



Comunicado | Lisboa | 14 de agosto de 2018

Comunicado ao Mercado divulgado pela Oi - Resultados do 2T18

A PHAROL, SGPS S.A. informa sobre divulgação dos resultados do segundo trimestre de 2018 da Oi, S.A., conforme documento da empresa em anexo.

PHAROL, SGPS S.A.

Sociedade Aberta
Capital social € 26.895.375
Número de Matrícula na
Conservatória do Registo
Comercial de Lisboa e de Pessoa
Coletiva 503 215 058

A PHAROL está cotada
na Euronext (PHR).
Encontra-se disponível informação
sobre a Empresa na Bloomberg
através do código PHR PL.

Luis Sousa de Macedo
Diretor de Relação com
Investidores ir@pharol.pt
Tel.: +351 212 697 698
Fax: +351 212 697 649

pharol.pt

RESULTADOS
2T18

oi

Rio de Janeiro, 13 de agosto 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

- **A Oi conclui a conversão da dívida, se prepara para consolidar nova governança e executar o aumento de capital, que financiará o crescimento do negócio.**
 - ✓ Com a conclusão da conversão da dívida em ações, a Oi reorganizou sua estrutura societária e agora os novos acionistas irão votar em AGE o novo conselho permanente da companhia, que será formado por membros independentes, com alto nível de governança, em linha com os princípios de uma Corporation.
 - ✓ A Oi trabalha na execução do aumento de capital previsto na RJ e, em paralelo, segue se preparando para a execução do Plano de CAPEX incremental, que é centrado em investimento no acesso fixo e móvel, para aumentar a oferta de banda larga fixa de alta velocidade e a cobertura 4G e 4,5G.
- **Ampliação dos investimentos em infraestrutura, tendo a banda larga como principal alavanca para penetração de produtos convergentes.**
 - ✓ Os investimentos nas operações brasileiras atingiram R\$ 1.366 milhões no trimestre, +11,1% versus o 2T17 e +21,5% versus o 1T18.
 - ✓ Como preparação para a execução do Plano de Capex, a Companhia iniciou um projeto estruturante, com o objetivo de alavancar a robustez e extensa capilaridade de sua rede, para acelerar a implantação de fibra até a casa do cliente. Este projeto, com base no reuso de fibra existente, traz muito mais agilidade e menores custos de implantação. No primeiro piloto, em apenas oito semanas, o Oi Fibra capturou quase 20% de Market Share na região onde o produto foi disponibilizado.
- **Continuidade na melhoria de eficiência operacional e controle rígido de custos.**
 - ✓ No 2T18, na comparação anual, a Companhia reduziu em R\$ 256 milhões [-6,1%] e, no acumulado do ano, comparado ao 1S17, a redução dos custos atingiu R\$ 575 milhões.
- **O aumento de eficiência operacional vem acompanhado de avanço consistente dos indicadores operacionais e de qualidade.**
 - ✓ Ações preventivas com aumento de produtividade.
 - ✓ Foco na transformação digital, que permeia todos os segmentos da Companhia e contribui para a redução de custos e melhora da experiência e da satisfação dos clientes.
 - ✓ Reduções consistentes dos indicadores de reclamações da ANATEL [-24%], do JEC [-23%], e do PROCON [-5,1%], em relação ao 2T17.
- **O EBITDA e a margem EBITDA seguem em linha com o Plano de Recuperação Judicial.**
 - ✓ EBITDA de rotina totalizou R\$ 1.555 milhões no 2T18. Margem EBITDA de rotina alcançou 28,3%, com crescimento em relação ao mesmo período do ano anterior e ao último trimestre.
- **A Companhia apresentou prejuízo líquido de R\$1,2 bilhão no 2T18, uma redução de 70,4% em relação ao mesmo período do ano passado.**



EFICIÊNCIA DE CUSTOS COM FOCO EM MELHORIA OPERACIONAL E DE QUALIDADE SUSTENTA EBITDA EM LINHA COM PLANO DE RJ

Destaques financeiros

R\$ milhões

	2T18	2T17	Δ Ano	1T18	Δ Tri
Brasil					
Receita Líquida de Serviços¹	5.452	5.733	-4,9%	5.575	-2,2%
Residencial	2.114	2.227	-5,1%	2.201	-3,9%
Mobilidade Pessoal	1.756	1.814	-3,2%	1.768	-0,7%
<i>Clientes²</i>	<i>1.638</i>	<i>1.713</i>	<i>-4,4%</i>	<i>1.635</i>	<i>0,2%</i>
B2B	1.524	1.627	-6,3%	1.548	-1,5%
Receita Líquida de Clientes²	5.280	5.573	-5,3%	5.374	-1,8%
OPEX de Rotina	3.934	4.191	-6,1%	4.096	-3,0%
EBITDA de Rotina	1.555	1.601	-2,8%	1.567	-0,7%
Margem EBITDA de Rotina	28,3%	27,6%	0,7 p.p.	27,9%	0,5 p.p.
CAPEX	1.366	1.229	11,1%	1.124	21,5%
EBITDA de Rotina – Capex	190	372	-49,0%	442	-57,1%



NOVAS OFERTAS ACELERAM A VENDA DE PÓS-PAGO. LIMPEZA DE BASE IMPACTA O PRÉ-PAGO. ESTRATÉGIA DE CONVERGÊNCIA SUSTENTA ARPU RESIDENCIAL. B2B SE MANTÊM ESTÁVEL.

Destaques operacionais

Milhares de UGRs

	2T18	2T17	Δ Ano	1T18	Δ Tri
Total - Brasil	59.071	63.216	-6,6%	59.212	-0,2%
Residencial	15.413	16.272	-5,3%	15.599	-1,2%
Telefonia fixa	8.821	9.657	-8,7%	9.001	-2,0%
Banda larga	5.049	5.219	-3,3%	5.085	-0,7%
TV paga	1.544	1.396	10,6%	1.514	2,0%
ARPU residencial	79,4	76,5	3,7%	80,8	-1,7%
Mobilidade Pessoal	36.477	39.802	-8,4%	36.434	0,1%
Pré-pago	29.443	32.963	-10,7%	29.660	-0,7%
Pós-pago	7.033	6.839	2,8%	6.774	3,8%
B2B	6.541	6.501	0,6%	6.539	0,0%
Telefonia fixa	3.580	3.696	-3,1%	3.611	-0,9%
Banda larga	542	542	0,0%	545	-0,6%
Móvel	2.407	2.251	6,9%	2.370	1,5%
TV paga	13	13	-1,7%	12	5,3%
Telefones públicos	640	641	-0,1%	640	0,0%

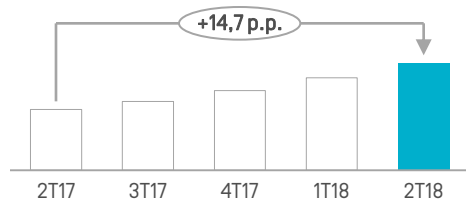


ESTRATÉGIAS DE CURTO PRAZO BUSCAM ESTABILIZAR A RECEITA E A BASE DE CLIENTES. ACELERAÇÃO DO PLANO ESTRUTURANTE DE CAPEX MIRA O CRESCIMENTO DE RECEITA

INDICADORES DO RESIDENCIAL

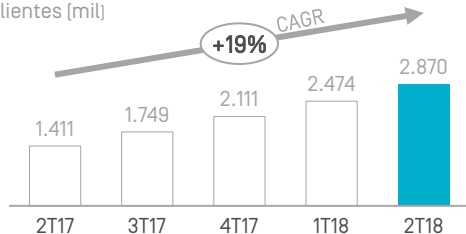
Penetração bundles¹

% da base total de telefonia fixa



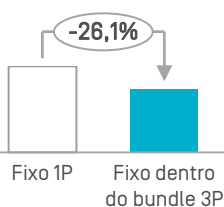
Base Oi Total

Clientes (mil)



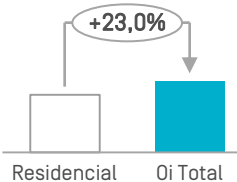
Churn

2T18



ARPU

2T18

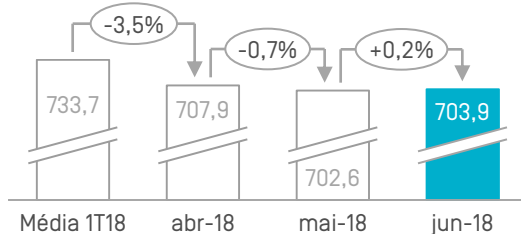


ESTRATÉGIA DE CURTO PRAZO

- ✓ Rentabilizar ativos existentes, clientes e infraestrutura, via ações comerciais seletivas.
- ✓ Reposicionamento das ofertas de banda larga ao cenário de competitividade comercial dos ISPs.
- ✓ Lançamento de novas ofertas *bundle* regionalizadas.
- ✓ Revisão da estratégia de retenção, alterando a lógica de descontos para concessão de benefícios.
- ✓ Descontinuação seletiva das ofertas de menor rentabilidade entre os clientes da base.

Receita residencial

R\$ milhões



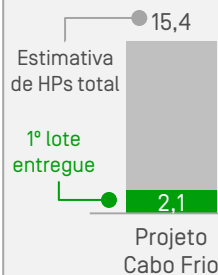
ESTRATÉGIA ESTRUTURANTE

- ✓ Transformar a companhia para massificar a atuação em fibra
 - Implantação de um projeto inovador, com o objetivo de alavancar a robustez e extensa capilaridade da rede para acelerar a implantação de fibra até a casa do cliente, com mais agilidade e menores custos
 - Revisão do portfólio, incluindo alternativas de banda larga *naked* e VOIP.

OI FIBRA – PROJETO CABO FRIO

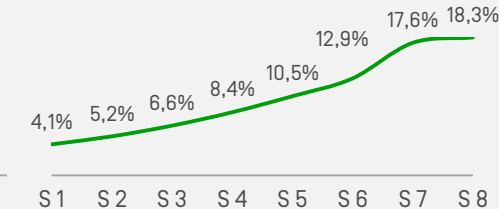
Resultado na área do projeto piloto

Homes passed (mil)



Market share Oi Fibra na região do Lote 1²

% por semana

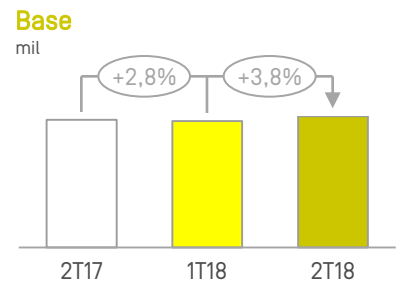
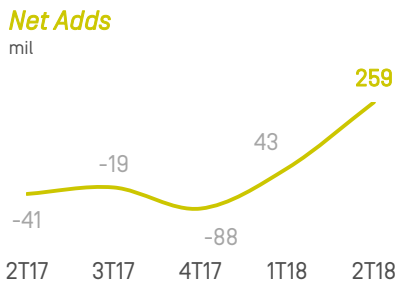




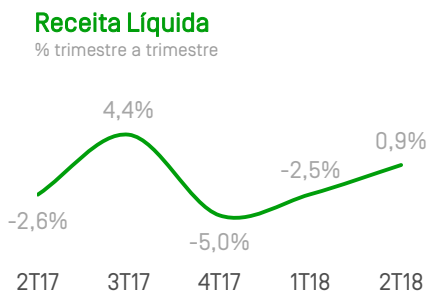
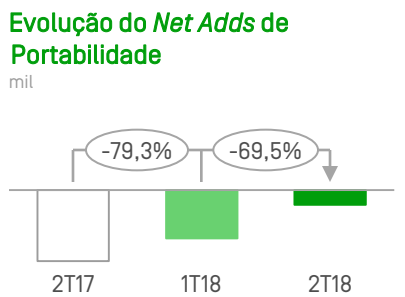
CRESCIMENTO DE *NET ADDS* REFLETE SUCESSO DAS OFERTAS DO PÓS E CONTROLE. RECUPERAÇÃO DO PRÉ ACOMPANHA LIGEIRA MELHORA NO NÍVEL DE DESEMPREGO E PENETRAÇÃO DO OI LIVRE NA BASE

PÓS-PAGO + CONTROLE

- Aceleração da atividade comercial, com foco na oferta do Oi Mais Digital produziu impactos positivos no *net adds* e no crescimento da base do Pós.

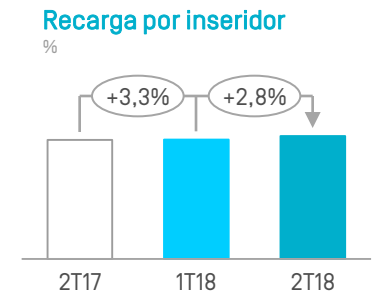
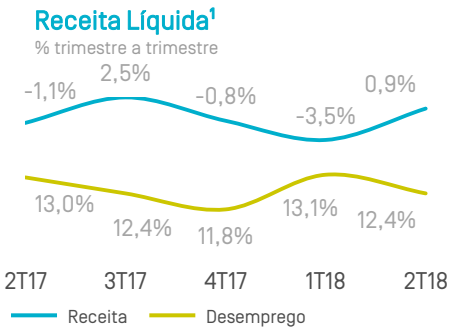


- A melhora na relação do *net adds* de portabilidade, reforça o sucesso da oferta do Oi Mais Digital e contribui para o crescimento sequencial da Receita no período.

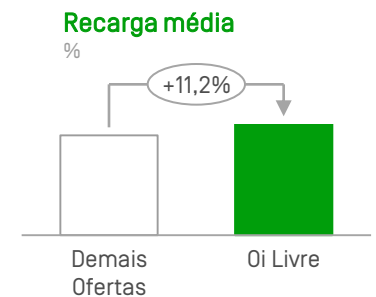
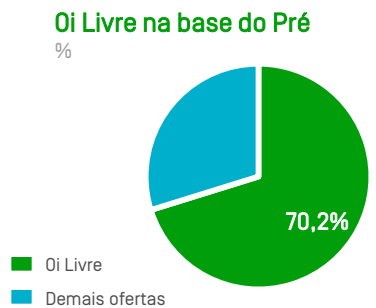


PRÉ-PAGO

- Receita do pré-pago cresce em linha com leve melhora na taxa de desemprego, sendo impulsionada pelo maior volume de recargas por inseridor.



- Maior participação do Oi Livre na base do Pré também contribuiu para o crescimento da receita, uma vez que a recarga média é maior nessa oferta.



1 - Exclui receita de longa distância.

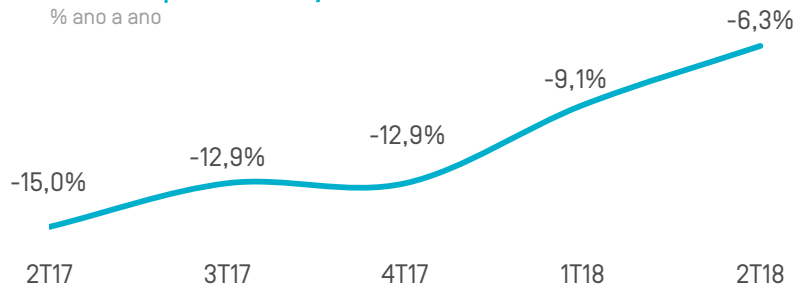


TURNAROUND DO B2B COM ACELERAÇÃO DA ATIVIDADE COMERCIAL TEM SE TRADUZIDO EM CRESCIMENTO DE NOVAS RECEITAS COM CLIENTES CORPORATIVOS

Receita do B2B vem reagindo positivamente às ações de vendas e melhora da atividade econômica

Receita líquida de serviços B2B

% ano a ano



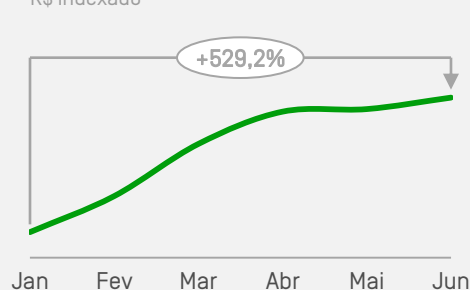
Os resultados refletem mudanças no cenário e ações de melhoria para o B2B no período:

- Mudança na estrutura organizacional do segmento;
- Aprovação do Plano de RJ e redução das incertezas quanto ao futuro do negócio e da Companhia;
- Captura de sinergias entre os segmentos Varejo e Empresarial;
- Aceleração da atividade comercial com a expansão, em abril, de 4 para 11 regionais, ampliando a capilaridade para ganhar mercado;
- Melhoria da atividade econômica e crescimento na demanda de clientes por projetos corporativos, em especial soluções de TI e Dados.

Prospecção de novos negócios em grandes empresas vem crescendo desde a aprovação da RJ e se traduzindo em ganhos de novas receitas

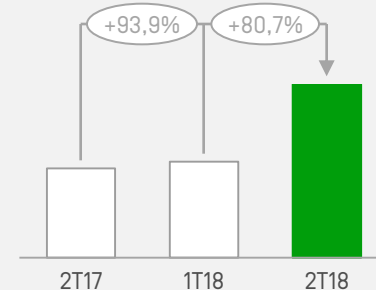
Prospecção de novos negócios após a RJ [2018]

R\$ indexado



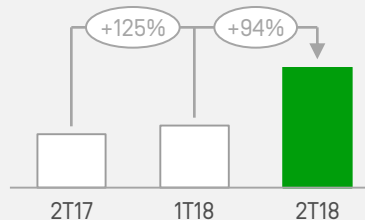
Novas Receitas (Total)

R\$



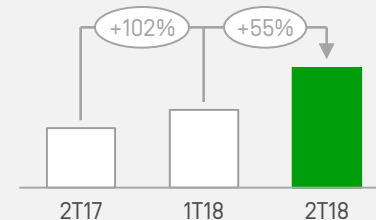
Novas Receitas (Dados)

R\$



Novas Receitas (TI)

R\$





Resultados do 2T18 – Frentes estruturantes: custos com eficiência operacional e melhoria de qualidade

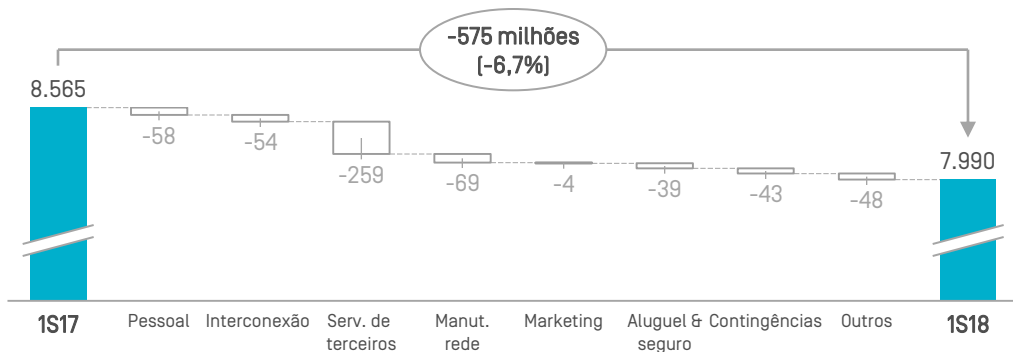
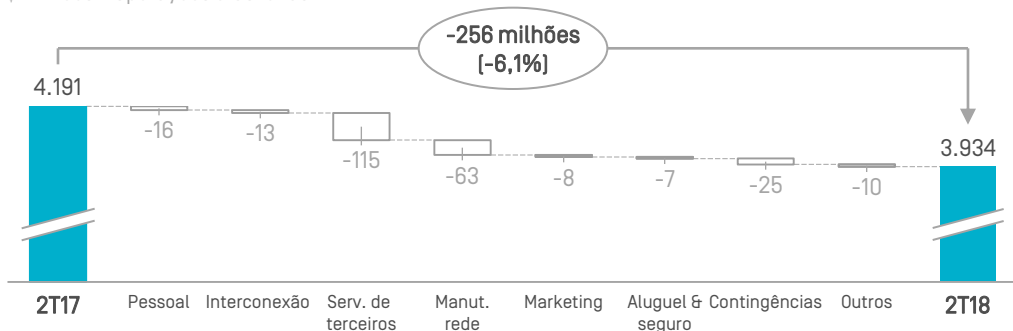
GESTÃO DE CUSTOS COM BASE EM EFICIÊNCIA OPERACIONAL E MELHORIA DE QUALIDADE SUSTENTAM EBITDA E MARGEM EM LINHA COM O PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

Oi reduziu os custos em 6,1% e 6,7% na comparação anual e no acumulado do semestre, respectivamente, com impacto em todas as linhas de despesa.

Custos e despesas operacionais de rotina

R\$ milhões – Operações brasileiras

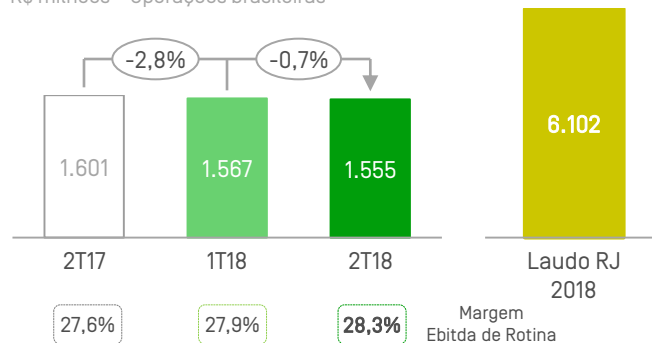
Inflação 12 meses: +4,4%



Ebitda de rotina em linha com o Plano de RJ.

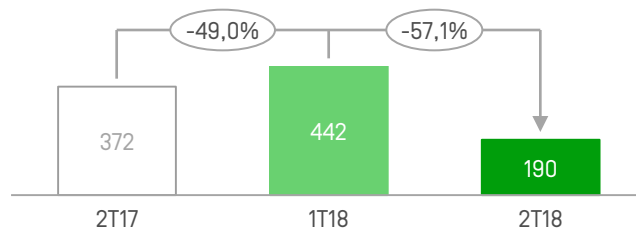
Ebitda de rotina

R\$ milhões – Operações brasileiras



Fluxo de caixa operacional (Ebitda de rotina – Capex)

R\$ milhões – Operações brasileiras





MELHORIA DA QUALIDADE, EFICIÊNCIA NAS OPERAÇÕES DE CAMPO E TRANSFORMAÇÃO DIGITAL CONTINUAM COMO OS PRINCIPAIS PILARES PARA A CONTÍNUA REDUÇÃO DE CUSTOS

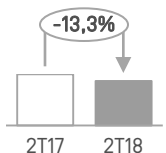


EFICIÊNCIA NAS OPERAÇÕES

- Incorporação e gestão mais próxima das PSRs permitiram aumentar a produtividade.

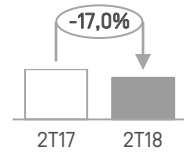
Retrabalho em 30 dias¹

Reparos repetidos ou em garantia da instalação [Fx +Vx+TV]



Tempo médio até a instalação do serviço¹

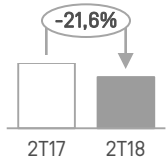
Fila de instalação [Fx +Vx+TV]



- Evolução do modelo de gestão do atendimento tornou cultura o ato de "Cuidar do Cliente"

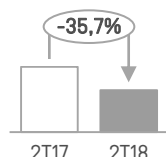
Tempo médio esperado até a resolução do defeito¹

Backlog Médio [Fx +Vx+TV]



Reclamações na ANATEL por motivos técnicos¹

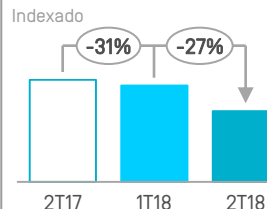
[Focus] [Fx +Vx+TV]



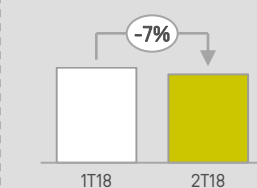
MELHORIA DA QUALIDADE

- Expansão dos investimentos no core e na transmissão da rede permitiram a Companhia oferecer uma rede mais estável, melhorando a experiência dos usuários e consequentemente a necessidade de atendimento e suporte.

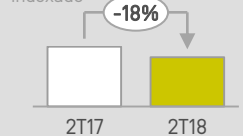
Custo do atendimento Indexado



Entrada de reclamações ANATEL Média Mensal. Indexado



Volume de chamadas repetidas Indexado



TRANSFORMAÇÃO DIGITAL

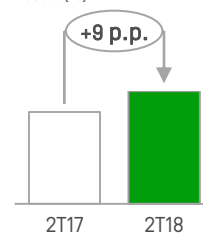


- Pioneira na ampliação dos seus canais de relacionamento digitais, depois de implantar o **assistente virtual (Chatbot)** via *Facebook Messenger*, a Companhia inovou mais uma vez e expandiu o canal de negócios para o *Whatsapp*, chegando a **400 MIL ATENDIMENTOS** nos canais Web no final desse trimestre.

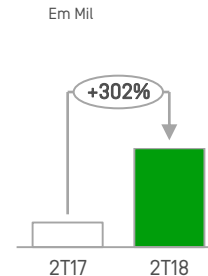
App Técnico Virtual reforça sua presença no mercado

Problemas resolvidos pelo app Técnico Virtual

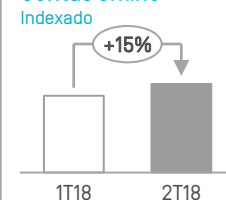
Eficácia [%]



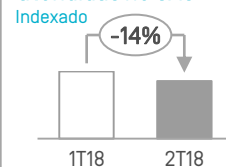
Chamadas Evitadas Em Mil



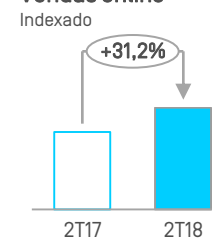
Contas online Indexado



Redução de Chamadas atendidas no SAC² Indexado



Vendas online Indexado



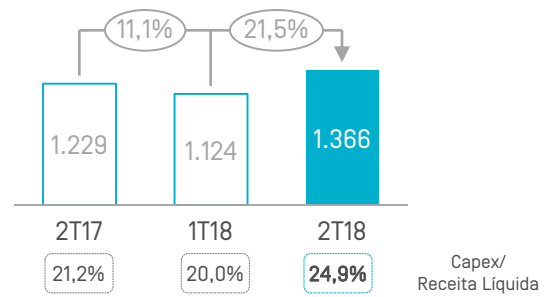


COMPANHIA SEGUE AVANÇANDO NA PREPARAÇÃO PARA IMPLANTAÇÃO DO PLANO DE CAPEX INCREMENTAL. REUSO POSSIBILITARÁ MAIOR AGILIDADE E EFICIÊNCIA NA OFERTA DE FTTH

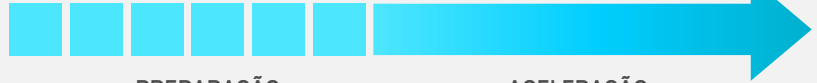
Crescimento do Capex no 2T18 em linha com o esperado para o ano

CAPEX

R\$ milhões | Operações brasileiras



Evolução das frentes de transformação para acelerar a implantação do plano



PREPARAÇÃO	ACELERAÇÃO
<input checked="" type="checkbox"/> Elaboração do plano de CAPEX Incremental	<input type="checkbox"/> Aumento de Capital
<input checked="" type="checkbox"/> Estruturação das áreas, processos e infra para execução do plano de Capex incremental	<input type="checkbox"/> Início da Execução do plano de CAPEX incremental
<input checked="" type="checkbox"/> Parceria com a Huawei para atualização da infraestrutura de fibra e modernização da rede móvel para 4,5G e preparando para 5G	
<input checked="" type="checkbox"/> Piloto em Cabo Frio da implantação de FTTH via “reuso”	

Plano de CAPEX incremental suporta transformação e crescimento, por meio do investimento no acesso (FTTx e 4G), garantindo a sustentabilidade do negócio

Proteger	Servir	Crescer
Redução de <i>churn</i> por meio de melhoria de qualidade do serviço e estratégia de <i>bundle</i>	Melhoria da experiência de atendimento com digitalização e melhor operação de campo	Maior rentabilidade com captação de novos clientes, foco em dados e serviços de valor agregado

Priorização Financeira condicionada à disponibilidade do CAPEX

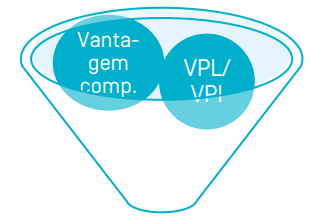
Matriz de Alocação de Recursos

Móvel: 3.449 cidades
Fixo: 9.156 clusters

Priorização dos esforços de investimento, considera:

- demanda,
- competição e
- infraestrutura existente

Critério de priorização das regiões



Ranking dos projetos

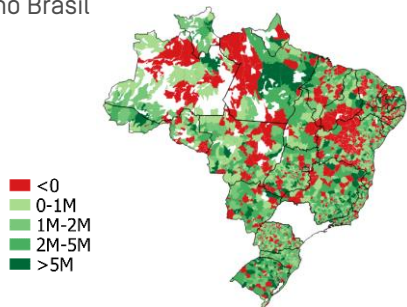
ESTRATÉGIA DE ALOCAÇÃO DE CAPEX INCREMENTAL COM FOCO EM FIBRA E AUMENTO DA COBERTURA 4G E 4,5G VIA REFARMING DO 1,8 GHZ



BANDA LARGA FIXA - FIBRA

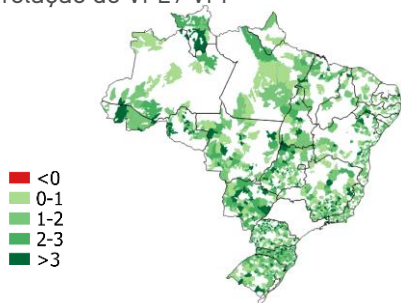
Δ VPL

- Análise de VPL para 9,2 mil clusters no Brasil

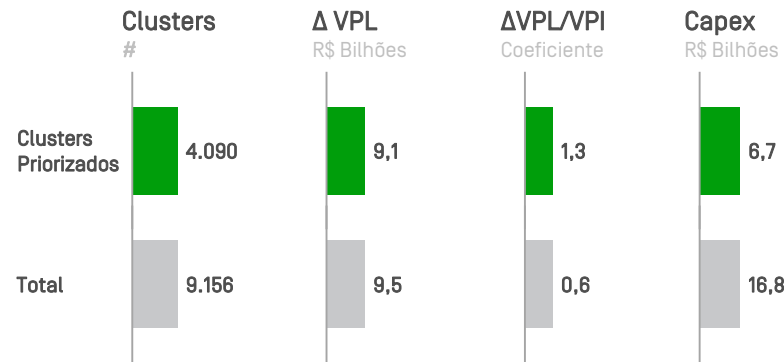


Priorização

- Clusters priorizados de acordo com a relação de VPL / VPI



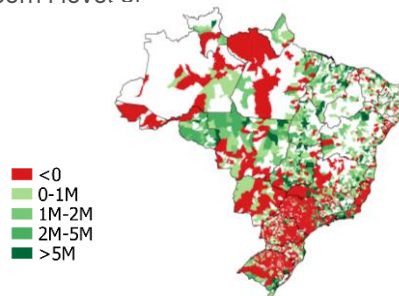
Resultado da Priorização



MÓVEL - REFARMING DA FREQUÊNCIA DE 1,8 GHZ

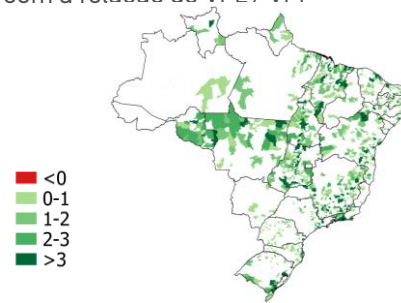
Δ VPL

- Análise de VPL para 3,5 mil cidades com Móvel Oi

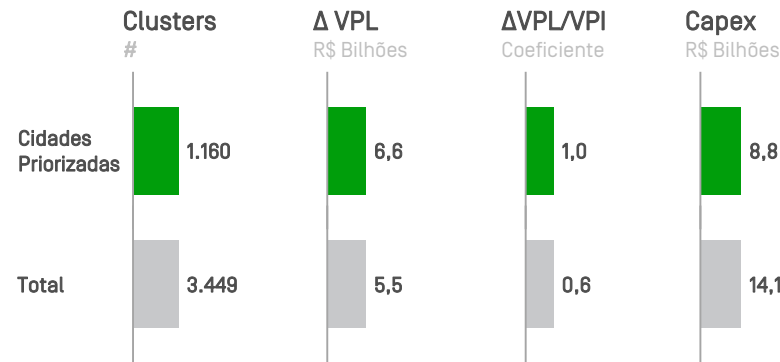


Priorização

- 1.160 cidades priorizadas de acordo com a relação de VPL / VPI



Resultado da Priorização

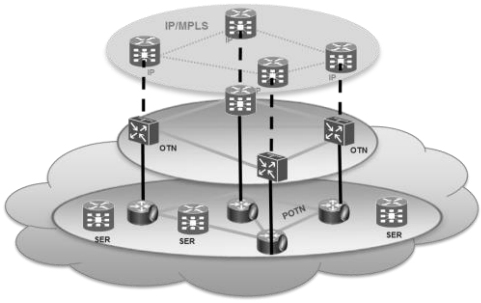




POTENCIAL DE MASSIFICAÇÃO DE FTTH, COM MAIS AGILIDADE E MENOR CUSTO, ATRAVÉS DA ESTRATÉGIA DE REUSO DE REDE, QUE ALAVANCA A CAPILARIDADE DE NOSSA FIBRA METROPOLITANA

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***

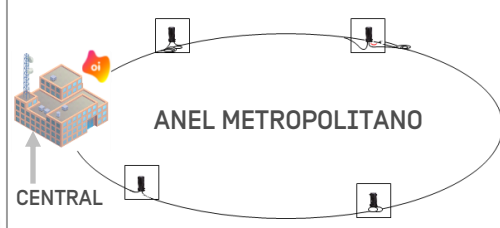
REDE DE TRANSPORTE



- **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 19 cidades

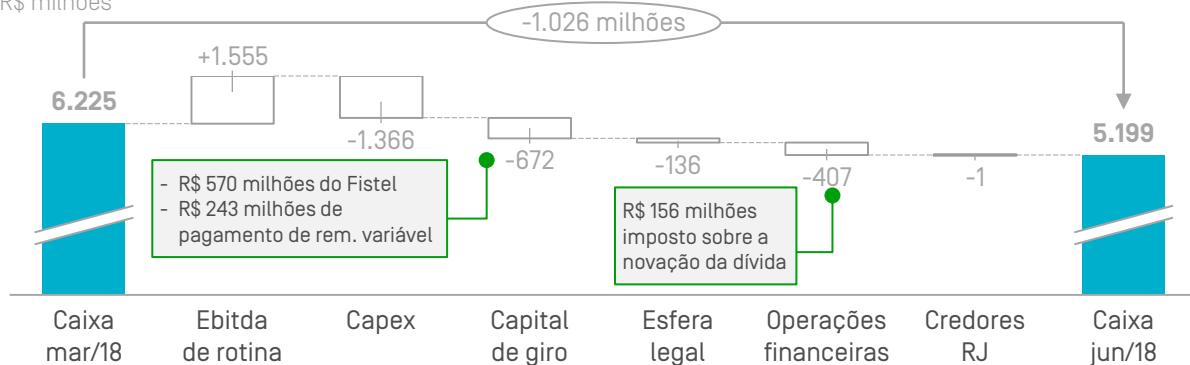
- 350 MIL KM DE FIBRA
- 2 MIL MUNICÍPIOS COM FIBRA



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

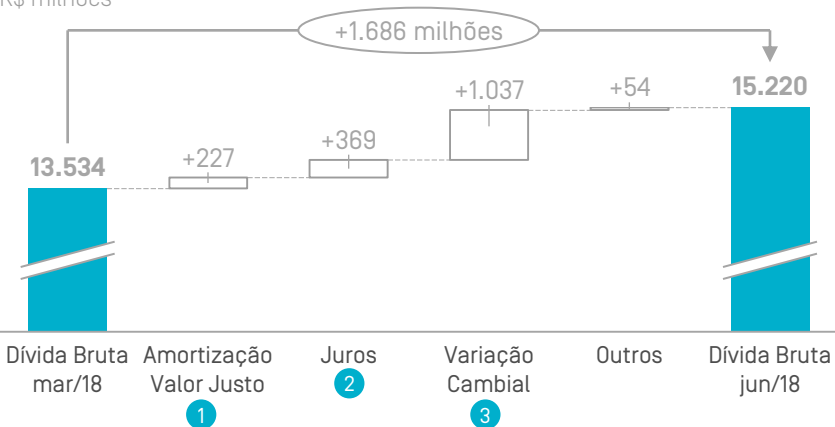
Posição de Caixa

R\$ milhões



Dívida Bruta [Valor Justo]

R\$ milhões



O Ajuste a Valor Justo deve ser contabilizado na mensuração inicial da dívida (1T18) e amortizado linearmente pelo prazo contratual e na moeda de cada dívida. Portanto, a partir de agora os juros da dívida terão dois componentes: 1 + 2

- 1 Amortização do Ajuste a Valor Justo
- 2 Juros contratuais sobre o valor de face da dívida.
- 3 Desvalorização de 16% do real vs dólar no trimestre sobre o principal da dívida em moeda estrangeira a valor justo, que hoje representa 53% do total

NOVA ESTRUTURA ACIONÁRIA

Conversão de dívida em capital

Ações atuais (mm)	676
Ações emitidas na conversão (mm)	1.747
Ações pós conversão (mm)	2.423

Preço do aumento de capital

Equity pre money (R\$ mm)	3.000
Ações pós conversão (mm)	2.423
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)	3.230

Total de ações pós conversão e aumento de capital (mm)	5.653
---	--------------

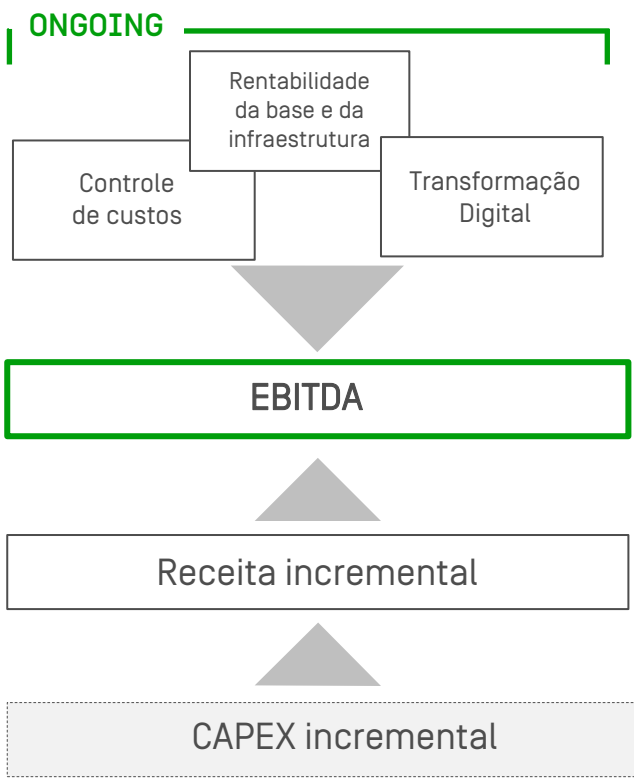
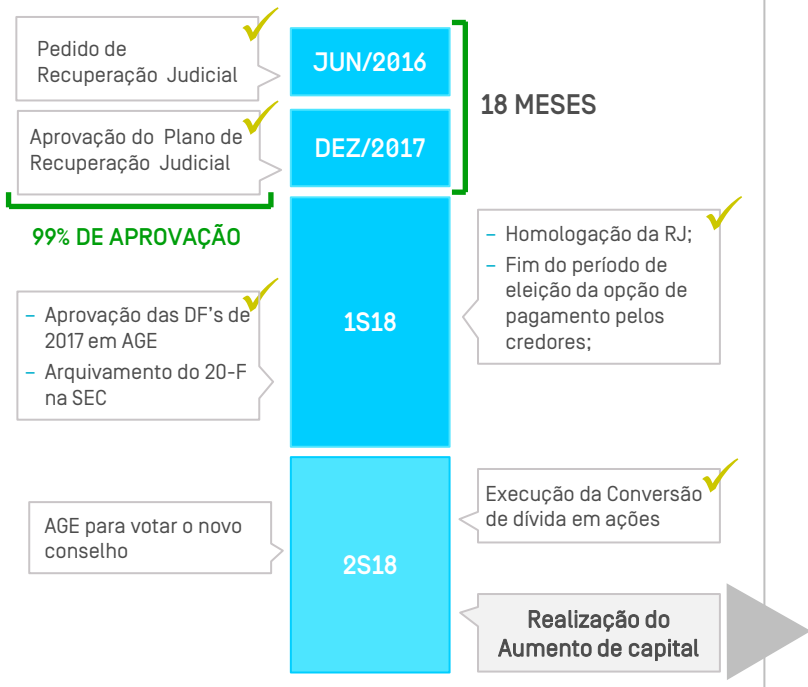


PLANO DA RJ PREVÊ CRESCIMENTO ADICIONAL DE RECEITA COM BASE EM CAPEX INCREMENTAL FINANCIADO PELO AUMENTO DE CAPITAL, EM CONJUNTO COM AÇÕES RECORRENTES DE GANHOS DE MARGEM

...possibilitará o início do ciclo de crescimento sustentável.

Conclusão da nova estrutura de capital...

PRÓXIMOS PASSOS DA RECUPERAÇÃO JUDICIAL



ESTRATÉGIA DO CAPEX INCREMENTAL

Fixa:

- FTTH e FTTC para:
 - ✓ Implantação em regiões de competição com grandes players.
 - ✓ Manter participação em regiões com presença ou não de competidores locais
- Expansão baseada na **melhoria de experiência do cliente**:
 - ✓ Maior velocidade contratada
 - ✓ Soluções mais completas: combos e SVAs de streaming de vídeo
 - ✓ FTTH: Redes mais estáveis (menores taxas de reparo)

Móvel:

- Acelerar expansão do 4G 1.8 Ghz**
 - ✓ Refarming 1800 MHz
 - ✓ Compartilhamento de rede
- Expansão baseada na **melhor experiência do uso de dados**.

RELATÓRIO
TRIMESTRAL
2T18

oi





Divulgação de Resultados

13 de agosto de 2018

Teleconferência em Português

14 de agosto de 2018

10h [Brasília]

09h [NY] / 14h [UK]

Webcast: [Clique aqui](#)

Telefone: +55 (11) 2188-0155 /

+1 646 843 6054/ Senha: Oi

Replay disponível até 20/08/2018:

+55 (11) 2188-0400 / Senha: Oi

Teleconferência em Inglês

14 de agosto de 2018

10h [Brasília]

09h [NY] / 14h [UK]

Webcast: [Clique aqui](#)

Telefone: +1 646 843 6054 [EUA] /

+55 (11) 2188-0155 [Outros] / Senha: Oi

Replay disponível até 03/06/2018:

+55 (11) 2188-0400 / Senha: Oi

TRADUÇÃO
SIMULTÂNEA

Informações e Resultados Consolidados [Não Auditados]

Este relatório contempla o desempenho operacional e financeiro da Oi S.A. – Em Recuperação Judicial (“Oi S.A.” ou “Oi” ou “Companhia”) – e de suas subsidiárias no segundo trimestre de 2018.





Foco na execução do Plano de Recuperação Judicial e na preparação da Companhia para o crescimento sustentável

- A Oi conclui a conversão da dívida, se prepara para consolidar nova governança e executar o aumento de capital, que financiará o crescimento do negócio.
 - Com a conclusão da conversão da dívida em ações, a Oi reorganizou sua estrutura societária e agora os novos acionistas irão votar em AGE o novo conselho permanente da Companhia, que será formado por membros independentes, com alto nível de governança, em linha com os princípios de uma *Corporation*.
 - A Oi trabalha na execução do aumento de capital previsto na RJ e, em paralelo, segue se preparando para a execução do Plano de CAPEX incremental, que é centrado em investimento no acesso fixo e móvel, para aumentar a oferta de banda larga fixa de alta velocidade e a cobertura 4G e 4,5G.
- Ampliação dos investimentos em infraestrutura, tendo a banda larga como principal alavanca para penetração de produtos convergentes.
 - Os investimentos nas operações brasileiras atingiram R\$ 1.366 milhões no trimestre, +11,1% versus o 2T17 e +21,5% versus o 1T18.
 - Como preparação para a execução do Plano de Capex, a Companhia iniciou um projeto estruturante, com o objetivo de alavancar a robustez e extensa capilaridade de sua rede, para acelerar a implantação de fibra até a casa do cliente. Este projeto, com base no reuso de fibra existente, traz muito mais agilidade e menores custos de implantação. No primeiro piloto, em apenas oito semanas, o Oi Fibra capturou quase 20% de *market share* na região onde o produto foi disponibilizado.
- Continuidade na melhoria de eficiência operacional e controle rígido de custos.
 - No 2T18, na comparação anual, a Companhia reduziu em R\$ 256 milhões [-6,1%] e, no acumulado do ano, comparado ao 1S17, a redução dos custos atingiu R\$ 575 milhões.
- O aumento de eficiência operacional vem acompanhado de avanço consistente dos indicadores operacionais e de qualidade.
 - Ações preventivas com aumento de produtividade.
 - Foco na transformação digital, que permeia todos os segmentos da Companhia e contribui para a redução de custos e melhora da experiência e da satisfação dos clientes.
 - Reduções consistentes dos indicadores de reclamações da ANATEL [-24%], do JEC [-23%], e do PROCON [-5,1%], em relação ao 2T17.
- O EBITDA e a margem EBITDA seguem em linha com o Plano de Recuperação Judicial.
 - EBITDA de rotina totalizou R\$ 1.555 milhões no 2T18. Margem EBITDA de rotina alcançou 28,3%, com crescimento em relação ao mesmo período do ano anterior e ao último trimestre.
- A Companhia apresentou prejuízo líquido de R\$ 1,2 bilhão no 2T18, uma redução de 70,4% em relação ao mesmo período do ano passado.



Sumário

Tabela 1 – Destaques

em R\$ milhões ou indicado de outra forma	2T18	2T17	1T18	Δ Ano	Δ Tri.	1S18	1S17	Δ Ano
Oi S.A. Consolidado								
Receita Líquida Total	5.545	5.839	5.688	-5,0%	-2,2%	11.214	11.998	-8,5%
EBITDA de Rotina	1.583	1.617	1.572	-3,4%	-0,6%	3.135	3.340	-6,2%
Margem EBITDA de Rotina (%)	28,2%	27,7%	27,7%	0,5 p.p.	0,4 p.p.	28,0%	27,8%	0,1 p.p.
Lucro (Prejuízo) Líquido atribuído aos acionistas controladores ⁽¹⁾	-1.258	-4.131	30.543	-69,6%	n.m.	29.286	-4.319	n.m.
Dívida Líquida	10.021	44.499	7.309	-77,5%	37,1%	10.021	44.499	-77,5%
Caixa Disponível	5.199	7.431	6.225	-30,0%	-16,5%	5.199	7.431	-30,0%
CAPEX	1.368	1.234	1.127	10,9%	21,3%	2.495	2.501	-0,2%
						1T18	1T17	
						2T18	2T17	

em R\$ milhões ou indicado de outra forma	2T18	2T17	1T18	Δ Ano	Δ Tri.	1S18	1S17	Δ Ano
BRASIL								
Unidades Geradoras de Receita (MII)	59.071	63.216	59.212	-6,6%	-0,2%	59.071	63.216	-6,6%
Residencial	15.413	16.272	15.599	-5,3%	-1,2%	15.413	16.272	-5,3%
Mobilidade Pessoal	36.477	39.802	36.434	-8,4%	0,1%	36.477	39.802	-8,4%
B2B	6.541	6.501	6.539	0,6%	0,0%	6.541	6.501	0,6%
Telefones públicos	640	641	640	-0,1%	0,0%	640	641	-0,1%
Receita Líquida Total	5.490	5.792	5.622	-5,2%	-2,4%	11.112	11.858	-8,3%
Receita Líquida de Serviços ⁽²⁾	5.452	5.733	5.575	-4,9%	-2,2%	11.027	11.742	-6,1%
Residencial	2.114	2.227	2.201	-5,1%	-3,9%	4.315	4.581	-5,8%
Mobilidade Pessoal	1.756	1.814	1.768	-3,2%	-0,7%	3.524	3.704	-4,9%
Clientes ⁽³⁾	1.638	1.713	1.635	-4,4%	0,2%	3.274	3.462	-5,4%
B2B	1.524	1.627	1.548	-6,3%	-1,5%	3.072	3.330	-7,8%
Receita Líquida de Clientes ⁽³⁾	5.280	5.573	5.374	-5,3%	-1,8%	10.654	11.366	-6,3%
EBITDA de Rotina	1.555	1.601	1.567	-2,8%	-0,7%	3.122	3.293	-5,2%
Margem EBITDA de Rotina (%)	28,3%	27,6%	27,9%	0,7 p.p.	0,5 p.p.	28,1%	27,8%	0,3 p.p.
CAPEX	1.366	1.229	1.124	11,1%	21,5%	2.490	2.455	1,4%
EBITDA de Rotina - CAPEX	190	372	442	-49,0%	-57,1%	632	838	-24,5%

[1] O período 2T17 foi ajustado, conforme explicado na seção *Disclaimer* deste documento.

[2] Exclui receita de aparelhos.

[3] Exclui receita de aparelhos e uso de rede.



No período findo 30 de junho de 2018, tal como em 31 de março de 2018, a Companhia adotou as normas IFRS 15 e 9, que entraram em vigor a partir de 01 de janeiro de 2018. Os ajustes não foram realizados de forma retroativa ao exercício de 2017. Os impactos promovidos por estas mudanças foram imateriais nos resultados da Companhia.

A tabela abaixo apresenta os números do 2T18 considerando e excluindo os impactos dessas normas

Tabela 2 – Conciliação da Receita Líquida e Custos Operacionais de Rotina do 2T18 considerando os impactos das normas IFRS 15 e 9

R\$ Milhões	2T18	Impacto IFRS 15	Impacto IFRS 9	2T18 ex ajustes
Receita Líquida Total Consolidada	5.545	-6,1	0,0	5.539
Brasil	5.490	-6,1	0,0	5.484
Residencial	2.114	-5,4	0,0	2.109
Mobilidade Pessoal	1.793	0,0	0,0	1.793
Serviços	1.756	0,0	0,0	1.756
Clientes	1.638	0,0	0,0	1.638
Uso de Rede	117	0,0	0,0	117
Material de Revenda	37	0,0	0,0	37
B2B	1.525	-0,7	0,0	1.524
Outros serviços	58	0,0	0,0	58
Operações Internacionais	55	0,0	0,0	55
Custos e Despesas Operacionais de Rotina Consolidados	-3.983	-34,8	18,1	-3.999
Brasil	-3.934	-34,8	18,1	-3.951
Pessoal	-589	-0,7	0,0	-590
Interconexão	-158	0,0	0,0	-158
Serviços de terceiros	-1.442	-34,0	0,0	-1.476
Serviço de manutenção da rede	-268	0,0	0,0	-268
Custos de aparelhos e outros	-32	0,0	0,0	-32
Publicidade e Propaganda	-98	0,0	0,0	-98
Aluguéis e seguros	-1.053	0,0	0,0	-1.053
Provisões para contingências	-68	0,0	0,0	-68
Provisão para devedores duvidosos	-198	0,0	18,1	-180
Tributos e outras despesas (receitas)	-28	0,0	0,0	-28
Operações Internacionais	-48	0,0	0,0	-48
EBITDA de Rotina Consolidada	1.563	-40,8	18,1	1.540
EBITDA de Rotina Brasil	1.555	-40,8	18,1	1.533
EBITDA de Rotina das Operações Internacionais	7	0,0	0,0	7



Receita Líquida

R\$ Milhões	Trimestre					Semestre			Composição %	
	2T18	2T17	1T18	Δ Ano	Δ Tri.	1S18	1S17	Δ Ano	2T18	2T17
Receita Líquida Total Consolidada	5.545	5.839	5.668	-5,0%	-2,2%	11.214	11.998	-6,5%	100%	100%
Brasil	5.490	5.792	5.622	-5,2%	-2,4%	11.112	11.858	-6,3%	99,0%	99,2%
Residencial	2.114	2.227	2.201	-5,1%	-3,9%	4.315	4.581	-5,8%	38,1%	38,1%
Mobilidade Pessoal	1.793	1.872	1.815	-4,2%	-1,2%	3.608	3.819	-5,5%	32,3%	32,1%
Serviços	1.756	1.814	1.768	-3,2%	-0,7%	3.524	3.704	-4,9%	31,7%	31,1%
Clientes	1.638	1.713	1.635	-4,4%	0,2%	3.274	3.462	-5,4%	29,5%	29,3%
Uso de Rede	117	100	133	16,7%	-11,7%	250	242	3,4%	2,1%	1,7%
Material de Revenda	37	58	47	-36,1%	-20,7%	84	115	-26,6%	0,7%	1,0%
B2B	1.525	1.627	1.547	-6,3%	-1,5%	3.072	3.331	-7,8%	27,5%	27,9%
Outros serviços	58	65	58	-11,3%	-0,8%	116	127	-8,8%	1,0%	1,1%
Operações Internacionais	55	47	46	17,8%	20,1%	102	141	-27,8%	1,0%	0,8%
Brasil										
Receita Líquida de Serviços	5.452	5.733	5.575	-4,9%	-2,2%	11.027	11.742	-6,1%	98,3%	98,2%
Receita Líquida de Clientes	5.280	5.573	5.374	-5,3%	-1,8%	10.654	11.366	-6,3%	95,2%	95,4%

No 2T18, a receita líquida consolidada atingiu R\$ 5.545 milhões, queda de 5,0% no comparativo anual e de 2,2% no comparativo sequencial. No trimestre, a receita líquida das operações brasileiras (“Brasil”) totalizou R\$ 5.490 milhões [-5,2% em comparação com o 2T17 e -2,4% em relação ao 1T18] e a receita líquida das operações internacionais (África e Timor Leste) foi de R\$ 55 milhões [+17,8% em comparação ao 2T17 e +20,1% em relação ao 1T18].

BRASIL

No 2T18, a receita líquida das operações brasileiras atingiu R\$ 5.490 milhões, uma redução de 5,2% quando comparado ao mesmo trimestre do ano passado e de 2,4% versus o 1T18. Alguns fatores explicam essas quedas, como: (i) queda do tráfego de voz, afetando os segmentos Residencial e de Mobilidade Pessoal; (ii) o corte das tarifas reguladas de interconexão (VU-M, TU-RL e TU-RIU) e de ligações fixo-móvel (VC); e; (iii) a alta taxa de desemprego, influenciando negativamente os volumes de recargas do pré-pago e a base de inseridores (clientes que fazem recargas). O crescimento da receita de TV Paga do Residencial e das receitas de dados compensaram parcialmente estes impactos negativos no ano.

É importante observar que, no 2T18, as quedas das receitas líquidas dos segmentos Residencial e B2B foram suavizadas, mostrando o início de uma recuperação, em função da aceleração da atividade comercial, da boa performance das novas ofertas, tanto na mobilidade quanto no residencial e da contínua melhoria na qualidade do serviço disponibilizado.

A receita líquida total de serviços, que exclui a receita de venda de aparelhos, totalizou R\$ 5.452 milhões no 2T18, -4,9% versus o 2T17 e -2,2% versus o 1T18, enquanto a receita líquida total de clientes, que exclui a receita de venda de aparelhos e a receita de uso de rede, totalizou R\$ 5.280 milhões no período, -5,3% versus o 2T17 e -1,8% versus o 1T18. Estas variações são explicadas pelos mesmos fatores expostos acima.



RESULTADOS OPERACIONAIS

Residencial

Tabela 4 – Receita Líquida, UGRs e ARPU do segmento Residencial

	2T18	2T17	1T18	Δ Ano	Δ Tri.	1S18	1S17	Δ Ano
Residencial								
Receita Líquida (R\$ Milhões)	2.114	2.227	2.201	-5,1%	-3,9%	4.315	4.581	-5,8%
Unidades Geradoras de Receitas (UGRs) - Mil	15.413	16.272	15.599	-5,3%	-1,2%	15.413	16.272	-5,3%
Linhas fixas em serviço	8.821	9.657	9.001	-8,7%	-2,0%	8.821	9.657	-8,7%
Banda Larga Fixa	5.049	5.219	5.085	-3,3%	-0,7%	5.049	5.219	-3,3%
TV Paga	1.544	1.396	1.514	10,6%	2,0%	1.544	1.396	10,6%
ARPU - Residencial (R\$)	79,4	76,5	80,8	3,7%	-1,7%	80,1	78,1	2,6%

No 2T18, a receita líquida do segmento Residencial foi de R\$ 2.114 milhões, apresentando uma desaceleração na queda anual na receita [-6,5% no 1T18 versus 1T17 e -5,1% no 2T18 versus 2T17]. A queda na receita líquida reflete a redução na base de clientes, principalmente de linhas fixas, a redução do tráfego de voz fixa e do corte anual das tarifas reguladas de interconexão (TU-RL e TU-RIU) e de ligações fixo-móvel (VC). Essa queda foi parcialmente compensada pelo crescimento anual de 15,3% da receita de TV paga. Na comparação trimestral, a receita do segmento reduziu 3,9%.

A Companhia registrou 15.413 mil UGRs no segmento Residencial no final do 2T18, redução de 5,3% em comparação ao 2T17 e de 1,2% em relação ao trimestre anterior, em função da queda da base de banda larga e de telefonia fixa, devido a uma tendência natural do mercado de redução do uso de voz.

A Companhia vem trabalhando na readequação de planos em alguns segmentos de clientes, ou seja, vem segmentando as ofertas, com o objetivo de competir com os provedores locais em pequenas e médias cidades e, assim, diminuir as retiradas e os riscos de inadimplência.

ARPU Residencial

No 2T18, o ARPU do segmento Residencial foi de R\$ 79,4, crescimento anual de 3,7%, puxado principalmente pelo ARPU da TV paga [+4,0% no período], assim como pela expansão das ofertas convergentes na base, com o contínuo aumento dos clientes que possuem mais de um produto da Oi em suas residências [+2,1 p.p. versus o 2T17 e +0,6 p.p. versus o 1T18].

Fixo

No final do 2T18, a Oi detinha 8.821 mil clientes de telefonia fixa no segmento Residencial, queda de 8,7% em relação ao 2T17 e de 2,0% comparado ao 1T18. Essa queda reflete tendência de mercado de redução de demanda por voz e, com o intuito de mitigar este impacto, a Oi continua com foco na venda de ofertas convergentes e de maior rentabilidade [*high-end*]. No 2T18, receita proveniente de *bundles* cresceu 43,1% anualmente e o Oi Total já contabilizava aproximadamente 2,9 milhões de clientes, crescimento trimestral de base de 16,0%, representando 32,5% da base fixa no final do trimestre. No 2T18, o *mix* de ofertas de baixo valor [*low-end*] nas adições brutas da voz fixa continuou em queda.

As ofertas convergentes têm como objetivo não apenas rentabilizar o segmento Residencial, como também fidelizar a base de clientes, reduzindo as taxas de *churn* da Companhia. Ao final do 2T18, a oferta Oi Total Residencial [3P] apresentava uma taxa de *churn* 26,9% inferior ao de uma oferta avulsa; enquanto a oferta



RESULTADOS OPERACIONAIS

convergente Oi Voz Total (OVT), que ainda correspondia a 8,6% da base de telefonia fixa do segmento, apresentava um *churn* 14,4% inferior ao da oferta avulsa de telefonia fixa.

A Oi vem expandindo os planos fixos ilimitados na base de telefonia fixa, principalmente entre as ofertas do Oi Total, com penetração de 44,1% na base de clientes fixa total no 2T18, aumento de 7,0 p.p. em relação ao 2T17.

Em maio de 2018, a Companhia alterou as ofertas do Oi Total, passando a oferecer aos novos clientes que contratarem o produto pós-pago no combo Oi Total o dobro da franquia de Internet do plano individual e com acesso a um amplo leque de serviços de SVA (como por exemplo Audiolivros, BTFIT, PlayKids, Para Aprender, Oi Revistas e Te Ligou PRO). Todas as ofertas acompanham banda larga de até 15 MB e fixo ilimitado para qualquer operadora do Brasil. Essas novas ofertas têm o objetivo de atender às demandas crescentes dos usuários por dados e atrair um *gross* de qualidade.

Banda Larga

A Companhia registrou 5.049 mil UGRs de banda larga fixa no segmento Residencial ao final do 2T18, apresentando uma queda de 3,3% em relação ao 2T17 e de 0,7% em comparação ao 1T18. O avanço da competição, em especial de *players* locais atuando em pequenas cidades, fora dos grandes centros urbanos, tem sido o maior entrave para o crescimento do produto.

Como estratégia de curto prazo para reverter o cenário de queda de base, a Oi vem utilizando a ferramenta de NBA (*Next Best Action*) para rentabilizar ativos existentes com ações comerciais seletivas, lançar ofertas de *bundle* regionalizadas, revisar estratégias de retenção, entre outros. Essas ações começaram no final do primeiro trimestre de 2018, e ao longo do segundo trimestre já é possível observar que a receita do segmento começou a dar sinais positivos de reversão de tendência.

Para as ofertas de mais alto valor, a Oi investe na tecnologia VDSL (banda larga de até 35 Mbps de velocidade), que contribui para a expansão de vendas do Oi Total, impulsionando a participação das ofertas *high-end* com maiores velocidades na base. Adicionalmente, a Oi está adotando uma nova abordagem de implantação de fibra, chamada de reuso, para entregar fibra na casa do cliente de maneira mais rápida e eficiente do que a forma tradicional de implantação de FTTH. Dessa forma, a Companhia vem registrando aumento consistente do índice de penetração da banda larga em residências com telefone fixo da Oi, atingindo 57,2% no 2T18 [+3,2 p.p. versus o 2T17 e +0,7 p.p. versus o 1T18].

No 2T18, a velocidade média da base de banda larga atingiu 8,9 Mbps, aumento de 18,1% versus o 2T17 e de 3,4% versus o 1T18. No 2T18, a participação de UGRs com velocidades a partir de 5 Mbps aumentou para 81,4% [+7,2 p.p. versus o 2T17]; a participação de UGRs com velocidades a partir de 10 Mbps atingiu 59,6% [+10,4 p.p. versus o 2T17] e a participação de UGRs com velocidades a partir de 15 Mbps atingiu 29,1% [+10,9 p.p. versus o 2T17]. Vale destacar que a velocidade média das adições brutas da banda larga continuou em 10,7 Mbps no 2T18 [+8,8% versus o 2T17]. No trimestre, 70,6% das adições brutas foram de clientes que adquiriram planos com velocidades a partir de 10 Mbps [+5,2 p.p. versus o 2T17] e 47,2% do *gross* foi de velocidades a partir de 15 Mbps [+8,3 p.p. versus o 2T17].



RESULTADOS OPERACIONAIS

TV Paga

No 2T18, a base de TV paga do Residencial manteve as taxas de crescimento dos últimos trimestres [+10,6% em relação ao 2T17 e +2,0% em relação ao 1T18], atingindo 1.544 mil UGRs. No mesmo período, as adições líquidas (*net adds*) de TV paga somaram 148 mil UGRs em relação ao 2T17 e 30 mil UGRs no trimestre. A penetração da TV paga em residências com telefonia fixa alcançou 17,5% no trimestre, um aumento anual de 3,0 p.p. e sequencial de 0,7 p.p.

O Oi TV é um produto fundamental na estratégia de convergência do segmento Residencial e vem contribuindo diretamente para a expansão das vendas do Oi Total. É um produto diferenciado que oferece um amplo leque de conteúdo, com canais HD (incluindo canais abertos) em todos os planos, sendo que a oferta mais completa inclui 185 canais, com 65 em HD. Também oferece serviços como o PenVR (serviço de gravação de conteúdos e *live/pause* via *pen drive* disponível para contratação em qualquer plano) e iPPV (compra de eventos *Pay Per View* pelo controle remoto). Além disso, a Oi também disponibiliza o serviço de *TV Everywhere*, na qual os clientes podem assistir ao conteúdo de 50 canais, sendo 29 com conteúdo ao vivo. A *TV Everywhere* contempla a plataforma virtual “Oi Play”, reforçando o posicionamento da Oi em oferecer uma melhor experiência e maior autonomia aos seus clientes por meio da digitalização dos serviços.

Visando atingir os diferentes perfis de usuários, a Companhia também disponibiliza a modalidade pré-paga para a Oi TV, com opções de recargas quinzenais (a partir de R\$ 44,90) ou mensais (a partir de R\$ 69,90), que podem ser pagas por cartão de crédito ou por compartilhamento dos créditos entre a TV por assinatura e o telefone Oi Móvel ou via código de barras disponibilizado no 10631 (e, a partir de outubro, também via Minha Oi).

Mobilidade Pessoal

Tabela 5 – Receita Líquida e UGRs do segmento Mobilidade Pessoal

	2T18	2T17	1T18	Δ Ano	Δ Tri.	1S18	1S17	Δ Ano
Mobilidade Pessoal								
Receita Líquida (R\$ Milhões)	1.793	1.872	1.815	-4,2%	-1,2%	3.608	3.819	-5,5%
Serviços	1.756	1.814	1.768	-3,2%	-0,7%	3.524	3.704	-4,9%
Clientes ⁽¹⁾	1.638	1.713	1.635	-4,4%	0,2%	3.274	3.462	-5,4%
Uso de Rede	117	100	133	16,7%	-11,7%	250	242	3,4%
Material de Revenda	37	58	47	-36,1%	-20,7%	84	115	-26,6%
Unidades Geradoras de Receitas (UGRs) - Mil	36.477	39.802	36.434	-8,4%	0,1%	36.477	39.802	-8,4%
Pré-Pago	29.443	32.963	29.660	-10,7%	-0,7%	29.443	32.963	-10,7%
Pós-Pago ⁽²⁾	7.033	6.839	6.774	2,8%	3,8%	7.033	6.839	2,8%

[1] Exclui receita de aparelhos e uso de rede.

[2] Inclui: pós-pago, controle, serviços móveis convergentes e 3G (mini-modem).

No 2T18, a receita líquida de Mobilidade Pessoal atingiu R\$ 1.793 milhões, redução de 4,2% na comparação anual, representando uma atenuação da tendência de queda, dado que a redução anual no 1T18 foi de 6,7%. Na comparação sequencial, a receita líquida caiu 1,2%, comparada à queda sequencial de 3,8% no último trimestre.



RESULTADOS OPERACIONAIS

Apesar da queda de receita líquida na comparação anual, a evolução sequencial começa a mostrar sinais de reversão da tendência de queda. No pré-pago, produto que tem forte correlação com a taxa de desemprego, e que correspondia a 80,7% da base total de Mobilidade Pessoal ao final do 2T18, a receita cresceu no comparativo sequencial. Em relação ao segmento pós-pago, a receita também cresceu no comparativo sequencial, estimulada pela oferta de dia das mães e crescimento das adições líquidas.

Apesar da limitação de investimentos em 4G, que afeta principalmente o pós-pago, a Oi vem seguindo estratégias de ofertas com inclusão de conteúdo gratuito e maior experiência digital. Como resultado, no trimestre, as adições líquidas cresceram substancialmente, atingindo 194 mil no 2T18 versus o 2T17 e 259 mil no 2T18 versus o 1T18. Adicionalmente, o volume de chamadas na retenção (volumetria de intenções de cancelamento) caiu 21,3% na comparação do 2T18 com o 2T17. O dado de portabilidade mostra uma redução anual de 79,3% nas desconexões líquidas, o que significa que o saldo, ainda que negativo, entre a aquisição e perda de clientes da concorrência tem apresentado melhora significativa.

No 2T18, a receita de clientes, que exclui interconexão e aparelhos, totalizou R\$ 1.638 milhões, -4,4% em comparação ao mesmo período do ano passado, o que significa uma desaceleração da queda, já que no último trimestre a queda anual foi de 6,5%. Na comparação sequencial, a receita de clientes cresceu 0,2%, reforçando o sucesso da oferta do Oi Mais Digital, lançada em abril deste ano, em que o mercado passou a enxergar ganho de valor relativo no produto, contribuindo para que o *net adds* continuasse sua vertente de crescimento nesse trimestre.

A receita de dados totalizou R\$ 1.109 milhões no trimestre, crescimento anual de 13,8% e sequencial de 7,0%, atingindo 67,7% do total da receita de clientes no trimestre (era 56,9% no 2T17 e 63,3% no 1T18). As ofertas da Oi disponibilizam pacotes de dados cada vez maiores, chegando a 30GB em ofertas do pós-pago. Há também recursos que possibilitam a conversão entre minutos e dados para os clientes Oi Livre, do pré-pago, e Oi Mais Controle, do Controle e para o Oi Mais Digital. Além disso, desde maio de 2018 a Oi lançou a opção de compartilhamento de franquia entre os demais usuários para o Oi Mais Digital, no pós-pago, que permite ao usuário transferir dados entre os membros do plano e ainda comprar pacotes adicionais, de acordo com as demandas dos usuários.

No 2T18, a receita de uso de rede atingiu R\$ 117 milhões, crescimento de 16,7% em relação ao 2T17, em função do aumento de tráfego que mais que compensou os cortes regulados nas tarifas de VU-M. Na análise sequencial, a receita de uso de rede caiu 11,7% decorrente da queda das tarifas de VU-M que, em fevereiro de 2018, reduziram para R\$ 0,02606, R\$ 0,02815 e R\$ 0,04141 nas Regiões I, II e III, respectivamente. A ANATEL aprovou os seguintes cortes futuros para 2019: R\$ 0,01379, R\$ 0,01471 e R\$ 0,02517, nas Regiões I, II e III, respectivamente.

No trimestre, a receita de vendas de aparelhos totalizou R\$ 37 milhões, -36,1% em relação ao 2T17 e -20,7% em relação ao 1T18, sendo que a totalidade das vendas de aparelhos foi de *smartphones* e 98% dessas vendas foram de aparelhos 4G, que aumentaram a penetração na base em 22,0 p.p. em comparação ao 2T17 e em 4,0 p.p. em relação ao 1T18.

No 2T18, a Oi registrou 36.477 mil UGRs em Mobilidade Pessoal, queda de 8,4% em comparação ao 2T17, ou 3.326 mil desconexões líquidas, compostas por 3.520 mil desconexões líquidas no pré-pago e por 194 mil adições líquidas no pós-pago. No entanto, na análise sequencial, a Oi apresentou uma reversão de



RESULTADOS OPERACIONAIS

tendência, com ligeiro crescimento da base [0,1%], com adições líquidas de 43 mil, compostas por 216 mil desconexões líquidas no pré-pago e 259 mil adições líquidas no pós-pago.

A base total de clientes móveis da Oi [Mobilidade Pessoal + B2B] totalizou 38.883 mil UGRs no 2T18, sendo 36.477 mil no segmento de Mobilidade Pessoal e 2.407 mil no segmento B2B. No 2T18, as adições brutas totais de clientes móveis da Oi totalizaram 4,1 milhões e as adições líquidas foram de 79 mil comparadas ao trimestre anterior.

Pré-pago

O segmento pré-pago da Oi encerrou o trimestre com 29.443 mil UGRs, queda de 10,7% comparada ao 2T17 e de 0,7% em relação ao 1T18. A queda no comparativo anual se deve à política de desconexão de clientes inativos. Mesmo sendo um produto de alta correlação com a taxa de desemprego do país, que apesar da ligeira melhora no trimestre, se mantém elevada, vale observar que o total de recargas por número de inseridores cresceu na comparação anual [3,3%] e sequencial [2,8%], contribuindo para o desempenho da receita.

No 2T18, o segmento apresentou uma pequena redução da receita líquida [desconsiderando receita de longa distância] em relação ao 2T17 e um crescimento de 0,9% na comparação com o trimestre anterior, que se deve à ligeira melhora da taxa de desemprego no período.

O segmento pré-pago tem como principal oferta o Oi Livre, que representou, no 2T18, 70,2%. Este produto tem uma recarga média maior que as demais ofertas do pré-pago e, portanto, vem obtendo sucesso em rentabilizar a base, dado que o ARPU do pré-pago continuou apresentando tendência de crescimento no 2T18, aumentando 8,4% no comparativo anual e 1,0% no comparativo sequencial, impulsionado pelo aumento da receita de dados no segmento. O Oi Livre oferece aos usuários ampla franquias de dados no modelo *all-net*. Os clientes que possuem esta oferta podem escolher entre a utilização de voz ou dados, sem limites de trocas e sem custos adicionais, diretamente pelo aplicativo Minha Oi.

Pós-pago

No encerramento do 2T18, a Oi registrou 7.033 mil UGRs no pós-pago + controle, apresentando um crescimento de 2,8% quando comparado ao 2T17 e de 3,8% em relação ao 1T18. No 2T18, a base do pós-pago + controle representava 19,3% da base total de Mobilidade Pessoal, comparado a 17,2% no 2T17 e 18,6% no último trimestre.

Neste trimestre, o segmento de pós pago + controle apresentou crescimento das adições brutas, resultando em *net adds* positivos tanto no ano [194 mil UGRs] quanto no trimestre [259 mil UGRs].

No 2T18, a receita do pós-pago + controle [excluindo longa distância] cresceu 0,9% em relação ao 1T18, revertendo a tendência de queda observada nos dois últimos trimestres.

As principais ofertas do segmento, Oi Mais e Oi Mais Controle, vem contribuindo para aumentar a rentabilidade da base. No 2T18, o ARPU médio dos clientes do Oi Mais era 11% superior ao de clientes de outros planos de pós-pago, ao passo que o ARPU dos clientes Oi Mais Controle era 36% maior que o de outros clientes Controle. Estas ofertas são muito atrativas por oferecerem altas franquias de dados e franquias de voz para ligar para qualquer operadora nacional a preços competitivos no mercado. Em maio de 2018, a Oi atualizou o portfólio de ofertas Oi Mais Controle, passando a oferecer a todos os novos clientes dos planos



RESULTADOS OPERACIONAIS

controle da operadora minutos de voz ilimitados para qualquer operadora do país, além da franquia de Internet contratada, que oferecem franquias de 3GB, 4GB ou 6GB. A oferta garante ainda a possibilidade de expandir a franquia de internet em até 1GB, convertendo minutos de voz ilimitados por dados, que será somado à franquia, por meio da funcionalidade de troca de benefícios na Minha Oi. O Oi Mais Controle oferece ainda serviços de SVA com conteúdo de notícias e gastronomia.

Em abril de 2018, a Oi lançou uma nova funcionalidade para os planos pós-pagos do Oi Mais Digital, que permite ao titular gerenciar o uso de dados da sua família, compartilhar dados com até quatro dependentes e fazer a gestão da franquia de todos os usuários do plano de forma digital, a qualquer momento, pelo serviço de autoatendimento Minha Oi, por meio do seu aparelho móvel ou pela internet. Todas as ofertas contam com minutos ilimitados para celulares e fixos de qualquer operadora do país.

Cobertura 2G, 3G e 4G LTE

No final do 2T18, a Oi possuía cobertura 2G em 3.407 municípios (correspondendo a 93% da população urbana do país). No mesmo período, a cobertura 3G abrangia 1.629 municípios [+9,0% versus 2T17] ou 81,6% da população urbana brasileira.

No trimestre, o acesso 4G LTE alcançava 834 municípios, aumento de 192% em relação ao 2T17, representando 74% da população urbana brasileira, +10,5 p.p. em relação ao 2T17.

A Companhia compartilha a rede 4G com outras operadoras, com o objetivo de potencializar investimentos e reduzir custos, ao mesmo tempo em que atua pela melhoria contínua da qualidade dos seus serviços e da experiência do cliente. Neste sentido, no final de fevereiro de 2018, a Oi celebrou um memorando de entendimento (*Memorandum of Understanding – MOU*) com a TIM Participações S.A., iniciando uma etapa de tratativas com a resolução de antigas disputas e abrindo um novo ciclo de planejamento de compartilhamento de infraestrutura, na mesma linha de parcerias que já são praticadas atualmente no mercado de telecomunicações brasileiro. Visando atender à crescente demanda por dados, a Oi também vem voltando seus esforços para a melhoria da qualidade da cobertura e o aumento da capacidade de rede 3G e 4G própria, para permitir o aumento contínuo do tráfego de dados na rede, ao mesmo tempo em que proporciona melhorias consistentes nos indicadores de qualidade de rede da ANATEL.

ARPU Móvel

No 2T18, o ARPU móvel totalizava R\$ 16,1, um crescimento de 4,3% comparado ao 2T17, e uma queda de 1,4% na comparação sequencial. Excluindo a receita de VU-M, o ARPU móvel apresentou crescimento anual de 3,2% e redução sequencial de 0,6%.



RESULTADOS OPERACIONAIS

B2B

Tabela 6 – Receita Líquida e UGRs do segmento B2B

	2T18	2T17	1T18	Δ Ano	Δ Tri.	1S18	1S17	Δ Ano
B2B								
Receita Líquida (R\$ Milhões)	1.525	1.627	1.547	-6,3%	-1,5%	3.072	3.331	-7,8%
Unidades Geradoras de Receitas (UGRs) - Mil	6.541	6.501	6.539	0,6%	0,0%	6.541	6.501	0,6%
Fixa	3.580	3.696	3.611	-3,1%	-0,9%	3.580	3.696	-3,1%
Banda larga	542	542	545	0,0%	-0,6%	542	542	0,0%
Móvel ⁽¹⁾	2.407	2.251	2.370	6,9%	1,5%	2.407	2.251	6,9%
TV Paga	13	13	12	-1,7%	5,3%	13	13	-1,7%

(1) Inclui: pós-pago, controle, serviços móveis convergentes e 3G (mini-modem).

No 2T18, a receita líquida do segmento B2B totalizou R\$ 1.525 milhões, uma queda de 6,3% na comparação anual, que pode ser atribuída principalmente, ao menor tráfego de voz e ao corte nas tarifas reguladas de interconexão (VU-M) e de ligações fixo-móvel (VC). É importante ressaltar que esse percentual de redução de receita é bem inferior às quedas anuais apresentadas nos trimestres anteriores [-9,1% no 1T18 versus 1T17 e -12,9% no 4T17 versus 4T16].

A aprovação do plano de Recuperação Judicial em dezembro de 2017 trouxe um grau de transparência e clareza maior para a negociação com os clientes desse segmento. Com um ambiente de negócios mais favorável, foi possível dar início ao *turnaround* do segmento, baseada em 3 pilares: aquisição de novos clientes, monetização da base e fidelização e retenção.

Com isso, o segmento B2B encerrou o trimestre com 6.541 mil UGRs, crescimento de 0,6% em relação ao mesmo trimestre do ano anterior e estável em relação ao 1T18, com destaque para o aumento da base móvel [+6,9% versus 2T17 e +1,5% versus 1T18]. O segmento apresentou adições líquidas de 40 mil UGRs em relação ao 2T17 e de 2 mil UGRs em comparação ao 1T18. Isso mostra uma reversão do cenário de queda de receita e de base no segmento.

Corporativo

No 2T18, o segmento Corporativo apresentou um crescimento anual e sequencial das UGRs, assim como uma atenuação da queda da receita líquida. A reversão de tendência é resultado de alguns fatores, como: (i) aprovação do Plano de Recuperação Judicial, que reduziu as incertezas quanto ao futuro do negócio da Companhia; (ii) início da recuperação da atividade econômica e crescimento na demanda de clientes por projetos corporativos, em especial soluções de TI e Dados; (iii) mudança na estrutura organizacional do segmento realizada pela Companhia neste ano, de forma a fortalecer o posicionamento da Companhia e capturar sinergias com os outros segmentos; e (iv) aceleração da atividade comercial com a ampliação da capilaridade da equipe de vendas, aumentando de 4 para 11 o número de regionais, com objetivo de ganhar mercado.

Desde a aprovação do Plano de Recuperação Judicial, em dezembro de 2017, a prospecção de novas receitas cresceu 529%, e as receitas efetivamente contratadas cresceram 94% em um ano e 81% na comparação sequencial. Destacam-se os serviços de Dados e TI, cujos crescimentos de novas receitas ultrapassaram 100% em um ano.



RESULTADOS OPERACIONAIS

Isso mostra o esforço em reduzir a dependência das receitas de tráfego e alavancar as suas receitas não voz, como dados avançados, Internet das Coisas (IoT), TI (Datacenter, Oi Smart Cloud, Colocation, Hosting), Big Data & Analytics e soluções de Cybersegurança. No 2T18, a receita de TI cresceu 19,2% na comparação anual e 3,4% na comparação sequencial.

Como resultado, no trimestre, a receita líquida do segmento apresentou uma queda (no comparativo anual) bem inferior aos patamares registrados nos últimos seis trimestres.

PMEs

Apesar do início da recuperação econômica, com leve queda da taxa de desemprego, o segmento de Pequenas e Médias Empresas ainda sente os efeitos adversos causados pelo cenário macroeconômico deteriorado do Brasil, que contribuiu para a redução de base e receita.

Em contrapartida, a Companhia vem investindo na melhoria da qualidade dos serviços, na simplificação do portfólio de ofertas, na estratégia de *up-selling* de banda larga e na digitalização, aumentando a fidelização e a rentabilização da base, ao mesmo tempo em que melhora a experiência do cliente.



RESULTADOS OPERACIONAIS

Custos e Despesas Operacionais

Tabela 7 – Composição dos Custos e Despesas Operacionais de Rotina

R\$ Milhões	2T18	2T17	1T18	Δ Ano	Δ Tri.	1S18	1S17	Δ Ano
Custos e Despesas Operacionais de Rotina								
Brasil	3.934	4.191	4.055	-6,1%	-3,0%	7.990	8.565	-6,7%
Pessoal	589	605	601	-2,6%	-1,9%	1.190	1.248	-4,6%
Interconexão	158	170	189	-7,4%	-16,4%	346	401	-13,6%
Serviços de terceiros	1.442	1.557	1.413	-7,4%	2,0%	2.854	3.113	-8,3%
Serviço de manutenção da rede	268	331	275	-19,0%	-2,5%	542	612	-11,3%
Custos de aparelhos e outros	32	34	38	-4,3%	-14,1%	70	107	-34,3%
Publicidade e Propaganda	98	106	65	-7,8%	49,9%	163	167	-2,5%
Aluguéis e seguros	1.053	1.060	1.028	-0,7%	2,4%	2.081	2.121	-1,9%
Provisões para contingências	68	93	92	-26,7%	-25,6%	160	203	-21,1%
Provisão para devedores duvidosos	198	185	203	7,0%	-2,2%	401	345	16,3%
Tributos e outras despesas (receitas)	28	49	153	-42,7%	-81,5%	181	249	-27,2%
Operações Internacionais	48	31	41	56,1%	17,9%	89	94	-4,9%
OPEX de rotina	3.983	4.222	4.096	-5,7%	-2,8%	8.079	8.658	-6,7%

No 2T18, os custos e despesas operacionais consolidados de rotina, que incluem as operações internacionais, totalizaram R\$ 3.983 milhões, representando uma queda de 5,7% em comparação ao 2T17 e de 2,8% comparado ao 1T18. O Opex de rotina das operações brasileiras atingiu R\$ 3.934 milhões no 2T18, queda de 6,1% no comparativo anual e de 3,0% no comparativo sequencial. Considerando a taxa de inflação (IPCA) de 4,4% nos últimos 12 meses, este desempenho significou uma redução real de 10,0% em relação ao 2T17.

A Companhia vem apresentando redução dos custos e despesas ao mesmo tempo em que entrega melhoria na produtividade, na eficiência das operações de campo e na transformação digital. Os indicadores operacionais e de qualidade seguem melhorando, assim como o nível de satisfação dos clientes.

Pessoal

As despesas de pessoal atingiram R\$ 589 milhões no 2T18, apresentando redução de 2,6% no comparativo anual e de 1,9% no comparativo sequencial. Em ambos os comparativos, o resultado decorre principalmente da manutenção do foco em eficiência e produtividade e da rigorosa gestão dos custos de pessoal.

Interconexão

Os custos de interconexão das operações brasileiras continuaram apresentando queda neste trimestre, atingindo R\$ 158 milhões, em função dos cortes nas tarifas de interconexão (VU-M, TU-RL e TU-RIU) ocorridos no mês de fevereiro de 2018.

Serviços de Terceiros

No 2T18, os custos e despesas com serviços de terceiros no Brasil totalizaram R\$ 1.442 milhões, uma queda de 7,4% em relação ao 2T17, devido à redução das despesas com as operações de *call center*, com vendas, informática, consultorias e serviços de cobrança. A redução nas despesas com comissão de vendas também sofreu o impacto do IFRS 15, conforme tabela 2 deste documento, norma que entrou em vigor em 1º



RESULTADOS OPERACIONAIS

de janeiro de 2018, que determinou o diferimento de custos incrementais para obtenção de clientes. A redução de despesas de *call center* resulta da maior eficiência do novo modelo de qualidade no atendimento ao cliente, resultando no avanço dos indicadores de qualidade, como os custos de atendimento e o volume de chamadas repetidas, que variaram -30,8% e -17,7% na comparação com o 2T17, respectivamente.

Serviços de Manutenção de Rede

Os custos e despesas com serviços de manutenção de rede das operações brasileiras totalizaram R\$ 268 milhões no 2T18, redução de 19,0% em relação ao 2T17 e de 2,5% em comparação ao 1T18. As quedas em ambos os períodos comparativos se deu basicamente devido ao menor volume de ocorrências, resultado de ações preventivas, melhoria da produtividade, maior eficiência das operações de campo e digitalização de processos e atendimento [SO Digital]. Alguns indicadores de qualidade refletem esse cenário, como: tempo médio esperado até a resolução do defeito [queda de 21,6% versus 2T17], índice de retrabalho em 30 dias [queda de 13,3% versus 2T17], tempo médio até a instalação do serviço [queda de 17,0% versus 2T17], entrada das reclamações na ANATEL por motivos técnicos [queda de 35,7% versus 2T17] e produtividade [crescimento de 6,1% versus 2T17].

Custos de Aparelhos / Outros (CPV)

No 2T18, os custos de aparelhos das operações brasileiras totalizaram R\$ 32 milhões, praticamente em linha com o registrado no 2T17 e menor em R\$ 5,3 milhões em relação ao último trimestre, devido principalmente ao menor volume de vendas de *handset*.

Publicidade e Propaganda

As despesas com publicidade e propaganda atingiram R\$ 98 milhões no 2T18, queda de 7,8% em relação ao 2T17, em função da menor veiculação de campanha do Dia das Mães em 2018 quando comparado àquela realizada no ano passado. Em relação ao 1T18, essas despesas cresceram 49,9%, por conta do efeito sazonal criado pelos gastos com a campanha do Dia das Mães.

Aluguéis e Seguros

No 2T18, as despesas com aluguéis e seguros nas operações brasileiras totalizaram R\$ 1.053 milhões, praticamente em linha com o registrado no 2T17 e um aumento de 2,4% em relação ao 1T18, em função, principalmente, do reajuste nos contratos de torres e equipamentos e dos custos com EILD (basicamente da parcela atrelada ao Dólar), parcialmente compensados pelos menores custos com direito de passagem e aluguel de postes, devido à renegociação de preços.

Provisões para Contingências

No 2T18, as provisões para contingências nas operações brasileiras totalizaram R\$ 68 milhões, apresentando redução de 26,7% em relação ao 2T17 e de 25,6% em comparação ao 1T18. O patamar mais baixo de provisões para contingências reflete o reprocessamento do modelo de estimativas considerando o novo perfil de histórico de pagamentos das contingências fiscais, cíveis, trabalhistas, JEC e multa da ANATEL, em função do novo contexto pós-aprovação do Plano de Recuperação Judicial.



RESULTADOS OPERACIONAIS

Provisões para Devedores Duvidosos – PDD

No 2T18, as provisões para devedores duvidosos totalizaram R\$ 198 milhões, crescimento de 7,0% em relação ao 2T17, que se deve, em parte, ao efeito do IFRS 09, conforme tabela 2 deste documento, norma que entrou em vigor em 1º de janeiro de 2018 e que alterou o critério de provisionamento para devedores duvidosos. Esse efeito foi atenuado pela melhora na inadimplência no varejo e médias empresas. Na comparação sequencial, as despesas com provisões para devedores duvidosos caíram 2,2%, em função da melhora da inadimplência no varejo.

EBITDA

Tabela 8 – EBITDA e Margem EBITDA⁽¹⁾

	2T18	2T17	1T18	Δ Ano	Δ Tri.	1S18	1S17	Δ Ano
OI S.A.								
EBITDA de Rotina (R\$ milhões)	1.563	1.617	1.572	-3,4%	-0,6%	3.135	3.340	-6,2%
Brasil	1.555	1.601	1.567	-2,8%	-0,7%	3.122	3.293	-5,2%
Operações Internacionais	7	16	5	-55,1%	36,8%	13	47	-73,3%
Margem EBITDA de Rotina (%)	28,2%	27,7%	27,7%	0,5 p.p.	0,4 p.p.	28,0%	27,8%	0,1 p.p.
Brasil	28,3%	27,6%	27,9%	0,7 p.p.	0,5 p.p.	28,1%	27,8%	0,3 p.p.
Operações Internacionais	13,1%	34,5%	11,5%	-21,3 p.p.	1,6 p.p.	12,4%	33,5%	-21,1 p.p.
Itens Não Rotina (R\$ milhões)	156	-137	0	n.m.	n.m.	156	-205	n.m.
EBITDA (R\$ milhões)⁽¹⁾	1.719	1.480	1.572	16,1%	9,3%	3.291	3.135	5,0%
Brasil	1.712	1.464	1.567	16,9%	9,3%	3.278	3.088	6,2%
Operações Internacionais	7	16	5	-55,1%	36,8%	13	47	-73,3%
Margem EBITDA (%)	31,0%	25,4%	27,7%	5,6 p.p.	3,3 p.p.	29,3%	26,1%	3,2 p.p.

(1) O período 2T17 foi ajustado, conforme explicado na seção *Disclaimer* deste documento.

O EBITDA consolidado de rotina alcançou R\$ 1.563 milhões no 2T18, o que representa uma redução de 3,4% em comparação ao 2T17 e de 0,6% em relação ao trimestre anterior. No mesmo período, o EBITDA de rotina das operações brasileiras somou R\$ 1.555 milhões, -2,8% em relação ao 2T17 e -0,7% em relação ao 1T18. Esse resultado reflete a combinação da queda anual da receita no patamar de 5% e de 6,1% nos custos. A margem EBITDA de rotina das operações brasileiras foi de 28,3% no trimestre, crescimento em relação ao 2T17 de 0,7 p.p. e, em relação ao 1T18, de 0,5 p.p.

Os itens não rotina, no valor de R\$ 156 milhões, se referem aos ajustes nas provisões para contingências, refletindo o reprocessamento do modelo de estimativas considerando o novo perfil de histórico de pagamentos das contingências fiscais, cíveis, trabalhistas, JEC e multa da ANATEL, em função do novo contexto pós-aprovação do Plano de Recuperação Judicial.

O EBITDA de rotina das outras operações internacionais (África e Timor Leste) totalizou R\$ 7 milhões no trimestre, comparado a R\$ 5 milhões no 2T17 e a R\$ 16 milhões no 1T18.



RESULTADOS OPERACIONAIS

Investimentos

Tabela 9 – Investimentos

R\$ Milhões	2T18	2T17	1T18	Δ Ano	Δ Tri.	1S18	1S17	Δ Ano
Investimentos								
Brasil	1.366	1.229	1.124	11,1%	21,5%	2.490	2.455	1,4%
Operações Internacionais	2	5	3	-55,5%	-23,4%	5	45	-88,7%
Total	1.368	1.234	1.127	10,9%	21,3%	2.495	2.501	-0,2%

No 2T18, os investimentos [Capex] consolidados da Companhia, considerando as operações internacionais, somaram R\$ 1.368 milhões, um crescimento de 10,9% comparado ao 2T17 e de 21,3% comparado ao 1T18. O Capex das operações brasileiras foi de R\$ 1.366 milhões no 2T18, +11,1% versus o 2T17 e +21,5% versus o 1T18.

A Companhia está se preparando para o início do novo ciclo de investimentos, que será financiado pelo aumento de capital previsto no plano de recuperação judicial. O Plano de Capex incremental será fundamentalmente direcionado para o acesso, ampliando disponibilidade de banda larga de alta velocidade e cobertura móvel. Ele suportará as principais iniciativas da Companhia para transformação e crescimento do negócio, visando proteger a base de clientes, garantir a melhoria da experiência e capturar as oportunidades de crescimento no mercado.

Fluxo de Caixa Operacional (EBITDA de rotina – Capex)

Tabela 10 – Fluxo de Caixa Operacional

R\$ Milhões	2T18	2T17	1T18	Δ Ano	Δ Tri.	1S18	1S17	Δ Ano
Oi S.A.								
EBITDA de Rotina	1.563	1.617	1.572	-3,4%	-0,6%	3.135	3.340	-6,2%
Capex	1.368	1.234	1.127	10,9%	21,3%	5.687	2.501	127,4%
Fluxo de Caixa Operacional de Rotina (EBITDA - Capex)	195	383	445	-49,2%	-56,2%	557	840	-33,7%

Tabela 11 – Fluxo de Caixa Operacional das Operações Brasileiras

R\$ Milhões	2T18	2T17	1T18	Δ Ano	Δ Tri.	1S18	1S17	Δ Ano
Oi S.A.								
EBITDA de Rotina	1.555	1.601	1.567	-2,8%	-0,7%	3.122	3.293	-5,2%
Capex	1.366	1.229	1.124	11,1%	21,5%	2.490	2.455	1,4%
Fluxo de Caixa Operacional de Rotina (EBITDA - Capex)	190	372	442	-49,0%	-57,1%	632	838	-24,5%

No 2T18, o fluxo de caixa operacional consolidado de rotina [EBITDA de rotina menos Capex] totalizou R\$ 195 milhões, comparado a R\$ 383 milhões no 2T17 e R\$ 445 milhões no 1T18. Para as operações brasileiras, o



fluxo de caixa operacional de rotina totalizou R\$ 190 milhões no trimestre, em função da expansão do nível de investimentos no 2T18 e do menor EBITDA de Rotina.

Depreciação / Amortização

Tabela 12 – Depreciação e Amortização⁽¹⁾

R\$ Milhões	2T18	2T17	1T18	Δ Ano	Δ Tri.	1S18	1S17	Δ Ano
Depreciação e Amortização								
Total	1.591	1.216	1.268	30,9%	25,4%	2.860	2.536	12,7%

(1) O período 2T17 foi ajustado, conforme explicado na seção *Disclaimer* deste documento.

No 2T18, a Companhia apresentou o valor de R\$ 1.591 milhões em despesas com depreciação e amortização, um crescimento de 30,9% em relação ao 2T17 e de 25,4% comparado ao 1T18.



Resultados Financeiros

Tabela 13 – Resultado Financeiro (Oi S.A. Consolidado)⁽¹⁾

R\$ Milhões	2T18	2T17	1T18	1S18	1S17
Oi S.A. Consolidado					
Juros Líquidos (s/ Aplicações Fin. e Emprést. e Financ.)	-291	-833	3.045	2.753	-1.422
Amortização do ajuste a valor justo	-227	0	-99	-326	0
Resultado Cambial Líquido (s/ Aplicações Fin. e Emprést. e Financiamentos)	-1.026	-2.634	-24	-1.050	-1.938
Outras Receitas / Despesas Financeiras	345	-1.513	27.258	27.603	-1.736
Resultado Financeiro Líquido Consolidado	-1.199	-4.981	30.179	28.980	-5.096

(1) O período 2T17 foi ajustado, conforme explicado na seção *Disclaimer* deste documento.

Com vistas a facilitar o entendimento dos impactos em resultado financeiro da contabilidade da dívida novada, a Companhia alterou o formato de apresentação da Tabela 13 acima, a saber:

- (i) inclusão do item “Amortização do ajuste a valor justo”: de acordo com o IFRS, o ganho relativo ao ajuste a valor justo da dívida deve ser contabilizado na mensuração inicial e deve ser amortizado pelo prazo do contrato. A amortização é linear e na moeda da dívida. Esta linha apresenta a amortização deste ganho;
- (ii) no item “Resultado Cambial Líquido” passou-se a incluir a variação cambial do saldo de ajuste a valor justo, de modo que ficam aqui discriminados todos os efeitos cambiais que afetam a dívida líquida da Companhia a valor justo. Como o ajuste a valor justo é um valor redutor da dívida a valor de face, o impacto desta variação cambial sobre este ajuste ocorre sempre na direção contrária da variação cambial sobre o principal da dívida, reduzindo o impacto do câmbio no Resultado Financeiro da Companhia.

No 2T18, o resultado financeiro líquido da Oi totalizou uma despesa de R\$ 1.199 milhões, comparado a uma receita de R\$ 30.179 milhões no 1T18 e a uma despesa de R\$ 4.981 milhões no mesmo trimestre do ano anterior.

A receita financeira do 1T18 considera o impacto positivo em “Outras Receitas / Despesas Financeiras” do ganho do ajuste a valor justo da dívida reestruturada, além da contabilização da reversão dos juros incorridos no período da Recuperação Judicial, beneficiando o item “Juros Líquidos”. No 2T18, a Companhia retornou a um patamar mais normalizado de resultado financeiro. O comparativo trimestral mostra, ainda, três meses de “amortização do ajuste a valor justo”, quando comparado a um pouco mais de um mês de amortização no trimestre anterior. Soma-se a isso o impacto negativo decorrente da desvalorização de 16,01% do Real vs o Dólar no 2T18 sobre a parcela da nova dívida a valor justo que está atrelada à moeda estrangeira.

No comparativo anual, o melhor resultado financeiro líquido é decorrente da dívida reestruturada, gerando menores despesas com juros e variação cambial, a despeito da maior desvalorização do Real neste trimestre. Ademais, impactando positivamente, a Companhia apresentou receitas no item “Outras Receitas/ Despesas Financeiras”, decorrentes de menores despesas com tributos e contingências, além de maiores

receitas em variação cambial sobre investimentos no exterior, quando comparado ao mesmo trimestre do ano anterior.

Lucro (Prejuízo) Líquido

Tabela 14 – Lucro (Prejuízo) Líquido (Oi S.A. Consolidado)⁽¹⁾

R\$ Milhões	2T18	2T17	1T18	Δ Ano	Δ Tri.	1S18	1S17	Δ Ano
Lucro (Prejuízo) Líquido								
Resultado antes do resultado financeiro e dos tributos (EBIT)	128	264	303	-51,7%	-57,9%	431	598	-27,9%
Resultado Financeiro	-1.199	-5.009	30.179	-76,1%	n.m.	28.980	-5.141	n.m.
Imposto de Renda e Contribuição Social	-162	583	44	n.m.	n.m.	-118	192	n.m.
Lucro (Prejuízo) Líquido das Operações Continuadas	-1.233	-4.162	30.526	-70,4%	n.m.	29.293	-4.543	n.m.
Resultado Líquido das Operações Descontinuadas	0	0	0	n.m.	n.m.	0	0	n.m.
Lucro (Prejuízo) Líquido Consolidado	-1.233	-4.162	30.526	-70,4%	n.m.	29.293	-4.350	n.m.
-atribuído aos acionistas controladores	-1.258	-4.131	30.543	-69,6%	n.m.	29.286	-4.319	n.m.
-atribuído aos acionistas não controladores	25	-31	-17	n.m.	n.m.	8	-32	n.m.

(1) O período 2T17 foi ajustado, conforme explicado na seção *Disclaimer* deste documento.

No 2T18, o resultado operacional da Companhia antes do resultado financeiro e dos tributos (EBIT) totalizou R\$ 128 milhões, comparado a R\$ 401 milhões no 2T17 e 303 milhões registrado no 1T18. No trimestre, a Companhia registrou resultado financeiro líquido negativo de R\$ 1.199 milhões e uma despesa de Imposto de Renda e Contribuição Social de R\$ 162 milhões, resultando em um prejuízo líquido consolidado de R\$ 1.233 milhões.



Endividamento & Liquidez

Tabela 15 – Endividamento

R\$ Milhões	Jun/18	Jun/17	Mar/18	% Dívida Bruta
Endividamento				
Curto Prazo	299	51.930	98	2,0%
Longo Prazo	14.921	0	13.436	98,0%
Dívida Total	15.220	51.930	13.534	100,0%
Em moeda nacional	7.120	14.197	6.854	46,8%
Em moeda estrangeira	8.100	37.628	6.680	53,2%
Swap	0	105	0	0,0%
(-) Caixa	-5.199	-7.431	-6.225	-34,2%
(=) Dívida Líquida	10.021	44.499	7.309	65,8%

A Oi S.A. apresentou dívida bruta consolidada de R\$ 15.220 milhões no 2T18, um aumento de 12,5% ou R\$1.686 milhões em relação ao registrado no 1T18. Quando comparado ao 2T17, a dívida bruta consolidada foi reduzida em 70,7% ou R\$ 36.710 milhões. A redução no comparativo anual é consequência da conclusão do processo de Recuperação Judicial da Companhia, quando os efeitos contábeis das condições contratuais acordadas no Plano de Recuperação Judicial passaram a valer.

O aumento no comparativo trimestral é atribuído principalmente à desvalorização do Real de 16,01% em relação ao dólar no período, impactando negativamente a dívida a valor justo denominada em moeda estrangeira. Soma-se a isto, o *accrual* de juros e a amortização do ajuste a valor justo (AVJ), que contribuem para o crescimento da dívida a cada trimestre.

Ao final do 2T18, a parcela da dívida em moeda estrangeira representava 53,2% da dívida a valor justo. O prazo médio consolidado da dívida encontra-se em aproximadamente 10 anos no 2T18.

A Companhia encerrou o 2T18 com caixa de R\$ 5.199 milhões, resultando em uma dívida líquida de R\$ 10.021 milhões no trimestre, um aumento de 37,1% em relação ao 1T18 e uma redução de 77,5% quando comparado ao mesmo trimestre do ano anterior. A redução no caixa ocorreu, principalmente, em função das obrigações regulatórias e pontuais no trimestre, tal como Fistel, além do pagamento de parcela dos impostos relacionados à reestruturação da dívida.



ENDIVIDAMENTO E LIQUIDEZ

Tabela 16 – Posição de Caixa [Operações Brasileiras]

R\$ Milhões

Posição de Caixa 1T18	6.225
Ebitda de rotina	1.555
Capex	-1.366
Capital de giro	-672
Esfera legal	-136
Operações financeiras	-251
Pagamento a Credores RJ	-1
Novação da Dívida	-156
Posição de Caixa 2T18	5.199

Tabela 17 – Composição da Dívida Bruta

R\$ Milhões

Composição da Dívida Bruta	2T18
Mercado de Cap. Inter.	7.046
Mercado de Cap. Nacional	6.622
Bancos de Desenvolvimento e ECAs	9.730
Bancos Comerciais	6.094
Ajuste a Valor Presente e Custo de Captação	-14.272
Dívida Bruta Total	15.220

Tabela 18 – Resumo das Novas Dívidas

Dívida	Moeda	Principal (moeda) (MIU)	Custo	Vencimento	Carência de Juros	Pagamento Juros	Carência de principal	Ajuste a Valor Justo (moeda) (MIU)	Meses de amortização	Amortização mensal (moeda) (MIU)	Fair Value (moeda) (MIU) ⁽³⁾
BNDDES	BRL	3.326.952	TJLP + 2,946372% a.a	fev-33	4 anos	Mensal	6 anos	-	-	-	N/A
ECAs	USD	1.613.841	1,75%a.a	fev-35	5 anos	Semestral	5 anos	1.156.029	205	5.639	457.812
Bancos Locais	BRL	8.263.865	80% CDI	fev-35	5 anos	Semestral	5 anos	4.946.697	205	24.130	3.317.168
Bonds Qualificados	USD	1.653.557	8%+4%a.a ou 10%a.a ⁽¹⁾	jul-25	-	Semestral	7 anos (bullet)	248.276	89	2.790	1.405.281
Facility "Não Qualificados"	USD	79.645	6%a.a	fev-30	6 anos	Semestral	6 anos	37.873	144	263	41.772
Oferta Geral BRL	BRL	207.035	TR + 0%	fev-42	24 anos	N/A	20 anos	199.927	288	694	7.108
Oferta Geral USD	USD	379.119	0%	fev-42	N/A	N/A	20 anos	363.347	288	1.262	15.772
Oferta Geral EUR	EUR	598.757	0%	fev-42	N/A	N/A	20 anos	573.847	288	1.993	24.910
Outros ⁽²⁾	BRL	52.952	2,43%a.a	dez-33	N/A	Mensal	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A

⁽¹⁾Taxa de Juros dos Bonds Qualificados – Durante 3 anos : 10% a.a em dinheiro ou 8% a.a em dinheiro + 4% a.a capitalizado ao principal (é uma opção da Cia); Após 3 anos: 10% a. a em dinheiro.

⁽²⁾Contempla o BRB que não consta na lista de credores e, portanto, não foi reestruturada.

⁽³⁾Valor em 05/02/2018.

Tabela 19 – Demonstração do Resultado do Exercício [Oi S.A. Consolidado]⁽¹⁾

R\$ Milhões	2T18	2T17	1T18	1S18	1S17
Receita Operacional Líquida	5.545	5.839	5.668	11.214	11.998
Custos e Despesas Operacionais	-3.826	-4.359	-4.096	-7.923	-8.864
Pessoal	-599	-614	-609	-1.209	-1.272
Interconexão	-159	-172	-190	-349	-405
Serviços de terceiros	-1.470	-1.575	-1.430	-2.899	-3.147
Serviço de manutenção da rede	-268	-331	-275	-543	-619
Custo de aparelhos e outros	-34	-36	-43	-77	-113
Publicidade e propaganda	-98	-106	-66	-164	-170
Aluguéis e seguros	-1.055	-1.062	-1.029	-2.084	-2.127
Provisões para contingências	88	-93	-92	-4	-203
Provisão para devedores duvidosos	-205	-186	-203	-408	-346
Tributos e outras receitas (despesas)	-26	-183	-160	-186	-462
EBITDA	1.719	1.480	1.572	3.291	3.135
Margem %	31,0%	25,4%	27,7%	29,3%	26,1%
Depreciações e Amortizações	-1.591	-1.216	-1.268	-2.860	-2.536
EBIT	128	264	303	431	598
Despesas Financeiras	-2.986	-5.781	1.503	-1.484	-6.511
Receitas Financeiras	1.787	772	28.677	30.464	1.370
Lucro (Prejuízo) Antes dos Impostos	-1.071	-4.745	30.483	29.411	-4.543
Imposto de Renda e Contribuição Social	-162	583	44	-118	192
Lucro (Prejuízo) Líquido das Operações Continuadas	-1.233	-4.162	30.526	29.293	-4.350
Resultado Líquido das Operações Descontinuadas	0	0	0	0	0
Lucro (Prejuízo) Líquido do Exercício	-1.233	-4.162	30.526	29.293	-4.350
Margem %	-22,2%	-71,3%	538,5%	261,2%	-36,3%
Lucro (Prejuízo) líquido atribuído aos acionistas controladores	-1.258	-4.131	30.543	29.286	-4.319
Lucro (Prejuízo) líquido atribuído aos acionistas não controladores	25	-31	-17	8	-32
Quantidade de Ações em Mil (ex-tesouraria)	675.667	675.667	675.667	675.667	675.667
Lucro atribuído aos controladores por ação (R\$)	-1,8614	-6,1132	45,2047	43,3434	-6,3921

(1) O período 2T17 foi ajustado, conforme explicado na seção Disclaimer deste documento.

Tabela 20 – Balanço Patrimonial [Oi S.A. Consolidado]⁽¹⁾

R\$ Milhões	30/06/2018	31/03/2018	30/06/2017
TOTAL DO ATIVO	67.700	68.951	65.884
Ativo Circulante	23.256	24.207	25.895
Caixa e Equivalentes de Caixa	5.096	6.073	7.329
Aplicações Financeiras	42	38	17
Contas a Receber	7.097	7.485	8.109
Estoques	259	262	504
Tributos Correntes e a Recuperar	853	1.027	803
Outros Tributos	968	1.113	1.137
Depósitos e Bloqueios Judiciais	1.508	1.097	764
Ativos Mantidos para Venda	5.082	4.610	4.964
Outros Ativos	2.350	2.503	2.267
Ativo Não Circulante	44.444	44.744	39.989
Realizável a Longo Prazo	9.339	9.428	9.915
.Tributos Diferidos e a Recuperar	268	268	0
.Outros Tributos	677	633	752
.Aplicações Financeiras	61	114	85
.Depósitos e Bloqueios Judiciais	7.952	8.036	8.770
.Outros Ativos	380	377	308
Investimentos	125	126	139
Imobilizado	27.171	26.932	26.029
Intangível	7.808	8.258	3.905
TOTAL DO PASSIVO	67.700	68.951	65.884
Passivo Circulante	8.973	10.591	65.754
Fornecedores	4.139	4.920	7.254
Empréstimos e Financiamentos	299	98	51.825
Instrumentos Financeiros	0	0	105
Pessoal, Encargos Sociais e Benefícios	702	856	708
Provisões	781	830	897
Provisões para Fundo de Pensão	93	77	172
Tributos a Recolher e Diferidos	142	204	350
Outros Tributos	998	1.652	1.790
Dividendos e Juros sobre Capital Próprio	6	6	6
Passivos Associados a Ativos Mantidos para Venda	274	307	673
Autorizações e Concessões a Pagar	57	40	12
Outras Contas a Pagar	1.481	1.601	1.961
Passivo Não Circulante	31.102	29.453	10.206
Fornecedores	3.321	1.170	0
Empréstimos e Financiamentos	14.922	13.436	0
Tributos a Recolher e Diferidos	3.541	3.453	851
Outros Tributos	893	877	852
Provisões	4.852	5.033	4.981
Provisões para Fundo de Pensão	571	571	442
Autorizações e Concessões a Pagar	0	1	4
Outras Contas a Pagar	3.001	4.912	3.077
Patrimônio Líquido	27.625	28.908	-10.076
Participação de Acionistas Controladores	27.346	28.633	-10.419
Participação de Acionistas Não Controladores	279	275	343

(1) O período 2T17 foi ajustado, conforme explicado na seção Disclaimer deste documento.



Em tempo

As principais tabelas divulgadas neste Relatório de Resultados em formato Excel estarão disponíveis no *website* da Companhia (www.ri.oi.com.br/), na seção “Informações Financeiras / Resultados Trimestrais”.

As definições de termos utilizados neste Relatório de Resultados também estão disponíveis no glossário do website da Companhia: http://ri.oi.com.br/oi2012/web/conteudo_pt.asp?idioma=0&conta=28&tipo=44320



Eventos Subsequentes

- Deferimento, em 05/07/2018, pelo Conselho Administrativo de Defesa Econômica (“CADE”), do pedido da Oi pelo não conhecimento da operação de aumento de capital da Companhia, mediante a capitalização de parcela dos Créditos Quirografários dos Credores Quirografários Bondholders Qualificados, na forma prevista no Plano de Recuperação Judicial das Recuperandas. Dessa forma, com a plena confirmação da referida decisão, o processo no CADE foi concluído e arquivado, encontrando-se devidamente verificadas ou dispensadas todas as Condições Precedentes estabelecidas no Plano para a realização do aumento de capital.
- Deliberação, em 12/07/2018, pelos membros do Conselho de Administração, por unanimidade, por aprovar a realização, pela Companhia, da 12ª Emissão de Debêntures simples, não conversíveis em ações, da espécie quirografia, em série única, no valor de R\$4.168.602.000,00 para distribuição pública, com esforços restritos de colocação, nos termos da Instrução da Comissão de Valores Mobiliários n.º 476, de 16 de janeiro de 2009.
- Deliberação, em 20/07/2018, pelo Conselho de Administração da Companhia, para homologar parcialmente o aumento de capital, com a emissão de 1.514.299.603 novas ações ordinárias e 116.480.467 bônus de subscrição, que foram entregues aos acionistas que exerceram seu direito de preferência e não condicionaram sua decisão e aos titulares de Créditos Quirografários dos Bondholders Qualificados que capitalizaram os seus respectivos créditos. Do total de novas ações e bônus de subscrição emitidos no aumento de capital, 68.263 ações ordinárias e 5.197 bônus de subscrição foram subscritos por acionistas da Companhia que exerceram seu direito de preferência e não condicionaram sua decisão à subscrição da totalidade das ações objeto do aumento de capital, e 1.514.231.340 ações ordinárias e 116.475.270 bônus de subscrição, que serão representados por American Depositary Shares e American Depositary Warrants, foram subscritos por titulares de Créditos Quirografários dos Bondholders Qualificados mediante a capitalização dos seus respectivos créditos.
- Também em 20/07/2018, a Companhia informou que, nos termos do art. 72 do Estatuto Social, tendo ocorrido uma diluição em sua base acionária superior a 50% como resultado do aumento de capital, a restrição de voto ali prevista foi extinta e deixou, imediata e irrevogavelmente, de operar efeitos com relação ao exercício do direito de voto por acionistas da Companhia.
- Divulgação, em 20/07/2018, sobre o vencimento do prazo e os resultados finais do pagamento (*recovery*) dos bondholders qualificados em relação às notes emitidas pela Oi S.A.; PTIF; e Oi Coop. Em 26/07/2018, a Oi divulgou o vencimento do prazo e os resultados finais da opção de pagamento (*recovery*) dos bondholders não-qualificados.
- Divulgação, em 25/07/2018, sobre a devolução dos valores integralizados para os subscritores que condicionaram sua participação no aumento de capital à subscrição da quantidade máxima de ações do aumento de capital sem juros ou atualização monetária, por meio dos agentes de custódia dos referidos subscritores.



- Divulgação, em 26/07/2018, da data de início e término do prazo para o exercício do Bônus de Subscrição emitidos como vantagem adicional aos subscritores do aumento de capital.
- Divulgação, em 27/07/2018, da opção por pagamento em dinheiro de 10.000% ao ano dos juros sobre as Notas Senior PIK Toggle 10.000%/12.000% com vencimento em 2025, emitidas como parte da liquidação da Opção de Pagamento [Recovery] dos Bondholders Qualificados, com relação ao período de juros que começa em 5 de fevereiro de 2018 e termina em 4 de fevereiro de 2019.
- Divulgação do encerramento do procedimento de liquidação dos bondholders qualificados e os valores da operação, em 27/07/2018.
- Conclusão da reestruturação da dívida financeira da Companhia, com a implementação dos termos e condições aplicáveis previstos no Plano de Recuperação Judicial das Recuperandas, em 31/07/2018.
- Divulgação, em 31/07/2018, do encerramento do procedimento de liquidação da opção de pagamento dos bondholders não-qualificados.
- Em 01/08/2018, a Companhia informou que tomou conhecimento da sentença proferida em 30/07/2018 pelo Juízo de Comércio de Lisboa, por meio da qual foi indeferido neste momento o pedido formulado pela Companhia e suas subsidiárias para o reconhecimento, em Portugal, da decisão proferida pelo Juízo da 7ª Vara Empresarial da Comarca da Capital do Estado do Rio de Janeiro que homologou o Plano de Recuperação Judicial das Recuperandas aprovado em Assembleia Geral de Credores realizada nos dias 19 e 20 de dezembro de 2017. No entendimento do Juízo Português, seria necessário o trânsito em julgado da decisão de homologação do Plano pelo Juízo Recuperação Judicial, para que pudesse haver o seu reconhecimento em Portugal. A decisão foi fundamentada em aspectos formais, não tendo o Juízo Português se pronunciado sobre o mérito do Plano. Neste sentido, a Oi reitera que a referida decisão não impacta na higidez e plena eficácia do Plano, cuja execução foi resguardada pelo Juízo Recuperação Judicial.
- Convocação aos Acionistas, em 01/08/2018, pelo Conselho de Administração da Companhia, a se reunirem em Assembleia Geral Extraordinária, a realizar-se no dia 03 de setembro de 2018, às 11h, na sede social da Companhia, à Rua do Lavradio nº 71, Centro, na Cidade do Rio de Janeiro, RJ. O Edital de Convocação, assim como a Proposta de Administração, Manual de Participação e Boletim de Voto a Distância estão disponíveis no website de Relações com Investidores da Oi e no website da CVM.



INSTRUÇÃO CVM 358, ART. 12: Acionistas controladores direta ou indiretamente e acionistas que elegem membros do Conselho de Administração ou do Conselho Fiscal, bem como qualquer outra pessoa física ou jurídica, ou grupo de pessoas, agindo como um grupo ou que representem os mesmos interesses, que atinge um interesse direto ou indireto representando cinco por cento (5%) ou mais de espécie ou classe de ações do capital de uma sociedade anônima de capital aberto, devem notificar a Comissão de Valores Mobiliários (CVM) e da Companhia do fato, de acordo com o artigo acima.

A Oi recomenda que seus acionistas cumpram com os termos do artigo 12 da Instrução CVM 358, mas não assume qualquer responsabilidade pela divulgação ou não de aquisições ou alienações de terceiros de interesse correspondentes a 5% ou mais de qualquer tipo ou classe de sua participação ou de direitos sobre essas ações ou outros valores mobiliários de sua emissão.

Tabela 21 – Ações do Capital Social da Companhia

	Ações do Capital Social	Em Tesouraria	Em circulação ¹
Ordinárias	668.033.661	148.282.000	519.748.655
Preferenciais	157.727.241	1.811.755	155.915.463
Total	825.760.902	150.093.755	675.663.819

Posição acionária em 30/06/2018.

(1) As ações em circulação não consideram as ações detidas em tesouraria e pelos membros do Conselho de Administração e da Diretoria.



Rio de Janeiro - 13 de agosto de 2018. Este relatório contempla informações financeiras e operacionais consolidadas da Oi S.A. - Em Recuperação Judicial ["Oi S.A." ou "Oi" ou "Companhia"] e suas controladas diretas e indiretas em 30 de junho de 2018 que, seguindo instrução da CVM, estão sendo apresentadas de acordo com as normas internacionais de contabilidade (IFRS). Em função da sazonalidade do setor de serviços de telecomunicações em seus resultados trimestrais, a Companhia irá focar a comparação dos seus resultados financeiros com o mesmo período do ano anterior.

Este relatório contém projeções e/ou estimativas de eventos futuros. As projeções aqui disponíveis foram preparadas de maneira criteriosa, considerando a atual conjuntura baseadas em trabalhos em andamento e suas respectivas estimativas. O uso dos termos "projeta", "estima", "antecipa", "prevê", "planeja", "espera", entre outros, pretende sinalizar possíveis tendências e declarações prospectivas que, evidentemente, envolvem incertezas e riscos, sendo que os resultados futuros podem diferir das expectativas atuais. Estas declarações baseiam-se em diversos pressupostos e fatores, inclusive nas condições econômicas, de mercado e do setor, além de fatores operacionais. Quaisquer alterações nesses pressupostos e fatores podem levar a resultados práticos diferentes das expectativas atuais. Não se deve confiar plenamente nessas declarações prospectivas.

Declarações prospectivas se aplicam somente à data em que foram preparadas, não se obrigando a Companhia a atualizá-las à luz de novas informações ou desenvolvimentos futuros. A Oi não se responsabiliza por operações que sejam realizadas ou por decisões de investimentos que sejam feitos com base nessas projeções e estimativas. As informações financeiras contidas neste documento não foram auditadas, e, portanto, podem diferir dos resultados finais.

Reapresentação dos valores referente ao período findo em 30 de junho de 2017

A Administração da Companhia identificou, por conta do processo de recuperação judicial, bem como na preparação do Plano de Recuperação Judicial, a existência de deficiências em alguns controles de processos operacionais e financeiros e a oportunidade de obter melhores informações das entidades envolvidas no processo de recuperação judicial.

Atendendo à existência de informação apropriada para a conclusão do teste da avaliação do valor recuperável de ativos não financeiros e aos efeitos das deficiências identificadas pela Administração no âmbito da Preparação do Plano de Recuperação Judicial, a Companhia está reapresentando, nessas Informações Trimestrais referente ao período findo em 30 de junho de 2018, os saldos comparativos das Informações Trimestrais, individuais e consolidadas, referente ao período findo em 30 de junho de 2017, anteriormente aprovada, revisada e emitida em 9 de agosto de 2017, em consonância com os requerimentos previstos do CPC 23 (IAS 8) – Políticas Contábeis, Mudanças nas Estimativas Contábeis e Correção de Erros, conforme Nota Explicativa 2.(b) das Informações Trimestrais referente ao período findo em 30 de junho de 2018.

Para maiores detalhes sobre o assunto, favor consultar as Informações Trimestrais referente ao período findo em 30 de junho de 2018, que pode ser encontrado no website da CVM (www.cvm.gov.br) e no website de Relações com Investidores da Companhia (www.ri.oi.com.br/).

Oi – Relações com Investidores

Marcelo Ferreira	+55 (21) 3131-1314	marcelo.asferreira@oi.net.br
Bruno Nader	+55 (21) 3131-1629	bruno.nader@oi.net.br