

RESULTADOS

1T19



Rio de Janeiro, 13 de maio de 2019

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 1T19

30

%

EM MARKET SHARE DE NET ADDS DE PÓS + CONTROLE NO 1T19

Crescimento da atividade comercial aliada à migração da base de pré-pago, contribuíram para o forte desempenho no crescimento da base de pós-pago nos últimos trimestres.

9,3

%

DE CRESCIMENTO ANUAL DE RECEITA DE CLIENTES PÓS PAGO + CONTROLE

Crescimento de base contribuiu para o forte crescimento da receita de pós + controle.

1,7

MILHÃO

DE HOMES PASSED DE FIBER TO THE HOME (FTTH) AO FINAL DE MARÇO

Crescimento de 480 mil HP's no 1T19. Apenas no mês de março, a Companhia construiu aproximadamente 174 mil HP's.

11,2

%

DE OCUPAÇÃO DAS CASAS PASSADAS NAS REGIÕES DE REUSO

Após 7 meses do início da implantação de fibra pela abordagem de reuso, a taxa de ocupação mensal está em 1,4%, bem superior ao benchmark de mercado, que é em torno de 1% ao mês.

1º

LUGAR

NO ÍNDICE ISP DA NETFLIX DE ABRIL

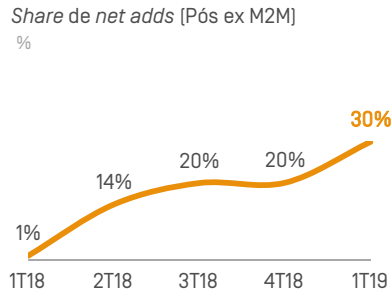
Pelo terceiro mês consecutivo, a Oi Fibra ficou em 1º lugar na velocidade de banda larga medida pela Netflix, aumentando a diferença para o segundo colocado.



RESULTADOS EXPRESSIVOS NO PÓS, COM SÓLIDO CRESCIMENTO DE RECEITA E DE CLIENTES. PRÉ COM CRESCIMENTO DE MARKET SHARE EM UM MERCADO EM CONTRAÇÃO.

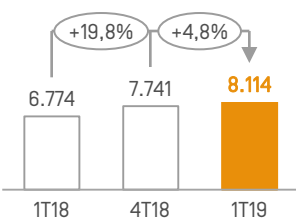
PÓS + CONTROLE

Expansão da atividade comercial e lançamento de novas ofertas a partir do 2T18 aceleraram a migração de Pré para Pós + Controle, levando a um crescimento consistente do share de net adds...

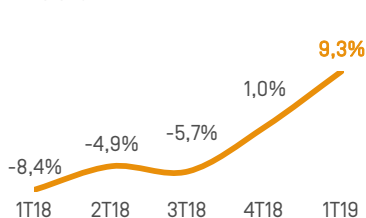


... que se refletiu em expansão da base, resultando na aceleração do crescimento da receita de Pós + Controle e da melhoria do mix de receita de mobilidade.

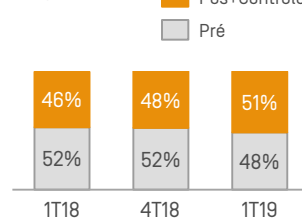
Base de clientes
Milhares



Evolução da receita¹
a/a %



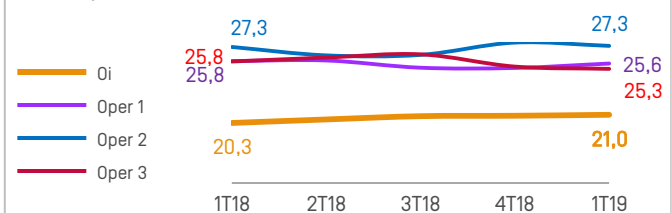
Mix da receita¹
%



PRÉ PAGO

Em um cenário desafiador de contração de mercado, crescemos nosso market share.

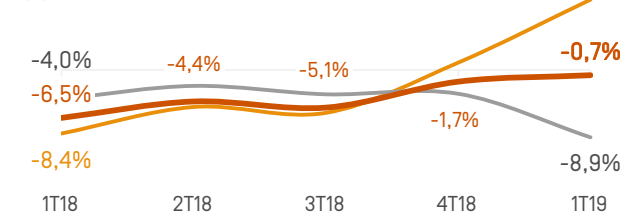
Evolução do market share [%]



MOBILIDADE

Crescimento da receita de Pós ajuda a compensar a queda na Pré, mantendo trajetória de reversão da mobilidade.

Evolução da receita¹
a/a %

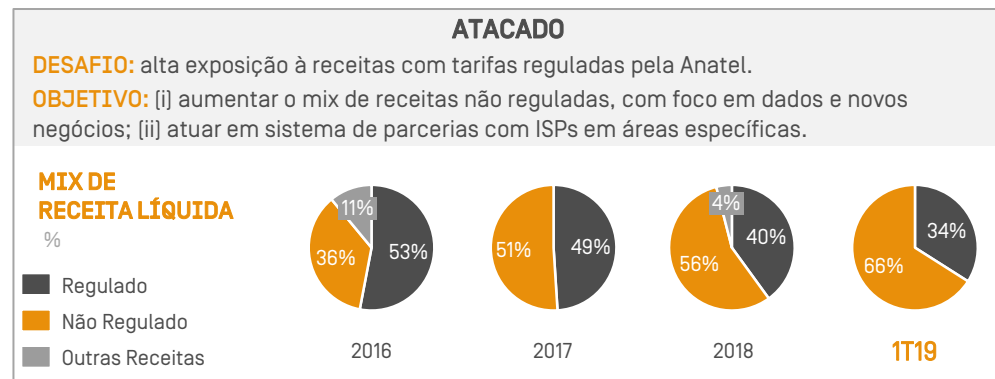
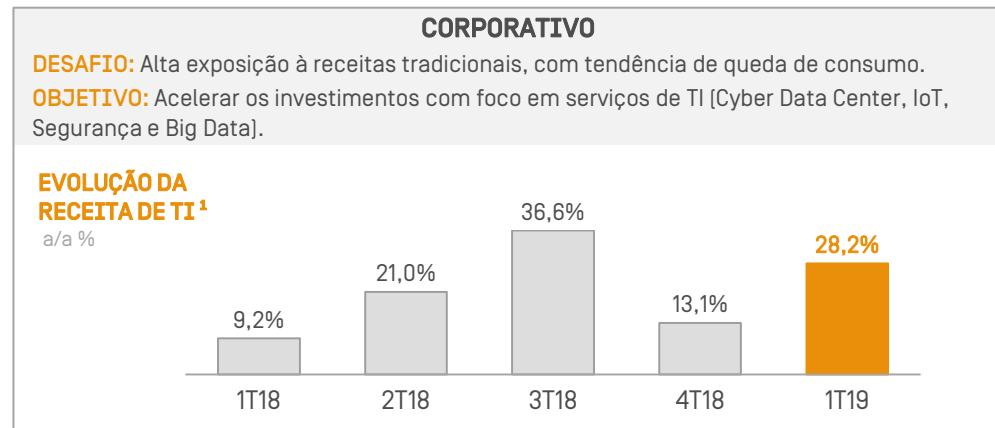
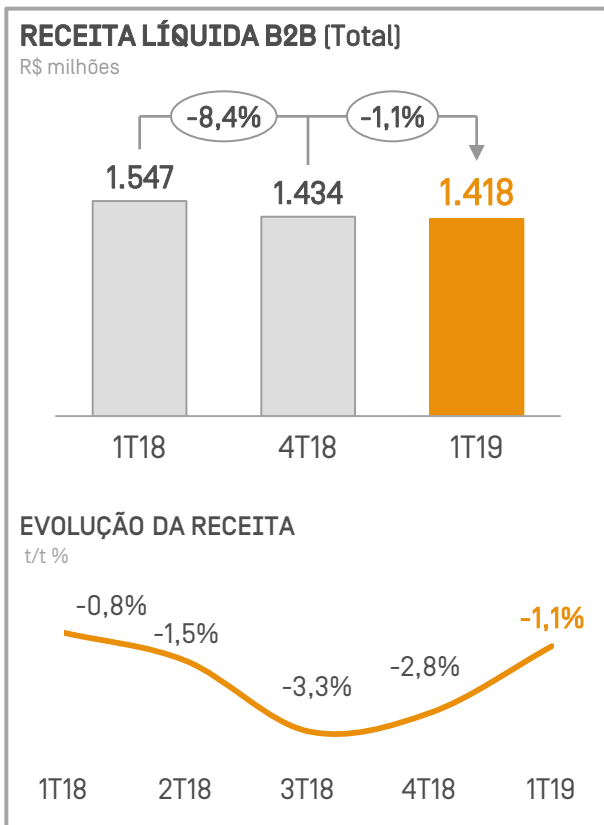


— Pós+Controle — Pré — Mobilidade

1- Receita de clientes: exclui interconexão e venda de aparelhos



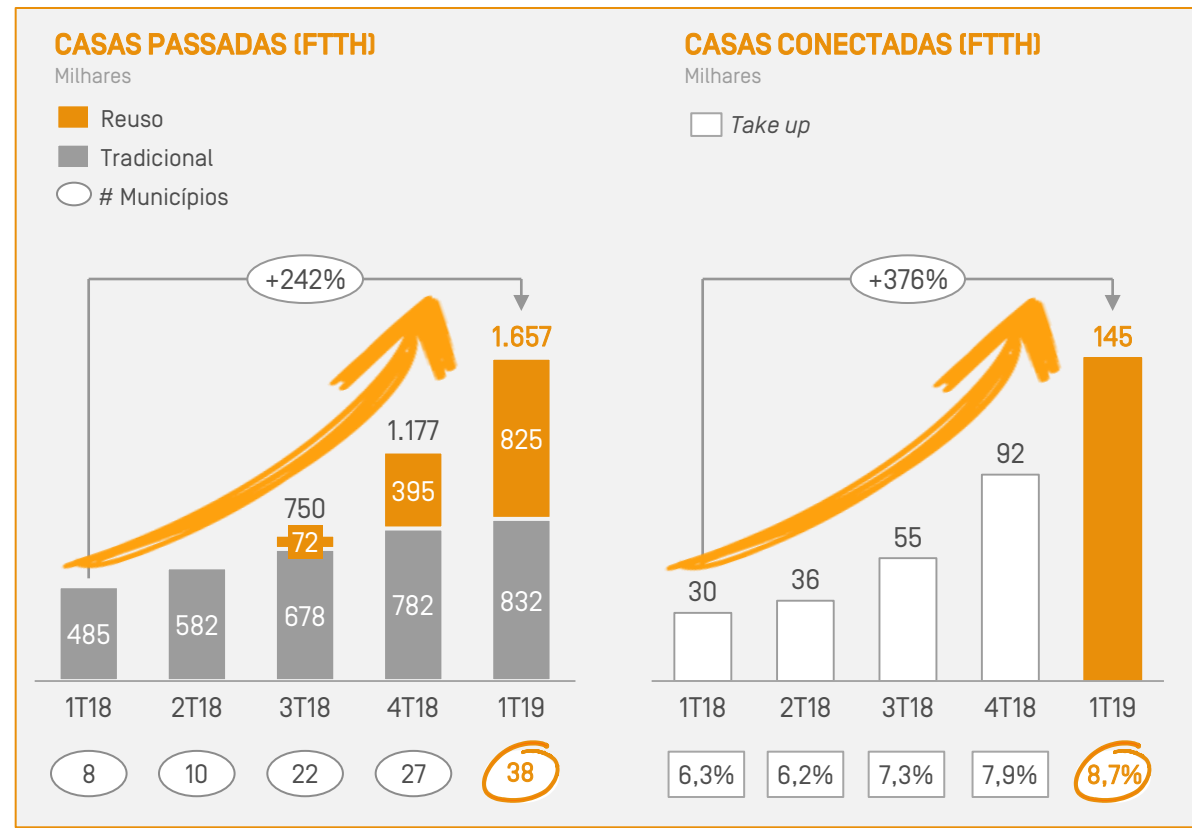
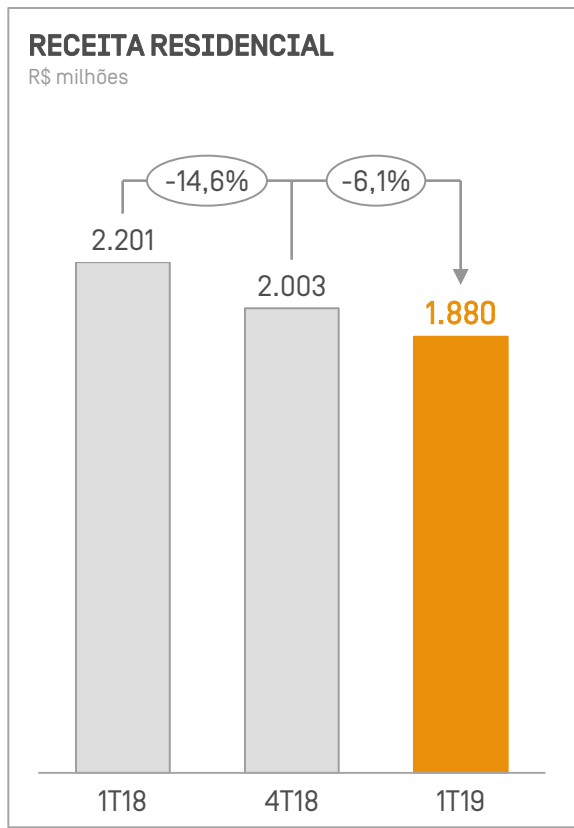
RECEITA DO B2B APRESENTA MELHORIA DE TENDÊNCIA SEQUENCIAL. CORPORATIVO MANTÉM FOCO EM ACELERAÇÃO COMERCIAL E CRESCIMENTO DE TI. ATACADO CRESCE RECEITAS NÃO REGULADAS.



1 - Não inclui receita de relatórios de gerenciamento de rede



TURNAROUND OCORRERÁ ATRAVÉS DA ACELERAÇÃO DA EXPANSÃO DO *FOOTPRINT* DE FIBRA COMBINADA COM O AUMENTO DA INTENSIDADE COMERCIAL NA AQUISIÇÃO DE NOVOS CLIENTES





OI TEM UMA VANTAGEM INCOMPARÁVEL E NÃO REPLICÁVEL PARA MASSIFICAR A FIBRA NO PAÍS E CAPTURAR AS OPORTUNIDADES DESTE MERCADO EM AMPLA EXPANSÃO.

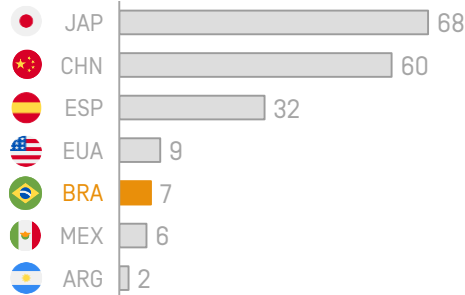
FIBRA BRASIL: BAIXA PENETRAÇÃO, mas se **EXPANDINDO** rapidamente nos últimos anos.

POSICIONAMENTO OI: MAIOR REDE DE FIBRA do Brasil e com **ENORME CAPILARIDADE**.

OPORTUNIDADE: REUSO DE REDE possibilita **CRESCIMENTO RÁPIDO** e com **MENOR CUSTO**.

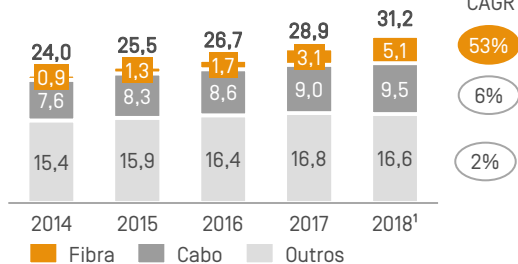
PENETRAÇÃO DE FIBRA

% de domicílios conectados



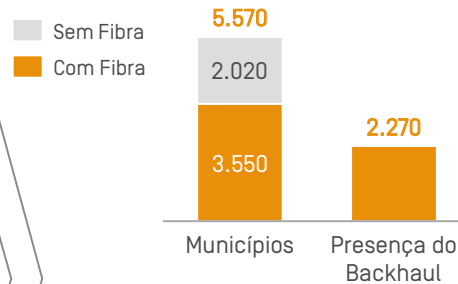
CLIENTES BANDA LARGA POR TECNOLOGIA

milhões (Brasil)



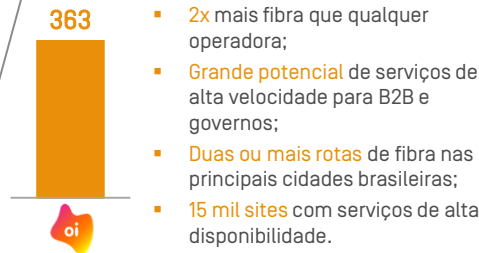
COBERTURA E PRESENÇA DA FIBRA OI

municípios



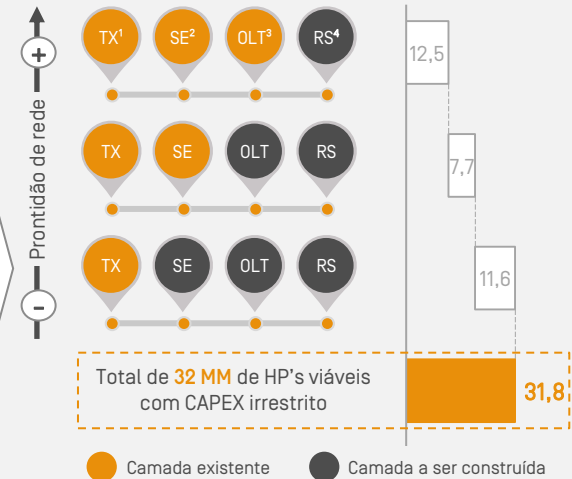
EXTENSÃO DE FIBRA

'000 km



MAXIMIZAÇÃO DA INFRA DA OI

Canários de prontidão de rede



Além do turnaround do Residencial, a **EXPANSÃO DA CAPILARIDADE** de fibra posicionará a Oi como **PRINCIPAL PROVEDORA DE INFRAESTRUTURA PARA 5G** no país.

MODELO TÁTICO, COM MAIOR GRANULARIDADE E BASEADO EM DEMANDA, MAXIMIZA RETORNO DA FIBRA. RESULTADOS INICIAIS MOSTRAM REVERSÃO DE TENDÊNCIA DA BANDA LARGA.

Modelo tático, baseado em demanda, para assegurar **MELHOR GESTÃO DO CAPEX E MAXIMIZAR ROI**

MODELO ESTRATÉGICO ATUAL

- Análise por cluster de estação [10,2 mil]
- Inputs baseados em Receita, Opex, Capex.
- Direcionamento de longo prazo do investimento.



MODELO TÁTICO

- Atuação local, mais granular, com maior grau de inteligência e precisão na alocação e gestão do Capex.
- Análise de demanda por bairro, célula, setor censitário [322 mil setores censitários]
- Direcionamento de demanda de onde construir rede.

Exemplo: Goiânia



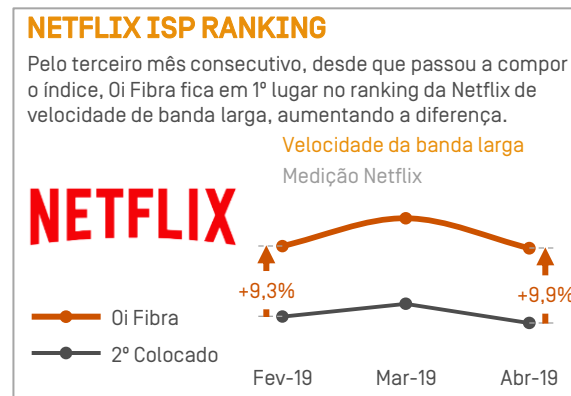
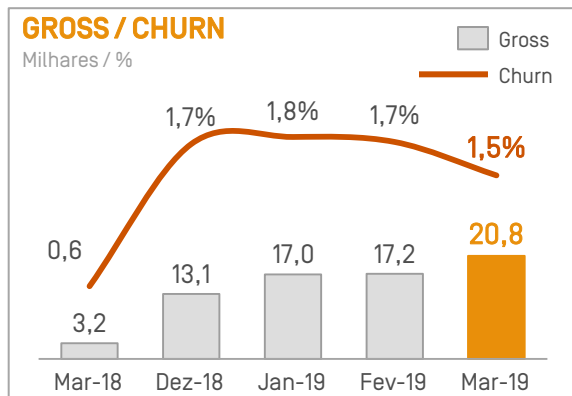
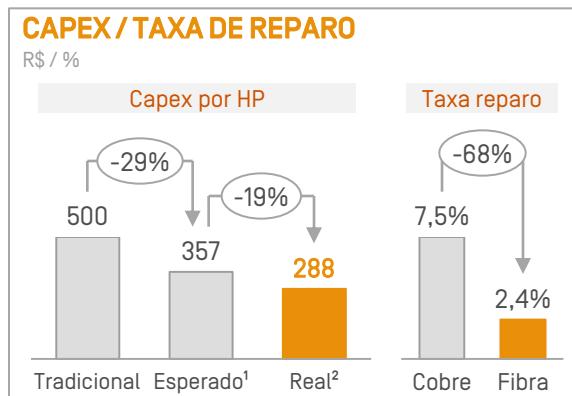
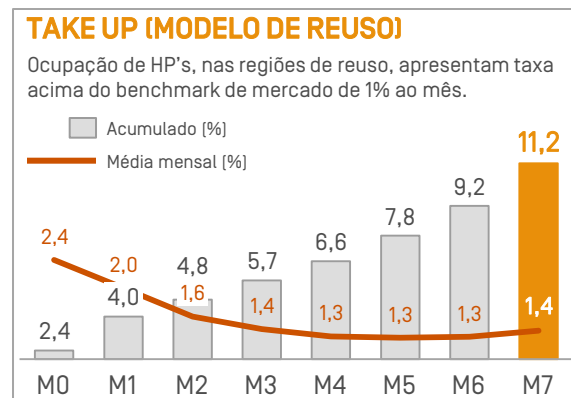
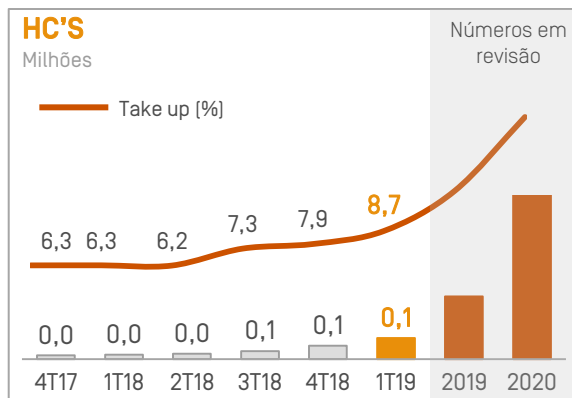
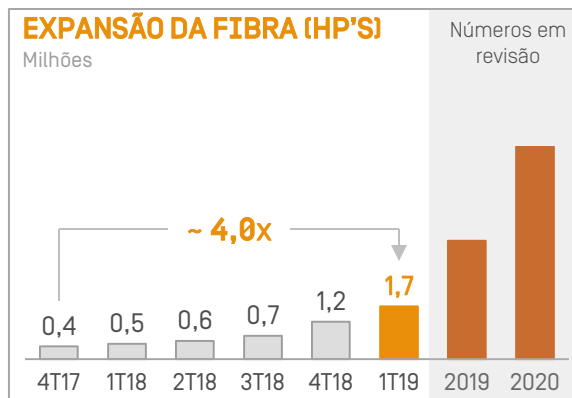
Resultando em uma **RÁPIDA REVERSÃO DAS TENDÊNCIAS** nas primeiras cidades implantadas

BASE CLIENTES DE BANDA LARGA

| Cidades | Entrada da Fibra | CAGR antes da Fibra | CAGR após a Fibra | Δ CAGR antes x após a Fibra | % HP's fibrados |
|--------------------|------------------|---------------------|-------------------|-----------------------------|-----------------|
| Varginha, MG | Out-18 | -5,9 | 12,2 | 18,1 | 29% |
| Cabo Frio, RJ | Jun-18 | -8,1 | 8,5 | 16,6 | 47% |
| Pouso Alegre, MG | Jun-18 | -26,8 | -14,2 | 12,6 | 36% |
| Angra dos Reis, RJ | Out-18 | -1,5 | 8,9 | 10,4 | 22% |
| Nilópolis, RJ | Ago-18 | -4,2 | -4,1 | 8,3 | 54% |
| Campos, RJ | Set-18 | -17,2 | -11,9 | 5,3 | 13% |
| Teresópolis, RJ | Set-18 | -11,5 | -6,3 | 5,2 | 15% |
| Petrópolis, RJ | Fev-18 | -0,6 | -2,7 | 3,3 | 37% |

Mesmo com o deployment recente, o **OI FIBRA JÁ CONSEGUIU REVERTER A TENDÊNCIA DE QUEDA, OU SUAVIZÁ-LA, NOS MUNICÍPIOS ANALISADOS** (aging acima de 3 meses e cobertura de fibra em mais de 10% dos domicílios)

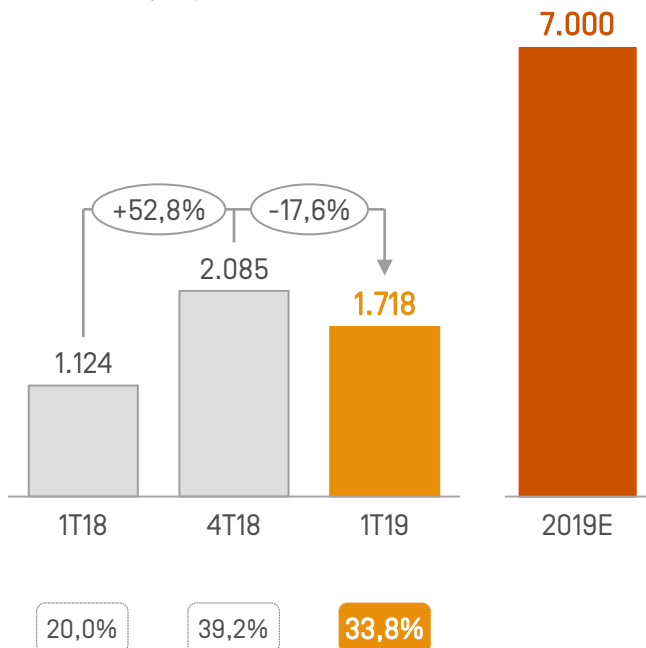
PROJETO ESTÁ GANHANDO TRAÇÃO E PRINCIPAIS INDICADORES DE FIBRA APRESENTAM RESULTADOS INICIAIS ACIMA DO ESPERADO.



COMPANHIA MANTÉM RITMO DE INVESTIMENTOS E ACELERA VELOCIDADE DE IMPLANTAÇÃO DO PLANO DE CAPEX COM FOCO EM FIBRA NO ACESSO.

CAPEX

R\$ milhões | Operações brasileiras



Velocidade de implantação de casas passadas com FTTH

HP's por mês

HP's implantados
por mês em **~ 54 MIL**
2018

+222%

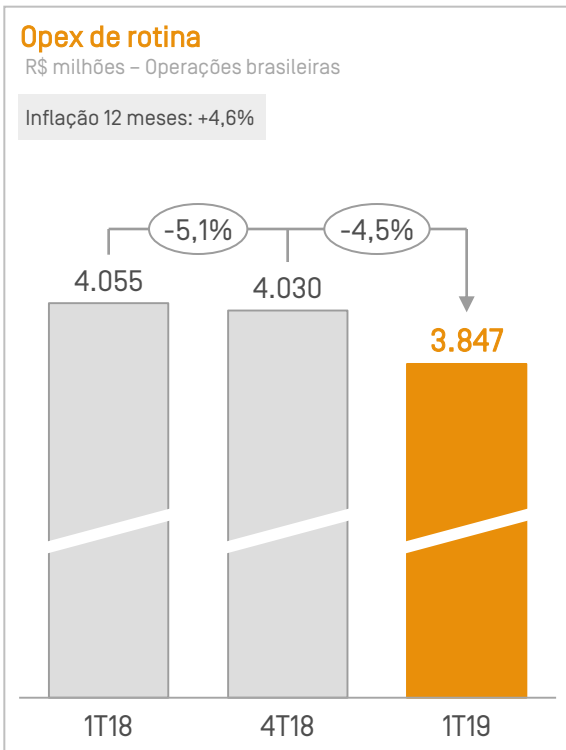
HP's implantados
em março de **~ 174 MIL**
2019

Possibilidade de expansão
da velocidade de
implantação para **~ 500
MIL** HP's por mês em caso
de CAPEX irrestrito.

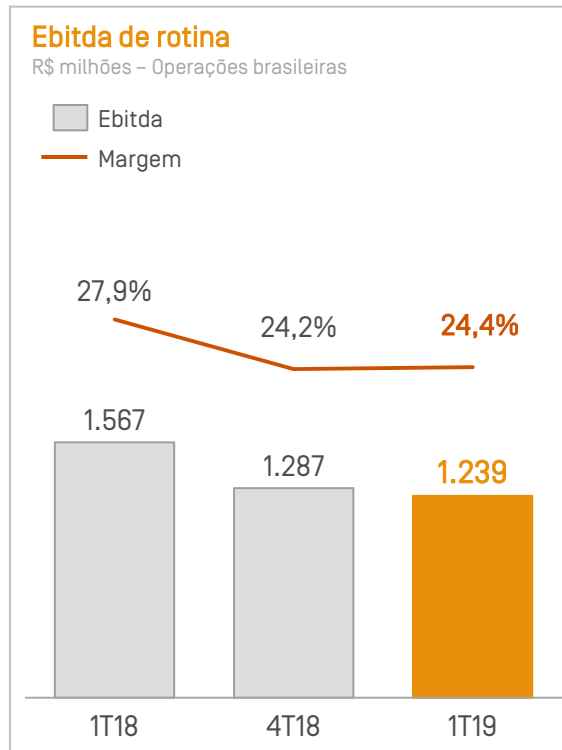


REDUÇÃO DE R\$ 208 MILHÕES DE CUSTOS ANO CONTRA ANO, QUEDA REAL DE 9,3%. EBITDA PRESSIONADO PELA QUEDA DA RECEITA. MARGEM EM LINHA NO COMPARATIVO SEQUENCIAL.

Companhia apresentou mais uma redução robusta de despesas...



... Mas a queda das receitas pressionou o resultado do Ebitda de rotina...



... A companhia segue atuando na identificação de oportunidades de redução de custos com foco em digitalização.

2017 - 2018 (1º SEM) → ÁREA DIGITAL

- Coordenação de iniciativas com foco em e-Commerce, e-Care e e-Billing.
- ✓ **Entregas:** Minha Oi, Técnico Virtual, CO Digital, e-Commerce automatizado (Pós) e Assistente Virtual.

2018 (2º SEM) - 2019 → ACELERAÇÃO

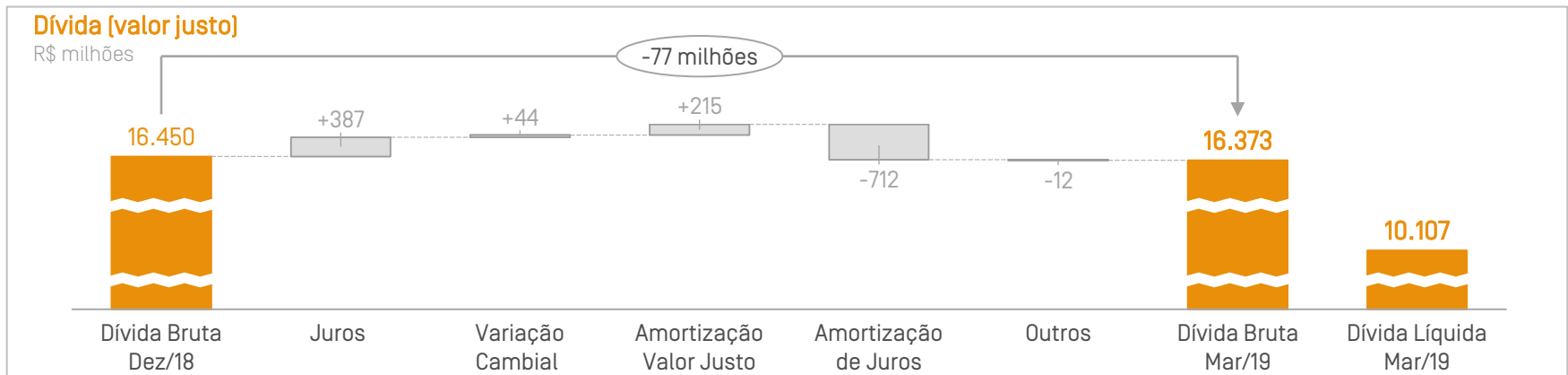
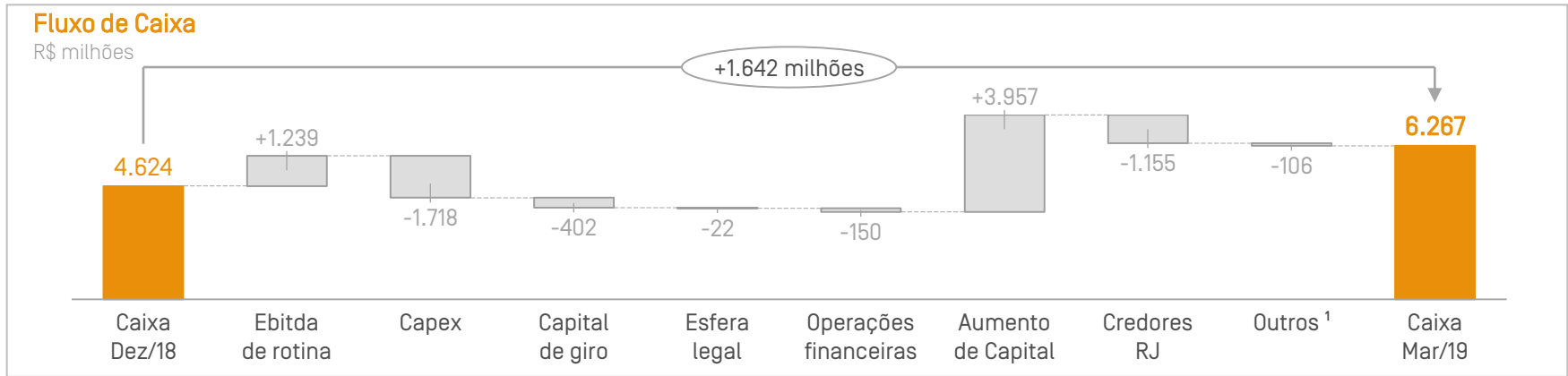
- Iniciativas com foco em **automação** (redução de backoffice) e melhoria da experiência do cliente.
- Digital como hub de identificação de oportunidades de redução de custos.
- Sólido compromisso em **entregas de valor**.
- ✓ **Entregas:** Minha Oi 3.0, Assistente Virtual, PA Virtual, Nova plataforma de e-Commerce, OITO.

2020+ → EMPRESA DIGITAL

- Todas as áreas da Oi, trabalhando em **times multifuncionais**.
- **Cliente no centro de tudo:** mapeamento de toda jornada, da venda ao pós-venda.
- Garantir ao clientes experiência **omnichannel** em todos os pontos de contato com a Oi.



EVOLUÇÃO DE CAIXA E DÍVIDA



1- Acordo com a Pharol celebrado em 9 de janeiro de 2019.

REVISÃO DA ESTRATÉGIA DE NEGÓCIOS EM FASE DE CONCLUSÃO. COMPANHIA ESPERA DIVULGAR MODELO ESTRATÉGICO REVISADO EM JUNHO.



**OLIVER
WYMAN**

OLIVER WYMAN ESTÁ NOS APOIANDO NO DESAFIO DE ESCALAR COM EFICIÊNCIA A IMPLANTAÇÃO DO PROJETO DE FIBRA PARA TODO O PAÍS...

- Desenho de modelo de gestão de Capex;
- Acompanhamento e implementação do novo modelo;
- Controle de performance operacional e financeira;
- Rollout do novo modelo de gestão de Capex.



... EM PARALELO ESTAMOS REVISITANDO A ESTRATÉGIA DE NEGÓCIOS DA OI E BUSCANDO MAIS OPORTUNIDADES DE CRIAÇÃO DE VALOR E, PARA ISSO, TROUXEMOS A BCG PARA NOS APOIAR...

- Assessorar a Oi em seu processo de revisão estratégica;
- Elaboração das diretrizes e planos de execução que assegurem a implantação destes modelos.
- Análise e definição de modelos de negócios com visão de longo prazo;



**Bank of America
Merrill Lynch**

... COMO RESULTANTE DESSA REVISÃO, ESPERAMOS TRABALHAR A VENDA DE ALGUNS ATIVOS QUE NÃO SEJAM CHAVE PARA A EXECUÇÃO DA ESTRATÉGIA E TROUXEMOS O BOFAML PARA NOS APOIAR.

- Prospectar e estruturar operações que envolvam a monetização de ativos non core e oportunidades de M&A;
- Ampliar as fontes de financiamento para a execução do plano de investimentos com foco em FTTH e cobertura 4,5G.
- Maximizar a criação de valor;



INFORMAÇÕES ADICIONAIS

QUADRO RESUMO COM OS PRINCIPAIS
INDICADORES FINANCEIROS E OPERACIONAIS



RECEITA LÍQUIDA DE R\$ 5,1 BILHÕES, EBITDA DE ROTINA DE R\$ 1,24 BILHÃO, LUCRO LÍQUIDO DE R\$ 0,6 BILHÃO.

Indicadores financeiros

R\$ milhões

| | 1T19 | 1T18 | Δ Ano | 4T18 | Δ Tri |
|--|--------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Brasil | | | | | |
| Receita Líquida | 5.086 | 5.622 | -9,5% | 5.317 | -4,3% |
| Receita Líquida de Serviços¹ | 5.038 | 5.575 | -9,6% | 5.253 | -4,1% |
| Residencial | 1.880 | 2.201 | -14,6% | 2.003 | -6,1% |
| Mobilidade | 1.745 | 1.815 | -3,9% | 1.829 | -4,6% |
| <i>Clientes²</i> | <i>1.624</i> | <i>1.635</i> | <i>-0,7%</i> | <i>1.664</i> | <i>-2,4%</i> |
| B2B | 1.418 | 1.547 | -8,4% | 1.434 | -1,1% |
| Outros Serviços | 42 | 58 | -27,3% | 52 | -18,0% |
| Opex de Rotina | 3.847 | 4.055 | -5,1% | 4.030 | -4,5% |
| EBITDA de Rotina | 1.239 | 1.567 | -20,9% | 1.287 | -3,8% |
| Margem EBITDA de Rotina | 24,4% | 27,9% | -3,5 p.p. | 24,2% | 0,2 p.p. |
| Capex | 1.718 | 1.124 | 52,8% | 2.085 | -17,6% |
| Capex / Receita Líquida | 33,8% | 20,0% | 13,8 p.p. | 39,2% | -5,4 p.p. |
| EBITDA de Rotina - Capex | -479 | 442 | NA | -798 | NA |
| Lucro [Prejuízo] Líquido | 552 | 30.629 | -98,2% | -3.306 | NA |



CRESCIMENTO DE 20% DA BASE DE PÓS ANO CONTRA ANO

Indicadores operacionais

Milhares de UGRs

| | 1T19 | 1T18 | Δ Ano | 4T18 | Δ Tri |
|---------------------------|-----------------|-----------------|--------------|-----------------|--------------|
| Total - Brasil | 56.623 | 59.212 | -4,4% | 57.147 | -0,9% |
| Residencial | 14.336 | 15.599 | -8,1% | 14.746 | -2,8% |
| Telefonia Fixa | 8.004 | 9.001 | -11,1% | 8.276 | -3,3% |
| Banda Larga | 4.759 | 5.085 | -6,4% | 4.883 | -2,5% |
| TV Paga | 1.574 | 1.514 | 4,0% | 1.587 | -0,8% |
| ARPU Residencial | R\$ 77,5 | R\$ 80,8 | -4,0% | R\$ 79,6 | -2,6% |
| Mobilidade Pessoal | 34.894 | 36.434 | -4,2% | 35.033 | -0,4% |
| Pré-pago | 26.780 | 29.660 | -9,7% | 27.293 | -1,9% |
| Pós-pago | 8.114 | 6.774 | 19,8% | 7.741 | 4,8% |
| B2B | 6.774 | 6.539 | 3,6% | 6.727 | 0,7% |
| Telefonia Fixa | 3.471 | 3.611 | -3,9% | 3.514 | -1,2% |
| Banda Larga | 524 | 545 | -4,0% | 530 | -1,2% |
| Móvel | 2.765 | 2.370 | 16,7% | 2.670 | 3,6% |
| TV Paga | 14 | 12 | 14,2% | 14 | 0,3% |
| Telefones públicos | 619 | 640 | -3,3% | 640 | -3,3% |