



Consolidação da aliança industrial entre a Oi e a Portugal Telecom

Londres, 2 de outubro de 2013



AVISO IMPORTANTE

No contexto da recentemente anunciada intenção da Portugal Telecom SGPS (“PT”), Oi S.A (“Oi”), Telemar Participações S.A. (“TPart”), AG Telecom (“AG Tel.”) e LF Telecom (“LF Tel.”) de unirem a PT e a Oi, a PT e a Oi distribuíram este documento com o único objetivo de divulgar informação complementar e explicar a perspectiva das empresas sobre a transação que irá ser submetida à aprovação das Assembleias Gerais da PT e da Oi a serem convocadas para o efeito.

Os fatos referidos neste documento baseiam-se em fontes públicas ou foram preparados por ambas as equipas de gestão.

Este documento não representa, de forma alguma, o acordo para participar na transação. Tal apenas ocorrerá após a aprovação da operação nas Assembleias Gerais de acionistas e uma vez verificadas as condições a que a mesma se encontra sujeita e em conformidade com as regras e regulamentação estabelecidas para este tipo de operação em Portugal, no Brasil, EUA e em qualquer outra jurisdição relevante.

O presente comunicado contém declarações relativas ao futuro, tal como previstas no U.S. Private Securities Litigation Reform Act de 1995. Tais declarações não se referem a factos ocorridos no passado, e incluem declarações que se referem a perspectivas e expectativas da administração da PT, da Oi e da entidade que irá resultar da combinação dos negócios (“CorpCo”), estratégias de negócio, sinergias futuras e poupança de custos, custos futuros e liquidez futura e estão sujeitas a diversos riscos e incertezas.

Os termos “antecipa”, “acredita”, “estima”, “espera”, “prevê”, “pretende”, “planeia”, “prevê”, “deverá”, “prevê”, “tem como objetivo” e expressões similares, têm por objetivo indicar declarações relativas ao futuro. Essas declarações refletem a visão atual da administração da Portugal Telecom, da Oi e da CorpCo. Não há nenhuma garantia de que os eventos, tendências ou resultados esperados venham a ocorrer. Essas declarações são baseadas em diversas premissas e fatores, inclusive condições gerais da economia, do mercado, da indústria, fatores operacionais ou aprovações societárias ou de outra natureza. Quaisquer alterações nessas premissas ou fatores poderão ter como consequência resultados práticos materialmente diferentes das expectativas atuais. Quaisquer declarações relativas ao futuro atribuíveis à Portugal Telecom, à Oi ou à CorpCo ou a pessoas que atuem por sua conta, são expressamente qualificadas na sua totalidade pelo presente aviso. As declarações relativas ao futuro reportam-se somente à data em que foram feitas. Exceto quando tal for obrigatório nos termos da legislação do mercado de capitais norte-americana ou demais legislação e regulamentação da SEC ou de outras autoridades regulatórias nas demais jurisdições aplicáveis, a Portugal Telecom, a Oi ou a CorpCo não são obrigadas nem pretendem rever ou publicar quaisquer alterações sobre as previsões e declarações relativas ao futuro referidas nesta comunicação na sequência da alteração de acontecimentos em curso ou futuros ou seus desenvolvimentos, nem de eventuais alterações nos pressupostos ou outros fatores tidos em consideração para efeitos da emissão das declarações relativas a futuro aqui contidas. Advertem-se, no entanto, os investidores para o facto de deverem consultar as divulgações adicionais que a Portugal Telecom, a Oi ou a CorpCo venham a fazer sobre a operação em relatórios ou comunicados arquivados na SEC.



AVISO IMPORTANTE

O presente comunicado não constitui uma oferta de venda ou solicitação de uma oferta de compra de valores mobiliários ou uma solicitação de qualquer voto ou aprovação, e não constitui uma oferta, solicitação ou venda em qualquer jurisdição na qual tal oferta, solicitação ou venda seja ilegal antes do registo ou qualificação sob a legislação de valores mobiliários da referida jurisdição.

O presente comunicado contém informação relativa a (1) ao proposto aumento de capital a realizar na Oi e oferta pública e ações ordinárias e preferenciais da Oi, (2) a proposta incorporação de ações da Oi na CorpCo, e (3) a proposta fusão por incorporação da PT na CorpCo.

A Oi poderá arquivar um *registration statement* (incluindo um prospeto) junto da SEC no âmbito da oferta das suas ações ordinárias e preferenciais a ser emitidas no aumento de capital da Oi. Aquando da decisão de investimento, o investidor deverá ler o prospeto incluindo nesse *registration statement* e demais informação que seja arquivada junto da SEC pela Oi para uma informação mais completa sobre a Oi e tal oferta.

Cópias de tais documentos poderão ser obtidas gratuitamente através de consulta ao EDGAR no site da SEC www.sec.gov. Alternativamente, a Oi remeterá o prospeto após o respetivo arquivamento junto da SEC a quem o solicite por telefone para o número gratuito 1-855-672-2332.

No âmbito da transação proposta de incorporação das ações da Oi na CorpCo e da proposta fusão da Portugal Telecom na CorpCo, a CorpCo ou uma sua *holding* deverá arquivar junto da SEC (1) um *Registration Statement* sob o Formulário F-4, contendo o(s) prospeto(s) que poderão ser remetidos aos detentores Norte Americanos de ações ou ADRs da Oi e da PT e (2) outros documentos relativos à proposta transação.

Investidores em ações ou American Depositary Shares da Portugal Telecom ou Oi e os residentes norte-americanos detentores de ações da Portugal Telecom e ações ordinárias e preferenciais da Oi devem ler o(s) prospeto(s) norte-americanos a respeito da transação, quando estes forem disponibilizados, pois os mesmos poderão conter informações importantes. Investidores e detentores de valores mobiliários podem obter gratuitamente cópia do(s) prospeto(s) norte-americano(s) (quando disponíveis) e outros documentos arquivados pela Portugal Telecom, a Oi e, caso aplicável, pela CorpCo na SEC no *site* da SEC em www.sec.gov. Uma cópia do(s) prospeto(s) norte-americano(s) (quando disponíveis) poderá(ão) também ser obtida(s) gratuitamente na Portugal Telecom, na Oi ou na CorpCo.



CONSOLIDAÇÃO DA ALIANÇA INDUSTRIAL

- 1 Fusão da Oi, da Portugal Telecom e das empresas holding da Oi (AG Tel, LF Tel e Tpart) numa nova empresa (“CorpCo”), a ser listada no Novo Mercado, na NYSE Euronext e na NYSE
- 2 Evolução natural da aliança industrial estabelecida em 2010 de forma a criar uma entidade com escala e diversificada em vários mercados estratégicos
- 3 Menor risco operacional e de execução e potencial de cristalizar o valor das oportunidades de crescimento
- 4 Sinergias estimadas de 5,5 bilhões de reais (NPV)
- 5 Aumento de capital mínimo de 7 bilhões de reais com target de 8 bilhões de reais e melhoria do perfil de free cash flow



MAIS DE 100 MILHÕES DE CLIENTES EM VÁRIAS GEOGRAFIAS

Destaques operacionais

Milhares de clientes

	Grupo conjunto pós transação	Grupo Oi	PT Ex. Brasil	% y.o.y ⁽³⁾
Residencial	22.309	18.438	3.870	+2,6%
Linhas fixas	13.921	12.242	1.679	-3,4%
Banda Larga	6.332	5.296	1.036	+9,7%
TV por subscrição	2.055	900	1.155	+31,4%
Pessoal	53.017	46.896	6.120	+4,0%
Pré-pago	45.059	40.235	4.824	+2,1%
Pós-pago	7.958	6.661	1.297	+15,9%
Empresas	11.326	8.755	2.570	+3,7%
Linhas fixas	6.021	5.306	715	+0,3%
Banda Larga	844	615	229	+16,1%
TV por assinatura	113	-	113	+43,8%
Móvel	4.348	2.834	1.514	+5,6%
Outros	13.603	667 ⁽¹⁾	12.936 ⁽²⁾	+9,5%
Total	100.254	74.757	25.497	+4,3%

Nota: Números de clientes acima correspondem ao 2T13.

(1) Telefones Públicos (TUP).

(2) Operações internacionais: Unitel (9.304k clientes), MTC (2.200k), Timor Telecom (618k), CVT (433k), CST (135k) e outros negócios em Portugal

(3) Variação % de crescimento para o Grupo conjunto.

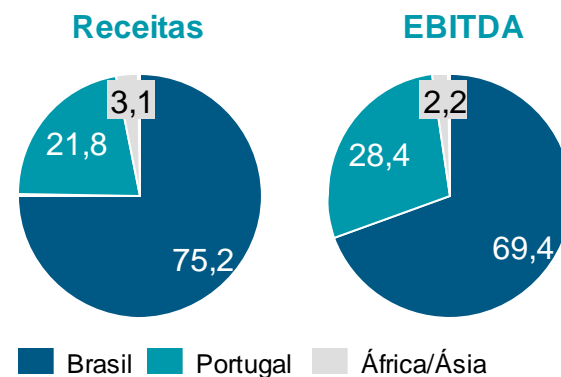
Próforma 2012 destaques financeiros

Milhões de reais

	Grupo conjunto pós transação	Grupo Oi	Grupo PT ⁽¹⁾	PT Ex. Brasil ⁽¹⁾
Receitas	37.453	28.142	19.916	9.311
EBITDA	12.770	8.870	6.847	3.900
Margem EBITDA (Pct)	34,1%	31,5%	34,4%	41,9%
Capex	8.560	6.564	3.974	1.996
Op FCF ⁽²⁾	4.209	2.306	2.873	1.903

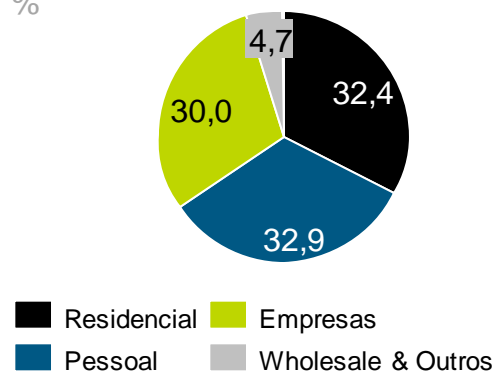
Distribuição geográfica⁽³⁾

%



Distribuição das receitas por segmento de cliente ⁽³⁾⁽⁴⁾

%



(1) Números PT a partir do 4T12, convertidos à taxa de câmbio, EuroBRL = 3,018 (a 30 de setembro de 2013).

(2) Calculado como EBITDA menos Capex.

(3) Distribuição % com base no EurBRL = 3,018 (a 30 de setembro de 2013).

(4) Assume África/Ásia incluídas no segmento Pessoal. Wholesale e outros inclui SVA.



DESTAQUES

1

**Fusão da Oi,
PT e das
holdings da
Oi**

- **Integração numa só entidade listada**
 - Simplificação da estrutura societária
 - Padrões de maior qualidade de governança corporativa
- **Mudança para Novo Mercado**
 - Uma classe de ações e os mesmos direitos de voto / dividendos para todos os acionistas
 - Maior liquidez e base acionista geograficamente mais diversificada

2

**Evolução
natural da
aliança
industrial**

- **PT e Oi têm operações em mercados estratégicos que cobrem 260 milhões de habitantes**
- **PT e Oi vem trabalhando em conjunto desde a aliança industrial estabelecida em 2010**
 - Participações cruzadas, representação nos Conselhos de Administração e participação em vários comitês
- **Transação alinhará interesses entre todos os acionistas e detentores de dívida**
- **Equipe de gestão única e processo de tomada de decisão integrado**

3

**Benefícios
operacionais
atrativos**

- **A junção permite um maior compartilhamento de melhores práticas, reduzindo assim o risco de execução e acelerando a implementação de melhorias operacionais**
- **Oi tem os fundamentos certos com uma extensa infraestrutura de rede móvel e fixa, presença geográfica e base de clientes, num mercado em crescimento**
- **Portugal Telecom tem fortes provas dadas em tecnologia e inovação e em entregar resultados**



DESTAQUES (CONT.)

4

Benefícios financeiros e de escala atrativos

- **Oi e PT têm 100 milhões de clientes**
- **Receitas, opex e capex combinados de 37,5 bilhões de reais, 24,7 bilhões de reais e 8,6 bilhões de reais, respectivamente**
- **5,5 bilhões de reais de sinergias estimadas (NPV)**
 - Sinergias operacionais de c. 3,3 bilhões de reais
 - Sinergias financeiras de c. 2,2 bilhões de reais

5

Reforço da flexibilidade financeira

- **Transação depende de um aumento mínimo de capital, em dinheiro, de 7 bilhões de reais com um target de 8 bilhões de reais**
- **Objetivo de melhorar o perfil de free cash flow**
- **Disciplina operacional e financeira**
 - Abordagem sistêmica de oportunidades de crescimento
 - Disciplina de custos / racionalização e otimização de capex
- **Remuneração aos acionista de 500 milhões de reais por ano**
- **Enfoque na desalavancagem**

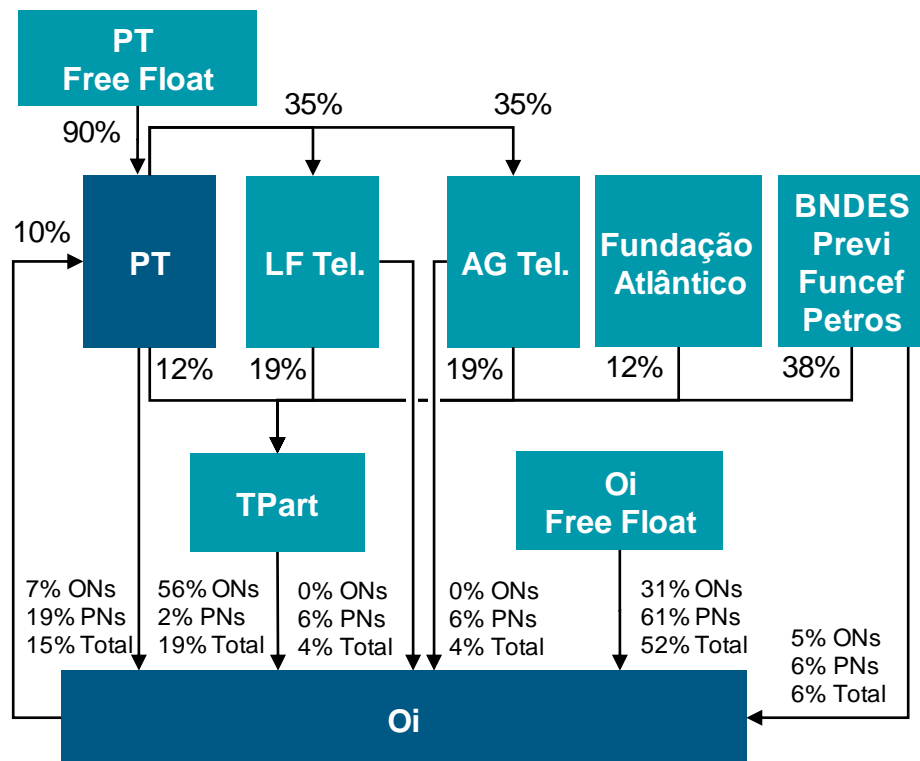


DESCRIÇÃO DA TRANSAÇÃO



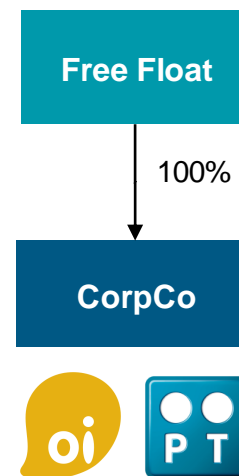
SIMPLIFICAÇÃO DA ESTRUTURA SOCIETÁRIA COM LISTAGEM NO NOVO MERCADO

Estrutura acionária atual



Estrutura complexa com ações ON e PN

Estrutura pós transação



- Como parte da transação, PT SGPS, TPart, AG Tel., LF Tel. E Oi S.A. são unificadas
- Acionistas da PT a deter c. 38,1%⁽¹⁾⁽²⁾ da CorpCo
- O novo Grupo será migrado para o Novo Mercado e listado na BMF Bovespa e na NYSE Euronext e NYSE

Uma classe de ações com elevados padrões de governança corporativa

(1) Assumindo preço de mercado constante.

(2) Entre 36,6% e 39,6%



PRINCIPAIS TERMOS DA TRANSAÇÃO

1

Junção da Oi e Portugal Telecom

- Junção por via de aumento de capital na Oi
- A PT contribuirá com os seus ativos e passivos (excluindo a sua participação direta e indireta na Oi) por ações da Oi, ao mesmo preço do aumento de capital em dinheiro
- Avaliação dos ativos com que se contribui sujeita a avaliação independente (“Laudo”)

2

Simplificação da estrutura societária

- c. 4,5 bilhões de reais de recapitalização das holdings da Oi (AG Tel., LF Tel. e Tpart) pela Portugal Telecom
- Fusão da TPart, AG Tel., LF Tel., Oi e PT SGPS pós aumento de capital
- Uma entidade listada no Novo Mercado como resultado da Transação

3

Aumento de capital em dinheiro

- Aumento de capital em dinheiro mínimo de 7 bilhões de reais na Oi, com um target de 8 bilhões de reais, como parte da transação
 - 2 bilhões de reais subscritos pelos acionistas da TPart e BTG Pactual⁽¹⁾

4

Migração para Novo Mercado

- Compromisso com os mais elevados padrões de governança corporativa
- Grupo conjunto também será listado na NYSE Euronext e NYSE

Todos os passos da transação estão condicionados entre si

(1) Banco BTG Pactual SA (“BTG Pactual”), ou um veículo de investimento administrado pelo Banco BTG Pactual S.A.



CONSIDERAÇÃO PARA OS ACIONISTAS DA OI E PT



- 1 ação na CorpCo por cada ação ON
- 0,9211 ações na CorpCo por cada ação PN



- Por cada ação PT:
 - 0,6330 ações na CorpCo; mais
 - €2,2911 equivalentes em ações CorpCo ao mesmo preço do aumento de capital em dinheiro com um target de 8 bilhões de reais

- Acionistas brasileiros core irão receber 116 milhões de ações na CorpCo em resultado da transação
- Os acionistas da Tpart e o BTG Pactual ⁽¹⁾ investirão 2,0 bilhões de reais em dinheiro no aumento de capital
- BES e Ongoing irão manter as suas participações na CorpCo

Governança Corporativa

- **Comissão Executiva recentemente nomeada por um período inicial de 3 anos**
 - Chairman: José Mauro Mettrau Carneiro da Cunha
 - Vice-chairman: Henrique Manuel Fusco Granadeiro
 - Membros do Conselho de Administração: Alexandre Jereissati Legey, Amílcar Morais Pires, Fernando Magalhães Portella, Fernando Marques dos Santos, Henrique Manuel Fusco Granadeiro, José Maria Ricciardi, José Mauro Mettrau Carneiro da Cunha, Nuno Rocha dos Santos de Almeida e Vasconcellos, Rafael Luís Mora Funes, Renato Torres de Faria e Sérgio Franklin Quintella
- **Equipe de gestão unificada**
 - Zeinal Bava, atual CEO da Oi e da PT Portugal, será CEO do grupo conjunto
 - Equipe de gestão unificada com provas dadas na gestão integrada de operações

Calendário previsto

4T 2013

- Autorizações dos reguladores

1S 2014

- Assembléias de acionistas
- Aumento de capital
- Conclusão

Condições precedentes

- Os passos da transação são condições obrigatórias
- Aprovações de acionistas e reguladores
- Liability management com sucesso na PT e Tpart
- Subscrição integral do aumento de capital



PORTUGAL TELECOM – EXPERIÊNCIA COMPROVADA



- >90% da população com cobertura 4G-LTE no final de 2012
- Rede 4G-LTE é referência de qualidade
- Melhor cobertura 2G e 3G nacional



- 1,6 milhões de casas passadas com 890.000km de fibra
- 46% da população com cobertura de fibra, o que representa aproximadamente 74% do PIB



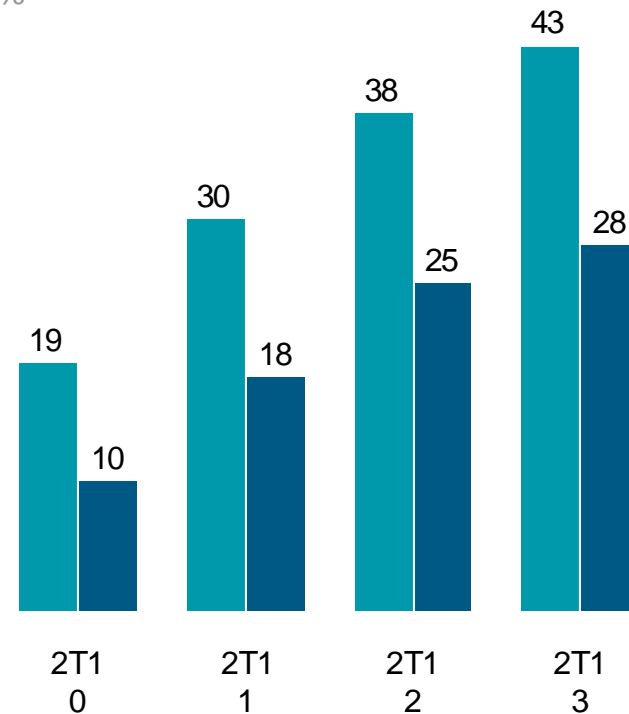
- Um dos maiores, mais eficiente e mais ecológico data centers no mundo (capacidade de 30 Pbytes)
- Cloud PT, oferta líder em Portugal (16GB grátis)



- M₄O = oferta 4P que inclui TV, banda larga fixa, voz fixa e móvel
- MEO, a escolha do consumidor como marca de convergência

Penetração de triple-play ⁽¹⁾ e FTTH em Portugal

%



■ Penetração de triple-play em clientes únicos
 ■ Peso de FTTH nos clientes de TV

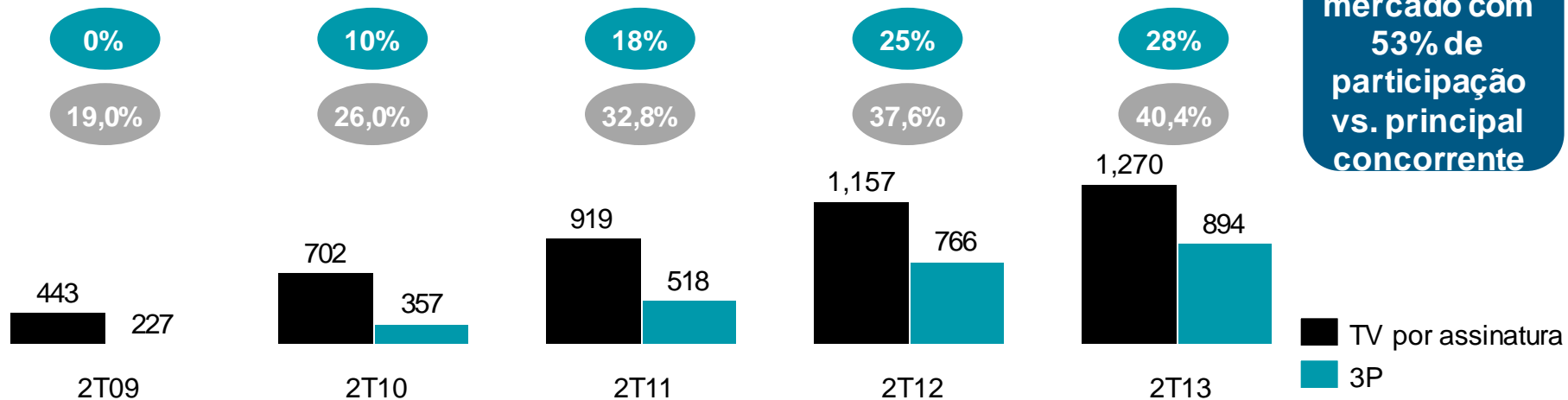
(1) Penetração dos clientes triple-play residenciais nos clientes únicos residenciais

TV por assinatura e clientes 3P

Milhares. Portugal

Participação de mercado de TV por assinatura

Peso de FTTH nos clientes de TV por assinatura



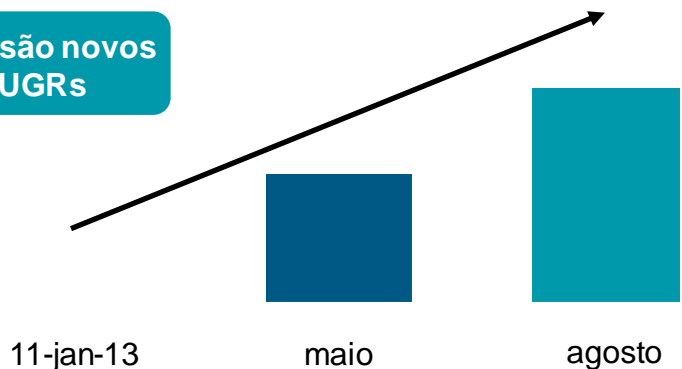
Líder de mercado com 53% de participação vs. principal concorrente

UGRs M₄O

Indexado

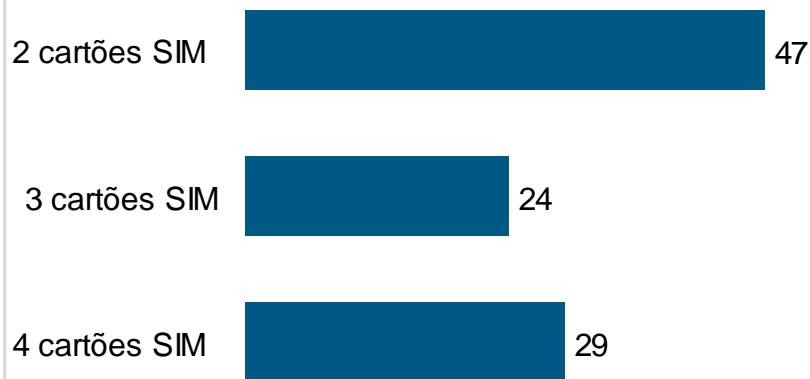
40% são novos UGRs

1 milhão UGRs



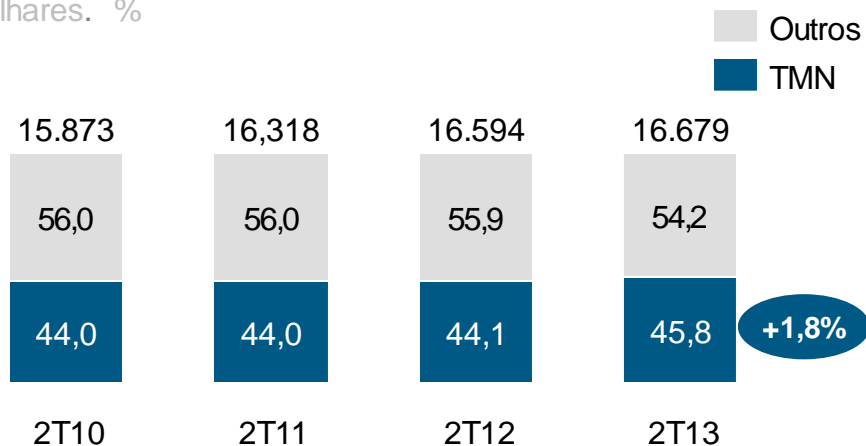
Clientes M₄O

% 2T13



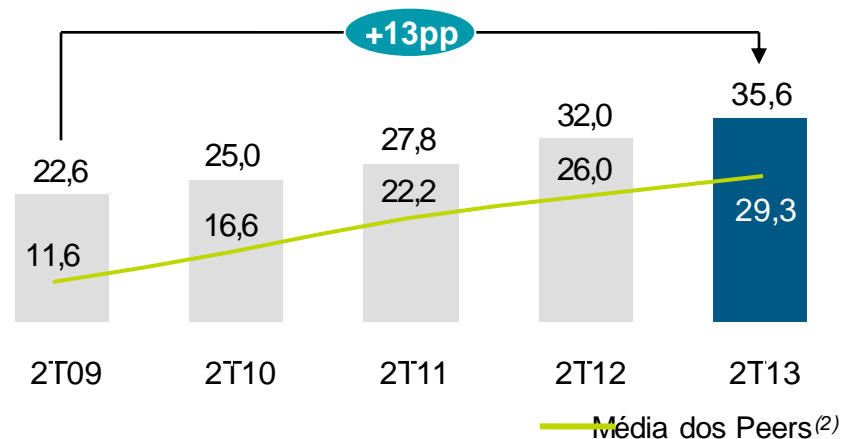
Cartões SIM ativos e participação de mercado

Milhares. %



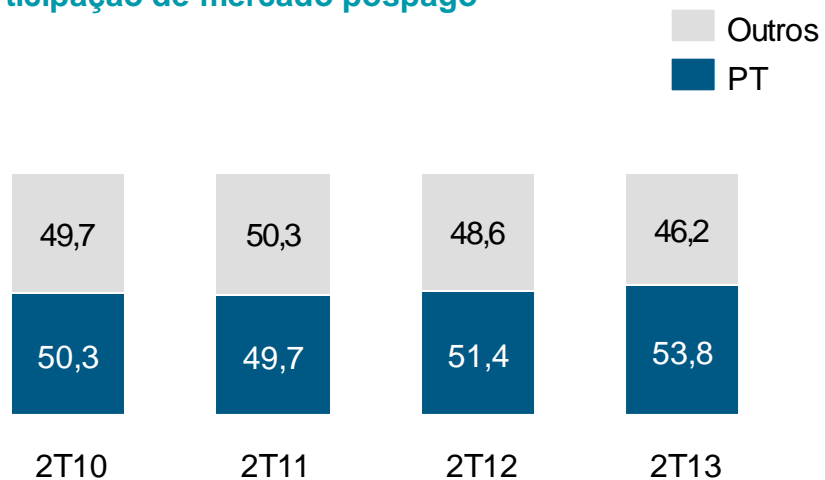
Receitas dados

% das receitas de serviço



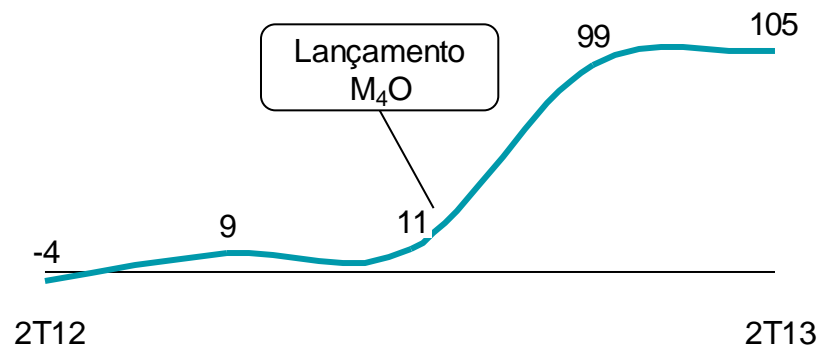
Participação de mercado pós-pago⁽¹⁾

%



Adições líquidas pós-pago

Milhares

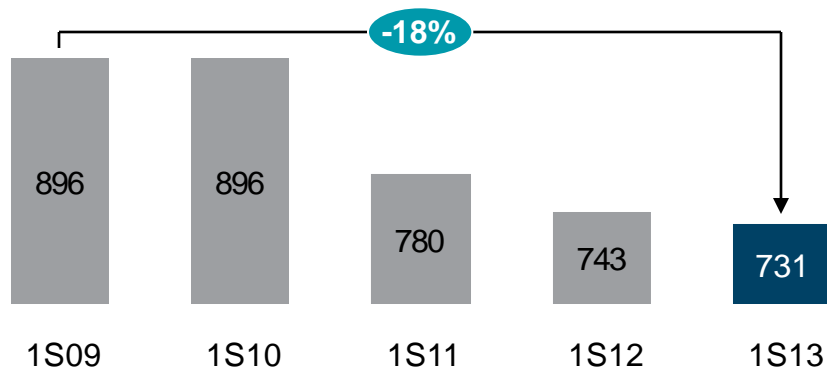


(1) Estimativa PT

(2) Com base no peso médio da Telefónica, Vodafone e Deutsche Telekom nas operações domésticas (respetivamente Espanha, reino Unido e Alemanha).

Opex Portugal excluindo amortizações e PRBs

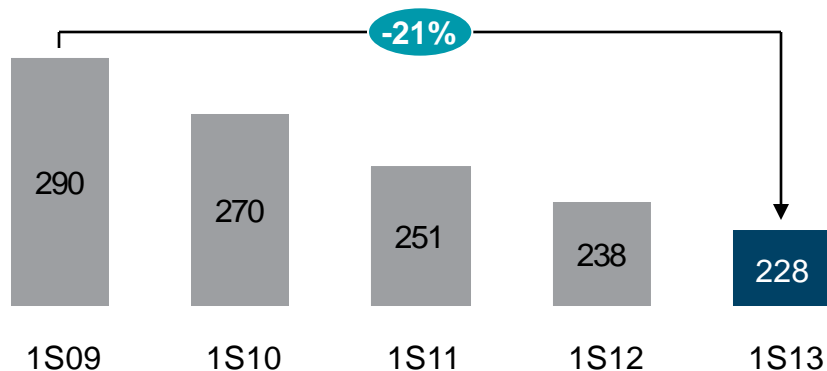
Milhões de euros



- Custos de programação por cliente diminuíram 7,3% no 1S13 e tenderão a beneficiar de mais renegociação de conteúdos
- Custos com pessoal a beneficiar do programa de redução de efetivos num contexto de ganhos de eficiência contínuos
- Custos de manutenção e de apoio ao cliente beneficiam dos investimentos em fibra
- Opex no 1S13 continua a ser penalizado pelo lançamento do M₄O

Capex Portugal

Milhões de euros



- Excluindo o investimento no data center da PT, o capex diminuiu 15,3% no 1S13 num contexto de:
 - 1,6 milhões de casas com cobertura FTTH, equivalente a >46% da população
 - 92% da população com cobertura 4G-LTE e backhauling móvel com fibra
 - Transmissão de rede que suporta 100Gbps
- Implementação do Data Center com capacidade de até 30 PB / 50.000 servidores. O primeiro bloco foi inaugurado a 23 de setembro de 2013
- No futuro, o capex sofrerá uma diminuição significativa



A PT ESTÁ BEM POSICIONADA PARA CRIAR VALOR

- ✓ **Desempenho apresentado de nível superior apesar da difícil ambiente macro**
 - Crescimento contínuo da base de clientes e penetração de casas
 - Forte histórico na obtenção de eficiências de custo
 - Implementação de redes de nova geração completa – menores níveis de capex no futuro
- ✓ **Presente com tecnologia de ponta**
 - Melhor cobertura, melhores velocidades e maior confiança permitem melhor experiência de cliente
 - 1,6 milhões de casas passadas com FTTH (>46% da população portuguesa)
 - >90% de população coberta com 4G-LTE
 - Investimentos em cloud posicionam bem a PT para oportunidades futuras
- ✓ **Serviços inovadores**
 - Forte desempenho de ofertas convergentes disruptivas com impacto positivo no churn
 - Entre os maiores níveis de RDI como percentagem das receitas na Europa
 - Lançamentos com sucesso em novas áreas de oportunidade, sustentados por uma abordagem estruturada para a inovação

A PT tem demonstrado uma das melhores execuções, num contexto de mercado difícil, e está bem posicionada para retirar vantagem da sua posição de líder no mercado e investimento em tecnologia



OI – PRESENÇA ÚNICA NUM MERCADO EM CRESCIMENTO



PRESENÇA FIXO-MÓVEL PROPORCIONA VANTAGEM COMPETITIVA

Nacional



- 115.000km backbone nacional
- Aumentando cobertura no Brasil

Regional



- Presente em todos os estados brasileiros e mais de 4.800 municípios
- Crescimento da próxima década canalizada para regiões emergentes
- 230.000km de fibra

Local

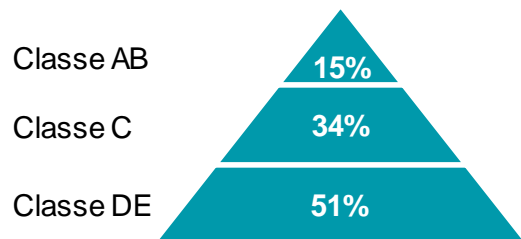


- Cobertura 2G/3G e 4G, incluindo mais de 125.000 hotspots WiFi

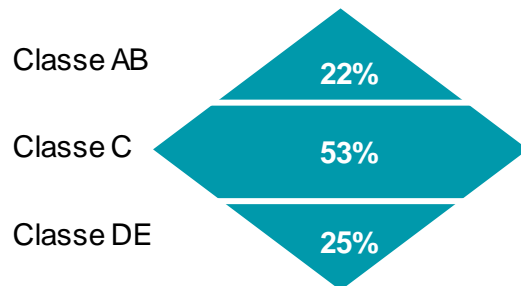
Alterações demográficas

% da população

2005



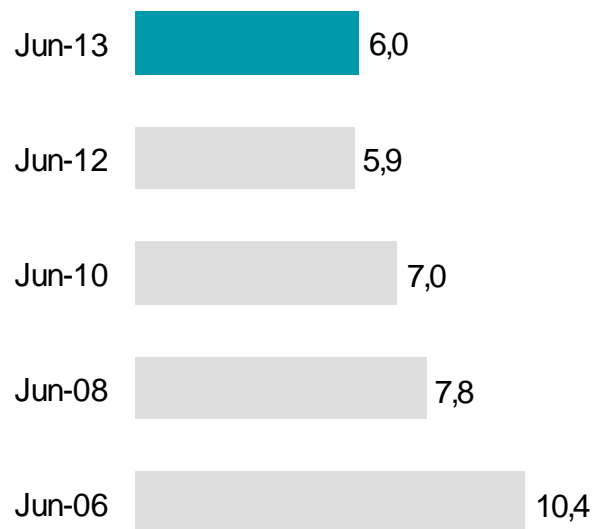
2010



Classe média crescendo e com maior poder de compra

Taxa de desemprego

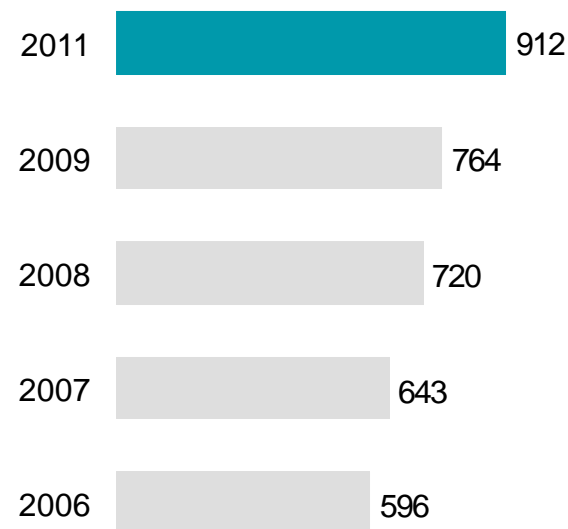
% da população



Mais emprego

Renda média mensal por domicílio

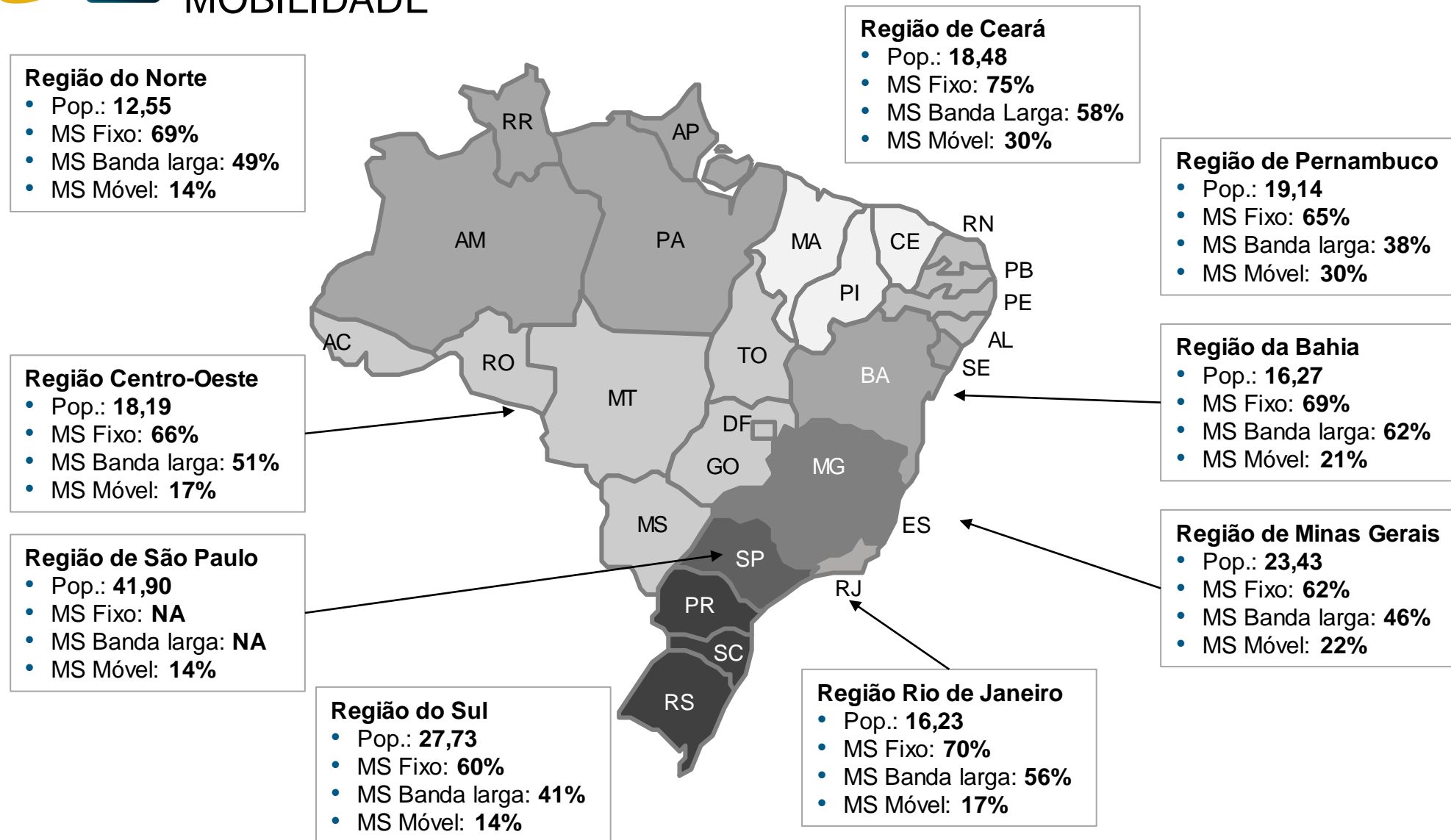
Reais



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



OPORTUNIDADE DE CRESCIMENTO VIA CONVERGÊNCIA E MOBILIDADE

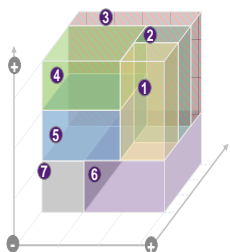


Pop.: População em milhões
MS: market-share regional em %

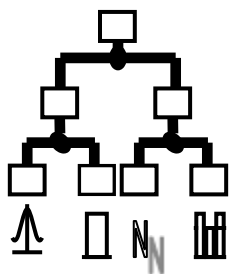
Análise de dados

- Ferramentas analíticas aprofundadas para a tomada de decisão

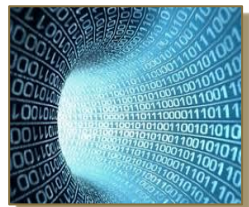
Segmentação



Modelos estatísticos

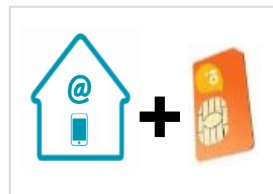


dados



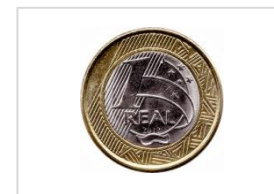
1 Clientes

- Consolidação do modelo de negócio e crescimento



2 Operações

- Excelência operacional com foco em melhorar a produtividade



3 Cultura

- Trabalho em equipe, autonomia e inteligência regional, com maior responsabilização

4 Finanças

- Menores custos unitários e capex
- Venda de ativos
- Foco no cash flow

Residencial: convergência e bundling



- **Segmento de menor valor:** ofertas de entrada atrativas, enfoque em custos
- **Segmento de valor:** clientes à procura de velocidade de internet, bundles e TV Premium
- **Clientes de maior valor:** produtos e serviços (FM e convergência de voz/video/dados)

Serviços a empresas

- Dados e melhores serviços de voz
- Serviços de gestão
- Redes privadas
- Soluções de infraestrutura (data centers)
- Soluções de TI (cloud)



Móvel pós-pago



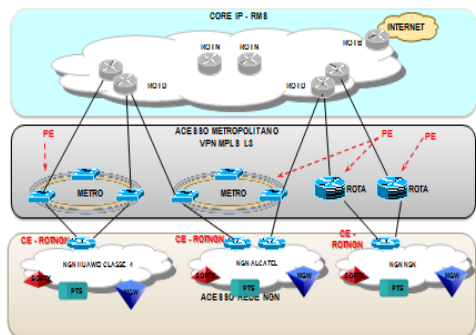
- Maior cobertura 3G e capilaridade
- Maior rede WiFi como diferencial
- Enfoque em dados e SVA
- Abordagem disciplinada ao subsídio

Móvel pré-pago



- Ofertas simplificadas
- Foco na estratégia de comunicação por segmento
- Automação de campanhas de marketing para impulsionar recargas, upsell e cross-sell

Planejamento e implementação da rede

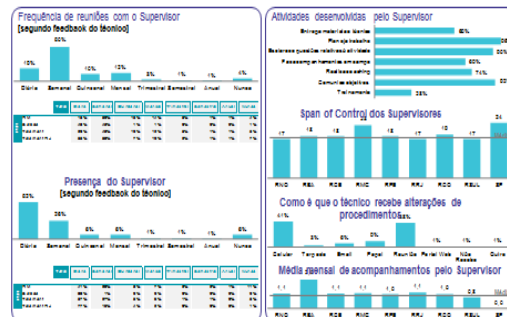


15

- Ferramentas de controle e gestão (georeferência, métricas de desempenho)
- Alavancar na experiência de implementação de novas tecnologias (IPTV, LTE, IMS, IPv6, entre outras)
- Mapa de tecnologia com definição de prioridades 2G vs. 3G vs. 4G, DSL vs. fibra etc.)

Operações centralizadas e gestão das equipes de campo

Os supervisores devem ser os agentes da mudança



Fonte: 1.522 acompanhamento em campo

16

- Avaliação detalhada do desempenho técnico
- Criação de um plano de ação alinhado com as necessidades regionais
- Piloto de nova ferramenta de gestão de técnicos iniciada em set-13
- Melhoria das taxas de reincidência e de primeiro contato
- Ganhos de produtividade

Gestão dos níveis de produtividade de TI

A tabela abaixo apresenta o ganho já obtido e o que depende da discussão para criação do Baseline. O target inicial proposto pela Workstream foi o valor utilizado nas demandas simplificadas.

A partir de jul/13 Em análise. Impacto no contrato

Sistema	Área Funcional	Contrato		Produtividade Única (H/PP)	Interoperating/Aquisição/Proteção/Taxa de Retorno/Recuperação	Disponibilidade e Resposta (SLA/SLI)	Nova Produtividade	% Melhoria
		Esforço Entregas Simplificadas (H/PP)	Esforço Entregas Complexas (H/PP)					
Arbor	Rating & Billing	10,25	42,2	38,33	11,00%	12,50%	29,90	22,26%
Portal Oi	Web Portal	23,38	38,97	38,91	10,90%	22,47%	26,88	30,92%
SOA s/entirex	Middleware	-	38,45	38,45	12,07%	11,47%	29,91	22,15%
SOA c/entirex	Middleware	-	25,70	25,70	12,07%	11,47%	30,01	22,15%
Informática	Middleware	32,44	35,57	34,50	12,07%	11,47%	29,86	22,15%
Clarify	CRM & Sales	40,06	54,21	48,07	12,21%	12,57%	36,96	23,24%
SAC	CRM & Sales	15,06	32,68	27,89	12,21%	12,57%	21,91	23,24%
STC	CRM & Sales	21,84	45,56	40,98	12,21%	12,57%	31,81	22,39%
CDI	CRM & Sales	26,79	55,14	34,80	9,90%	13,55%	27,11	22,10%
Siebel 8.0	CRM & Sales	26,79	55,14	35,79	11,50%	13,41%	27,43	23,37%
Siebel 6.3	CRM & Sales	26,79	55,14	35,79	11,50%	13,41%	27,43	23,37%
Siebel Marketing	CRM & Sales	26,79	55,14	35,79	11,50%	13,41%	27,43	23,37%
SIEBEL SPA WEB	CRM & Sales	26,79	55,14	35,79	11,50%	13,41%	27,43	23,37%

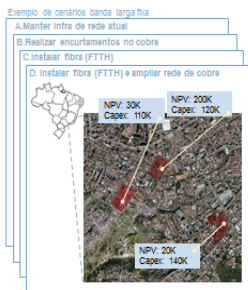
* Para o cálculo da produtividade única foram consideradas as demandas aprovadas nos últimos 3 meses. Em alguns casos aumentamos o range de data para possibilitar um maior número de projetos.
 ** Os números definidos consideram que os itens atualmente não funcionam ou mantêm, como performance, suporte entre sites, produção, configuração, teste regressão, teste integrado, UAT, testes antes de teste.
 - Os valores apresentados para a capacidade têm por base premissas que estão sendo em discussão.

- Ações para melhorar a produtividade de TI:
 - ✓ Realização de benchmarks de produtividade
 - ✓ Trabalhar com os fornecedores para identificar áreas para melhoria conjunta
 - ✓ Procura de ganhos adicionais através de sinergias tecnológicas e maior equilíbrio entre os fornecedores

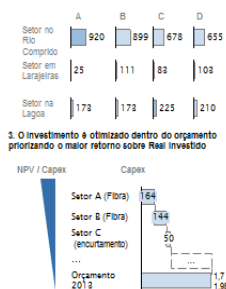
Otimização dos investimentos

A simulação de diferentes estratégias de investimento permite otimizar o uso do Capex de acordo com o maior retorno (NPV) por Real investido

1. O cálculo do NPV e Capex incrementais para cada setor censitário é realizado para diferentes opções de investimentos



2. Se escolhe o melhor opção de investimento para cada setor com base no maior NPV



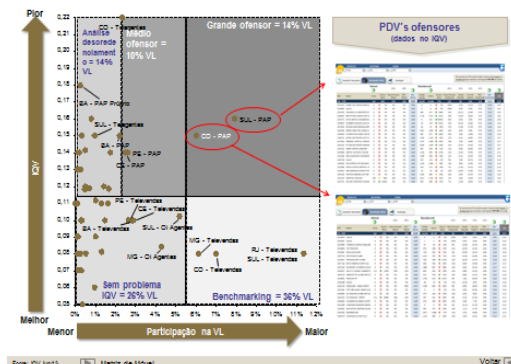
Fonte: União do Iria

3

- Abordagem sistêmica
- Modelos de avaliação detalhados
- Enfoque regional
- Disciplina de custos

Qualidade das vendas

Residencial – no desempenho de qualidade canal-regional, a atuação em 4 grupos + análise de descrescimento

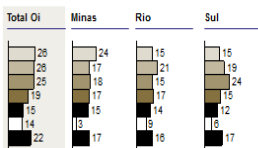


- Revisão dos processos de vendas
- Identificação de outliers
- Melhorar a qualidade e produtividade dos canais de venda

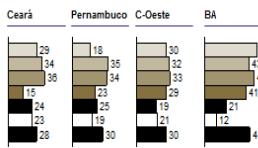
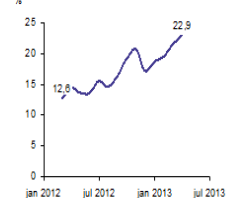
Redução do churn

Regionais na região N e NE com FPD na TV entre 30pc e 50pc nos canais push

Evolução FPD (Rolagem 60-90) – Visão físico



Evolução do FPD



Vamos reduzir/zerar comissões de TV no canais e regionais ofensores

■ Pap Proprio ■ PAP ■ Tiv ■ Telegentes ■ Lojas ■ Lojas proprias ■ Oi

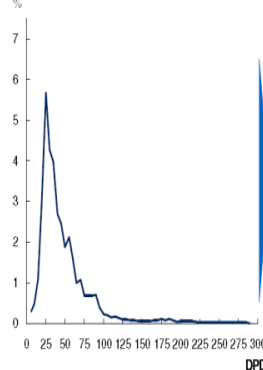
* Saída de cancelamento de Itam13 e Jun13

20144

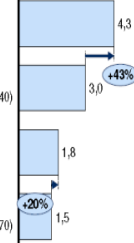
- Diagnóstico detalhado com plano de ação regional
- Gestão dos canais e da oferta para redução sustentável de churn

Redução da PDD

Recuperação diária \$



Média recuperação por período
Média % recuperado por dia



- Segmentação de portfólio
- Revisão das políticas de gestão de parceiros que fazem cobranças
- Revisão dos modelos de categorização



VISÃO ESTRATÉGICA



VISÃO ESTRATÉGICA PARA A JUNÇÃO DA OI E PT

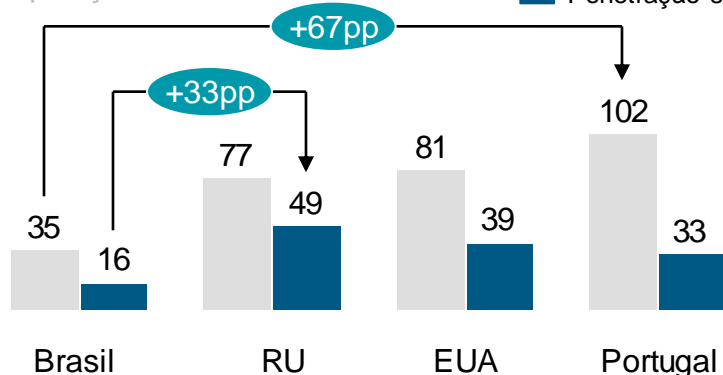
- ✓ **Mercados das operações atrativos**
 - Brasil: Elevadas perspectivas de crescimento
 - Portugal: Centrado na recuperação econômica
- ✓ **CorpCo a permitir crescimento das receitas**
- ✓ **Consolidar modelo de negócio no Brasil em torno das ofertas convergentes e mobilidade**
- ✓ **Alavancar no investimento da PT em tecnologia e inovação para capturar oportunidades para diversificar a abrangência de serviços oferecidos no Brasil**
- ✓ **Melhorar o perfil de cash flow fomentando uma forte disciplina financeira**
 - Monetizar as sinergias significativas (NPV de 5,5 mil milhões de reais)
 - Manter forte disciplina de custos e capex
 - Enfoque na desalavancagem

Potencial de crescimento no Brasil

Potencial significativo para take up de 3G e Smartphone⁽¹⁾

% da população

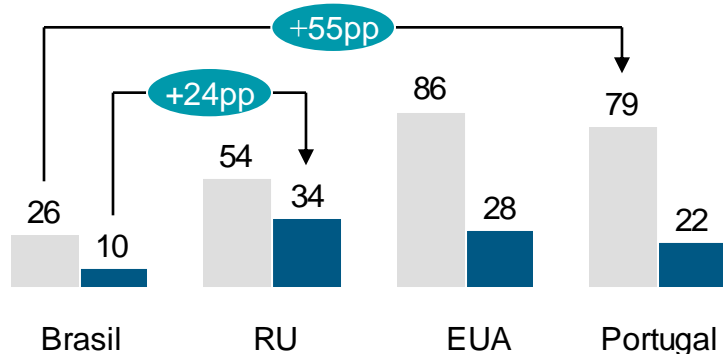
■ Penetração 3G
■ Penetração smartphone



TV por assinatura e penetração de banda larga⁽¹⁾

% de casas. % da população

■ TV por assinatura
■ Banda Larga



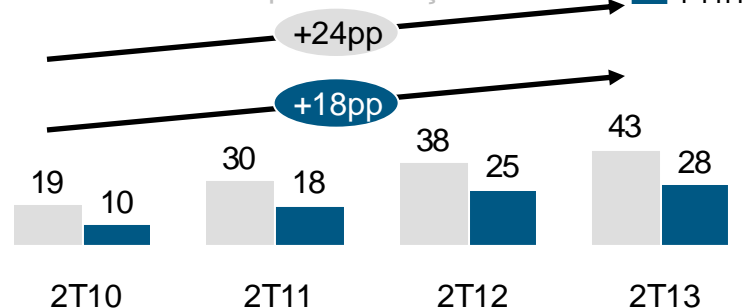
A PT com execução de sucesso

A impulsionar convergência e penetração de fibra em Portugal

Penetração 3P e FTTH

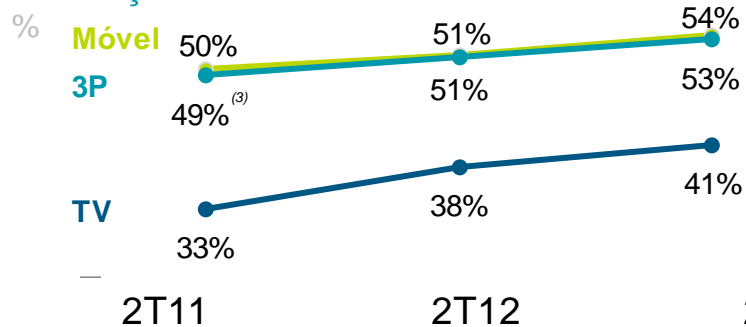
%. % de clientes de TV por subscrição

■ penetração 3P
■ FTTH



Ganhos de quota de mercado sucessivos⁽²⁾

Participação de mercado de móvel, 3P e TV por subscrição





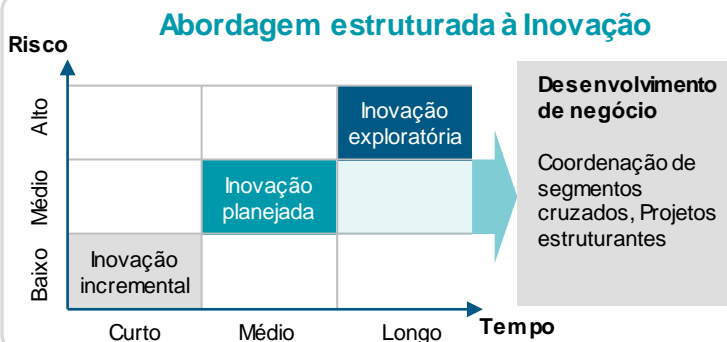
CONSOLIDAÇÃO DO MODELO DE NEGÓCIO EM TORNO DA CONVERGÊNCIA E MOBILIDADE



Convergência



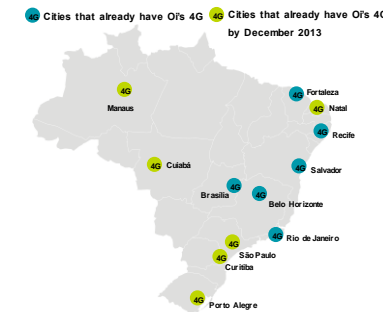
Inovação



Redes de nova geração

- >90% de cobertura 4G-LTE
- #1 infraestrutura europeia de fibra

- 115.000km de backbone nacional (maior cobertura no Brasil)
- 230.000km de fibra
- Presença em todos os estados e em 4.800 municípios
- Implementação eficiente de tecnologia 4G-LTE (cobertura de 50% de 6 cidades)



Cloud

- Um dos maiores e mais eficientes data centers no mundo

- Ofertas cloud já foram lançadas no mercado e disponibilizam soluções de TI de valor agregado para os clientes



EXPERIÊNCIA RELEVANTE DA EQUIPE DE GESTÃO



Convergência

- #2 operador na Europa a lançar 4P
- Forte sucesso / liderança
- MEO marca de escolha pelo consumidor



- Compartilhamento de melhores práticas
- Alavancar nos produtos e plataforma da PT para lançamento no Brasil
- Forte lançamento do serviço de TV no Brasil

Redes de nova geração

- 4G-LTE
- FTTH
- Cloud



- Alavancar na maior rede no Brasil
- Lançamento de ofertas cloud
- Rede de nova geração completa

Excelência operacional

- Forte histórico de corte de custos durante o ciclo
- Implementação de NGN completa: maiores eficiências de capex



- Compromisso com a excelência operacional sob nova equipe de gestão



PLANO DE AÇÃO EM ANDAMENTO PARA ATINGIR GANHOS DE EFICIÊNCIA NO CURTO PRAZO

Área de foco

1 Plataforma de TI

2 Equipes de campo

3 Apoio ao cliente

4 Vendas

5 Gastos gerais e admn.



Compromisso de atingir excelência operacional

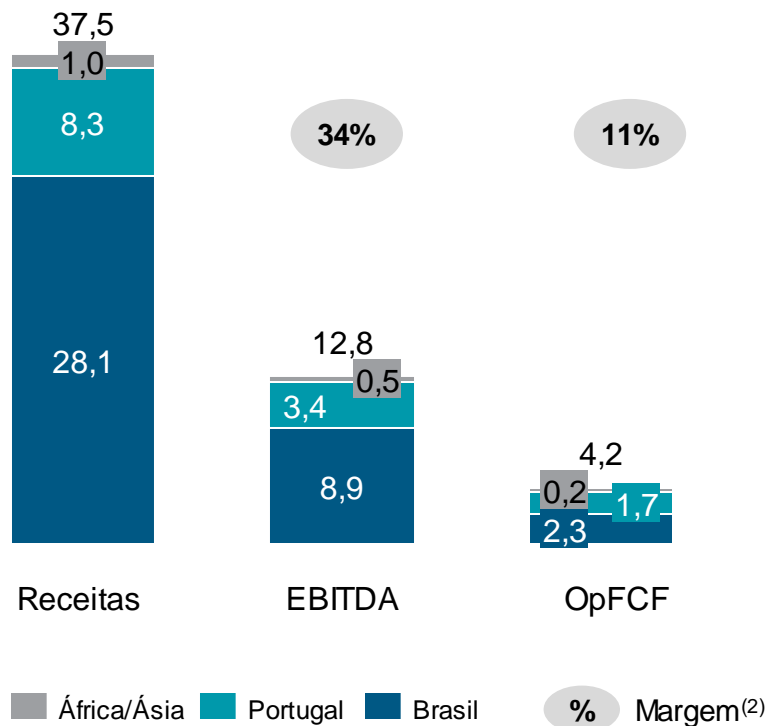
- Implementar a melhor prática de arquitetura de TI para melhorar o tempo de resposta ao mercado e reduzir custos
- Melhorar o tempo de instalação, a produtividade dos técnicos, taxas de reincidência e prevenir chamadas de cliente e manutenções
- Promover o selfcare e melhorar o serviço e os custos de cobrança por cliente
- Enfoque na diminuição do churn e em maximizar tempo de vida do cliente
- Estrutura mais disciplinada, cultura interna de disciplina financeira e de custos



PERFIL FINANCEIRO

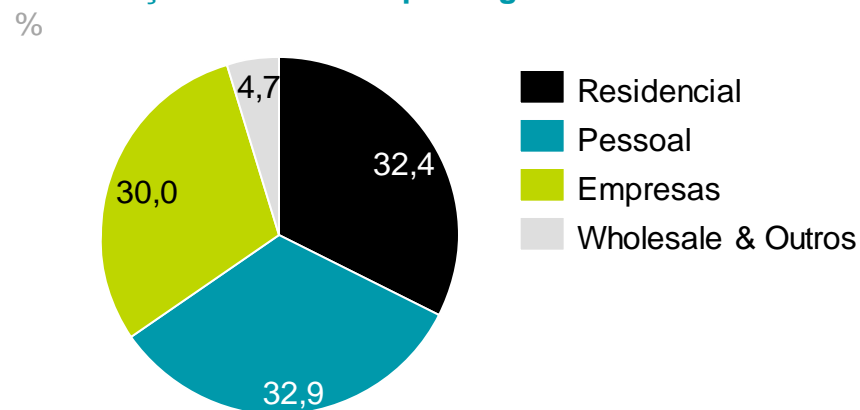
Perfil financeiro combinado

Pro-Forma 2012, bilhões de reais⁽¹⁾



- >100 milhões de clientes
- c. 260 milhões de população coberta
- Diversificação regional: Brasil, Portugal, África/Ásia
- Diversificação de produto e cliente

Distribuição das receitas por segmento de cliente⁽³⁾⁽⁴⁾



Nota: OpFCF definido como EBITDA menos capex.

(1) Números da PT referentes ao 4T12, convertidos à taxa de câmbio atual, EuroBRL = 3,018 (a 30 de setembro 2013).

(2) % das receitas

(3) % da distribuição baseada na taxa de câmbio EuroBRL = 3,018 (a 30 de setembro 2013)

(4) África/Ásia incluídas no segmento pessoal. Wholesale e outros inclui SVA

Pontos principais

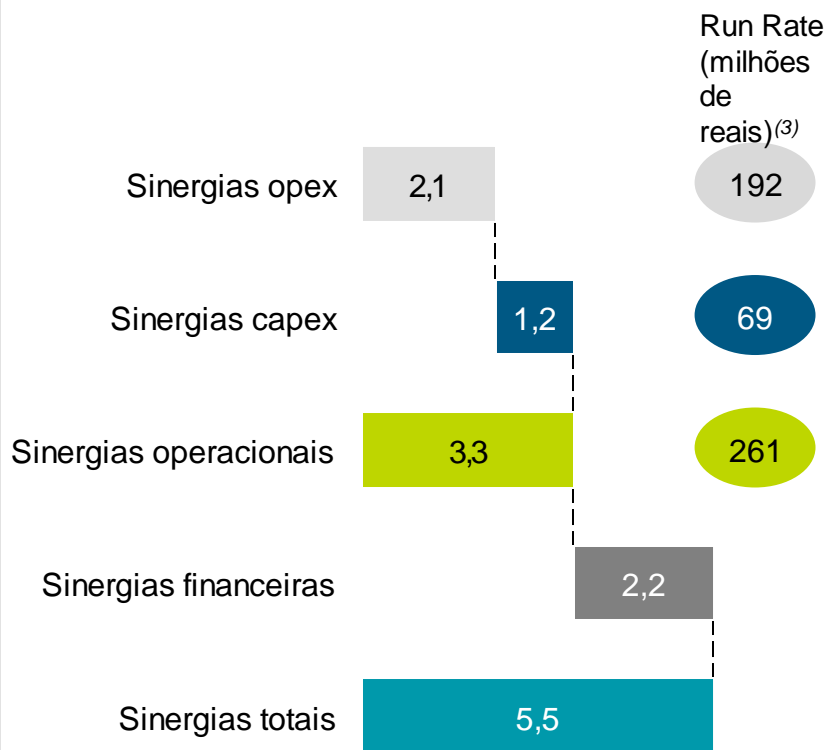
- Aumento de capital em dinheiro mínimo de 7 bilhões de reais com target de 8 bilhões de reais para reduzir a alavancagem do grupo
- Compromisso de deleveraging
 - Melhoria do perfil do free cash flow
 - Impacto nas eficiências
 - Impacto positivo das sinergias
- Melhoria da gestão financeira com equipe de tesouraria centralizada
- Dívida líquida proforma de 41,2 bilhões de reais⁽¹⁾ equivalente a um ratio de dívida líquida / EBITDA de 3,3x⁽²⁾

(1) Dívida líquida da PT com conversão a EuroBRL 3,018 a 30 de setembro de 2013; Dívida líquida da Oi exclui a participação da PT de 773 milhões de reais (fair value 2T13)

(2) Com base no LTM EBITDA junho 2013

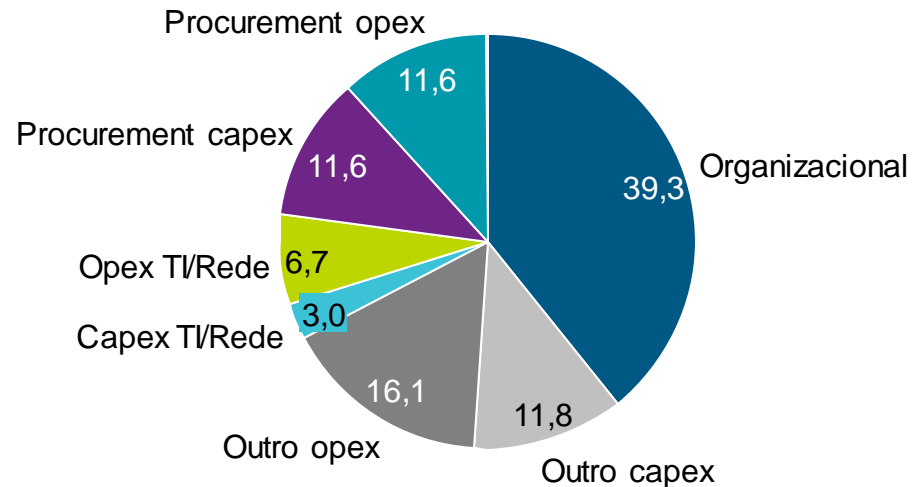
Resumo do NPV das sinergias ⁽²⁾

Bilhões de reais



Distribuição das sinergias operacionais ⁽¹⁾

%



Pontos principais

- Excelência operacional e compromisso com disciplina financeira
- Impacto de ganhos de eficiência
- Sinergias operacionais e financeiras



CONCLUSÃO

- ✓ **Perspectivas de crescimento atrativas em diversas geografias com reduzido risco de execução**
 - Crescimento no Brasil
 - Alavancar investimentos já realizados em Portugal
- ✓ **Melhor time to market para cristalizar oportunidades de crescimento no Brasil**
- ✓ **Sinergias e ganhos de eficiência irão sustentar as melhorias no FCF**
- ✓ **Melhoria da flexibilidade do balanço reduz risco financeiro e irá sustentar futuros investimentos no crescimento do negócio**
- ✓ **Governança corporativa simplificada e listagem no Novo Mercado, NYSE Euronext e NYSE**