



**RESULTADO 2T13**

Rio de Janeiro, Agosto 2013



## IMPORTANTE COMUNICADO

O presente comunicado contém declarações acerca de eventos futuros, de acordo com o *U.S. Private Securities Litigation Reform Act* de 1995. São consideradas declarações prospectivas aquelas que não constituem fatos ocorridos no passado, refletindo apenas expectativas e perspectivas da Companhia.

Os termos “antecipa”, “acredita”, “estima”, “espera”, “prevê”, “pretende”, “planeja”, e outros termos similares, quando relacionados à Companhia e sua administração, indicam declarações prospectivas. Tais declarações refletem a opinião atual da administração e estão sujeitas a diversos riscos e incertezas. Essas declarações se baseiam em diversas presunções e fatores, incluindo fatores gerais de natureza econômica, mercadológica, industrial e operacional. Quaisquer alterações em tais presunções ou fatores poderão levar a resultados práticos diferentes das expectativas atuais. Não se deve depositar excessiva confiança em tais declarações.

Declarações prospectivas se referem unicamente à data em que são prestadas, não se obrigando a Companhia a atualizá-las à luz de novas informações ou desenvolvimentos futuros.



# PERFORMANCE DO NEGÓCIO



## Destaques operacionais

Milhares de UGRs

	2T12	2T13	ano-contra-ano	adições líquidas
<b>Total</b>	<b>72.334</b>	<b>74.757</b>	<b>+3,3%</b>	<b>+2.423</b>
<b>Residencial</b>	<b>18.037</b>	<b>18.438</b>	<b>+2,2%</b>	<b>+401</b>
Linha fixa	12.744	12.242	-3,9%	-502
Banda larga	4.806	5.296	+10,2%	+490
TV paga	487	900	+84,8%	+413
<b>Mobilidade Pessoal</b>	<b>45.198</b>	<b>46.896</b>	<b>+3,8%</b>	<b>+1.698</b>
Pré-pago	39.407	40.235	+2,1%	+828
Pós-pago	5.791	6.661	+15,0%	+870
<b>Corporativo/PMEs</b>	<b>8.370</b>	<b>8.755</b>	<b>+4,6%</b>	<b>+385</b>
Linha fixa	5.249	5.306	+1,1%	+57
Banda larga	526	615	+16,9%	+89
Móvel	2.596	2.834	+9,2%	+238
<b>Telefone Público</b>	<b>729</b>	<b>667</b>	<b>-8,5%</b>	<b>-62</b>



# CRESCIMENTO DA RECEITA E EBITDA IMPACTADO POR MAIORES CUSTOS

## Destaques financeiros

R\$ milhões

	2T12	2T13	ano-contra-ano
<b>Receita Líquida</b>	<b>6.909</b>	<b>7.073</b>	<b>+2,4%</b>
Residencial	2.466	2.578	+4,5%
Mobilidade Pessoal	2.229	2.255	+1,2%
Serviço	1.533	1.595	+4,0%
Corporativo/PMEs	2.070	2.154	+4,1%
<b>Custos e Despesas Operacionais</b>	<b>4,760</b>	<b>5,276</b>	<b>+10,8%</b>
Provisão para devedores duvidosos	164	323	+97,0%
Pessoal	515	734	+42,5%
Publicidade e Propaganda	144	210	+45,8%
<b>EBITDA</b>	<b>2.149</b>	<b>1.797</b>	<b>-16,4%</b>
<b>Margem EBITDA</b>	<b>31,1%</b>	<b>25,4%</b>	<b>-5,7p.p.</b>
<b>Depreciação e Amortização</b>	<b>864</b>	<b>1.088</b>	<b>+25,9%</b>
<b>EBIT</b>	<b>1.286</b>	<b>709</b>	<b>-44,9%</b>
<b>Despesa Financeira Líquida</b>	<b>692</b>	<b>871</b>	<b>+25,9%</b>
<b>Lucro Líquido</b>	<b>347</b>	<b>-124</b>	<b>n.m.</b>
<b>Capex</b>	<b>1.360</b>	<b>1.506</b>	<b>+10,7%</b>
<b>Dívida Líquida</b>	<b>23.535</b>	<b>29.489</b>	<b>+25,3%</b>

**Estimativas do mercado**

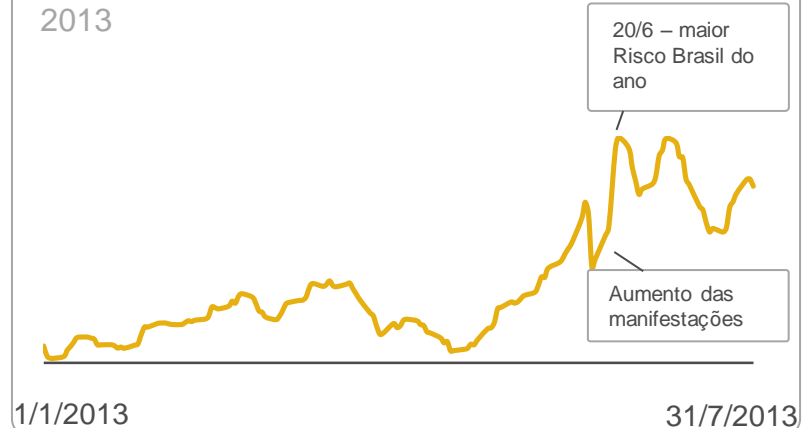
2013

	Dez/12	Mar/13	Jun/13
<b>IPCA (%) – inflação</b>	5,47	5,71	5,87
<b>Taxa de câmbio - final de período (R\$/US\$)</b>	2,09	2,00	2,15
<b>Selic – final de período (%a.a.)</b>	7,25	8,50	9,25
<b>PIB (% de crescimento)</b>	3,30	3,01	2,40

- **Brasil é uma das maiores economias globais**
- **Mudança dos fundamentos macroeconômicos e instabilidade levam a um maior risco no curto prazo**
- **Demografia atrativa, baixo desemprego combinado ao aumento da classe média irá sustentar o crescimento futuro**

**Risco Brasil\***

2013



\*CDS 5Y



# FORTE DEMOGRAFIA DEVE SUSTENTAR A DEMANDA POR TELECOM

## Mudança na demografia

% da população

2005

Classe AB

15%

Classe C

34%

Classe DE

51%

2010

Classe AB

22%

Classe C

53%

Classe DE

25%

## Taxa de desocupação

% da população

Jun/13



6,0

Jun/12



5,9

Jun/10



7,0

Jun/08



7,8

Jun/06



10,4

## Renda média mensal por domicílio

R\$

2011



912

2009



764

2008



720

2007



643

2006



596

**Crescimento da classe média com aumento do poder de compra**

**Maior nível de emprego**

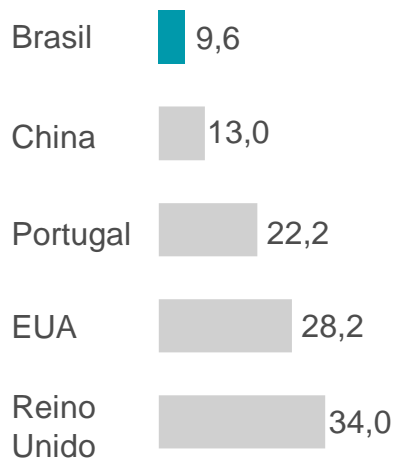
**Crescimento médio da renda (2006-2011) de 8,9%**



# MERCADO ATRATIVO PARA SERVIÇOS DE TELECOM

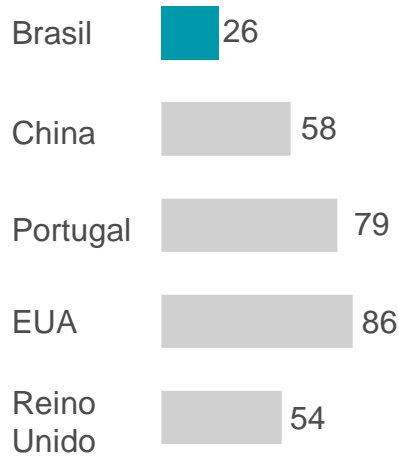
## Penetração de banda larga em 2012

% da população



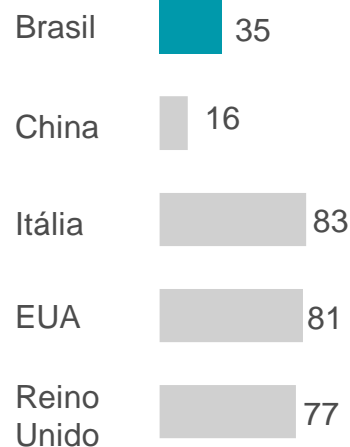
## Penetração de TV paga em 2012

% da população



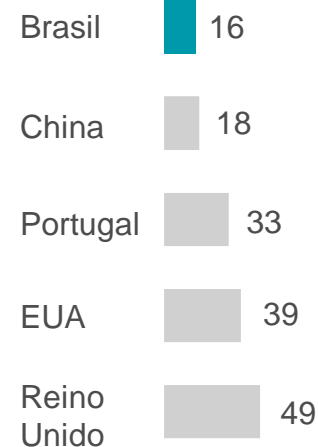
## Penetração de 3G em 2012

% population



## Penetração de smartphone em 2012

% population



**Baixa penetração de banda larga, TV paga e dados móvel**



# FORTE COBERTURA GEOGRÁFICA

## NACIONAL



- **115.000 km** de *backbone* nacional
- Maior área de cobertura do Brasil

## REGIONAL



- Presente em todos os estados brasileiros e mais de **4.800** municípios
- **30.000 km** de anéis metropolitanos

## LOCAL



- Cobertura 2G/3G e 4G, incluindo rede WiFi em mais de **4.500** sites

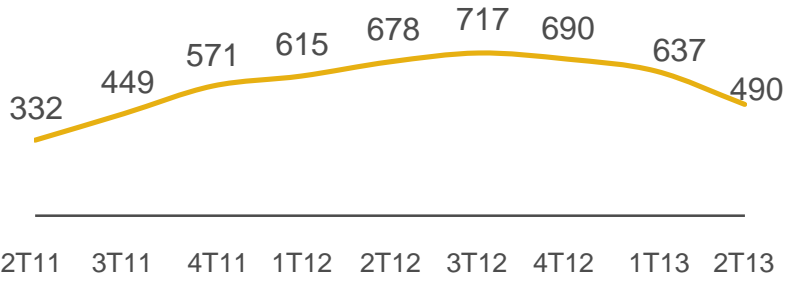
Uma das maiores e mais diversificadas redes de Telecom no mundo



# REDUÇÃO DA QUEDA DA FIXA E CRESCIMENTO DA PENETRAÇÃO DE BANDA LARGA E TV PAGA SUSTENTADOS POR OFERTAS CONVERGENTES

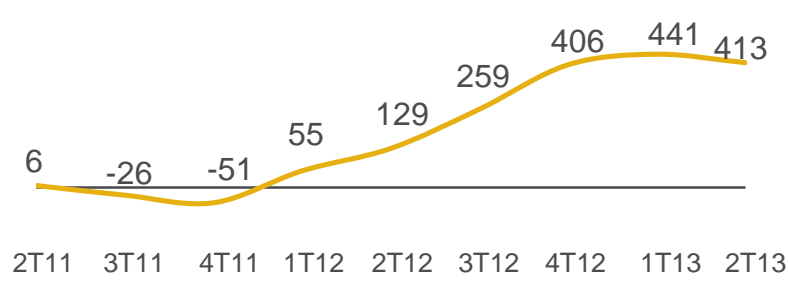
## Adições líquidas de banda larga

Milhares ano-contra-ano



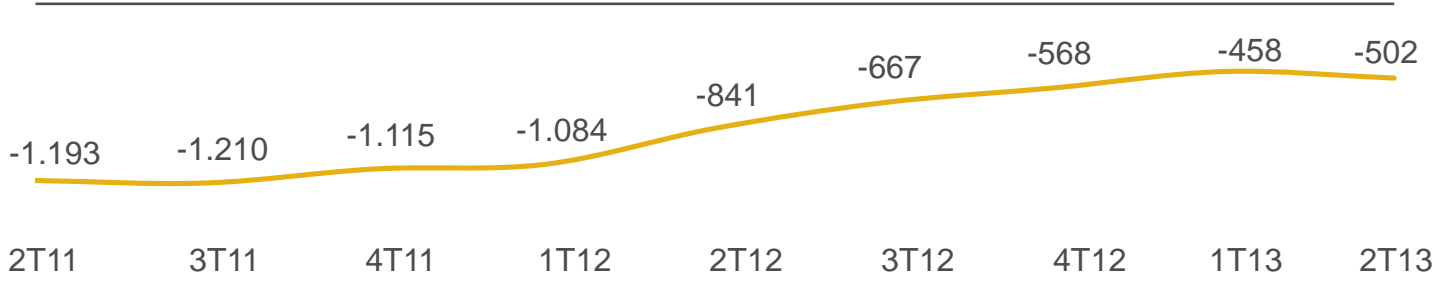
## Adições líquidas de TV paga

Milhares ano-contra-ano



## Adições líquidas de linha fixa

Milhares ano-contra-ano

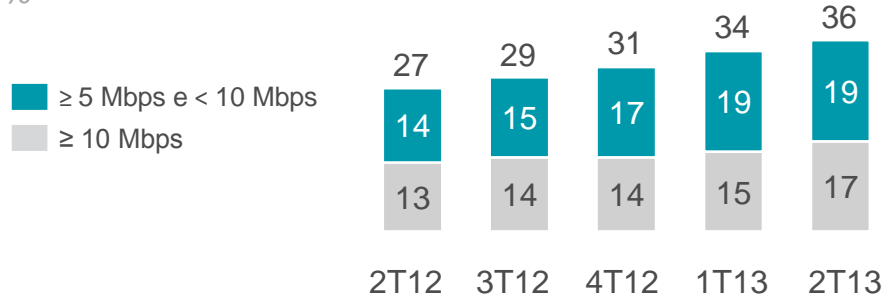




# BOA PROGRESSÃO NA TENDÊNCIA DE BANDA LARGA...

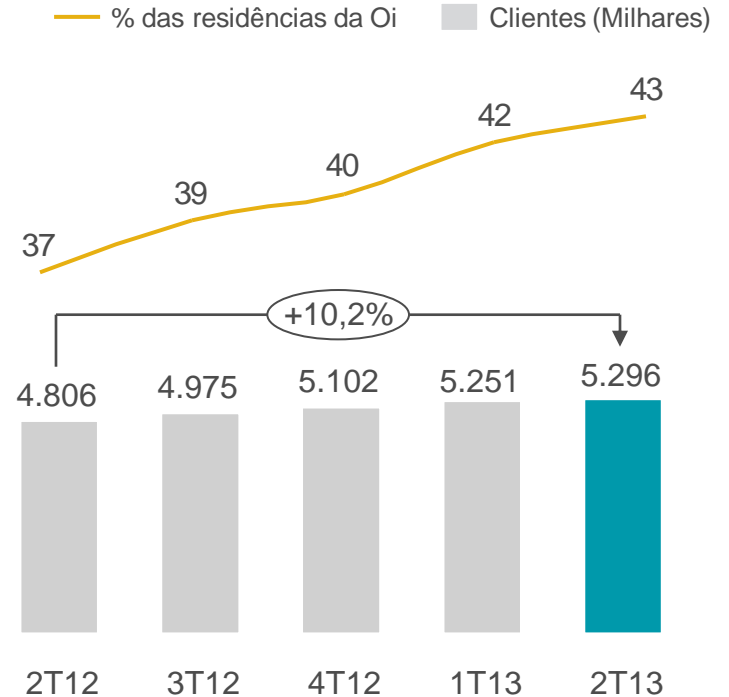
## UGRs de banda larga residencial

%



- Investimentos feitos para aumentar cobertura, capacidade e velocidade da conexão
- Programas de fidelidade / upgrade de velocidade para melhorar a proposta de valor para o cliente
- O foco é aumentar a penetração de ofertas convergentes através da alavancagem das redes de acesso F/M

## Clientes de banda larga e taxa de penetração nas residências

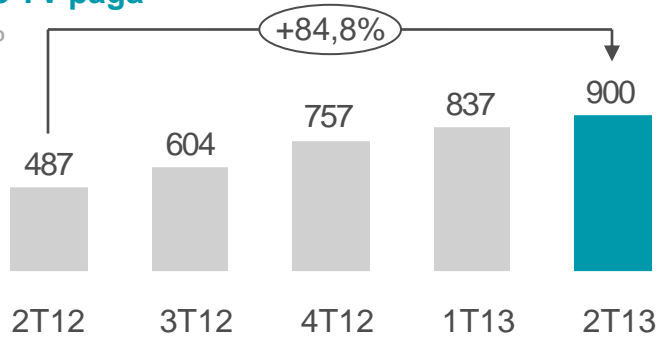




# ...TV PAGA APRESENTANDO MELHORIA NO TRIMESTRE E É ESSENCIAL PARA DIRECIONAR O CRESCIMENTO

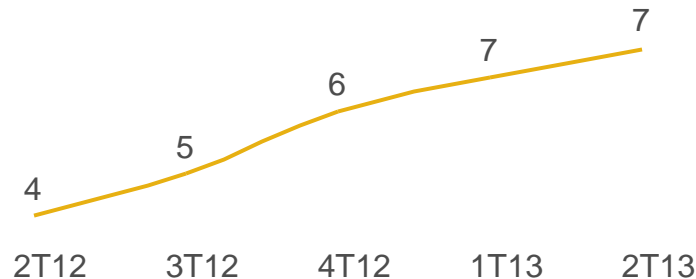
## Cientes de TV paga

Milhares. %



## Penetração nas residências da Oi

%



- Primeiros passos sólidos em TV paga
- DTH é a principal plataforma de TV paga
- Personalização e multi-telas irá proporcionar experiência única ao cliente
- Pacote de entrada mais completo do mercado
- Canais HD em todos os pacotes
- Potencial de *upselling* ainda a ser realizada



# OFERTAS CONVERGENTES CONTROLAM A QUEDA DAS LINHAS FIXAS E SUSTENTAM CRESCIMENTO DE UGRS (1/2)

## Ofertas Convergentes Oi



### Oi Conta Total c/ TV

Fixo + Pós + Velox + TV + WiFi

4P



### Oi Conta Total

Fixo + Pós + Velox + WiFi

3P



### Casa Total

TV + Fixo + Velox + WiFi

3P



### Internet Total

Velox + 3G Ilimitado + WiFi

2P



### Fixo Total

Fixo + Pré

2P

Franquias de minutos local, off-net e LD

50 min.


200 min.

500 min.

1.000 min.

### Oi Conta Total

### Oi Conta Total Smartphone

- + On-net e fixo local ilimitado
- + Tráfego F/M
- + Banda larga 2 Mega ou 10 Mega
- + Pacote família (até 4)
- + Franquia SMS\* + Dados e SMS ilimitados
-  Subsídio de aparelhos

Serviços Adicionais



TV por Assinatura



Longa Distância Ilimitado



Internet Móvel



Torpedo Ilimitado



Internet pra Celular

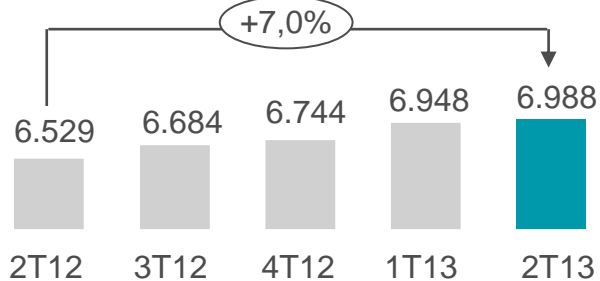
\* Franquia de SMS e MMS igual a franquia de voz



# OFERTAS CONVERGENTES CONTROLAM A QUEDA DAS LINHAS FIXAS E SUSTENTAM CRESCIMENTO DE UGRS (2/2)

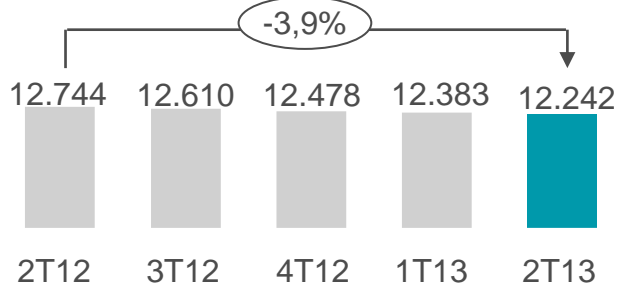
## Domicílios com mais de 1P

Milhares



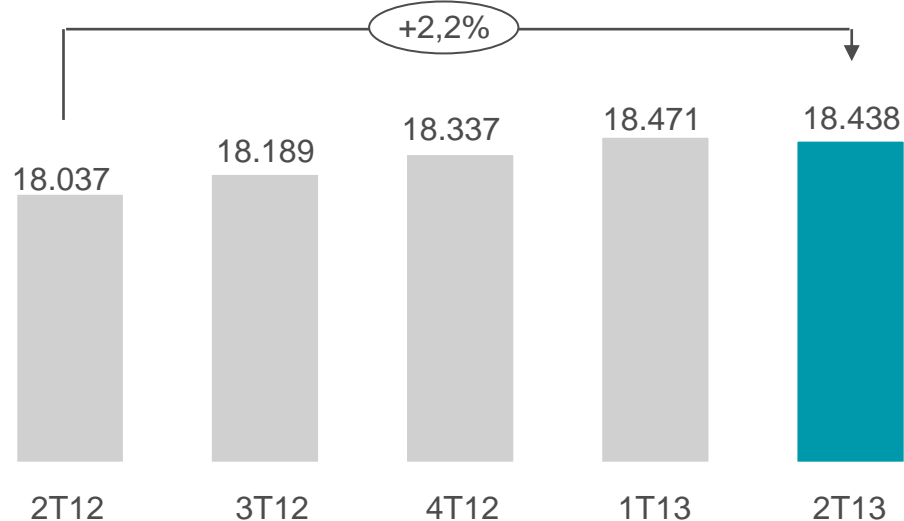
## Clientes de linha fixa

Milhares



## UGRs

Milhares

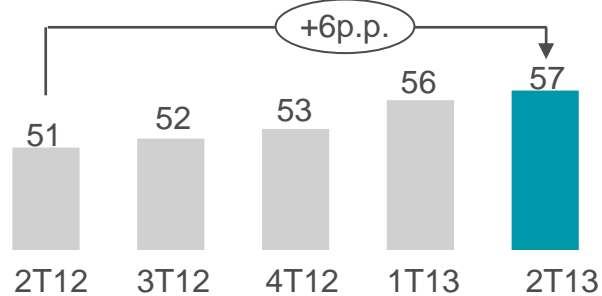




# ...RESULTANDO EM CRESCIMENTO DE RECEITA DE 4,5%

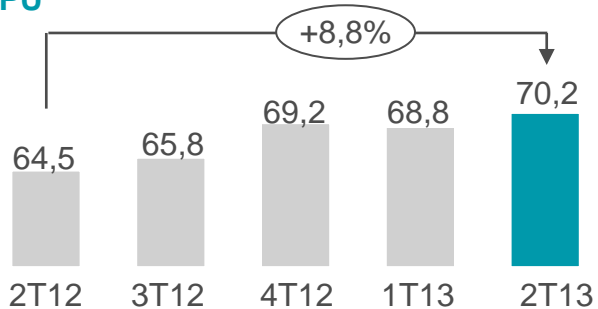
## Domicílios com mais de 1P

%



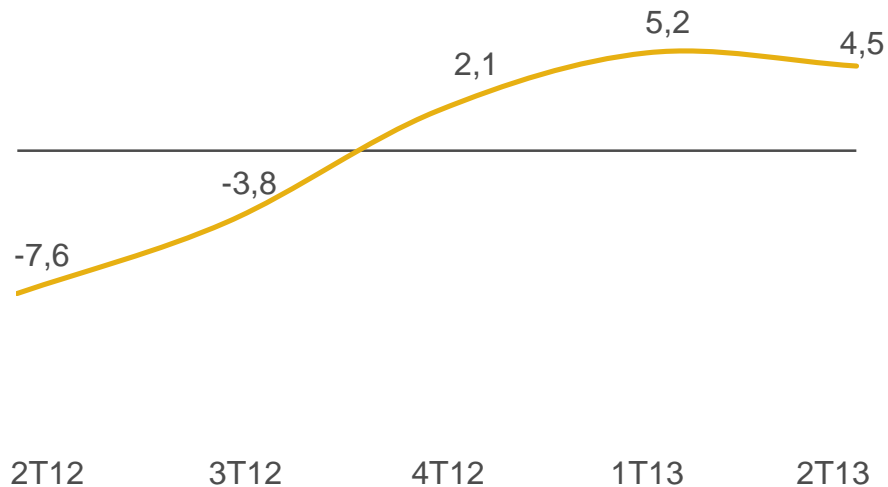
## ARPU

R\$



## Receita residencial

% ano-contra-ano





# CRESCIMENTO CONSISTENTE DA BASE DE PRÉ-PAGO COM BOA PROGRESSÃO EM RECARGAS...

**GANHE BÔNUS**  
todo mês de até  
**R\$3.000**  
pra falar com Oi e Oi Fio de todo o Brasil

**SMS**  
pra qualquer operadora  
**R\$0,50/dia**

**O PRÉ-PAGO DA OI COMPLETA VOCÊ**  
Recarregando a partir de **R\$13,00** no mês, você tem todos estes benefícios:

- Bônus por dia pra falar Com Oi e Oi Fio de todo o Brasil
- SMS Pra qualquer operadora\*
- Internet Ilimitada\*\*

Promoções de voz, texto e dados por mercado regional



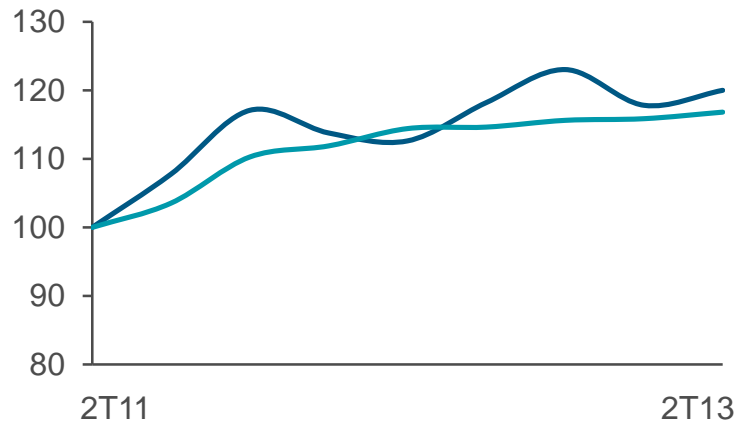
Política de desconexão rígida

## Recarga bruta vs. base de clientes pré-pagos

Base 100

— Recarga bruta

— UGRs de pré-pago

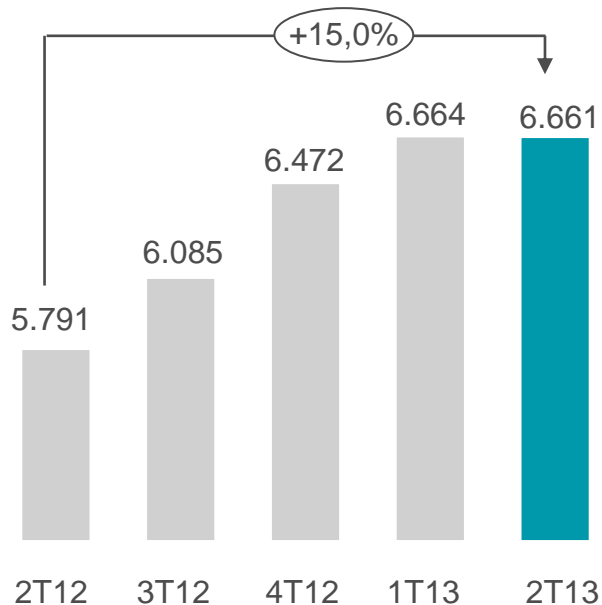




# PÓS-PAGO SUSTENTA TRANSIÇÃO DE VOZ E TEXTO PARA DADOS

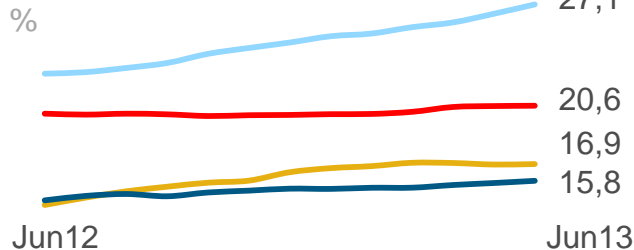
## UGRs de pós-pago

Milhares

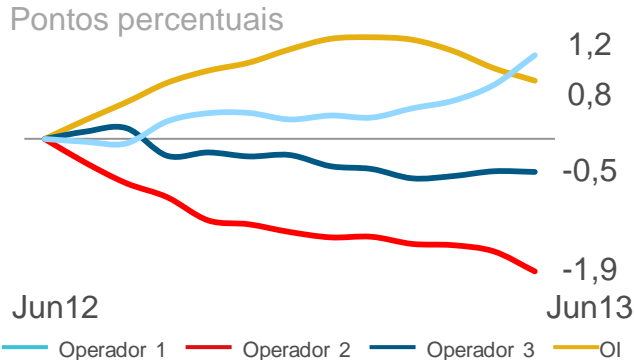


- Participação do pós-pago em 51% das adições líquidas de mobilidade pessoal nos últimos 12 meses
- Aumento ano-contrano de 1.4p.p. na participação do pós-pago na mobilidade pessoal
- Penetração de *devices* conectados está acelerando
- Política de crédito e subsídio mais restritiva

## Tendência no mix de pós-pago na mobilidade



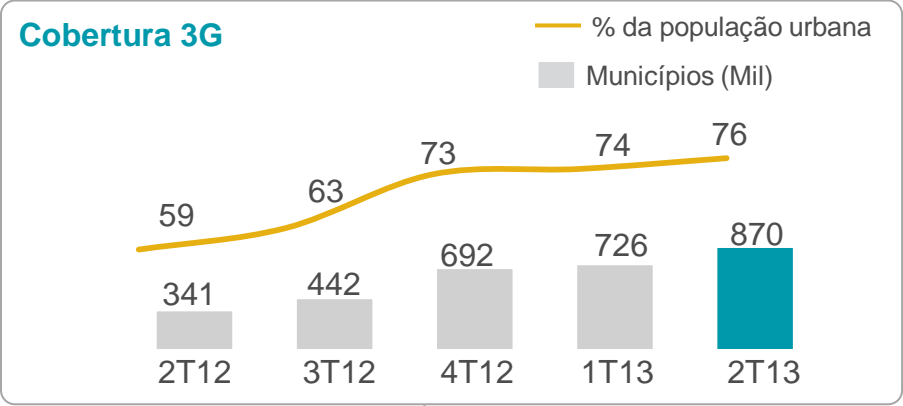
## Market share do pós-pago



Fonte: Anatel

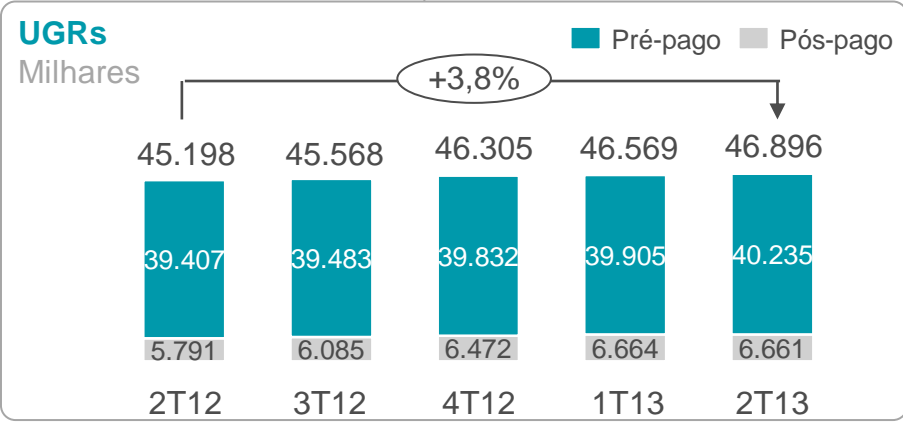
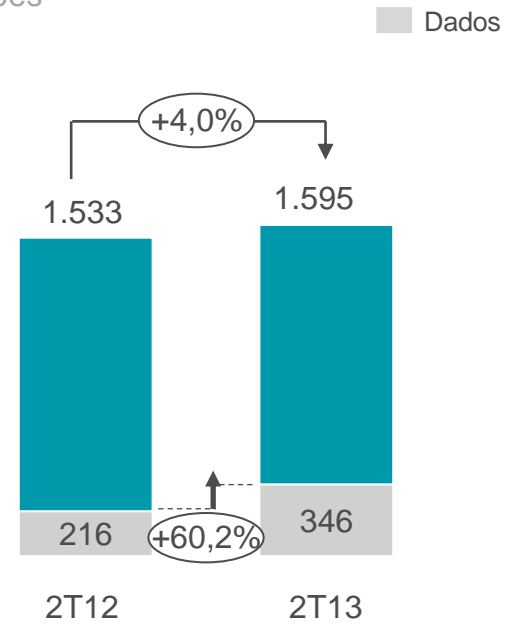


# ESPERADO PARA OS PRÓXIMOS ANOS CRESCIMENTO EXPONENCIAL DE SERVIÇO DE DADOS QUE CONDUZEM RECEITA E TRÁFEGO



### Receitas de serviços de Mobilidade Pessoal

R\$ Milhões

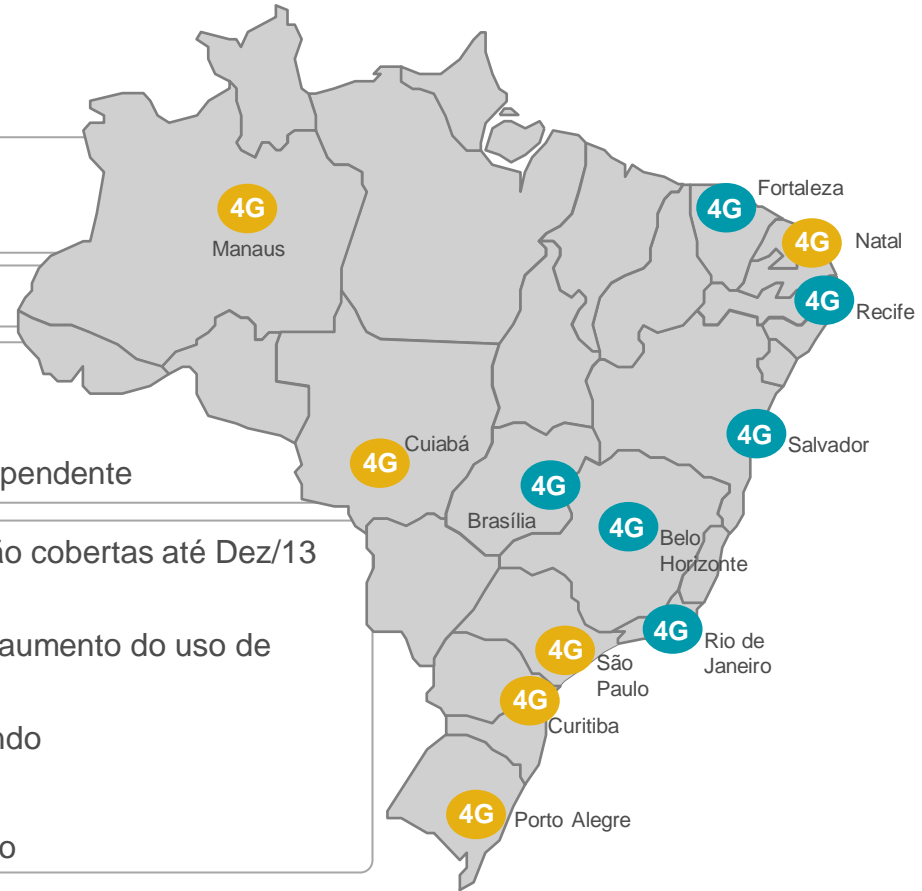




**4G** Cidades que já tem cobertura 4G da Oi    **4G** Cidades que terão cobertura 4G da Oi até Dezembro/13

## A tecnologia 4G LTE é eficiente, irá aumentar capacidade e melhorar a qualidade da experiência do cliente

- Oferta lançada em Abril/13
- Cobertura em Junho/13: 50% de 6 cidades
- Clientes em Junho/13: 21.390
- Cooperação de rede (*RAN sharing*) com a Tim possibilita a otimização do capex
- Planejamento de rede conjunto com PMO independente
- Cidades-sede da Copa do Mundo da FIFA serão cobertas até Dez/13
  - SP/Curitiba antecipado para Set/13
- A adoção pelos usuários será sustentado pelo aumento do uso de internet móvel, mais *devices* e cobertura
- Tráfego por *device* (3G/4G) continuará crescendo
- 4G LTE complementar à banda larga fixa
- Muito cedo para ter conclusões sobre o impacto





# SERVIÇOS OFERECENDO SOLUÇÕES COMPLETAS, COMBINANDO TELECOM E TI

## PMEs

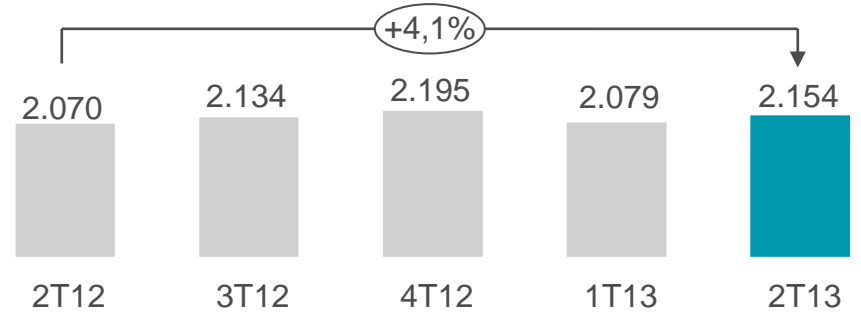
- Crescimento de voz, banda larga e móvel
- Foco em rentabilidade
- Desconexão de clientes inadimplentes da mobilidade

## Corporativo

- Provedor oficial de serviços de telecom e TI na Copa das Confederações
- Contínuo foco no aumento de UGRs de digitronco, rede VPN e acesso à internet (+18% ano-contra-ano)
- Crescimento acima de 16% nas receitas de rede VPN, acesso a internet e móvel pós-pago
- Foco em ações de *revenue assurance* para aumentar ARPU das UGRs instaladas

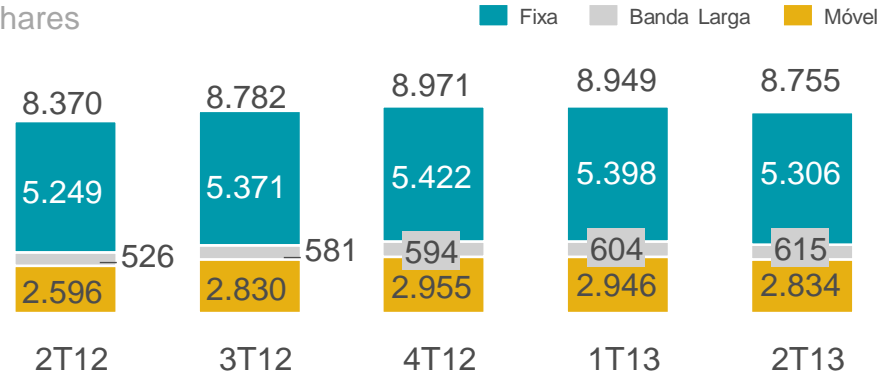
## Receita Corporativo / PMEs

R\$ Milhões



## UGRs do Corporativo/PMEs

Milhares





# AS OFERTAS DE CLOUD A SEREM LANÇADAS PROPORSIONAM SOLUÇÃO DE VALOR AGREGADO EM TI PARA O CLIENTE

	Ofertas selecionadas	Racional
Soluções de Colaboração	<ul style="list-style-type: none"><li>• Presença Web</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Mercado SaaS/CaaS representa mais de 60% do mercado brasileiro de <i>Cloud</i> em ambos os segmentos</li><li>• Soluções de email e colaboração são as aplicações com maior potencial de migração para <i>Cloud</i></li></ul>
Aplicações de Negócio	<ul style="list-style-type: none"><li>• SAP Hana e B1</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Alavancar parcerias estratégicas, onde o crescimento do mercado PaaS foi de ~60% por ano no segmento Corporativo e ~80% por ano no segmento PMEs</li></ul>
Mobilidade	<ul style="list-style-type: none"><li>• SAP Mobility (MDM)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Oferta de gestão de dispositivos móveis em <i>cloud</i> para o Corporativo</li><li>• Capturar crescimento de ~60% no mercado de IaaS, através de uma oferta de Desktop Remoto com foco nas PMEs</li></ul>
Segurança	<ul style="list-style-type: none"><li>• Anti-SPAM</li><li>• Filtragem de conteúdos web</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Enriquecimento do portfólio Cyber DC da Oi através de soluções de segurança e <i>reporting</i></li></ul>



# RESUMO FINANCEIRO

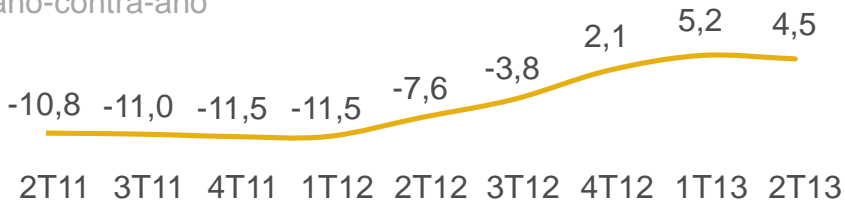


# CRESCIMENTO DE RECEITA EM TODOS OS SEGMENTOS

Crescimento da receita de serviço de mobilidade pessoal

## Receita líquida residencial

% ano-contra-ano



## Receita líquida mobilidade pessoal

% ano-contra-ano



## Receita líquida empresarial/corporativo

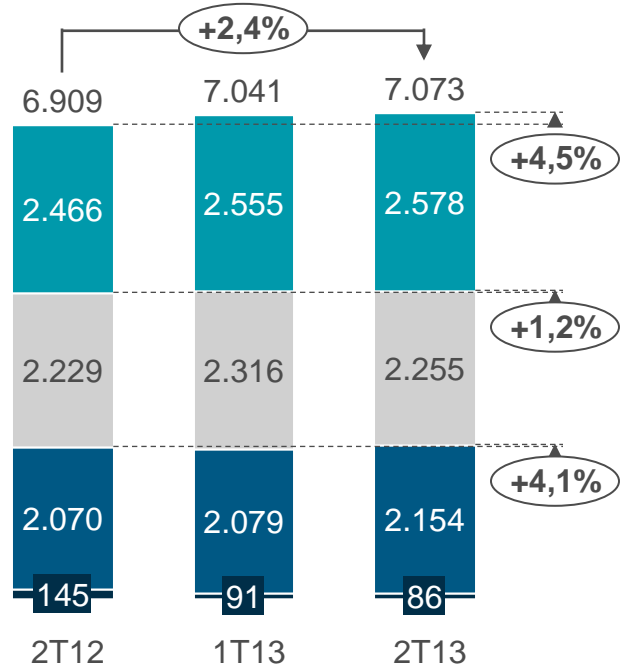
% ano-contra-ano



## Receita líquida

R\$ Milhões

- Residencial
- Empresarial/Corporativo
- Mobilidade Pessoal
- Outros



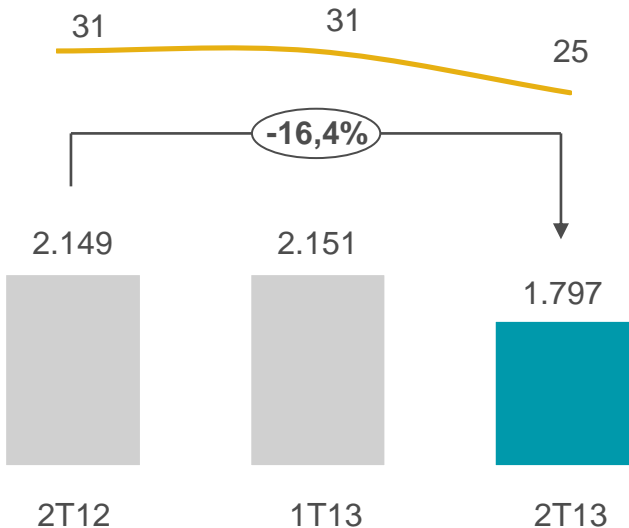


# EBITDA IMPACTADO POR MAIORES CUSTOS

## EBITDA e margem EBITDA

R\$ Milhões. %

— Margem EBITDA

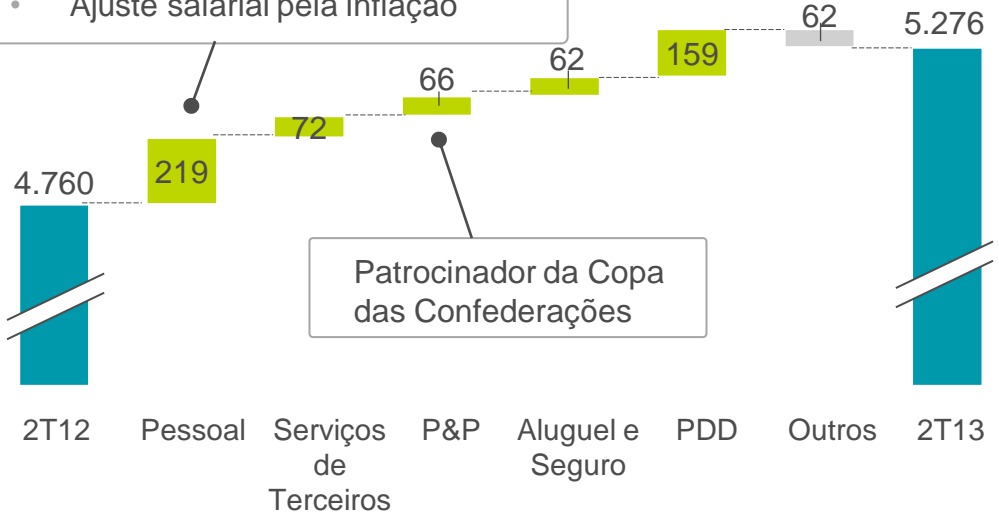


## Custos e despesas operacionais

R\$ Milhões

- Internalização da manutenção de planta interna
- Pagamento de abono
- Ajuste salarial pela inflação

Reversão de provisão para perdas de causas trabalhistas de cerca de R\$201 milhões

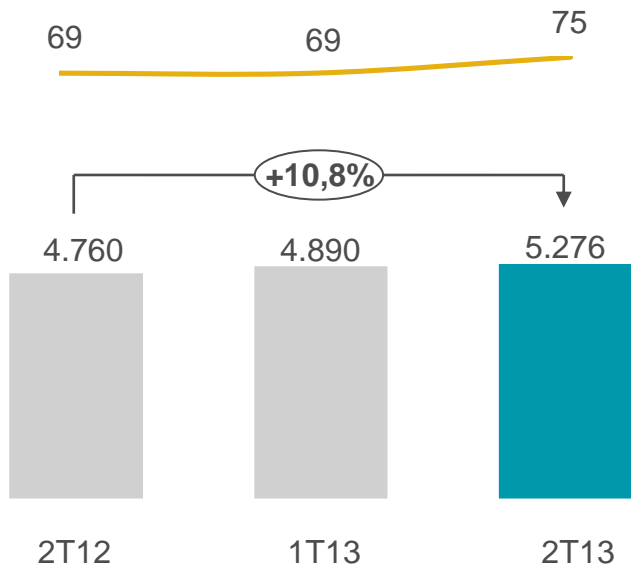




### Custos e despesas operacionais

R\$ Milhões.%

— Custos e Despesas/Receita Líquida



### Iniciativas de produtividade e de eficiência operacional

- Plataforma de TI – Implementação de melhores práticas de arquitetura de TI para aprimorar o tempo de resposta ao mercado e eficiência
- Redes – foco em TCO, compartilhamento de infraestrutura e benefícios da convergência
- Força de campo – melhoria do tempo de instalação, produtividade do técnico, taxas de retrabalho, e prevenção de ligação de clientes e deslocamento da equipe técnica
- Atendimento ao cliente – *selfcare*, e melhoria do serviço e custo de cobrança por cliente
- Vendas – Foco em redução do *churn* e tempo de vida do cliente
- G&A - Estrutura mais enxuta e cultura interna de disciplina de custo e financeira

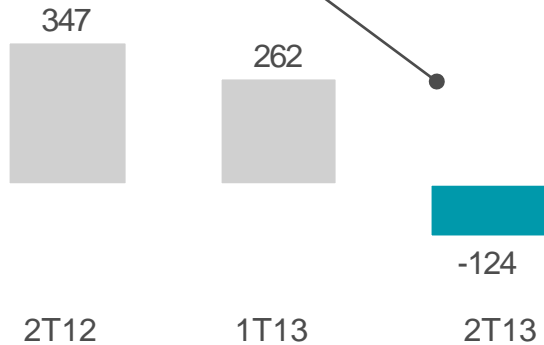


# MENOR EBIT E MAIORES DESPESAS FINANCEIRAS IMPACTARAM O LUCRO LÍQUIDO

## Lucro líquido

R\$ Milhões

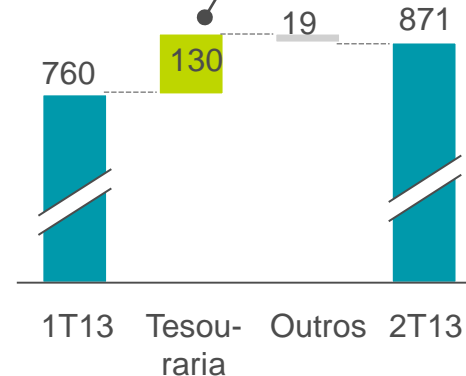
Prejuízo no 2T13 foi impactado por menor EBIT e maiores despesas financeiras



## Resultado financeiro

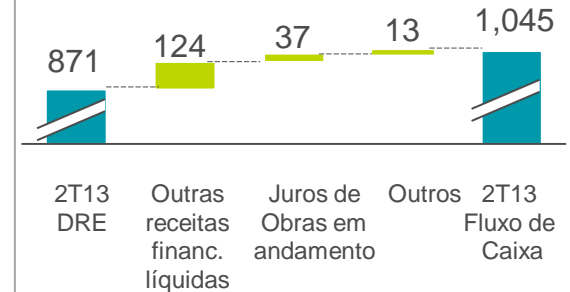
R\$ Milhões

- Dívida média maior e maiores taxas de juros resultaram em aumento das despesas com juros
- Desvalorização cambial e custo do hedge também impactaram o desempenho



## Resultado financeiro caixa

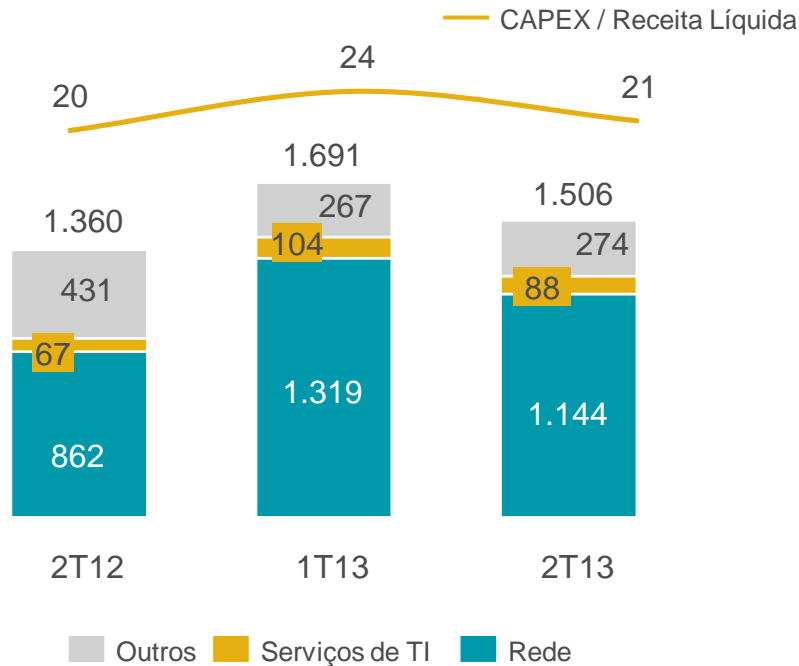
R\$ Milhões





## CAPEX

R\$ Milhões



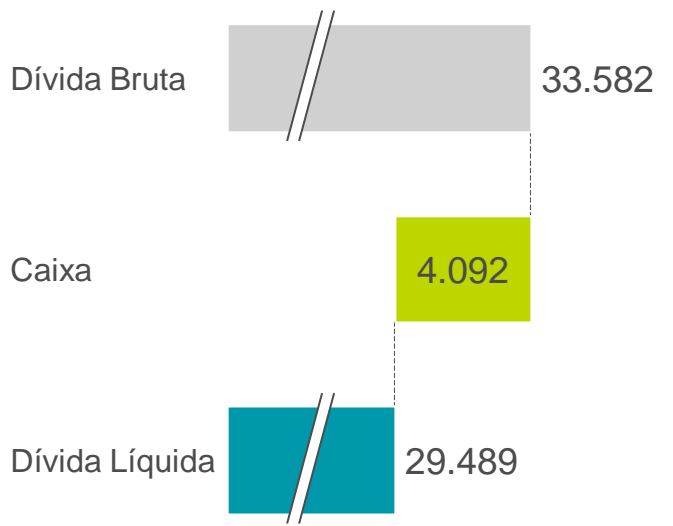
- No 2T13, o capex foi de R\$1.506 milhões, alcançando R\$ 3.196 milhões no primeiro semestre, e sustentará o crescimento da base de clientes e a expansão da receita recorrente futura
- Investimentos para expandir cobertura e capacidade da rede de 3G e lançamento da rede 4G
- Capex alinhado com foco no *churn* e valor do tempo de vida do cliente



# CUSTO DA DÍVIDA COMPETITIVO E APENAS 1% DE EXPOSIÇÃO CAMBIAL

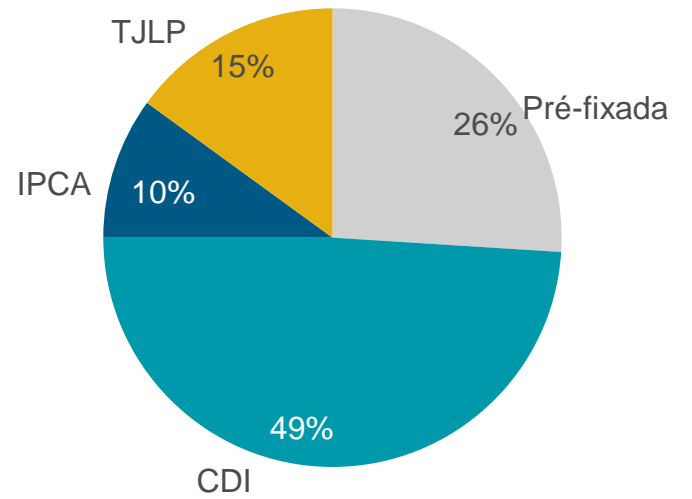
## Dívida

R\$ Milhões



## Exposição por indexador (pós-hedge)

%

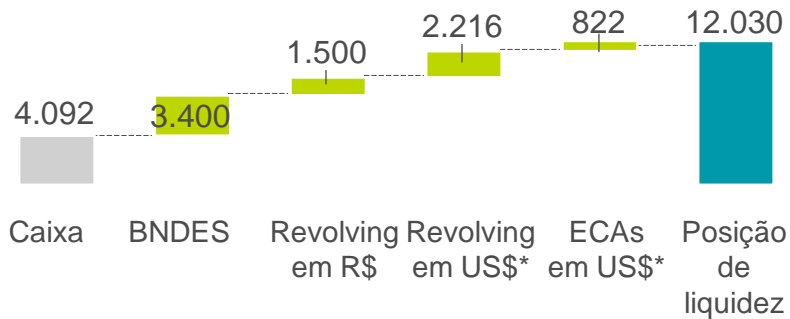




# PRAZO MÉDIO DA DÍVIDA DE 4,7 ANOS, COM FORTE POSIÇÃO DE LIQUIDEZ

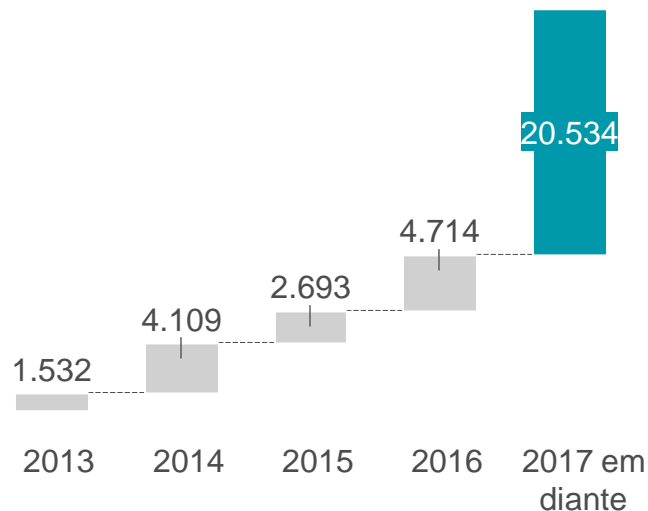
## Liquidez

R\$ Milhões



## Cronograma de amortização da dívida bruta

R\$ Milhões



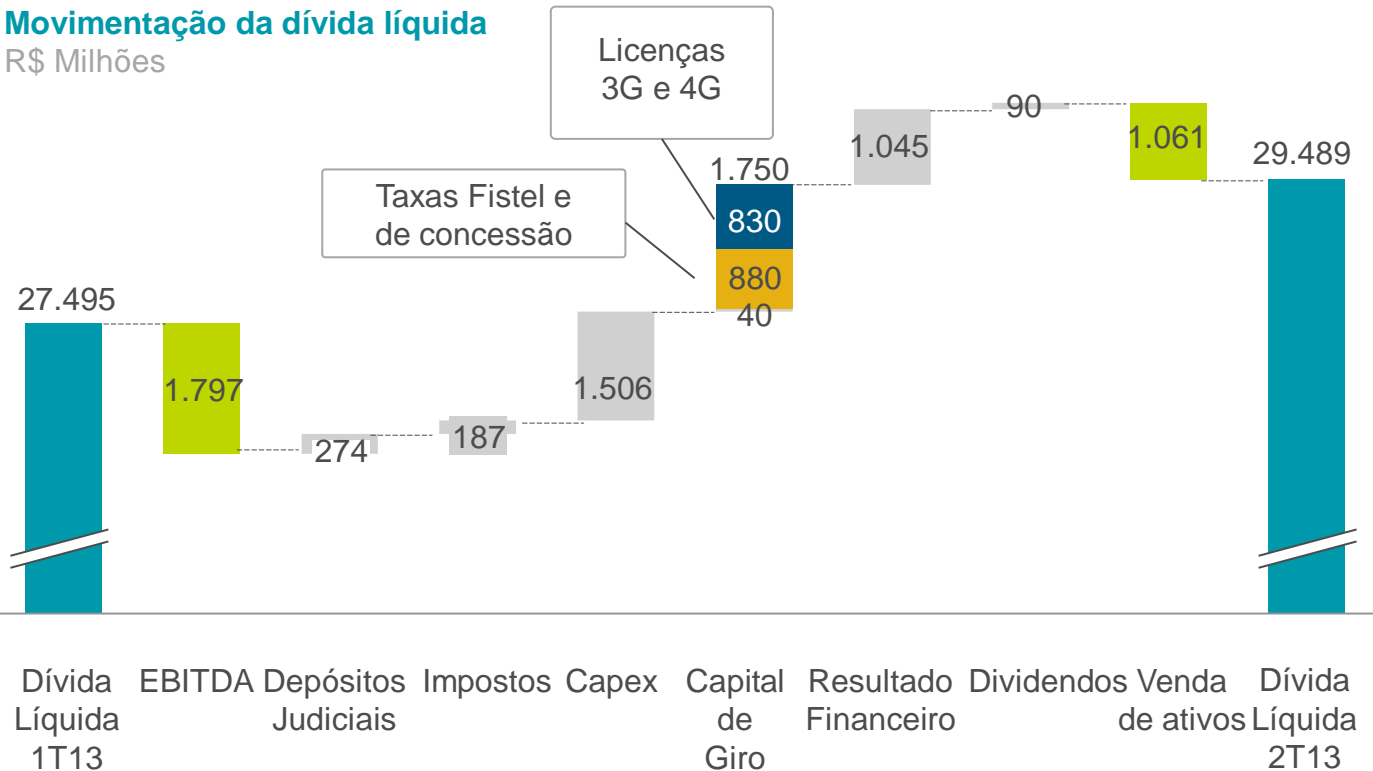
\*Taxa de câmbio de junho/13



# DÍVIDA LÍQUIDA IMPACADA POR LICENÇAS 3G E 4G E PAGAMENTOS SAZONAIS DE TAXAS FISTEL E DE CONCESSÃO

## Movimentação da dívida líquida

R\$ Milhões



- Capital de Giro impactado por pagamento sazonal de taxas Fistel / concessão e das licenças 3G / 4G.
- Caixa recebido da venda dos dois primeiros lotes de torres fixas.



# VENDA DE ATIVOS MELHORA A FLEXIBILIDADE FINANCEIRA A UM CUSTO ATRATIVO DE FINANCIAMENTO

## Números Pro-forma

	Torres móveis	Torres fixas	Globenet	Total
<b>Data da assinatura do contrato</b>	<b>Dez/12</b>	<b>Abr/13 e Jul/13</b>	<b>Jul/13</b>	-
Prazo do contrato de locação (anos)	15	20 – 40	13	-
Quantidade	1.208	6.339	-	-
Preço médio unitário (R\$ mil)	427	280	-	-
<b>Valor total do negócio (R\$ milhões)</b>	<b>516</b>	<b>1.774</b>	<b>1.746<sup>1</sup></b>	<b>4.035</b>
<b>Impacto não recorrente da venda no EBITDA (R\$ milhões)</b>	<b>200</b>	<b>n.m.</b>	<b>1.239<sup>2</sup></b>	<b>1.439</b>

**Custo entre 8%-9% (incluindo opex, capex e imposto) e impacto estimado no EBITDA de R\$550mn em 2014**

1 - Valores de referência (contratado em US\$) - Câmbio de R\$2,267

2 - Considerando o PL atual

A tabela acima reflete a visão atual da administração e está sujeita a vários riscos e incertezas, incluindo fatores econômicos, regulatórios e de antitruste. Quaisquer mudanças nestas suposições ou fatores podem conduzir a resultados práticos diferentes das expectativas atuais.



## NOVA POLÍTICA DE DIVIDENDOS – ANOS FISCAIS 2013 A 2016

À luz do ambiente macroeconômico atual e com o objetivo de reforçar a flexibilidade financeira da Companhia, a Oi modificou sua Política de Remuneração aos Acionistas a fim de ter uma política de curto e longo prazo consistente com suas prioridades estratégicas e seus desafios operacionais.

- **Relativo aos exercícios fiscais 2013 a 2016.**
- **Mínimo dividendo capaz de atualmente atender os seguintes objetivos:**
  - pagar dividendos de (i) 25% sobre o lucro líquido do exercício ajustado, ou (ii) 3% do patrimônio líquido, ou (iii) 6% do capital social, o que for maior;
  - garantir um pagamento igualitário entre as espécies de ações preferencial e ordinária.
- **Valor atualmente estimado de R\$500 milhões.**
- **Pagamento de dividendos intermediários ou intercalares também será permitido, sujeito às condições de mercado e à condição financeira da Oi então prevalecentes.**
- **Até outubro de 2013, o Conselho da Administração irá deliberar sobre o pagamento de dividendos no valor de R\$500 milhões, que será imputado ao dividendo obrigatório relativo ao exercício de 2013.**



**Para mais informações:**

**Bayard Gontijo** | 55 21 3131-2972 | [bayard.gontijo@oi.net.br](mailto:bayard.gontijo@oi.net.br)

**Marcelo Ferreira** | 55 21 3131-1314 | [marcelo.asferreira@oi.net.br](mailto:marcelo.asferreira@oi.net.br)

**Cristiano Grangeiro** | 55 21 3131-1629 | [cristiano.grangeiro@oi.net.br](mailto:cristiano.grangeiro@oi.net.br)

**Patricia Frajhof** | 55 21 3131-1315 | [patricia.frajhof@oi.net.br](mailto:patricia.frajhof@oi.net.br)

**Leonardo Mantuano** | 55 21 3131-1316 | [leonardo.mantuano@oi.net.br](mailto:leonardo.mantuano@oi.net.br)

**Endereço:** R. Humberto de Campos. 425 – 7th floor Leblon - Rio de Janeiro – RJ

[www.oi.com.br/ir](http://www.oi.com.br/ir) | [www.twitter.com/oi\\_investors](https://www.twitter.com/oi_investors)