

RESULTADOS 2T19



Rio de Janeiro, 14 de agosto 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 2T19

2,8
MILHÕES

DE CASAS PASSADAS (HP'S) COM FIBRA (FTTH) AO FINAL DE JULHO

Expectativa de 4,6 milhões de HPs em 2019 e 16 milhões de HPs em 2021.

10,2
%

DE PENETRAÇÃO DE CASAS CONECTADAS (HC'S) SOBRE CASAS PASSADAS (HP'S) COM FIBRA EM JULHO

No mês de julho atingimos 291 mil clientes conectados com FTTH

33
%

EM MARKET SHARE DE ADIÇÕES LÍQUIDAS DE PÓS-PAGO NO 2T19

Intensificação da atividade comercial, aliada a novas ofertas e incentivo à migração contribuíram para o forte desempenho da base de pós-pago nos últimos trimestres.

11,5
%

DE CRESCIMENTO ANUAL DE RECEITA DE CLIENTES PÓS-PAGO

Forte expansão da base se traduz em aceleração do crescimento da receita de pós-pago.

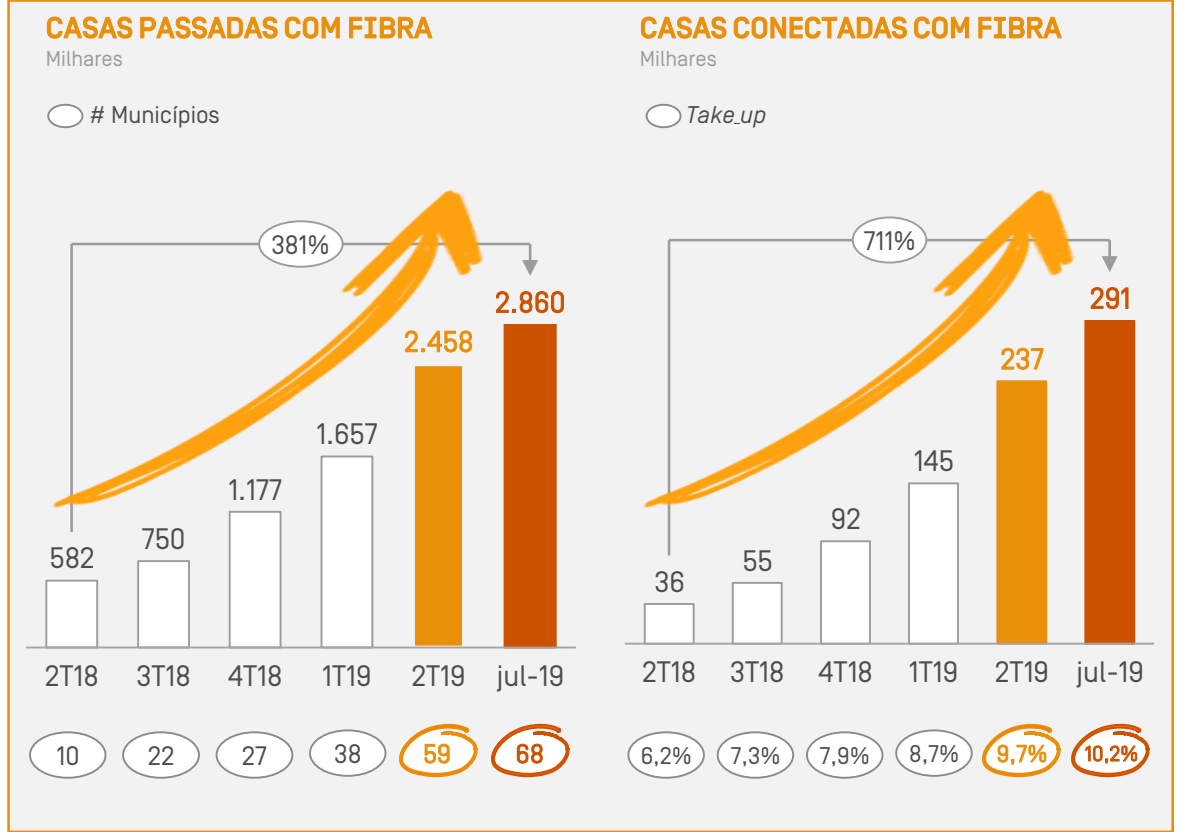
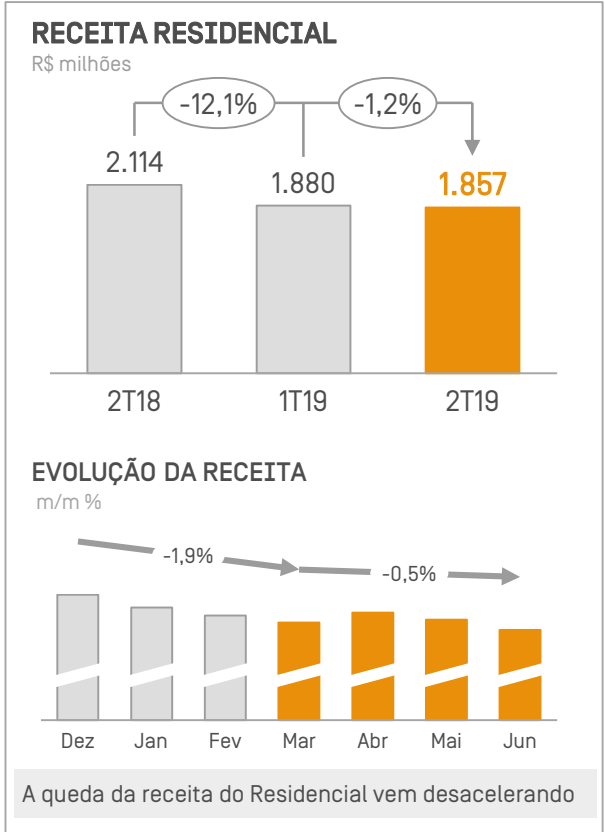
27
%

DE CRESCIMENTO ANUAL DA RECEITA DE TI DO CORPORATIVO

A receita de TI é um dos principais drivers de crescimento para o segmento corporativo, em função do seu alto valor agregado.

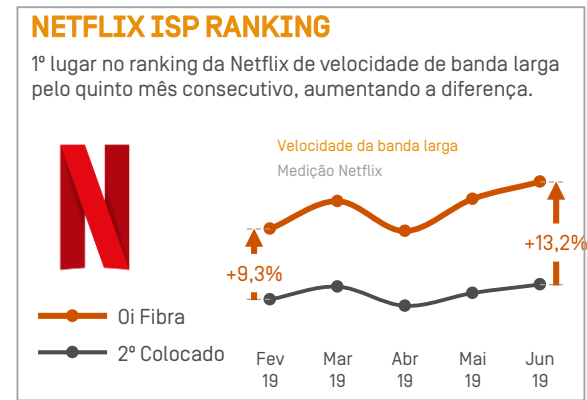
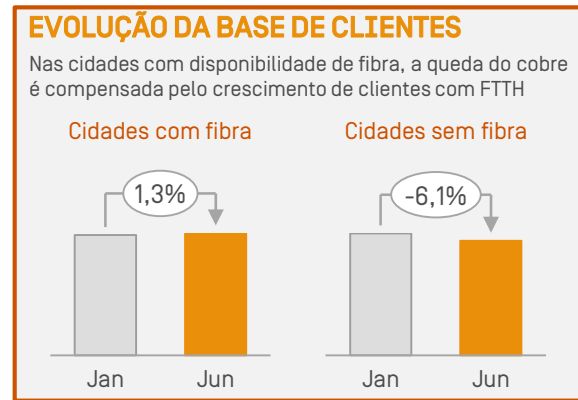
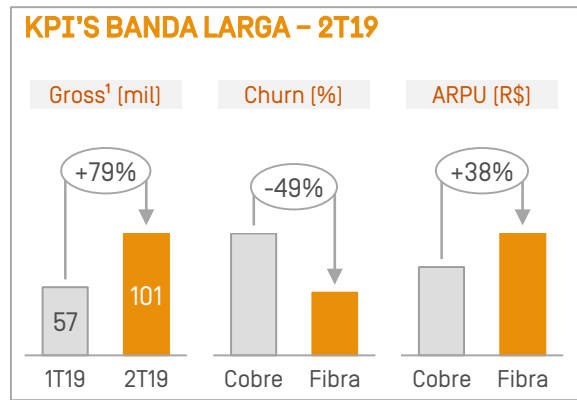
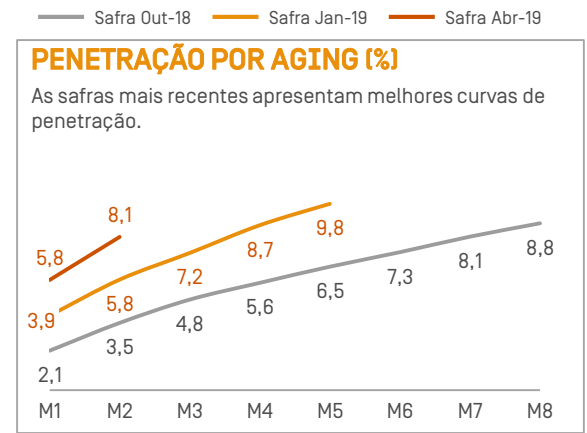
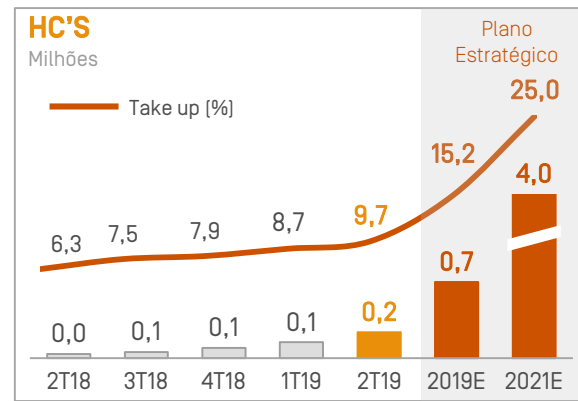
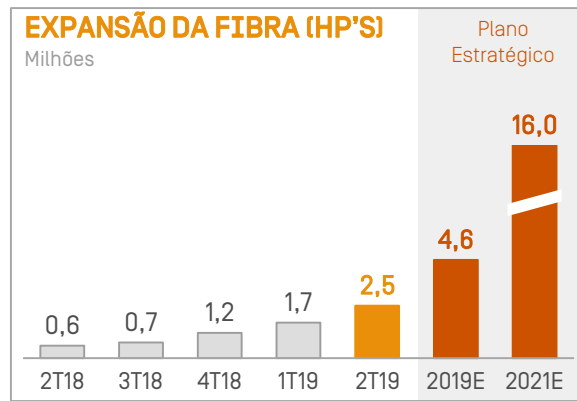


ACELERAÇÃO DO INVESTIMENTO EM FIBRA (FTTH) EM LINHA COM O PLANO ESTRATÉGICO. TOTAL DE CASAS PASSADAS ALCANÇA 2,8 MILHÕES E A EXPECTATIVA É DE 4,6 MILHÕES ATÉ FIM DE 2019.





INDICADORES OPERACIONAIS DA FIBRA SEGUEM ACIMA DO ESPERADO, REFORÇANDO A ESTRATÉGIA DA OI. CIDADES COM FIBRA REVERTEM TENDÊNCIA E JÁ APRESENTAM CRESCIMENTO DA BASE.



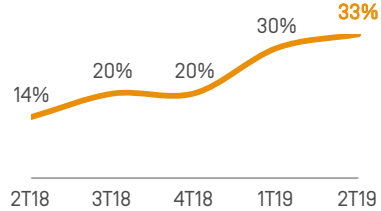


PÓS MANTÉM CRESCIMENTO EXPRESSIVO DE RECEITA E DA BASE DE CLIENTES, SUSTENTANDO TRAJETÓRIA DE REVERSÃO DA RECEITA DE MOBILIDADE.

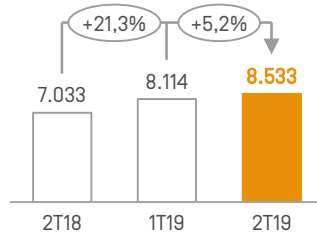
PÓS-PAGO

A contínua migração de Pré para Pós e expansão da atividade comercial levaram a um crescimento consistente do share de net adds e da base de clientes...

Share de net adds (Pós ex M2M)
%

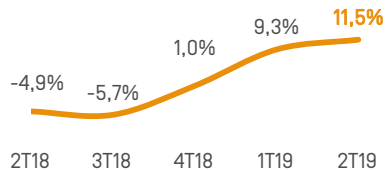


Base de clientes
Milhares

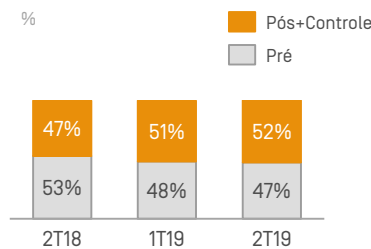


... consolidando a trajetória de crescimento da receita de Pós e a melhoria do mix da receita de mobilidade.

Evolução da receita¹
a/a %



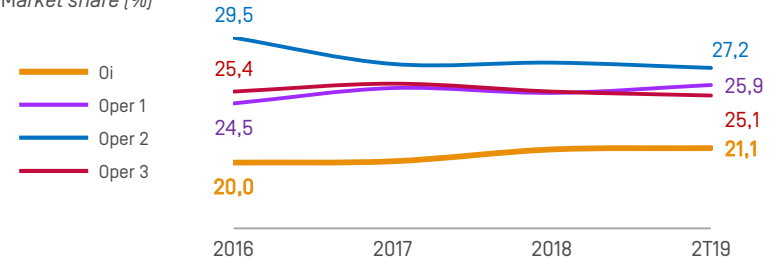
Mix da receita¹
%



PRÉ PAGO

Em um mercado altamente competitivo e em contração, crescemos nosso market share.

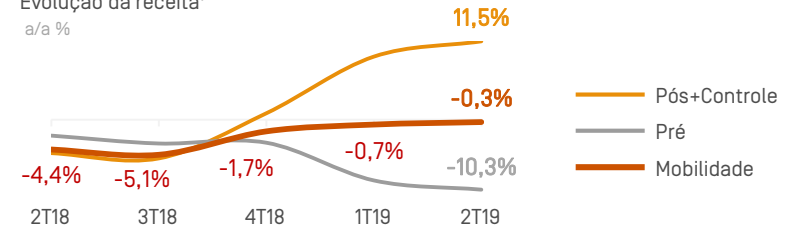
Market share [%]



MOBILIDADE

Crescimento da receita de Pós compensa a queda no Pré, mantendo trajetória de reversão da receita de mobilidade.

Evolução da receita¹
a/a %



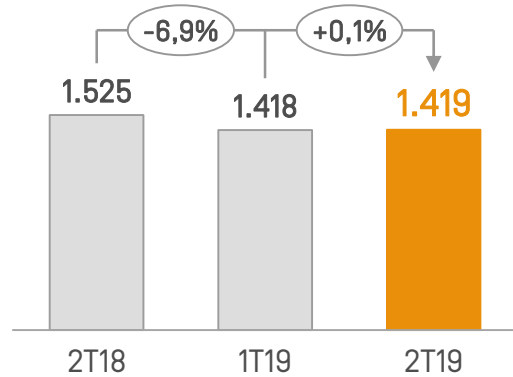
1- Receita de clientes: exclui interconexão e venda de aparelhos



RECEITA DO B2B MANTÉM TENDÊNCIA DE RECUPERAÇÃO E ATINGE ESTABILIDADE SEQUENCIAL, COM FOCO EM SOLUÇÕES DIGITAIS, TI E NO CONTÍNUO CRESCIMENTO DAS RECEITAS NÃO REGULADAS.

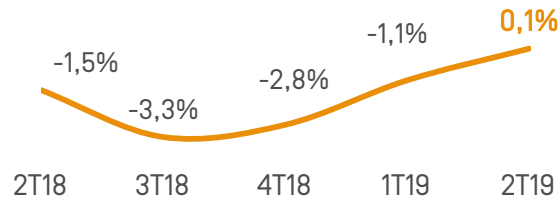
RECEITA LÍQUIDA B2B (Total)

R\$ milhões



EVOLUÇÃO DA RECEITA

t/t %

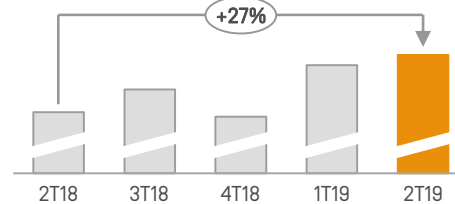


CORPORATIVO

Crescendo em serviços de ICT, para acelerar o posicionamento de integrador de soluções, facilitada pela grande capilaridade e robustez da rede de fibra

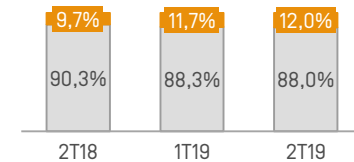
EVOLUÇÃO DA RECEITA DE TI

R\$ milhões



MIX RECEITA CORPORATIVO¹

TI
Outros

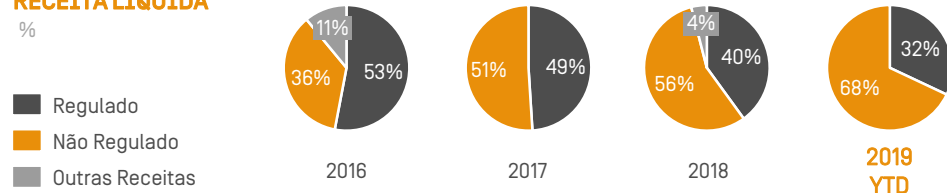


ATACADO

Deixando de ser uma fornecedora de serviços regulados, para se tornar a provedora nacional de rede de transporte e se preparando para ser viabilizadora da infraestrutura 5G no Brasil.

MIX DE RECEITA LÍQUIDA

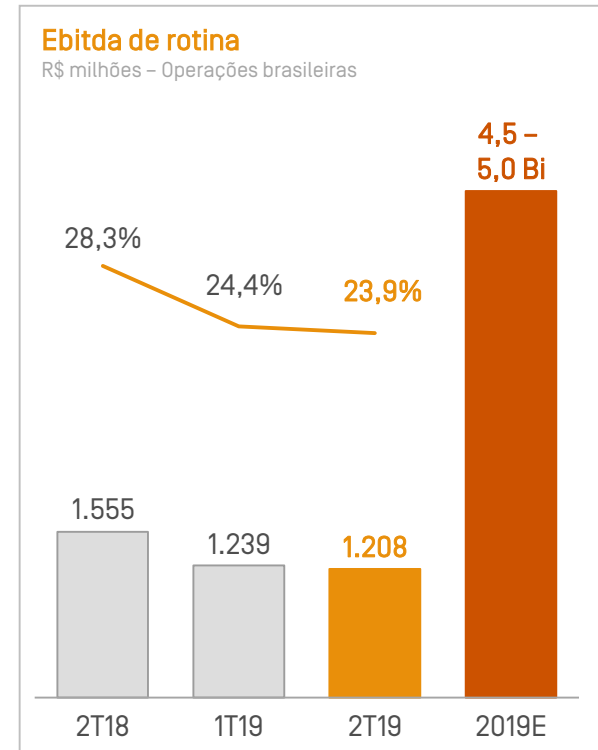
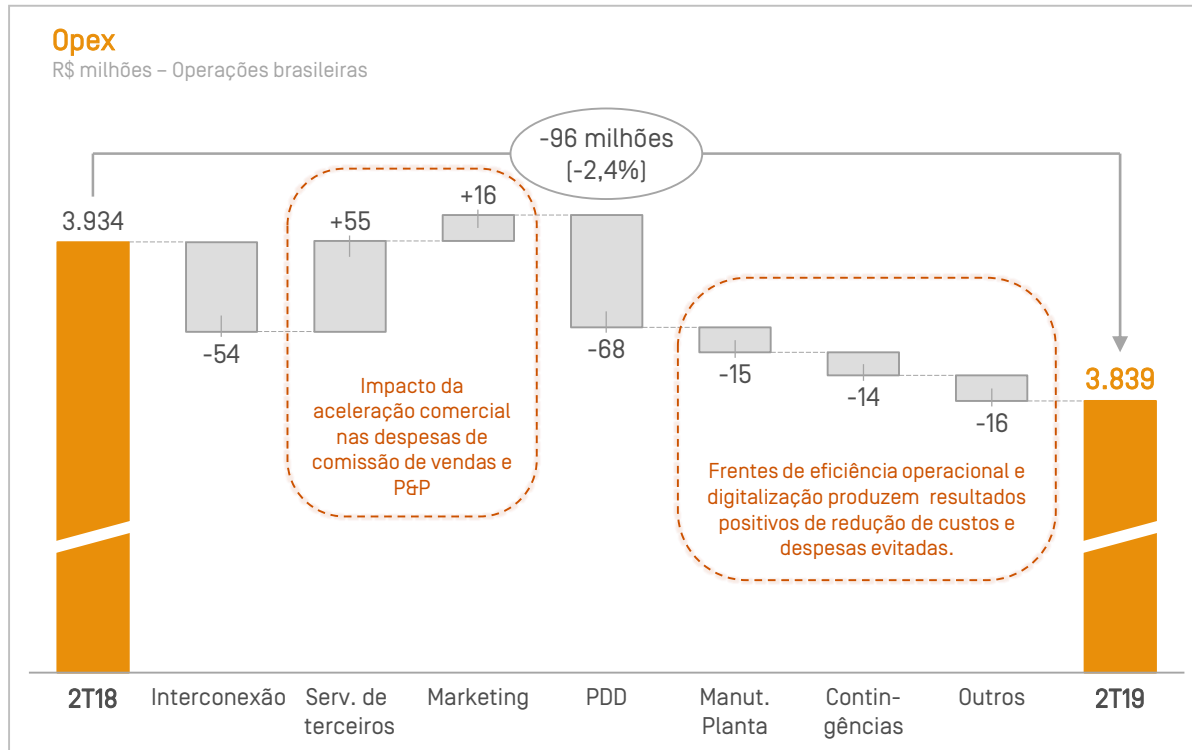
%



1 - Não inclui receita de relatórios de gerenciamento de rede



INICIATIVAS DE EFICIÊNCIA OPERACIONAL E DIGITALIZAÇÃO MANTÊM CUSTOS SOB CONTROLE MESMO EM UM CENÁRIO DE ACELERAÇÃO COMERCIAL.



■ Ebitda — Margem

DIGITALIZAÇÃO É UM PILAR IMPORTANTE DO PLANO DE TRANSFORMAÇÃO DA OI COM FOCO NA EFICIÊNCIA OPERACIONAL E NA ENTREGA DA MELHOR EXPERIÊNCIA AO CLIENTE.

2016 – 2018

Início da transformação digital com foco em eficiência operacional

- ✓ **Técnico Virtual** : Implantação do canal digital de suporte técnico. Redução dos custos de call center. 48% do atendimento Técnico feito via canais Digitais.
- ✓ **Minha Oi**: Canal com foco nos maiores motivos de contatos no call center. Conta e recarga. Resultado de 25% de redução de chamadas
- ✓ **CO Digital**: Automação dos call centers de apoio ao técnico de campo com foco em redução de backoffices e aumento de produtividade. Redução de 70% dos backoffices

2018 – 2019

Expansão da transformação digital para toda a empresa

- ✓ **Minha Oi 3.0 e Assistente Virtual**: Novas funcionalidades aumentando a eficiência de custos com atendimento.
- ✓ **Inteligência Artificial**: JOICE, WhatsApp, Assistente Virtual via site, Facebook, e Twitter. Diversificação dos canais de atendimento para redução de custos.
- ✓ **Automação** do processo de venda com ferramenta exclusiva para todos os canais.
- ✓ **Redução de Backoffices** redução de custos com melhoria / digitalização de processos transversais.

A PARTIR DE 2020

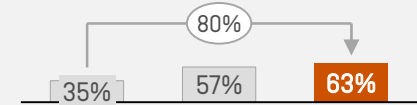
Início da EMPRESA DIGITAL

- ✓ **Sistema de TI com Arquitetura Ágil e Flexível**: Permitir implantação de novas funcionalidades rapidamente (continuous delivery). Time to Market e menores custos de desenvolvimento
- ✓ **Produtos simplificados**: Tarifas fixas (flat-fees) e poucas ofertas. Redução de atrito com o cliente.
- ✓ **Consistência das interações omni channel**: Redesenho das jornadas a partir da Experiência do Cliente. Digital como principal canal de atendimento.

RESULTADOS OPERACIONAIS DA TRANSFORMAÇÃO DIGITAL:

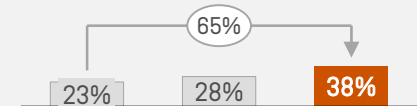
MINHA OI

Clientes Cadastrados [%]



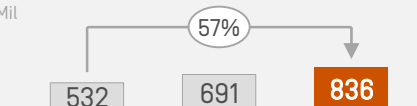
CONTA DIGITAL

Clientes Cadastrados [%]



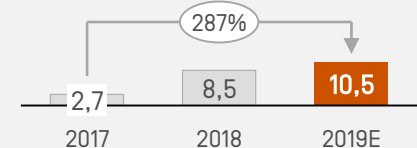
VENDAS WEB

Mil



TÉCNICO VIRTUAL

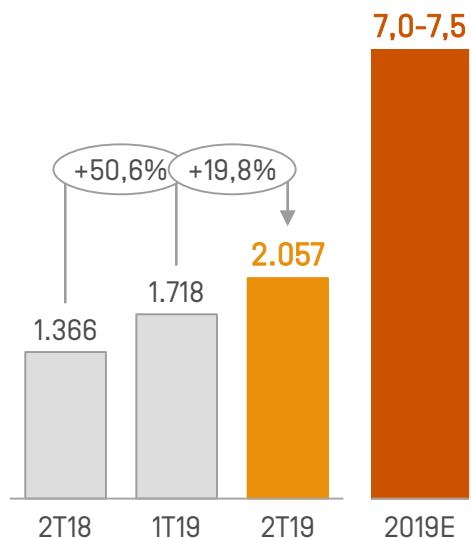
Chamadas Reduzidas [MM]



ACELERAÇÃO DO INVESTIMENTO EM LINHA COM O PLANO ESTRATÉGICO. CAPEX NO 2T19 ALCANÇA 40,8% DA RECEITA.

CAPEX

R\$ milhões | Operações brasileiras



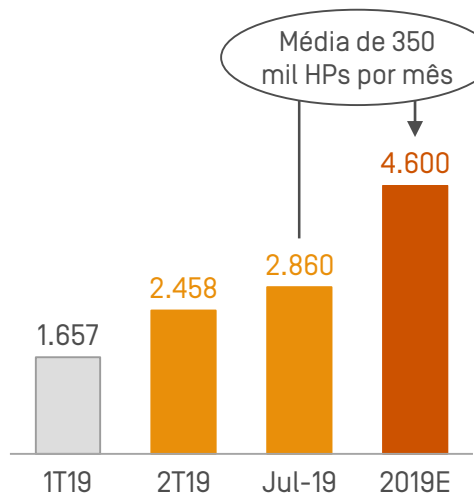
24,9%

33,8%

40,8%

Casas Passadas (HP's) Total

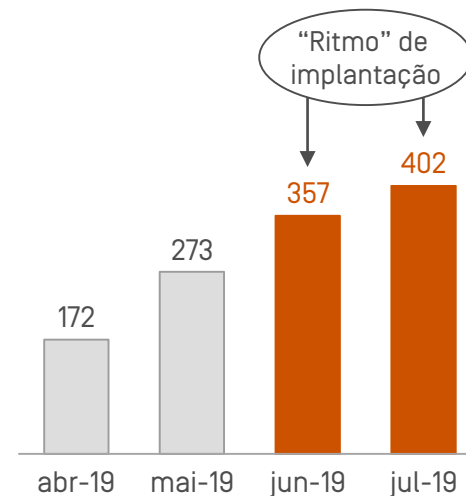
Milhares



Para atingir a meta de 4,6MM de HPs em Dez/19 a Cia precisa construir em média 350 mil HPs por mês de agosto a dezembro

HP's Construídos

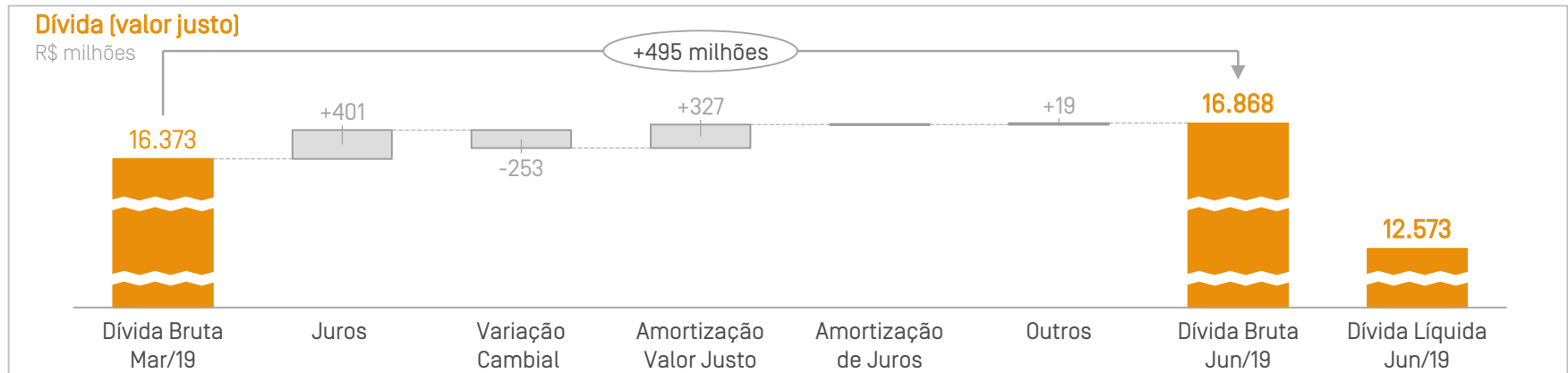
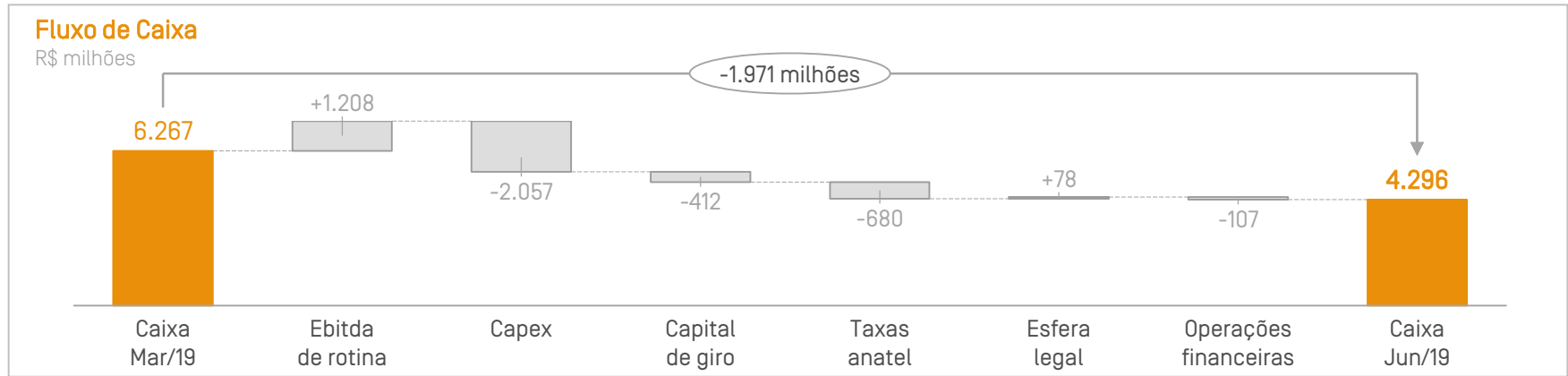
Milhares



Nos meses de Junho e Julho, já estamos construindo HP's na velocidade necessária para atingir a meta.



EVOLUÇÃO DE CAIXA E DÍVIDA EM LINHA COM O ESPERADO.



TRANSFORMAÇÃO DA COMPANHIA É APOIADA EM 4 PILARES ESTRATÉGICOS.



FIBRA

- **ALAVANCAR** infraestrutura de **REDE NÃO REPLICÁVEL**;
- **16 MM DE HP'S** até 2021;
- **PROVEDORA** nacional de **REDE DE TRANSPORTE**;
- **VIABILIZADORA** da infraestrutura de **5G**;
- **INTEGRADOR E PROVEDOR** de telecom e de **SOLUÇÕES DE ICT¹**.



MÓVEL

- **EXPLORAR** oportunidades de **MIGRAÇÃO** pré – pós;
- **EXPANSÃO SELETIVA** da cobertura 4G e 4,5G;
- **CRESCER** em áreas de **BAIXO SHARE**, **ALAVANCANDO CAPACIDADE** instalada **DE REDE**;
- **AVALIAR** todas as **OPÇÕES ESTRATÉGICAS** para **MAXIMIZAÇÃO DE VALOR**.



EFICIÊNCIA DE CUSTOS

- **TRANSFORMAÇÃO DIGITAL E SIMPLIFICAÇÃO** do modelo **OPERACIONAL** como base para **REDUÇÃO ESTRUTURAL DE CUSTOS**;
- **REDESENHAR** e **OTIMIZAR** processos e sistemas;
- **AGILIDADE** no lançamento de novas funcionalidades;
- **MELHORAR** a interação e **EXPERIÊNCIA DO CLIENTE**.



CAIXA

- **DESINVESTIMENTO** de ativos.

ATIVOS	TIMING	VALOR
Torres	4T 2019	
Data Center	1S 2020	R\$ 6,5 Bi –
Unitel	4T 2019	R\$ 7,5 Bi
Real Estate	1T 2021	
Outros	4T 2020	
EVENTO	TIMING	VALOR
Aumento de capital	Realizado	R\$ 6,0 Bi –
Créditos	2,1 realizado	R\$ 7,0 Bi
PIS/COFINS	1,0 em trâmite	

INFORMAÇÕES ADICIONAIS

QUADRO RESUMO COM OS PRINCIPAIS
INDICADORES FINANCEIROS E OPERACIONAIS



RECEITA LÍQUIDA DE R\$ 5,0 BILHÕES, ESTÁVEL NA COMPARAÇÃO SEQUENCIAL. EBITDA DE ROTINA DE R\$ 1,20 BILHÃO, EM LINHA COM O GUIDANCE DA COMPANHIA.

Indicadores financeiros

R\$ milhões

Brasil

	2T19	2T18	Δ Ano	1T19	Δ Tri
Receita Líquida	5.046	5.490	-8,1%	5.086	-0,8%
Residencial	1.857	2.114	-12,1%	1.880	-1,2%
Mobilidade	1.732	1.793	-3,4%	1.745	-0,8%
<i>Clientes¹</i>	<i>1.633</i>	<i>1.638</i>	<i>-0,3%</i>	<i>1.624</i>	<i>0,6%</i>
B2B	1.419	1.525	-6,9%	1.418	0,1%
Outros Serviços	38	58	-35,2%	42	-11,5%
Opex de Rotina	3.839	3.934	-2,4%	3.847	-0,2%
EBITDA de Rotina	1.208	1.555	-22,4%	1.239	-2,5%
Margem EBITDA de Rotina	23,9%	28,3%	-4,4 p.p.	24,4%	-0,4 p.p.
Capex	2.057	1.366	50,6%	1.718	19,8%
Capex / Receita Líquida	40,8%	24,9%	15,9 p.p.	33,8%	7,0 p.p.
EBITDA de Rotina - Capex	-849	190	NA	-479	NA
Lucro (Prejuízo) Líquido	-1.402	-1.361	3,0%	639	NA

1 - Exclui receita de interconexão e receita de aparelhos.



DESTAQUE PARA O CRESCIMENTO DA BASE DE CLIENTES MÓVEIS PÓS PAGOS, TANTO NO SEGMENTO DE VAREJO, QUANTO NO B2B.

Indicadores operacionais

Milhares de UGRs

	2T19	2T18	Δ Ano	1T19	Δ Tri
Total - Brasil	55.870	59.071	-5,4%	56.623	-1,3%
Residencial	14.011	15.413	-9,1%	14.336	-2,3%
Telefonia Fixa	7.770	8.821	-11,9%	8.004	-2,9%
Banda Larga	4.672	5.049	-7,5%	4.759	-1,8%
TV Paga	1.569	1.544	1,6%	1.574	-0,3%
ARPU Residencial	R\$ 78,9	R\$ 79,4	-0,6%	R\$ 77,5	1,8%
Mobilidade Pessoal	34.701	36.477	-4,9%	34.894	-0,6%
Pré-pago	26.168	29.443	-11,1%	26.780	-2,3%
Pós-pago	8.533	7.033	21,3%	8.114	5,2%
B2B	6.761	6.541	3,4%	6.774	-0,2%
Telefonia Fixa	3.420	3.580	-4,5%	3.471	-1,5%
Banda Larga	515	542	-5,0%	524	-1,7%
Móvel	2.812	2.407	16,8%	2.765	1,7%
TV Paga	15	13	15,3%	14	6,3%
Telefones públicos	396	640	-38,1%	619	-36,0%