

RESULTADOS

3T19



Rio de Janeiro, 02 de dezembro 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.

REVISITANDO NOSSO PLANO ESTRATÉGICO

Liderança em fibra e infraestrutura, criação de valor para o acionista perseguindo opções estratégicas de futuro.



NOSSO PASSADO

Receita com alta exposição à serviços e produtos com tendência de queda.

- COBRE (VOZ E BANDA LARGA)
- DTH
- SERVIÇOS REGULADOS
- PRÉ-PAGO

NOSSO FUTURO

Migração do negócio para serviços de maior valor agregado

- FTTH
- B2B (CORPORATIVO E EMPRESARIAL) – FOCO EM SOLUÇÕES INTEGRADAS E ICT
- IPTV E OTT
- PROVEDORA DE REDE DE TRANSPORTE E INFRA 5G
- AUMENTO DO VALOR DA OPERAÇÃO MÓVEL E CRESCIMENTO NO PÓS

PARA CHEGARMOS LÁ

Nosso futuro depende da execução do plano estratégico, apoiado em 3 pilares:

1. INICIATIVAS ESTRATÉGICAS

- Grande aceleração da Fibra visando a compensação de queda do Cobre.
- Continuidade da estratégia de crescimento da Móvel.

2. FUNDING

- Venda de ativos não estratégicos em execução
- Processo de captação de recursos em andamento.
- Crédito fiscal de PIS/COFINS sendo utilizado

3. SIMPLIFICAÇÃO E REDUÇÃO DE CUSTO

- Projetos estão sendo implementados com impactos financeiros já em 2020.

DESTAQUES 3T19**3,6**
MILHÕES**DE CASAS PASSADAS (HP'S) COM FIBRA (FTTH) AO FINAL DE SETEMBRO**

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

11,4
%**DE PENETRAÇÃO DE CASAS CONECTADAS (HC'S) SOBRE CASAS PASSADAS (HP'S) COM FIBRA EM SETEMBRO**

Encerramos o trimestre com 408 mil clientes conectados com FTTH, crescimento de 72% comparado ao 2T19

36
%**EM MARKET SHARE DE ADIÇÕES LÍQUIDAS DE PÓS-PAGO NO 3T19**

É o 2º maior share de adições líquidas do mercado no período. De janeiro à agosto de 2019 a Oi adicionou 1,1 milhões de clientes líquidos no pós-pago.

13,8
%**DE CRESCIMENTO ANUAL DE RECEITA DE CLIENTES PÓS-PAGO**

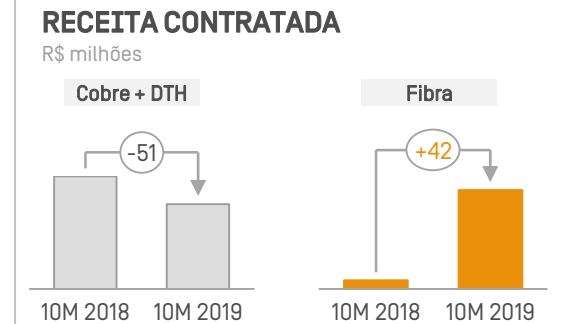
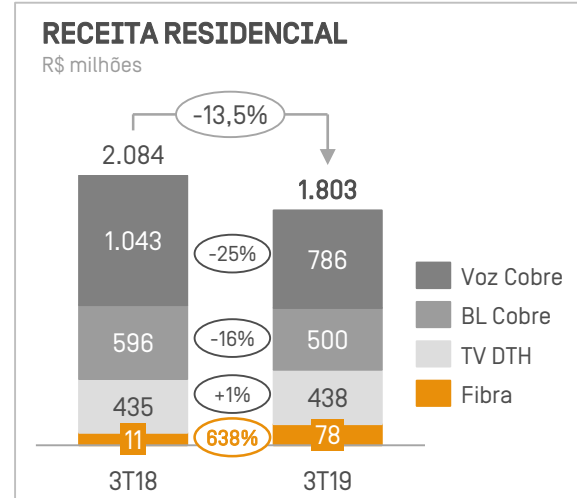
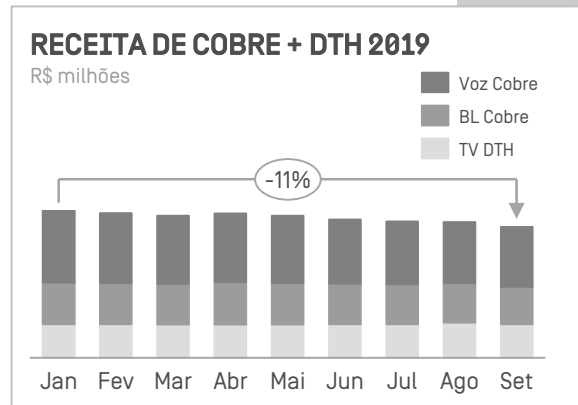
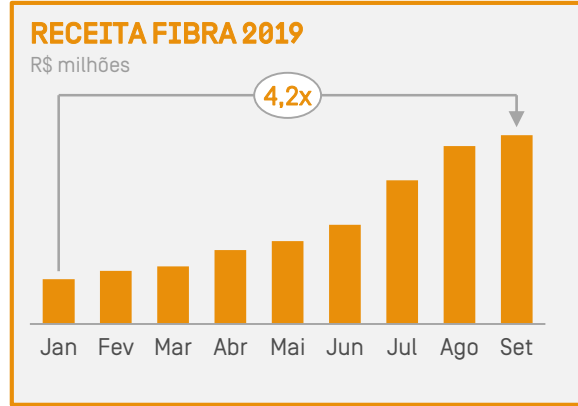
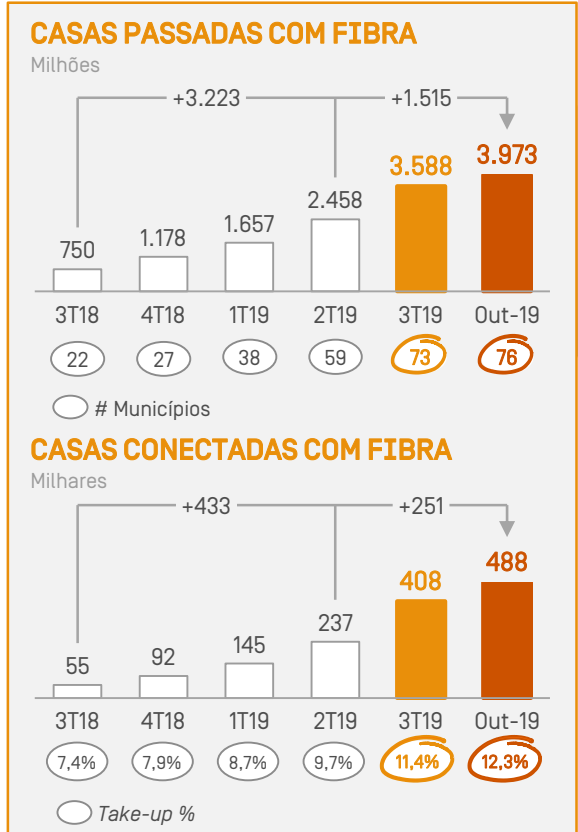
Forte expansão da base se traduz em aceleração do crescimento da receita de pós-pago e valorização da operação móvel.

192
%**DE CRESCIMENTO ANUAL DA RECEITA CONTRATADA DE TI, CONTRIBUINDO PARA CRESCIMENTO DA RECEITA TOTAL DO SEGMENTO CORPORATIVO**

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



INDICADORES OPERACIONAIS E FINANCEIROS DE FIBRA EM LINHA COM O PLANEJADO CONFIRMAM A EXECUÇÃO DA ESTRATÉGIA DE SUBSTITUIÇÃO DA RECEITA DE COBRE.



CIDADES COM FIBRA JÁ APRESENTAM MELHORIA EXPRESSIVA DE TODOS OS INDICADORES DE BANDA LARGA.

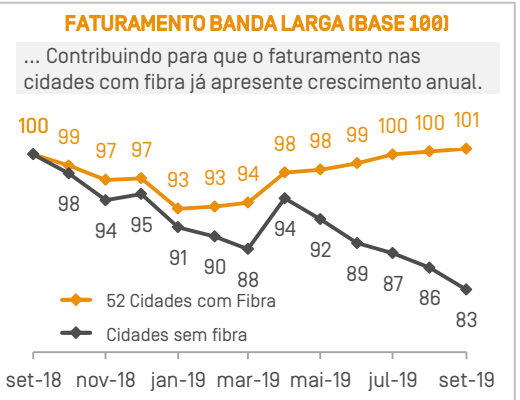
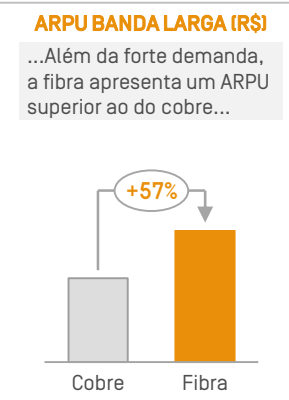
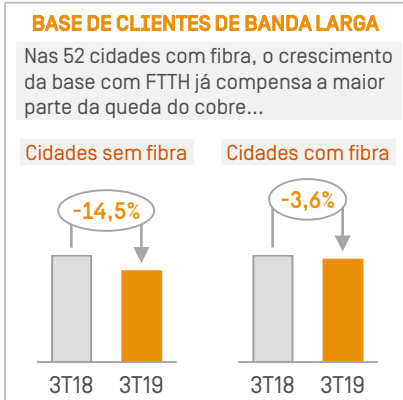
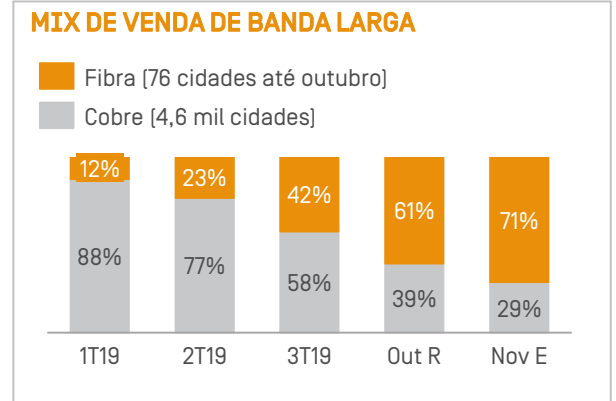
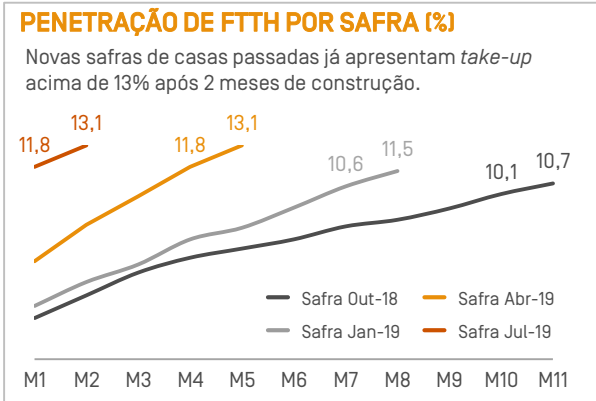
OI FIBRA

Tenha a internet que conecta o Rock in Rio na sua casa. #OiFibraEuQuero

200 MEGA

Por **R\$ 99,90** /MÊS

Eu quero



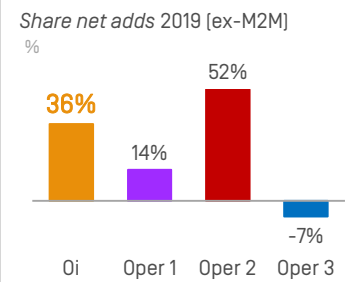
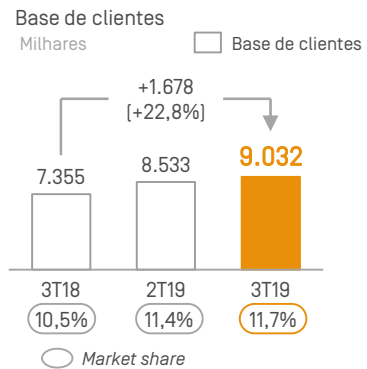


TRAJETÓRIA DE REVERSÃO DA RECEITA DE MOBILIDADE SEGUE EM CURSO, COM RESULTADOS POSITIVOS NO CRESCIMENTO DO PÓS E DESEMPENHO MELHOR QUE A MÉDIA DO MERCADO.

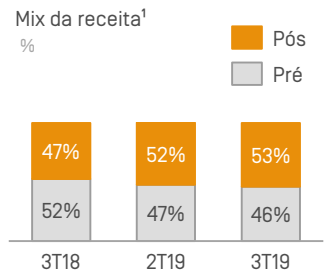
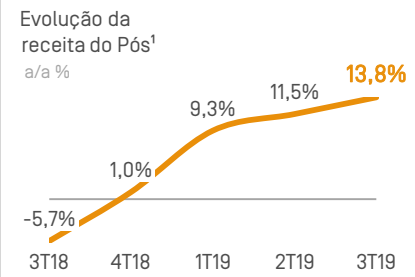


PÓS-PAGO

Sucesso na migração de clientes pré para o pós resultou em 36% de share de net adds no trimestre...

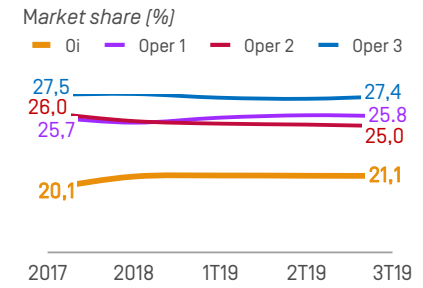
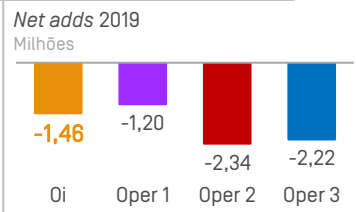


... consolidando a trajetória de crescimento da receita de Pós e a melhoria do mix da receita de mobilidade.



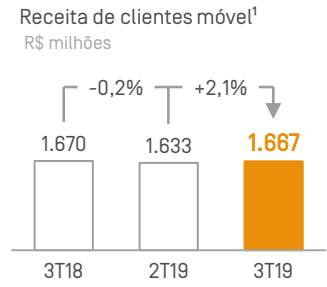
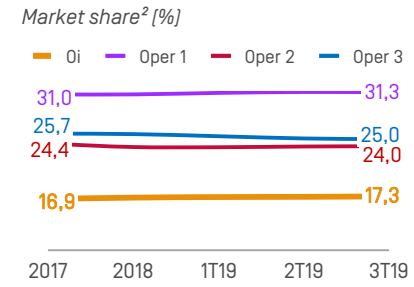
PRÉ PAGO

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



MOBILIDADE

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

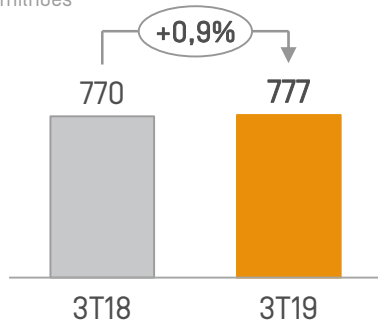


1 - Receita de clientes: exclui interconexão e venda de aparelhos. | 2 - Ex M2M

RECEITA DO CORPORATIVO CRESCE E JÁ CAPTURA OS PRIMEIROS RESULTADOS DA IMPLANTAÇÃO DO PLANO ESTRATÉGICO.

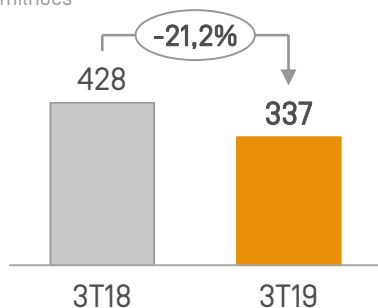
RECEITA LÍQUIDA CORPORATIVO

R\$ milhões



RECEITA LÍQUIDA PME'S

R\$ milhões



Novo posicionamento — Oi Soluções

- + Integrador e provedor de telecom e de soluções de ICT¹.
- + Estratégia de trazer solução completa para o cliente.

Portfólio abrangente de soluções de ICT no Corporativo



- + Parcerias com startups e players consolidados de TI
- + Gestão experiente em NOC, SOC e infra de TI

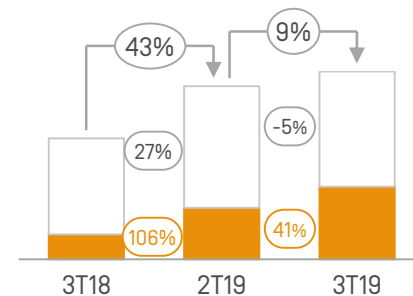
Estratégia Empresarial baseada na Fibra

- + Reposicionamento a partir da estratégia de Fibra e desenvolvimento de ofertas específicas para o segmento.

RECEITA CONTRATADA

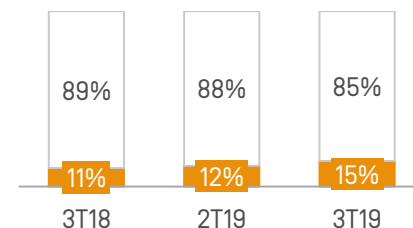
R\$

Outras
TI



MIX RECEITA LÍQUIDA

Outras
TI

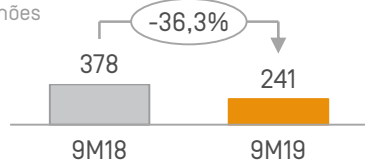


1. Information and Communications Technology

ATAcado: ESTRATÉGIA DE FOCO NO MERCADO NÃO REGULADO ALAVANCANDO A LIDERANÇA EM INFRAESTRUTURA E OFERTAS VOLTADAS AOS MERCADOS EM CRESCIMENTO.

RECEITA REGULADA

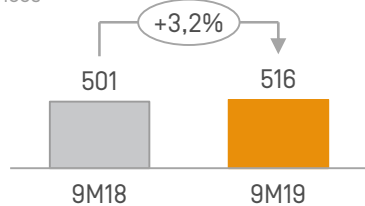
R\$ milhões



Impactado por -50 milhões de acordo na mediação com fornecedor parceiro em 2019.

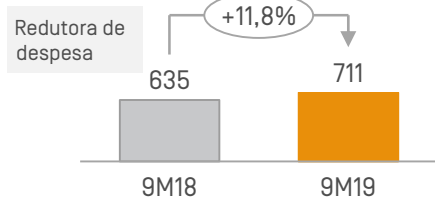
RECEITA NÃO REGULADA

R\$ milhões



RECEITA DE ALUGUEL DE INFRA

R\$ milhões



Expandir oportunidades para extrair máximo potencial do mercado não regulado de fibra, alavancando infraestrutura não replicável...



Conexões IP (Fiber to the ISP - FTTISP)

- Foco nos ISPs com diferenciais de melhor latência e resiliência de rede



Fiber to the Tower (FTTTower)

- A capilaridade e disponibilidade da rede de fibra ótica da Oi é fundamental para dar suporte ao crescimento exponencial do tráfego de dados e vídeo no 4.5G e 5G



Monetização da infraestrutura

- Oferta de uma rede única e robusta de transporte para backbone/ backhaul (Fiber to the City - FTTCity)

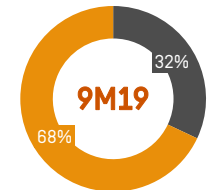
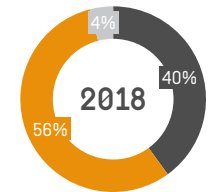
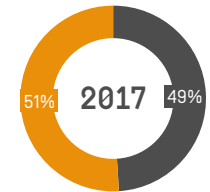


Franquias Oi

- Capilaridade - modelo de franquia complementar à sua infraestrutura de rede de transporte
- Flexibilidade - atende às diferentes características e dimensões dos parceiros de negócios
- Prontidão - regiões de atuação de franquias selecionadas para monetizar os ativos disponíveis da rede Oi (menor capex e melhor *time to Market*)

MIX RECEITA LÍQUIDA

Regulado (Dark Grey) | Outras Receitas (Light Grey) | Não Regulado (Orange)

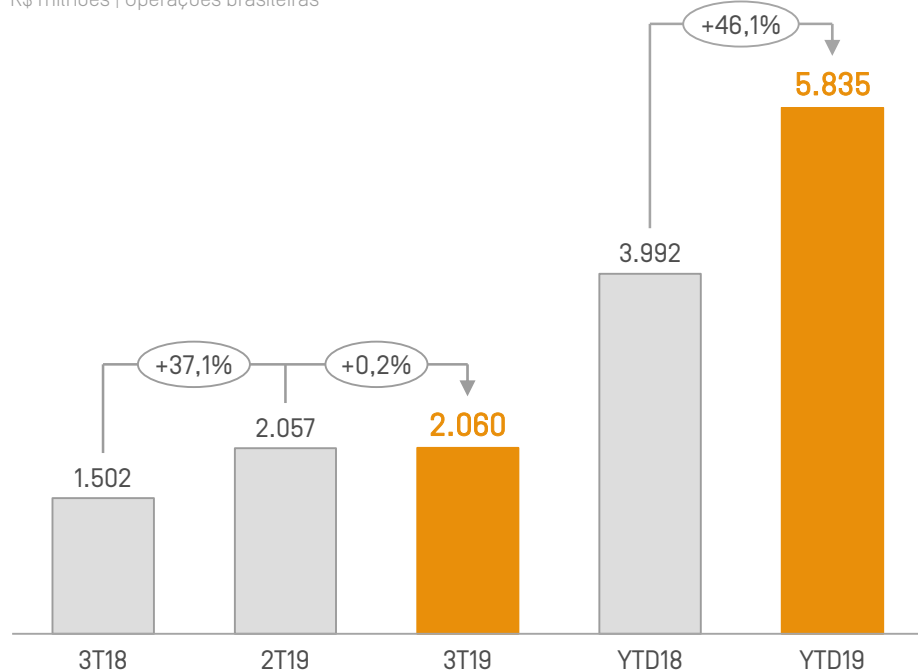




COMPANHIA MANTÉM CAPEX EM LINHA COM O PLANO ESTRATÉGICO, COM FOCO NA CONSTRUÇÃO DE CASAS PASSADAS COM FIBRA (HP'S) E REFARMING DE SITES 1,8 GHZ EM 4G E 4,5G.

CAPEX

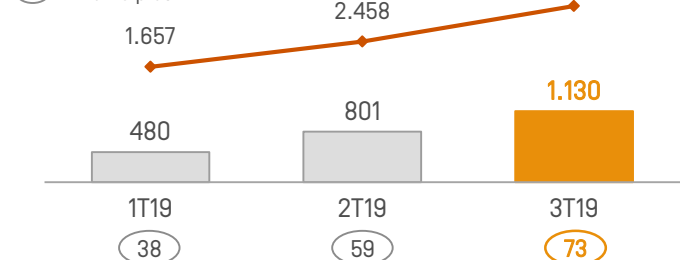
R\$ milhões | Operações brasileiras



HP's Construídos (mil)

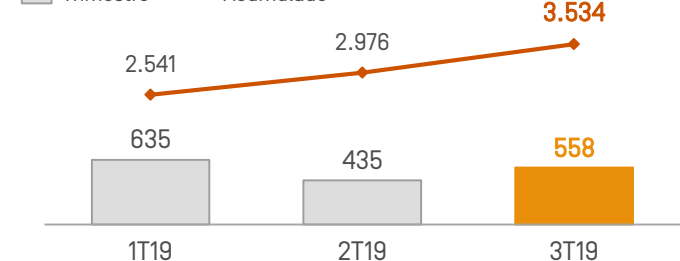
Trimestre Acumulado

Municípios



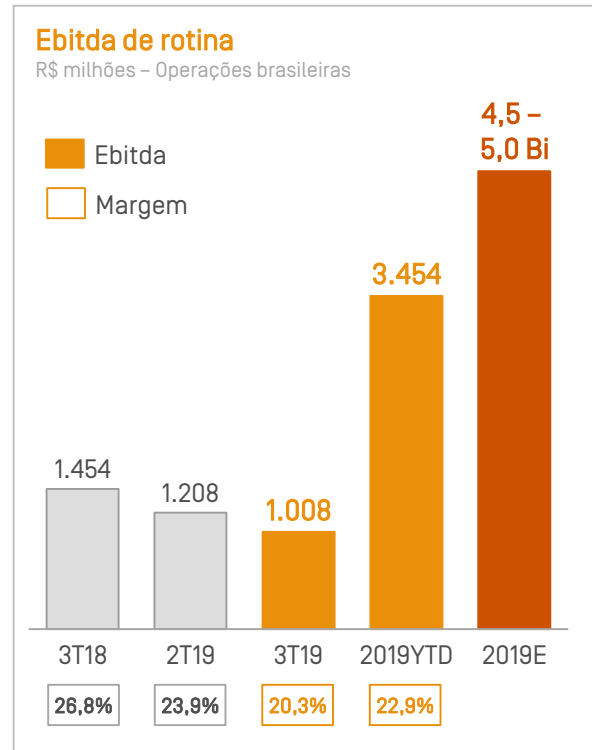
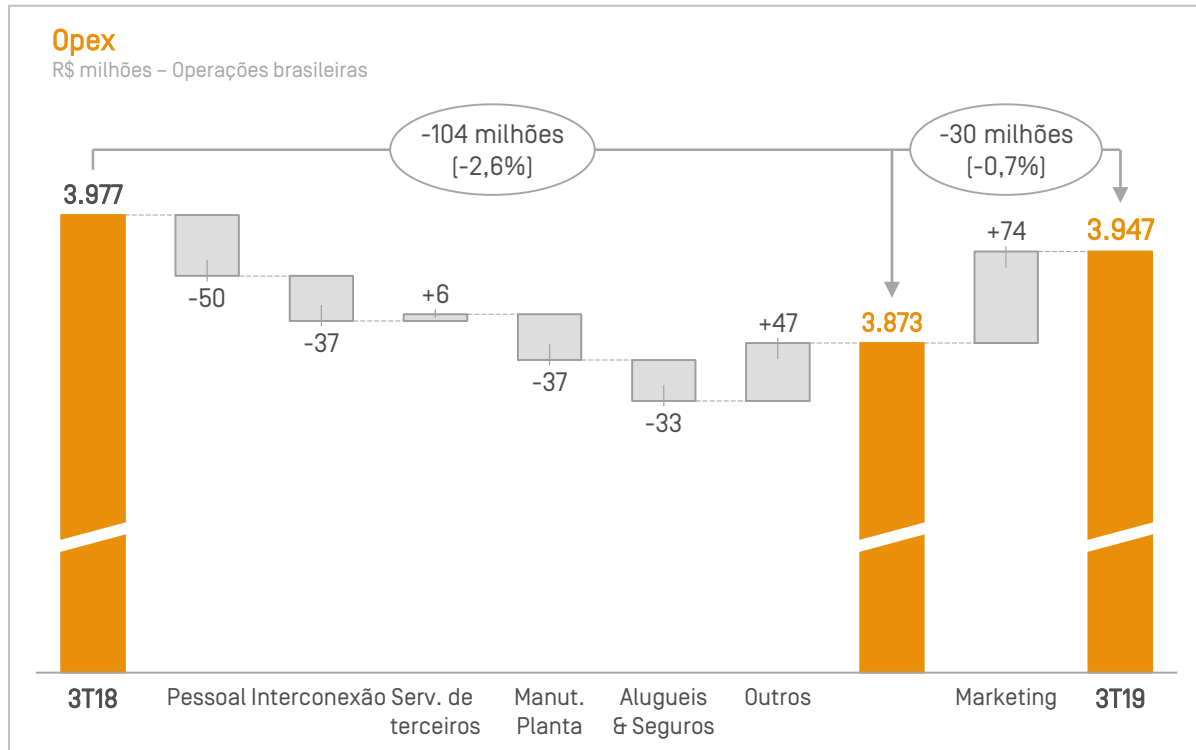
Refarming sites 4G e 4,5G - 1,8 Ghz (2019)

Trimestre Acumulado





INICIATIVAS DE EFICIÊNCIA OPERACIONAL E DIGITALIZAÇÃO SE REFLETEM EM QUEDA DE CUSTOS, AJUDANDO A FINANCIAR O PERÍODO DE TRANSIÇÃO DE RECEITA PARA FIBRA.



1- Despesa com manutenção de rede e aluguel de infraestrutura



AÇÕES DE SIMPLIFICAÇÃO OPERACIONAL E REDUÇÃO DE CUSTOS INICIADAS EM 2019 TEM IMPACTOS POSITIVOS JÁ PARA O EXERCÍCIO 2020.

		IMPACTO ESTIMADO 2020 (ANUALIZADO)	TARGETS POR MÉTRICAS SELECIONADAS
<p>Vendas & Mktg e Atendimento</p>	<ul style="list-style-type: none"> → Simplificação do portfolio - migração para planos flat rate; → Redução de ações de venda proativa de portfolio legado; → Aceleração da digitalização dos canais de venda. 	R\$ 150 – 200 M	<ul style="list-style-type: none"> +46 pp: % de fibra nas ativações BL +23 pp: % da base residencial em flat rate¹
<p>Processos e Organização</p>	<ul style="list-style-type: none"> → Projeto de simplificação com apoio da Consultoria Visagio; → Centralização das funções de finanças sob nova CFO; → Criação de liderança executiva de Suporte a Negócios e Eficiência Operacional. 	R\$ 100 – 150 M	<ul style="list-style-type: none"> -20%: Volume de chamadas No SAC humano +14 pp: % de faturas digitais
<p>Suporte ao Negócio</p>	<ul style="list-style-type: none"> → Supply-Chain, Energia, Logística, Administração e Infraestrutura; → Redução de back-office a partir de automação e extensão de BPO; → Iniciativas de Eficiência Energética com auto-geração e renegociações. 	R\$ 150 – 300 M	<ul style="list-style-type: none"> -1,8 pp: PDD como % da receita -12%: Custo por MWh de energia elétrica
<p>TI</p>	<ul style="list-style-type: none"> → Interrupção da carteira de projetos de TI Legados; → Desenvolvimento de Novo Stack de TI para operação de Fibra; → Elevação da iniciativa de Digitalização para toda a Cia, ligada ao COO. 	R\$ 100 – 200 M	<ul style="list-style-type: none"> +26 pp: % de projetos de TI na esteira Ágil -1 pp: % de reparos por base de clientes FTTH
<p>Rede e Operações</p>	<ul style="list-style-type: none"> → Otimização e decomissionamento de Redes Legadas (cobre, DTH); → Aceleração de migração de clientes para fibra; → Readequação de Capex e Opex em função da desaceleração de ativações de portfolio legado. 	R\$ 150 – 200 M	<ul style="list-style-type: none"> +37 pp: % de suporte técnico de fibra via canais digitais -3 pp: % de chamadas técnicas repetidas

Atual (3T19) 2020 EOY



ALTERNATIVAS DE FINANCIAMENTO EVOLUINDO DE ACORDO COM O PLANEJADO. FLUXO DE CAIXA E DÍVIDA EM LINHA COM O PLANO ESTRATÉGICO.

Status de realização de *Non-Core*

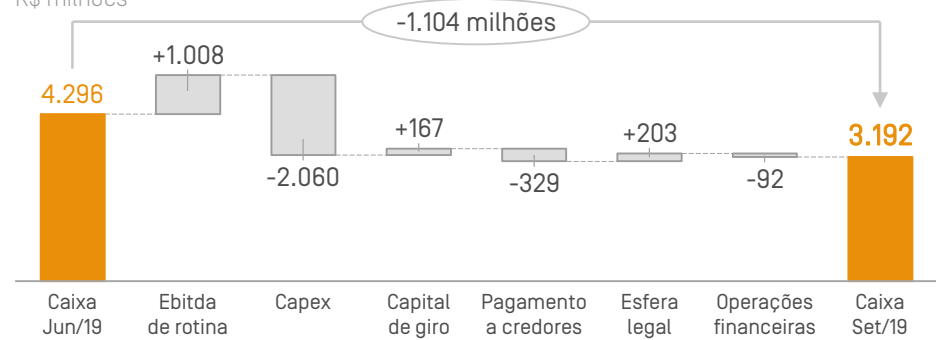
- + **Unitel:** expectativa de conclusão em 2019.
- + **Outros Non-Core:** processos em andamento.
- + **Imóveis:** concluída a visita técnica de Imóvel em Botafogo-RJ. Aguardando despacho final da Anatel. Valor estimado de R\$ 120 mm. Foco na execução da venda de 5 imóveis não reversíveis no valor estimado de R\$ 300 milhões nos próximos 6 meses.
- + **PIS/COFINS:** todos os créditos já reconhecidos e habilitados. Total de R\$ 3,1 bi com realização de R\$ 100 milhões por mês.

Status captação de recursos previstos no Plano de RJ

- I. Processo de estruturação de potencial emissão de **dívida garantida no valor de R\$ 2,5 bilhões** conforme previsto no Plano de Recuperação Judicial.
 - i. Negociação de *bridge loan* de até **US\$ 600 milhões**, com *firm commitment* de **US\$ 400 milhões**.
- II. Processo de negociação para linha de crédito vinculada à compra de equipamentos no valor de até **R\$ 2,0 bilhões** conforme previsto no Plano de Recuperação Judicial.

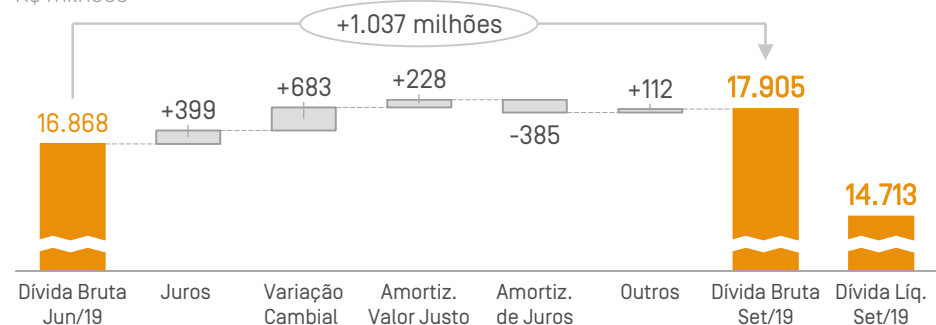
Fluxo de Caixa

R\$ milhões



Dívida (valor justo)

R\$ milhões





PARA CRIAR A OI DO FUTURO NOSSO FOCO VOLTA A SER A ESTRATÉGIA, EXECUÇÃO E CAPACIDADE DE INVESTIMENTOS.

CAIXA / INVESTIMENTOS

- Vendas de ativos non-core (-R\$ 7,0bi);
- Créditos de PIS/COFINS (-R\$ 3,1 bi);
- Emissão de dívida e Financiamento de equipamentos (R\$ 2,5 a 4,5 bi).

INICIATIVAS ESTRATÉGICAS

- Busca da liderança no FTTH;
- Novas ofertas no B2B e Empresarial;
- Aceleração do crescimento do Atacado;
- Sustentação e ataque na Móvel;
- Expansão da fibra através de parcerias;
- Migração do DTH para IPTV e Oi Play;
- Otimização e redução de custos no Cobre;
- Atuação proativa com a Regulação.

EFICIÊNCIA E SIMPLIFICAÇÃO

- Redução de custo estrutural e digitalização em 5 frentes: Vendas & Mkt; TI; Processos organizacionais; Compras; Rede.
- Busca de redução de R\$ 1,0 bi recorrente

GENTE E GESTÃO

- Gestão da transformação (TMO);
- Mudanças de lideranças para acelerar execução;
- Melhor empresa para trabalhar.



EXPERIÊNCIA DO CLIENTE

- Comunicação assertiva nos diferentes canais;
- Experiência de compra, de uso e pós venda;
- Foco no atendimento humano e digital;
- Ofertas simples e justas.

EMPRESA DIGITAL

- IA, agilidade, DevOps, Big Data, Análise de Dados, Squads, Micro-serviços, Auto-serviço;
- Enfim, muito mais que tecnologia.

INOVAÇÃO

- Canibalizar o passado;
- Valor adicionado;
- Aceleradora; Startups; OITO;
- Co-branding e alianças estratégicas.

EXCELÊNCIA

- Governança;
- Planejamento, métricas e resultados;
- Uso correto dos recursos;
- Visão inter-funcional.

INFORMAÇÕES ADICIONAIS

QUADRO RESUMO COM OS PRINCIPAIS
INDICADORES FINANCEIROS E OPERACIONAIS



PRINCIPAIS INDICADORES FINANCEIROS

R\$ milhões

	3T19	3T18	Δ Ano	2T19	Δ Tri
Brasil					
Receita Líquida	4.955	5.431	-8,8%	5.046	-1,8%
Residencial	1.803	2.084	-13,5%	1.857	-3,0%
Mobilidade	1.763	1.813	-2,8%	1.732	1,8%
<i>Clientes¹</i>	<i>1.667</i>	<i>1.670</i>	<i>-0,2%</i>	<i>1.633</i>	<i>2,1%</i>
B2B	1.357	1.475	-8,0%	1.419	-4,4%
Outros Serviços	32	59	-46,4%	38	-15,7%
Opex de Rotina	3.947	3.977	-0,7%	3.839	2,8%
EBITDA de Rotina	1.008	1.454	-30,7%	1.208	-16,6%
Margem EBITDA de Rotina	20,3%	26,8%	-6,4 p.p.	23,9%	-3,6 p.p.
Capex	2.060	1.502	37,1%	2.057	0,2%
Capex / Receita Líquida	41,6%	27,7%	13,9 p.p.	40,8%	0,8 p.p.
EBITDA de Rotina - Capex	-1.053	-49	NA	-849	NA
Lucro (Prejuízo) Líquido	-5.521	-1.366	304,3%	-1.402	NA

1 - Exclui receita de interconexão e receita de aparelhos.



PRINCIPAIS INDICADORES OPERACIONAIS

Milhares de UGRs

	3T19	3T18	Δ Ano	2T19	Δ Tri
Total - Brasil	55.191	58.832	-6,2%	55.870	-1,2%
Residencial	13.532	15.173	-10,8%	14.011	-3,4%
Telefonia Fixa	7.480	8.578	-12,8%	7.770	-3,7%
Banda Larga	4.531	5.016	-9,7%	4.672	-3,0%
TV Paga	1.522	1.579	-3,6%	1.569	-3,0%
ARPU Residencial	R\$ 79,2	R\$ 80,2	-1,2%	R\$ 78,9	0,4%
Mobilidade Pessoal	34.703	36.454	-4,8%	34.701	0,0%
Pré-pago	25.670	29.099	-11,8%	26.168	-1,9%
Pós-pago	9.032	7.355	22,8%	8.533	5,8%
B2B	6.702	6.565	2,1%	6.761	-0,9%
Telefonia Fixa	3.359	3.561	-5,7%	3.420	-1,8%
Banda Larga	502	538	-6,7%	515	-2,4%
Móvel	2.825	2.452	15,2%	2.812	0,5%
TV Paga	16	13	18,1%	15	8,0%
Telefones públicos	254	640	-60,3%	396	-35,9%

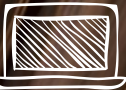
RELAÇÕES COM INVESTIDORES



+55 21 3131-2918



invest@oi.net.br



www.oi.com.br/ri

