RESULTADOS

4T18 / 2018

Rio de Janeiro, 26 de março de 2019

AVISO IMPORTANTE

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 2018

1 MILHÃO

DE NET ADDS NO PÓS PAGO NO ANO

Investimento em 4,5G aumenta a capacidade de rede, permitindo o lançamento de ofertas mais atrativas, resultando em reversão de tendência, com a adição de mais de 1 milhão de clientes Pós no ano.

1,2 MILHÃO

DE HOMES PASSED AO FINAL DE 2018

A abordagem de reuso possibilitou a aceleração do roll out de Fibra. Construção de aproximadamente 600 mil HP's em 5 meses. Plano encerrar 2019 com 3.600 HPs.

6,1 BILHÕES

O TOTAL DO CAPEX DE 2018

Aceleração da implementação do Plano de Capex, com foco em fibra no acesso e *refarming* do 1.8GHz e 2,1 Ghz e melhoria da experiência do cliente. Expectativa é de fazer R$ 7 bilhões de capex em 2019.

1,4 BILHÃO

DE REDUÇÃO DE CUSTO EM 2018

Redução nominal de 7,9% no ano (real de 11,2%), impactando praticamente todas as linhas. Companhia segue atuando em iniciativas de digitalização, produtividade e qualidade na busca por mais eficiência.

1º LUGAR

NO ÍNDICE ISP DA NETFLIX DE FEVEREIRO

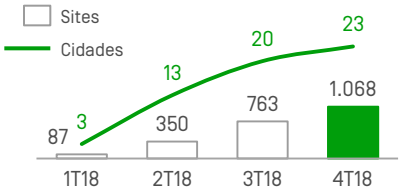
Na primeira vez em que entra na medição, o Oi Fibra já assumiu a primeira posição no ranking de velocidade de internet elaborado pela Netflix em fevereiro de 2019.

RECEITA MÓVEL MANTEM CRESCIMENTO SEQUENCIAL. PÓS COM MAIS DE 1MM DE NET ADDS NO ANO E PRÉ COM CRESCIMENTO DE MARKET SHARE.

PÓS + CONTROLE

I. Investimento no 4.5G aumenta capacidade de rede, com melhor performance de uso...

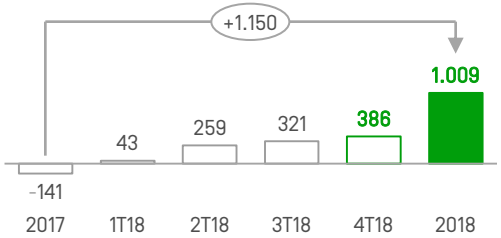
Reframing 1,8 Ghz (4,5G)



II. ...Permitindo o lançamento de ofertas mais atraentes para o mercado...

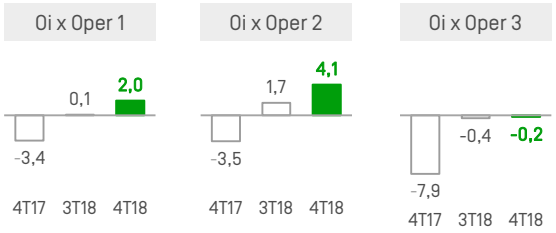
III. ... Possibilitando reversão da tendência, com adição líquida de mais de 1 MM de clientes no ano.

Net adds Pós Pago(Mil)



IV. Mercado reconhece a proposta de valor das novas ofertas, refletindo na tendência de portabilidade.

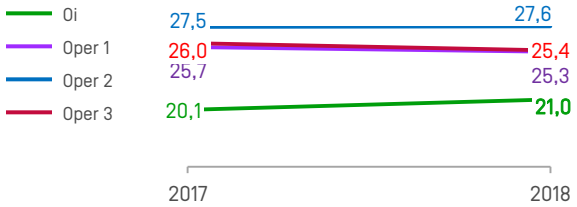
Net adds portabilidade (Média mensal - Mil)



PRÉ PAGO

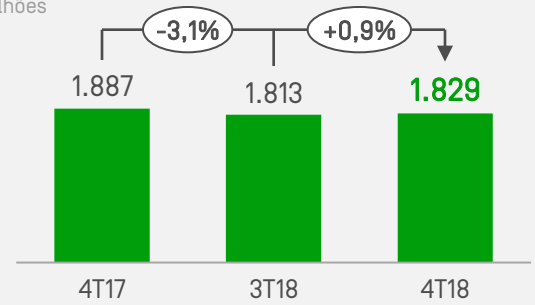
- Oi cresceu market share, enquanto o mercado encolheu 13% em 2018.

Evolução do *market share* (%)



Receita móvel [1]

R$ milhões

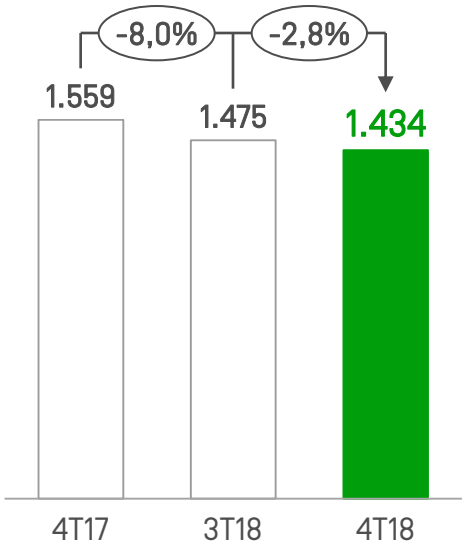


1- Inclui a receita de longa distância.

RECEITA DO B2B EM LINHA COM TENDÊNCIA DE MERCADO. COMPANHIA MANTÉM FOCO NO TURNAROUND DO SEGMENTO ATRAVÉS DE DIVERSAS INICIATIVAS.

RECEITA LÍQUIDA B2B (Total)

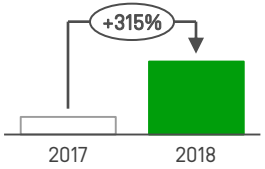
R$ milhões



CORPORATIVO 2018: ampliação da capilaridade comercial, aumentando a proximidade dos clientes B2B e gerando mais oportunidades de venda.

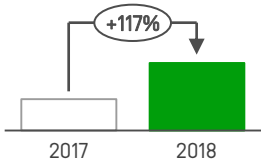
PROSPECÇÃO DE VENDAS

R$ MM



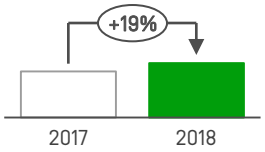
RECEITA CONTRATADA

R$ MM



GROSS DADOS [1]

UGRs (Mil)

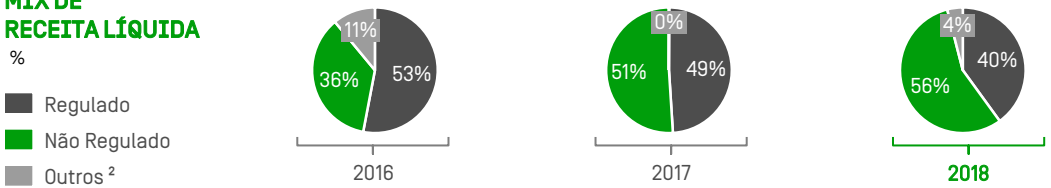


CORPORATIVO 2019: continuar a aceleração comercial, fidelizando e retendo os clientes da base e posicionando a Oi como um player de soluções digitais/TI.

ATACADO 2018: aumento do mix de receitas não reguladas, com foco em dados e novos negócios.

MIX DE RECEITA LÍQUIDA

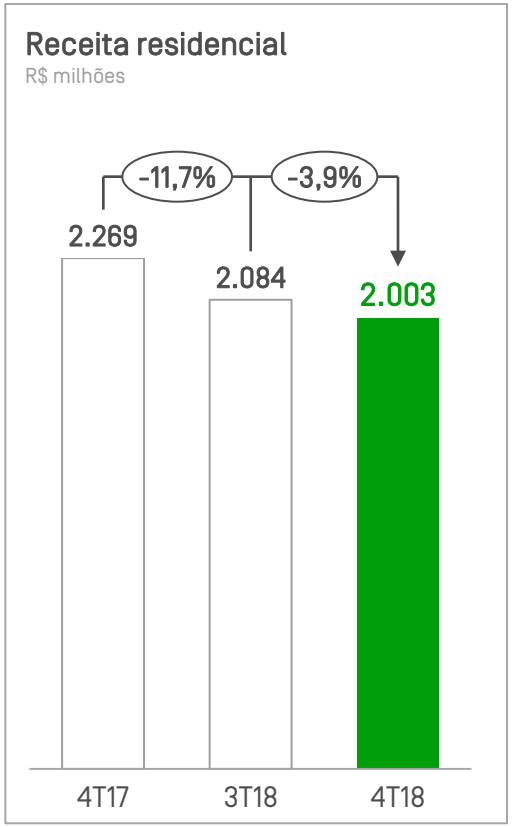
%

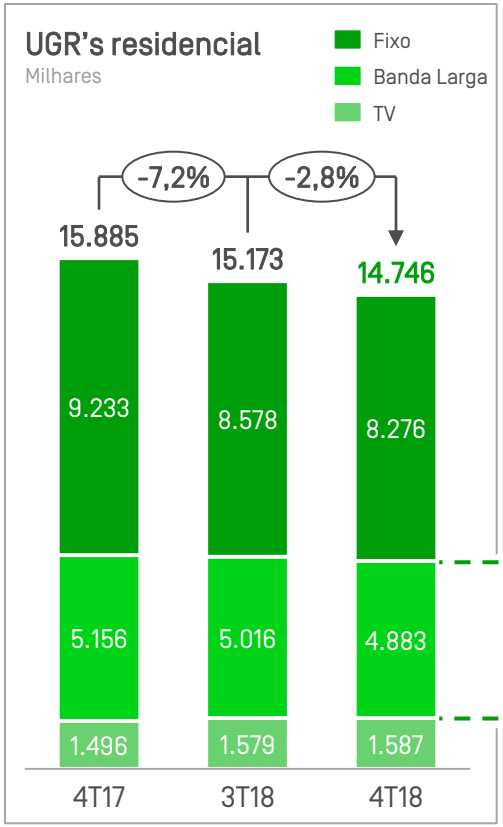


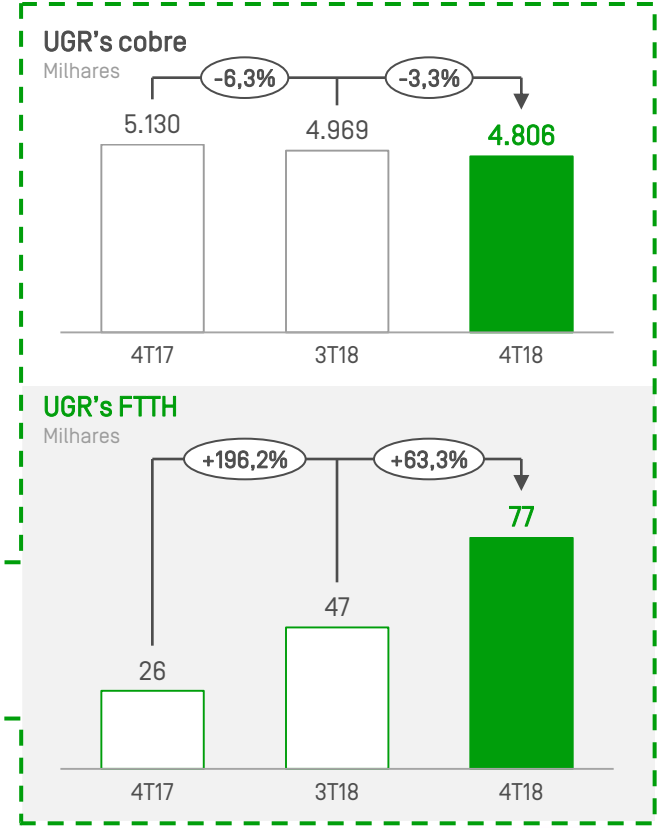
ATACADO 2019: alterar o modelo de negócios para capturar oportunidades da expansão da fibra e da preparação da rede de transmissão para o 5G.

1 – * VPN VIP, IP Connect, Frame e Data | 2 – Outras receitas não recorrentes

ACELERAÇÃO DO PROJETO DE FTTH, COMO PRINCIPAL ALAVANCA PARA REPOSICIONAR A COMPANHIA, RETOMANDO O CRESCIMENTO COM BASE NO DIFERENCIAL DE INFRAESTRUTURA



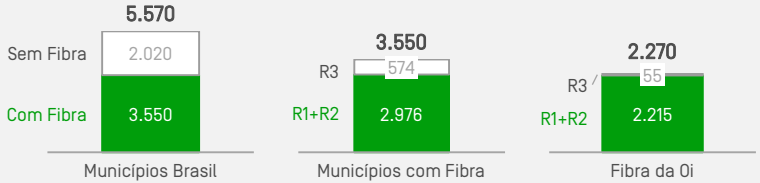




PLANO DE CAPEX DA COMPANHIA É CENTRADO NO PROJETO DE FIBRA, ALAVANCANDO DIVERSOS DIFERENCIAIS ESTRUTURAIS E COMPETITIVOS, COM ALTO POTENCIAL DE GERAÇÃO DE VALOR.

1. Extensão e capilaridade da rede de fibra

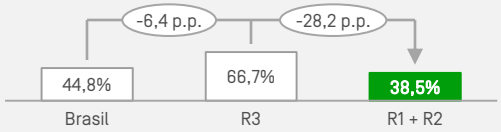
- Oi é a operadora com maior presença de fibra, em 2.270 municípios.



2. Baixa penetração de Banda Larga

- Em 2018, 38,5% dos domicílios na R1 e R2 possuíam Banda Larga.

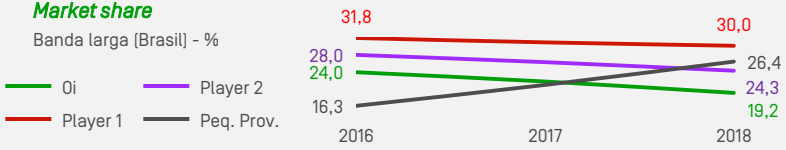
Penetração de Banda Larga²
Domicílios (2018) - %



3. Oportunidade de "winback"

- Com a fibra, Oi assume posição de *atacker*, onde perdeu *market share*.

Market share
Banda larga (Brasil) - %



4. Maior ARPU

- ARPU médio da banda larga na fibra é superior ao ARPU no cobre.

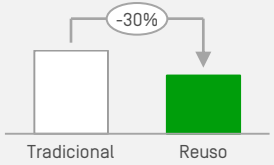
5. Menor churn

- Melhor experiência na fibra se traduz em redução das taxas de cancelamento.

6. Menor custo de construção e manutenção

- Reuso viabiliza redução no custo de construção de HP. E por ser uma rede que se degrada menos, a fibra tem custo de manutenção bem inferior ao cobre.

Custo de construção
R$ / HP



7. Adicionalmente ao B2C, infraestrutura de fibra permite explorar potencial em B2B e preparar rede para 5G

1 – Fonte: Oi, Anatel | 2 - Fonte: Anatel

PILOTO DE FIBRA EM CABO FRIO CONFIRMA AS PERSPECTIVAS DE ALGUNS DRIVERS DE VALOR DO PLANO DE FTTH.

- ✓ **Forte crescimento nas vendas de Banda Larga e Voz Fixa**: Banda Larga e Voz reverteram tendência e passaram a apresentar crescimento de base;
- ✓ **Forte redução do Churn**: As taxas de desconexão do Fibra apresentam redução de mais de 50% em Banda Larga e Voz Fixa.

PILOTO CABO FRIO [1]

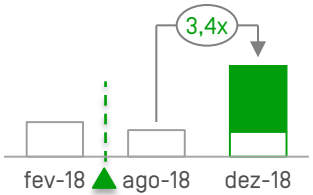
EVOLUÇÃO DAS VENDAS
#Clientes

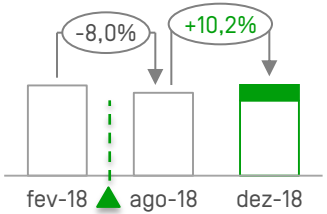
EVOLUÇÃO DA BASE
#Clientes

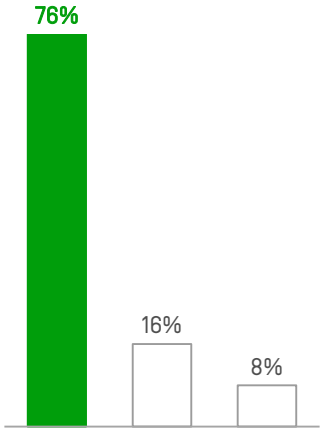
QUALIDADE PERCEBIDA (%)
Pesquisa: Oi Fibra vs provedor anterior

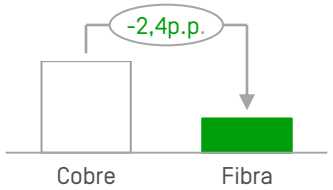
COMPARATIVO DE CHURN
Média mensal

BANDA LARGA



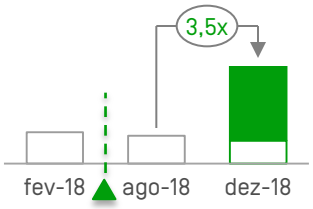


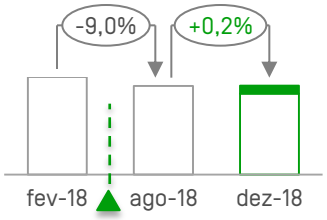


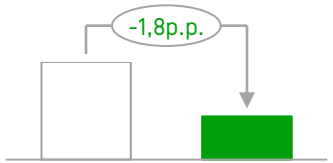


Fibra
Cobre
Lançamento da fibra

VOZ FIXA





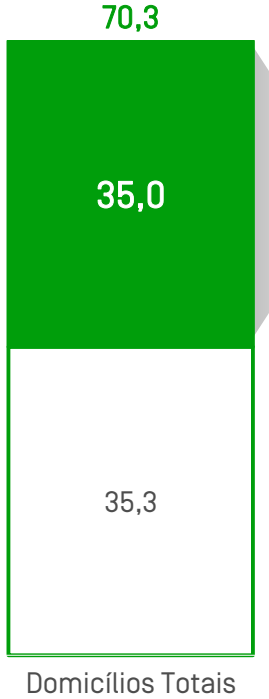


1 - O piloto de Cabo Frio é o projeto de implantação de Fibra, via abordagem de reuso, de maior maturação na Companhia. As características do município fornecem uma boa proxy das condições sócio econômicas de diversos outros municípios brasileiros.

COM A INFRAESTRUTURA EXISTENTE, A COMPANHIA POSSUI 9,4MM DE HP'S POTENCIAIS, ONDE A REDE JÁ ESTÁ APTA PARA ENTRAR IMEDIATAMENTE NA ESTEIRA DE IMPLANTAÇÃO DE FTTH.

Analisamos a viabilidade financeira de 70 milhões de domicílios no Brasil...

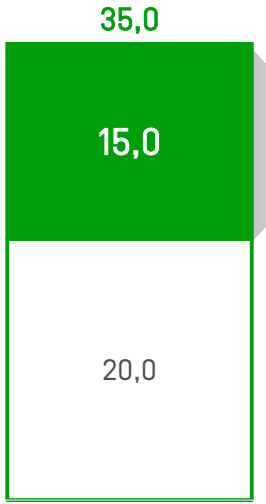
Identificamos que aproximadamente **50% apresentavam VPL positivo**



... Concentramos a análise nos domicílios de VPL positivo para um estudo da infraestrutura existente...

Concluímos a análise de infraestrutura para 15 milhões **(42%)** dos 35 milhões existentes.

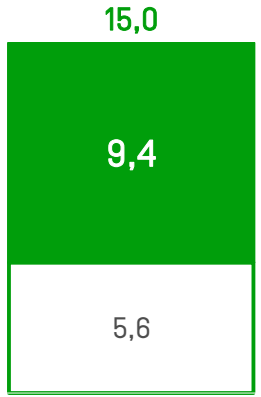
* Expectativa de conclusão da análise no final de abril.



... Concluímos que 9,4MM de domicílios já possuem a infraestrutura para a fibra pronta.

9,4 milhões de domicílios com a **infraestrutura pronta para o FTTH** (faltando a última parte da fibra, que passa na casa do cliente)

5,6 milhões com necessidade de eletrônica



CONTRATAÇÃO DE CONSULTORIAS ESPECIALIZADAS PARA APOIAR NA EXECUÇÃO DO PLANO DE CAPEX, NA REVISÃO ESTRATÉGICA DO NEGÓCIO, NA VENDA DE ATIVOS E DE OPORTUNIDADES DE M&A, ALINHADAS À ESTRATÉGIA.

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

BCG BOSTON CONSULTING GROUP

... 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;
- Análise e definição de modelos de negócios com visão de longo prazo;
- Elaboração das diretrizes e planos de execução que assegurem a implantação destes modelos.

Bank of America Merrill Lynch

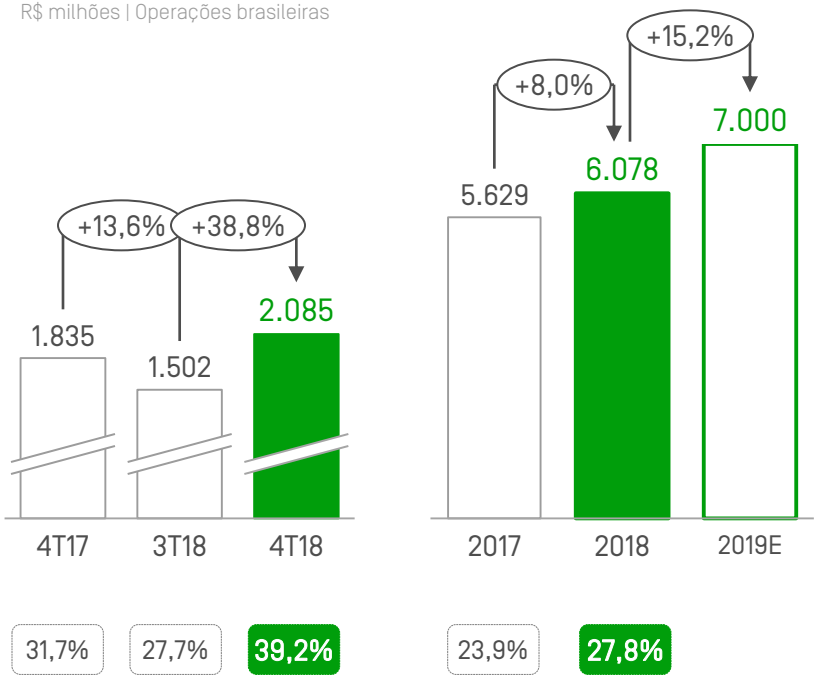
... COMO RESULTANTE DESSA REVISÃO, ESPERAMOS TRABALHAR A VENDA DE ALGUNS ATIVOS QUE NÃO SEJAM CHAVE PARA A EXECUÇÃO DA ESTRATÉGIA E TROUXEMOS O BOFAML PARA NOS APOIAR.

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

COMPANHIA JÁ INICIOU A ACELERAÇÃO DOS INVESTIMENTOS PARA EXECUÇÃO DO PLANO DE CAPEX, COM FOCO EM FIBRA NO ACESSO E NO REFARMING DO 1,8 GHZ E 2,1 GHZ.

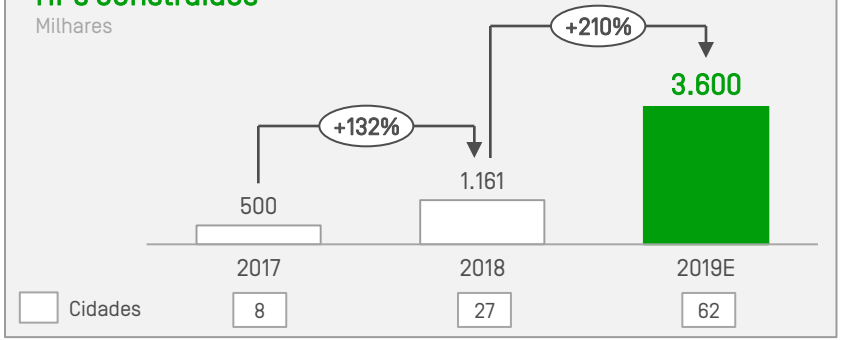
CAPEX

R$ milhões | Operações brasileiras

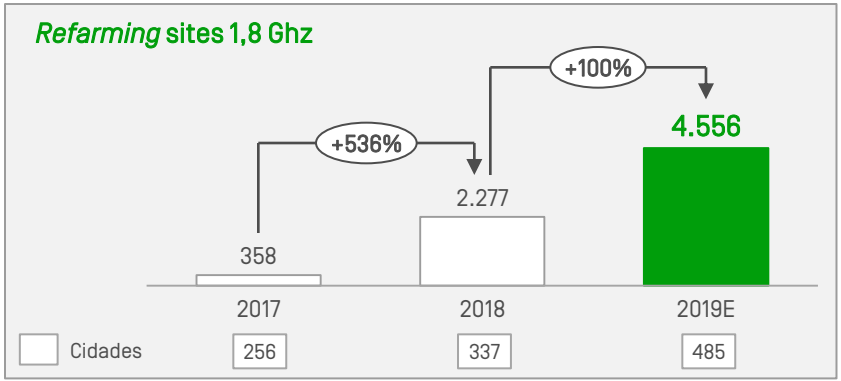


HPs construídos

Milhares



Refarming sites 1,8 Ghz



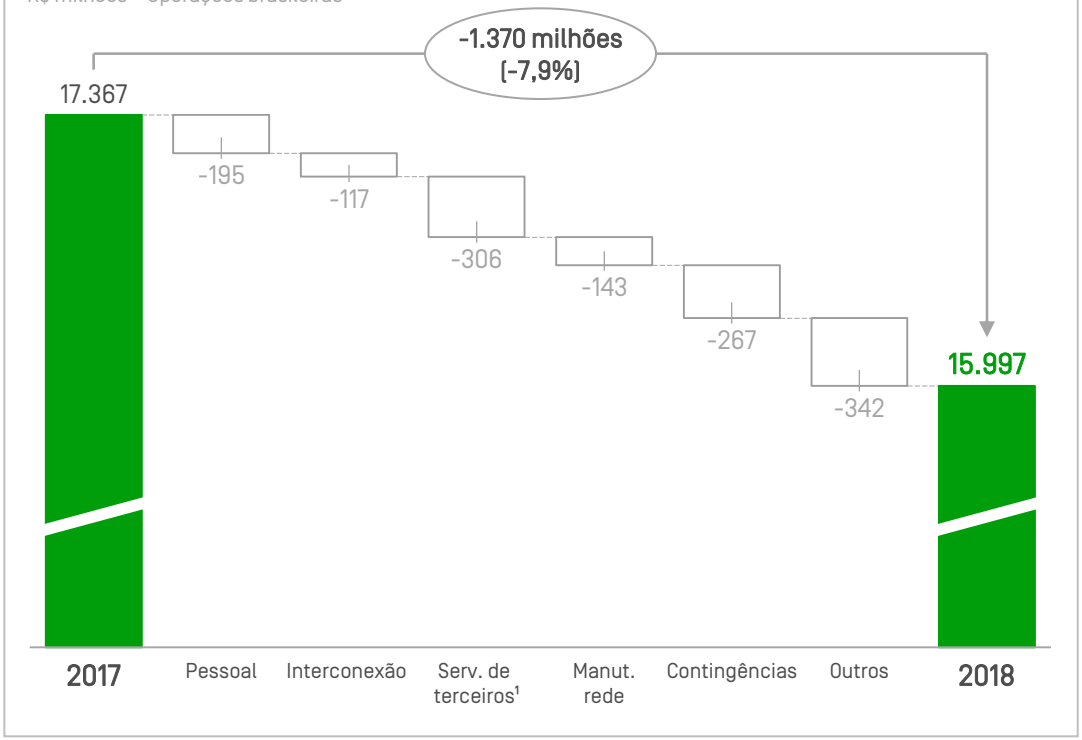
Capex / Receita líquida

REDUÇÃO DE R$ 1,4 BILHÕES DE CUSTOS EM 2018, COM QUEDA REAL SUPERIOR A 10% NO ANO, MANTENDO TENDÊNCIA DE EVOLUÇÃO ANUAL DA MARGEM EBITDA RECORRENTE.

Custos e despesas operacionais de rotina

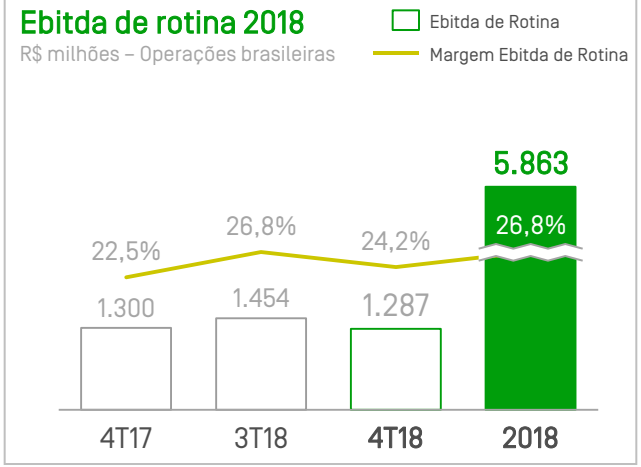
R$ milhões – Operações brasileiras

Inflação 12 meses: +3,7%

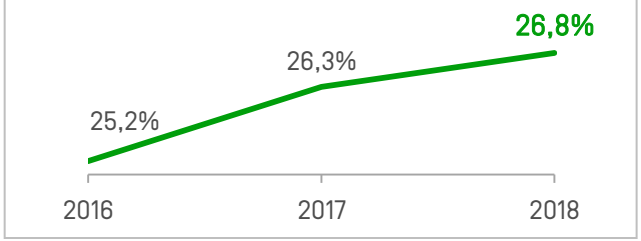


Ebitda de rotina 2018

R$ milhões – Operações brasileiras



Evolução da margem Ebitda de rotina

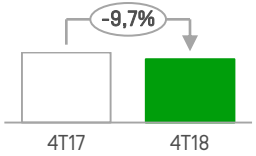


1- Aquisição de conteúdo, Call center, Faturamento, Vendas, Energia elétrica, Despesas gerais

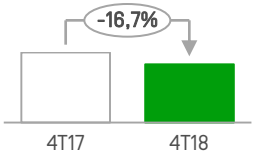
EFICIÊNCIA OPERACIONAL, QUALIDADE E DIGITALIZAÇÃO SÃO OS PRINCIPAIS RESPONSÁVEIS PELO SUCESSO NA REDUÇÃO DE CUSTOS E CONTINUARÃO A PRODUZIR RESULTADOS

EFICIÊNCIA NAS OPERAÇÕES

RETRABALHO EM 30 DIAS [1]



TEMPO MÉDIO ESPERADO ATÉ A RESOLUÇÃO DO DEFEITO [2]



TRANSFORMAÇÃO DIGITAL

E-CARE – Minha Oi
- **57%** dos clientes Oi cadastrados;
- **38%** utilizam o serviço mensalmente;
- **83%** dos que utilizam não ligam para o atendimento humano.

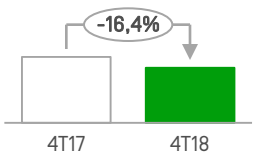
E-COMERCE – Gross
- **10%** do total de vendas da Oi são oriundas do canal Web;
- **30%** do gross da Web não tem intervenção humana.

E-BILLING – Conta online
- **3MM** de clientes cadastrados;
- **27%** da base de faturas da Oi.

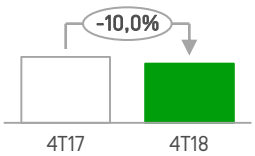
AUTOMAÇÕES – Chamadas
- **39%** de resolução de reparo no self-care em dez/18.
- **14,3MM** de solicitações de reparo resolvidas por self-care.

MELHORIA DA QUALIDADE

RECLAMAÇÕES ANATEL
Média mensal

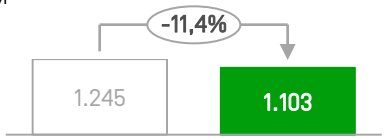


VOLUME DE CHAMADAS REPETIDAS

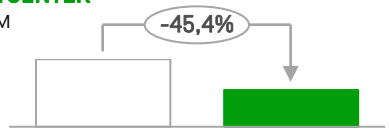


REDUÇÃO NAS DESPESAS RELACIONADAS

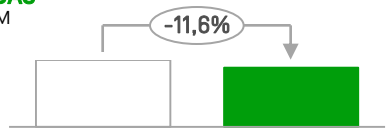
MANUTENÇÃO DA PLANTA
R$ MM



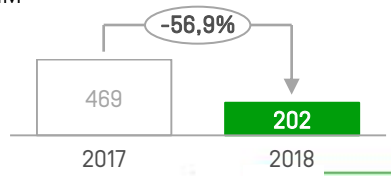
CALL CENTER
R$ MM



VENDAS
R$ MM



CONTINGÊNCIAS
R$ MM

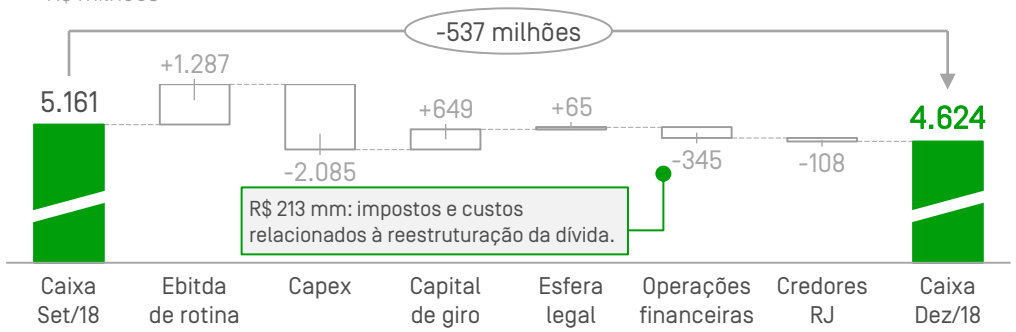


1- Reparos repetidos ou em garantia da instalação (Fx +Vx+TV). | 2 - Backlog Médio (Fx +Vx+TV)

EVOLUÇÃO DE CAIXA E DÍVIDA E NOVA COMPOSIÇÃO ACIONÁRIA

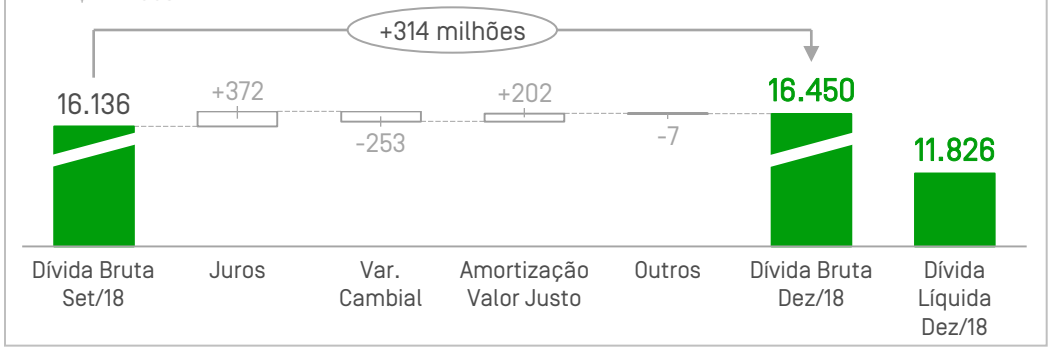
Fluxo de Caixa 4T18

R$ milhões



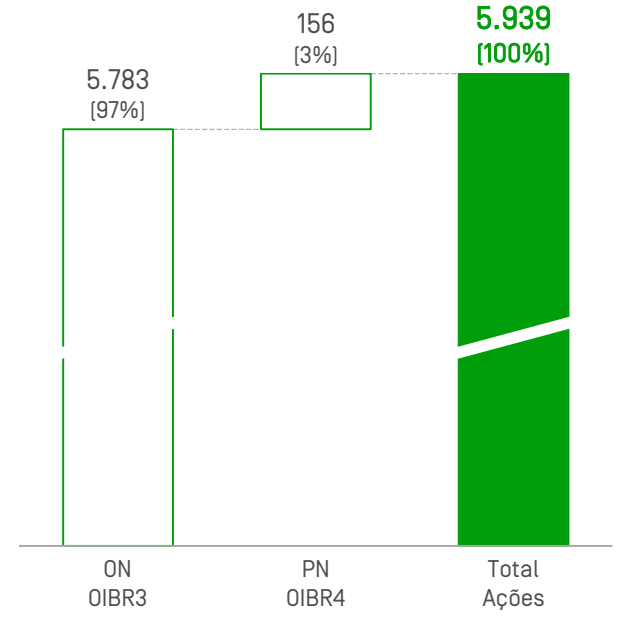
Dívida (Valor Justo)

R$ milhões



Composição Acionária (Pós Aumento de Capital)

Milhões de ações – Ex tesouraria



OUTROS EVENTOS NÃO OPERACIONAIS APRESENTARAM IMPORTANTES EVOLUÇÕES RECENTES.

UNITEL

DECISÃO DA CORTE ARBITRAL INTERNACIONAL: em 20 de fevereiro de 2019, o Tribunal Arbitral proferiu decisão entendendo que os Outros Acionistas da Unitel violaram diversas previsões do Acordo de Acionistas. Com base nisso o tribunal, entre outras decisões, determinou que:

- Os Outros Acionistas da Unitel paguem à PT Ventures o valor de US$ 339,4 milhões, correspondente à perda do valor da participação da PT Ventures na Unitel em razão da violação do Acordo de Acionistas, acrescido de juros até a data do pagamento integral.
- Os Outros Acionistas da Unitel paguem à PT Ventures o valor de US$ 314,8 milhões, acrescido de juros simples, correspondente ao dano de não receber o mesmo montante de dividendos em moeda estrangeira que o outro acionista estrangeiro da Unitel.
- Reconheceu, entre outras coisas, a validade do Acordo de Acionistas, o direito da Companhia em receber os dividendos passados e futuros, conforme acordo de acionistas.

NOVO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO DA UNITEL: em 19 de março de 2019, foi realizada a Assembleia Geral da Unitel na qual foi eleito um novo Conselho de Administração, composto por cinco membros, sendo dois deles indicados pela PT Ventures, dos quais um deles exercerá ainda o cargo de Diretor Geral da Unitel.

PIS E COFINS

TRÂNSITO EM JULGADO: Em Março de 2019, transitaram em julgado nos Tribunais Regionais Federais das 1ª e 2ª Regiões (Brasília e Rio de Janeiro) decisões favoráveis proferidas em dois dos três principais processos da Companhia relativos à discussão sobre a não incidência do Pis e da Cofins sobre o ICMS. O terceiro processo ainda se encontra em andamento perante o Tribunal Regional Federal da 2a Região.

O montante total atualizado desses créditos em 31 de dezembro de 2018, considerando os três processos, é de aproximadamente R$ 3,05 bilhões. Em relação aos dois processos em que se obteve a decisão judicial final, os valores montam a aproximadamente R$ 2,05 bilhões.

Para dar início à utilização dos créditos reconhecidos judicialmente para compensar débitos relativos a tributos federais vincendos, a Companhia vem realizando minuciosa análise objetivando quantificar e lastrear tais créditos e adotando todas as medidas necessárias para habilitá-lo perante a Receita Federal.

INFORMAÇÕES ADICIONAIS

QUADRO RESUMO COM OS PRINCIPAIS INDICADORES FINANCEIROS E OPERACIONAIS

RECEITA LÍQUIDA DE R$ 21,9 BILHÕES, EBITDA DE ROTINA DE R$ 5,9 BILHÕES, LUCRO LÍQUIDO DE R$ 24,6 BILHÕES.

Indicadores financeiros

R$ milhões

Brasil	4T18	Δ Ano	Δ Tri	2018	Δ Ano
Receita Líquida	**5.317**	**-8,0%**	**-2,1%**	**21.860**	**-7,2%**
Receita Líquida de Serviços[1]	**5.253**	**-8,2%**	**-2,4%**	**21.663**	**-7,1%**
Residencial	2.003	-11,7%	-3,9%	8.402	-8,4%
Mobilidade	1.766	-3,3%	0,1%	7.056	-4,8%
Clientes	*1.664*	*-1,7%*	*-0,4%*	*6.608*	*-4,4%*
B2B	1.432	-8,2%	-2,8%	5.978	-7,8%
Opex de Rotina	**4.030**	**-10,1%**	**1,3%**	**15.997**	**-7,9%**
EBITDA de Rotina	**1.287**	**-1,0%**	**-11,5%**	**5.863**	**-5,3%**
Margem EBITDA de Rotina	24,2%	1,7 p.p.	-2,6 p.p.	26,8%	0,5 p.p.
Capex	**2.085**	**13,6%**	**38,8%**	**6.078**	**8,0%**
EBITDA de Rotina - Capex	**-798**	**49,2%**	**1539,0%**	**-215**	**n.a.**
Lucro Líquido	**-3.306**	**68,4%**	**142,1%**	**24.597**	**n.a.**

1 - Exclui receita de aparelhos

CRESCIMENTO DA BASE DE PÓS CONTRIBUIU PARA O CRESCIMENTO DA RECEITA DE MOBILIDADE. NO B2B MÓVEL E TV COMPENSARAM A REDUÇÃO DE CLIENTES DE VOZ E BANDA LARGA

Indicadores operacionais

Milhares de UGRs

	4T18	4T17	Δ Ano	3T18	Δ Tri
Total - Brasil	**57.147**	**59.685**	**-4,3%**	**58.832**	**-2,9%**
Residencial	**14.746**	**15.885**	**-7,2%**	**15.173**	**-2,8%**
Telefonia Fixa	8.276	9.233	-10,4%	8.578	-3,5%
Banda Larga	4.883	5.156	-5,3%	5.016	-2,6%
TV Paga	1.587	1.496	6,1%	1.579	0,5%
ARPU Residencial	**R$ 79,6**	**R$ 81,3**	**-2,1%**	**R$ 80,2**	**-0,8%**
Mobilidade Pessoal	**35.033**	**36.648**	**-4,4%**	**36.454**	**-3,9%**
Pré-pago	27.293	29.917	-8,8%	29.099	-6,2%
Pós-pago	7.741	6.731	15,0%	7.355	5,2%
B2B	**6.727**	**6.512**	**3,3%**	**6.565**	**2,5%**
Telefonia Fixa	3.514	3.641	-3,5%	3.561	-1,3%
Banda Larga	530	543	-2,5%	538	-1,6%
Móvel	2.670	2.316	15,3%	2.452	8,9%
TV Paga	14	12	14,1%	13	2,6%
Telefones públicos	**640**	**640**	**0,0%**	**640**	**0,0%**