



**Comunicado** | Lisboa | 26 de março de 2020

---

## Comunicado ao Mercado divulgado pela Oi - Resultados do 4T19

A PHAROL, SGPS S.A. informa sobre divulgação dos resultados do quarto trimestre de 2019 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](mailto:ir@pharol.pt)  
Tel.: +351 212 697 690  
Fax: +351 212 697 649

**pharol.pt**

RESULTADOS

4T19



Relações com Investidores | 25 de março de 2020

Esta apresentação contém declarações prospectivas, conforme definidas pelo *U.S. Private Securities Litigation Reform Act* de 1995 e pela regulamentação brasileira aplicável. São consideradas declarações prospectivas aquelas que não constituem fatos históricos, incluindo afirmações sobre as crenças e expectativas da Oi S.A. – Em Recuperação Judicial (“Oi” ou “Companhia”), estratégias de negócios, sinergias futuras e reduções de custos, custos futuros e liquidez futura, são consideradas declarações prospectivas.

As palavras “antecipa”, “pretende”, “acredita”, “estima”, “espera”, “prevê”, “planeja”, “objetiva” ou expressões semelhantes relativas à Companhia ou 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.

# DURANTE O 4T 2019, OS DESTAQUES DA OI REFLETIRAM INTENSAMENTE A EXECUÇÃO DE SEU PLANO ESTRATÉGICO, PERMITINDO ENTRAR EM 2020 COM UMA BASE SÓLIDA



## FINANCIAMENTO

- ✓ R\$ 4,3 bilhões da venda da Unitel.
- ✓ R\$ 3,1 bilhões em créditos fiscais de PIS/COFINS.
- ✓ R\$ 669 milhões em distribuição do superávit do fundo de pensão.
- ✓ R\$ 2,5 bilhões em dívida ponte.
- ✓ R\$ 120 milhões em imóvel.
-  2T/20 Venda de **Torres Móveis**.
-  2T/20 R\$ 280 milhões em **imóveis** [Propriedade em SC aguardando despacho da Anatel - R\$ 80 mm].
-  2T/20 Venda de **Data centers**.

## OPERAÇÕES

### FTTH

- 4.6** milhões de **casas passadas** no final de 2019.
- 675** mil **casas conectadas** em dezembro.

### MOBILIDADE PESSOAL

- 31%** *de share* de **adições líquidas** no Pós em 2019.
- 15%** de crescimento da **receita de clientes** do Pós.

### B2B

- 70%** de crescimento anual da **receita de TI**.





### ATACADO

- 62%** de **receitas não-reguladas** no mix total.

### COBRE

- 0,5-1,0** bi em **economias potenciais** estimadas

## EFICIÊNCIA E

- + **Vendas, Mktg e Atendimento**  
→ Simplificação do portfólio; Aceleração dos canais digitais de venda. [R\$ 150-200 MM] 
- + **Processo e Organização**  
→ Processo de simplificação em andamento e nova estrutura. [R\$ 100 - 150 MM] 
- + **Suporte ao Negócio**  
→ Redução do back-office; Iniciativas Supply Chain e efic. energética [R\$ 150 - 300 MM] 
- + **TI, Rede e Operações**  
→ Redução dos projetos de TI no legado; [R\$ 100 - 200 MM] 
- Decomissionamento da Rede Legada; [R\$ 150 - 200 MM]

## OPÇÕES ESTRATÉGICAS

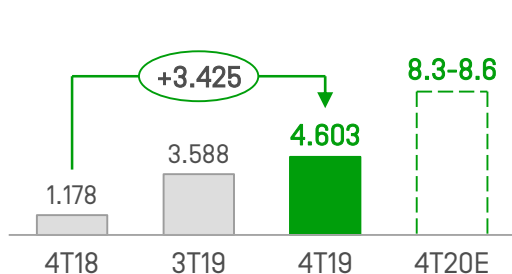
- Assembleia Geral de Credores (AGC) para emendas ao plano e flexibilidade da empresa esperada para o 2S 2020
- Extensão de RJ concedida para permitir a AGC
- Sondagem do mercado para a móvel em andamento
- Opções estratégicas para maximização de valor em andamento
- Campanha regulatória completa em vigor para impacto futuro da PLC

# A IMPLEMENTAÇÃO DO PROJETO FIBRA ALCANÇOU VELOCIDADE DE CRUZEIRO DE CERCA DE 400 MIL CASAS PASSADAS E 100 MIL CASAS CONECTADAS POR MÊS...



## CASAS PASSADAS COM FIBRA (HPS)

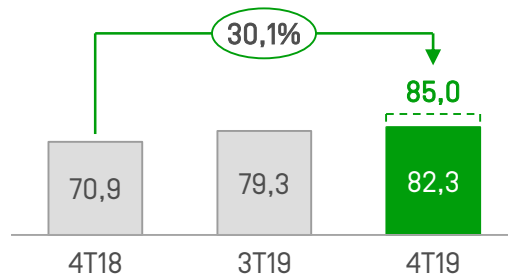
Em milhares



## ARPU DE FTTH<sup>1</sup>

R\$

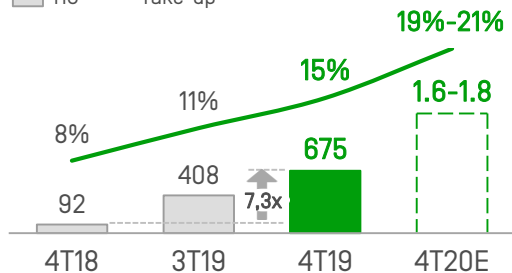
--- Ajuste Pro forma



## CASAS CONECTADAS COM FIBRA (HCS)

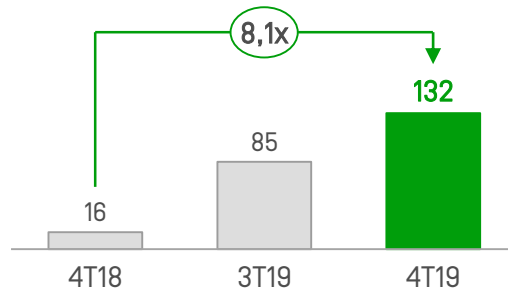
Em milhares

■ HC — Take-up



## RECEITA DE FTTH

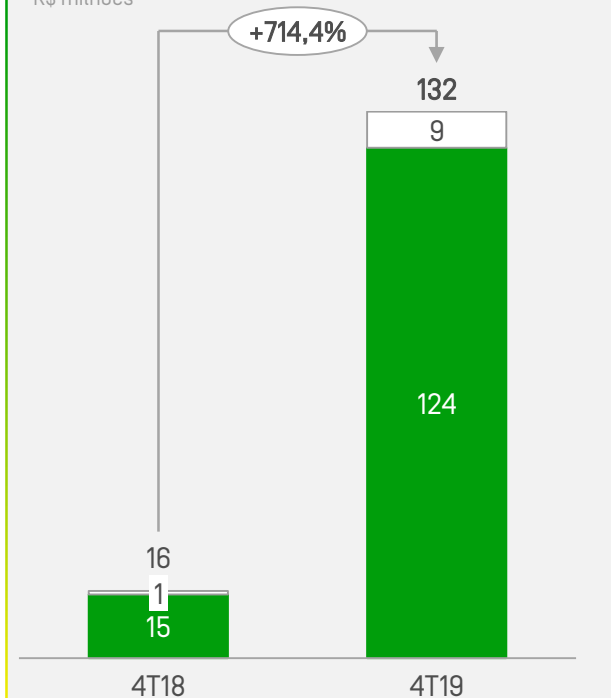
R\$ milhões



## COMPOSIÇÃO DA RECEITA DE FTTH

R\$ milhões

□ B2B  
■ Residencial



1- O ARPU pro forma de R\$ 85,0 exclui o impacto da promoção do 1º mês e ajusta o ARPU pro rata de novos clientes que entraram após o início do mês.

...TORNANDO A IMPLEMENTAÇÃO DE FTTH DA OI UMA DAS MAIORES IMPLANTAÇÕES DE FIBRA DO MUNDO, TANTO EM VELOCIDADE DE CASAS PASSADAS, QUANTO NA CONEXÃO DE NOVOS CLIENTES



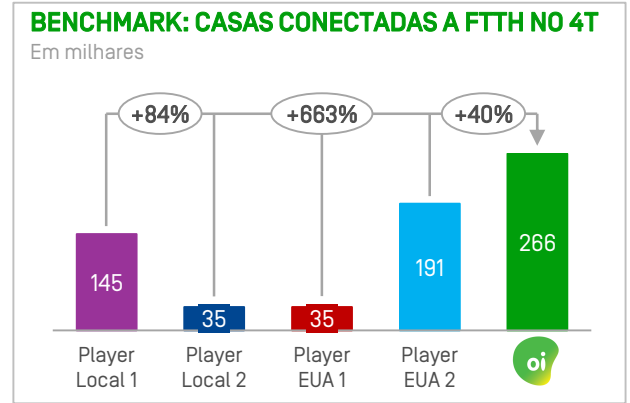
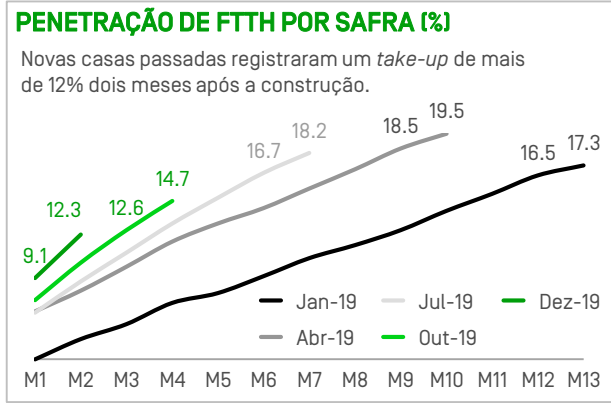
# OI FIBRA

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

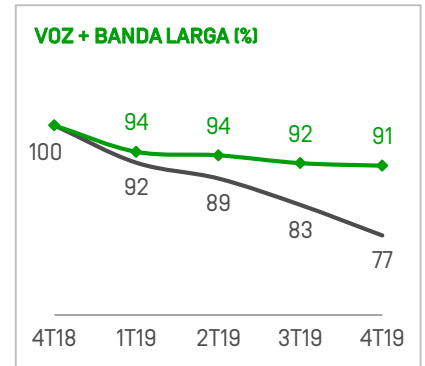
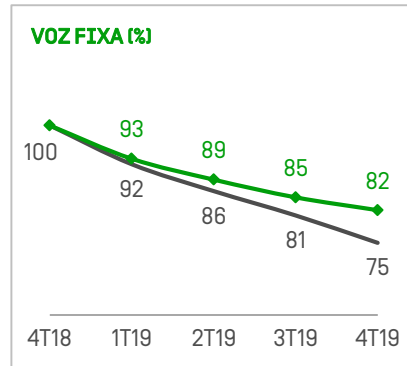
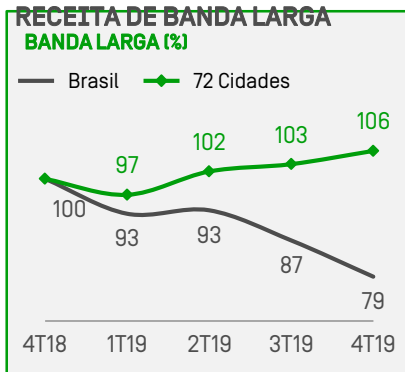
## 200 MEGA

Por **R\$ 99,90** /MÊS

Eu quero



AS PRIMEIRAS 72 CIDADES COM FTTH CONTINUAM REGISTRANDO CRESCIMENTO CONSISTENTE NA

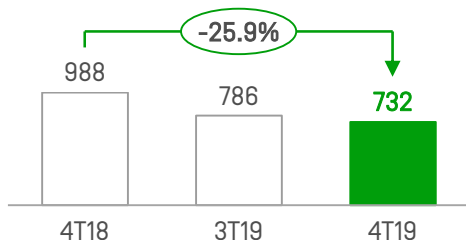


# FORTE CRESCIMENTO DA RECEITA DE FTTH, LEVANDO A UMA PARTICIPAÇÃO DE 7,2% DA RECEITA LÍQUIDA TOTAL DO RESIDENCIAL. A QUEDA NAS RECEITAS LEGADAS REFLETEM TENDÊNCIAS ESTRUTURAIS, MAS TAMBÉM A ABORDAGEM REVISADA DA COMPANHIA PARA O COBRE



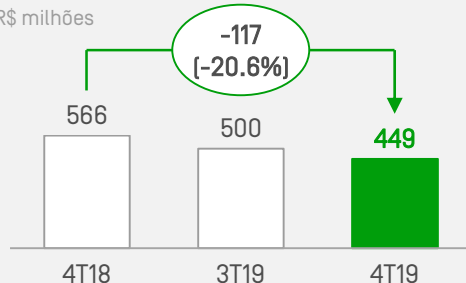
## RECEITA DE VOZ COBRE

R\$ milhões



## RECEITA DE BANDA LARGA COBRE

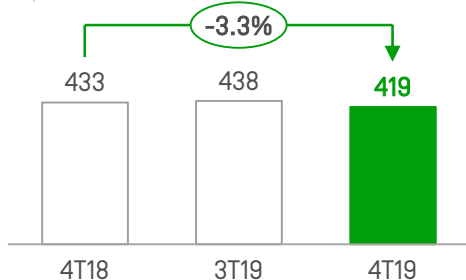
R\$ milhões



Embora com uma base de clientes menor, o crescimento anual da receita de fibra já quase compensou o declínio na receita de banda larga de cobre.

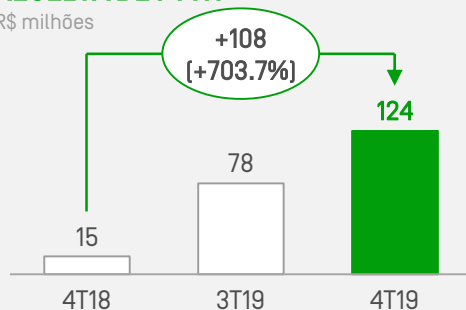
## RECEITA DE TV DTH

R\$ milhões



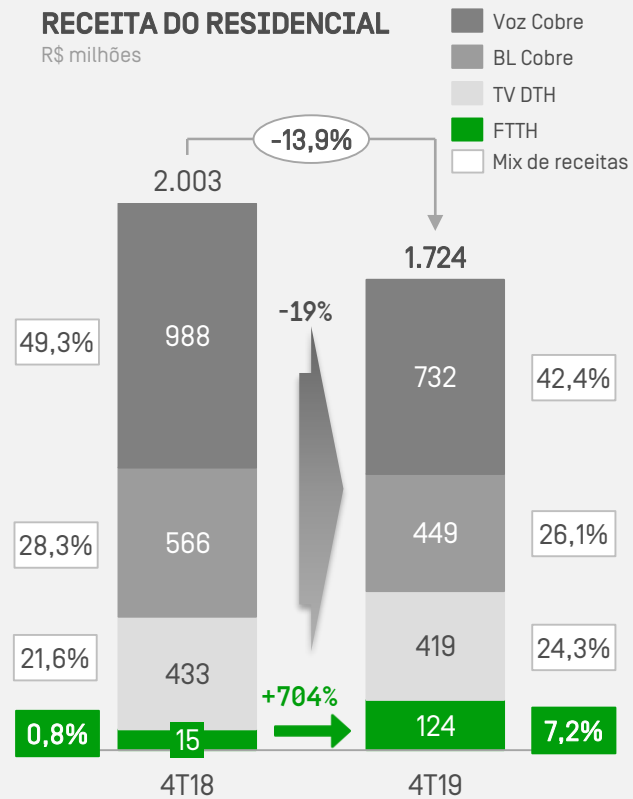
## RECEITA DE FTTH

R\$ milhões



## RECEITA DO RESIDENCIAL

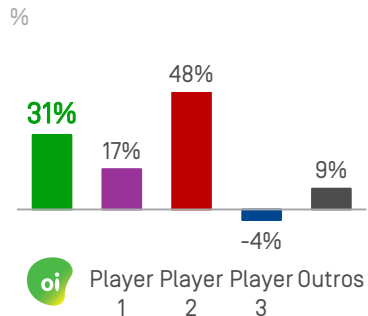
R\$ milhões



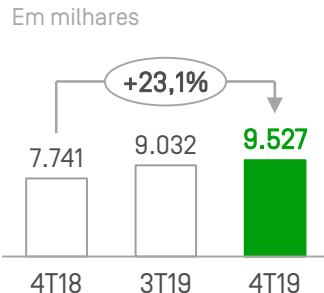
# AS RECEITAS DE MOBILIDADE REVERTEM A TENDÊNCIA, COM CRESCIMENTO NA COMPARAÇÃO ANUAL, IMPULSIONADAS PELOS RESULTADOS ROBUSTOS DO PÓS-PAGO



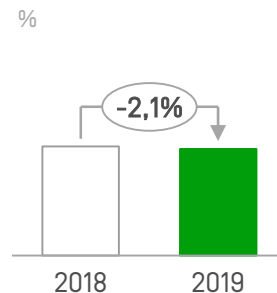
## SHARE DE ADIÇÕES LÍQUIDAS DO PÓS-PAGO EM 2019<sup>2</sup>



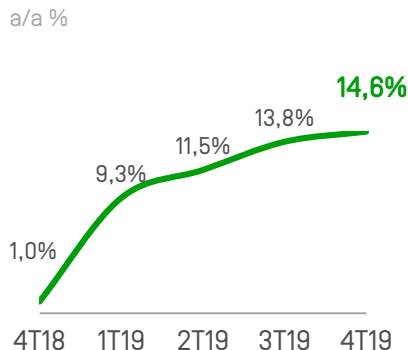
## BASE DE CLIENTES DO PÓS-PAGO



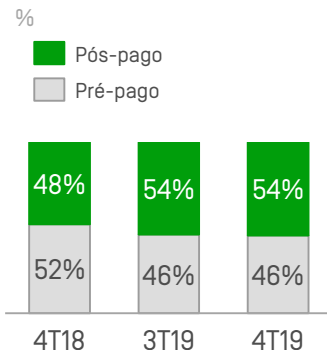
## TENDÊNCIA FPD<sup>3</sup> PÓS-PAGO



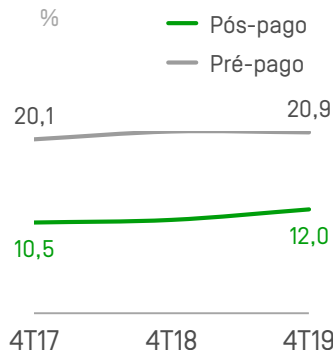
## TENDÊNCIA DA RECEITA DO PÓS-PAGO<sup>1</sup>



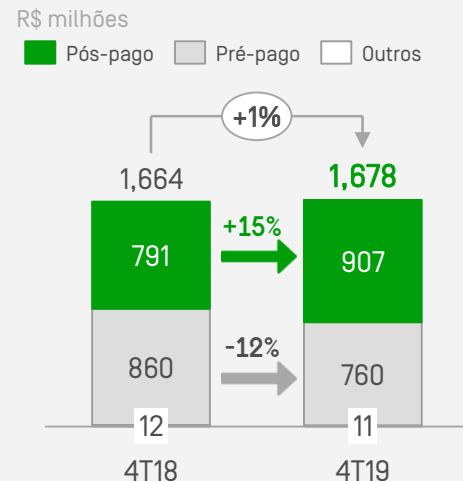
## MIX DE RECEITA DA MÓVEL<sup>1</sup>



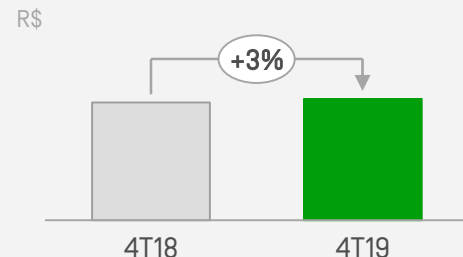
## MARKET SHARE DE MOBILIDADE



## RECEITA DE CLIENTES DA MÓVEL<sup>1</sup>



## ARPU DA MÓVEL<sup>1</sup>



1- Exclui receita de interconexão e vendas de aparelhos. | 2 - Ex-M2M. | 3- First Payment Default (Falha no Primeiro Pagamento).



# AS RECEITAS DO B2B TAMBÉM VOLTAM A CRESCER, COM BOM DESEMPENHO NAS VENDAS CORPORATIVAS DE SOLUÇÕES DIGITAIS E DE TI



## PROVEDORA DE SOLUÇÕES DIGITAIS/ TI

Estratégia para acelerar o posicionamento como integrador de soluções está estruturada em três frentes de trabalho:

**1** EXTENSA REVISÃO DO PORTFÓLIO ROADMAP TIC / NOVAS SOLUÇÕES

**2** REVISÃO DO MODELO ORGANIZACIONAL

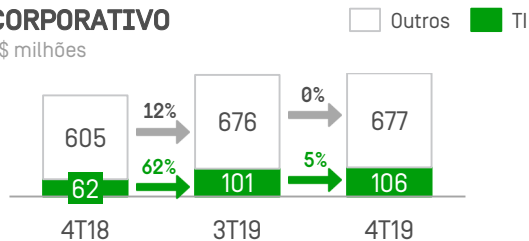
- Benchmarking com clientes e ecossistema de TI

**3** NOVO POSICIONAMENTO DO OI SOLUÇÕES

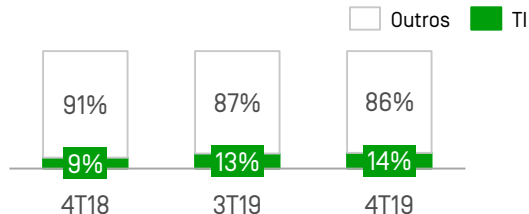
- Revisão da marca e estratégia de comunicação

## TENDÊNCIA DA RECEITA DO CORPORATIVO

R\$ milhões

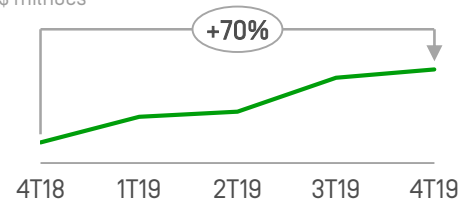


## MIX DE RECEITA DO CORPORATIVO



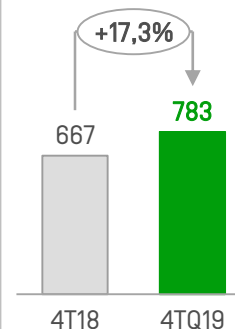
## TENDÊNCIA DA RECEITA DE TI

R\$ milhões



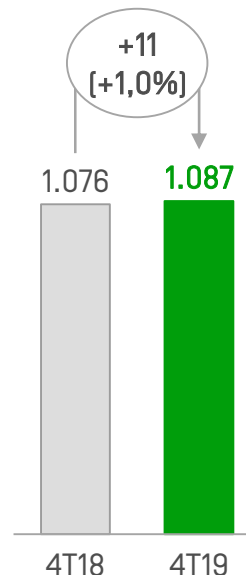
## RECEITA DO CORPORATIVO

R\$ milhões



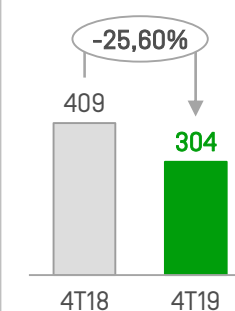
## RECEITA TOTAL DO B2B

R\$ milhões

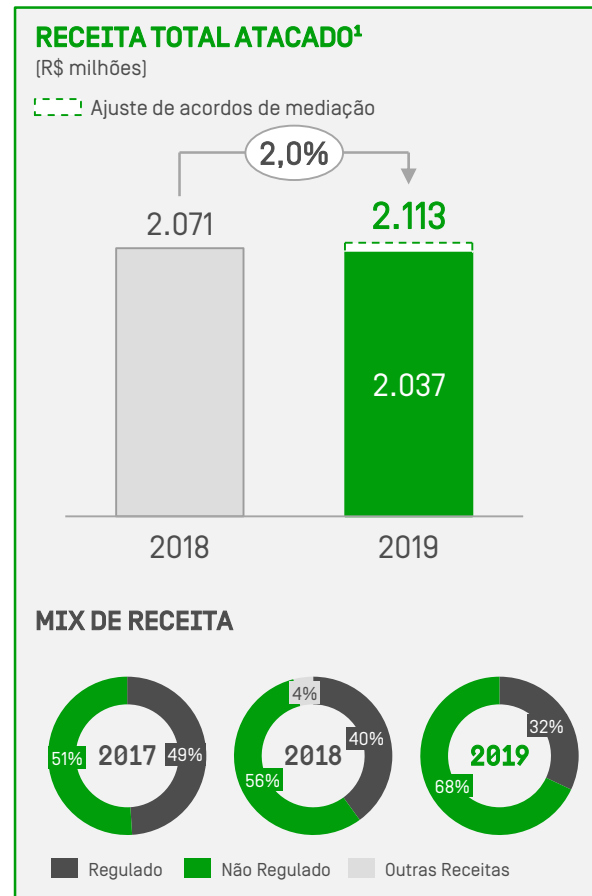
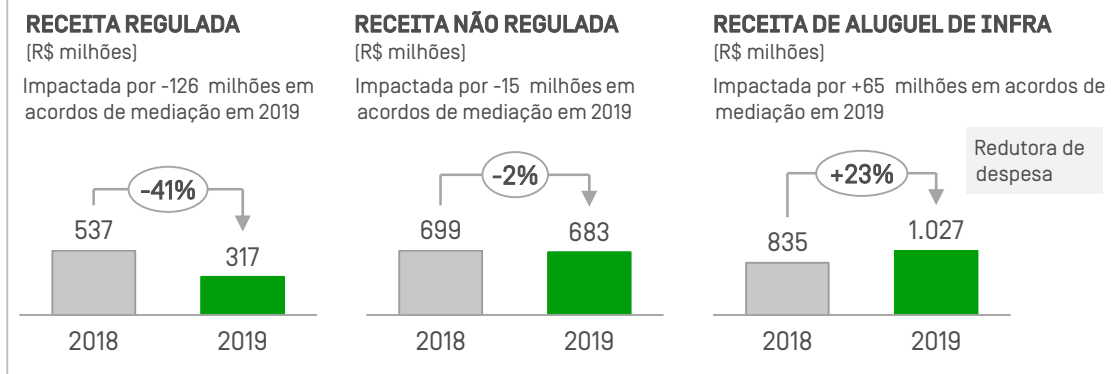


## RECEITA DE PME

R\$ milhões



# ATAcado: ESTRATÉGIa DE FOCO NO MERCADO NÃO REGULADO ALAVANCANDO A LIDERANçA EM INFRAESTRUTURA E OFERTAS PARA MERCADOS EM CRESCIMENTO



- [Fibra até o ISP – FTTISP]**  
 Foco nos ISPs com diferenciais de melhor latência, resiliência de rede e infra IP
- Fibra até a Torre (FTTTower)**  
 A capilaridade e disponibilidade da rede de fibra ótica da Oi é fundamental para dar suporte ao crescimento exponencial do tráfego de dados e vídeo no 4.5G e 5G
- Fibra até a Cidade (FTTCity)**  
 Oferta de uma rede única e robusta de transporte para backbone/ backhaul monetizando a infraestrutura de rede atual em áreas de alto crescimento
- Projeto de Franquias**  
 Como parte da nova estratégia de atacado da empresa, a Oi e a MOB Telecom assinaram um memorando de entendimento (MoU) para operação e expansão conjunta de projetos de FTTH, antecipando um extenso plano de franquias do 2S 2020

1- Exclui impactos dos acordos de mediação.

# A REDUÇÃO DE CUSTOS NOS NEGÓCIOS LEGADOS DEVE SER ENDEREÇADA COM O MÁXIMO DE ATENÇÃO ÀS ATUAIS DEFICIÊNCIAS DA CONCESSÃO



## Ciclo de vida da Concessão Oi



- 1** **INVESTIMENTOS PARA ATENDER ÀS EXIGÊNCIAS REGULATÓRIAS:** A primeira etapa do ciclo de vida da concessão é marcada pela geração negativa de caixa, em razão dos investimentos necessários para atender às obrigações regulatórias e expandir a rede de cobre.
- 2** **RETORNO SOBRE O CAPITAL INVESTIDO:** A segunda etapa é marcada pelas fases de crescimento, maturidade e declínio da concessão devido ao aumento da concorrência, à chegada de novas tecnologias, à mudança no perfil de consumo dos clientes e falta de evolução regulatória adequada [obrigações, multas, SLAs, telefones públicos], que colocaram a Concessão em desvantagem acentuada e um retorno insustentável dali para frente.
- 3** **DESEQUILÍBRIO DA CONCESSÃO:** Em algum ponto de 2016, a concessão deixou de ser sustentável, com desequilíbrios profundos entre receitas, custos, investimentos, obrigações e necessidades de caixa.
- 4** **DE-AVERAGING:** Com o término da concessão em 2025, e sem os detalhes da regulamentação da Lei 13.879 (PLC 79), a Companhia adota a estratégia **De-Averaging, com Ação Regulatória Proativa e Planos de Eficiência Operacional** para mitigar o impacto do VPL negativo gerado pela atual operação insustentável da concessão.

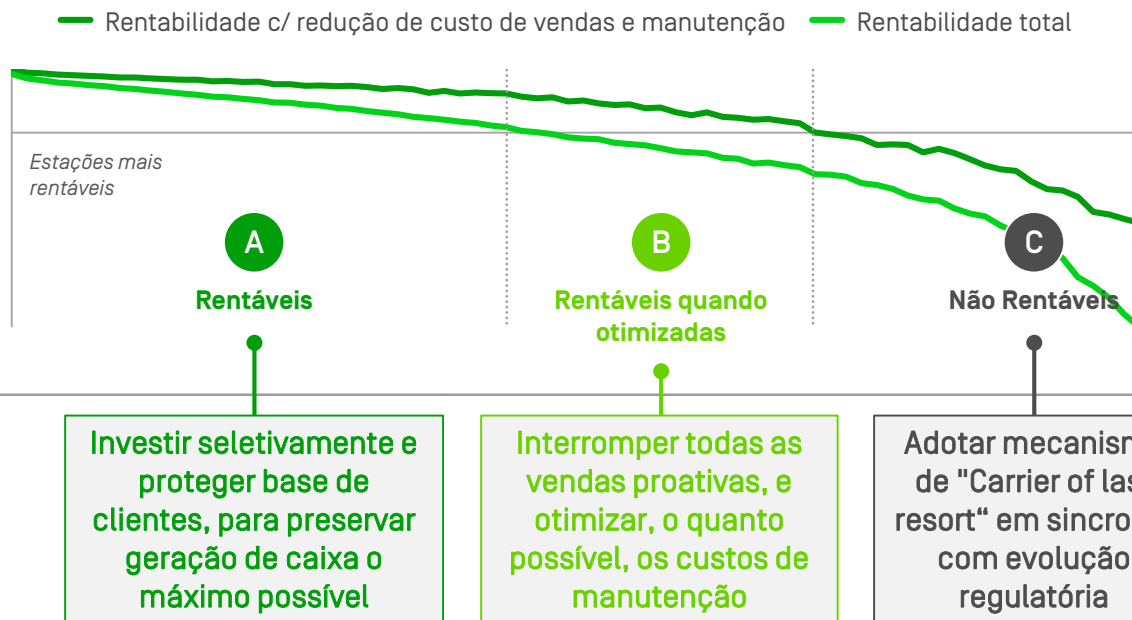
# A ABORDAGEM DE "DE-AVERAGING" PERMITE UMA ANÁLISE MUITO GRANULAR DA RENTABILIDADE DO COBRE E O DESENHO DE PLANOS DE AÇÃO EM NÍVEL DA ESTAÇÃO INDIVIDUAL, LEVANDO A UMA POSSIBILIDADE SIGNIFICATIVA DE REDUÇÃO DE CUSTOS



## ANÁLISE

- 18 mil estações analisadas
- Rentabilidades individuais calculadas de forma granular / Base de custos reais  
*[para cada estação levantada receita, clientes servidos, contexto de competição, custo de manutenção, etc]*
- Estações caracterizadas por 3 grupos de rentabilidade

### AGRUPAMENTO DAS ESTAÇÕES DO COBRE EM FUNÇÃO DA RENTABILIDADE



## AÇÃO

Adotar ações de acordo com resultado arquétipo individual da estação

## CUSTOS ENDEREÇÁVEIS

POTENCIAL REDUÇÃO DE CUSTOS DE CAIXA DE R\$ 500M NO CURTO/MÉDIO PRAZO E R\$ 1BI NO MÉDIO/LONGO PRAZO

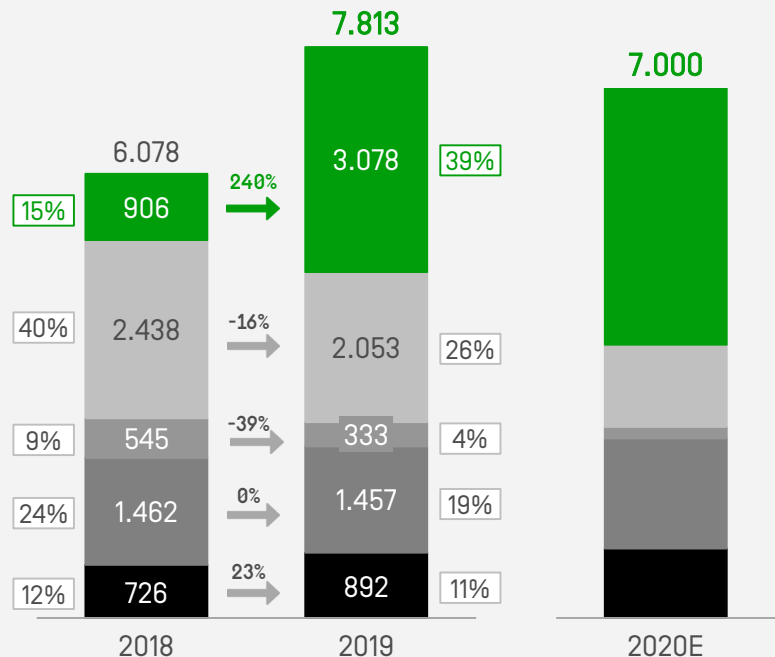
# MUDANÇA RADICAL NA ALOCAÇÃO DE CAPEX EM 2019, EM LINHA COM O PLANO ESTRATÉGICO, COM FOCO NA IMPLANTAÇÃO DE FIBRA (HPS E HCS), “REFARMING” DOS SITES DE 1,8GHZ PARA 4G E 4.5G E REDUÇÃO DOS INVESTIMENTOS EM LEGADO



## CAPEX

R\$ milhões | Operações brasileiras

Fibra<sup>1</sup> Cobre DTH Móvel B2B Mix

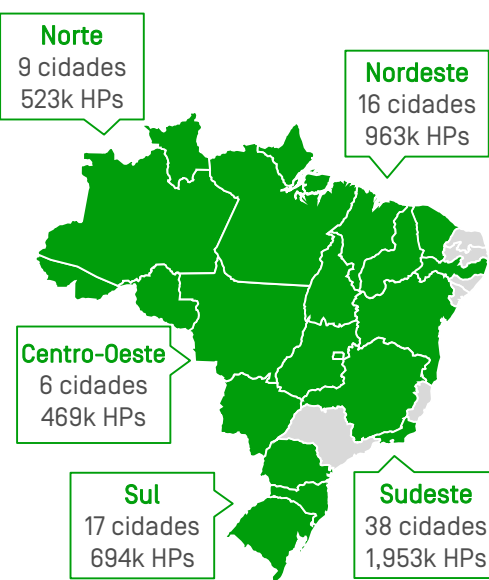


## A capilaridade da Oi permite alavancar a estratégia de fibra em todas as regiões do país

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

Presença em **86 cidades** em 2019 com planos de entrar em mais de **44 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
- 376k KM de Fibra** Extensão de Rede da Oi Fibra no Brasil
- 20 dias de time to mkt** 20 dias para iniciar atividades comerciais em cidade não planejada - Divinópolis

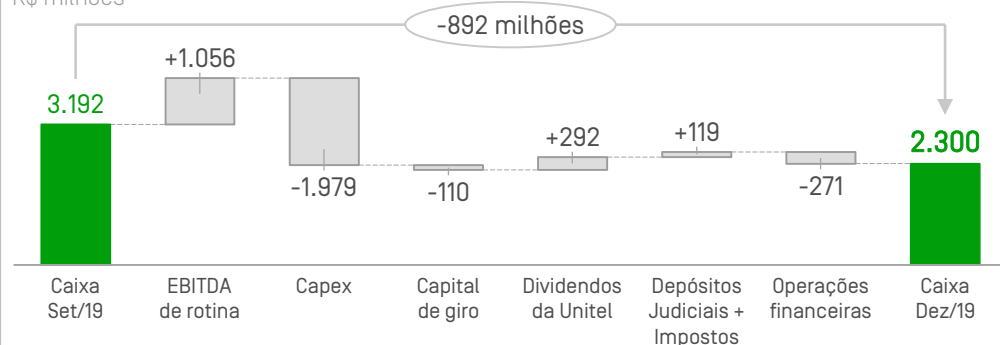


# A EXECUÇÃO BEM SUCEDIDA DA ESTRATÉGIA DE FINANCIAMENTO DE CURTO PRAZO PERMITE UMA IMPLEMENTAÇÃO FOCADA DO PLANO ESTRATÉGICO DURANTE 2020



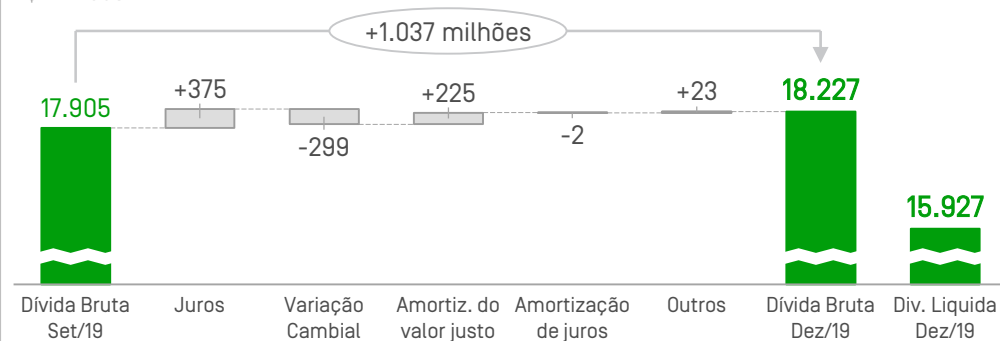
## Fluxo de Caixa

R\$ milhões



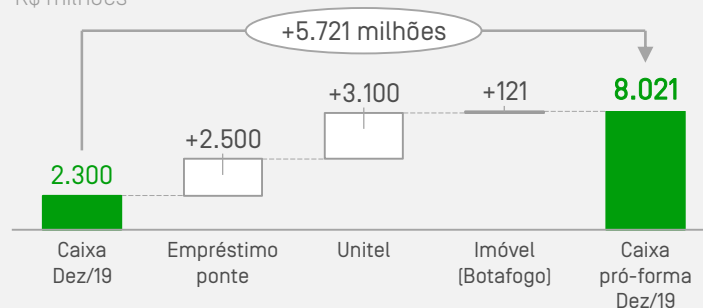
## Dívida [Valor Justo]

R\$ milhões



## Posição de Caixa Proforma

R\$ milhões



## Processo em Andamento

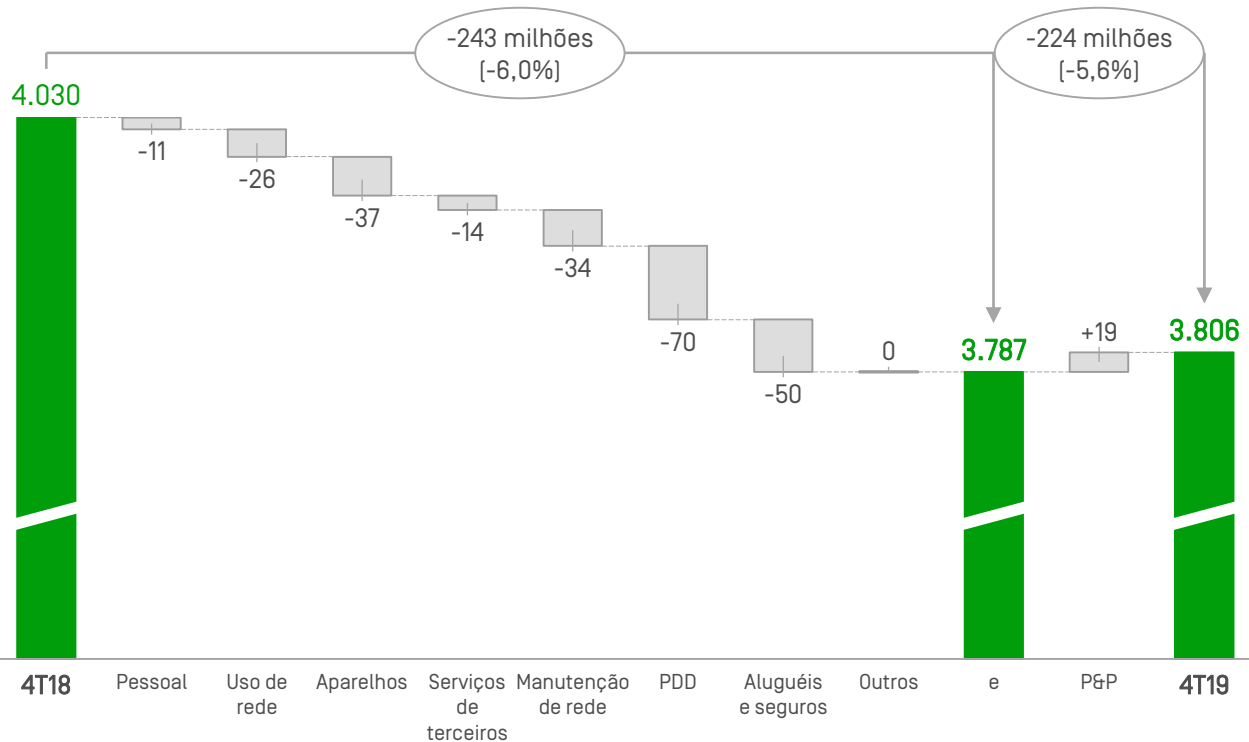
- **Ativos Non-core:**
  - + **Unitel** – Transação concluída. US\$ 840 milhões já foram recebidos, restando 4 parcelas de US\$ 40 milhões cada
  - + **Torres Móveis** – Assinatura esperada para início do 2T20
  - + **Data Centers** – Expectativa até o fim do 2T20
- **Imóveis:** Valor de aproximadamente R\$ 300 milhões nos próximos meses.
- **PIS/COFINS:** Total de R\$ 3,1 bilhões, com realização estimada de R\$ 100 milhões por mês, em andamento.
- **Sistel:** R\$ 669 milhões em distribuição do superávit em 36 parcelas de R\$ 19 milhões. Desde dezembro de 2019

# AS INICIATIVAS DE EFICIÊNCIA OPERACIONAL E DIGITALIZAÇÃO COMEÇARAM A PRODUZIR ECONOMIA EM PRATICAMENTE TODAS AS LINHAS DE CUSTO, AJUDANDO A COBRIR PARTE DO DESAFIO DURANTE O PERÍODO DE TRANSIÇÃO DE RECEITA QUE AINDA ESTÁ EM ANDAMENTO



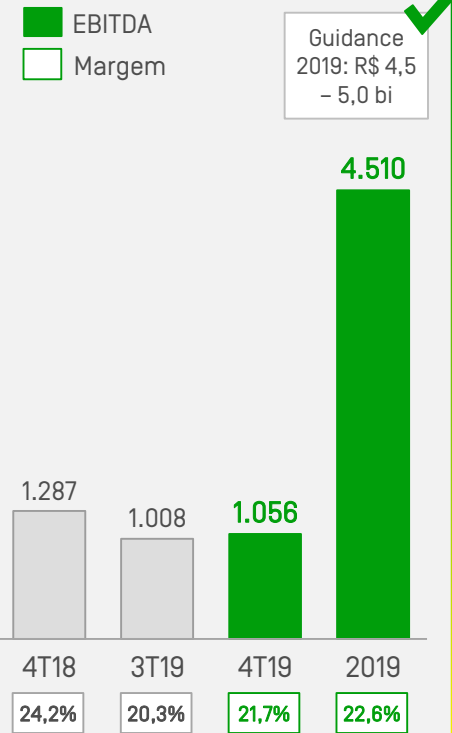
## OPEX

R\$ milhões – Operações brasileiras



## EBITDA de Rotina

R\$ milhões – Operações brasileiras



# AS AÇÕES DE SIMPLIFICAÇÃO OPERACIONAL E REDUÇÃO DE CUSTOS INICIADAS EM 2019 SERÃO ACELERADAS DE FORMA CONSISTENTE EM 2020



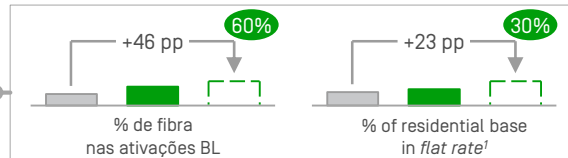
## Vendas, Mktg & Atendimento

- Simplificação do portfólio - migração para planos flat rate;
- Redução de ações de venda proativa do portfólio legado;
- Aceleração da digitalização dos canais de venda;

IMPACTO ESTIMADO 2020

R\$ 150 – 200 M

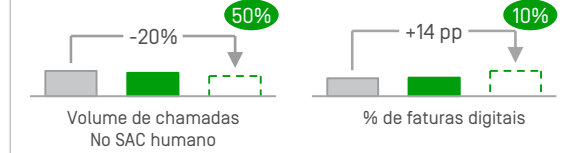
OBJETIVOS EM MÉTRICAS SELECIONADAS



## Processos e Organização

- Esforços contínuos de simplificação e alterações de organização;
- Foco dedicado em Transformação Digital; Atacado e Franquias
- Revisão detalhada dos processos da empresa e implementação da iniciativa de Automação centralizada

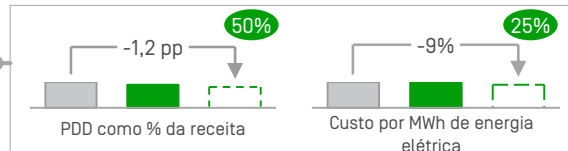
R\$ 100 – 150 M



## Suporte ao Negócio

- Implementação do CSC para funções de suporte comuns a todas as empresas;
- Projeto de eficiência da cadeia de suprimentos iniciado no início de 2020;
- Redução de back-office a partir de automação e extensão de BPO
- Iniciativas de Eficiência Energética com auto-geração e renegociações.

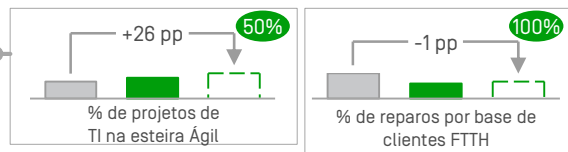
R\$ 150 – 300 M



## TI

- Interrupção da carteira de projetos de TI Legados;
- Desenvolvimento de Novo Stack de TI para operação de Fibra
- Elevação da iniciativa de Digitalização para toda a Cia.

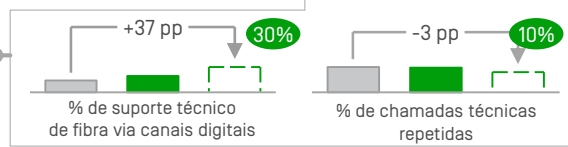
R\$ 100 – 200 M



## Rede e Operações

- Otimização e decomissionamento de Redes Legadas (cobre, DTH);
- Aceleração de migração de clientes para fibra;
- Readequação de Capex e Opex em função da desaceleração de ativações de portfólio legado.

R\$ 150 – 200 M



3T19 4T19 4T20 % Progresso



DIANTE DA PANDEMIA GLOBAL DO COVID-19, A EMPRESA RAPIDAMENTE ESTABELECEU UMA EQUIPE DE RESPOSTA À CRISE, COM FOCO EM GARANTIR A CONTINUIDADE TOTAL DOS NEGÓCIOS DE SUAS OPERAÇÕES, BEM COMO UM PROCESSO FORMAL PARA MONITORAR, ANALISAR E RESPONDER AOS POSSÍVEIS IMPACTOS COM PLANOS DE CONTINGÊNCIA ADEQUADOS EM TODAS AS FRENTES



Operações e Continuidade do Negócio



PESSOAS



REDE E OPERAÇÕES DE CAMPO



INFRA, TECNOLOGIA E SISTEMAS



SUPRIMENTOS E PATRIMÔNIO



ATENDIMENTO AO CLIENTE



COMERCIAL - VENDAS E RECEITA



COMUNICAÇÃO

Resposta Estratégica



ESTRATÉGIA



REGULATÓRIO E INSTITUCIONAL



ANÁLISE FINANCEIRA

EM RESUMO, A OI CONTINUA A EXECUTAR DILIGENTEMENTE SEU PLANO ESTRATÉGICO E TRABALHA EM VÁRIAS FRENTES DE TRANSFORMAÇÃO DA EMPRESA, COM UM ACOMPANHAMENTO RIGOROSO DE TODOS OS SEUS PRINCIPAIS OBJETIVOS OPERACIONAIS, FINANCEIROS E ESTRATÉGICOS.



## CRIAÇÃO DE VALOR PARA ACIONISTAS / CREDORES

### FINANCIAMENTO

#### ENTREGUE

- Empréstimo ponte
- Unitel
- Venda do Imóvel de Polidoro
- Crédito de PIS/COFINS
- Superávit da Sistel

#### POR VIR

- Torres Móveis
- Data Centers
- Portfólio adicional de Imóveis

### OPERAÇÕES

Um dos maiores projetos de fibra no mundo

2º maior crescimento na base de clientes pós pago em 2019

Crescimento da receita de B2B e Atacado anual resultante das ações do Plano estratégico

De-averaging para reduzir o peso do Cobre.

### EFICIÊNCIA E SIMPLIFICAÇÃO

Diversas iniciativas sendo implementadas impactando todas as áreas da companhia.

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

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

## 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 empresa, a fim de acelerar a execução de seu plano estratégico e maximizar a criação de valor.

**Sondagem de Mercado Pelo Segmento Móvel:** Primeiras manifestações de interesse *non-binding* recebidas e análise em andamento.

**Opções Estratégicas para Maximização de Valor:** Alternativas de estrutura de capital para acelerar o projeto de fibra.

# INFORMAÇÕES ADICIONAIS

QUADRO RESUMO COM OS PRINCIPAIS  
INDICADORES FINANCEIROS E OPERACIONAIS

# PRINCIPAIS INDICADORES FINANCEIROS



R\$ milhões

## Brasil

	4T19	4T18	Δ Ano	3T19	Δ Tri
<b>Receita Líquida</b>	<b>4.862</b>	<b>5.317</b>	<b>-8,6%</b>	<b>4.955</b>	<b>-1,9%</b>
Residencial	1.724	2.003	-13,9%	1.803	-4,4%
Mobilidade	1.777	1.829	-2,8%	1.763	0,8%
<i>Clientes<sup>1</sup></i>	<i>1.678</i>	<i>1.664</i>	<i>0,8%</i>	<i>1.667</i>	<i>0,6%</i>
B2B	1.333	1.434	-7,0%	1.357	-1,8%
Outros Serviços	28	52	-45,1%	32	-10,2%
<b>Opex de Rotina</b>	<b>3.806</b>	<b>4.030</b>	<b>-5,6%</b>	<b>3.947</b>	<b>-3,6%</b>
<b>EBITDA de Rotina</b>	<b>1.056</b>	<b>1.287</b>	<b>-17,9%</b>	<b>1.008</b>	<b>4,8%</b>
Margem EBITDA de Rotina	21,7%	24,2%	-2,5 p.p.	20,3%	1,4 p.p.
<b>Capex</b>	<b>1.979</b>	<b>2.085</b>	<b>-5,1%</b>	<b>2.060</b>	<b>-4,0%</b>
Capex / Receita Líquida	40,7%	39,2%	1,5 p.p.	41,6%	-0,9 p.p.
<b>EBITDA de Rotina - Capex</b>	<b>-922</b>	<b>-798</b>	<b>NA</b>	<b>-1.053</b>	<b>NA</b>
<b>Lucro (Prejuízo) Líquido</b>	<b>-1.971</b>	<b>-3.306</b>	<b>-40,4%</b>	<b>-5.521</b>	<b>NA</b>

1 - Exclui receita de interconexão e receita de aparelhos;

# PRINCIPAIS INDICADORES FINANCEIROS



Em milhares de UGRs

	4T19	4T18	Δ Ano	3T19	Δ Tri
<b>Total - Brasil</b>	<b>53.428</b>	<b>57.147</b>	<b>-6,5%</b>	<b>55.191</b>	<b>-3,2%</b>
<b>Residencial</b>	<b>12.659</b>	<b>14.746</b>	<b>-14,2%</b>	<b>13.532</b>	<b>-6,5%</b>
Telefonia Fixa	7.005	8.276	-15,4%	7.480	-6,3%
Banda Larga	4.202	4.883	-13,9%	4.531	-7,3%
TV Paga	1.451	1.587	-8,5%	1.522	-4,6%
<b>ARPU Residencial</b>	<b>R\$ 79,9</b>	<b>R\$ 79,6</b>	<b>0,4%</b>	<b>R\$ 79,2</b>	<b>0,8%</b>
<b>Mobilidade Pessoal</b>	<b>34.006</b>	<b>35.033</b>	<b>-2,9%</b>	<b>34.703</b>	<b>-2,0%</b>
Pré-pago	24.479	27.293	-10,3%	25.670	-4,6%
Pós-pago	9.527	7.741	23,1%	9.032	5,5%
<b>B2B</b>	<b>6.591</b>	<b>6.727</b>	<b>-2,0%</b>	<b>6.702</b>	<b>-1,7%</b>
Telefonia Fixa	3.307	3.514	-5,9%	3.359	-1,5%
Banda Larga	487	530	-8,1%	502	-3,1%
Móvel	2.780	2.670	4,1%	2.825	-1,6%
TV Paga	17	14	23,3%	16	7,1%
<b>Telefones públicos</b>	<b>172</b>	<b>640</b>	<b>-73,1%</b>	<b>254</b>	<b>-32,3%</b>



## RELAÇÕES COM INVESTIDORES



+55 21 3131-2918



invest@oi.net.br



[www.oi.com.br/ri](http://www.oi.com.br/ri)