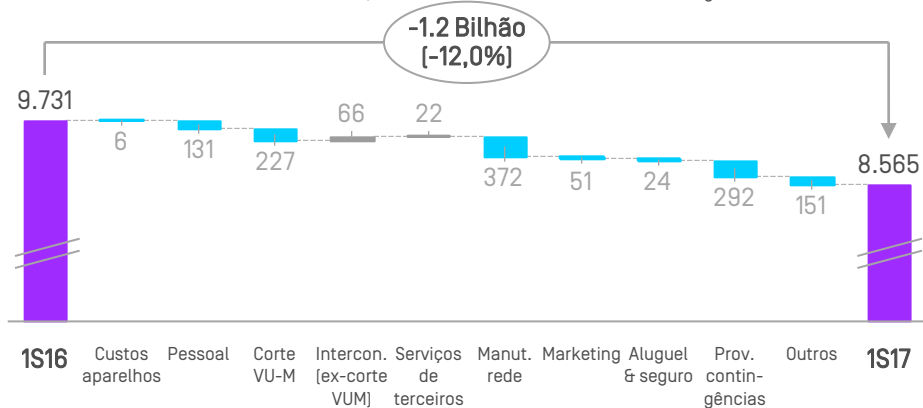
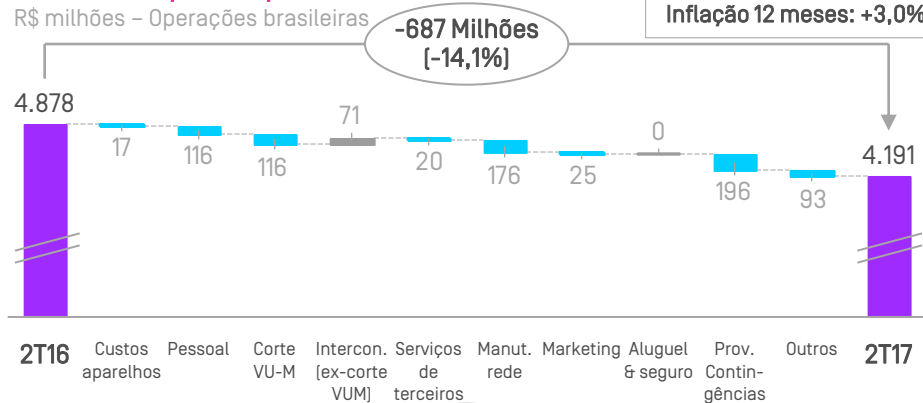


... E PERMITINDO A REDUÇÃO SUSTENTÁVEL EM PRATICAMENTE TODAS AS LINHAS DE CUSTOS.

Eficiência operacional e rígido controle de custos...

Custos e despesas operacionais de rotina

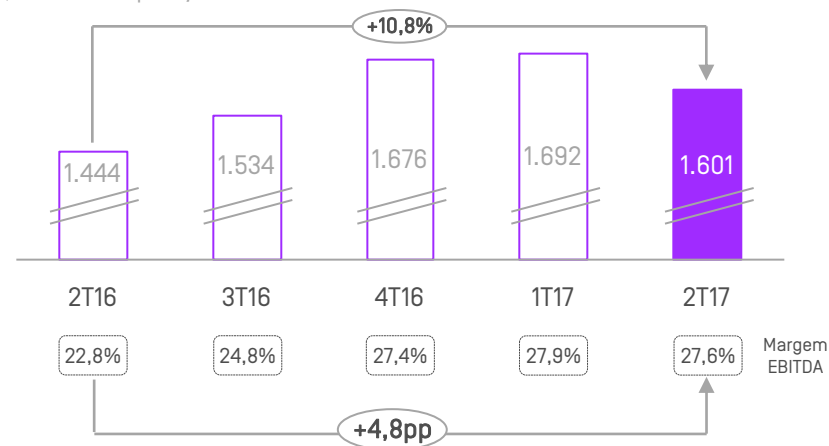
R\$ milhões - Operações brasileiras



... com melhoria do EBITDA e da margem EBITDA

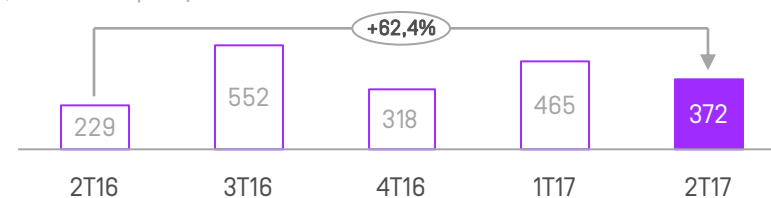
EBITDA de rotina

R\$ milhões - Operações brasileiras



Fluxo de caixa operacional (EBITDA de rotina - Capex)

R\$ milhões - Operações brasileiras



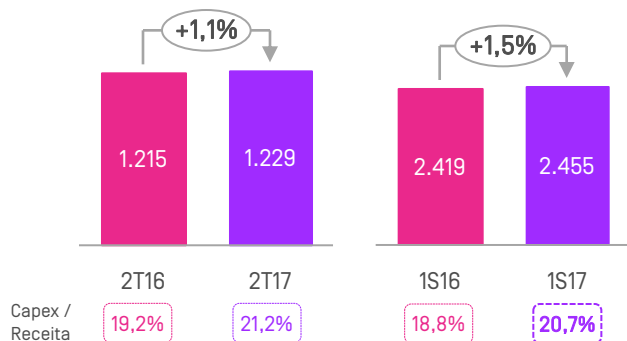


AMPLIAÇÃO CONTÍNUA DE INVESTIMENTOS EM INFRAESTRUTURA RESULTA EM MELHORIA CONSISTENTE NA QUALIDADE DOS SERVIÇOS E EXPERIÊNCIA DOS USUÁRIOS

A Companhia segue aumentando seus investimentos...

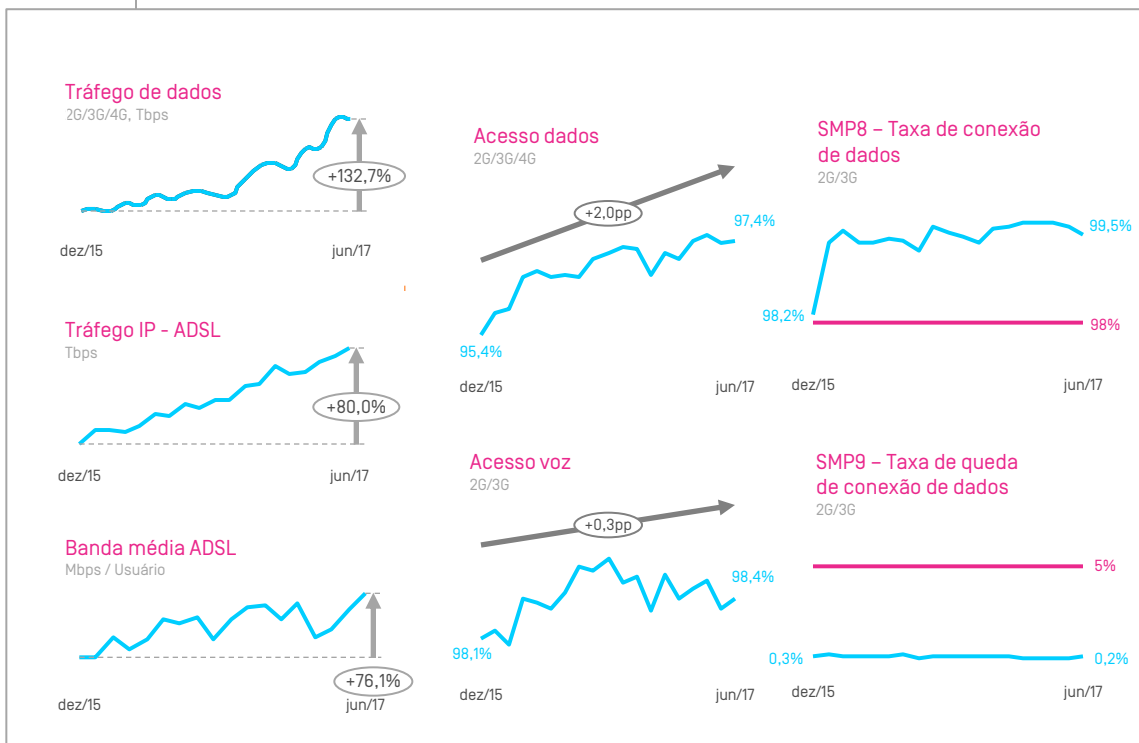
CAPEX

R\$ milhões | Operações brasileiras



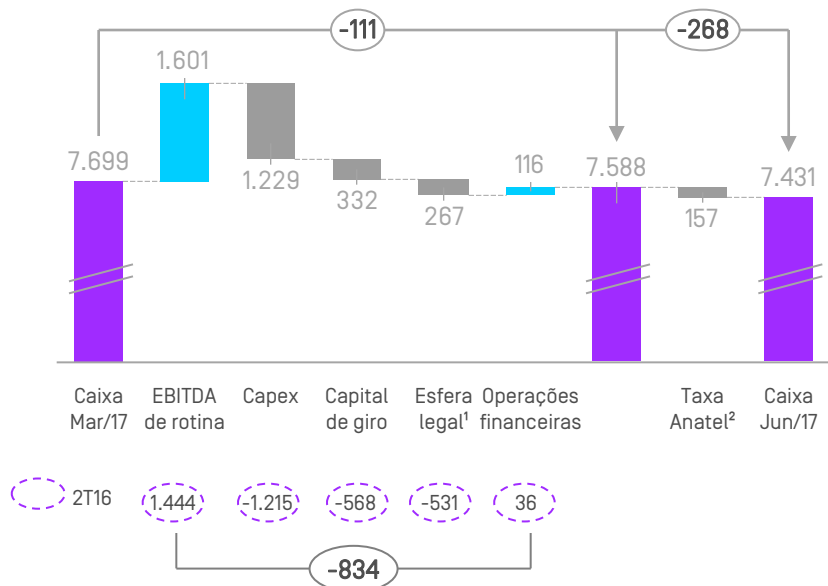
- Expansão e modernização da rede de transporte (*Backbone* ótico - OTN 100G; *Backbone* IP; Rede IP - *Single Edge*)
- Compartilhamento de rede (2G / 3G / 4G)
- Migração de clientes 2G para 3G/4G e de 3G para 4G
- Swap de fibra e de capacidade visando maior resiliência da rede
- Consolidação da arquitetura de TI

... comprometida com a qualidade dos serviços e a sustentabilidade do negócio

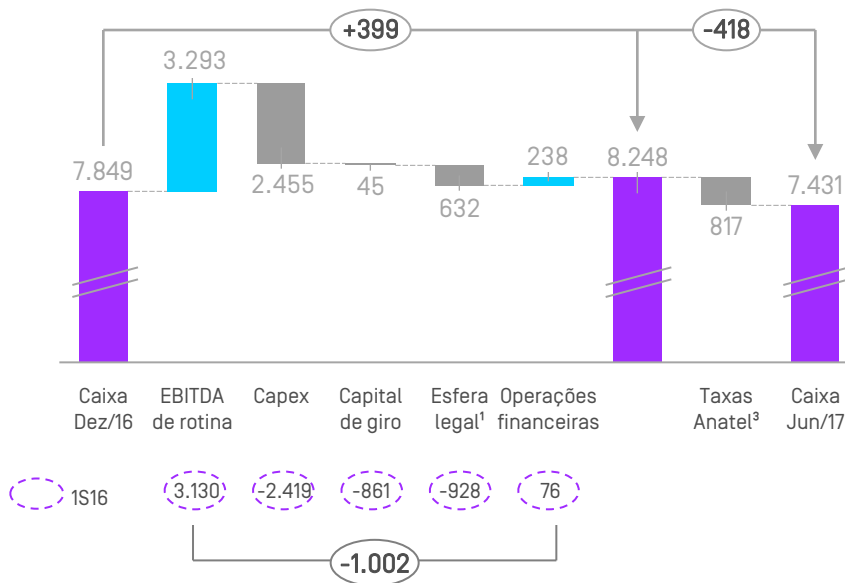


FLUXO DE CAIXA REFLETE SAZONALIDADE DO PRIMEIRO SEMESTRE, PORÉM COM MELHORA SIGNIFICATIVA EM RELAÇÃO A GERAÇÃO DE CAIXA DO ANO ANTERIOR

A geração de caixa operacional da Companhia nesse trimestre foi R\$ 723 milhões melhor do que no mesmo período de 2016, saindo de R\$ -834 milhões no 2T16 para R\$ -111 milhões no 2T17.

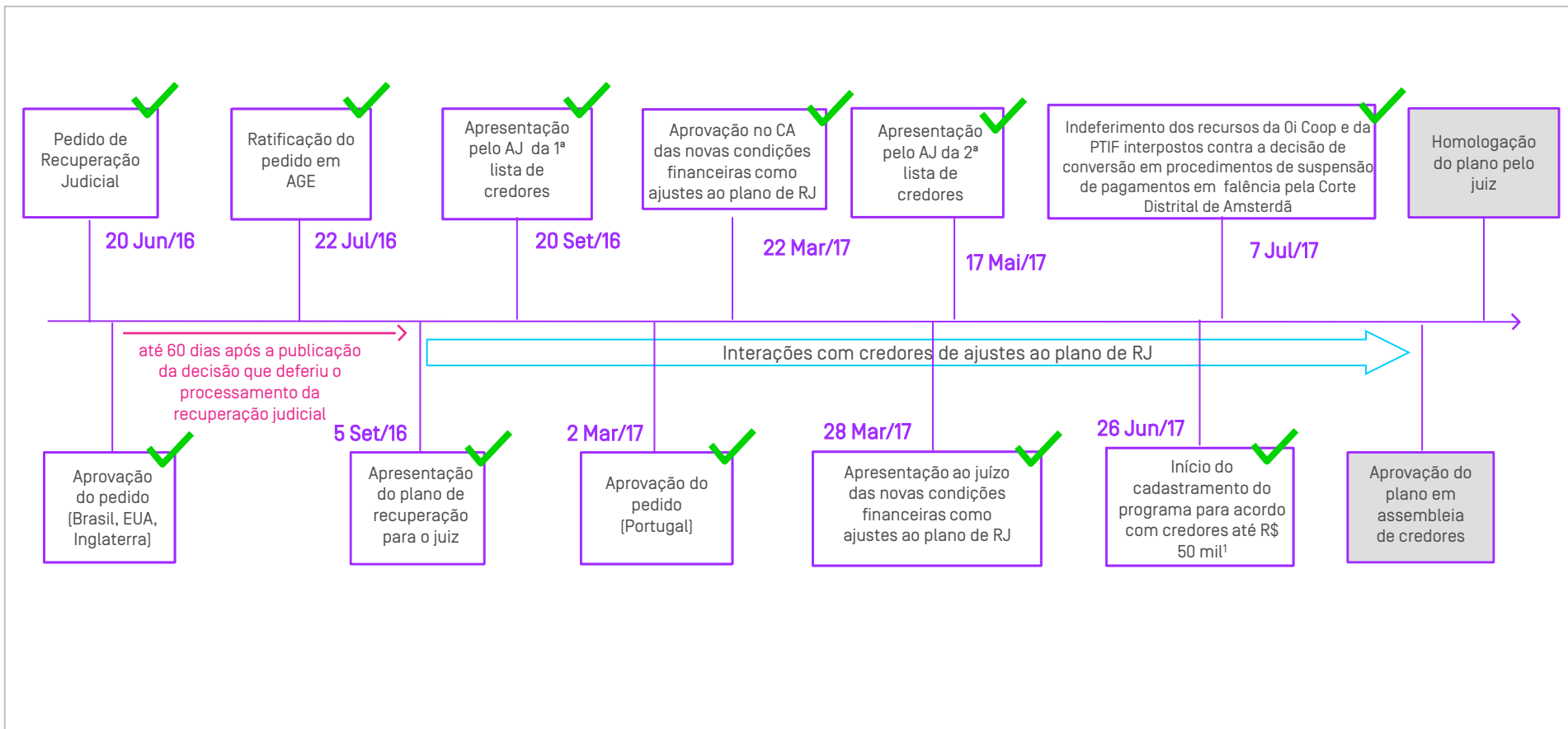


No acumulado do ano, a Companhia gerou R\$ 399 milhões de caixa com a operação, uma melhora de R\$ 1,4 bilhão frente ao mesmo período de 2016.



1- Depósitos Judiciais + Impostos. 2- Taxa bianual referente à Concessão. 3- Taxa anual Fistel (R\$ 660MM) e Taxa bianual da Concessão (R\$ 157MM).

STATUS DO PROCESSO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL



1- O início do programa para acordo com credores está aguardando autorização judicial.