

RESULTADOS
3T18

oi

Rio de Janeiro, 14 de novembro 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

- **Oi antecipa início do ciclo de investimentos previsto no Plano de CAPEX incremental, alavancando a robustez e a capilaridade de sua rede, permitindo a expansão do serviço de banda larga em fibra até a casa do cliente e expansão da cobertura 4G e 4,5G.**
 - ✓ Capex alcança R\$ 1,5 bilhão no trimestre, registrando aumento de 12,2% na comparação anual e de 10% na comparação contra o trimestre anterior.
- **Abordagem do reuso de rede para a massificação da fibra alavanca estratégia estruturante para crescimento da banda larga de alta velocidade.**
 - ✓ Ao final de outubro a Oi atingiu a meta do ano de 25 cidades com FTTH e a expectativa é encerrar 2018 com mais de 1 milhão de HP's com FTTH.
- **Continuidade na melhoria de eficiência operacional e controle rígido de custos.**
 - ✓ No 3T18, Opex de rotina caiu 8% na comparação anual, com redução real de 12% considerando a inflação do período.
- **Receita do segmento móvel apresenta resultados positivos e performance sequencial melhor que o mercado, com novo portfólio de ofertas.**
 - ✓ No 3T18, a receita líquida de clientes móvel reverteu tendência de queda, registrando crescimento sequencial de 1,9%.
- **Segmento Residencial reduz ritmo de queda na receita, sustentado por crescimento de TV Paga acima do mercado e maior intensificação comercial com abordagem de mercado regionalizada na banda larga.**
 - ✓ Queda sequencial na receita foi de 1,5% no 3T18, comparada a 3,9% no 2T18.
- **B2B registra aumento de novas receitas contratadas, passando a oferecer cada vez mais serviços digitais.**
 - ✓ Companhia foca em serviços de TI e digitalização e reforça fidelização e retenção de clientes corporativos.
- **EBITDA segue em linha com o Plano de Recuperação Judicial.**
 - ✓ EBITDA de rotina Brasil totalizou R\$ 1,45 bilhão no 3T18, com margem EBITDA de rotina de 26,8%.



TRIMESTRE REFLETE CUMPRIMENTO DA EXECUÇÃO DO PLANO PREVISTO NA RECUPERAÇÃO DA COMPANHIA, COM EBITDA EM LINHA, REDUÇÃO DE CUSTOS E ACELERAÇÃO DO CAPEX

Destaques financeiros

R\$ milhões

	3T18	3T17	Δ Ano	2T18	Δ Tri
Brasil					
Receita Líquida de Serviços¹	5.382	5.863	-8,2%	5.452	-1,3%
Residencial	2.084	2.321	-10,2%	2.114	-1,5%
Mobilidade	1.765	1.884	-6,3%	1.756	0,6%
<i>Cientes²</i>	<i>1.670</i>	<i>1.761</i>	<i>-5,1%</i>	<i>1.638</i>	<i>1,9%</i>
B2B	1.474	1.596	-7,6%	1.524	-3,3%
Receita Líquida de Clientes²	5.230	5.676	-7,9%	5.280	-0,9%
Opex de Rotina	3.977	4.321	-8,0%	3.934	1,1%
EBITDA de Rotina	1.454	1.597	-9,0%	1.555	-6,5%
Margem EBITDA de Rotina	26,8%	27,0%	-0,2 p.p.	28,3%	-1,6 p.p.
Capex	1.502	1.339	12,2%	1.366	10,0%
EBITDA de Rotina - Capex	-49	258	-118,9%	190	-125,7%



PÓS COM CRESCIMENTO CONSISTENTE SUSTENTANDO A REVERSÃO DA RECEITA. PRÉ REFLETE LIMPEZA DE BASE. B2B SE MANTÉM ESTÁVEL, COM MOBILIDADE E TV COMPENSANDO QUEDA DO FIXO

Destaques operacionais

Milhares de UGRs

	3T18	3T17	Δ Ano	2T18	Δ Tri
Total - Brasil	58.832	62.931	-6,5%	59.071	-0,4%
Residencial	15.173	16.121	-5,9%	15.413	-1,6%
Telefonia Fixa	8.578	9.465	-9,4%	8.821	-2,7%
Banda Larga	5.016	5.207	-3,7%	5.049	-0,7%
TV Paga	1.579	1.449	9,0%	1.544	2,3%
ARPU Residencial	R\$ 80,2	R\$ 81,1	-1,2%	R\$ 79,4	1,0%
Mobilidade Pessoal	36.454	39.626	-8,0%	36.477	-0,1%
Pré-pago	29.099	32.807	-11,3%	29.443	-1,2%
Pós-pago	7.355	6.820	7,8%	7.033	4,6%
B2B	6.565	6.543	0,3%	6.541	0,4%
Telefonia Fixa	3.561	3.685	-3,4%	3.580	-0,5%
Banda Larga	538	539	-0,1%	542	-0,6%
Móvel	2.452	2.307	6,3%	2.407	1,9%
TV Paga	13	12	11,9%	13	5,5%
Telefones públicos	640	641	-0,1%	640	-0,1%



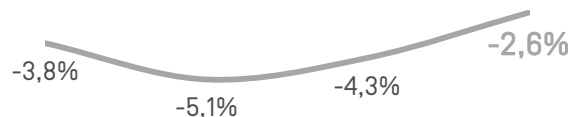
INTENSIFICAÇÃO COMERCIAL COM ABORDAGEM MAIS REGIONALIZADA CONTRIBUI PARA DESACELERAÇÃO SEQUENCIAL DA QUEDA DA RECEITA DO RESIDENCIAL

FIXO

Fixo mantém trajetória de queda nas receitas de voz, seguindo tendência de mercado.

Receita Líquida

Receita % T/T

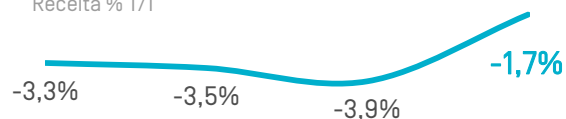


BANDA LARGA

Intensificação da atividade comercial com diferenciação regional contribui para melhoria de tendência da receita.

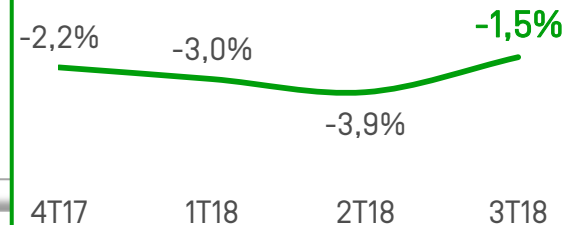
Receita Líquida

Receita % T/T



Receita Residencial

R\$ milhões

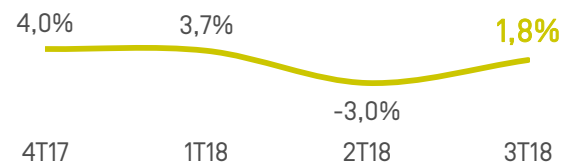


TV

Receita de TV cresce acima das taxas de mercado.

Receita Líquida

Receita % T/T

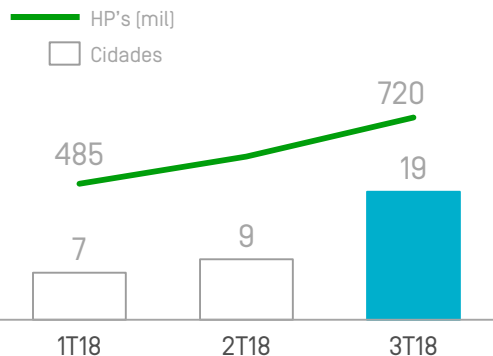




ABORDAGEM DO REUSO DE REDE PARA A MASSIFICAÇÃO DA FIBRA ALAVANCA ESTRATÉGIA ESTRUTURANTE PARA CRESCIMENTO DA BANDA LARGA DE ALTA VELOCIDADE

Aceleração de Fibra

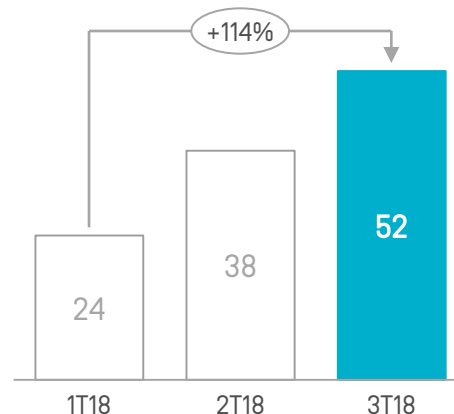
- ✓ Ao final de outubro atingimos a meta do ano de 25 cidades com FTTH;
- ✓ A expectativa é encerrar 2018 com mais de 1 milhão de HP's com FTTH.



Base de clientes

Em milhares

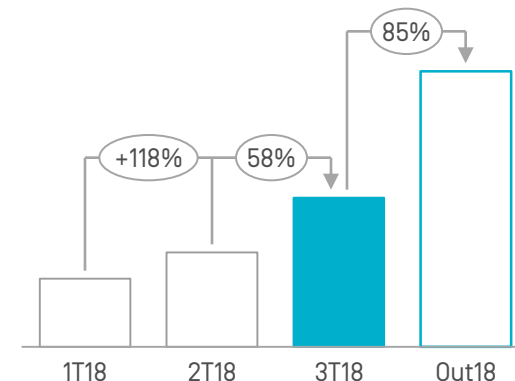
- ✓ Estratégia é crescer a base de Fibra, alavancando a rentabilização com a penetração de *bundles* de voz, dados e conteúdo.



Vendas líquidas

Média mensal

- ✓ O reuso permite um rollout mais rápido e com menor custo;
- ✓ Modelo guiado pela demanda comercial garante sucesso na aceleração das vendas.



- ✓ Construção de rede em células de alta demanda e alto aproveitamento da rede existente, com maior *time-to-market* e custo de implantação em média 30% menor que na abordagem tradicional;
- ✓ Gestão comercial por micro regiões visando máxima eficiência comercial.



NOVO PORTFOLIO DE PLANOS NO PÓS-PAGO E NO PRÉ-PAGO COMEÇAM A PRODUZIR RESULTADOS POSITIVOS, COM CRESCIMENTO SEQUENCIAL DE RECEITA E PERFORMANCE MELHOR QUE O MERCADO

A simplificação e inovação das ofertas, intensificação comercial e estratégias regionalizadas se traduziram na aceleração do crescimento sequencial de receita.

PÓS-PAGO



PLANO PÓS-PAGO DA OI PRA TODA FAMÍLIA: Navegue com até 50GB de internet, fale ilimitado e inclua até 4 dependentes.

Ofertas a partir de R\$ 84,90/mês



CONTROLE

MELHOR OFERTA

INTERMEDIÁRIO

6GB

4GB - 2GB de bônus

Incluído no plano:

ILIMITADO

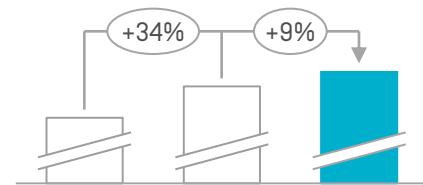
- Ligações ilimitadas
- 1000 SMS
- OI WIFI

54,99 /MÊS

No cartão de crédito

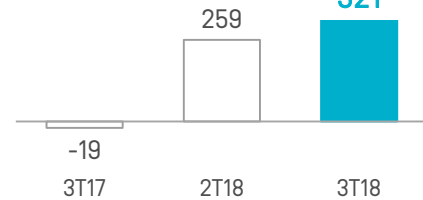
Gross

Em milhares



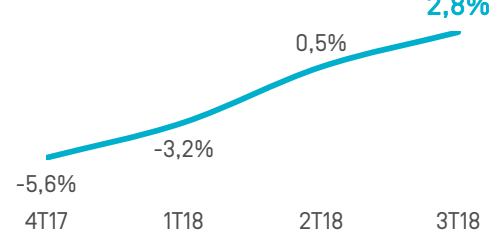
Net adds

Em milhares



Receita Líquida Pós + Controle¹

% T/T



PRÉ-PAGO

MELHOR RECEITA

NOVO OI LIVRE

4GB

3GB + 1GB de bônus

Incluído na oferta:

ILIMITADO

Minutos ilimitados Recarga de

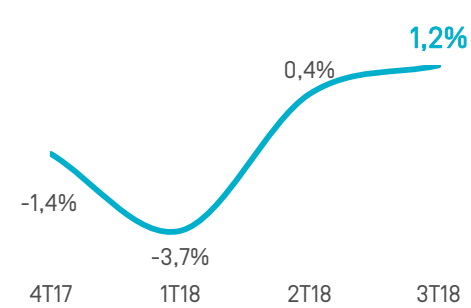
900 SMS

RS 30

VALE O MÊS TODO

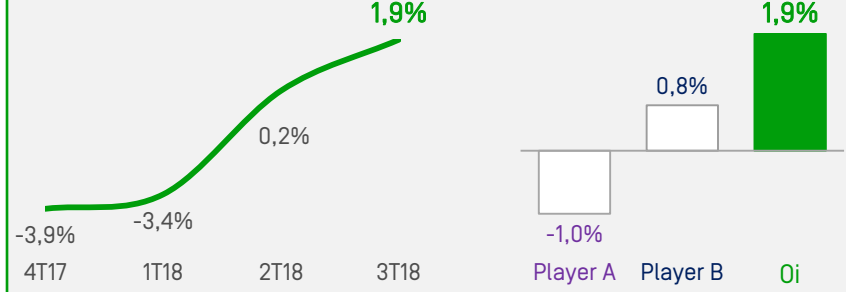
Receita Líquida Pré-pago¹

% T/T



Receita Líquida Clientes Móvel¹

% T/T



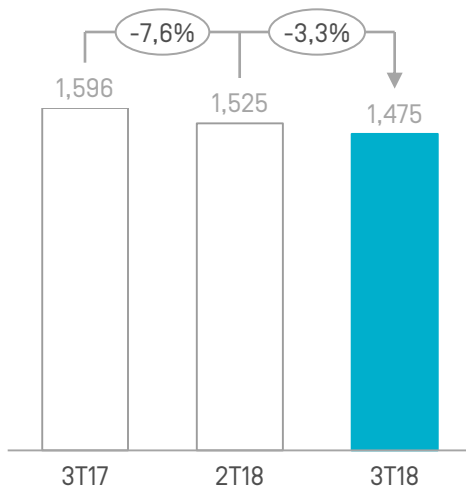
1- Inclui a receita de longa distância.



B2B SE MANTÉM FOCADO NA EXECUÇÃO DAS ESTRATÉGIAS PARA ALAVANCAR A ATIVIDADE COMERCIAL E FAZER O TURNAROUND DA RECEITA

Receita Líquida B2B (Total)

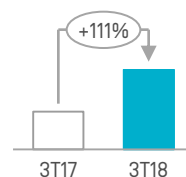
R\$ milhões



Corporativo

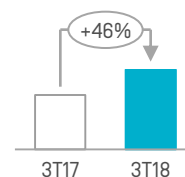
Ampliação da **CAPILARIDADE E DA ATIVIDADE COMERCIAL...**

Novas Receitas Contratadas (Total) - R\$



...oferta de **SOLUÇÕES DIGITAIS** e de **TI...**

Novas Receitas Contratadas (TI) - R\$



...e **FIDELIZAÇÃO E RETENÇÃO** de clientes.

PMEs¹

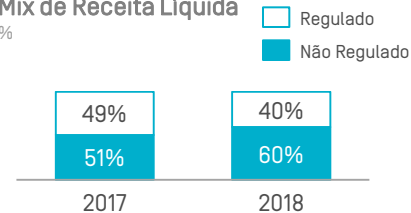
OFERTAS REGIONALIZADAS e **INTENSIFICAÇÃO COMERCIAL** em conjunto com a estratégia de **REUSO**, para melhorar o *time-to-market*.

Atacado

Crescimento de serviços não regulados, com foco em **DADOS** e **NOVOS NEGÓCIOS**. Atenuação da queda da receita regulada e tráfegos.

Mix de Receita Líquida

%





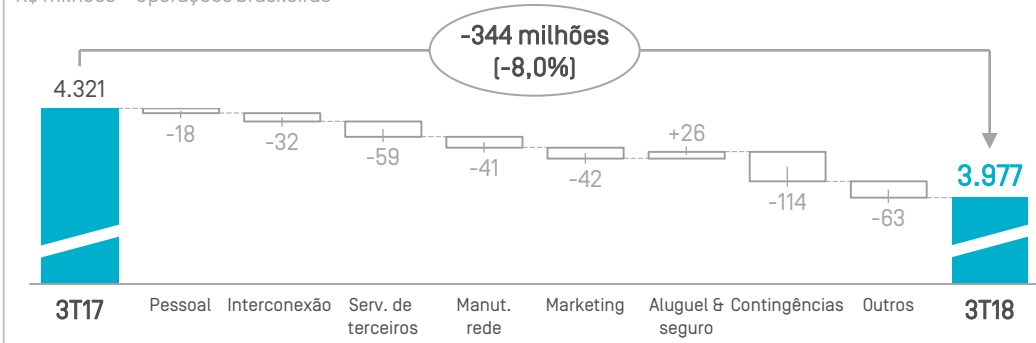
EFICIÊNCIA OPERACIONAL, QUALIDADE E DIGITALIZAÇÃO CONTRIBUEM PARA MAIS UM TRIMESTRE DE REDUÇÃO SIGNIFICATIVA NOS CUSTOS, MANTENDO O EBITDA EM LINHA COM O PLANO DA RJ

Oi reduziu os custos em 8,0% na comparação anual...

Custos e despesas operacionais de rotina

R\$ milhões – Operações brasileiras

Inflação 12 meses: +4,5%

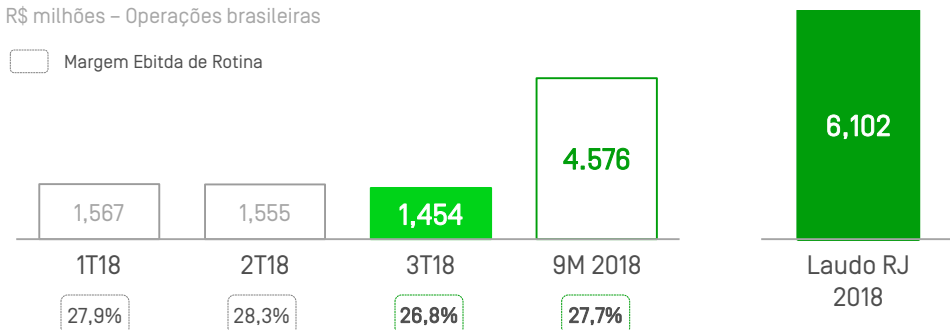


... sustentando o patamar de Ebitda do ano e em linha com o projetado no Plano da RJ

Ebitda de rotina 2018

R\$ milhões – Operações brasileiras

□ Margem Ebitda de Rotina



EFICIÊNCIA NAS OPERAÇÕES

Retrabalho em 30 dias¹
Reparos repetidos ou em garantia da instalação (Fx +Vx+TV)

Tempo médio esperado até a resolução do defeito¹
Backlog Médio (Fx +Vx+TV)

3T17	3T18
	-16,4%

3T17	3T18
	-21,3%

MELHORIA DA QUALIDADE

Entrada de reclamações ANATEL
Média Mensal, Indexado

Volume de chamadas repetidas
Indexado

3T17	3T18
	-21,1%

3T17	3T18
	-6,9%

TRANSFORMAÇÃO DIGITAL

Quantidade de atendimentos [por telefone]
Média trimestral

ASSISTENTE VIRTUAL [CHATBOT]

78% Satisfação dos clientes

600 MIL atendimentos²

3T17	3T18
	-31,8%

PLANO DE CAPEX INCREMENTAL PARA OS PRÓXIMOS ANOS IRÁ SUPORTAR O TURNAROUND DO NEGÓCIO, ALAVANCANDO A REDE DE TRANSPORTE E CAPILARIDADE DE FIBRA COMO DIFERENCIAL COMPETITIVO...

- Para voltar a crescer, a Companhia elaborou um **PLANO DE INVESTIMENTOS** com três **OBJETIVOS**:

PROTEGER
a base
existente

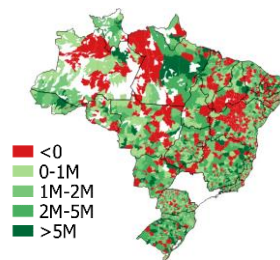
SERVI
o cliente
melhorando sua
experiência

CRESCER
receita e base
de clientes

- Alocação de Capex incremental de forma a priorizar os investimentos mais rentáveis e com melhor retorno.

BANDA LARGA FIXA - FIBRA

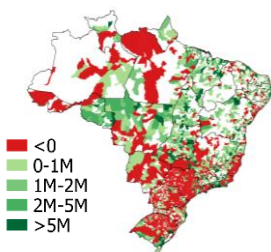
- Análise de VPL para 9,2 mil clusters no Brasil, considerando infra existente, demanda e competição
- Clusters priorizados de acordo com a relação de VPL / VPI



	Clusters #	Δ VPL R\$ Bilhões	Δ VPL/VPI Coeficiente	Capex R\$ Bilhões
Clusters Priorizados	4.090	9,1	1,3	6,7
Total	9.156	9,5	0,6	16,8

MÓVEL - REFARMING DA FREQUÊNCIA DE 1,8 GHZ E 2,1 GHZ

- Análise de VPL para 3,5 mil cidades com Móvel Oi, considerando infra existente, demanda e competição
- 1.160 cidades priorizadas de acordo com a relação de VPL / VPI



	Clusters #	Δ VPL R\$ Bilhões	Δ VPL/VPI Coeficiente	Capex R\$ Bilhões
Cidades Priorizadas	1.160	6,6	1,0	8,8
Total	3.449	5,5	0,6	14,1



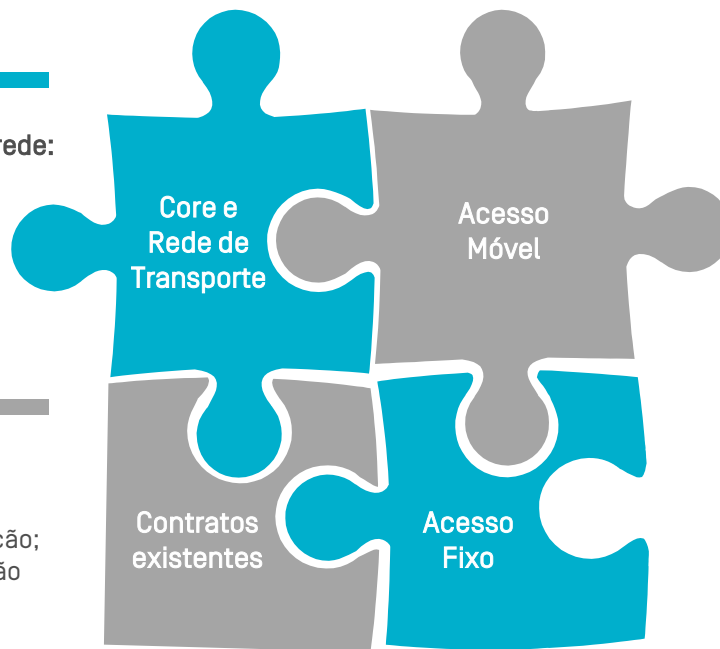
... ATUANDO EM DIVERSAS DIMENSÕES COM OBJETIVO DE AUMENTAR AINDA MAIS A ROBUSTEZ DO CORE E TRANSPORTE, EXPANDIR A OFERTA DE FTTX E 4,5G E ACELERAR O TIME TO MARKET

Investimentos feitos no Core e Transporte aumentaram capacidade e resiliência da rede:

- OTN 100Gbps Network;
- Estratégia de Cache (Netflix, Youtube e Facebook);
- Objetivo é estar 3 anos à frente da demanda de tráfego de dados.

Novos contratos com fornecedores estratégicos, incluindo:

- Otimização de custo unitário de implantação;
- Maior eficiência na operação e manutenção da rede;
- Melhoria nos termos de pagamento.



Modernização da rede:

- *Single Ran*;
- Rede 4.5G;
- Preparação para o 5G;
- Combinação de frequências maximizando capacidade [*carry agregation*].

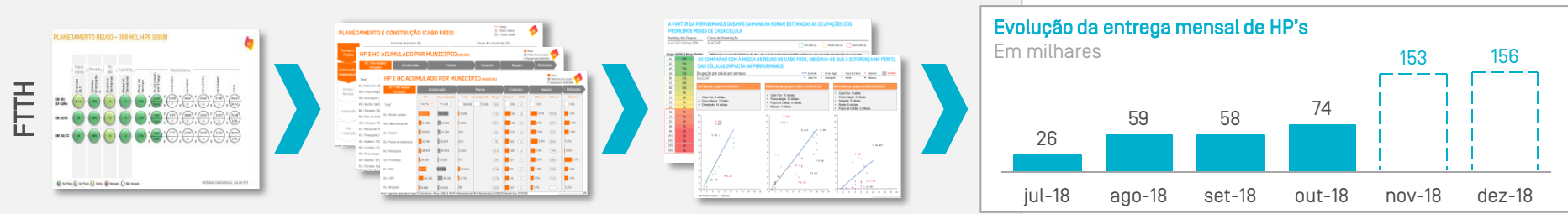
Reuso de Fibra:

- Custo médio por HP menor em 30%;
- Mais agilidade com abordagem por células;
- Maior potencial de aquisição de clientes com modelo guiado pela demanda comercial.



EXECUÇÃO DO MODELO DE PCP PERMITE REDUÇÃO DO LEAD-TIME DE ENTREGA, AUMENTANDO A CAPACIDADE PRODUTIVA DE IMPLANTAÇÃO DE HP'S COM FTTH E ATIVAÇÃO DE NOVOS SITES 4,5G

Etapas do modelo de PCP (Planejamento e Controle de Produção) da Engenharia



Planejamento / Projeto

- Definição de estações, reuso de primário e modernização do acesso.

Construção / Implantação

- Construção e liberação de HP de acordo com as metas definidas

Acompanhamento / Ocupação

- Acompanhamento dos KPIs do projeto
- Correção de eventuais desvios

Este modelo permite um planejamento mais eficaz das etapas do projeto envolvendo as áreas de logística, operações, engenharia e PSR.

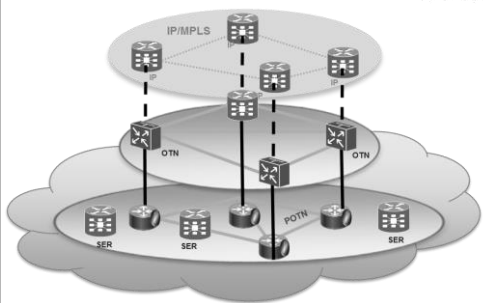


ACELERAÇÃO DA ESTRATÉGIA DE REUSO DE REDE: POTENCIAL DE MASSIFICAÇÃO DE FTTH, COM MAIS AGILIDADE E MENOR CUSTO, ALAVANCANDO A CAPILARIDADE DE NOSSA FIBRA METROPOLITANA

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**.

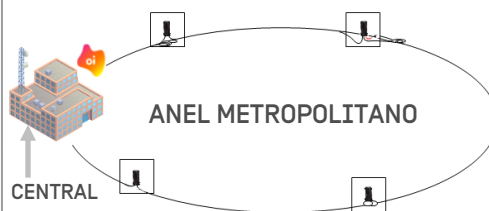
REDE DE TRANSPORTE

Operação



- **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 25 cidades

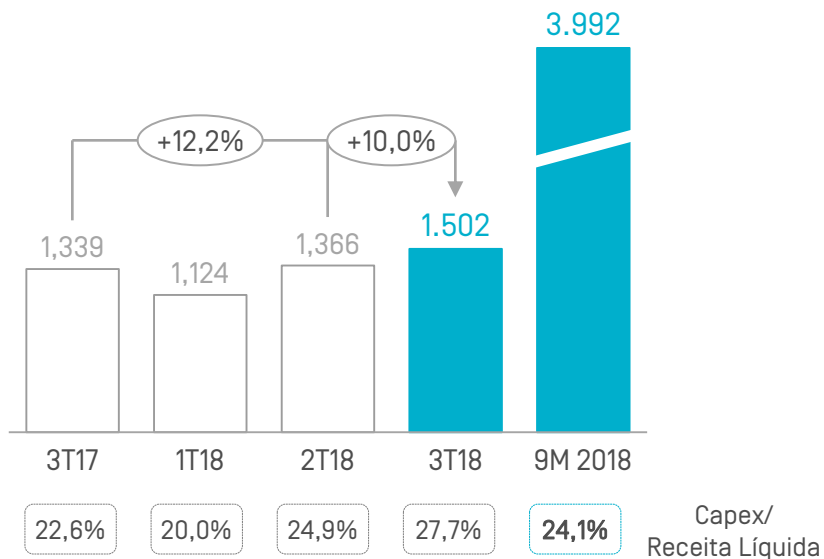
- 350 MIL KM DE FIBRA
- 2 MIL MUNICÍPIOS COM FIBRA



INÍCIO DA ACELERAÇÃO DOS INVESTIMENTOS PARA EXECUÇÃO DO PLANO DE CAPEX INCREMENTAL, COM FOCO EM FIBRA NO ACESSO, REFARMING DO 1,8 GHZ E 2,1 GHZ E MELHORIA DA EXPERIÊNCIA DO CLIENTE

CAPEX

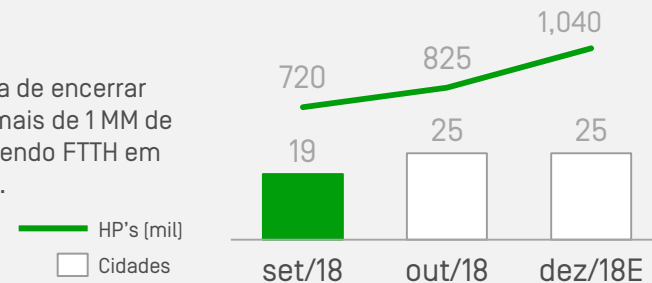
R\$ milhões | Operações brasileiras



FIBRA

Cidades | HP's

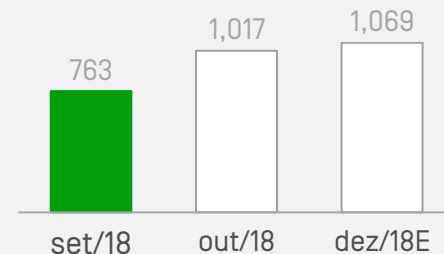
Expectativa de encerrar 2018 com mais de 1 MM de HPs oferecendo FTTH em 25 cidades.



Refarming 1,8 Ghz [4,5G]

Sites

Expectativa de encerrar 2018 com mais de 1.000 sites com funcionalidade 4,5G, em 23 cidades





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

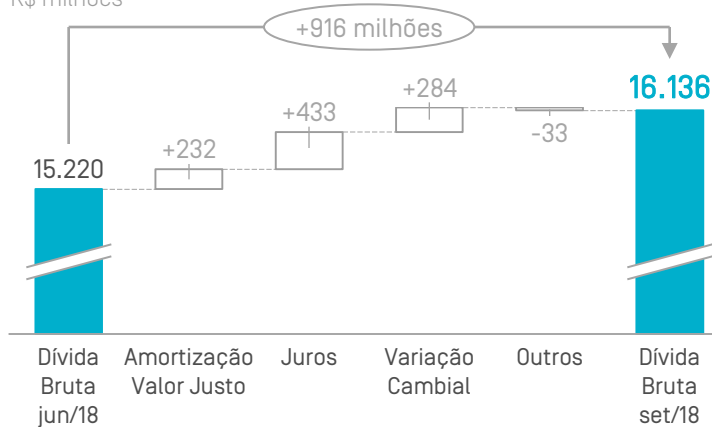
Posição de Caixa

R\$ milhões



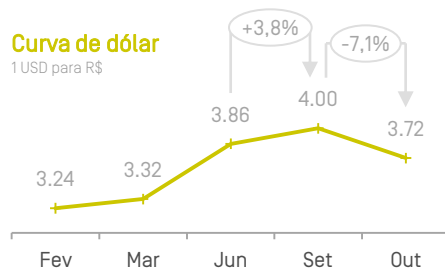
Dívida Bruta (Valor Justo)

R\$ milhões



Curva de dólar

1 USD para R\$



NOVA ESTRUTURA ACIONÁRIA

Conversão de dívida em capital

Ações atuais (mm)	676
Ações emitidas na conversão (mm)	1.743
Ações pós conversão (mm)	2.419

Preço do aumento de capital

Equity pre money (R\$ mm)	3.000
Ações pós conversão (mm)	2.419
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)	3.225

Total de ações pós conversão e aumento de capital (mm)	5.644
---	--------------