



Comunicado | Lisboa | 16 de junho de 2020

Comunicado ao Mercado divulgado pela Oi - Resultados do 1T20

A PHAROL, SGPS S.A. informa sobre divulgação dos resultados do primeiro trimestre de 2020 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.: +351 212 697 690
Fax: +351 212 697 649

pharol.pt

OI 1T20

APRESENTAÇÃO DE
RESULTADOS

PLANO AGC

TRANSFORMAÇÃO DA OI



Relações com Investidores | 15 de junho de 2020

Esta apresentação contém declarações prospectivas, conforme definidas pelo *U.S. Private Securities Litigation Reform Act* de 1995 e pela regulamentação brasileira aplicável. Declarações que não constituem fatos históricos, incluindo afirmações sobre as crenças e expectativas da Oi S.A. – Em Recuperação Judicial (“Oi” ou “Companhia”), estratégias de negócios, sinergias futuras, 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 à sua administração têm como objetivo identificar declarações prospectivas. Não há qualquer garantia de que eventos, tendências ou resultados esperados irão ocorrer de fato. Tais declarações refletem as opiniões atuais da administração da Companhia e estão sujeitas a riscos e incertezas. As declarações baseiam-se em pressupostos e fatores, incluindo condições gerais da economia e do mercado, condições do setor, aprovações societárias, fatores operacionais e outros fatores. Caso ocorram alterações nas pressuposições ou nos fatores, nossos resultados futuros poderão diferir de maneira significativa das expectativas atuais. Todas as declarações prospectivas atribuíveis à Companhia, às suas afiliadas ou a 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 referem-se somente à data em que são divulgadas.

Exceto quando exigido pela legislação do mercado de capitais brasileira ou norte-americana ou pelas regras e regulamentos da CVM, da SEC e de outras autoridades reguladoras em qualquer outra jurisdição relevante, a Companhia e suas afiliadas não são obrigadas e nem pretendem atualizar, revisar ou publicar quaisquer alterações relacionadas às declarações prospectivas contidas nesta apresentação para refletir eventos em curso ou futuros e seus desdobramentos, eventuais alterações nos pressupostos ou outros fatores que possam afetar declarações prospectivas contidas aqui. 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 na CVM e na SEC.

OPERACIONAIS

1 MILHÃO DE CLIENTES DE FTTH ALCANÇADOS

97 MIL NOVAS CASAS CONECTADAS A FTTH SÓ NO MÊS DE ABRIL

701 % DE CRESCIMENTO ANUAL DA RECEITA DE FIBRA

12 % DE CRESCIMENTO ANUAL DA RECEITA DO PÓS-PAGO

38 % DE CRESCIMENTO ANUAL DA RECEITA DE TI DO CORPORATIVO

FINANCIAMENTO

1 BILHÃO DE DÓLARES DA VENDA DA UNITEL EM JANEIRO

2,5 BILHÕES DE REAIS RECEBIDOS EM UM EMPRÉSTIMO PONTE

EFICIÊNCIA E SIMPLIFICAÇÃO

INICIATIVAS DE SIMPLIFICAÇÃO PRODUZINDO ECONOMIAS EM LINHA COM A META PARA O ANO

OPÇÕES ESTRATÉGICAS

ASSEMBLEIA GERAL DE CREDORES (AGC) PARA ALTERAÇÕES NO PLANO E FLEXIBILIDADE DA COMPANHIA ESPERADA PARA O AGOSTO DE 2020

SONDAGEM DO MERCADO PARA O NEGÓCIO MÓVEL EM ANDAMENTO

SEPARAÇÃO ESTRUTURAL PARA MAXIMIZAÇÃO DE VALOR: INFRA CO E CLIENT CO

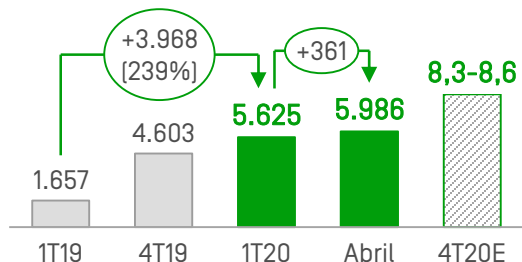
CAMPANHA REGULATÓRIA COMPLETA EM VIGOR PARA IMPACTO FUTURO DO PLC

A IMPLEMENTAÇÃO DO PROJETO FIBRA CONTINUA EM RITMO ACELERADO E A OI ATINGE 1 MILHÃO DE CLIENTES DE FTTH



CASAS PASSADAS (HP)

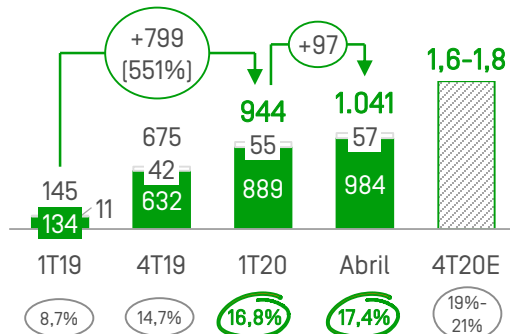
Em milhares



CASAS CONECTADAS (HC)

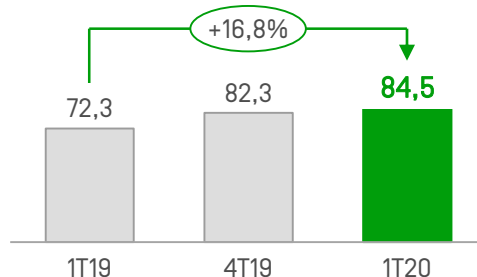
Em milhares

□ B2B ■ Residencial



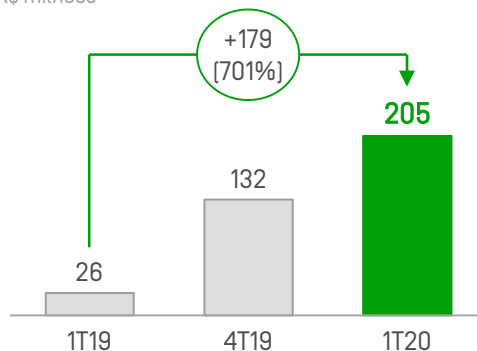
ARPU DA FIBRA

R\$



RECEITA DE FIBRA

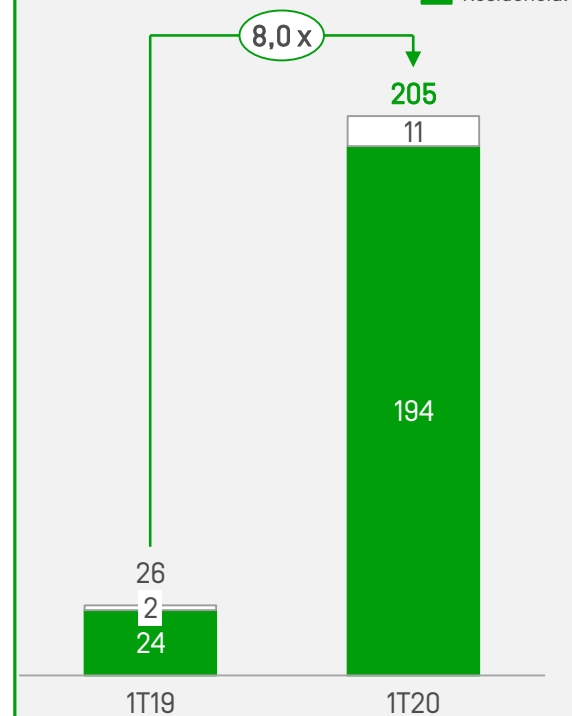
R\$ milhões



COMPOSIÇÃO DA RECEITA DE FTTH

R\$ milhões

□ B2B
■ Residencial



○ Take-up %

ESTRATÉGIA DE FTTH EM LINHA: CIDADES COM FTTH SEGUEM REGISTRANDO RESULTADOS EXPRESSIVOS

ABRIL REGISTROU RECORDE MENSAL DE CASAS CONECTADAS



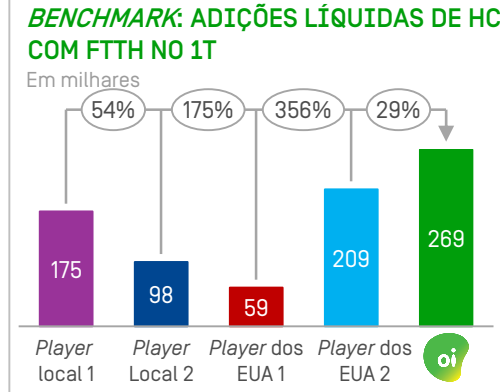
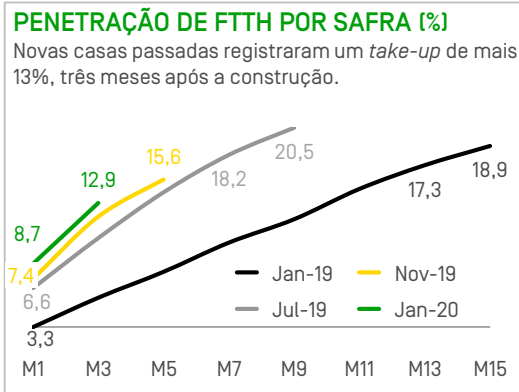
OI FIBRA 200 MEGA

Internet com ultra velocidade e modem WiFi UP para conectar a casa inteira

POR R\$ 99,90 /MÊS

Eu quero

Valor do plano Smart com débito em Conta Digital



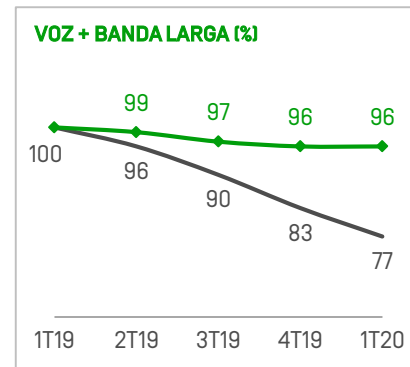
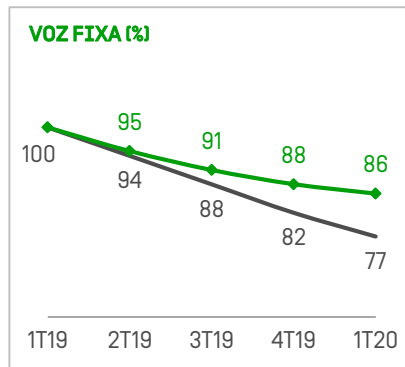
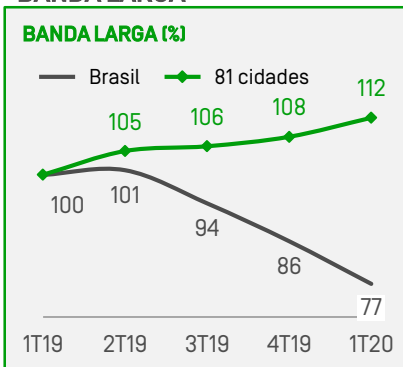
HC NET ADDS EM ABRIL

Em milhares

Em abril, a Oi registrou adição líquida de 97 mil clientes de fibra

97

PRIMEIRAS 81 CIDADES COM FTTH SEGUEM REGISTRANDO CRESCIMENTO CONSISTENTE NA RECEITA DE BANDA LARGA

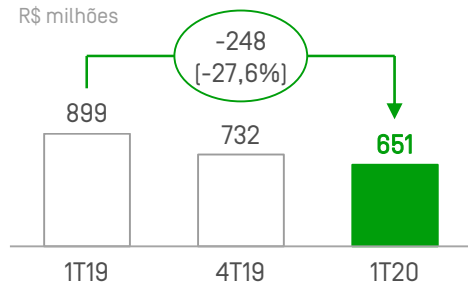


O CRESCIMENTO DE FTTH CONTINUOU ACELERADO, ALCANÇANDO 11,7% DA RECEITA LÍQUIDA DO RESIDENCIAL. A QUEDA NA RECEITA DO RESIDENCIAL REFLETE A ESTRATÉGIA DE DESINVESTIMENTO EM COBRE.



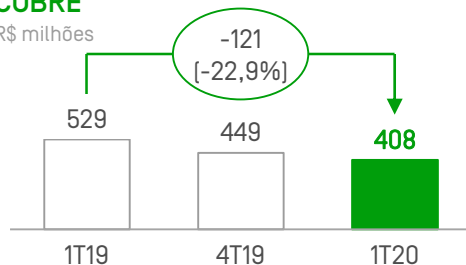
RECEITA DE VOZ DE COBRE

R\$ milhões



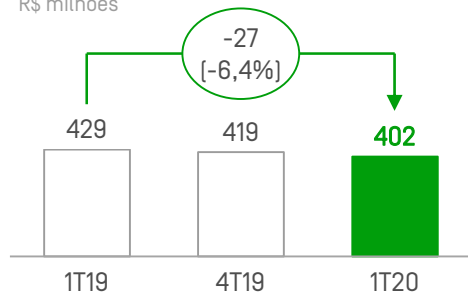
RECEITA DE BANDA LARGA DE COBRE

R\$ milhões



RECEITA DE TV DTH

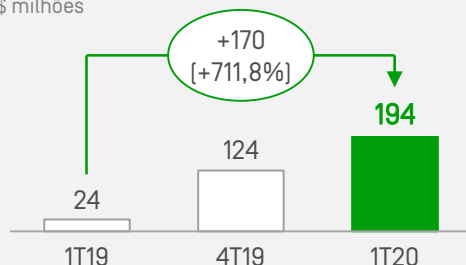
R\$ milhões



O crescimento anual da receita de fibra (170 M) mais do que compensa a queda das receitas de banda larga de cobre (-121 M) e de TV DTH (-27 M) combinadas (-148 M).

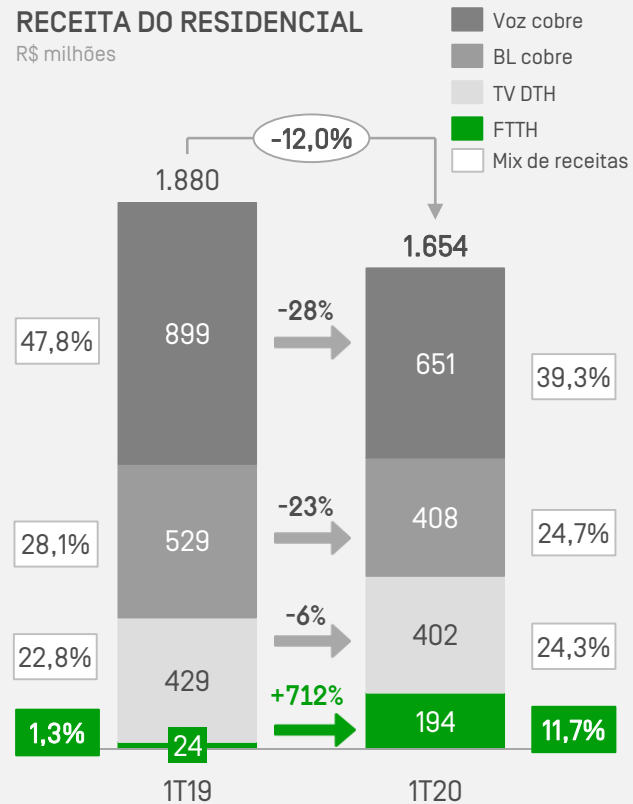
RECEITA DE FTTH

R\$ milhões



RECEITA DO RESIDENCIAL

R\$ milhões



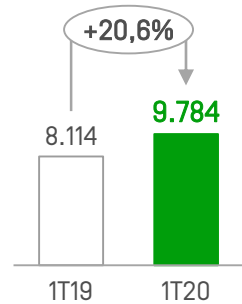
O PÓS-PAGO MANTEVE RESULTADOS FORTES NOS PRINCIPAIS INDICADORES OPERACIONAIS E FINANCEIROS, COMPENSANDO A QUEDA NA RECEITA DO PRÉ-PAGO.



PÓS-PAGO

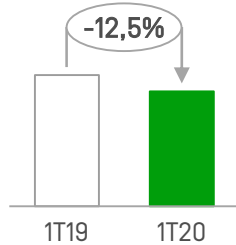
BASE DE CLIENTES

Em milhares



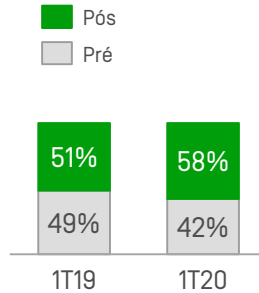
DESCONEXÃO¹

%



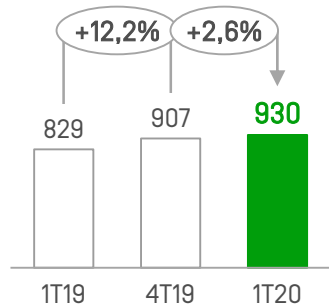
MIX DE RECEITAS

%



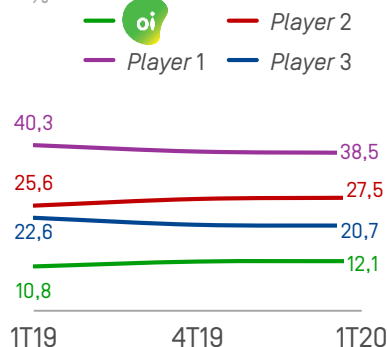
RECEITA DE CLIENTES²

R\$ milhões



MARKET SHARE³

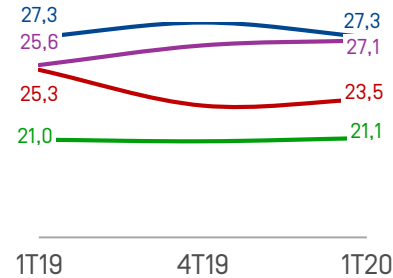
%



PRÉ-PAGO

MARKET SHARE

%



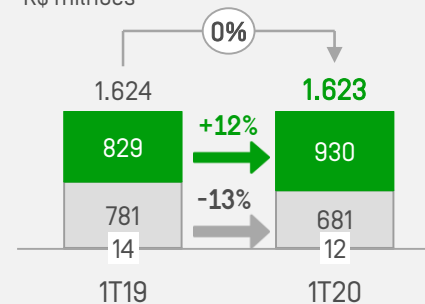
— oi — Player 2
— Player 1 — Player 3

Mesmo em um cenário de contração do mercado pré-pago, marcado pelos primeiros impactos da pandemia do COVID-19, a Oi conseguiu aumentar ligeiramente seu market share do segmento.

MOBILIDADE

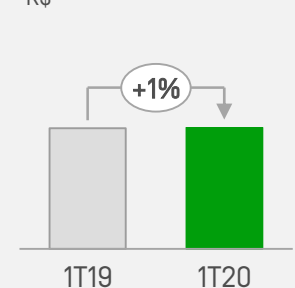
RECEITA DE CLIENTES²

R\$ milhões



ARPU

R\$

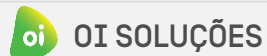


■ Pós-pago ■ Pré-pago □ Outros

POSICIONAMENTO ESTRATÉGICO CORPORATIVO COMO UM INTEGRADOR DE SOLUÇÕES TEM IMPULSIONADO A RECEITA DE TI. O FOCO EM ALAVANCAR A INFRAESTRUTURA DO ATACADO JÁ COMEÇOU A GERAR RESULTADOS POSITIVOS. A RECEITA DO B2B FOI IMPACTADA PELO CONFINAMENTO COM REDUÇÃO DE TRÁFEGO DE VOZ.



CORPORATIVO



SMART OFFICE 4.0

Solução de conectividade e colaboração em nuvem, ideal para empresas que adotam *home office*.

SEGURANÇA

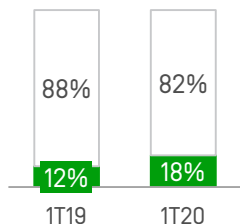
Clientes protegidos por uma equipe com extensa experiência em soluções de segurança.

CLOUD & DATA CENTER

Servidores dedicados, hospedagem de sistemas e armazenamento de arquivos na nuvem

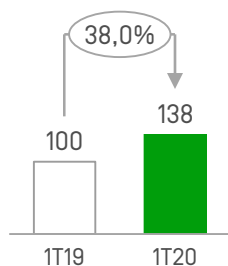
MIX DE RECEITAS

Outros TI



RECEITA DE TI

R\$ milhões



ATACADO



FIBRA ATÉ O ISP

Foco nos ISPs com diferenciais de melhor latência, infra de IP e resiliência de rede.



FIBRA ATÉ A TORRE

A rede de fibra ótica da Oi como pilar importante para suportar à implementação do 5G.



FIBRA ATÉ A CIDADE

Monetização da rede de transporte robusta e não replicável em uma área de forte crescimento.

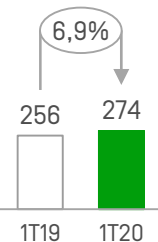


PROJETO DE FRANQUIAS

Usar o projeto piloto recente com a MOB Telecom para expandir a implementação de franquias no 2S 2020.

RECEITA DO ATACADO

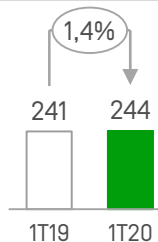
R\$ milhões



RECEITA DE ALUGUEL DE INFRA¹

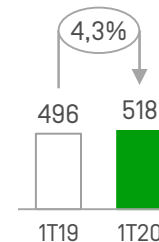
R\$ milhões

Redutor de Opex



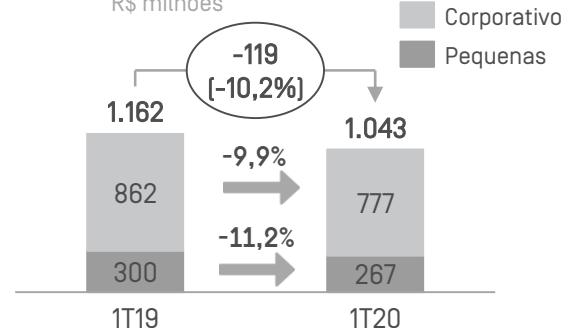
RECEITA TOTAL DO ATACADO

R\$ milhões



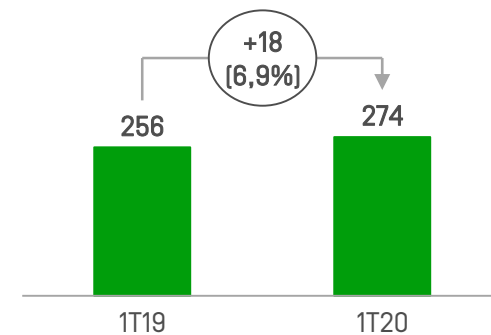
RECEITA DO B2B

R\$ milhões



RECEITA DO ATACADO

R\$ milhões



1 - A receita de aluguel de infraestrutura é classificada como um redutor de Opex, essencialmente porque a sua natureza não é de receita de serviços de telecomunicações.

SIMPLIFICAÇÃO OPERACIONAL E REDUÇÃO DE CUSTO MOSTRA EVOLUÇÃO DAS MÉTRICAS, EM LINHA COM O OBJETIVO ESPERADO PARA 2020

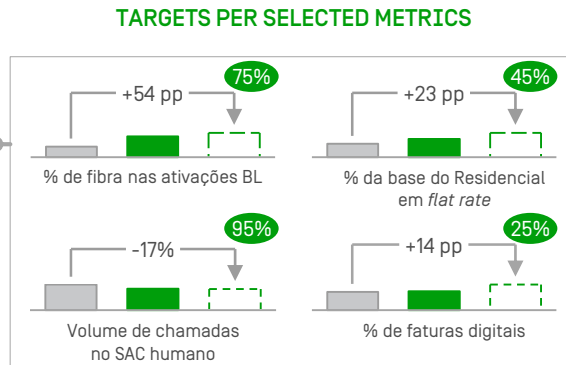


Vendas, Marketing & Atendimento

- Simplificação do portfólio - migração para planos *flat rate*;
- Redução de ações de venda proativa do portfólio legado; e
- Aceleração dos canais digitais de venda.
- Automatização e otimização dos serviços a clientes e operações de call center

IMPACTO ESTIMADO EM 2020

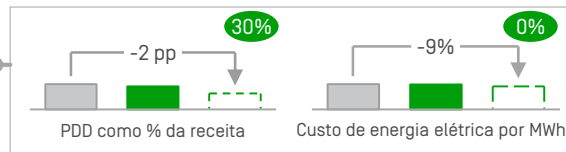
R\$ 150 – 200 M



Processo e Organização

- Processo de simplificação em andamento
- Foco dedicado a Transformação Digital; Atacado e Franquias
- Revisão detalhada dos processos da Companhia e implementação da iniciativa de automação centralizada.

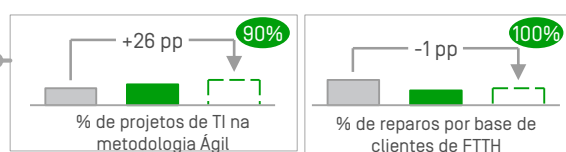
R\$ 100 – 150 M



Suporte ao Negócio

- Implementação do CSC para funções de suporte comuns a todas as empresas;
- Programa holístico de eficiência da cadeia de suprimentos
- Redução do back-office por meio de automação e extensão de BPO; e
- Iniciativas de eficiência energética com geração própria.

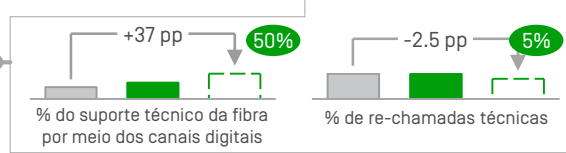
R\$ 150 – 300 M



TI

- Interrupção de projetos de TI legados;
- Desenvolvimento de novo *stack* de TI para a operação de fibra; e
- Ampliação da iniciativa de digitalização para toda a Companhia.

R\$ 100 – 200 M



Rede e Operações

- Otimização e descomissionamento de Redes Legadas (cobre e DTH);
- Aceleração da migração de clientes para fibra; e
- Readequação de Capex e Opex em função da desaceleração das atividades de vendas do portfólio legado.

R\$ 150 – 200 M

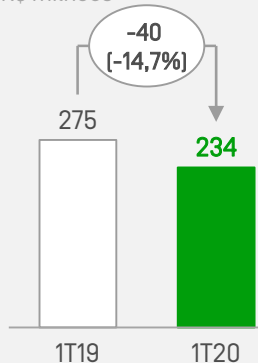
3T19 1T20 4T20 % Progresso

AS INICIATIVAS DE SIMPLIFICAÇÃO E EFICIÊNCIA DE CUSTOS JÁ GERAM RESULTADOS EM QUASE TODAS AS LINHAS, AUMENTANDO A MARGEM EBITDA



MANUTENÇÃO DA REDE

R\$ milhões

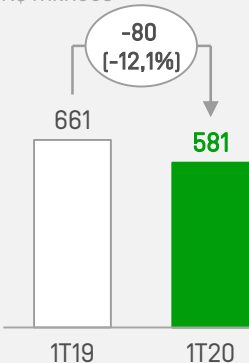


Economias são resultados de:

- Decomissionamento da rede legado;
- Aceleração da migração de clientes para Fibra;
- Redução do número de telefones públicos.

ALUGUÉIS & SEGUROS

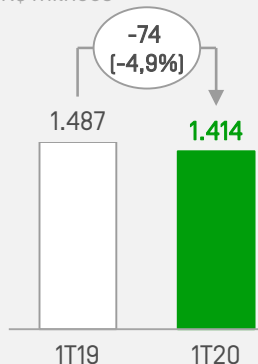
R\$ milhões



Revisão das operações de compra tornou possível renegociar contratos, especialmente os relacionados ao aluguel da rede de transporte de infraestrutura.

SERVIÇOS DE TERCEIROS

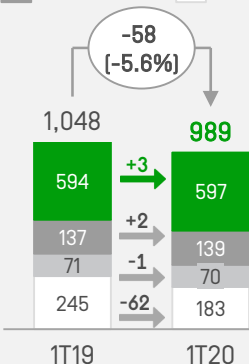
R\$ milhões



Impactos relacionados a:

- Aceleração dos canais de venda digitais;
- Automatização e otimização dos serviços de clientes e operações de call center;
- Redução dos projetos de TI relacionados aos produtos legados.

■ PESSOAL ■ PUBLICIDADE E PROPAGANDA
■ PDD ■ OUTROS

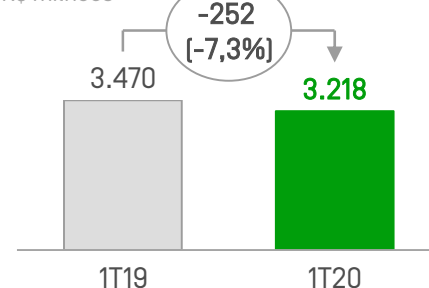


Projeto contínuo para simplificar processos e melhorar a qualidade dos serviços foram cruciais para redução de:

- R\$ 35 milhões em despesas de contingência
- R\$ 27 milhões com despesas de vendas de aparelhos.

OPEX

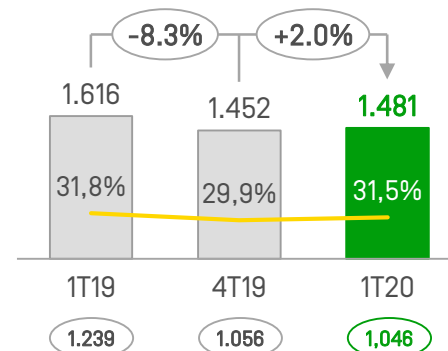
R\$ milhões



EBITDA DE ROTINA

R\$ milhões – Operações brasileiras

■ EBITDA — Margem ○ EBITDA ex-IFRS16



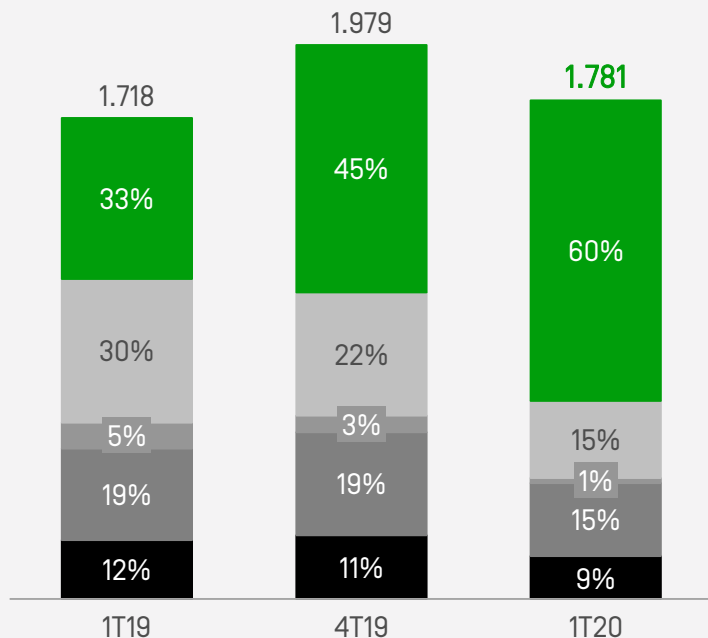
CAPEX EM LINHA COM O PLANO ESTRATÉGICO, MANTENDO FOCO NA IMPLANTAÇÃO DE FIBRA (HP E HC), *REFARMING* DOS SITES DE 1,8GHZ PARA 4G E 4.5G E REDUÇÃO DOS INVESTIMENTOS EM LEGADO



CAPEX

R\$ milhões | Operações brasileiras

Fibra Cobre DTH Móvel B2B



A capilaridade da Oi permite alavancar a estratégia de fibra em todas as regiões do país

Com o modelo de "Reuso", é possível **acelerar o time-to-market** de novas cidades.

Presença em 112 cidades no final do 1T20 (26 cidades adicionadas no trimestre), com planos de entrar em mais de 18 cidades e todos os estados (exceto SP) em 2020.

2,2k cidades Total de cidades com transmissão da Oi Fibra

54,9MM casas Total de casas nessas cidades

388k KM de Fibra Extensão da Rede da Oi Fibra no Brasil

Time-to-Market de 20 dias 20 dias até o início das atividades comerciais do FTTH em uma cidade não planejada - Divinópolis

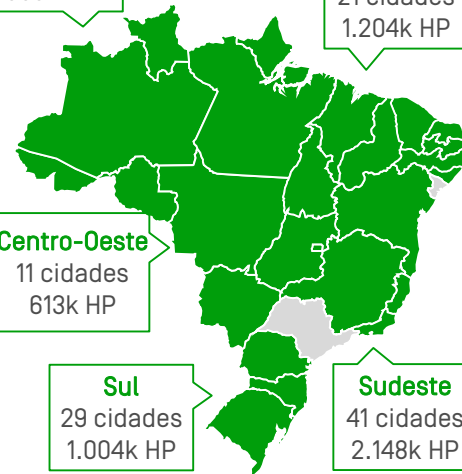
Norte
10 cidades
656k HP

Nordeste
21 cidades
1.204k HP

Centro-Oeste
11 cidades
613k HP

Sul
29 cidades
1.004k HP

Sudeste
41 cidades
2.148k HP

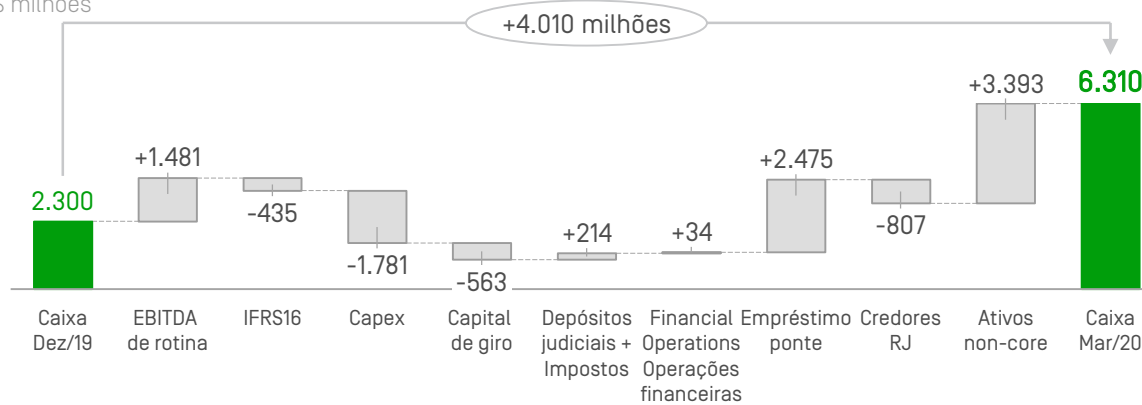


MELHORA DA POSIÇÃO DE CAIXA DE CURTO PRAZO CONFORTÁVEL PARA A EXECUÇÃO DO PLANO ESTRATÉGICO



FLUXO DE CAIXA

R\$ milhões

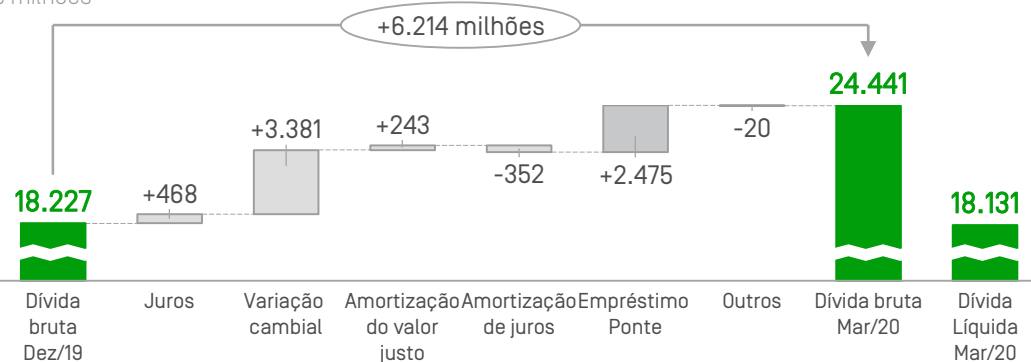


FINANCIAMENTO

- ✓ US\$ 1,0 bilhão da venda da Unitel.
 - ✓ R\$ 3,1 bilhões em créditos fiscais de PIS/COFINS.
 - ✓ R\$ 669 milhões em superávit do fundo de pensão.
 - ✓ R\$ 2,5 bilhões de empréstimo ponte.
 - ✓ R\$ 121 milhões em vendas de imóveis.
- Torres Móveis e Data Centers:** serão vendidos como UPIs após a AGC, com o objetivo de maximizar valor.
- Outros imóveis.**

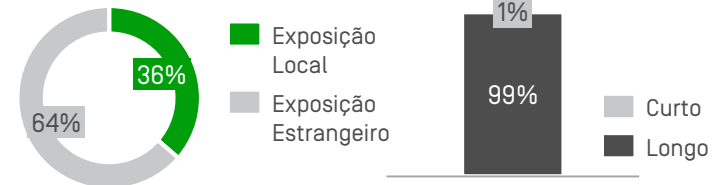
DÍVIDA (VALOR JUSTO)

R\$ milhões



PERFIL DA DÍVIDA BRUTA

Política de Hedge: Com 99% da dívida com vencimento no longo prazo, a Companhia adotou uma política de hedge para pagamentos de curto prazo. Em 2020, especificamente, está usando parte dos recursos da venda da Unitel como um hedge natural do fluxo de caixa.





COLABORADORES



- 11 mil colaboradores trabalhando remotamente.
- 400 mil máscaras e 25 mil litros de álcool gel.
- Aplicativo para monitorar a saúde dos colaboradores, garantindo assistência médica e psicológica remota.
- Atendente virtual para esclarecer dúvidas sobre benefícios e acelerar o processamento remoto de documentos, como atestados de saúde.
- Treinamento remoto.



APOIO AO GOVERNO

- Navegação grátis em fontes de informações oficiais.
- Envio de SMS grátis com informações das autoridades de saúde.
- Um número 0800 e outro de três dígitos para atender a população.
- Mapa de calor em parceria com outras operadoras.
- Rating zero aplicado ao programa de distribuição do auxílio emergencial do Governo

CLIENTES



- Reforço da assistência técnica de manutenção.
- Pré-pago: diferentes pacotes de bônus de dados.
- Pós-pago: a velocidade reduzida é quatro vezes mais rápida que a oferecida anteriormente.
- Liberação do conteúdo dos canais Oi TV, Oi Livre e Oi Play.
- Corporativo - acesso ao Oi Smart Office 4.0 gratuitamente por 90 dias.

RESPONSABILIDADE SOCIAL CORPORATIVA



- Treinamento - desenvolvimento de *mentoring* online para empreendedores sociais.
- Participação na iniciativa “Zap do bem” – Carteira Social Digital
- Cultura - programação digital.
- Museu online - Lançamento do MUSEHUM - Museu das Comunicações e Humanidades em uma plataforma digital.

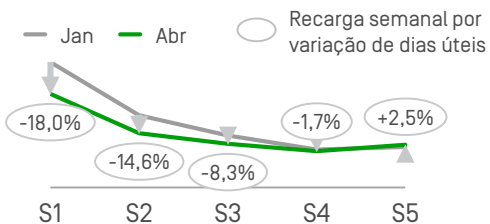
RECARGAS DO PRÉ-PAGO IMPACTADAS PELO COVID-19, MAS O IMPACTO FOI REDUZIDO APÓS AUXÍLIOS EMERGENCIAIS SEREM DISTRIBUÍDOS PELO GOVERNO. ATIVAÇÕES DA FIBRA CONTINUARAM A CRESCER.



PRÉ-PAGO

O volume de recargas caiu nas primeiras semanas de abril, recuperando no meio de abril depois da distribuição dos auxílios emergenciais.

RECARGA/DIA ÚTIL



AUMENTO DAS RECARGAS DIGITAIS

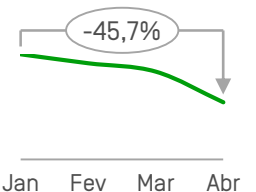
- 48%** de aumento de recargas por meio de canais digitais em abril comparado a janeiro.
- 31%** das recargas foram feitas por meio de canais digitais em abril, contra 17% em janeiro.

PÓS-PAGO

A restrição da atividade comercial causou uma desaceleração das adições brutas, compensada pela redução das desconexões voluntárias.

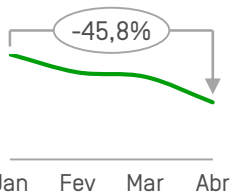
ADIÇÕES BRUTAS¹

(ex-M2M)



DESCONEXÕES¹

Voluntárias (ex-M2M)

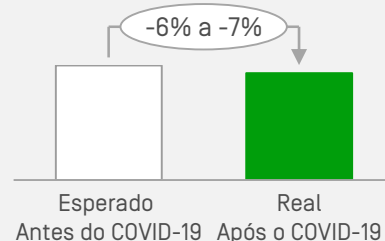


B2B

- Atraso no pagamento por parte de alguns governos estaduais.
- Aumento na inadimplência de pequenas empresas.
- Receita de voz impactada por baixo tráfego durante o confinamento.

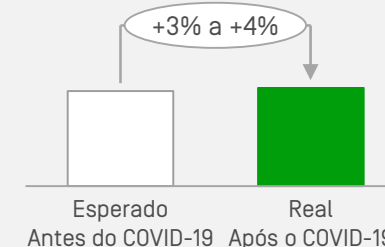
COBRANÇA [Março -18 a Abril -30]

Até o fim de abril, o impacto negativo do COVID-19 nas cobranças é estimado em 6% a 7%.



COBRANÇA [Maio -01 a Maio -18]

Em maio, a cobrança já ficou ligeiramente acima da expectativa para o mês antes do COVID-19.

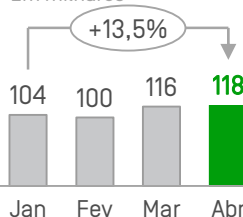


FIBRA

A Fibra não foi impactada pela pandemia: as adições brutas aumentaram e as desconexões permaneceram sob controle.

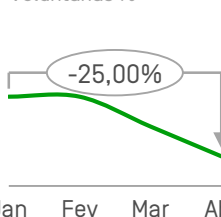
ADIÇÕES BRUTAS

Em milhares



DESCONEXÕES

Voluntárias %



RESILIÊNCIA DA REDE

- 38%** de aumento no tráfego de dados consumidos na nossa rede desde o começo do confinamento.

EM RESUMO, A OI CONTINUA A EXECUTAR DILIGENTEMENTE SEU PLANO ESTRATÉGICO E TRABALHA EM VÁRIAS FRENTES DE TRANSFORMAÇÃO DA COMPANHIA, BUSCANDO SE TORNAR O PRINCIPAL PROVEDOR DE INFRAESTRUTURA DE FIBRA DO PAÍS, SERVINDO TODOS OS SEGMENTOS DE NEGÓCIO (B2C, B2B E ATACADO)



CRIAÇÃO DE VALOR PARA ACIONISTAS/CREDORES

FINANCIAMENTO

ENTREGUE

- Empréstimo ponte
- Unitel
- Venda do imóvel na Polidoro
- Crédito de PIS/COFINS
- Superávit do fundo de pensão

POR VIR

- Torres móveis
- Data Centers
- Mais vendas de imóveis do portfólio

OPERAÇÕES

1 milhão de clientes de fibra em menos de dois anos de projeto.

O pós-pago começa 2020 no mesmo ritmo de 2019, com crescimento significativo da base e das receitas.

Com uma estratégia operacional mais ativa, o Atacado tem registrado crescimento sólido da receita.

De-averaging para reduzir o peso do Cobre.

EFICIÊNCIA E SIMPLIFICAÇÃO

Várias iniciativas sendo implementadas, impactando todas as áreas da Cia e produzindo os primeiros resultados.

- Simplificação
- Organização e processos
- Suporte ao negócio
- Rede, operações e TI

Impacto anualizado estimado entre R\$ 650 milhões e R\$ 1 bilhão em 2020.

OPÇÕES ESTRATÉGICAS

Nova Assembleia Geral de Credores [AGC]: Aprovação judicial para realizar a AGC em não mais de 180 + 60 dias [editais de convocação + período legal]. Alterações do plano proposto para trazer flexibilidade à Companhia, a fim de acelerar a execução de seu plano estratégico e maximizar a criação de valor.

Sondagem do mercado para o negócio móvel: Primeiras manifestações de interesse não vinculantes recebidas e processo em andamento.

Opções estratégicas para maximização de valor: Estrutura de capital alternativas para acelerar o projeto de fibra

PLANO AGC TRANSFORMAÇÃO DA OI

Junho, 2020



NOSSA TRANSFORMAÇÃO ESTÁ SENDO CONSTRUÍDA EM 3 FASES

PLANO ESTRATÉGICO DE TRANSFORMAÇÃO



FASE 1 2016-2018 EXECUÇÃO DO PLANO RJ

- Reestruturação judicial de dívidas e proteção do caixa
- Aumento de capital
- Nova governança
- Estabilidade e recuperação operacional, com retomada gradual de investimentos



FASE 2 2019-2020

- Venda de Ativos, funding e caixa
- Transição estratégica do modelo
- Simplificação e eficiência operacional



FASE 3 2020-2021

- Visão de futuro
- Reconfiguração da Oi para sustentabilidade e geração de valor
- Consolidação do novo modelo estratégico
- Preparação da empresa para voltar a crescer



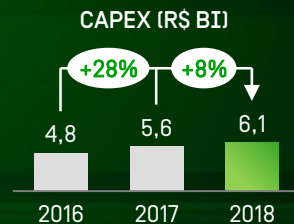
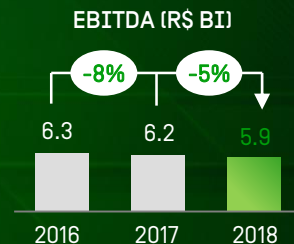
FASE 1 [2016-2018] A OI VENCEU DESAFIOS IMPORTANTES NO CONTEXTO DA RECUPERAÇÃO JUDICIAL

PERÍODO FOI DE GRANDES DESAFIOS PARA A COMPANHIA....

- Sobrevivência
- Viabilidade financeira de curto prazo
- Continuidade operacional
- Mudança de governança
- Mudança de estrutura de capital

... MAS TODOS FORAM ENFRENTADOS E HOJE POSSIBILITAM UMA NOVA VISÃO PARA O FUTURO!

- ✓ Restruturação judicial de dívidas e proteção do caixa, com redução de endividamento de R\$ 35,5 Bilhões [de R\$ 49,7Bi ► R\$14,2 Bi^[1]]
- ✓ Aumento de capital de R\$ 4 Bilhões
- ✓ Nova Governança
- ✓ Preparação para venda de ativos non-core
- ✓ Estabilidade e recuperação operacional com retomada gradual de investimentos



SIGNIFICATIVAS MUDANÇAS DO AMBIENTE TECNOLÓGICO E DE CONSUMO, ALIADAS AO ATRASO NA ATUALIZAÇÃO DA REGULAÇÃO, LEVARAM À NECESSIDADE DE EVOLUÇÃO DO PLANO ESTRATÉGICO DE TRANSFORMAÇÃO



FASE 2 [2019-2020] O PLANO ESTRATÉGICO ESTÁ SENDO EXECUTADO COM SUCESSO EM SUAS 3 DIMENSÕES ATUAIS



OBJETIVOS

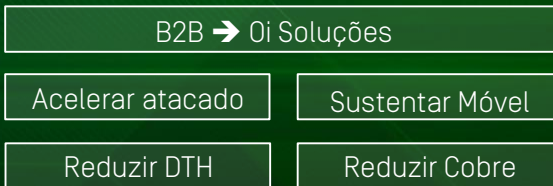
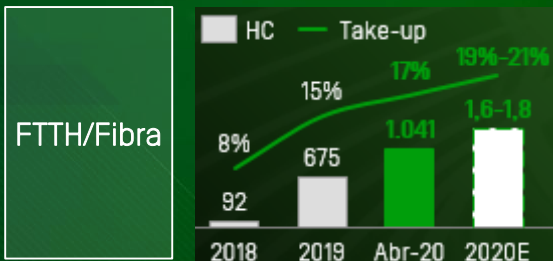
- ✓ Sustentabilidade de médio e longo prazo
- ✓ Execução de curto e médio prazo
- ✓ Captação de recursos e equacionamento do caixa para investimentos
- ✓ Transformação do modelo estratégico

VENDA DE ATIVOS, FUNDING E CAIXA

TRANSIÇÃO ESTRATÉGICA DO MODELO

SIMPLIFICAÇÃO E EFICIÊNCIA OPERACIONAL

- **Unitel:** US\$ 920 milhões já foram recebidos ^[1]
- **Bridge Loan:** Valor de R\$ 2,5 bilhões;
- **Imóveis:** Venda de ~R\$ 200 milhões ^[2]
- **PIS/COFINS:** R\$ 3,1 bilhões, com realização estimada de R\$ 100 milhões/mês, em curso
- **Sistel:** R\$ 669 milhões em distribuição do superávit em 36 parcelas de R\$ 19 milhões. Desde dezembro de 2019



- ✓ Nova estrutura
- ✓ Suporte ao negócio
- ✓ Simplificação TI
- ✓ Processos
- ✓ Redução custo cobre (Projeto “Deaveraging”)

Notas: [1] restando 2 parcelas de US\$ 40 milhões cada; [2] RJ, SC



FASE 3 [2020-2021] COM A EXECUÇÃO AJUSTADA PARA OS DESAFIOS DO AMBIENTE, A TRANSFORMAÇÃO DA OI PODE SEGUIR RUMO À VISÃO DE LONGO PRAZO

EVOLUÇÃO NO AMBIENTE...

- Mudanças regulatórias ainda em curso
- Mudanças tecnológicas e de consumo – Aceleração do declínio da telefonia fixa, banda larga de cobre e DTH
- Aceleração da demanda por banda larga de alta velocidade, e aumento da competição das grandes telcos e ISPs
- Necessidade de investimentos massivos em infraestrutura de fibra e preparação para 5G
- Covid-19 impactando ambiente econômico, porém com potenciais oportunidades na recuperação
- Necessidade de otimização do modelo financeiro da companhia para o longo prazo



... E NO PAPEL DA OI

VISÃO ESTRATÉGICA DE LONGO PRAZO, RECONFIGURAÇÃO DA CIA, SUSTENTABILIDADE E GERAÇÃO DE VALOR



- ✓ Novo modelo de negócios e de empresa
- ✓ Nova estrutura de governança
- ✓ Nova estrutura financeira
- ✓ Nova estrutura operacional

- ✓ Foco em infraestrutura de fibra ótica
- ✓ Clientes residenciais, empresariais, corporativos, governo + atacado
- ✓ Modelo de separação estrutural
- ✓ Consolidação da operação móvel
- ✓ Avaliação de parcerias para TV e conteúdo
- ✓ Flexibilidade para execução do plano

NOSSA VISÃO, ESTRATÉGIA E EXECUÇÃO



VISÃO

VIABILIZAR A CRIAÇÃO DA MAIOR EMPRESA DE INFRAESTRUTURA DE TELECOM DO PAÍS
MASSIFICANDO FIBRA ÓTICA, HABILITANDO BANDA LARGA, 5G E SERVIÇOS EMPRESARIAIS



ESTRATÉGIA

SUSTENTABILIDADE
DE LONGO PRAZO

Novo modelo de empresa,
reorganizada, com capacidade
de investimento, geração de
receitas e sustentabilidade
de longo prazo

MARCA OI → FOCO NA
EXPERIÊNCIA DOS CLIENTES

Inovação e excelência
no desenvolvimento de
soluções e relacionamento
com os nossos clientes

INFRA CO → SEPARAÇÃO
ESTRUTURAL E REDE NEUTRA

Rede abrangente, robusta,
granular, com melhor
previsibilidade de receitas e
acesso aos mercados
financeiros



EXECUÇÃO

Empresa mais
LEVE e ÁGIL,
focada no futuro

Buscando
LIDERANÇA nos
mercados em que
atua FTTH, B2B,
Atacado

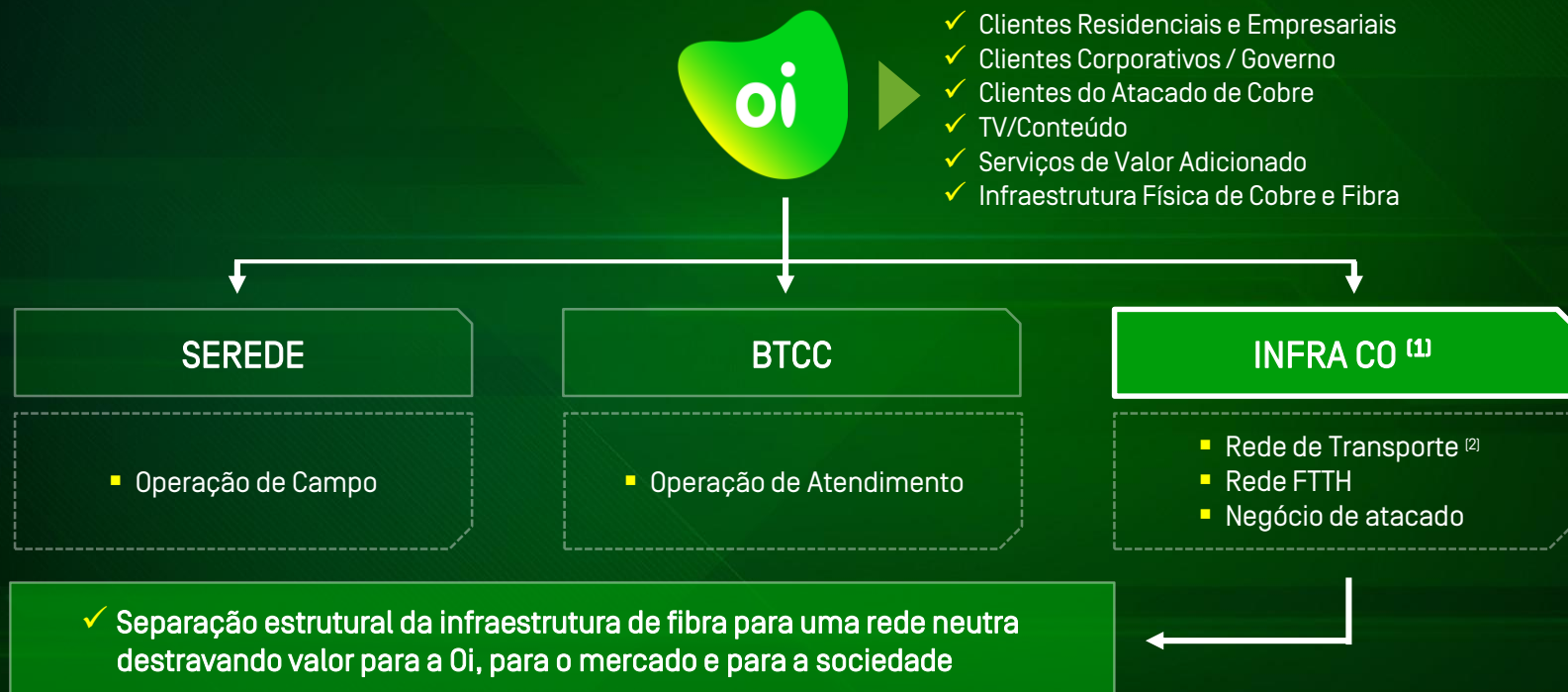
Que **FAZ SENTIDO**
na vida de nossos
clientes e inova
sempre

Com **FOCO**
para uma atuação
mais **EFETIVA**

Utilizando e
investindo na
MELHOR REDE
do Brasil

EMPRESA QUE GERA **VALOR E CONFIANÇA** PARA TODOS OS **STAKEHOLDERS**
(CLIENTES, COLABORADORES, ACIONISTAS, CREDORES, PARCEIROS, FORNECEDORES E SOCIEDADE)

VISÃO DE FUTURO: CONFIGURAÇÃO DE EMPRESA COM SEPARAÇÃO ESTRUTURAL



VISÃO DE FUTURO: SEPARAÇÃO ESTRUTURAL DESTRAVANDO E GERANDO VALOR

NOVA oi

INFRA CO

Rede FTTH [6000 + HPs]

388.000 km de rede de fibra^[1]

43.000 + km de dutos^[1]

Conexão em fibra a mais de 2300 munic.^[1]

Negócio atacado:

- White label FTTH
- Conectividade e transporte para operadores e ISP
- Habilitadora 5G

OI CLIENT CO^[2]

Clientes:

- Oi [residencial e empresarial]
- Oi Soluções
- Atacado cobre

Atividades:

- Venda
- Marketing
- Atendimento
- Inovação/Oito
- Oi Futuro

Infraestrutura:

- DTH/IPTV
- Cobre
- Backbone e backhaul [gerenciado pela InfraCo]^[1]



- ✓ Estrutura de **rede neutra e independente** robusta e granular
- ✓ Melhor acesso a fontes de financiamento, **pela independência, previsibilidade de receitas e maior exposição a outros operadores**
- ✓ Antecipação de investimento **acelerando cobertura de rede de fibra**



- ✓ Cultura de serviço **centrada na experiência do cliente e digital como primeira opção**
- ✓ Foco em excelência na experiência de consumo e **diferenciação de oferta**
- ✓ Menor necessidade de investimento próprio, **alavancando em uma rede ainda mais abrangente**

Notas: [1] Contrato de IRU para gerenciamento e exploração da rede de transporte da Oi SA e Telemar, [2]: Governança - Board com 11 membros independentes e um time de gestão com incentivos de longo prazo alinhados à criação de valor para os acionistas.

A SEPARAÇÃO ESTRUTURAL JÁ ACONTECEU EM DIVERSOS PAÍSES DO MUNDO...

O QUE É A SEPARAÇÃO ESTRUTURAL?

- ▶ É a reorganização da empresa, em **2 estruturas independentes e complementares**

Estrutura 1: Uma empresa de **rede neutra** independente, focada em **infraestrutura**

Estrutura 2: Uma empresa de **serviços**, focada em **clientes**



Possibilita que cada parte foque no seu segmento de atuação, operando de maneira mais eficiente



Permite a expansão e o crescimento de mercado, com utilização mais efetiva dos investimentos

A SEPARAÇÃO ESTRUTURAL É UMA REALIDADE EM DIVERSOS LUGARES DO MUNDO

 Companhia A (2006)

 Companhia B (2011)

 Companhia C (2011)

 Companhia D (2015)

 Companhia E (2019)

 Companhia F (2018)

 Companhia G (2019)

 Companhia H (2016)

 Companhia I (2018)

 Companhia J (2011)

 Companhia K (2017)

 Companhia L (2015)

 Companhia M (2013)

 Companhia N (2020)

 Companhia O (2016)

 Companhia P (2016)

 Companhia Q (2009)

 Companhia R (2020)

 Companhia S (2011)



... TRAZENDO UM CONJUNTO DE BENEFÍCIOS PARA AS NOVAS EMPRESAS RESULTANTES E SEUS ACIONISTAS

VANTAGENS DA SEPARAÇÃO ESTRUTURAL



Atração de **mais investidores**



Aceleração de CAPEX e cobertura de rede



Atendimento a **múltiplas operadoras**



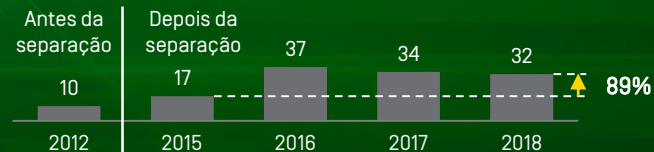
Estabelecimento de uma **estrutura de clientes mais leve, customer centric e digital first**

GERAÇÃO DE VALOR PARA O ACIONISTA (EXEMPLO COMPANHIA L 🇧🇷)

Companhia L Market Capitalization CZK Bilhões



Companhia L Retorno sobre o capital investido % [incluindo ágio e intangíveis]



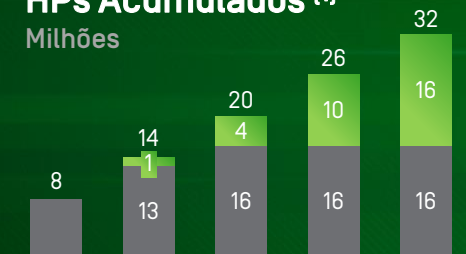
(1) NetCo pós separação com gestão privada. Portanto, não há valuation de mercado disponível | Fonte: McKinsey

A SEPARAÇÃO ESTRUTURAL PERMITE ACELERAÇÃO DA CONSTRUÇÃO DA REDE DE FIBRA PELA INFRA CO

COBERTURA DE TODOS HPs ENDEREÇÁVEIS ATÉ 2024

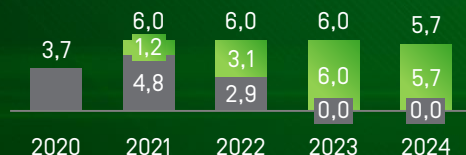
HPs Acumulados ⁽¹⁾

Milhões



+100% HPs ACUMULADOS EM 2024

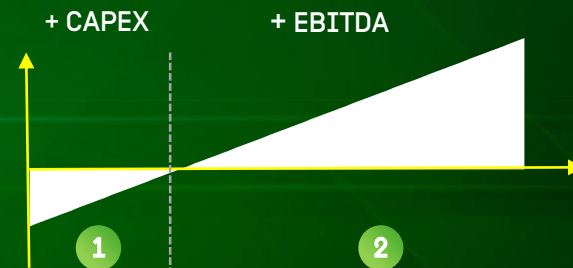
Build out HPs



+140% HPs CONSTRUÍDOS ATÉ 2024

InfraCo As Is

GERAÇÃO DE CAIXA



- 1 Período de investimento inicial com alto CAPEX de expansão de rede, financiado por estrutura de capital eficiente
- 2 Seguido de uma fase de alto retorno, com CAPEX reduzido e EBITDA crescente

Nota: Evolução projetada | Fonte: Modelo de negócios em discussão no âmbito do plano estratégico de transformação

A NOVA OI PODERÁ CRESCER MAIS RAPIDAMENTE E DE FORMA SUSTENTÁVEL...

CLIENT CO (EX. COBRE E DTH)

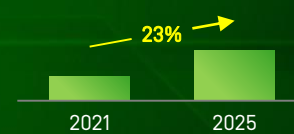
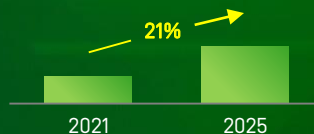
INFRA CO

MÉTRICAS DE NEGÓCIOS 2025

> 7 milhões de casas
conectadas

> 30 milhões de casas passadas e
> 10 milhões de casas conectadas

RECEITA (CAGR RECEITA EX-COBRE E DTH)



MARGEM EBITDA (2025)

> 20%

> 60%

GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL DA FIBRA (EBITDA-CAPEX @ 2025)

> R\$ 1,5 Bi

> R\$ 3 Bi

... GERANDO BENEFÍCIOS PARA TODOS

CLIENTES

Clientes residenciais, empresariais e corporativos vão se beneficiar da melhor qualidade da infraestrutura, em mercados geográficos ainda não atendidos por fibra, e da melhor experiência de utilização dos serviços

SETOR

Operadoras grandes e pequenas terão acesso à infraestrutura robusta e capilar de forma isonômica, evitando redundância de investimentos, gerando maior rentabilidade e competitividade

COLABORADORES E FORNECEDORES

Colaboradores e fornecedores vão ter empresas mais fortes financeiramente e mais focadas na sua área específica de atuação

CREDORES E ACIONISTAS

Empresa sustentável e em crescimento, aumentando a segurança a todos os credores e o retorno aos acionistas e investidores

SOCIEDADE

Desenvolvimento econômico e social através da inclusão digital e maior eficiência econômica do investimento em infraestrutura

PARA EXECUÇÃO DESTA EVOLUÇÃO DO MODELO DE NEGÓCIO SERÁ NECESSÁRIO UM ADITAMENTO AO PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL (PRJ) E A REALIZAÇÃO DE UMA NOVA ASSEMBLEIA GERAL DE CREDORES (AGC)

- ✓ CONTINUIDADE DA EXECUÇÃO DO PRJ – SUSTENTABILIDADE E GERAÇÃO DE VALOR
- ✓ FLEXIBILIDADE DE EXECUÇÃO E OPÇÕES FUTURAS PARA A COMPANHIA
- ✓ ANTECIPAÇÃO DE PAGAMENTO DE DÍVIDAS, REDUZINDO RISCO DE CREDORES E EM TROCA BENEFICIANDO A COMPANHIA COM MELHORES CONDIÇÕES DE PAGAMENTO
- ✓ PROPÕE ALTERNATIVAS PARA VÁRIAS CLASSES DE CREDORES, INCLUINDO PEQUENOS
- ✓ OTIMIZA ESTRUTURA DE CAPITAL
- ✓ REDUZ RISCO OPERACIONAL UMA VEZ CONCLUÍDAS AS TRANSAÇÕES

CONCEITOS DA PROPOSTA DO ADITAMENTO AO PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL – CRIAÇÃO DE 4 UNIDADES PRODUTIVAS ISOLADAS (UPIs)^[1]

UPI TORRES

UPI DATA CENTER

UPI ATIVOS MÓVEIS

UPI INFRA CO

ESCOPO

- 657 torres da móvel e 225 sites indoors (infraestrutura passiva em shoppings, hotéis e outros)
- Receita com as outras operadoras e com a Oi

- 5 data centers
- Receita/contratos do negócio de colocation/hosting com clientes B2B e Oi

- Operação móvel completa, incluindo rede ativa, clientes e espectro
- Não inclusos elementos da rede ativa ou passiva de transmissão

- Rede FTTH , incluindo equipamentos e operação
- Contratos do atacado, sendo a Oi seu principal cliente pelas operações de banda larga em fibra e Oi Soluções
- IRUs com a rede de transporte backbone e backhaul da Oi SA e Telemar

VENDA

- Preço mínimo de R\$1Bi para 100% das ações;
- Venda pelo maior valor de proposta recebida
- Processo de M&A em condução pela Oi

- Preço mínimo de R\$ 325MM para 100% das ações^[2];
- “Right to match” para a maior proposta vinculante, já recebida durante processo de M&A conduzido pela Oi

- Preço mínimo de R\$ 15Bi para 100% das ações.
- Venda pelo maior valor, ou, a critério da Oi, para segunda melhor proposta caso risco de execução seja menor, mediante diferença máxima de preço de 5%^[3]

- Venda de 25% a 51% do capital econômico [51% do capital votante]
- Secundária mínima de R\$6,5Bi para a Oi, acompanhada de primária de até R\$ 5Bi e garantia de dividendos p/ Oi
- Garantia de execução do plano de investimentos

[1] Unidades previstas na LRF, não associadas às obrigações da RJ. [2] Possibilidade de parcelamento de até R\$ 75 milhões com a própria Oi.

[3] Mecanismos de resolução de preço mínimo previstos no plano

CONCEITOS DA PROPOSTA DO ADITAMENTO AO PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL – PROPOSTA A CREDORES

CREDORES NÃO FINANCEIROS

Trabalhistas [Classe I]:

- Pagamento em até 30 dias após aprovado pela corte, (limitado a R\$ 50 mil por credor);
- Saldo restante pago nos termos atuais.

Pequenas Empresas [Classe IV]:

- Pagamento linear de até R\$ 35 mil (e renúncia a qualquer reivindicação adicional) em até 90 dias após aprovação;
- Outros credores pagos nos termos atuais.

CREDORES FINANCEIROS

Credores com Garantia Real [Classe II]:

- Créditos Oi Móvel: Credor tem prerrogativa de manter créditos na UPI Ativos Móveis ou ser pré-pago na liquidação financeira do leilão da UPI Ativos Móveis
- Créditos Oi SA: Credor tem prerrogativa de manter sua exposição seja na Oi SA ou coligadas, ou ser pré-pago na liquidação do leilão da UPI Ativos Móveis

Bancos e ECAs [Classe III]:

- Liquidação antecipada dos créditos, com desconto de 60%, pagamento em 3 parcelas (2022-24). Vinculado a venda de ativos e viabilização de volume de recursos mínimo através dos leilões;
- Opção diferenciada para credores que fornecerem nova linha de crédito.

CREDORES ADICIONAIS

Anatel:

- Migração para nova regra legal de equacionamento dos créditos (adesão à Lei 13.988 e/ou dispositivos legais posteriores).

Contingências:

- Pagamento de até R\$ 3mil (renúncia à reivindicação adicional) em até 90 dias.

Fornecedores, Bondholders, Oferta Geral [Classe III]:

- Possibilidade de pré-pagamento por meio de introdução de mecanismo opcional para leilão reverso de recompra com desconto.

OPERAÇÕES PONTE

- Possibilidade de antecipação parcial dos recursos da venda da UPI Ativos Móveis
- Flexibilidade para alavancagem adicional garantida pelas ações da Infra Co

ENCERRAMENTO RJ

- Na conclusão da venda da UPI Ativos Móveis;
- Ou antes, se solicitado pela Oi e confirmado pela Corte de Recuperação Judicial.

O QUE ACONTECE AGORA - CRONOGRAMA ESPERADO



Nota: cronograma dependente de aprovações judiciais, regulatórias e concorrenciais

CONCLUSÃO

- ✓ ATÉ AQUI, A OI CONSEGUIU **ESTABILIZAR SUAS OPERAÇÕES**, REDEFINIR SEU **MODELO ESTRATÉGICO** E ENCONTROU RECURSOS PARA UMA FORTE **ACELERAÇÃO DO NEGÓCIO DA FIBRA ÓTICA**
- ✓ ESTAMOS PROPONDO UM **MODELO AMBICIOSO** PARA ACELERAR O CRESCIMENTO E VIABILIZAR A **MAIOR EMPRESA DE INFRAESTRUTURA DO BRASIL** DE FORMA SUSTENTÁVEL
 - ✓ OS CLIENTES SE BENEFICIARÃO DE MAIS **QUALIDADE E COBERTURA DE FIBRA**
 - ✓ A OPERAÇÃO DE REDE NEUTRA TRARÁ UMA **ACELERAÇÃO DOS INVESTIMENTOS EM FIBRA DE FORMA EFICIENTE PARA O SETOR**
 - ✓ ESTE MODELO PERMITE CONCILIAR **FORTE CRESCIMENTO E SUSTENTABILIDADE FINANCEIRA** PARA A OI E PARA A INFRA CO
- ✓ ALÉM DE GANHOS PARA CLIENTES E O SETOR, ESTE PLANO IRÁ **GERAR VALOR E CONFIANÇA** PARA COLABORADORES, CREDORES, ACIONISTAS, FORNECEDORES, E PARA A SOCIEDADE EM GERAL
- ✓ O TIME DE GESTÃO E O CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO ESTÃO **EMPENHADOS EM EXECUTAR** O NOVO MODELO ESTRATÉGICO COM RIGOR E VELOCIDADE

INFORMAÇÕES ADICIONAIS

QUADRO-RESUMO COM OS PRINCIPAIS
INDICADORES FINANCEIROS E OPERACIONAIS

PRINCIPAIS INDICADORES FINANCEIROS



R\$ milhões

Brasil

	1T20	1T19	Δ Ano	4T19	Δ Tri
Receita Líquida	4.700	5.086	-7,6%	4.862	-3,3%
Residencial	1.654	1.880	-12,0%	1.724	-4,0%
Mobilidade Pessoal	1.702	1.745	-2,5%	1.777	-4,2%
<i>Clientes¹</i>	<i>1.623</i>	<i>1.624</i>	<i>0,0%</i>	<i>1.678</i>	<i>-3,2%</i>
B2B	1.317	1.418	-7,1%	1.333	-1,2%
Outros Serviços	26	42	-37,9%	28	-7,3%
Opex de Rotina	3.218	3.470	-7,3%	3.410	-5,6%
EBITDA de Rotina	1.481	1.616	-8,3%	1.452	2,0%
Margem EBITDA de Rotina	31,5%	31,8%	-0,2 p.p.	29,9%	1,6 p.p.
Capex	1.781	1.718	3,7%	1.979	-10,0%
Capex / Receita Líquida	37,9%	33,8%	4,1 p.p.	40,7%	-2,8 p.p.
EBITDA de Rotina - Capex	-299	-102	-193,6%	-526	43,1%
Lucro [Prejuízo] Líquido	-6.602	552	1297,1%	-2.056	-221,0%
Posição de Caixa	6.310	6.267	0,7%	2.300	174,4%
Dívida Líquida	18.131	10.107	79,4%	15.927	13,8%

1- Exclui receita de interconexão e receita de aparelhos.

PRINCIPAIS INDICADORES OPERACIONAIS



Em milhares de UGRs

	1T20	1T19	Δ Ano	4T19	Δ Tri
Total - Brasil	52.654	56.623	-7,0%	53.428	-1,4%
Residencial	12.068	14.336	-15,8%	12.659	-4,7%
Cobre	9.058	12.549	-27,8%	10.078	-10,1%
Linhas fixas em serviço	5.887	7.915	-25,6%	6.482	-9,2%
Banda Larga	3.171	4.634	-31,6%	3.596	-11,8%
TV DTH	1.306	1.557	-16,1%	1.393	-6,2%
Fibra	1.704	230	639,9%	1.188	43,5%
Linhas fixas em serviço	792	89	787,7%	523	51,3%
Banda Larga	845	125	577,8%	606	39,4%
IPTV	67	16	309,6%	59	15,1%
Mobilidade Pessoal	33.946	34.894	-2,7%	34.006	-0,2%
Pré-pago	24.163	26.780	-9,8%	24.479	-1,3%
Pós-pago	9.784	8.114	20,6%	9.527	2,7%
B2B	6.481	6.774	-4,3%	6.591	-1,7%
Corporativo	4.439	4.523	-1,8%	4.506	-1,5%
Atacado	284	291	-2,3%	291	-2,4%
Pequenas Empresas	1.758	1.960	-10,3%	1.794	-2,0%
Fibra	92	15	511,0%	69	33,1%
Outros	1.666	1.945	-14,4%	1.725	-3,4%
Telefones públicos	159	619	-74,3%	172	-7,7%
Casas Passadas - FTTH	5.625	1.657	239,4%	4.603	22,2%
Casas Conectadas - FTTH	944	145	551,3%	675	39,9%
Take up [%]	16,8%	8,7%	8,0 p.p.	14,7%	2,1 p.p.

RELAÇÕES COM INVESTIDORES



+55 21 3131-2918



invest@oi.net.br



www.oi.com.br/ri



**RELATÓRIO
TRIMESTRAL
OI 1T20**



Relações com Investidores | 15 de junho de 2020



Divulgação de Resultados

15 de junho de 2020

Teleconferência em Inglês

16 de junho de 2020

10:00h (Brasília)

09:00h (NY) / 13:00h (UK)

Webcast: [clique aqui](#)

Telefone: US: +1 (646) 843 6054 | +55 (11) 2188-0155

Senha: Oi

Replay disponível até 04/06/2020:

+55 (11) 2188-0400

Senha do Replay: Oi

Teleconferência em Português

16 de junho de 2020

10:00h (Brasília)

09:00h (NY) / 13:00h (UK)

Webcast: [clique aqui](#)

Telefone: +55 (11) 2188-0155 | +1 646 843 6054

Senha: Oi

Replay disponível até 04/06/2020:

+55 (11) 2188-0400

Senha do Replay: 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 primeiro trimestre de 2020.





DESTAQUES DAS OPERAÇÕES BRASILEIRAS

OPERACIONAIS

1

MILHÃO DE CLIENTES DE FTTH ALCANÇADOS

97

MIL NOVAS CASAS CONECTADAS A FTTH SÓ NO MÊS DE ABRIL

701

% DE CRESCIMENTO ANUAL DA RECEITA DE FIBRA

12

% DE CRESCIMENTO ANUAL DA RECEITA DO PÓS-PAGO

38

% DE CRESCIMENTO ANUAL DA RECEITA DE TI NO CORPORATIVO

FINANCIAMENTO

1

BILHÃO DE DÓLARES DA VENDA DA UNITEL EM JANEIRO

2,5

BILHÕES DE REAIS DE UM EMPRÉSTIMO PONTE

EFICIÊNCIA E SIMPLIFICAÇÃO

INICIATIVAS DE SIMPLIFICAÇÃO PRODUZINDO REDUÇÃO DE CUSTO EM LINHA COM A META PARA O ANO

OPÇÕES ESTRATÉGICAS

ASSEMBLEIA GERAL DE CREDORES (AGC) PARA ALTERAÇÕES DO PLANO E FLEXIBILIDADE DA COMPANHIA ESPERADA PARA AGOSTO DE 2020.

SONDAGEM DO MERCADO PARA O NEGÓCIO MÓVEL EM ANDAMENTO.

SEPARAÇÃO ESTRUTURAL PARA MAXIMIZAÇÃO DE VALOR: INFRA CO E CLIENT CO

CAMPANHA REGULATÓRIA COMPLETA EM VIGOR PARA IMPACTO FUTURO DO PLC.



Sumário

Tabela 1 – Destaques

em R\$ milhões ou indicado de outra forma	1T20	1T19	4T19	Δ Ano	Δ Tri.
Oi S.A. Consolidado					
Receita Líquida Total	4.749	5.130	4.914	-7,4%	-3,4%
EBITDA de Rotina	1.533	1.627	1.414	-5,8%	8,4%
Margem EBITDA de Rotina (%)	32,3%	31,7%	28,8%	0,6 p.p.	3,5 p.p.
Lucro (Prejuízo) Líquido atribuído aos acionistas controladores	-6.280	568	-2.263	-1204,9%	n.m.
Dívida Líquida	18.131	10.107	15.927	79,4%	13,8%
Caixa Disponível	6.310	6.267	2.300	0,7%	174,4%
CAPEX	1.794	1.725	1.991	4,0%	-9,9%

em R\$ milhões ou indicado de outra forma	1T20	1T19	4T19	Δ Ano	Δ Tri.
BRASIL					
Unidades Geradoras de Receita [Mil]	52.654	56.623	53.428	-7,0%	-1,4%
Residencial	12.068	14.336	12.659	-15,8%	-4,7%
Mobilidade Pessoal	33.946	34.894	34.006	-2,7%	-0,2%
B2B	6.481	6.774	6.591	-4,3%	-1,7%
Telefones públicos	159	619	172	-74,3%	-7,7%
Receita Líquida Total	4.700	5.086	4.862	-7,6%	-3,3%
Receita Líquida de Serviços ⁽¹⁾	4.678	5.038	4.828	-7,1%	-3,1%
Residencial	1.654	1.880	1.724	-12,0%	-4,0%
Mobilidade Pessoal	1.681	1.699	1.743	-1,0%	-3,6%
Clientes	1.623	1.624	1.678	0,0%	-3,2%
B2B	1.317	1.417	1.333	-7,0%	-1,2%
Receita Líquida de Clientes ⁽²⁾	4.582	4.919	4.719	-6,9%	-2,9%
EBITDA de Rotina	1.481	1.616	1.452	-8,3%	2,0%
Margem EBITDA de Rotina (%)	31,5%	31,8%	29,9%	-0,2 p.p.	1,6 p.p.
CAPEX	1.781	1.718	1.979	3,7%	-10,0%
EBITDA de Rotina - CAPEX	-299	-102	-526	193,6%	-43,1%

(1) Exclui receita de aparelhos.

(2) Exclui receita de aparelhos e uso de rede.



IFRS 16 - Arrendamentos

A partir de 01 de janeiro de 2019, a Companhia passou a adotar as normas do IFRS 16 que entraram em vigor. A norma estabelece os princípios para o reconhecimento, mensuração, apresentação e evidenciação de arrendamentos e exige que os arrendatários contabilizem todos os arrendamentos sob um único modelo no balanço patrimonial.

Portanto, as seções deste documento são apresentadas considerando os impactos da adoção do IFRS 16.



RESULTADOS OPERACIONAIS

Receita Líquida

Tabela 2 – Composição da Receita Líquida

R\$ Milhões	Trimestre				
	1T20	1T19	4T19	Δ Ano	Δ Tri.
Receita Líquida Total Consolidada	4.749	5.130	4.914	-7,4%	-3,4%
Brasil	4.700	5.086	4.862	-7,6%	-3,3%
Residencial	1.654	1.880	1.724	-12,0%	-4,0%
Mobilidade Pessoal	1.702	1.745	1.777	-2,5%	-4,2%
B2B	1.317	1.418	1.333	-7,1%	-1,2%
Outros serviços	26	42	28	-37,9%	-7,3%
Operações Internacionais	49	44	51	11,1%	-4,5%
Brasil					
Receita Líquida de Serviços	4.678	5.038	4.828	-7,1%	-3,1%
Receita Líquida de Clientes	4.582	4.919	4.719	-6,9%	-2,9%

No 1T20, a receita líquida consolidada atingiu R\$ 4.749 milhões, queda de 7,4% em relação ao 1T19 e de 3,4% em relação ao trimestre anterior. No trimestre, a receita líquida das operações brasileiras (“Brasil”) totalizou R\$ 4.700 milhões [-7,6% em comparação com o 1T19 e -3,3% em relação ao 4T19] e a receita líquida das operações internacionais (África e Timor Leste) foi de R\$ 49 milhões, apresentando um crescimento de 11,1% em relação ao 1T19 e queda de 4,5% em relação ao trimestre anterior.

BRASIL

A receita líquida das operações brasileiras totalizou R\$ 4.700 milhões no trimestre, redução de 7,6% na comparação com o 1T19. A exposição aos serviços legados (cobre e DTH) nos segmentos Residencial e B2B e a contínua queda do tráfego de voz são os principais fatores que contribuíram para esse resultado. Por outro lado, o rápido crescimento da receita de FTTH do Residencial, de TI do Corporativo e de dados do segmento de Mobilidade Pessoal, impulsionada pelo forte crescimento do pós-pago, compensaram parcialmente essa queda.

Em relação ao 4T19, houve uma redução de 3,3%, influenciada pelos mesmos fatores que impactaram a comparação anual. Exposição a receitas em declínio – de voz fixa, banda larga de cobre e pré-pago – sendo parcialmente compensada pela expansão dos serviços com perfil de crescimento de receita – Fibra, TI e pós pago.

A receita líquida total de serviços, que exclui a receita de venda de aparelhos, totalizou R\$ 4.678 milhões no 1T20, -7,1% em comparação ao 1T19 e -3,1% em comparação ao 4T19. A receita líquida total de clientes, que exclui a receita de venda de aparelhos e de uso de rede, totalizou R\$ 4.582 milhões no período, -6,9% versus o 1T19 e -2,9% versus o 4T19.



RESULTADOS OPERACIONAIS

Residencial

Tabela 3 – Receita Líquida e UGRs do segmento Residencial

	1T20	1T19	4T19	Δ Ano	Δ Tri.
Residencial					
Receita Líquida [R\$ Milhões]	1.654	1.880	1.724	-12,0%	-4,0%
Cobre	1.058	1.427	1.181	-25,8%	-10,4%
Voz Fixa	651	899	732	-27,6%	-11,1%
Banda Larga	408	529	449	-22,9%	-9,3%
TV DTH	402	429	419	-6,4%	-4,1%
Fibra	194	24	124	711,8%	56,8%
Unidades Geradoras de Receitas [UGRs] - Mil	12.068	14.336	12.659	-15,8%	-4,7%
Cobre	9.058	12.549	10.078	-27,8%	-10,1%
Linhas fixas em serviço	5.887	7.915	6.482	-25,6%	-9,2%
Banda Larga	3.171	4.634	3.596	-31,6%	-11,8%
TV DTH	1.306	1.557	1.393	-16,1%	-6,2%
Fibra	1.704	230	1.188	639,9%	43,5%
Linhas fixas em serviço	792	89	523	787,7%	51,3%
Banda Larga	845	125	606	577,8%	39,4%
IPTV	67	16	59	309,6%	15,1%
Casas Conectadas - FTTH	889	134	632	565,0%	40,6%

A receita líquida do segmento Residencial totalizou R\$ 1.654 milhões no 1T20, uma queda de 12,0% em relação ao 1T19 e queda de 4,0% comparado ao 4T19. Pro-ativamente, a Companhia reduziu os incentivos de vendas de serviços ligados ao cobre, contribuindo para esta queda. Além disso, há uma tendência natural de queda das demandas por serviços de voz e banda larga cobre. A estratégia da Companhia é direcionar esforços e investimentos para a execução do Plano de Expansão da Fibra, que segue como a principal alavanca para a reversão estrutural da trajetória da receita do segmento.

No 1T20, a Companhia seguiu acelerando os investimentos em fibra para levar banda larga de altíssima velocidade até a casa do cliente, oferecendo uma melhor experiência, dando sequência à estratégia de rentabilizar o segmento. O projeto de expansão de Fibra (FTTH) continua apresentando resultados consistentes. Ao final do 1T20, a Companhia alcançou 5,6 milhões de *Homes Passed* e atingiu 944 mil *Homes Connected*, sendo 889 mil no segmento Residencial, superando a marca de 1 milhão de casa conectadas no mês de abril de 2020.

No final do período, a Companhia registrou 12.068 mil UGRs no segmento Residencial, uma queda anual de 15,8% em comparação ao mesmo período do ano anterior e de 4,7% em relação ao 4T19. Um fator que continuou a contribuir para a aceleração desta queda no 1T20 foi a mudança no perfil das desconexões involuntárias iniciada no 4T19, que antecipou a régua de corte por inadimplência de 120 para 90 dias, impactando principalmente os serviços ligados ao cobre. Já em relação as UGRs de Fibra, apesar de bases menores, observamos a curva ascendente das conexões, finalizando o 1T20 com crescimento significativo de 43,5% em apenas um trimestre.



ARPU Residencial

O ARPU do segmento Residencial foi de R\$ 81,0 no 1T20, aumento de 4,5% em relação ao 1T19 e de 1,8% na comparação sequencial. Este crescimento, tanto na comparação anual quanto na trimestral, foi impulsionado pelo aumento do ARPU de Banda Larga e de TV paga no período, beneficiados pela mudança do perfil de desconexões involuntárias, além do crescimento do ARPU da Fibra.

Voz Fixa Cobre

A Oi encerrou o 1T20 com 5.887 mil clientes de telefonia fixa no segmento Residencial, redução de 25,6% em comparação ao 1T19 e de 9,2% comparada ao 4T19. A telefonia fixa segue o processo de retração da demanda do mercado e sua crescente substituição pela telefonia móvel, mais especificamente por dados. Como consequência, o ARPU do fixo cobre, considerando a interconexão, apresentou queda de 5,1% na comparação anual, permanecendo em linha em relação ao 4T19.

A Companhia continua reduzindo o foco no cobre, tanto em voz quanto em banda larga, e priorizando os investimentos na aceleração do projeto de fibra, com maior potencial de geração de valor para a Companhia. Com essa estratégia, as receitas dos produtos legados continuam sofrendo uma pressão mais acentuada.

Banda Larga Cobre

A Companhia registrou 3.171 mil UGRs de banda larga fixa cobre no segmento ao final do 1T20, apresentando uma redução de 31,6% versus 1T19 e queda de 11,8% comparado ao 4T19.

A acirrada competição com os players regionais que atuam na oferta de serviços de banda larga em pequenas cidades, fora dos grandes centros urbanos, somada ao impacto da antecipação da régua de corte por inadimplência de 120 para 90 dias foram os principais fatores responsáveis pela queda da base dos serviços ligados ao cobre.

A maior parte da base atual de banda larga da companhia é formada por acessos via cobre [VDSL e ADSL]. Como mencionado acima, a Oi está diminuindo as ações de venda proativa do portfólio de cobre e intensificando a expansão e atividade comercial com foco no FTTH, acelerando a expansão e migração dos clientes para a fibra, principal alavanca para a retomada do crescimento, com base no seu diferencial de infraestrutura.

TV DTH

A base de TV DTH do Residencial encerrou o 1T20 com 1.306 mil UGRs, apresentando uma queda de 16,1% em relação ao 1T19 e redução de 6,2% em comparação ao 4T19.

As desconexões líquidas (*net adds*) de TV paga foram de 251 mil UGRs em relação ao 1T19 e 87 mil UGRs em relação ao 4T19. A penetração da TV paga em residências com telefonia fixa alcançou 22,2% no trimestre, um crescimento anual de 2,5 p.p. e sequencial de 0,7 p.p. O ARPU do produto cresceu 9,3% comparado ao 1T19 e aumentou 2,7% em relação ao 4T19.

A receita líquida de TV apresentou queda de 6,4% comparada ao 1T19 e redução de 4,1% na comparação sequencial. Este resultado refletiu a estratégia da companhia de alocar mais recursos para acelerar os investimentos na Fibra, que segue oferecendo também o serviço de IPTV.



RESULTADOS OPERACIONAIS

FIBRA

No 1T20, a Companhia manteve o ritmo dos investimentos de expansão da Fibra, encerrando o trimestre com 5,6 milhões de casas passadas com fibra [*Homes Passed – HP's*]. Neste trimestre a companhia adicionou mais 1 milhão de Homes Passed à sua base. Uma média mensal superior a 340 mil *HP's* por mês. A Oi segue perseguindo os objetivos traçados no plano estratégico de 2019 e pretende chegar a 16 milhões de casas passadas até o final de 2021.

A Companhia encerrou o 1T20 com cerca de 944 mil casas conectadas [*Homes Connected – HC's*] à Fibra, alcançando uma taxa de ocupação de 16,8%. Neste primeiro trimestre de 2020, o Oi Fibra já estava presente em 112 municípios e ao final de abril já estava em 116 municípios. Em abril de 2020, alcançamos 5,99 milhões de *HP's* e superamos a expressiva marca de 1 milhão de casas conectadas [*HC's*], avançando o *take up* [taxa de ocupação] para 17,4%. Este processo de exploração das oportunidades de FTTH tem se mostrado eficaz. No primeiro trimestre de 2020, a companhia mais uma vez teve um resultado positivo. *Net adds* de FTTH foram de 269 mil clientes, quantidade superior aos players brasileiros e também superior a players americanos que ofertaram o FTTH no mesmo período. Em abril, a Companhia registrou 97 mil novos clientes de FTTH, o maior número desde o início do projeto de Fibra.

A companhia acompanha a evolução dos investimentos de fibra e vem aprimorando suas ações de marketing e venda desde o início do projeto e os resultados podem ser observados nas safras de construção de Casas Passadas [*HP's*]. As primeiras safras de outubro de 2018 e janeiro de 2019 alcançaram taxa de ocupação de 15% e 18%, respectivamente, em março de 2020. Já as safras de abril de 2019 e julho de 2019 alcançaram taxa de ocupação de 21,5% e 20,5% ao fim do mesmo período. As safras mais atuais [outubro, novembro e dezembro de 2019] apresentaram taxa de ocupação ainda melhores e já atingem 15% após 4 meses de instalação e 17% após 6 meses. As safras de 2020 possuem médias de taxas de ocupação superiores a 8% ao fim do primeiro mês e quase 13% após 3 meses de instalação. O acompanhamento destes indicadores é crucial na avaliação dos investimentos em FTTH.

Com a estratégia de aceleração da venda de FTTH, a Oi segue comercializando também o IPTV e Voz na Fibra. Ao fim do 1T20, aproximadamente 86% de nossos clientes residenciais possuíam 2 ou mais produtos de FTTH [BL, TV e Voz] enquanto que, ao fim do 1T19, esse percentual era de 68%. Já em abril de 2020, esse percentual alcançou 87%. O ARPU de fibra foi de R\$ 84,5 no 1T20, incremento de 16,8% sobre o 1T19 quando era de R\$ 72,3 reais e de 2,7% na comparação sequencial [R\$ 82,3]. A estratégia de comercialização do Bundle segue em andamento e tem demonstrado resultados satisfatórios.

A receita de Fibra alcançou R\$ 205 milhões no 1T20, destes R\$ 194 milhões provenientes de clientes residenciais e R\$ 11 milhões de pequenas empresas [B2B]. Um robusto crescimento anual de 700,8%, sendo 711,8% dentre os clientes residenciais. Na comparação trimestral, as receitas de Fibra aumentaram em 73 milhões ou 55%. Dentre os clientes residenciais, esse incremento foi de R\$ 70 milhões [57%]. As receitas de Fibra têm ajudado a compensar parcialmente as quedas com as receitas de cobre. Enquanto no 1T19 as receitas de Fibra representavam 1,3% do total de receitas do segmento residencial, no 1T20, já representam 11,7%.

Nas 81 primeiras cidades em que a estratégia de FTTH foi implementada e já apresentam resultados consistentes para fins de comparação, a receita total de banda larga [Fibra + Cobre] cresceu 12% na



RESULTADOS OPERACIONAIS

comparação anual, enquanto nas demais cidades, onde ainda não possuímos o serviço de FTTH, essa receita caiu 14% na comparação anual.

Embora ainda com uma base bem menor, o crescimento anual da receita de Fibra no 1T20 já mais que compensa a queda das receitas de banda larga de cobre e TV DTH no mesmo período. As receitas de banda larga de cobre caíram R\$ 121 milhões na comparação anual, as receitas de TV DTH caíram R\$ 27 milhões no mesmo período, enquanto as receitas de Fibra cresceram R\$ 170 milhões no ano.

Cabe ressaltar que desde o início da pandemia, com o isolamento social e a necessidade de home-office, temos experimentado um aumento significativo na demanda por nossos serviços de banda larga, especificamente, os serviços fornecidos por nossa rede FTTH, tanto de clientes residenciais quanto de B2B, ao estabelecerem operações de trabalho remotas em função do COVID-19.

O foco estratégico da Companhia segue em alavancar a liderança em fibra e infraestrutura, maximizando valor em todos os segmentos de negócios. Atualmente, a Oi possui mais de 388 mil quilômetros de fibra no país.

Mobilidade Pessoal

Tabela 4 – Receita Líquida e UGRs do segmento Mobilidade Pessoal

	1T20	1T19	4T19	Δ Ano	Δ Tri.
Mobilidade Pessoal					
Receita Líquida [R\$ Milhões]	1.702	1.745	1.777	-2,5%	-4,2%
Serviços	1.681	1.699	1.743	-1,0%	-3,6%
Clientes ⁽¹⁾	1.623	1.624	1.678	0,0%	-3,2%
Pré-pago	681	781	760	-12,8%	-10,3%
Pós-pago	930	829	907	12,2%	2,6%
Outros	12	14	11	-14,6%	7,2%
Uso de Rede	57	75	65	-23,3%	-12,4%
Material de Revenda	21	46	34	-54,1%	-37,5%
Unidades Geradoras de Receitas [UGRs] - Mil	33.946	34.894	34.006	-2,7%	-0,2%
Pré-Pago	24.163	26.780	24.479	-9,8%	-1,3%
Pós-Pago ⁽²⁾	9.784	8.114	9.527	20,6%	2,7%

(1) Exclui receita de aparelhos e uso de rede.

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

A receita líquida de Mobilidade Pessoal foi de R\$ 1.702 milhões no 1T20, uma redução de 2,5% em relação ao mesmo período de 2019. Essa redução foi impactada por um cenário mais desafiador no pré-pago, com fechamento de lojas e diminuição dos pontos de inserção de crédito devido ao início da quarentena, parcialmente compensada por um crescimento da base de clientes pós-pago, impulsionado por ofertas regionalizadas mais simples e assertivas e pela migração da base de clientes pré-pagos. Comparado ao 4T19, a receita líquida de Mobilidade Pessoal apresentou queda de 4,2%, refletindo, além dos motivos supracitados, redução das tarifas de interconexão.



RESULTADOS OPERACIONAIS

Como visto em trimestre anteriores, o segmento pré-pago continua seguindo a tendência de retração do mercado, impactado pela lenta recuperação econômica, altas taxas de desemprego, pela redução das tarifas de interconexão e também pelo processo de migração de voz para dados. Nesse trimestre, ainda percebemos uma piora no final de março decorrente da pandemia do COVID-19 e início do isolamento social, que culminou em fechamento das lojas, pontos de recarga e menor número de pessoas circulando. Além disso, a Companhia continua o processo de migração de clientes pré-pago para ofertas mais atraentes no pós-pago, contribuindo para a redução do número de usuários pré-pago mas, em contrapartida, beneficiando o crescimento da base de clientes pós-pago com a migração desses para ofertas com ARPU's maiores. Dessa forma, a base de clientes pós-pago cresceu 20,6%, comparado ao ano anterior, e apresentou crescimento trimestral de 2,7%.

O desempenho positivo dos produtos pós-pagos é resultado da estratégia de conversão dos clientes de pré-pago, combinada com o novo portfólio de ofertas da Oi, mais simples e alinhado à tendência do mercado de migração de serviços de voz para dados. O lançamento do novo portfólio foi sustentado pelos contínuos investimentos em cobertura 4G e 4,5G, que proporcionam incremento de capacidade de tráfego na rede, com melhor performance de uso e, conseqüentemente, melhoria substancial da experiência do cliente.

A receita de clientes, que exclui interconexão e aparelhos, foi R\$ 1.623 milhões, em linha com o 1T19 e 3,2% menor que no 4T19.

A receita de uso de rede totalizou R\$ 57 milhões, apresentando queda anual de 23,3% e menor 12,4% em relação ao trimestre anterior. A comparação anual é impactada pela redução das tarifas de VUM. Já as vendas de aparelhos totalizaram R\$ 21 milhões, R\$ 25 milhões menor na comparação com 1T19 e R\$ 13 milhões menor que o 4T19, impactadas pelo fechamento das lojas devido a COVID-19.

A Oi encerrou o primeiro trimestre do ano com 33.946 mil UGRs em Mobilidade Pessoal, queda de 2,7% em relação ao 1T19 ou 948 mil desconexões líquidas, das quais 2.617 mil desconexões no pré-pago compensadas parcialmente por 1.670 mil adições no pós-pago. Na análise sequencial, o número de adições ficou em linha com apresentado no último trimestre de 2019, com o pré-pago apresentando redução de 1,3% e o pós-pago crescendo 2,7%.

A base total de clientes móveis da Oi (Mobilidade Pessoal + B2B) totalizou 36.665 mil UGRs. Desses, 2.719 mil no segmento B2B.

Pré-pago

O segmento pré-pago encerrou o primeiro trimestre de 2020 com 24.163 mil UGRs, redução de 9,8% em relação ao 1T19. Alguns fatores influenciaram estes dados: (i) a política de desconexão de clientes inativos; (ii) a migração de clientes de pré-pago para pós-pago; (iii) a tendência de consolidação de chips no mercado.

O total de recargas apresentou uma retração de 5,3% na comparação anual e de 7,7% na comparação trimestral. Já o número de clientes de recarga diminuiu 13,1% em relação ao 1T19 e 9,3% em relação ao 4T19. As três principais razões para essas reduções, como já citado, foram: (i) encolhimento do mercado de pré-pago; (ii) alta taxa de desemprego, que tem efeito direto na receita do segmento e (iii) o fechamento de lojas e outros pontos de inserção de créditos devido ao Covid-19.



RESULTADOS OPERACIONAIS

O impacto na receita, incluindo longa distância, foi de -12,8% na comparação anual e encolhendo 10,3% na comparação sequencial. O ARPU do pré-pago teve retração de 2,9% na comparação anual e de 6,5% em relação ao trimestre anterior.

Pós-pago

A Oi encerrou o 1T20 com 9.784 mil UGRs no pós-pago, crescendo a base em 20,6% comparado ao 1T19 e 2,7% na comparação sequencial, principalmente devido à estratégia de migração de cliente pré-pago para pós-pago e às ofertas mais competitivas. Com isso, as adições brutas cresceram 11,5% no ano e queda de 12,7% na comparação sequencial, resultando em um *net adds* de 1.670 mil UGRs em relação ao 1T19. Assim, o segmento já representa 28,8% da base total de Mobilidade Pessoal.

Os resultados positivos nos físicos refletem-se na receita que, incluindo longa distância, cresceu 12,2% comparada ao 1T19 e 2,6% em relação ao 4T19. As ofertas regionalizadas, simplificação, inovação, intensificação comercial, e o *refarming* da faixa de frequência de 1.8Ghz para o 4G e 4,5G são os principais fatores que continuam possibilitando os resultados positivos do pós-pago, além da estratégia mencionada de aceleração da migração de clientes pré-pago para pós-pago.

Cobertura 2G, 3G, 4G e 4.5G

A cobertura 2G da Oi estava presente em 3.498 municípios (correspondendo a 93% da população urbana do país), no primeiro trimestre de 2020. No mesmo período, a cobertura 3G abrangia 1.650 municípios ou 82% da população urbana brasileira.

O acesso 4G alcançou 1.023 municípios, atingindo 75% da população urbana brasileira. Além disso, a cobertura de 4.5G alcançou 54 municípios, atendendo a cerca de 20% da população urbana.

A Oi atua em parceria com outras operadoras no compartilhamento de rede com intuito de potencializar investimentos e reduzir custos, ao mesmo tempo em que trabalha na melhoria contínua da qualidade dos seus serviços e da experiência do cliente.

ARPU Móvel

O ARPU móvel da Companhia ficou em R\$ 16,2 no 1T20, maior em 0,5% do que o apresentado ao final do 1T19 e 2,5% menor que o do trimestre anterior.



RESULTADOS OPERACIONAIS

B2B

Tabela 5 – Receita Líquida e UGRs do segmento B2B

	1T20	1T19	4T19	Δ Ano	Δ Tri.
B2B					
Receita Líquida [R\$ Milhões]	1.317	1.418	1.333	-7,1%	-1,2%
Corporativo	777	862	812	-9,9%	-4,4%
TI	138	100	126	38,0%	9,6%
Dados	349	410	366	-14,8%	-4,5%
Outras	289	352	320	-17,8%	-9,7%
Atacado	274	256	246	6,9%	11,1%
Pequenas Empresas	267	300	275	-11,2%	-2,8%
Fibra	11	1	8	648,1%	30,8%
Outras	256	299	266	-14,4%	-3,9%
Unidades Geradoras de Receitas [UGRs] - Mil	6.481	6.774	6.591	-4,3%	-1,7%
Corporativo	4.439	4.523	4.506	-1,8%	-1,5%
Atacado	284	291	291	-2,3%	-2,4%
Pequenas Empresas	1.758	1.960	1.794	-10,3%	-2,0%
Fibra	92	15	69	511,0%	33,1%
Outras	1.666	1.945	1.725	-14,4%	-3,4%

No 1T20, a receita líquida do segmento B2B fechou em R\$ 1.317 milhões, uma queda de 7,1% quando comparada ao mesmo período de 2019 e uma queda de 1,2% em relação ao 4T19. O segmento foi impactado pela queda nos serviços legados do Corporativo, principalmente em função da redução do tráfego de voz, intensificado com a política de confinamento e Home Office, implementado pelas empresas para contenção da COVID-19, dos cortes nas tarifas reguladas de interconexão [VU-M] e de ligações fixo-móvel [VC]. Além disso, as receitas de Pequenas Empresas também apresentaram queda no trimestre, principalmente em função da alta exposição às receitas de serviços de cobre. Houve, no entanto, crescimento na receita líquida do Atacado em 6,9% em relação ao 1T19 e de 11,1% comparado ao trimestre anterior, e também um crescimento nas receitas de TI em 38% ano contra ano e 9,6% em relação ao 4T19, compensando em parte a queda da receita no trimestre, porém ambas destacando o foco da estratégia para o crescimento sustentável do B2B.

A Companhia encerrou o 1T20 com 6.481 mil UGRs no segmento, queda de 4,3% no comparativo ano contra ano e de 1,7% em comparação ao 4T19.

Corporativo

Com o lançamento da nova marca “Oi Soluções” para o segmento Corporativo em dezembro de 2019, a Oi pretende ser uma integradora e provedora de soluções digitais de Telecomunicações e TI (Tecnologia da Informação) através de um posicionamento consultivo e customizado. A empresa oferece um portfólio abrangente de soluções de TIC (Tecnologia da Informação e Comunicação), impactando o cliente em toda a cadeia de valor, nas áreas de Cloud & Data Center, IoT (Internet das Coisas), Big Data & Analytics, Cibersegurança, Conectividade de Dados e Voz e Gestão, com o objetivo de auxiliar na geração de novas



receitas e na contenção de despesas. A empresa hoje possui 57 mil clientes dos setores público e privado, atendidos por mais de 1.500 executivos.

Ao portfólio que já possuía os serviços de Oi WIFI 3.0+, Oi GIS (Gestão Integrada de Serviços), Telepresenças Oi e Marketing Analytics Oi, foram adicionados nesse primeiro trimestre o Oi Gestão 360º [permite que operadora faça a gestão de conectividade, TI, segurança e negócios para o cliente], Smart Cloud 4.0 [Infraestrutura como serviço (IaaS), no formato de nuvem híbrida, possibilitando o desenvolvimento de uma arquitetura de edge, com foco em soluções de IoT e vídeo], e Oi Smart Office 4.0 [solução destinada às empresas que trabalham em sistema de home office, composta por plataformas de colaboração, conectividade e cloud computing].

A receita líquida do Corporativo totalizou R\$ 777 milhões no 1T20, queda de 9,9% no comparativo com o 1T19 e de 4,4% no comparativo com o 4T19, cuja queda ocorreu nas linhas de Dados e Outros, representativas dos serviços legados ofertados pela Companhia. Com o foco em serviços de TI, a Companhia conseguiu aumentar a receitas destes em 38% ano contra ano e 9,6% trimestre contra trimestre. O segmento apresentou queda nas UGRs, diminuindo em 1,8% a base de cliente no comparativo com o 1T19, e 1,5% contra o 4T19.

Atacado

A Companhia tem como objetivo neste segmento se posicionar como principal provedor nacional de rede de transporte e transmissão e facilitador da infraestrutura 5G no Brasil. Isso possibilitará um mix de receitas, com foco nas não reguladas, em áreas como conexões IP, "*fiber to the city (FTTC)*", "*fiber to the ISP (FTTISP)*" e "*fiber to the tower (FTTT)*", oferecendo a sua infraestrutura, extensiva e não replicável, que possibilita à Oi uma qualidade superior no atendimento a empresas prestadoras de serviços de telecomunicações, provedores de Internet e empresas de infraestrutura envolvidas na cadeia de prestação desses serviços.

No 1T20, a Oi assinou um memorando de entendimento para operação conjunta nos projetos de banda larga por fibra da Mob Telecom. O lançamento deste projeto-piloto foi feito no modelo de franquias, que poderá ser expandido, com o objetivo de crescimento nas receitas não reguladas e na redução dos custos com Opex e Capex.

A receita líquida da companhia no Atacado totalizou R\$ 274 milhões no 1T20, um aumento de 6,9% ano contra ano, e de 11,1% em relação ao 4T19.

Pequenas Empresas

Para o segmento de pequenas empresas, a Companhia utiliza estratégia usada no B2C dadas as suas semelhanças de mercado. A Oi segue regionalizando as ofertas e intensificando suas ações comerciais em conjunto com a abordagem do "Reuso de Rede" para a oferta de FTTH. A queda de 11,2% na receita líquida ano contra ano, e de 2,8% no comparativo com o trimestre anterior, junto com a queda de 10,3% das UGRs no comparativo anual do grupo, estão ligadas a alta exposição às receitas de cobre nesse segmento.



RESULTADOS OPERACIONAIS

Custos e Despesas Operacionais

Tabela 6 – Composição dos Custos e Despesas Operacionais de Rotina

R\$ Milhões	1T20	1T19	4T19	Δ Ano	Δ Tri.
Custos e Despesas Operacionais de Rotina					
Brasil	3.218	3.470	3.410	-7,3%	-5,6%
Pessoal	597	594	699	0,5%	-14,6%
Interconexão	111	136	135	-18,3%	-18,1%
Serviços de terceiros	1.414	1.487	1.480	-4,9%	-4,5%
Serviço de manutenção da rede	234	275	232	-14,7%	1,2%
Custos de aparelhos e outros	21	48	34	-56,7%	-40,2%
Publicidade e Propaganda	70	71	162	-1,3%	-56,6%
Aluguéis e seguros	581	661	562	-12,1%	3,3%
Provisões para contingências	25	59	30	-58,3%	-18,4%
Provisão para devedores duvidosos	139	137	61	1,1%	126,9%
Tributos e outras despesas (receitas)	27	3	13	882,6%	110,9%
Operações Internacionais	-3	32	89	-107,9%	-102,9%
OPEX de rotina	3.216	3.503	3.499	-8,2%	-8,1%

No 1T20, os custos e despesas operacionais consolidados de rotina, incluindo as operações internacionais, totalizaram R\$ 3.216 milhões, redução de 8,2% comparando ao mesmo período de 2019 e de 8,1% em relação ao 4T19.

Já o Opex de rotina das operações brasileiras ficou em R\$ 3.218 milhões, uma queda de 7,3% em relação ao 1T19 e de 5,6% em relação ao trimestre anterior. Considerando a taxa de inflação (IPCA) de 3,30% nos últimos 12 meses, este desempenho significou uma redução real de 10,22% em relação ao 1T20.

Como parte do plano estratégico, a Companhia continua atuando em 5 macro frentes de redução de custos e simplificação operacional: (i) Vendas, Marketing e Atendimento; (ii) Processos e Organização; (iii) Suporte ao Negócio; (iv) TI; e (v) Rede e Operações de Campo. As ações resultantes do trabalho nessas frentes começaram a ser implementadas ao longo de 2019 e os impactos financeiros devem ser observados de forma mais relevante ao longo deste ano.

Pessoal

No 1T20, as despesas de pessoal totalizaram R\$ 597 milhões, em linha no comparativo anual (+0,5%) e uma queda de 14,6% quando comparado ao trimestre anterior. Essa redução sequencial ocorreu, principalmente em função das provisões para remuneração variável realizados no 4T19.

Interconexão

Os custos de interconexão das operações brasileiras totalizaram R\$ 111 milhões, uma redução de 18,3% na comparação com o 1T19 e de 18,1% na comparação com o trimestre passado, principalmente em função da redução das tarifas reguladas.



RESULTADOS OPERACIONAIS

Serviços de Terceiros

No 1T20, os custos e despesas com serviços de terceiros no Brasil totalizaram R\$ 1.414 milhões, uma queda de 4,9% em relação ao 1T19 e de 4,5% comparando ao 4T19. Debaixo dessa rubrica estão classificadas as despesas de Aquisição de Conteúdo, Relacionamento com Clientes, Faturamento, Vendas, Energia Elétrica e Despesas Gerais. Este resultado é reflexo das ações da Companhia de aceleração dos canais de vendas digitais, da automação e otimização do SAC e das operações do *Call Center* e da redução de despesas com projetos de TI voltados para os produtos legados.

Serviços de Manutenção de Rede

No trimestre, os custos e despesas com serviços de manutenção de rede das operações brasileiras totalizaram R\$ 234 milhões, ficando em linha quando comparado ao 4T19 e apresentando uma queda de 14,7% em relação ao 1T19. Essa queda ocorreu, principalmente como reflexo da expansão do projeto de Fibra e migração de clientes do Cobre para o FTTH reduzindo o custo de manutenção das redes legadas, e por menores gastos com TUP, como resultado da aprovação do PGMU.

Custos de Aparelhos / Outros (CPV)

Os custos de aparelhos das operações brasileiras totalizaram R\$ 21 milhões no trimestre, uma queda de 56,7% quando comparado ao 1T19 e de 40,2% na comparação com o trimestre anterior, principalmente devido ao menor volume na venda de *handset*.

Publicidade e Propaganda

No 1T20, as despesas com publicidade e propaganda atingiram R\$ 70 milhões, ficando praticamente em linha na comparação com o 1T19 e apresentando uma redução de 56,6% em relação ao último trimestre. Na comparação sequencial esta redução refletiu efeitos de sazonalidade, principalmente em função das campanhas para Black Friday e Natal no trimestre anterior.

Aluguéis e Seguros

No 1T20, as despesas com aluguéis e seguros das operações brasileiras totalizaram R\$ 581 milhões, apresentando uma redução de 12,1% no comparativo anual, principalmente devido as renegociações ao longo de 2019 com concessionárias e fornecedores, resultando em menores custos. Já em relação ao 4T19, houve aumento de 3,3%, mostrando uma elevação os custos relacionados a aluguel de postes, torres, equipamentos, sendo atenuado por menores custos com aluguel de espaços físicos e satélites.

Provisões para Contingências

Neste trimestre, as provisões para contingências nas operações brasileiras totalizaram R\$ 25 milhões, uma redução de 58,3% ou R\$ 35 milhões, comparado ao mesmo período do ano anterior. Na comparação sequencial, houve redução de 18,4% ou R\$ 6 milhões, principalmente em função menores entradas de processos judiciais, especialmente nas esferas trabalhista, cível consumidor e cível estratégico.

Provisões para Devedores Duvidosos – PDD



RESULTADOS OPERACIONAIS

No 1T20, as provisões para devedores duvidosos totalizaram R\$ 139 milhões, ficando em linha na comparação com o 1T19 e apresentando um aumento de 126,9% em relação ao quarto trimestre de 2019, principalmente em função da recuperação de créditos de governos no Corporativo ocorrida no 4T19.

EBITDA

Tabela 7 – EBITDA e Margem EBITDA

	1T20	1T19	4T19	Δ Ano	Δ Tri.
Oi S.A.					
EBITDA de Rotina (R\$ milhões)	1.533	1.627	1.414	-5,8%	8,4%
Brasil	1.481	1.616	1.452	-8,3%	2,0%
Operações Internacionais	52	12	-38	-336,1%	235,4%
Margem EBITDA de Rotina (%)	32,3%	31,7%	28,8%	0,6 p.p.	3,5 p.p.
Brasil	31,5%	31,8%	29,9%	-0,2 p.p.	1,6 p.p.
Operações Internacionais	105,2%	26,8%	-74,2%	78,4 p.p.	179,4 p.p.
Itens Não Rotina (R\$ milhões)	367	987	-117	n.m.	n.m.
EBITDA (R\$ milhões)	1.899	2.615	1.298	-27,4%	46,4%
Brasil	1.566	2.603	1.336	-39,8%	17,2%
Operações Internacionais	333	12	-38	2720,8%	-975,7%
Margem EBITDA (%)	40,0%	51,0%	26,4%	-11,0 p.p.	13,6 p.p.

No 1T20, o EBITDA consolidado de rotina alcançou R\$ 1.533 milhões, apresentando queda de 5,8% em relação ao 1T19 e um aumento de 8,4% na comparação sequencial.

O EBITDA de rotina das operações brasileiras totalizou R\$ 1.481 milhões no 1T20, registrando queda de 8,3% em relação ao 1T19 e crescimento de 2,0% em relação ao 4T19. A margem EBITDA de rotina das operações brasileiras foi de 31,5%, ficando em linha com o 1T19 e apresentando um crescimento sequencial de 1,6 p.p.

Em relação as outras operações internacionais (África e Timor Leste), o EBITDA de rotina totalizou R\$ 52 milhões no trimestre, comparado a R\$ 12 milhões no 1T19 e a R\$ -38 milhões no 4T19.

Os Itens não rotina, no total de R\$ 367 milhões no 1T20, se referem a: (i) ganho com venda de imóveis no valor de R\$ 85 milhões e (ii) ganhos resultantes da venda da PT Ventures no valor de R\$ 282 milhões, nas operações internacionais.

Cabe observar que o EBITDA de rotina considera os efeitos da adoção do IFRS 16. Para efeito de comparação, o EBITDA de rotina das operações brasileiras, desconsiderando os impactos do IFRS 16 no 1T20 seria de R\$ 1.046 milhões.

Investimentos

Tabela 8 – Investimentos

R\$ Milhões	1T20	1T19	4T19	Δ Ano	Δ Tri.
Investimentos					
Brasil	1.781	1.718	1.979	3,7%	-10,0%
Fibra ⁽¹⁾	1.073	575	883	86,7%	21,5%
Cobre	276	513	441	-46,3%	-37,5%
DTH	18	92	60	-80,2%	-69,5%
Móvel	261	328	368	-20,3%	-29,0%
B2B	153	210	227	-27,2%	-32,7%
Operações Internacionais	13	7	12	77,2%	6,2%
Total	1.794	1.725	1.991	4,0%	-9,9%

(1) Inclui Fibra + Atacado.

No 1T20, os investimentos [Capex] consolidados da Companhia, considerando as operações internacionais, totalizaram R\$ 1.794 milhões, apresentando um crescimento de 4,0% no comparativo anual e uma queda de 9,9% em relação ao trimestre anterior. As operações brasileiras totalizaram R\$ 1.781 milhões no 1T20, um incremento de 3,7% em relação ao 1T19 e queda de 10,0% na comparação sequencial.

A abertura dos investimentos por produto evidencia o direcionamento dos esforços da Companhia em concentrar maiores recursos na continuidade e cumprimento do seu Plano de Estratégico, com foco principal na expansão de FTTH, oferecendo banda larga de alta velocidade até a casa do cliente.



RESULTADOS OPERACIONAIS

Fluxo de Caixa Operacional (EBITDA de rotina – Capex)

Tabela 9 – Fluxo de Caixa Operacional

R\$ Milhões	1T20	1T19	4T19	Δ Ano	Δ Tri.
Oi S.A.					
EBITDA de Rotina	1.533	1.627	1.414	-5,8%	8,4%
Capex	1.794	1.725	1.991	4,0%	-9,9%
Fluxo de Caixa Operacional de Rotina [EBITDA – Capex]	-261	-98	-577	167,4%	-54,7%

Tabela 10 – Fluxo de Caixa Operacional das Operações Brasileiras

R\$ Milhões	1T20	1T19	4T19	Δ Ano	Δ Tri.
Oi S.A.					
EBITDA de Rotina	1.481	1.616	1.452	-8,3%	2,0%
Capex	1.781	1.718	1.979	3,7%	-10,0%
Fluxo de Caixa Operacional de Rotina [EBITDA – Capex]	-299	-102	-526	193,6%	-43,1%

No 1T20, o fluxo de caixa operacional consolidado de rotina (EBITDA de rotina menos Capex) foi negativo em R\$ 261 milhões e, nas operações brasileiras, foi negativo em R\$ 299 milhões, principalmente em função da continuidade da aceleração dos investimentos no período e das receitas menores, que impactaram o Ebitda, conforme mencionado anteriormente nas seções *Receitas e Investimentos*.

Depreciação / Amortização

Tabela 11 – Depreciação e Amortização

R\$ Milhões	1T20	1T19	4T19	Δ Ano	Δ Tri.
Depreciação e Amortização					
Total	1.711	1.690	1.703	1,3%	0,5%

As despesas com depreciação e amortização da Companhia totalizaram R\$ 1.711 milhões no 1T20, apresentando um aumento de 1,3% em relação ao 1T19 e permanecendo em linha na comparação com o 4T19.

Resultados Financeiros

Tabela 12 – Resultado Financeiro (Oi S.A. Consolidado)

R\$ Milhões	1T20	1T19	4T19
Oi S.A. Consolidado			
Juros Líquidos (s/ Aplicações Fin. e Emprést. e Financ.)	-492	-300	-363
Amortização do ajuste a valor justo	-578	-215	-197
Resultado Cambial Líquido (s/ Aplicações Fin. e Emprést. e Financiamentos)	-2.657	-96	259
Outras Receitas / Despesas Financeiras	-2.749	410	-1.857
Resultado Financeiro Líquido Consolidado	-6.476	-202	-2.158

O resultado financeiro líquido consolidado da Oi S.A. totalizou despesas de R\$ 6.476 milhões no trimestre, em comparação a uma despesa de R\$ 2.158 milhões no 4T19 e R\$ 202 milhões no mesmo período do ano anterior.

No trimestre, o aumento das despesas financeiras é explicado, principalmente, pelo impacto negativo da forte depreciação cambial do 1T20, reflexo dos efeitos do avanço da Covid-19, que ganhou escala global no período. O item “Resultado Cambial Líquido” voltou a registrar despesas financeiras no trimestre devido à forte desvalorização do Real vs Dólar de 29,0% no 1T20 vs valorização de 3,2% no trimestre anterior.

O item “Outras Receitas/ Despesas Financeiras” também apresentou aumento das despesas, principalmente em função da variação cambial sobre os passivos onerosos (contratos de transmissão de dados por cabos submarinos e satélites), no montante total de R\$ 1,7 bilhões no 1T20. Estas maiores despesas, nesta linha, foram parcialmente compensadas, por menores atualizações monetárias sobre contingências, em comparação ao trimestre anterior.

Já o item “Juros Líquidos” apresentou elevação em razão dos juros da nova debênture emitida em janeiro deste ano, compensado parcialmente, por menores juros nas dívidas indexadas ao CDI e a TJLP no período. Por último, o item “Amortização do ajuste a valor justo” também foi impactado pela desvalorização cambial do Real vs Dólar no trimestre.

O comparativo anual, por sua vez, mostra despesas financeiras líquidas consolidadas de R\$ 202 milhões no 1T19, explicado por um comportamento de bastante estabilidade da moeda brasileira frente ao Dólar. No 1T19, o Real havia apresentado desvalorização de somente 0,6% vs Dólar, trazendo pouco impacto sobre a parcela da dívida atrelada à moeda estrangeira no item “Resultado Cambial Líquido”. Contribuindo para resultados favoráveis naquele trimestre, o item “Outras Despesas/ Receitas Financeiras” apresentou receitas de R\$ 410 milhões no período, decorrente, principalmente, da atualização monetária do crédito de PIS/COFINS sobre ICMS no valor de R\$ 1.025 milhões.



RESULTADO FINANCEIRO

Lucro (Prejuízo) Líquido

Tabela 13 – Lucro (Prejuízo) Líquido (Oi S.A. Consolidado)

R\$ Milhões	1T20	1T19	4T19	Δ Ano	Δ Tri.
Lucro (Prejuízo) Líquido					
Resultado antes do resultado financeiro e dos tributos (EBIT)	188	925	-405	n.m.	n.m.
Resultado Financeiro	-6.476	-202	-2.158	n.m.	200,0%
Imposto de Renda e Contribuição Social	34	-44	282	n.m.	n.m.
Lucro (Prejuízo) Líquido das Operações Continuadas	-6.254	679	-2.281	-1021,4%	174,2%
Lucro (Prejuízo) Líquido Consolidado	-6.254	679	-2.281	-1021,4%	174,2%
-atribuído aos acionistas controladores	-6.280	568	-2.263	-1204,9%	177,5%
-atribuído aos acionistas não controladores	26	110	-18	n.m.	-244,2%

No 1T20, o resultado operacional da Companhia antes do resultado financeiro e dos tributos (EBIT) foi de R\$ 188 milhões, comparado ao resultado de R\$ 925 milhões no 1T19 e ao resultado negativo de R\$ 405 milhões do 4T19. A Companhia registrou resultado financeiro líquido negativo de R\$ 6.476 milhões que, conforme mencionado na seção dos *Resultados Financeiro*, foi bastante impactada pelos impactos da variação cambial. Além disso, a Companhia registrou um resultado positivo na linha de Imposto de Renda e Contribuição Social no valor de R\$ 34 milhões, resultando em um prejuízo líquido consolidado de R\$ 6.254 milhões.

Endividamento & Liquidez

Tabela 14 – Endividamento

R\$ Milhões	Mar/20	Mar/19	Dez/19	% Dívida Bruta
Endividamento				
Curto Prazo	179	118	326	0,7%
Longo Prazo	24.262	16.256	17.900	99,3%
Dívida Total	24.441	16.373	18.227	100,0%
Exposição moeda nacional	8.905	7.894	8.705	36,4%
Exposição moeda estrangeira	15.536	8.491	9.521	63,6%
Swap	0	-12	0	0,0%
(-) Caixa	-6.310	-6.267	-2.300	-25,8%
(=) Dívida Líquida	18.131	10.107	15.927	74,2%

A dívida bruta consolidada da Oi S.A. registrou um saldo de R\$ 24.441 milhões no 1T20, representando uma elevação de 34,1% ou R\$ 6.214 milhões em relação ao registrado no 4T19. No comparativo anual, o aumento do endividamento foi de 49,3% ou R\$ 8.068 milhões. A elevação no trimestre e no ano são decorrentes, principalmente, da forte desvalorização do Real vs o Dólar em ambos os períodos, de 29,0% e 33,4%, respectivamente, resultado da forte deterioração nos mercados causado pelo ganho de proporções globais do novo coronavírus. Soma-se a isso os efeitos usuais de *accrual* de juros e da amortização do ajuste a valor presente (AVP), que contribuem para o crescimento da dívida a cada período. Por fim, a emissão de uma debênture privada de aproximadamente R\$ 2.500 milhões, conforme previsto no Plano de Recuperação Judicial (PRJ), também contribuiu para o crescimento da dívida.

Ao final do 1T20, a parcela da dívida exposta em moeda estrangeira representava 63,6% da dívida a valor justo. Já o prazo médio consolidado da dívida encontrava-se em aproximadamente 10 anos no trimestre.

A companhia encerrou o trimestre com caixa consolidado de R\$ 6.310 milhões, um aumento de 174,4% em relação ao 4T19 e de 0,7% quando comparado ao mesmo período do ano anterior. Com isso, sua dívida líquida totalizou R\$ 18.131 milhões no trimestre, 13,8% maior quando comparada ao 4T19, proveniente, principalmente, de uma maior dívida bruta no período. O aumento no caixa ocorreu, principalmente, em razão do recebimento das primeiras parcelas da venda da PT Ventures no valor total de US\$ 1 bilhão, dos quais US\$ 841 milhões já haviam sido recebidos até o final do trimestre, venda esta, também de acordo com o previsto no Plano Estratégico da Companhia. Tal recebimento, juntamente com o desembolso das debêntures, contribuiu para o fortalecimento do caixa, fundamental para viabilizar o elevado nível de investimentos previstos em seu Plano Estratégico.

Tabela 15 – Posição de Caixa (Operações Brasileiras)

R\$ Milhões

Posição de Caixa 4T19		2.300
Ebitda de rotina		1.481
IFRS16		-435
Capex		-1.781
Capital de giro		-563
Esfera legal		214
Operações financeiras		2.492
Pagamento a Credores RJ		-807
Efeito caixa <i>non core</i>		3.410
Posição de Caixa 1T20		6.310

A companhia encerrou o 1T20 com um saldo de caixa de R\$ 6.310 milhões, apresentando um incremento de R\$ 4.010 milhões no trimestre. Os principais fatores que contribuíram foram: (i) entrada de parte do montante resultante da venda da participação na Unitel, no montante de R\$ 3,3 bilhões e (ii) emissão de debêntures privadas no montante líquido de R\$ 2,5 bilhões. Além disso, houve a finalização do processo da venda do imóvel de Botafogo, no valor de R\$ 121 milhões, dando continuidade ao projeto de venda de ativos *non-core*, em linha com o previsto no Plano de Recuperação Judicial e com o Plano Estratégico da Companhia.

O capital de giro do 1T20 foi impactado negativamente, principalmente pelo giro de pagamentos do Capex que vem aumentando, em função do plano de expansão da fibra.

Na linha de Pagamento a Credores RJ, houve o pagamento dos juros sobre Bond, no montante de R\$ 350 milhões e pagamentos a fornecedores parceiros no total de R\$ 457 milhões, previstos no plano da RJ.

Tabela 16 – Composição da Dívida Bruta

R\$ Milhões

Composição da Dívida Bruta - 1T20	Valor de Face	Ajuste a Valor Justo [AVJ]	Valor Justo
BNDES	4.024	-	4.024
Bancos Locais	9.254	[4.373]	4.881
ECAs	8.714	[5.248]	3.466
Bonds Qualificados	8.751	[928]	7.823
Facility "Não Qualificados"	473	[163]	310
Oferta Geral	5.605	[4.906]	698
Debêntures Privadas [Bridge Loan]	3.276	-	3.276
Outros	[37]	-	[37]
Dívida Bruta Total	40.059	[15.618]	24.441

Tabela 17 – Demonstração do Resultado do Exercício [Oi S.A. Consolidado]

R\$ Milhões	1T20	1T19	4T19
Receita Operacional Líquida	4.749	5.130	4.914
Custos e Despesas Operacionais	-2.849	-2.515	-3.616
Pessoal	-609	-604	-710
Interconexão	-112	-136	-136
Serviços de terceiros	-1.429	-1.499	-1.504
Serviço de manutenção da rede	-235	-275	-232
Custo de aparelhos e outros	-23	-50	-39
Publicidade e propaganda	-71	-72	-163
Aluguéis e seguros	-584	-663	-562
Provisões para contingências	-22	-59	-30
Provisão para devedores duvidosos	-139	-137	-62
Tributos e outras receitas (despesas)	374	980	-177
EBITDA	1.899	2.615	1.298
Margem %	40,0%	51,0%	26,4%
Depreciações e Amortizações	-1.711	-1.690	-1.703
EBIT	188	925	-405
Despesas Financeiras	-9.861	-1.553	-1.991
Receitas Financeiras	3.385	1.351	-167
Lucro [Prejuízo] Antes dos Impostos	-6.288	723	-2.563
Imposto de Renda e Contribuição Social	34	-44	282
Lucro [Prejuízo] Líquido do Exercício	-6.254	679	-2.281
Margem %	-131,7%	13,2%	-46,4%

Tabela 18 – Balanço Patrimonial (Oi S.A. Consolidado)

R\$ Milhões	31/03/2020	31/12/2019	31/03/2019
TOTAL DO ATIVO	73.947	71.892	77.790
Ativo Circulante	19.359	17.993	24.058
Caixa e Equivalentes de Caixa	6.090	2.082	6.030
Aplicações Financeiras	186	184	198
Instrumentos Financeiros Derivativos	0	0	23
Contas a Receber	6.271	6.335	6.633
Estoques	340	327	300
Tributos Correntes e a Recuperar	530	543	611
Outros Tributos	1.073	1.089	1.716
Depósitos e Bloqueios Judiciais	1.463	1.514	1.535
Ativos Mantidos para Venda	520	4.391	4.813
Outros Ativos	2.886	1.528	2.199
Ativo Não Circulante	54.587	53.899	53.732
Realizável a Longo Prazo	10.577	10.856	9.943
.Tributos Diferidos e a Recuperar	123	99	25
.Outros Tributos	2.788	2.996	1.889
.Aplicações Financeiras	34	34	37
.Depósitos e Bloqueios Judiciais	6.596	6.651	7.131
.Outros Ativos	1.160	1.175	886
Investimentos	124	134	118
Imobilizado	40.070	38.911	36.929
Intangível	3.816	3.998	6.742
TOTAL DO PASSIVO	73.947	71.892	77.790
Passivo Circulante	11.523	11.836	12.012
Fornecedores	4.952	5.594	5.640
Arrendamentos a Pagar	1.612	1.510	1.422
Empréstimos e Financiamentos	179	326	129
Instrumentos Financeiros	0	1	0
Pessoal, Encargos Sociais e Benefícios	815	853	910
Provisões	529	548	534
Tributos a Recolher e Diferidos	65	67	51
Outros Tributos	1.434	887	1.363
Dividendos e Juros sobre Capital Próprio	6	6	6
Passivos Associados a Ativos Mantidos para Venda	162	494	472
Autorizações e Concessões a Pagar	80	59	120
Outras Contas a Pagar	1.689	1.492	1.365
Passivo Não Circulante	50.826	42.259	38.347
Fornecedores	3.167	3.293	3.238
Arrendamentos a Pagar	7.189	6.640	6.675
Empréstimos e Financiamentos	24.262	17.900	16.256
Outros Tributos	1.221	1.224	634
Provisões	4.870	4.704	4.081
Provisões para Fundo de Pensão	652	633	593
Outras Contas a Pagar	9.466	7.865	6.871
Patrimônio Líquido	11.598	17.797	27.430

Tabela 19 – EBITDA e Margem EBITDA (Sem impactos do IFRS 16)

	1T20	1T19	4T19	Δ Ano	Δ Tri.
Oi S.A.					
EBITDA de Rotina [R\$ milhões]	1.533	1.627	1.414	-5,8%	8,4%
Brasil	1.481	1.616	1.452	-8,3%	2,0%
Operações Internacionais	52	12	-38	-336,1%	235,4%
Impacto IFRS16	-435	-377	-398	n.m.	n.m.
EBITDA de Rotina sem IFRS16 [R\$ milhões]	1.097	1.251	1.016	-12,3%	7,9%
Brasil	1.046	1.239	1.056	-15,6%	-1,0%
Operações Internacionais	51	12	-40	-337,5%	229,3%
Margem EBITDA de Rotina sem IFRS16 (%)	23,1%	24,4%	20,7%	-1,3 p.p.	2,4 p.p.



Em tempo

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

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



Eventos Subsequentes

- Em 11 de maio de 2020, a Oi comunicou aos acionistas e ao mercado em geral, que na referida data, a agência de classificação de risco Standard & Poors (“S&P”) anunciou a revisão do rating de crédito atribuído à Companhia reduzindo a classificação de créditos do emissor de “B” para “B-” em escala global e de “brA-” para ‘brBBB’ em escala nacional. A perspectiva é negativa tanto na escala global quanto nacional.
- Em 27 de maio de 2020, a Companhia informou aos seus acionistas e ao mercado em geral, que na referida data, a agência de classificação de risco Fitch Ratings (“Fitch”) anunciou a revisão do rating de crédito atribuído à Companhia. A Fitch Ratings rebaixou os ratings da Oi, incluindo o Rating de Emissor de Longo Prazo (LT) em Moeda Estrangeira (FC) de “B-” para “CCC+”, o rating de moeda local de longo prazo de “B-” para “CCC+”, a classificação nacional de longo prazo de “BB- (bra) / Estável” para “B (bra) / Estável”, e as notas de 2025 de “B-” / “RR4” para “CCC+” / “RR4”. A perspectiva de classificação nos ratings internacionais foi removida.
- Em 15 de junho de 2020, em continuidade ao Fato Relevante divulgado em 28 de fevereiro de 2020, a Companhia comunicou aos seus acionistas e ao mercado em geral que, nesta data, protocolou perante o “Juízo da RJ” proposta de aditamento ao Plano de Recuperação Judicial homologado, na forma ali prevista, visando, principalmente, à sustentabilidade do seu negócio, por meio da reorganização e simplificação do Grupo Oi do ponto de vista societário e operacional, de forma a assegurar maior flexibilidade e eficiência financeiras.



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 20 – Ações do Capital Social da Companhia

	Ações do Capital Social	Em Tesouraria	Em circulação¹
Ordinárias	5.796.477.760	30.595	5.796.444.654
Preferenciais	157.727.241	1.811.755	155.915.481
Total	5.954.205.001	1.842.350	5.952.360.135

Posição acionária em 31/03/2020.

(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 - 15 de junho de 2020. 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 31 de março de 2020 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.

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