

2T12

Relações com Investidores



RELATÓRIO TRIMESTRAL

Informações e Resultados Consolidados (Não Auditados)

Este relatório contempla o desempenho operacional e financeiro da Oi S.A. e de suas controladas diretas e indiretas no segundo trimestre de 2012.

Oi S.A. | www.oi.com.br/ri

OIBR
LISTED
NYSE

BM&FBOVESPA
A Nova Bolsa

Índice de Sustentabilidade Empresarial **ISE**
2012

Índice Carbono Eficiente **ICO2**
2010-2011

THE GLOBAL COMPACT
WE SUPPORT



Índice

1.	Próximos Eventos	3
2.	Disclaimer	4
3.	Principais destaques do 2T12	5
4.	Performance operacional	6
5.	Performance financeira	18
6.	Endividamento	24
7.	Investimentos	26
8.	Fluxo de Caixa	27
9.	Informações complementares	28



Próximos Eventos: Teleconferências

Português

Data: Quarta-feira, 1º de agosto de 2012
10:30h (RJ) – 09:30h (NY)

Acesso: Fone: (55 11) 3127-4971
Senha: Oi
Replay: (55 11) 3127-4999
Disponível até o dia 07/08/2012
Senha: 80490384

Webcast: [Clique aqui](#)

Inglês

Data: Quarta-feira, 1º de agosto de 2012
12:00h (RJ) – 11:00h (NY)

Acesso: Fone: 1-877-317-6776 (EUA)
1-412-317-6776 (Brasil / outros países)
Senha: Oi
Replay: 1-877-344-7529 (EUA)
1-412-317-0088 (Brasil / outros países)
Disponível até o dia 12/08/2012
(senha 10015758)

Webcast: [Clique aqui](#)



Disclaimer

Rio de Janeiro, 31 de julho de 2012: A Oi S.A. divulga hoje os resultados do 2º trimestre de 2012. Este relatório contempla informações financeiras e operacionais consolidadas da Oi S.A. e controladas diretas e indiretas em 30 de junho de 2012 que, seguindo instrução da CVM, estão sendo apresentadas de acordo com as normas internacionais de contabilidade (IFRS).

Com a aprovação da reestruturação societária, em 27/02/2012, os acionistas da Tele Norte Leste Participações S.A. (TNL), da Coari Participações S.A. (Coari) e da Telemar Norte Leste S.A. (TMAR) tornaram-se acionistas da Oi S.A., com a TNL e a Coari sendo extintas e a TMAR se transformando em uma subsidiária integral da Oi S.A.. Com isso, o resultado apresentado neste relatório representa a Oi S.A. (empresa remanescente e nova denominação da Brasil Telecom S.A.) ao final de junho/12. No entanto, para facilitar o entendimento do negócio, apresentamos os resultados consolidados pro-forma (Pro-Forma) do primeiro trimestre de 2012 e segundo trimestre de 2011, equivalentes às informações da antiga TNL, de números físicos; receitas, custos e despesas (EBITDA); endividamento, investimentos e Fluxo de Caixa, como se as incorporações tivessem ocorrido em 01 de Janeiro de 2011.



Principais Destaques do 2T12

Em abril/12, a Companhia compartilhou com o mercado o seu plano estratégico de longo prazo, que incluiu a divulgação das projeções de desempenho futuro (*guidance*) para o período de 2012-2015. O resultado do segundo trimestre de 2012 reforça a confiança dos executivos da Oi de que a Companhia está no curso adequado para o atingimento das metas traçadas pelo plano estratégico apresentado.

Evolução consistente das UGRs já suporta crescimento sustentável de Receita e EBITDA

- Receita do segmento Residencial apresenta crescimento no trimestre revertendo tendência histórica de queda.
- O aumento da receita líquida da Companhia foi suportado, principalmente, pelo (i) início da contribuição positiva do segmento Residencial, reflexo da evolução de domicílios com mais de um produto Oi e (ii) crescimento contínuo da base móvel com foco no Pós-pago.
- Com a evolução da receita e eficiência da gestão dos custos e despesas, o EBITDA registrou crescimento superior a 6% no trimestre, com acréscimo de 1,4 p.p. na margem, apesar do maior nível de atividade comercial.
- Lançamento de novos planos para os segmentos Residencial (ex. Oi TV Mais e Fixo+Pré) e Mobilidade Pessoal (Oi Smartphone) já contribuem significativamente para o aumento das vendas.
- Unidades Geradoras de Receita cresceram 2,1% no trimestre, totalizando 72.334 mil:
 - **Residencial:** reversão da tendência histórica de queda das UGRs é reflexo da aceleração da convergência de produtos que resultou em uma desaceleração consistente da queda de telefonia fixa.
 - **Mobilidade Pessoal:** manutenção do forte crescimento do Pós-pago e foco na rentabilização da base Pré-paga.
 - **Empresarial / Corporativo:** fortalecimento dos canais de venda, redesenho dos processos de atendimento e lançamento de novos produtos resultaram em crescimento no trimestre.
- Os investimentos do trimestre atingiram R\$1.360 milhões direcionados, principalmente, para Rede e licença 4G, dentro do planejamento para o *guidance* de Capex (R\$6 bilhões em 2012).

	2T12	1T12	2T11	Δ Tri.	Δ Ano
Oi S.A. Pro-Forma					
Unidades Geradoras de Receita (Mil)	72.334	70.826	65.939	2,1%	9,7%
Residencial	18.037	17.850	18.072	1,0%	-0,2%
Mobilidade Pessoal	45.198	44.106	39.260	2,5%	15,1%
Empresarial / Corporativo	8.370	8.112	7.783	3,2%	7,5%
Outros serviços	729	757	825	-3,7%	-11,6%
Receita Líquida (R\$ Milhões)	6.909	6.802	7.077	1,6%	-2,4%
EBITDA (R\$ Milhões)	2.141	2.012	2.476	6,4%	-13,5%
Margem EBITDA (%)	31,0%	29,6%	35,0%	1,4 p.p.	-4,0 p.p.
Dívida Líquida (R\$ Milhões)	23.535	17.472	16.207	34,7%	45,2%
Caixa Disponível (R\$ Milhões)	8.202	15.373	8.772	-46,6%	-6,5%
CAPEX (R\$ Milhões)	1.360	1.091	1.042	24,7%	30,5%



Performance Operacional

Em relação à decisão da Anatel que resultou na suspensão da comercialização de novas linhas do serviço móvel da Oi a partir do dia 23/07/2012 nos estados do Amazonas, Amapá, Mato Grosso do Sul, Roraima e Rio Grande do Sul, a Oi entende que o parâmetro que fundamenta a análise da Agência não reflete a concentração de investimentos empreendidos nos últimos 12 meses, que já resultaram na melhoria da prestação de seus serviços. No entanto, a Oi já está trabalhando na elaboração do Plano a ser apresentado para a Anatel com vistas a voltar o mais rápido possível à oferta plena dos seus serviços nos estados afetados.

Vale destacar que, uma vez que a medida cautelar da Anatel se restringe somente à venda e à ativação de novos chips de telefonia móvel nos estados Amazonas, Amapá, Mato Grosso do Sul, Roraima e Rio Grande do Sul, a Oi não espera ter impactos relevantes no seu resultado financeiro. As recargas de créditos continuaram a ser vendidas e o serviço de telefonia móvel continuará sendo prestado normalmente para toda sua base de clientes Pré e Pós-pago, bem como os serviços de telefonia fixa, banda larga e TV paga.



Performance Operacional



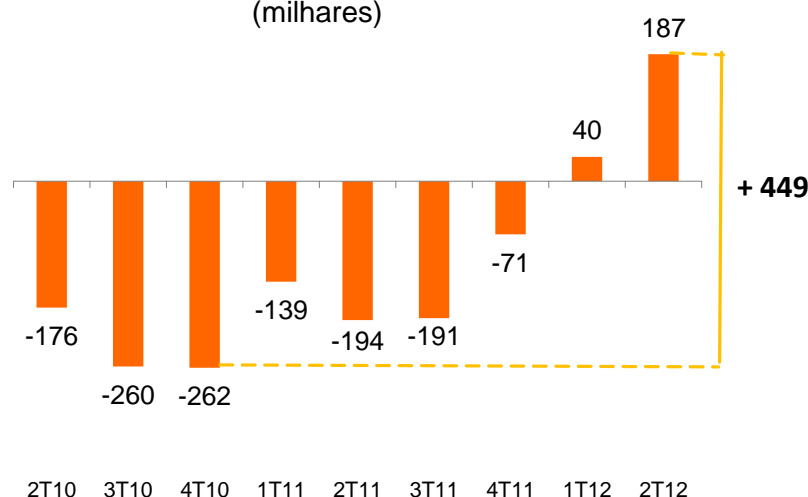
Residencial

Confirmação da reversão da tendência histórica de queda das UGRs residenciais

	2T12	1T12	2T11	Δ Tri.	Δ Ano
Residencial					
Unidades Geradoras de Receitas (UGRs) - Mil	18.037	17.850	18.072	1,0%	-0,2%
Linhas fixas em serviço	12.744	12.841	13.585	-0,8%	-6,2%
Banda Larga Fixa	4.806	4.614	4.128	4,2%	16,4%
TV Paga	487	396	358	23,0%	36,0%
ARPU - Residencial (R\$)	64,5	63,1	65,5	2,2%	-1,5%

Com as iniciativas adotadas, principalmente, desde o início da implementação do plano estratégico de longo prazo, de fidelização e aumento nas vendas de produtos residenciais resultaram em reversão da tendência de queda das UGRs residenciais para um crescimento de 187 mil no 2T12. Entre as iniciativas para fidelização estão a combinação da telefonia fixa com banda larga, TV paga e mobilidade, o reposicionamento de ofertas de banda larga e telefonia fixa, assim como, a melhoria no processo de atendimento e retenção. Além disso, o aumento da capilaridade e melhoria dos canais de venda e o aumento da veiculação na mídia também ajudaram impulsionar as vendas.

Evolução trimestral das adições líquidas de UGRs Residencial (milhares)



As principais iniciativas que trouxeram esse resultado foram:



Performance Operacional

Aumento da penetração e velocidade de Banda Larga

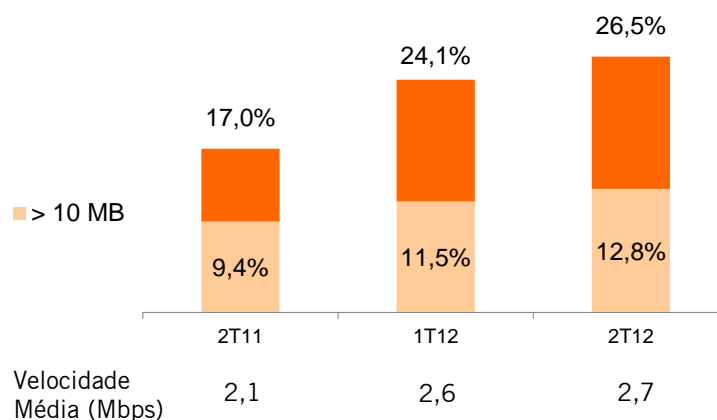
Com adições líquidas de 192 mil clientes, a Oi encerrou o 2T12 com 4,8 milhões de clientes Oi Velox. Este crescimento foi resultado tanto do aumento das vendas quanto da redução do *churn*.

O *churn* de banda larga fixa residencial teve redução de 16% no 2T12 quando comparado ao mesmo período de 2011, enquanto as vendas aumentaram 9% neste mesmo período. Este resultado ocorreu em função dos investimentos na expansão e na qualidade da rede, das ações de blindagem e *upgrade* de velocidade da base, da revisão completa do processo de instalação, do reposicionamento do produto (inclusão de modem, modem Wi-fi, provedor, anti-virus grátis) e da expansão de canais (maior foco do porta-a-porta na venda e aumento do incentivo para venda nas lojas). A redução de *churn* precoce (*churn* até o 3º mês) foi de 52% quando comparado o 1S12 com o 1S11, indicando melhoria expressiva na qualidade do processo e na satisfação dos novos clientes de banda larga.

Como reflexo da intensificação das ações de *upgrade* e blindagem, mesmo com o aumento total da base de clientes banda larga residencial, o percentual de clientes com velocidade igual ou superior a 5 Mega evoluiu 2,4 p.p. no trimestre, totalizando 26,5% da base, sendo que deste total, quase 50% possuem velocidade superior a 10 Mega.

Aumento consistente da velocidade média do serviço de banda larga

UGR's de BL Fixa Residencial -
velocidade acima de 5Mb (%)

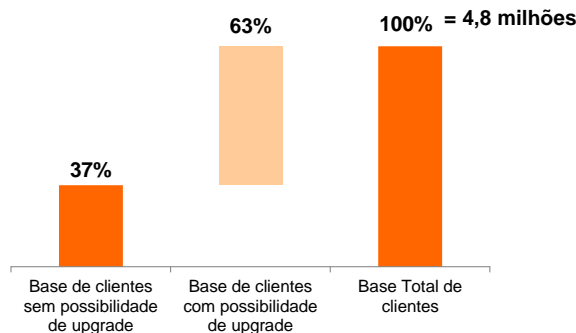


Além disso, com o intuito de reduzir o *churn*, a Companhia vem investindo para expandir a disponibilidade de banda larga com velocidades mais altas, especialmente para os clientes residenciais. Ao final do 2T12, aproximadamente 63% da base de clientes tinha potencial de *upgrade* de velocidade, conforme gráfico abaixo:



Performance Operacional

% de clientes com potencial de upgrade de velocidade na base atual de clientes



Em termos de oferta, a Oi mantém o bem sucedido pacote de serviços integrados de internet: o Oi Internet Total, que une banda larga fixa, móvel e rede Wi-fi, garantindo uma solução completa de banda larga para o cliente. Com planos a partir de R\$69,90 (na área de cobertura 3G), é possível utilizar os três tipos de acesso à internet. Para agregar ainda mais valor nessa oferta a Oi está expandindo sua rede de Wi-fi e implantou novos pontos de conexão em ambientes externos de grande circulação de pessoas.

Convergência

Em termos de convergência, em abril, a Oi reforçou seu portfólio com a oferta Triple Play de fixo, banda larga e TV paga, na qual o cliente banda larga tem à sua disposição o pacote de entrada de TV paga mais atrativo do mercado.

Em relação à TV paga, a Oi expandiu a cobertura da TV Globo aberta e o conteúdo do produto foi reforçado, com a inclusão dos canais Bloomberg (notícias internacionais), TBS (variedades) e Gloob (infantil), além de canais a *la carte* de grande relevância no mercado, que começaram a ser oferecidos aos clientes: o canal de lutas Combate e os canais adultos Sexy Hot e Playboy TV. Com essas inclusões e a entrada do canal ESPN Brasil, o pacote Oi TV Mais se tornou o pacote de entrada mais completo do mercado, com 45 canais fechados, sendo 8 desses canais dedicados ao esporte (Sportv, Sportv 2, Sportv 3, Fox Sports, ESPN, ESPN Brasil, Woohoo e Discovery Turbo).

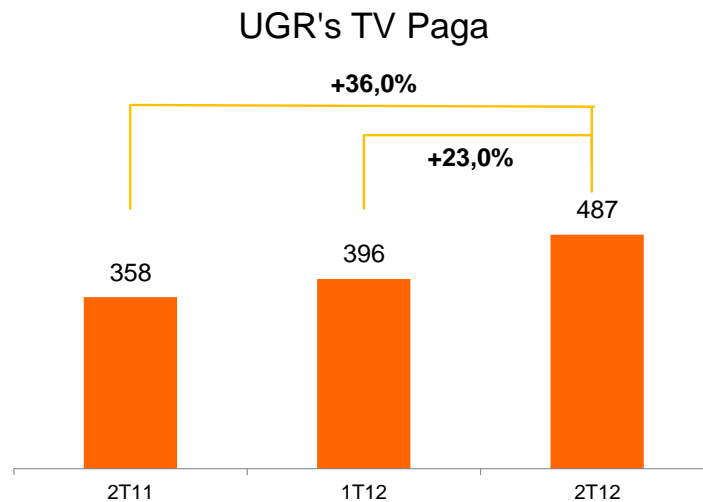
O Oi TV Mais está sendo ofertado à R\$29,90/mês (nos primeiros 3 meses) para clientes Oi Velox ou Oi Conta Total e foi o principal responsável pelo crescimento de 23% no trimestre da base Oi TV. Essa oferta foi amplamente divulgada com campanhas de TV aberta, rádio, mídia impressa e mídia exterior.

Para os clientes de alto-valor, no fim do mês de maio, a Oi fez um *soft launch* do pacote Oi TV Mega HD, com 66 canais fechados em SD e 18 canais HD, por R\$99,90 para clientes Oi Velox ou Oi Conta Total. Foram lançadas também variações do pacote com filmes: Oi TV Mega HBO/MAX, Oi TV Mega Telecine e Oi TV Mega Cinema. Essa oferta apresenta o melhor custo benefício do mercado, considerando quantidade de canais e preço.



Performance Operacional

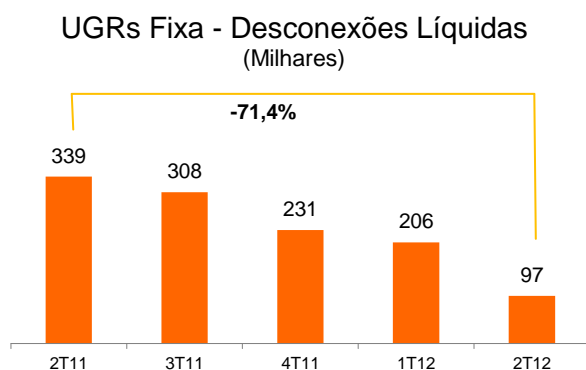
Crescimento das adições líquidas de 23% no trimestre, aproximadamente o dobro do registrado no 1T12.



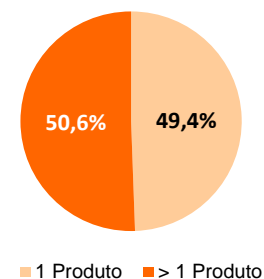
Além da convergência através da TV paga e banda larga, a Companhia fez investimentos na mídia de massa nos meses de abril e maio, com a primeira oferta convergente do país envolvendo o telefone fixo e o móvel Pré-pago, oferecendo ligações ilimitadas on-net do Oi Fixo e do Oi Cartão por R\$29,90 por mês (nos primeiros dois meses), o que equivale a uma economia mensal, após o período promocional, de até 30% para o cliente. Esta oferta está disponível em boa parte dos estados do Brasil e, ao promover a convergência fixo-móvel, traz dois efeitos benéficos: cria “efeito rede” para valorização do tráfego on-net nas ofertas de mobilidade e permite uma oferta convergente na telefônica fixa, reduzindo a canibalização fixo-móvel.

A Companhia, que hoje está presente em 12.912 mil residências, continua focando no aumento da base de residências com mais de um produto Oi. No 2T12 o avanço foi de 2,7 p.p., totalizando 6.529 mil e representado mais de 50% da base total de residências. Este aumento explica o crescimento de 2,2% do ARPU residencial no trimestre, que totalizou R\$64,50.

Convergência alcança mais da metade das residências atendidas pela Oi e suporta a tendência consistente de desaceleração da queda de telefonia fixa



Residências por número de serviços - 2T12





Performance Operacional

Fortalecimento dos canais de vendas e melhoria da qualidade

Ao longo do 2T12, a Companhia manteve o foco na melhoria e aumento da capilaridade dos canais de venda, atingindo 90 lojas próprias e maior foco no vendedor do porta-a-porta, que vem impactando positivamente as vendas de telefonia fixa, banda larga, TV e *bundles*. É importante ressaltar que desde o início do ano, as lojas Oi (próprias e franquias) passaram a focar também na venda de produtos residenciais, além de Mobilidade Pessoal. Ajustes nas remunerações de canais foram realizados para garantir o enfoque estratégico e captura de clientes com maior ARPU.

Em adição à reestruturação de canais de vendas, desde o começo da implementação do plano estratégico, a Oi está focada na melhoria da qualidade percebida pelo cliente. Um dos resultados disso é a melhoria de 18 p.p. no total de chamadas atendidas em menos de 20s no call center.



Mobilidade Pessoal

Manutenção do crescimento do Pós-pago e foco na rentabilização da base Pré-paga

	2T12	1T12	2T11	Δ Tri.	Δ Ano
Mobilidade Pessoal					
Unidades Geradoras de Receitas (UGRs) - Mil	45.198	44.106	39.260	2,5%	15,1%
Pré-Pago	39.407	38.536	34.437	2,3%	14,4%
Pós-Pago	5.791	5.570	4.823	4,0%	20,1%

Obs: Pós-pago inclui: Pós-pago de alto valor, Pós-pago Oi Controle, terminais móveis convergentes (Oi Conta Total e Oi Internet Total) e 3G (mini-modem).

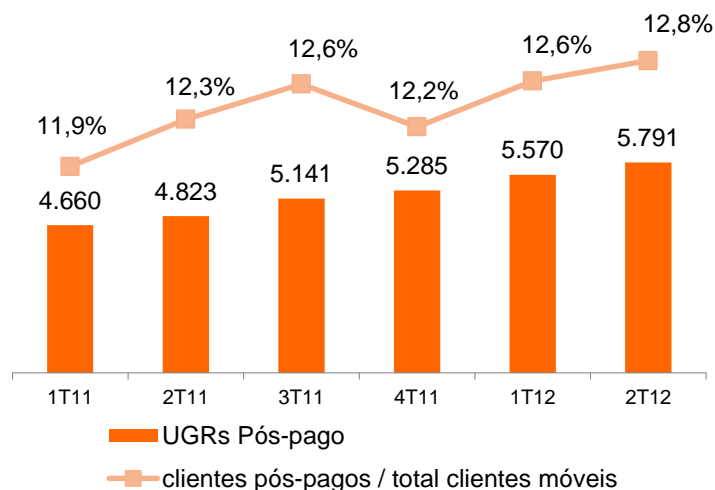
Por mais um trimestre, a performance operacional do segmento de Mobilidade Pessoal reflete a estratégia adotada no âmbito do plano de longo prazo. Dessa forma, as adições brutas permaneceram em ritmo acelerado no trimestre, sendo 3% maiores que o 1T12, totalizando 5,7 milhões. Em linha com a estratégia de crescimento com rentabilidade da base de clientes de telefonia móvel, as desconexões do trimestre totalizaram 4,6 milhões de usuários, resultando em 1,1 milhão de adições líquidas.



Performance Operacional

Pós-pago:

Mobilidade Pessoal UGRs Pós-pago (Milhares)



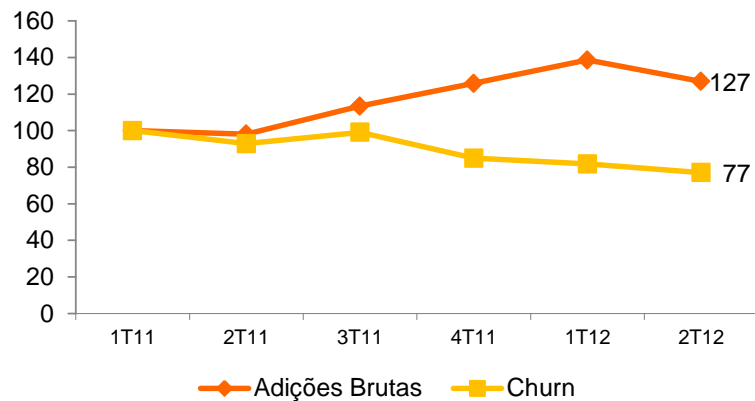
O segmento de Pós-pago encerrou o 2T12 com 5.791 mil clientes, atingindo 12,8% da base de Mobilidade Pessoal (12,3% no 2T11). Nos seis primeiros meses de 2012, já foram adicionados 506 mil clientes Pós-pagos, 28% a mais do que o ano todo de 2011. Este desempenho é reflexo da estratégia traçada pela Oi em focar mais no segmento de alto valor.

A estratégia do segmento alto valor está focada no Pós-pago de alto valor e no Oi Conta Total (OCT), o produto convergente da Companhia. O cliente OCT compra o fixo, o velox e as linhas móveis em um só produto e pode falar de graça entre os móveis e entre o móvel e o fixo do plano. O OCT blindo todos os produtos do cliente, fazendo com que o *churn* deste produto seja 30% menor do que um Pós-pago puro. Conforme demonstrado abaixo, as adições líquidas do Pós-pago + OCT cresceram significativamente nos últimos trimestres em função tanto do aumento das vendas quanto da redução do *churn*.

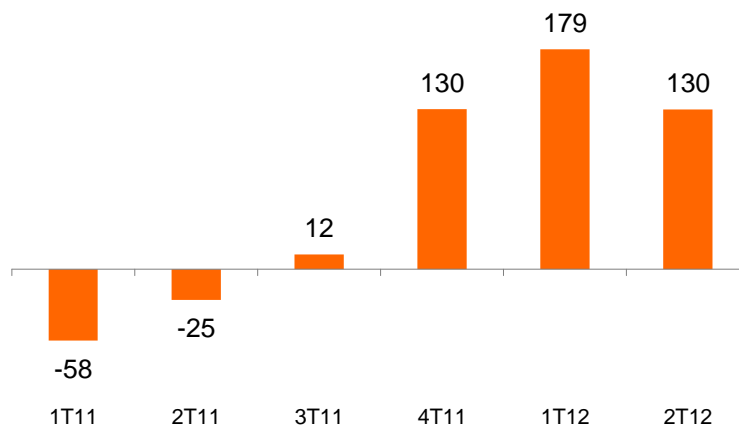


Performance Operacional

Adições Brutas e Churn Pós-pago Alto Valor + OCT Base 100



Adições Líquidas Pós-pago Alto Valor + OCT (Milhares)



Esses resultados são reflexos da melhoria do portfólio de ofertas e do fortalecimento dos canais de vendas, mudanças iniciadas no 3T11 que vem gerando resultados ao longo de 2012. Em relação ao portfólio das ofertas de Pós-pago de alto valor, o lançamento dos novos planos (Oi Conta) oferecem, além de voz, Oi WiFi ilimitado e serviços e descontos diferenciados em pacote de dados e SMS. Essa estratégia tem como objetivo agregar valor ao produto Pós-pago, resultando em crescimento de base com manutenção do ARPU. Esses benefícios também foram estendidos para os planos OCT.

Além disso, com o início das ofertas para o Dia das Mães, a Oi lançou o plano Oi Smartphone, que além dos benefícios presentes no Oi Conta, oferece descontos para a compra de aparelhos por parte do cliente.



Performance Operacional

É importante destacar que esse novo plano contribui para a fidelização dos clientes, reduzindo o *churn* precoce.

Com a entrada dos planos Oi Smartphone, a Companhia reforça a estratégia de oferecer vantagens ilimitadas, serviços convergentes ou planos simples, com aparelhos subsidiados ou sem subsídio, ou apenas chips avulsos, conforme a preferência e necessidade do cliente.

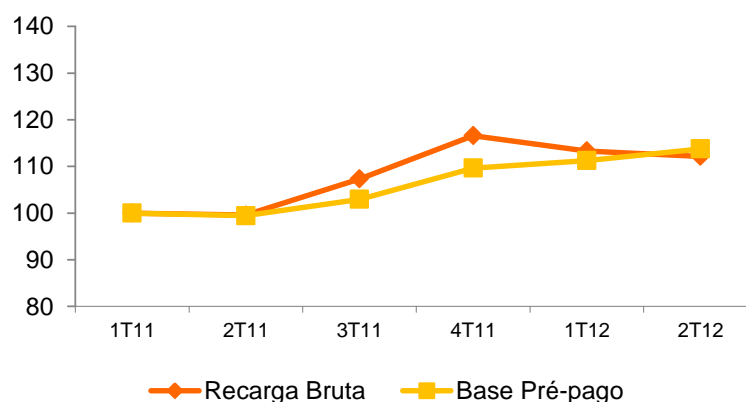
Em termos de canais de vendas, ao final de junho/12, a Oi já possuía 90 lojas próprias e continuou com o processo de melhoria da gestão das franquias com mudanças no modelo de comissionamento, assegurando um melhor alinhamento de incentivos para vendas.

Pré-pago:

A base de Pré-pago totalizou 39.407 mil clientes ao final do 2T12, representando aumento de 2,3% em relação ao 1T12. Esse crescimento é reflexo da manutenção de planos mais simples que trazem uma comunicação mais transparente para o consumidor e faz parte de um posicionamento mais atrativo no mercado Pré-pago para alavancar vendas e receitas. O atual plano da Oi oferece, dependendo da região, o mesmo valor ou o dobro do valor da recarga em bônus todo dia para usar em ligações locais e longa distância para Oi Móvel e Oi Fixo e envio de SMS para qualquer operadora.

Vale ressaltar que, em linha com a estratégia da Companhia, o aumento da recarga bruta vem acompanhando de forma consistente a evolução da base de Pré-pago, o que demonstra a qualidade da base e o foco no crescimento com rentabilidade.

Recarga Bruta vs. Base de Clientes
Pré-pago
Base 100





Performance Operacional

Outra importante alavanca para o crescimento é a reestruturação de canais de venda, e, nesse sentido, a Companhia atingiu 85% de presença nos pontos de varejo nacional (grandes redes varejistas) – ao final do 1T12 a penetração era de 56% – e manteve o modelo de distribuidores multimarca às suas operações de vendas, iniciado no 1T12.

Base Móvel Total:

Liderança de adições líquidas no segmento Pós-pago em 2012

Conforme dados divulgados pela Anatel, a Oi foi líder de adições líquidas no Pós-pago em 2012, resultado da estratégia traçada de foco nos clientes de alto valor.

Ao final do 2T12, a base de clientes móveis (Mobilidade Pessoal + Empresarial / Corporativo) totalizou 47.794 mil usuários, dos quais 45.198 mil pertenciam ao segmento Mobilidade Pessoal e 2.596 mil ao segmento Empresarial / Corporativo. A Oi acumulou 6.173 mil adições brutas e 1.303 mil adições líquidas no 2T12 (crescimento de 2,8% no trimestre e 15,1% no comparativo anual). Vale destacar que o ARPU de telefonia móvel do 2T12 foi de R\$21,40, praticamente estável em relação ao 2T11 e ao 1T12, o que demonstra a qualidade da base de clientes da Oi.



Empresarial / Corporativo

Manutenção do ritmo de crescimento no segmento.

	2T12	1T12	2T11	Δ Tri.	Δ Ano
Empresarial / Corporativo					
Unidades Geradoras de Receitas (UGRs) - Mil	8.370	8.112	7.783	3,2%	7,5%
Fixa	5.249	5.192	4.989	1,1%	5,2%
Banda larga	526	535	513	-1,7%	2,5%
Móvel	2.596	2.385	2.280	8,8%	13,9%

Empresarial

No 2T12, o segmento Empresarial apresentou um crescimento de 4,2%. Este resultado deve-se especialmente ao aumento das vendas no trimestre de 36% de linhas móveis e de 54% na ativação de dados móveis quando comparadas ao 1T12.

Devido à estratégia de reestruturação no modelo de atuação comercial iniciado em 2011, hoje o segmento Empresarial conta com aproximadamente 4.300 consultores especializados na comercialização, em todo o Brasil, de todo o portfólio de serviços Oi (fixo, móvel, banda larga, voz avançada e rede de dados).

Houve ainda incremento de posições de atendimento e de desempenho no canal de venda remoto (Televendas), também com participação importante no resultado. No 2T12, o Televendas Empresarial apresentou crescimento de 66% nas vendas de pacote de dados móveis, 26% de voz móvel, 19% banda larga fixa e 15% de telefonia fixa.



Performance Operacional

Corporativo

No segmento Corporativo, no 2T12, a Oi teve como principais iniciativas (i) a evolução do portfólio de produtos de Tecnologias da Informação e Comunicação (TIC), (ii) início da execução do plano de atuação específico para o mercado de SP e (iii) um redesenho do modelo de atendimento aos clientes.

Em relação ao portfólio de produtos TIC, a Oi apresentou ao mercado corporativo sua nova solução para gerenciamento de serviços de TI e Telecom, o Oi Gestão, que permite estender aplicações das políticas de segurança das informações das empresas em suas redes físicas, para os dispositivos móveis, de acordo com suas necessidades e gerenciar a infraestrutura de comunicação de dados do cliente. Sobre o serviço Oi Smart Cloud, lançado no 1T12 com produção iniciada em meados do 2T12, a Oi já realizou aproximadamente 120 testes junto a seus clientes, atingindo índices de até 90% de satisfação, dos quais 50% dos clientes já solicitaram propostas comerciais e os primeiros contratos foram assinados no fim do 2T12.

Para a atuação em São Paulo, o plano da Oi está baseado em diferenciação focada em três dimensões: capilaridade de rede fixa e móvel, relação de excelência fim-a-fim com cliente – tanto técnica como comercialmente – e oferta de valor agregado.

Em relação ao redesenho do modelo de atendimento aos clientes, a Companhia transformou a maneira de atuar no pós-venda do Corporativo e para isso foi criada a função do Executivo de Atenção ao Cliente, envolvendo 350 Colaboradores nas estruturas Regionais, que passam a ter responsabilidade fim-a-fim pelos processos de entrega, reparo e tratamento da conta e nova métrica de desempenho com visão da qualidade percebida pelo cliente.

Em números, os principais destaques de crescimento no 2T12 foram os acessos móveis e a comunicação de dados fixos, que evoluíram 9,6% e 4,7% contra o 1T12 e 45,1% e 15,3% contra o 2T11, respectivamente.

Outro ponto de contínuo crescimento, já registrado no 1T12, são as UGRs de troncos digitais (30 canais) de voz fixa, que apresentaram variação positiva de base de 5,5% contra o 1T12 e de 21,3% contra o 2T11. A retomada do foco nesta oferta ocorrido no fim de 2011 se mostra sustentável e a influência das instalações ocorridas em SP foi decisiva para manter o ritmo de crescimento iniciado no fim de 2011 e mantido até aqui.

Vale destacar que a Oi foi patrocinadora e prestadora oficial de serviços de telecomunicações e TI da Conferência das Nações Unidas sobre Desenvolvimento Sustentável, a Rio+20, realizada em junho no Rio de Janeiro. A Companhia forneceu com sucesso a solução completa de tecnologia para o evento, sendo responsável pelas etapas de planejamento, implantação, operação, gerenciamento e desmobilização da rede de telecomunicações e TI da Rio+20.



Performance Operacional

Quadro 1 – Indicadores Operacionais do Grupo Oi

	2T12	1T12	2T11	Δ Tri.	Δ Ano
Residencial					
Unidades Geradoras de Receitas (UGRs) - Mil	18.037	17.850	18.072	1,0%	-0,2%
Linhas fixas em serviço	12.744	12.841	13.585	-0,8%	-6,2%
Banda Larga Fixa	4.806	4.614	4.128	4,2%	16,4%
TV Paga	487	396	358	23,0%	36,0%
ARPU - Residencial (R\$)	64,5	63,1	65,5	2,2%	-1,5%
Mobilidade Pessoal					
Unidades Geradoras de Receitas (UGRs) - Mil	45.198	44.106	39.260	2,5%	15,1%
Pré-Pago	39.407	38.536	34.437	2,3%	14,4%
Pós-Pago	5.791	5.570	4.823	4,0%	20,1%
ARPU - Móvel (R\$)	21,4	21,3	21,6	0,5%	-0,9%
Empresarial / Corporativo					
Unidades Geradoras de Receitas (UGRs) - Mil	8.370	8.112	7.783	3,2%	7,5%
Fixa	5.249	5.192	4.989	1,1%	5,2%
Banda larga	526	535	513	-1,7%	2,5%
Móvel	2.596	2.385	2.280	8,8%	13,9%
Outros					
TUP - Mil	729	757	825	-3,7%	-11,6%
UGR - Unidades Geradoras de Receita (Mil)	72.334	70.826	65.939	2,1%	9,7%



Performance Financeira

Receita Pro-forma¹:

Crescimento da receita impulsionada pelos segmentos Residencial e Mobilidade Pessoal

A receita líquida do 2T12 alcançou R\$6.909 milhões, um aumento de R\$107 milhões (1,6%) em relação à 1T12, o que demonstra que a evolução do resultado operacional e financeiro vem respondendo conforme previsto no plano estratégico comunicado ao mercado.

Quadro 2 – Composição da Receita Líquida

R\$ Milhões	Trimestre					Ano			Composição %	
	2T12	1T12	2T11	Δ Tri.	Δ Ano	1S12	1S11	Δ Ano	1S12	1S11
Residencial	2.466	2.429	2.669	1,5%	-7,6%	4.895	5.415	-9,6%	35,7%	38,7%
Mobilidade Pessoal	2.229	2.106	2.089	5,8%	6,7%	4.335	3.956	9,6%	31,6%	28,2%
Serviços	1.533	1.501	1.480	2,1%	3,6%	3.034	2.793	8,6%	22,1%	19,9%
Uso de Rede	561	580	603	-3,3%	-7,0%	1.142	1.153	-1,0%	8,3%	8,2%
Material de Revenda	134	25	6	436,0%	2133,3%	159	10	1490,0%	1,2%	0,1%
Empresarial / Corporativo	2.070	2.111	2.122	-1,9%	-2,5%	4.181	4.249	-1,6%	30,5%	30,3%
Outros serviços	145	155	197	-6,5%	-26,4%	300	390	-23,1%	2,2%	2,8%
Telefones Públicos	19	26	50	-26,9%	-62,0%	44	119	-63,0%	0,3%	0,8%
Outros	126	130	147	-3,1%	-14,3%	256	271	-5,5%	1,9%	1,9%
Receita Líquida Total	6.909	6.802	7.077	1,6%	-2,4%	13.711	14.010	-2,1%	100,0%	100,0%

Residencial:

A receita de telefonia fixa do segmento Residencial teve a sua menor queda desde 2010, que juntamente com a elevação da receita líquida dos produtos de Banda Larga e TV Paga resultaram numa variação trimestral positiva deste segmento, fato que também não é registrado desde aquele período. Ofertas mais completas nos serviços de TV Paga e Banda Larga ajudam a fidelizar o cliente de telefonia fixa através da convergência dos produtos (que é uma alavanca essencial para a execução do plano estratégico de longo prazo da Companhia), refletindo diretamente no aumento do ARPU residencial e que, por consequência, resultou na reversão da tendência histórica de queda da receita Residencial.

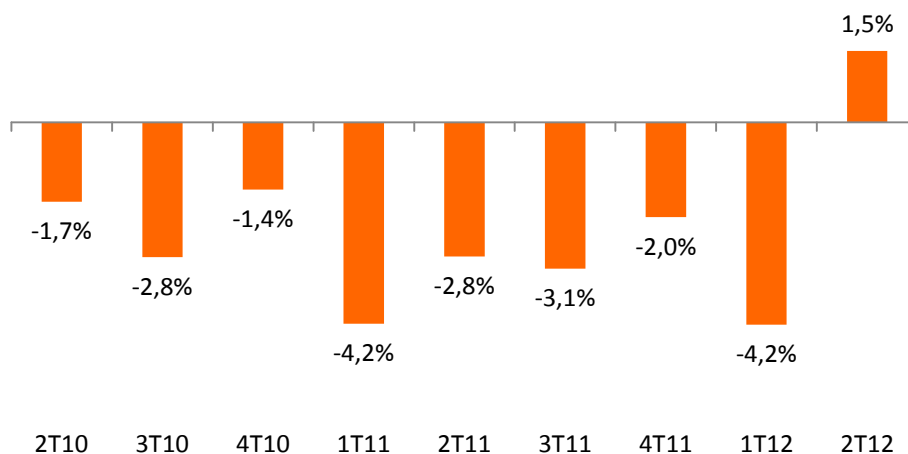
Sendo assim, a receita do segmento Residencial totalizou R\$2.466 milhões, crescimento de 1,5% em relação ao 1T12.

¹ Os resultados do 2T11 e 1T12 equivalem aos números da antiga TNL. Já os resultados do 2T12 equivalem aos números de Oi S.A.



Performance Financeira

Variação trimestral da receita Residencial (%)



Mobilidade Pessoal:

No segmento de Mobilidade Pessoal, a receita líquida atingiu R\$2.229 milhões, um aumento de R\$123 milhões (5,8%) em relação ao 1T12 e R\$140 milhões (6,7%) no comparativo com o 2T11.

A receita líquida dos serviços oriundos do segmento de Mobilidade Pessoal totalizou R\$1.533 milhões, 2,1% superior ao trimestre imediatamente anterior e 3,6% em relação ao mesmo período do ano passado. A performance trimestral e anual deve-se, principalmente, ao acréscimo da receita com serviços de SMS e de 3G, e da receita de chamadas originadas devido ao aumento na base de clientes.

No serviço de uso de rede, a receita líquida totalizou R\$561 milhões, uma redução de 3,3% e 7,0% em relação ao 1T12 e 2T11, respectivamente. O desempenho de ambos os períodos comparativos se devem a queda das tarifas de interconexão com terminação móvel (VU-M). Cabe destacar que este foi o primeiro trimestre com impacto integral da redução da VU-M e que o resultado líquido foi positivo para a Companhia.

A receita líquida de materiais de revenda alcançou R\$134 milhões, um crescimento de R\$109 milhões no comparativo com o trimestre anterior e R\$128 milhões em relação ao 2T11. Tal comportamento se deve ao aumento no volume de aparelhos vendidos impulsionado pelo lançamento da oferta Oi Smartphone, iniciada na campanha do Dia das Mães.



Performance Financeira

Custos e Despesas Operacionais pro-forma²:

Mais um trimestre com custos e despesas sob controle

Os custos e despesas operacionais do 2T12 totalizaram R\$4.769 milhões, ficando praticamente estável em relação ao trimestre anterior e aumentando 3,7% nos últimos 12 meses, inferior à inflação do período (4,92%).

Quadro 3 – Composição dos Custos e Despesas Operacionais

Item - R\$ Milhões	2T12	1T12	2T11	Δ Tri.	Δ Ano	1S12	1S11	Δ Ano
Custos e Despesas Operacionais								
Interconexão	1.066	1.163	1.146	-8,3%	-7,0%	2.229	2.331	-4,4%
Pessoal	515	482	465	6,8%	10,8%	997	888	12,3%
Materiais	32	27	31	18,5%	3,2%	59	69	-14,5%
Custo de Aparelhos SMP e outros (CMV)	157	57	60	175,4%	161,7%	214	101	111,9%
Serviços de Terceiros	1.998	1.876	1.848	6,5%	8,1%	3.874	3.574	8,4%
Publicidade e Propaganda	144	115	160	25,2%	-10,0%	259	299	-13,4%
Aluguéis e Seguros	444	455	392	-2,4%	13,3%	899	789	13,9%
PDD - Provisão para Devedores Duvidosos	164	200	227	-18,0%	-27,8%	364	499	-27,1%
Outras Desp. (Rec.) Operac.	249	414	271	-39,9%	-8,1%	663	1.000	-33,7%
TOTAL	4.769	4.789	4.601	-0,4%	3,7%	9.558	9.549	0,1%

Interconexão:

Os custos de interconexão atingiram R\$1.066 milhões ao final do 2T12, decrescendo 8,3% e 7,0% no comparativo trimestral e anual, respectivamente. Estas performances estão influenciadas pela queda da tarifa de VU-M, que mais que compensou o aumento de gastos com serviços SMS.

Pessoal:

A despesa com pessoal aumentou 6,8% em relação ao 1T12 e 10,8% em relação ao 2T11 somando R\$515 milhões ao final do 2T12. Esta elevação é reflexo da criação de estruturas comerciais regionais e abertura de lojas próprias aumentando quadro funcional, além de contratação de funcionários para a empresa de manutenção de rede da Oi.

Custo de Aparelhos SMP e outros (CMV):

Os custos de aparelhos SMP e outros (CMV) cresceram R\$100 milhões em relação ao trimestre anterior e R\$97 milhões quando comparado ao mesmo período do ano anterior, totalizando R\$157 milhões ao final do 2T12. Este desempenho é reflexo da intensificação da venda de aparelhos, conforme previsto no plano estratégico da Companhia.

² Os resultados do 2T11 e do 1T12 equivalem aos números da antiga TNL. Já os resultados do 2T12 equivalem aos números de Oi S.A.



Performance Financeira

Serviços de Terceiros:

As despesas com serviços de terceiros alcançaram R\$1.998 milhões no 2T12, aumentando 6,5% e 8,1% em relação ao 1T12 e 2T11, respectivamente. O desempenho trimestral foi impactado por maiores esforços com comissões e vendas, além do aumento do número de canais (conteúdo) contratados para a TV Paga da Oi. Adicionalmente, a expansão da capilaridade dos canais de venda e a retomada do foco na comercialização de aparelhos elevaram as despesas com logística.

Publicidade e Propaganda:

As despesas com publicidade e propaganda aumentaram R\$29 milhões no trimestre, totalizando R\$144 milhões. Este desempenho é reflexo, basicamente, de maiores gastos com mídia televisiva, em função do Dia das Mães.

Provisões para Devedores Duvidosos – PDD:

No 2T12, a provisão para devedores duvidosos (PDD) totalizou R\$164 milhões, reduzido em 18,0% frente ao 1T12 e 27,8% em relação ao 2T11. A PDD representou 2,4% da receita líquida no 2T12 (2,9% no 1T12 e 3,2% no 2T11), ficando melhor do que a média da indústria.

Demais Itens do Resultado:

EBITDA (LAJIDA)³:

Quadro 4 – EBITDA e Margem EBITDA

Crescimento EBITDA confirma evolução do plano estratégico

	2T12	1T12	2T11	Δ Tri.	Δ Ano	1S12	1S11	Δ Ano
Oi S.A. Pro-Forma								
EBITDA (R\$ MM)	2.141	2.012	2.476	6,4%	-13,5%	4.153	4.461	-6,9%
Margem EBITDA (%)	31,0%	29,6%	35,0%	1,4 p.p.	-4,0 p.p.	30,3%	31,8%	-1,5 p.p.
Oi S.A. Consolidado								
EBITDA (R\$ MM)	2.141	1.150	799	86,2%	168,0%	3.290	1.463	124,9%
Margem EBITDA (%)	31,0%	30,0%	33,9%	1,0 p.p.	-2,9 p.p.	30,6%	31,0%	-0,4 p.p.

³ Os resultados do 2T11 e do 1T12 equivalem aos números da antiga TNL. Já os resultados do 2T12 equivalem aos números de Oi S.A.



Performance Financeira

O EBITDA da Oi S.A. foi de R\$2.141 milhões no 2T12, com margem de 31,0%. Performance superior em R\$129 milhões e 1,4 p.p. na sua margem em relação aos valores pro-forma⁴ reportados no trimestre passado. O aumento é oriundo, majoritariamente, da elevação da receita líquida, nos segmentos Residencial e Mobilidade Pessoal, além da eficiência da gestão dos custos e despesas.

RESULTADO FINANCEIRO (OI S.A. CONSOLIDADO):

O resultado financeiro líquido consolidado da Oi S.A. totalizou R\$692 milhões no trimestre impactado pela redução do caixa líquido, em linha com o plano estratégico da Oi e explicada no item do Endividamento.

Quadro 5 – Resultado Financeiro (Oi S.A. Consolidado)

R\$ Milhões	2T12	1T12	2T11	1S12	1S11
Receitas Financeiras Consolidadas	943	574	272	1.517	517
Juros s/ Aplicações financeiras	141	207	86	348	185
Resultado Cambial s/ Aplicações Financeiras	470	130	142	600	142
Outras Receitas financeiras	333	236	44	569	190
Despesas Financeiras Consolidadas	-1.635	-811	-233	-2.445	-759
Juros s/ empréstimos e financiamentos	-600	-382	-96	-981	-195
Resultado Cambial s/ Emprést. e Financ.	-604	-240	-1	-844	-2
Outras Despesas Financeiras	-431	-189	-137	-620	-562
Resultado Financeiro Líquido Consolidado	-692	-237	39	-928	-242

DEPRECIACÃO / AMORTIZAÇÃO (OI S.A. CONSOLIDADO):

No 2T12, a despesa com depreciação e amortização consolidada da Oi S.A. atingiu R\$1.284 milhões registrando aumento tanto no comparativo com 1T12 quanto em relação ao 2T11. Esta performance é reflexo da inclusão dos resultados de TMAR e suas controladas a partir de 28 de fevereiro de 2012, além da depreciação e amortização da mais-valia de ativos contabilizada na Oi S.A., advindo da reorganização societária aprovada em 27 de fevereiro de 2012.

⁴ Os resultados do 2T11 e do 1T12 equivalem aos números da antiga TNL. Já os resultados do 2T12 equivalem aos números de Oi S.A.



Performance Financeira

Quadro 6 – Depreciações e Amortizações (Oi S.A. Consolidado)

R\$ Milhões	2T12	1T12	2T11	1S12	1S11
Depreciação e Amortização					
Total	1.284	586	255	1.870	514

RESULTADO LÍQUIDO (OI S.A. CONSOLIDADO):

O lucro líquido consolidado da Oi S.A. totalizou R\$64 milhões no segundo trimestre de 2012. Vale destacar que o lucro líquido do 2T12 não é comparável com os lucros do 1T12 e 2T11, pois a reorganização societária aconteceu apenas em 27/02/2012.

Quadro 7 – Lucro Líquido (Oi S.A. Consolidado)

	2T12	1T12	2T11	1S12	1S11
Oi S.A. Consolidado					
Lucro Líquido (R\$ MM)	64	346	374	410	467
Margem Líquida	0,9%	9,0%	15,9%	3,8%	9,9%
Lucro atribuído aos controladores por ação (R\$)	0,039	0,586	0,634	0,250	0,792



Endividamento

ENDIVIDAMENTO⁵:

A dívida bruta consolidada apresentou decréscimo de R\$1.108 milhões em relação ao trimestre anterior, somando R\$31.737 milhões em junho/12. Essa redução é justificada principalmente pelas amortizações e vencimentos no período e pelo pré-pagamento de dívidas com custos elevados, com destaque para: (i) liquidação da 5ª Emissão de Debêntures da Oi S.A. (CDI + 3,5%) e (ii) liquidação parcial do Certificado de Recebíveis Imobiliários (IPCA + 7,43%).

A dívida líquida consolidada encerrou o trimestre em R\$23.535 milhões. O aumento da dívida líquida estava previsto no plano estratégico da Companhia e deve-se, principalmente aos desembolsos com (i) direito de recesso dos antigos acionistas de TNL e TMAR, (ii) bonificação dada aos antigos acionistas de BRT, (iii) pagamento de dividendos em maio/12, (iv) aumento de Capex, inclusive relacionado ao investimento de 2011, (v) despesas financeiras, (vi) depósitos judiciais referente à disputas junto à Anatel e (vii) pagamento de Imposto de Renda incluindo o relacionado ao encerramento de operações financeiras entre empresas do grupo, que serão posteriormente deduzidos da base tributável do exercício anual.

Ao final do trimestre, 39,3% da dívida total estava contratada em moeda estrangeira. No entanto, apenas o equivalente a R\$576 milhões (US\$285 milhões) ou 1,8% da dívida bruta representava alguma exposição às flutuações cambiais para a Companhia, em função das operações de proteção cambial contratadas. É importante ressaltar, ainda, que o fluxo de pagamentos dessas dívidas até novembro/2017 está totalmente coberto tanto por contratos de *hedge*, como por aplicações financeiras mantidas em moeda estrangeira.

O custo efetivo da dívida no 2T12 foi de 103,5% do CDI. O prazo médio da dívida ficou em 5,1 anos, mantendo a tendência de alongamento dos últimos trimestres.

Quadro 8 - Endividamento – Oi S.A. Pro-Forma

R\$ Milhões	jun/12	mar/12	jun/11	% Dívida Bruta
Endividamento				
Curto Prazo	3.240	3.979	5.087	10,2%
Longo Prazo	28.497	28.866	19.892	89,8%
Dívida Total	31.737	32.845	24.979	100,0%
Em moeda nacional	19.681	21.352	16.121	62,0%
Em moeda estrangeira	12.468	11.464	7.821	39,3%
Swap	-412	29	1.037	-1,3%
(-) Caixa	-8.202	-15.373	-8.772	-25,8%
(=) Dívida Líquida	23.535	17.472	16.207	74,2%

⁵ As posições do 2T11 e do 1T12 equivalem aos números da antiga TNL. Já os resultados do 2T12 equivalem aos números de Oi S.A.



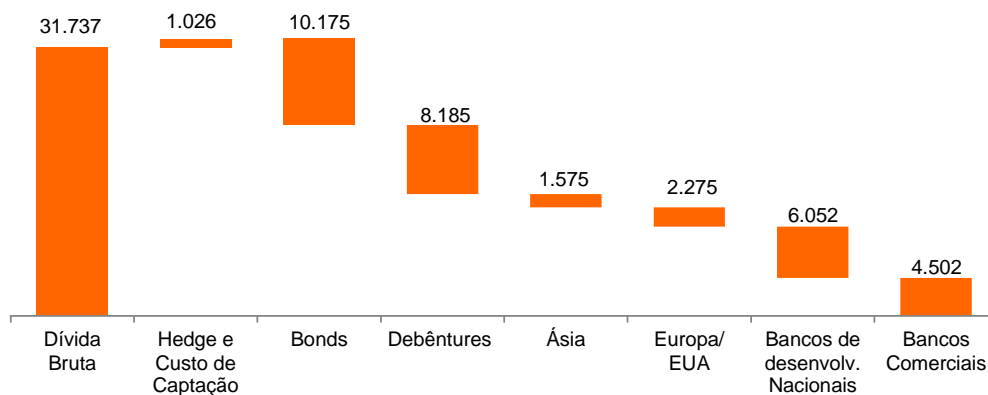
Endividamento

O cronograma de vencimentos da dívida bruta está distribuído conforme evidenciado no quadro a seguir:

Quadro 9 - Cronograma de Amortização da Dívida Bruta Oi S.A.

(R\$ milhões)	2012	2013	2014	2015	2016	2017 em diante	Total
Cronograma de Amortização da Dívida Bruta							
Amortização da Dívida em Reais	1.264	2.429	2.908	1.435	3.376	8.269	19.681
Amortização da Dívida em moeda estrangeira + swap	500	578	656	835	804	8.683	12.056
Amortização da Dívida Bruta	1.764	3.007	3.564	2.269	4.180	16.953	31.737

Distribuição da Dívida Bruta (R\$ Milhões)





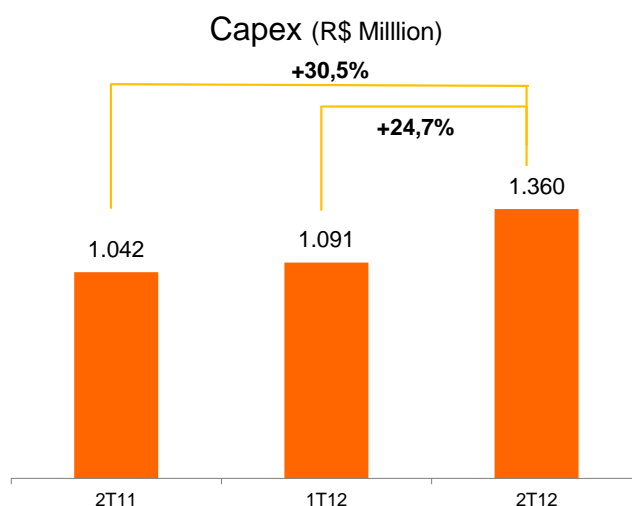
Investimentos

INVESTIMENTOS PRO-FORMA⁶:

Quadro 10 – Investimentos – Oi S.A. Pro-Forma

R\$ Milhões	2T12	1T12	2T11	Δ Tri.	Δ Ano	1S12	1S11	Δ Ano
Investimentos								
Rede	862	809	855	6,6%	0,8%	1.671	1.466	14,0%
Serviços de TI	67	99	52	-32,3%	28,8%	166	101	64,4%
Licença 4G + Outros	431	183	136	135,5%	216,9%	614	304	102,0%
TOTAL	1.360	1.091	1.042	24,7%	30,5%	2.451	1.871	31,0%

Os investimentos consolidados totalizaram R\$1.360 milhões no 2T12, um aumento de 24,7% no comparativo com o trimestre anterior e 30,5% em relação ao 2T11. Tal aumento teve como das principais causas (i) ampliação da rede de Banda Larga e na cobertura de 3G em rede e (ii) aquisição da licença de 4G.



⁶ Os resultados do 2T11 e do 1T12 equivalem aos números da antiga TNL. Já os resultados do 2T12 equivalem aos números de Oi S.A.



Fluxo de Caixa

FLUXO DE CAIXA PRO-FORMA⁷:

Quadro 11 – Fluxo de Caixa: Demonstração do Fluxo de Caixa

R\$ Milhões	2T12	1T12	2T11	1S12	1S11
EBITDA	2.141	2.012	2.476	4.153	4.461
Capex	1.601	1.231	1.634	2.832	2.717
EBITDA - Capex	539	781	841	1.320	1.744
Capital de Giro	-93	-423	176	-516	392
Fluxo de Caixa Operacional	446	358	1.017	804	2.136
Encargos Financeiros Pagos Líquido	-570	-231	-961	-801	-1.378
Imposto de Renda	-442	-175	-98	-616	-246
Autorizações e Concessões	-208	-38	-195	-246	-215
Fluxo de Caixa Livre	-773	-86	-238	-859	297

EM TEMPO:

As principais tabelas divulgadas no Press Release em formato Excel, estarão disponíveis no website da Companhia (www.oi.com.br/ri), na seção “Sobre a Empresa / A Companhia em números”.

As definições de termos utilizados no Press Release também estão disponíveis no glossário do website da Companhia: http://ri.oi.com.br/oi/web/conteudo_pt.asp?idioma=0&tipo=30461&conta=28&img=30459

⁷ Os resultados do 2T11 e do 1T12 equivalem aos números da antiga TNL. Já os resultados do 2T12 equivalem aos números de Oi S.A.



Informações Complementares

Leilão de faixas nas frequências de 2,5GHz (4G) e 450 MHz

A Oi adquiriu, nos dias 13 e 14 de junho, em licitação realizada pela Anatel, faixas nas frequências de 2,5GHz para operar telefonia celular de quarta geração (4G) e 450 MHz. Os lotes adquiridos são compostos de:

- (i) subfaixa V2, na frequência 2,5 GHz (FDD) com abrangência nacional e banda de 10+10 MHz;
- (ii) subfaixa P, com lotes nas áreas regionais 11, 43, 51, 53, 71, 81, 88, 94, 95 e 96, na frequência 2,5 GHz (FDD) e banda de 10+10 MHz, e
- (iii) subfaixa de 450 MHz para a região Centro-Oeste e o estado do Rio Grande do Sul com banda de 7+7 MHz.

O total de lotes adquiridos representa R\$399,8 milhões, com ágio médio de 4,5% sobre o preço mínimo. A estratégia da Oi foi participar do leilão alinhando o seu comprometimento em oferecer um extenso portfólio de serviços para seus clientes com a criação de valor para os seus acionistas. Com os lotes adquiridos, a Oi estará apta a oferecer telefonia de quarta geração em todo o território nacional (com espectro adicional em mercados estratégicos), e serviços de voz e dados em áreas rurais.

A aquisição da licença e os investimentos de infraestrutura necessários para operar nessas frequências estão em linha com o plano de negócios da Companhia, que prevê a realização de investimentos totais de R\$24 bilhões até 2015, sendo R\$6 bilhões em 2012, com foco na expansão da infraestrutura de banda larga, que inclui aumento da capacidade e velocidade, expansão da cobertura, reforço de rede de transporte e introdução de novos serviços, fortalecendo o amplo acesso à banda larga para seus clientes, via FTTH, wi-fi, 3G e 4G.

Para maiores detalhes, acesse:

http://v3.oi.infoinvest.com.br/ptb/9418/2012.06.18_Comunicado%20-%20Leil%E3o%204G%20%2815jun2012%29_Final.pdf

Aumento da participação da Oi na Portugal Telecom

A Oi, através da empresa Telemar Norte Leste S.A., adquiriu, entre os dias 04/04/12 e 24/05/12, 25.093.639 ações ordinárias da Portugal Telecom ("PT"), passando a deter diretamente 89.651.205 ações ordinárias, representativas de 10% do capital social da PT e dos correspondentes direitos de voto.

Política de incentivo de longo prazo para profissionais da Oi

A Oi pretende utilizar parte das ações mantidas em tesouraria, resultantes do exercício do direito de retirada decorrente da Reorganização Societária, prioritariamente ações preferenciais, para a implantação



Informações Complementares

de política de incentivo de longo prazo que tem como objetivo manter profissionais de alto nível de desempenho da Companhia comprometidos e alinhados em torno da realização das metas contidas no Plano de Negócios de 2012 a 2015. No total, pretende-se outorgar ações a aproximadamente 170 beneficiários, sendo nove diretores estatutários aprovados pelo Conselho de Administração, e o restante, beneficiários escolhidos em conformidade com critérios de relevância da posição, validados por seus respectivos superiores hierárquicos e aprovados pelo presidente da Companhia. A transferência das ações aos beneficiários, caso ocorra, somente será efetuada em 2016 e está condicionada ao cumprimento, ao longo dos anos de 2012 a 2015, de metas anuais e acumuladas previamente estipuladas e alinhadas com o Plano de Negócios de 2012 a 2015, que já foi apresentado ao Mercado. No momento da transferência das ações aos beneficiários, a Oi poderá optar por substituir, total ou parcialmente, ações preferenciais pelo valor correspondente em ações ordinárias. A Companhia estima que aproximadamente 68 milhões de ações preferenciais, correspondentes a 3,77% do total de ações que compõem o capital social, possam vir a ser outorgadas aos beneficiários.

Alteração do Conselho da Administração da Oi S.A

Na reunião de Conselho de Administração ocorrida em 23/05/12 foi alterado um membro do Conselho de Administração e na reunião de Conselho de Administração ocorrida em 27/06/12 foi alterado outro membro do Conselho. A estrutura atual do Conselho da Administração é:

Efetivos	Suplentes	Indicação
Alexandre Jereissati Legey	Carlos Francisco Ribeiro Jereissati	LF Tel
Armando Galhardo Nunes Guerra Junior	Paulo Márcio de Oliveira Monteiro	AG Telecom
Carlos Augusto Borges	Alcinei Cardoso Rodrigues	FUNCEF
Carlos Fernando Costa	Marcelo Almeida de Souza	PETROS
Cristiano Yazbek Pereira	Erika Jereissati Zullo	LF Tel
Fernando Magalhães Portella	Carlos Jereissati	LF Tel
Fernando Marques dos Santos	Laura Bedeschi Rego de Mattos	BNDESPAR
João Carlos de Almeida Gaspar	Antonio Cardosos dos Santos	Preferencialistas
José Mauro Mettrau Carneiro da Cunha (Presidente)	José Augusto da Gama Figueira	Fundação Atlântico
José Valdir Ribeiro dos Reis	Luciana Freiras Rodrigues	PREVI
Pedro Jereissati	Cristina Anne Betts	LF Tel
Rafael Cardoso Cordeiro	André Sant´anna Valladares de Andrade	AG Telecom
Renato Torres de Faria	Carlos Fernando Horta Bretas	AG Telecom
Sérgio Franklin Quintella	Bruno Gonçalves Siqueira	AG Telecom
Shakhaf Wine	Abílio Cesário Lopes Martins	Portugal Telecom
Zeinal Abedin Mahomed Bava	Luis Miguel da Fonseca Pacheco de Melo	Portugal Telecom



Informações Complementares

Dividendos Propostos

De acordo com a Política de Dividendos anunciada em abril/12, a Administração da Oi submeterá a Assembleia Geral Extraordinária, que acontecerá no dia 10/agosto, proposta de pagamento de R\$1 bilhão, sendo R\$ 507,7 milhões a título de Dividendos Intermediário e R\$492,3 milhões como bonificação de ações resgatáveis seguida de resgate imediato. A data base de ambos pagamentos será dia 17/08/2012, sendo assim, a partir de 20/08/2012, inclusive, as negociações dessas ações em bolsa serão realizadas ex-dividendos e ex-bonificação e a data de pagamento será dia 27/08/2012.

A Oi foi patrocinadora e prestadora oficial de serviços de telecomunicações e TI da Rio+20

A Oi foi patrocinadora e prestadora oficial de serviços de telecomunicações e TI da Conferência das Nações Unidas sobre Desenvolvimento Sustentável, a Rio+20, que foi realizada de 13 a 22 de junho no Rio de Janeiro. A Companhia estava presente em todos os principais locais de realização do evento, tanto no Riocentro quanto nas estruturas da sociedade civil: o Parque dos Atletas, a Arena da Barra, o Píer Mauá, o Galpão da Cidadania, o Museu de Arte Moderna (MAM), a Arena do MAM e o Monumento à Segunda Guerra. Os serviços da Oi se estenderam ainda a hotéis e aeroportos da cidade.

O contrato da Oi com o PNUD (Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento) para a Rio+20 reafirma a expertise da Companhia no fornecimento de soluções de telecomunicações e de TI para grandes eventos internacionais e de grande concentração de público realizados no Brasil. A parceria consolida também o posicionamento da Oi como importante player de serviços de TI para o mercado corporativo.

A Companhia forneceu solução completa de tecnologia para o evento, sendo responsável pelas etapas de planejamento, implantação, operação, gerenciamento e desmobilização da rede de telecomunicações e TI da Rio+20. Em TI, foram instalados 670 hotspots Wi-fi, para até 67.000 acessos simultâneos, sendo 30.000 apenas para o Riocentro. Em LAN, foram 9 servidores, 1.740 computadores e 2.650 pontos de rede locais. Foram disponibilizadas 5 salas de videoconferência em alta definição e digital signage com 161 totens espalhados na cidade do Rio de Janeiro. Ainda foram instalados sistemas de segurança (Firewall, IDS, IPS, Proxy server e anti-DDOS) e criado um Service Desk exclusivo para atendimento aos participantes da conferência. Na parte de telecomunicações, esteve disponível uma rede WAN com 25 Gbps de conectividade IP e MPLS e em telefonia mais de 900 ramais, 600 smartphones e 100 tablets para suporte ao evento.

O evento, considerado o maior evento Wi-fi já realizado no Brasil, foi considerado um sucesso absoluto pelo comitê organizador, com grande mérito atribuído aos profissionais e aos recursos disponibilizados pela Oi.

Minha Oi e Presença nas Redes Sociais

No 2T12 o número de adesões à Minha Oi, área de auto relacionamento online da Oi, apresentou crescimento de 26% em relação ao 1T12. Isso significa que a Oi alcançou 3,3 milhões de clientes cadastrados gerenciando aproximadamente 7,6 milhões de produtos, com acesso a serviços como visualização de contas e gráficos de consumo, recarga do Oi Cartão, saldo do Oi Pontos e adesão ao



Informações Complementares

Conta Online. O número de transações aumentou 16,8% em relação ao 1T12. Os resultados demonstram excelente receptividade dos clientes Oi ao serviço, considerado benchmark do setor.

A frente de e-commerce reformulou os fluxos de vendas do Oi Fixo, Oi Velox e Oi TV e implementou os fluxos de venda de Oi Internet Total, Oi Velox 3G e Oi Móvel (Planos Pós-Pago Smartphone e Oi Conta), gerando aproximadamente 100 mil pedidos no trimestre (crescimento de 35% comparado ao 1T12).

Outro papel estratégico na web é o Relacionamento em Redes Sociais. Hoje, a Oi monitora e atende situações manifestadas pelos clientes. Adicionalmente, oferece conteúdo relevante ao público no perfis oficiais. Em um ano nessa atividade, a Oi já conta com cerca de 300 mil fãs/ seguidores no Facebook, Twitter e Orkut e já gerou 54,5 mil retornos em atendimento. O objetivo, mais uma vez, é o foco no Cliente, tornando a sua experiência na web melhor e mais simples.



Informações Complementares

Oi S.A. Consolidada

Demonstração do Resultado do Período - R\$ Milhões	2T12	1T12	2T11	1S12	1S11
Receita Operacional Líquida	6.909,3	3.829,4	2.356,2	10.738,7	4.726,1
Custos e Despesas Operacionais	-4.768,8	-2.679,8	-1.556,9	-7.448,6	-3.262,6
Custo de Serviços Prestados	-1.477,7	-827,7	-485,3	-2.305,4	-968,5
Custo das Mercadorias Vendidas	-156,7	-22,5	-6,0	-179,1	-13,5
Custos de Interconexão	-1.066,2	-663,7	-421,3	-1.729,9	-862,8
Despesas de Comercialização	-1.419,2	-628,0	-295,2	-2.047,1	-583,5
Despesas Gerais e Administrativas	-670,4	-418,0	-310,1	-1.088,4	-607,1
Outras (Despesas) Receitas, líquidas	21,3	-119,9	-39,0	-98,6	-227,2
EBITDA	2.140,6	1.149,5	799,4	3.290,1	1.463,5
Margem %	31,0%	30,0%	33,9%	30,6%	31,0%
Depreciações e Amortizações	-1.283,9	-586,3	-254,5	-1.870,3	-514,1
EBIT	856,6	563,2	544,8	1.419,8	949,4
Despesas Financeiras	-1.634,8	-810,6	-233,1	-2.445,4	-758,8
Receitas Financeiras	943,0	574,0	272,3	1.517,0	517,5
Lucro Antes dos Impostos e Particip.	164,8	326,6	584,0	491,4	708,1
Imposto de Renda e Contribuição Social	-100,7	19,2	-210,4	-81,5	-241,1
Lucro líquido do exercício	64,1	345,8	373,6	409,9	467,0
Margem %	0,9%	9,0%	15,9%	3,8%	9,9%
Lucro líquido atribuído aos controladores	62,2	345,2	373,6	407,4	467,0
Lucro líquido atribuído aos não controladores	1,9	0,6	0,0	2,6	0,0
Quantidade de Ações em Mil (ex-tesouraria)	1.640.036	589.789	589.789	1.640.036	589.789
Lucro atribuído aos controladores por ação (R\$)	0,0391	0,5863	0,6335	0,2500	0,7918



Informações Complementares

OI S.A. Consolidado

Balanco Patrimonial - R\$ Milhões	30/06/2012	31/03/2012	30/06/2011
TOTAL DO ATIVO	76.925	82.952	25.999
Ativo Circulante	19.527	27.599	7.162
Caixa e Equivalentes de Caixa	5.023	12.947	1.803
Aplicações Financeiras	2.325	2.346	791
Instrumentos Financeiros Derivativos	160	93	0
Contas a Receber	5.940	5.643	1.977
Tributos Correntes e a Recuperar	925	1.370	186
Outros Tributos	1.076	1.172	596
Estoques	280	241	19
Depósitos e Bloqueios Judiciais	2.299	2.245	1.470
Outros Ativos	1.499	1.541	321
Ativo Não Circulante	57.399	55.353	18.837
Realizável a Longo Prazo	18.278	16.391	12.205
.Tributos Diferidos e a Recuperar	6.768	6.194	5.216
.Outros Tributos	584	550	172
.Aplicações Financeiras	62	79	13
.Depósitos e Bloqueios Judiciais	9.088	8.222	4.607
.Instrumentos Financeiros Derivativos	537	257	0
.Ativos Financeiro Disponível para Venda	793	640	0
.Outros Ativos	447	449	2.199
Investimentos	78	68	8
Imobilizado	23.366	23.441	5.435
Intangível	15.677	15.452	1.188

Balanco Patrimonial - R\$ Milhões	30/06/2012	31/03/2012	30/06/2011
TOTAL DO PASSIVO	76.925	82.952	25.999
Passivo Circulante	14.047	15.900	7.428
Fornecedores	3.958	4.309	1.474
Empréstimos e Financiamentos	3.261	3.854	1.039
Instrumentos Financeiros	140	218	0
Pessoal, Encargos Sociais e Benefícios	510	432	119
Provisões	1.659	1.850	1.314
Tributos a Recolher e Diferidos	587	850	97
Outros Tributos	1.586	1.661	1.160
Dividendos e Juros sobre Capital Próprio	259	436	57
Autorizações e Concessões a Pagar	962	461	115
Outras Contas a Pagar	1.127	1.829	2.053
Passivo Não Circulante	42.135	42.568	8.270
Empréstimos e Financiamentos	28.888	28.963	2.685
Instrumento Financeiro	145	161	0
Tributos a Recolher e Diferidos	2.573	2.665	0
Outros Tributos	3.127	1.904	556
Provisões para Perdas em Processos Judiciais	5.212	5.177	3.210
Provisões para Fundo de Pensão	446	446	546
Autorizações e Concessões a Pagar	1.061	1.452	518
Outras Contas a Pagar	681	1.800	755
Patrimônio Líquido	20.744	24.485	10.301
Participação de Acionistas Controladores	20.701	24.444	10.301
Participação de Acionistas Não Controladores	43	41	0



Informações Complementares

Informações Relevantes

I) INSTRUÇÃO CVM Nº 358, ART. 12: Os acionistas controladores, diretos ou indiretos, e os acionistas que elegerem membros do Conselho de Administração ou do Conselho Fiscal, bem como qualquer pessoa natural ou jurídica, ou grupo de pessoas, agindo em conjunto ou representando um mesmo interesse, que atingir participação, direta ou indireta correspondente a 5% (cinco por cento) ou mais de espécie ou classe de ações representativas do capital de Companhia aberta, deverão comunicar esse fato à CVM e à Companhia, de acordo com os termos do artigo.

A Oi orienta seus acionistas quanto ao cumprimento dos termos do artigo 12 da Instrução CVM nº 358, porém não se responsabiliza pela divulgação, ou não, das informações sobre aquisição ou alienação, por terceiros, de participação que corresponda a 5% ou mais de espécie ou classe de ações representativas de seu capital ou de direitos sobre essas ações e demais valores mobiliários de sua emissão.

Ações Oi S.A.	Ações do Capital Social	Em Tesouraria	TmarPart	Controladores Diretos	Em circulação*
Ordinárias	599.008.629	84.249.993	290.549.788	62.068.918	162.139.930
Preferenciais	1.198.077.775	72.800.860	0	439.963.694	685.313.221
Total	1.797.086.404	157.050.853	290.549.788	502.032.612	847.453.151

Posição acionária em 30/06/2012;

* Considera as frações remanescentes da reestruturação societária, que serão leiloadas no mercado

II) Este relatório contém projeções e/ou estimativas de futuros eventos. As projeções aqui disponíveis foram reunidas de maneira criteriosa dentro da atual conjuntura, baseadas em trabalhos em andamento e respectivas estimativas. O uso de termos como: "projeta", "estima", "antecipa", "prevê", "planeja", "espera" entre outros, objetivam sinalizar possíveis tendências que, evidentemente, envolvem incertezas e riscos, cujos resultados futuros podem diferir das expectativas atuais. A Oi não se responsabiliza por operações ou decisões de investimento tomadas em função de tais projeções ou estimativas. Como se trata de informações não auditadas, as mesmas podem apresentar diferenças em relação aos resultados finais.

Oi – Relações com Investidores

Bayard Gontijo	55 (21) 3131-1211	bayard.gontijo@oi.net.br
Marcelo Ferreira	55 (21) 3131-1314	marcelo.asferreira@oi.net.br
Cristiano Grangeiro	55 (21) 3131-1629	cristiano.grangeiro@oi.net.br
Patricia Frajhof	55 (21) 3131-1315	patricia.frajhof@oi.net.br
Matheus Guimarães	55 (21) 3131-2871	matheus.guimaraes@oi.net.br
Michelle Costa	55 (21) 3131-2918	michelle.costa@oi.net.br
Leonardo Mantuano	55 (21) 3131-1316	leonardo.mantuano@oi.net.br