

RESULTADOS 4T15

RIO DE JANEIRO, 24 DE MARÇO DE 2016

AVISO IMPORTANTE

Esta apresentação contém declarações prospectivas, de acordo com o *U.S. Private Securities Litigation Reform Act* de 1995 e a regulamentação brasileira aplicável. São consideradas declarações prospectivas aquelas que não constituem fatos históricos, incluindo afirmações sobre as crenças e expectativas da Companhia, estratégias empresariais, sinergias futuras e reduções de custos, custos futuros e liquidez futura, são consideradas declarações prospectivas.

As palavras “antecipa”, “pretende”, “acredita”, “estima”, “espera”, “prevê”, “planeja”, “objetiva” ou expressões semelhantes, relativas à Companhia ou sua administração, têm como objetivo identificar declarações futuras. Não há qualquer garantia de que os eventos esperados, tendências ou resultados esperados irão ocorrer de fato. Tais declarações refletem as visões atuais da administração da Companhia e estão sujeitas a riscos e incertezas. As declarações se baseiam em premissas e fatores, incluindo conjunturas gerais, tanto econômicas como de mercado, condições do setor, aprovações societárias, fatores operacionais e outros fatores. Caso ocorram alterações nas premissas ou fatores, nossos resultados futuros poderão diferir de maneira significativa daquele previsto em nossas expectativas atuais. Todas as declarações prospectivas atribuíveis à Companhia ou às suas afiliadas, ou pessoas agindo em seu nome, são expressamente qualificadas na sua totalidade pelo presente aviso. Não se deve depositar confiança indevida em tais declarações. As declarações prospectivas se referem somente à data em que são preparadas.

Exceto quando tal for obrigatório nos termos da legislação do mercado de capitais brasileira ou norte-americana ou outra legislação e regulamentação da CVM, da Comissão de Valores Mobiliários Norte-Americana [*U.S. Securities and Exchange Commission* - “SEC”] ou de outras autoridades reguladoras em qualquer outra jurisdição relevante, a Companhia e suas afiliadas não são obrigadas nem pretendem atualizar, rever ou publicar quaisquer alterações sobre as previsões e declarações prospectivas referidas nesta apresentação 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 prospectivas aqui contidas. Recomenda-se, no entanto, a consulta às divulgações adicionais que a Companhia venha a fazer sobre assuntos relacionados por meio de relatórios ou comunicados que a Companhia venha a arquivar junto à CVM e à SEC.

SUMÁRIO EXECUTIVO – DESTAQUES DO TRIMESTRE

- **EBITDA de rotina de R\$ 7.230 milhões e FCO (EBITDA de rotina – CAPEX) de R\$ 3.182 milhões (+R\$ 1.644 milhões vs. 2014) no Brasil, acima do ponto médio do intervalo do guidance de 2015** (EBITDA de rotina entre R\$ 7,0 e 7,4 bilhões e melhora no FCO entre R\$ 1,2 e 1,8 billion no Brasil), apesar do cenário macro desfavorável reforçando o compromisso e o sucesso na execução do processo de transformação do negócio.
- EBITDA de rotina nas operações brasileiras de R\$ 1.745 milhões no 4T15, **+3.3% vs. 4T14**, resultado dos esforços de **rentabilização da base de clientes e foco em eficiência de custos (-11,0% vs. 4T14)**. Em 2015, o Opex de rotina apresentou queda de 8,5%, uma **redução real de mais de 17%**, considerando o efeito da inflação.
- Capex das operações brasileiras de R\$ 1.072 milhões no 4T15 (+1,6% vs. 4T14) sendo **90,1% direcionado à rede**. Em 2015, Capex foi de R\$ 4.048 milhões no Brasil, -20,2% vs. 2014, devido ao **foco em iniciativas de otimização de investimentos**, como renegociações contratuais, compartilhamento de rede e implementação de projetos estruturantes para a modernização de infraestrutura. A execução destes projetos permitiu à Companhia entregar **aumento significativo de tráfego na sua rede**, ao mesmo tempo em que reduziu o congestionamento e apresentou **melhoria consistente nas métricas de qualidade de rede**.
- FCO (EBITDA de rotina - Capex) nas operações brasileiras de R\$ 673 milhões no 4T15, **+6,2% vs. 4T14**, em função do aumento do EBITDA de rotina e da eficiência na alocação dos investimentos.
- Receita líquida de clientes no Brasil (excluindo venda de aparelhos e uso de rede) de R\$ 6.078 milhões no 4T15 (-2,4% vs. 4T14), refletindo a deterioração do cenário macro, parcialmente compensado pelo crescimento das receitas de TV paga e dados móveis, e o aumento do ARPU. **Em 2015, a receita líquida de clientes foi de R\$ 24.478 milhões, estável em relação ao 4T14.**
- No segmento Residencial, **ARPU de R\$ 79,6 em 4T15 (+5,8% vs. 4T14)** resultado do foco na rentabilização da base de clientes. Receita líquida de R\$ 2.392 milhões, -3,3% vs. 4T14 devido à queda das tarifas fixo-móvel [VC] e da menor base de clientes de telefonia fixa, parcialmente compensado por crescimento da receita de TV paga.
- No segmento de Mobilidade Pessoal, **receita líquida de clientes**, que exclui venda de aparelhos e receita de VU-M, de **R\$ 1.830 million no 4T15, +1,2% vs. 4T14, impulsionado pelo crescimento de 34,8% em receita de dados**. Em 2015, receita líquida de clientes de R\$ 7.166 milhões no segment, **+5,3% vs. 4T14, devido ao aumento de 47,6% na receita de dados, o maior crescimento de dados no setor no ano**. O *mix* de dados sobre a receita de serviços atingiu 37,1% no ano.
- Receita líquida do segmento B2B de R\$ 1.984 milhões no 4T15, -4,8% vs. 4T14, impactada, principalmente, pelo ambiente macroeconômico. Para o segmento de PMEs, foi lançado o plano Oi Mais Empresas, com um modelo inovador de cobrança *flat fee*. Paralelamente, a Oi lançou o **app Oi Mais Empresas, um serviço completamente digital para PMEs**. O lançamento deste aplicativo é um dos primeiros passos para a **digitalização dos negócios da Oi**, um dos pilares do plano de transformação.
- No final de 2015, a dívida bruta foi de R\$ 54.981 milhões e o caixa de R\$ 16.826 milhões. Dívida líquida de R\$ 38.155 milhões (+2,5% vs. 3T15), principalmente impactado pelos resultados financeiros.
- A Oi registrou prejuízo líquido consolidado de **R\$ 4,5 bilhões no 4T15 e de R\$ 5,3 bilhões em 2015**. Este resultado foi **impactado principalmente por 3 ajustes contábeis (sem efeito caixa), no montante total de R\$ 3,1 bilhões, todos ligados a impairment de ativos registrados no balanço**: (i) ajuste de *impairment* com uma perda de R\$ 89 milhões sobre o valor justo da participação da Oi nos investimentos controlados na África, que impactou a linha de lucro operacional; (ii) ajuste de *impairment* com uma perda de R\$ 1.582 milhões sobre o valor justo da participação da Oi nos investimentos não controlados em África, incluindo aqui a Unitel, que impactou a linha de resultado financeiro; e (iii) provisões para perdas de IR Diferido, no montante de R\$ 1.392 milhões, para as empresas que não apresentaram expectativa de geração de lucros tributáveis futuros suficientes para compensar os créditos tributários. **O prejuízo líquido pro-forma das operações continuadas, excluindo os efeitos destes ajustes contábeis (não caixa), teria sido da ordem de R\$ 1,5 bilhões no 4T15 e de R\$ 3,4 bilhões em 2015, explicado basicamente pelas despesas financeiras**, cuja variação em relação ao mesmo período do ano anterior resulta da deterioração das condições dos mercados financeiros no Brasil, com impacto significativo no aumento das taxas de juros.

OI SE MANTEM FOCADA EM SUAS PRIORIDADES ESTRATÉGICAS

1. Turnaround operacional: transformação do negócio e melhoria na rede

- *Guidance* de EBITDA e FCO de 2015 entregues*:

Operações Brasileiras	Guidance	Resultado 2015
EBITDA de Rotina	7,0-7,4	7,23 ✓
Melhora do EBITDA de Rotina - Capex	1,2-1,8	1,64 ✓

- Eficiência de custos: redução de 8,5%* em 2015 (17,3% de queda real).
- Foco atual em projetos estruturais *end-to-end*: fórum de qualidade, processo de garantia de receita, etc.
- Modernização e ampliação da capacidade da rede melhorando substancialmente a experiência do cliente.
- Lançamento de produtos estratégicos que irão ancorar as ações comerciais [Oi Livre, Oi Mais, Oi Mais Empresas e Oi Total]

* Operações brasileiras.

2. Evolução do ambiente regulatório

- TAC: projetos em processo de aprovação na Anatel
- Concessão: Grupo de trabalho [Anatel e MiniCom] discutindo a evolução do modelo atual

3. Estrutura de capital: otimização da liquidez e do perfil de endividamento

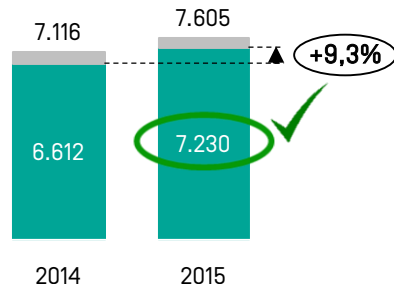
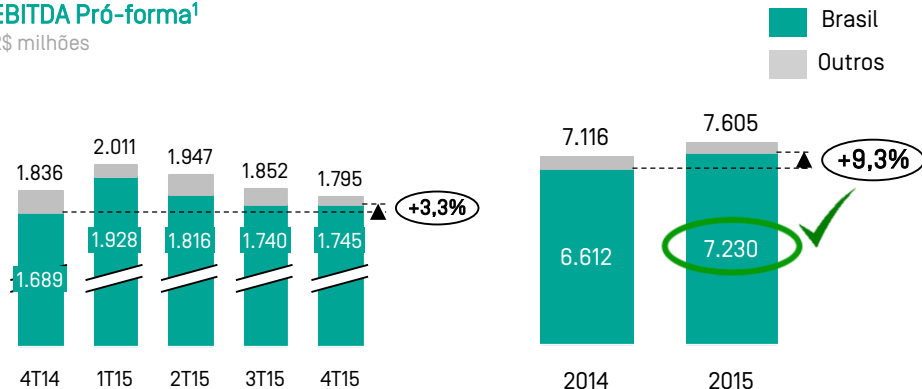
- Contratação de assessor financeiro para auxiliar a Companhia na avaliação de alternativas financeiras e estratégicas para otimizar sua liquidez e seu perfil de endividamento

1. *TURNAROUND* OPERACIONAL

EXECUÇÃO DO PLANO DE 2015 CONFIRMA ENTREGA DO GUIDANCE DE EBITDA E FCO

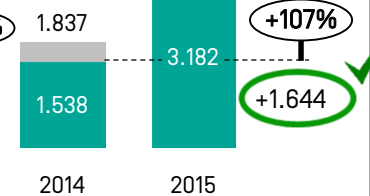
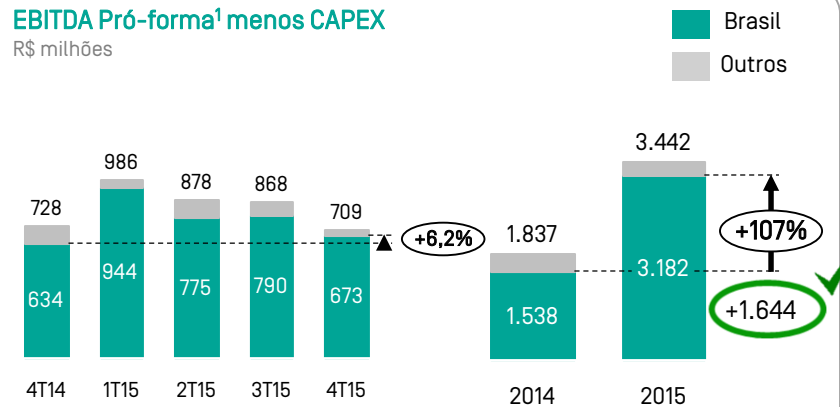
EBITDA Pró-forma¹

R\$ milhões



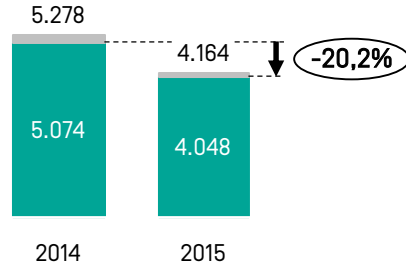
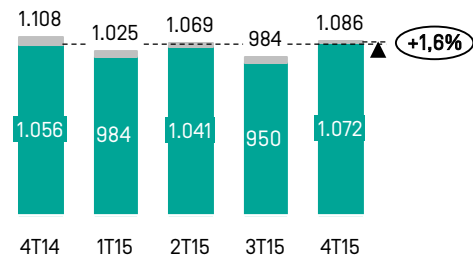
EBITDA Pró-forma¹ menos CAPEX

R\$ milhões



CAPEX Pró-forma

R\$ milhões



- *Guidance* para 2015 entregues
- Melhoria de rentabilidade da base de clientes
- Continuidade da eficiência em custos
- Controle e eficiência na alocação de capital

RÍGIDO CONTROLE DE CUSTOS, EFICIÊNCIA EM INVESTIMENTOS E RENTABILIZAÇÃO DA BASE DE CLIENTES GARANTEM ENTREGA DE GUIDANCE DE EBITDA & FCO

Destaques financeiros

R\$ milhões

	4T15	4T14	Δ Ano	2015	2014	Δ Ano
Brasil						
Receita Líquida de Serviços¹	6.474	6.773	-4,4%	26.062	26.764	-2,6%
Residencial	2.392	2.473	-3,3%	9.779	9.995	-2,2%
Mobilidade Pessoal	2.050	2.152	-4,8%	8.055	8.205	-1,8%
<i>Cientes²</i>	<i>1.830</i>	<i>1.808</i>	<i>+1,2%</i>	<i>7.166</i>	<i>6.806</i>	<i>+5,3%</i>
Corporativo/PMEs	1.984	2.076	-4,4%	7.970	8.269	-3,6%
Receita Líquida de Clientes²	6.078	6.227	-2,4%	24.478	24.593	-0,5%
OPEX de Rotina	4.786	5.375	-11,0%	19.211	21.001	-8,5%
EBITDA de Rotina	1.745	1.689	+3,3%	7.230	6.612	+9,3%
Margem EBITDA de Rotina	26,7%	23,9%	+2,8pp	27,3%	23,9%	+3,4pp
CAPEX	1.072	1.056	+1,6%	4.048	5.074	-20,2%
EBITDA de Rotina – Capex	673	634	+6,2%	3.182	1.538	+107%
Consolidado						
EBITDA Reportado³	1.706	3.195	-46,6%	7.794	10.361	-24,8%

1 - Exclui receita de aparelhos; 2 - Exclui receita de aparelhos e de uso de rede; 3 - Pro-forma

FOCO NA QUALIDADE E RENTABILIDADE DA BASE ATUAL DE CLIENTES

Destaques operacionais

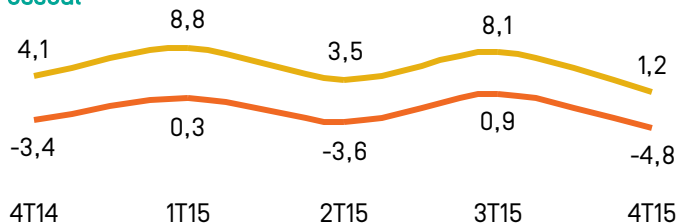
Em milhares de UGRs

	4T15	4T14	Δ Ano	3T15	Δ Tri
Total - Brasil	70.048	74.495	-6,0%	71.838	-2,5%
Residencial	16.297	17.463	-6,7%	16.524	-1,4%
Telefonia fixa	10.019	10.957	-8,6%	10.217	-1,9%
Banda larga	5.109	5.259	-2,9%	5.136	-0,5%
TV paga	1.169	1.247	-6,3%	1.171	-0,2%
ARPU residencial	79,6	75,2	+5,8%	79,5	+0,1%
Mobilidade Pessoal	45.860	48.462	-5,4%	47.059	-2,5%
Pré-pago	39.068	41.322	-5,5%	40.296	-3,0%
Pós-pago	6.791	7.140	-4,9%	6.763	+0,4%
Corporativo/PMEs	7.241	7.917	-8,5%	7.602	-4,8%
Telefonia fixa	4.437	4.822	-8,0%	4.584	-3,2%
Banda larga	580	617	-5,9%	594	-2,3%
Móvel	2.223	2.478	-10,3%	2.424	-8,3%
Telefones Públicos	651	653	-0,2%	651	0,0%

EVOLUÇÃO DA RECEITA IMPACTADA PELO CENÁRIO MACRO

Mobilidade Pessoal

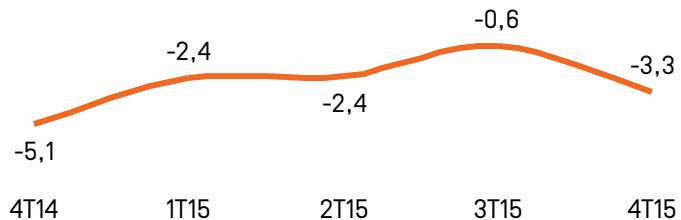
% ano a ano



— Receita de Serviços¹
— Receita de Clientes²

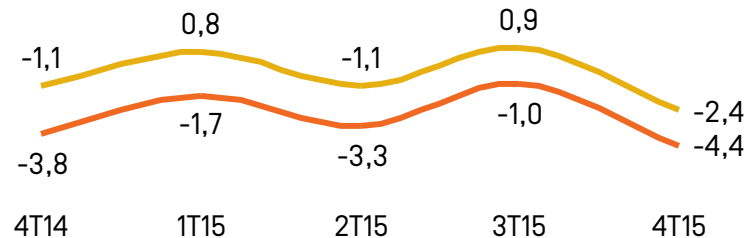
Residencial

% ano a ano



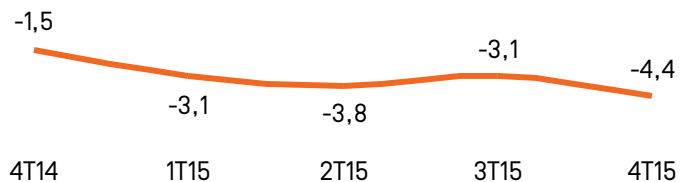
Receita Líquida

% ano a ano



Corporativo / PMEs

% ano a ano

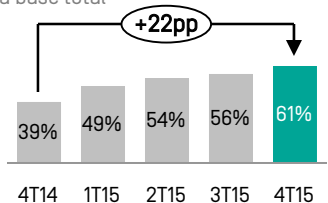


1 - Exclui receita de aparelhos.
2 - Exclui receita de aparelhos e de uso de rede.

MAIOR CRESCIMENTO DE DADOS NO SETOR EM 2015 SUSTENTANDO MELHORIA DO ARPU DO PÓS E RESILIÊNCIA DE RECARGA DO PRÉ, APESAR DO CENÁRIO MACRO

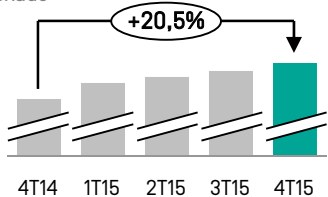
Penetração de aparelhos 3G/4G

% da base total



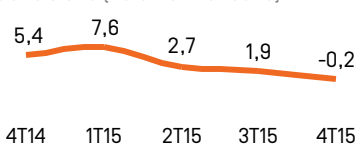
ARPU Gross Pós-pago (ex-VU-M)

Indexado



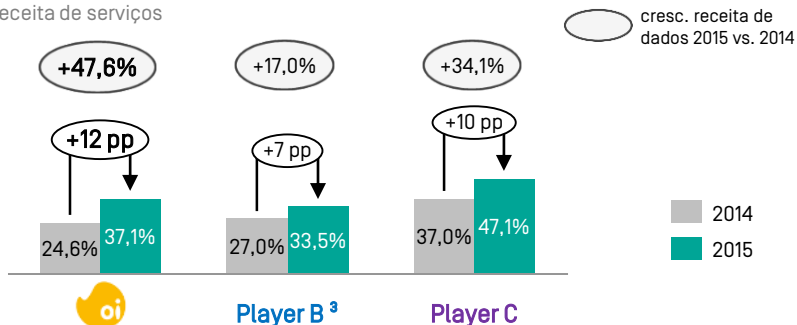
Recargas¹

% ano a ano [Volume financeiro]



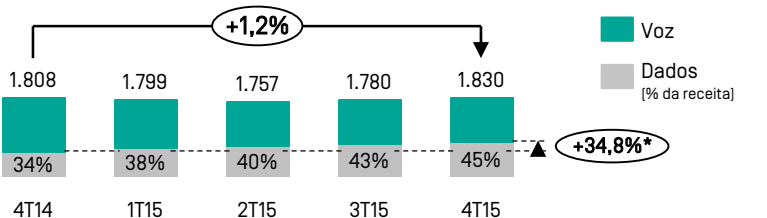
Receita de dados móveis²

% sobre receita de serviços



Receita de Clientes da Mobilidade Pessoal

R\$ milhões



* Cresc. nominal na receita de dados

- Maior crescimento de receita de dados no setor em 2015 [+47,6%]
- Crescimento da receita de clientes sustentado pelo sólido crescimento da receita de dados [+34,8% vs 4T14]
- Receita de dados representou 37,1% da receita de serviços em 2015 [+12 p.p. vs 2014]
- Maior rentabilização da base como consequência do melhor mix de aquisição, aumento da penetração de smartphones e lançamento de novas ofertas

1 - As recargas incluem a porção pré-paga das ofertas fixo+pré-pago [OVT]

2 - Com base nos relatórios divulgados pelas Companhias.

3 - Player B divulga apenas receita bruta de serviços, que inclui receitas fixas, e receita bruta de dados.

LANÇAMENTO DO OI LIVRE E DO OI MAIS LEVANDO AO AUMENTO DAS VENDAS NO PÓS-PAGO E À CONSOLIDAÇÃO DE RECARGA NO CHIP OI PRÉ, ATRAVÉS DE MAIS DADOS E LIGAÇÕES ALL-NET

Novos Planos da Oi

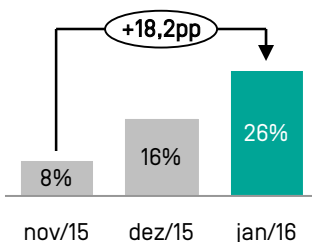
- Muito mais dados com liberdade de uso
- Simplicidade: mais fácil de entender, comprar e usar
- Minutos para ligar para qualquer operadora em qualquer lugar do país
- Tudo em um único chip
- Ofertas Oi Livre: por dia, por minuto, por semana e por mês
- Ofertas Oi Mais e Oi Mais Controle: planos básico, intermediário e avançado

Oi Livre [pré-pago]

Oi Livre por semana
R\$ 10,00 / semana
400 MB para usar como quiser
75 minutos para qualquer operadora

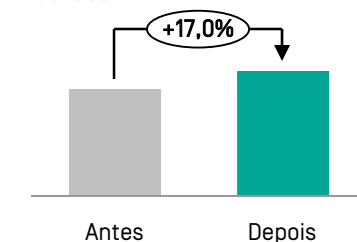
Base Oi Livre

% da base total pré-pago



Recarga cliente migrado Oi Livre por Semana

Indexado

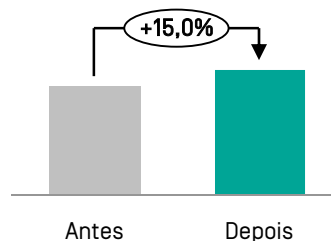


Oi Mais e Oi Mais Controle [pós-pago]

Oi Mais avançado
R\$ 149,90 / mês
10 GB para usar como quiser
3.000 minutos para qualquer operadora

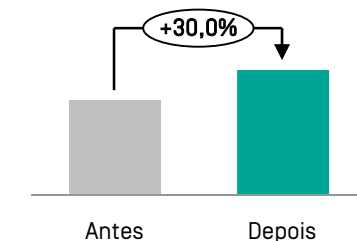
Vendas Pós-pago

Em UGRs

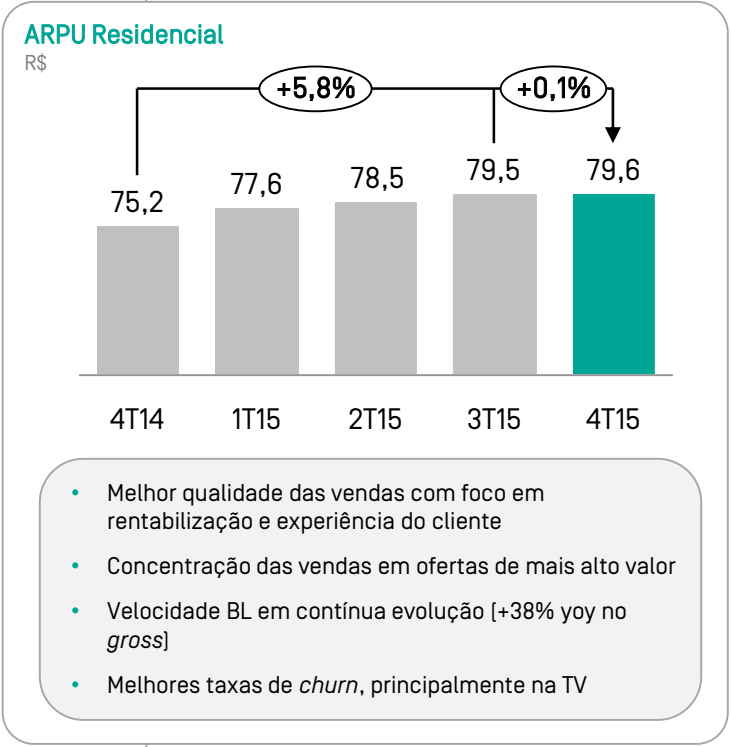
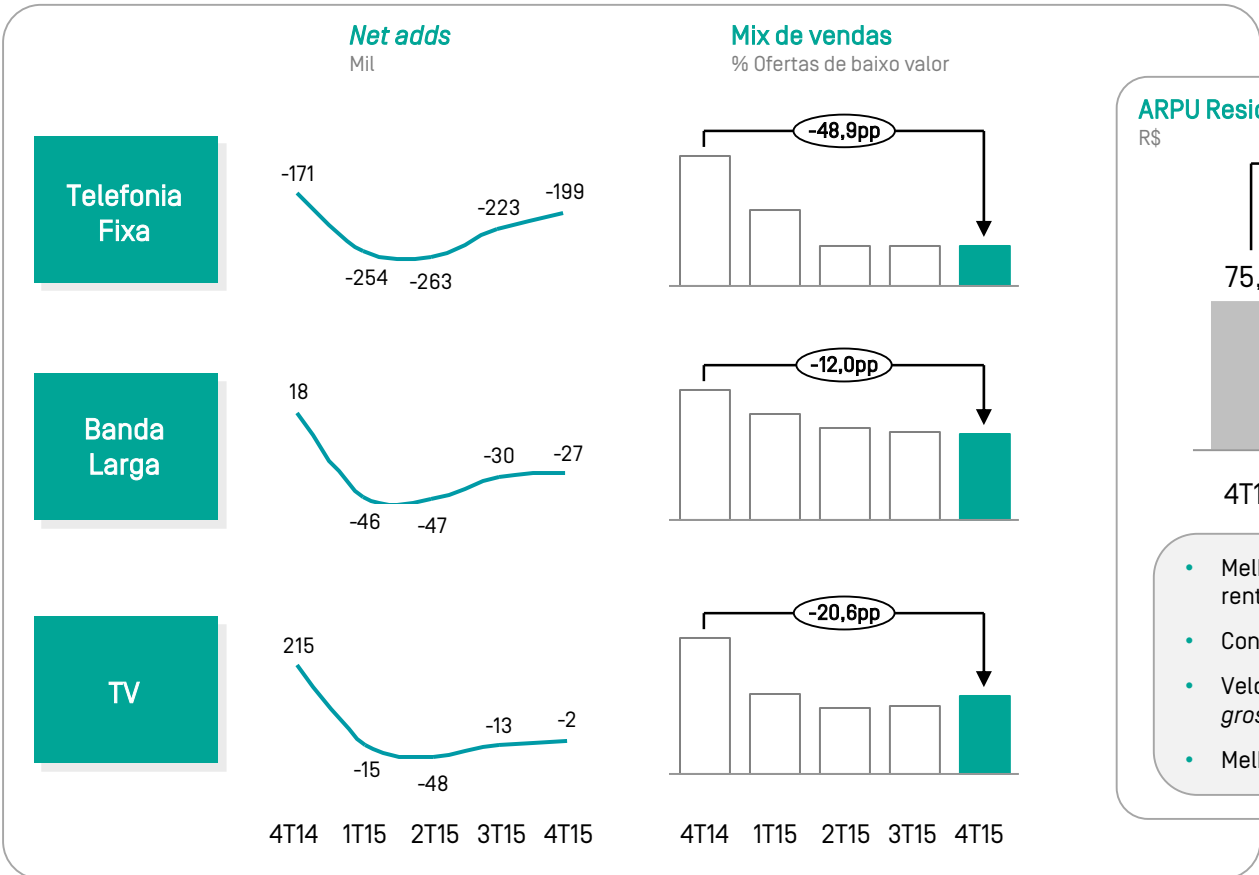


Vendas Controle

Em UGRs



MELHORIA DO GROSS E DA QUALIDADE DA VENDA SUSTENTAM CRESCIMENTO DE ARPU COM FOCO EM RENTABILIZAÇÃO

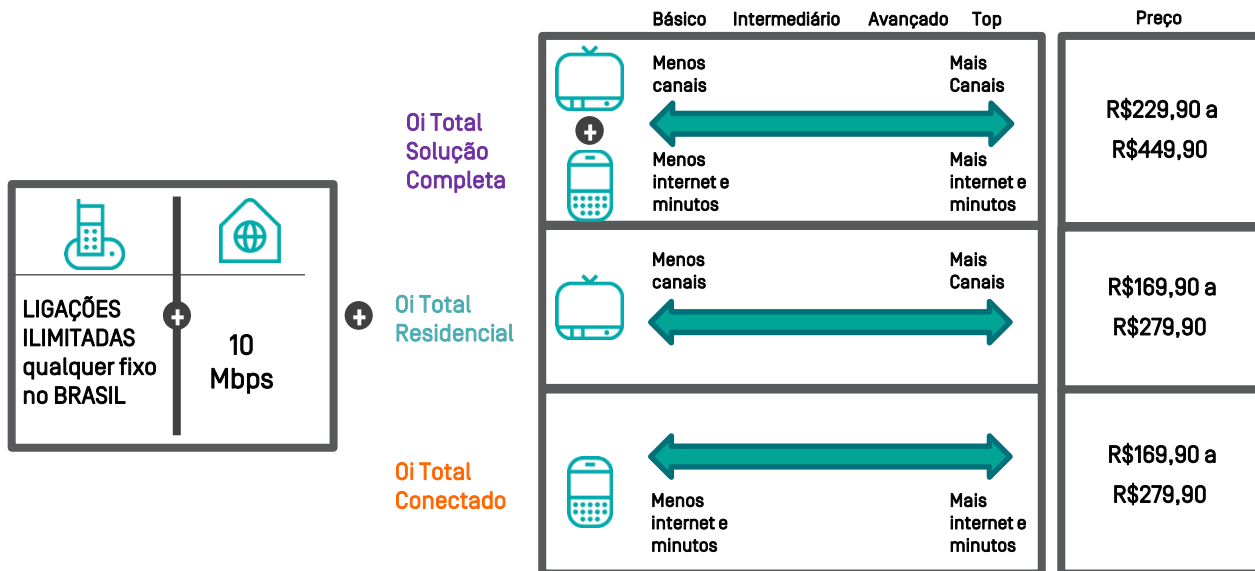


OI TOTAL REFORÇA O CONCEITO DE CONVERGÊNCIA, REPOSICIONANDO A PROPOSTA DE VALOR E O MODELO DE ABORDAGEM DO SEGMENTO RESIDENCIAL

Frente de transformação

- Expansão da plataforma convergente Oi Total:
 - Alcance em 14 UFs para os canais presenciais
 - Alcance nacional para os canais receptivos
- Alavancagem comercial nas UFs com inclusão do Oi Total:
 - Mais UGRs por domicílio
 - Maior captação de novos clientes (domicílios)
- Reforço da proposta de valor, associado a expansão do Oi Total:
 - Oi Play - portal *multidevice* com conteúdo ao vivo e não linear
 - Novas velocidades de banda larga - 20, 25 e 35 Mega
 - Minutos móveis válidos para qualquer operadora – *all-net*

Plataforma convergente Oi Total (*triple / quad play*)

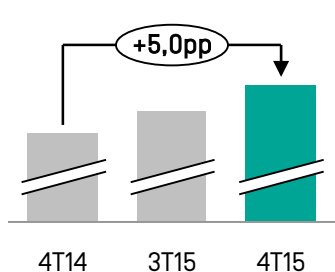


B2B ENFRENTA DESAFIOS NO CENÁRIO MACROECONÔMICO MAS MELHORA A QUALIDADE DA RECEITA E INVESTE NA DIGITALIZAÇÃO COM O OI MAIS EMPRESAS

Corporativo: menor dependência de serviços de voz

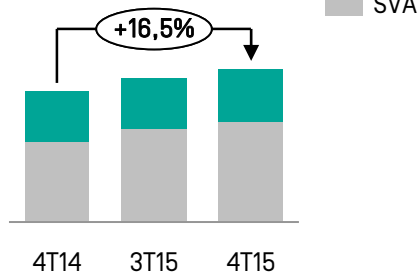
Receitas não voz

% da receita do Corporativo



Serviços não tradicionais¹

Indexado. Receitas



TI
SVA

- Crescimento na receita de dados acima do mercado [+5,6% vs 2014]
- Foco em rentabilidade através de serviços de dados e TI/SI [Segurança de rede, *Cloud*, *Home Office*, SVAs de segurança e gerenciamento, etc]
- Crescimento em TI e outros serviços não tradicionais para reduzir dependência de serviços de voz
- Melhoria da experiência do cliente via simplificação e automação da cadeia de entrega e convergência do serviço pós-venda [TI e telecom]

PMEs: foco na experiência do cliente, rentabilidade e digitalização

- Simplificação do portfólio de ofertas (modelo *flat fee*) com valor fixo mensal, sem excedentes e maior clareza para o cliente
- Foco em melhorar a qualidade das vendas, priorizando novos canais mais eficientes
- Melhoria no mix de vendas com destaque para cliente de mais alto valor
- Atendimento digital via App Oi Mais Empresas, sem necessidade de ligar para o 0800



TODO ATENDIMENTO VIA APP PARA O CLIENTE OI MAIS EMPRESAS

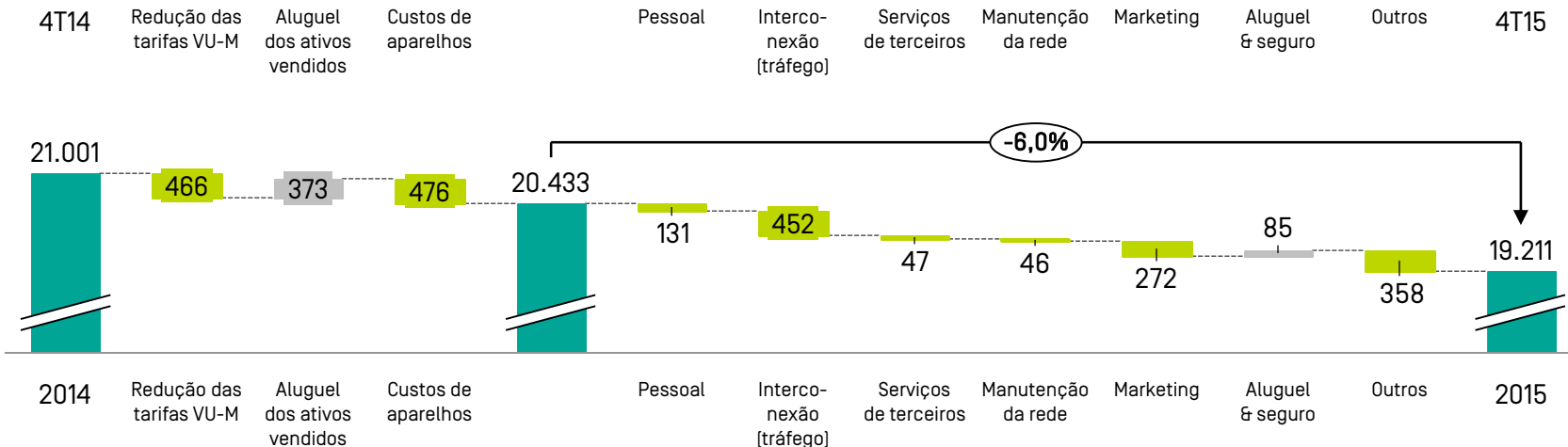
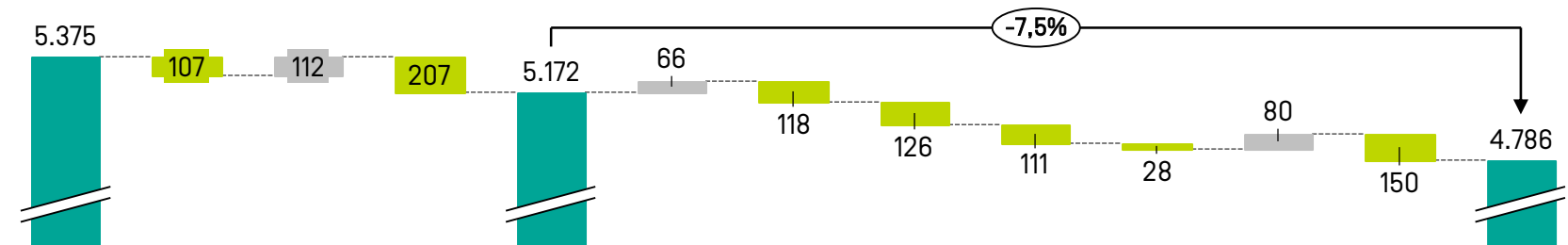
- Solicitação de novos serviços
- Migração de plano
- Solicitação de 2ª via de conta, acerto de faturas, alteração de vencimento, dentre outros
- Abertura e acompanhamento de reparo

RIGOROSO CONTROLE DE CUSTOS GARANTE QUEDA EM TODAS AS LINHAS, APESAR DO AUMENTO DA INFLAÇÃO, DA ALTA DE ENERGIA E DO CÂMBIO

Custos e despesas operacionais de rotina

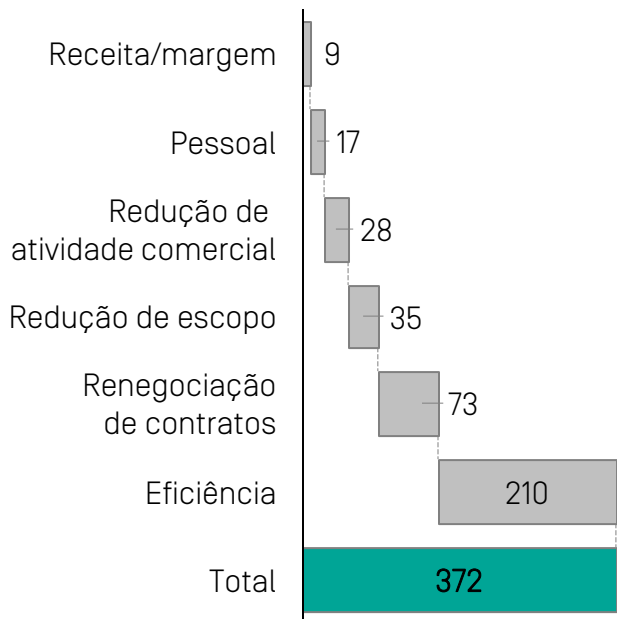
R\$ milhões – Operações brasileiras

Inflação no período: +10,7%



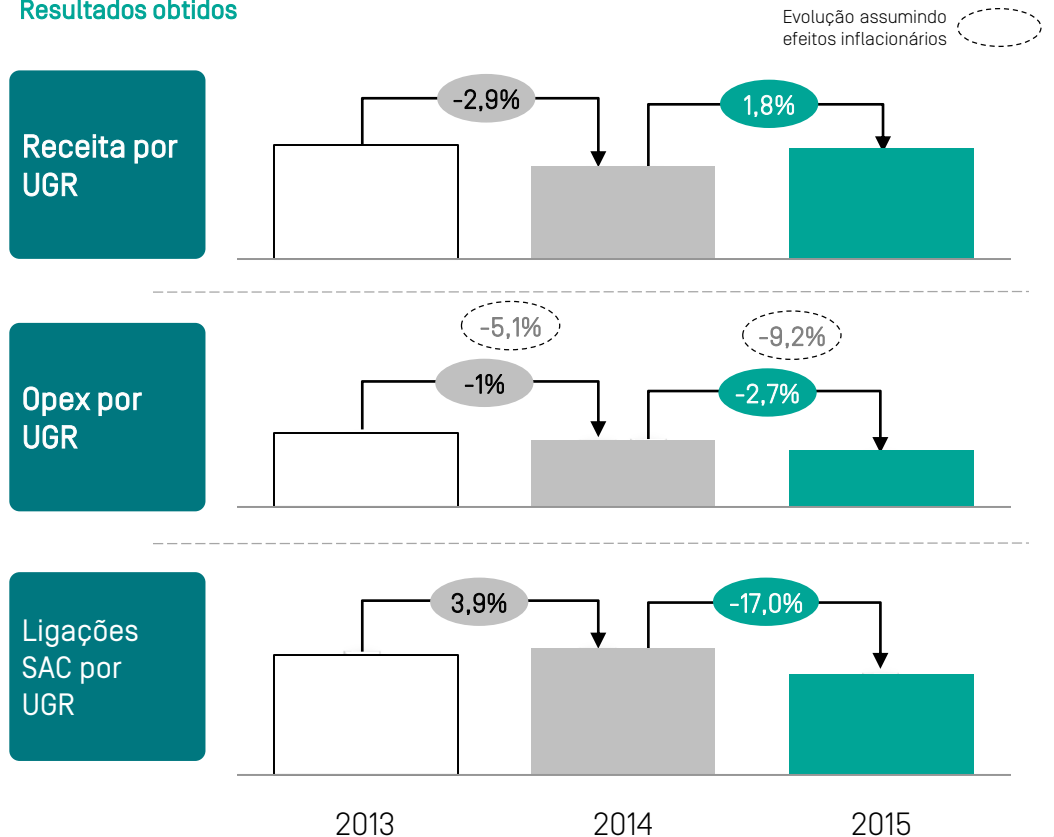
EM 2015, PLANO DE TRANSFORMAÇÃO DA OI EXECUTOU 372 INICIATIVAS QUE ELEVARAM O PADRÃO DE EFICIÊNCIA OPERACIONAL

No. de iniciativas executadas por tipo em 2015



Percentual de execução de 87% em 2015

Resultados obtidos



A INTEGRAÇÃO DO T.O. COM OUTRAS ÁREAS, ASSOCIADO AO LANÇAMENTO DE NOVAS OFERTAS, RESULTARÁ NA ENTREGA DO PLANO ESTRATÉGICO

Integração

ESCRITÓRIO DE
TRANSFORMAÇÃO - T.O.

- + DIGITALIZAÇÃO
- + INOVAÇÃO
- + COMUNICAÇÃO
- + PUBLICIDADE E PROPAGANDA
- + RECURSOS HUMANOS

Atuação

- INTERAÇÕES COM CLIENTES
- VISÃO TRANSVERSAL
- DIGITAL
- MUDANÇA CULTURAL
- MODELO DE GESTÃO
- COMUNICAÇÃO

Ofertas de Suporte



+

- Lançamentos do **Oi Total**
- Lançamento do **Oi Livre** e **Oi Mais**
- Simplificação e digitalização da **Oferta Oi Mais Empresarial**
 - Flat fee
 - Fatura 1 linha
- Aquisição de clientes da concorrência

=

Plano Estratégico



Digitalização

Aumento da disponibilidade e da agilidade das possíveis conexões com clientes.



Convergência

Ofertas e planos convergentes trazem experiência única, completa e cômoda, e maior rentabilidade.



Dados

Disponibilidade de dados responde ao novo estilo de comunicação da maioria dos consumidores.



Custos

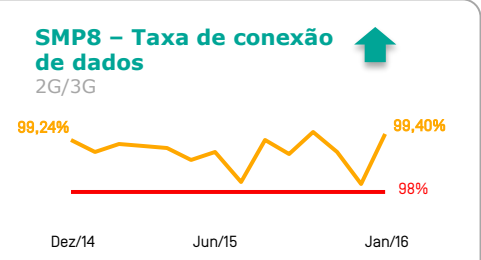
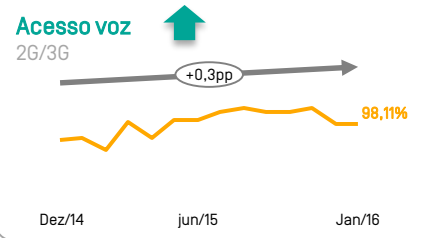
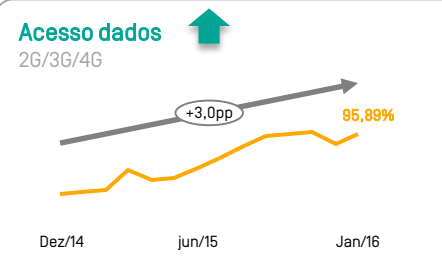
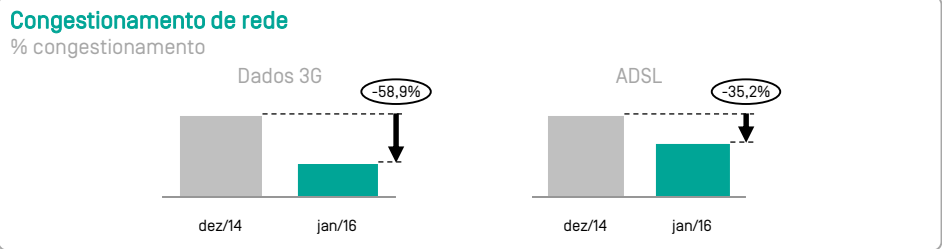
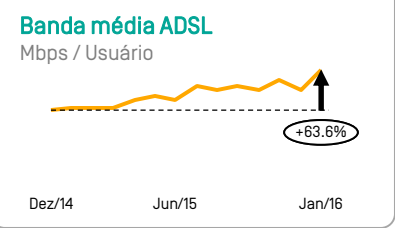
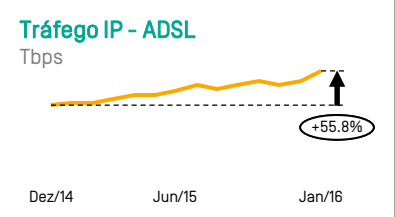
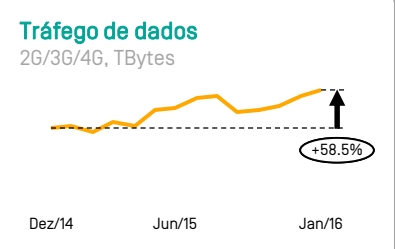
Custos controlados permitem entregar mais e melhor, atendendo também necessidades de preço dos clientes.

INVESTIMENTOS OTIMIZADOS EM INFRAESTRUTURA COM FOCO NA MELHOR EXPERIÊNCIA DO CLIENTE SUSTENTAM CRESCIMENTO DA DEMANDA EM DADOS E MELHORES INDICADORES DE QUALIDADE

Iniciativas em 2015

- Renegociações contratuais (*core* e acesso)
- Migração de assinantes 2G para 3G/4G
- Compartilhamento de rede [2G/3G/4G]
- Expansão e modernização da rede de transporte:
 - Novo *backbone* ótico - OTN 100G
 - Nova rede IP - *Single Edge*
 - *Inner Core*
- *Swap* de fibra e de capacidade visando maior resiliência da rede

Aumento em dados e melhoria consistente na experiência de usuário



Fonte: ANATEL e dados da Companhia

CONSOLIDAÇÃO DA ARQUITETURA DE SISTEMAS DA OI PARA MELHORAR A EXPERIÊNCIA DO CLIENTE, REDUZIR CUSTOS E AGILIZAR O TIME-TO-MARKET NO LANÇAMENTO DAS NOVAS OFERTAS CONVERGENTES

Situação atual - Oferta convergente e unificação de sistemas do móvel:

1 – Convergência

- CRM Unificado [*Backoffice*]
- Oferta Convergente [fixo + banda larga + TV + móvel]



Objetivo 2016+: CRM convergente, unificação de sistemas de TV e fixo/banda larga

1 – Convergência

- CRM Unificado [Visão única do cliente]
- Novas ofertas convergentes [*Bundle* com fibra]

2 - Experiência do cliente

- Agendamento TV
- Instalação única fixo + banda larga



2 - Experiência do cliente

- Agendamento único
- Evolução digital: +agilidade, +integração

3 – Unificação

- Unificação das *stacks* de sistemas Móvel
- Eliminação de 57 sistemas



3 – Unificação

- Unificação das *stacks* de sistemas fixo & banda larga
- Eliminação de ~60 sistemas

2. AMBIENTE REGULATÓRIO

REVISÃO DO CONTRATO DE CONCESSÃO E A CELEBRAÇÃO DO TAC SÃO TEMAS CRUCIAIS PARA O FUTURO DA OI

REVISÃO DO CONTRATO DE CONCESSÃO

- Grupo de Trabalho do MiniCom está prestes a lançar suas conclusões sobre novo marco regulatório: regime de telefonia fixa, programa de banda larga, reversibilidade de bens, etc.
- Voto recente no Conselho Diretor da ANATEL sobre Concessão e PGMU, com recomendação de conversão para regime de autorização em grande parte da área STFC Oi
 - Pendente revisão de outros conselheiros – a ser discutido e votado nos próximos conselhos
 - Oi espera que as reduções das obrigações do STFC possam ter impacto imediato
- Importante que o programa de expansão da banda larga a ser publicado pelo governo seja factível e coerente com as necessidades do mercado

TAC: TERMO DE AJUSTAMENTO DE CONDUTA

- Mecanismo que provê a oportunidade de melhorar a qualidade do serviço alcançando compliance regulatória
 - TAC implica em investimentos da Oi para o ajustamento da conduta, habilitando a troca de multas por projetos e/ou benefícios a clientes
- O TAC referente à Qualidade e Universalização está na reta final para aprovação do Conselho Diretor da Anatel
 - Após a aprovação, a proposta será enviada para apreciação do TCU. Se não houver ajustes, a Anatel e a Oi terão até 30 dias para celebração
 - Outros TACs (ex. Consumidor) virão em seguida após avaliação das demais áreas técnicas da Anatel

Ambos os temas com prazo esperado de definição até final do primeiro semestre de 2016

Resultado líquido do exercício

RESULTADO LÍQUIDO IMPACTADO POR AJUSTES CONTÁBEIS SEM EFEITO CAIXA E RESULTADO FINANCEIRO

	4T15	2015
Lucro antes do resultado financeiro e tributos (EBIT)	+392	+2.702
EBIT das operações	+481	+2.791
<i>Impairment de investimentos controlados na África</i>	-89	-89
Resultado financeiro	-3.951	-8.403
Resultado Financeiro	-2.369	-6.821
<i>Impairment de investimentos não controlados em África</i>	-1.582	-1.582
Imposto de renda e contribuição Social	-973	-715
Imposto de Renda e Contribuição Social	+419	+677
<i>Impairment de imposto diferido</i>	-1.392	-1.392
Prejuízo líquido das operações continuadas	-4.533	-6.416
Resultado líquido das operações descontinuadas	-18	1.068
Prejuízo líquido consolidado	-4.551	-5.348

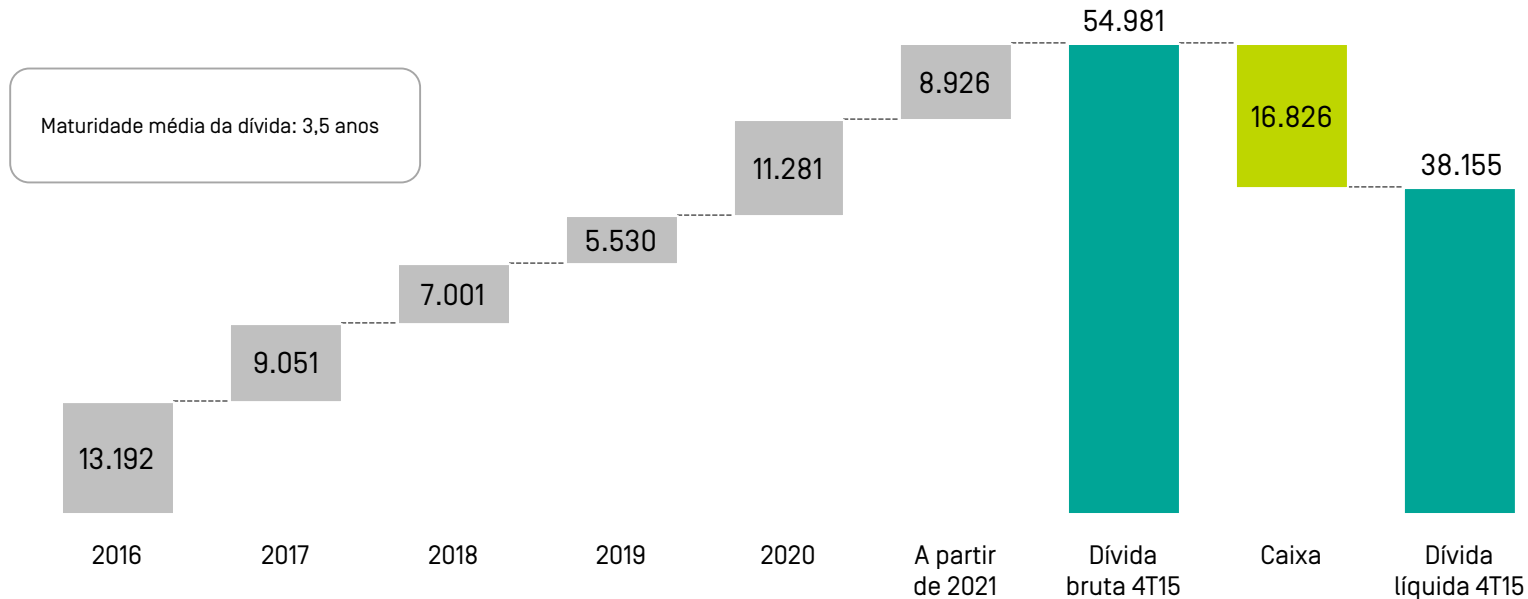
O prejuízo líquido pro-forma das operações continuadas, excluindo os efeitos dos ajustes contábeis [não caixa], teria sido da ordem de R\$ 1.470 milhões no 4T15 e de R\$ 3.353 milhões em 2015, em função do resultado financeiro

3. ESTRUTURA DE CAPITAL

DÍVIDA LÍQUIDA EM DEZEMBRO DE 2015

Cronograma de amortização da dívida bruta

R\$ milhões



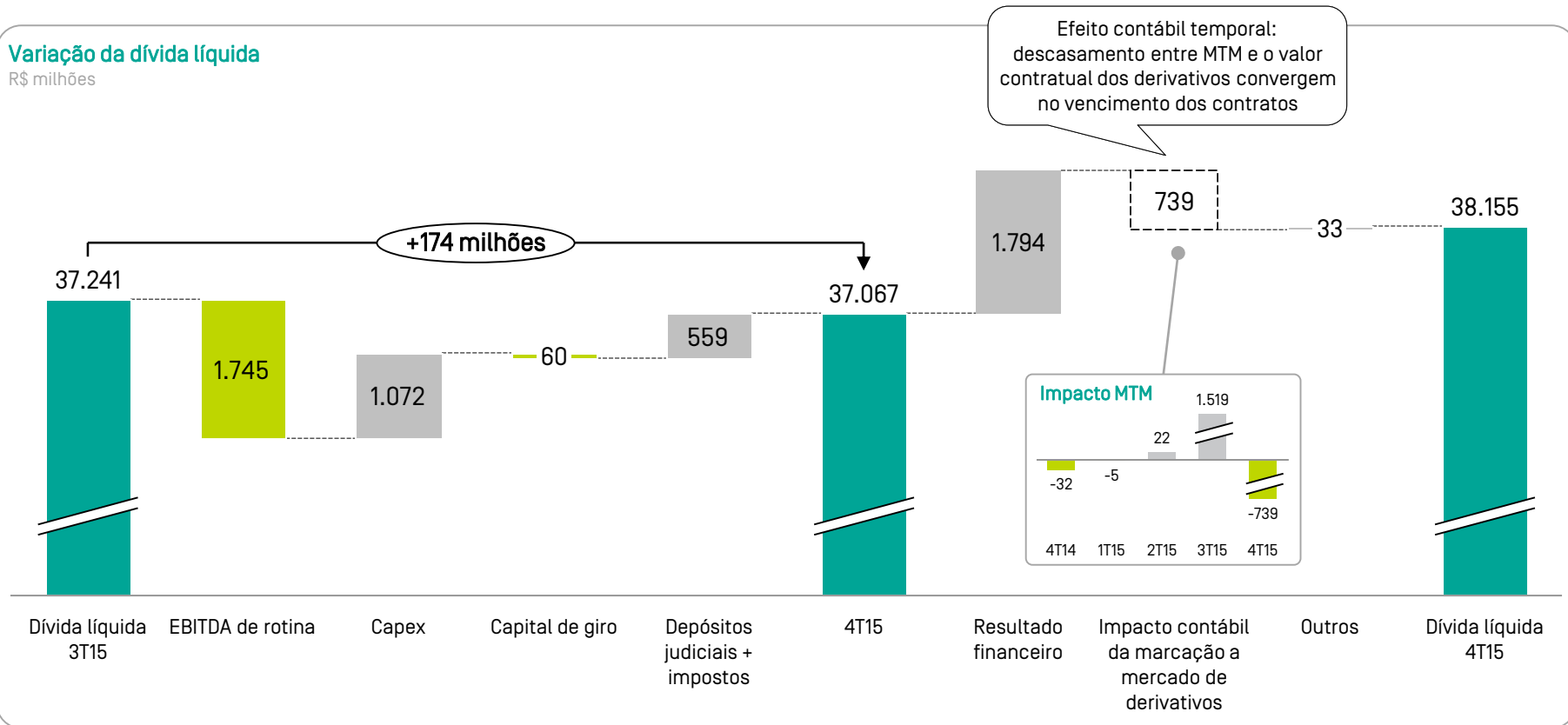
Maturidade média da dívida: 3,5 anos

Algumas linhas de crédito que estavam disponíveis em 31 de dezembro de 2015 não estão mais disponíveis. Na data de hoje, a Companhia possui 2 linhas de crédito disponíveis: CDB (R\$ 2.216 milhões) e BNB (R\$ 371 milhões), para financiamento de Capex.

DÍVIDA LÍQUIDA IMPACTADA POR RESULTADOS FINANCEIROS

Variação da dívida líquida

R\$ milhões



OI SE MANTEM FOCADA EM SUAS PRIORIDADES ESTRATÉGICAS

1. Turnaround operacional: transformação do negócio e melhoria na rede

- *Guidance* de EBITDA e FCO de 2015 entregues*:

Operações Brasileiras	Guidance	Resultado 2015
EBITDA de Rotina	7,0-7,4	7,23 ✓
Melhora do EBITDA de Rotina - Capex	1,2-1,8	1,64 ✓

- Eficiência de custos: redução de 8,5%* em 2015 (17,3% de queda real).
- Foco atual em projetos estruturais *end-to-end*: fórum de qualidade, processo de garantia de receita, etc.
- Modernização e ampliação da capacidade da rede melhorando substancialmente a experiência do cliente.
- Lançamento de produtos estratégicos que irão ancorar as ações comerciais (Oi Livre, Oi Mais, Oi Mais Empresas e Oi Total)

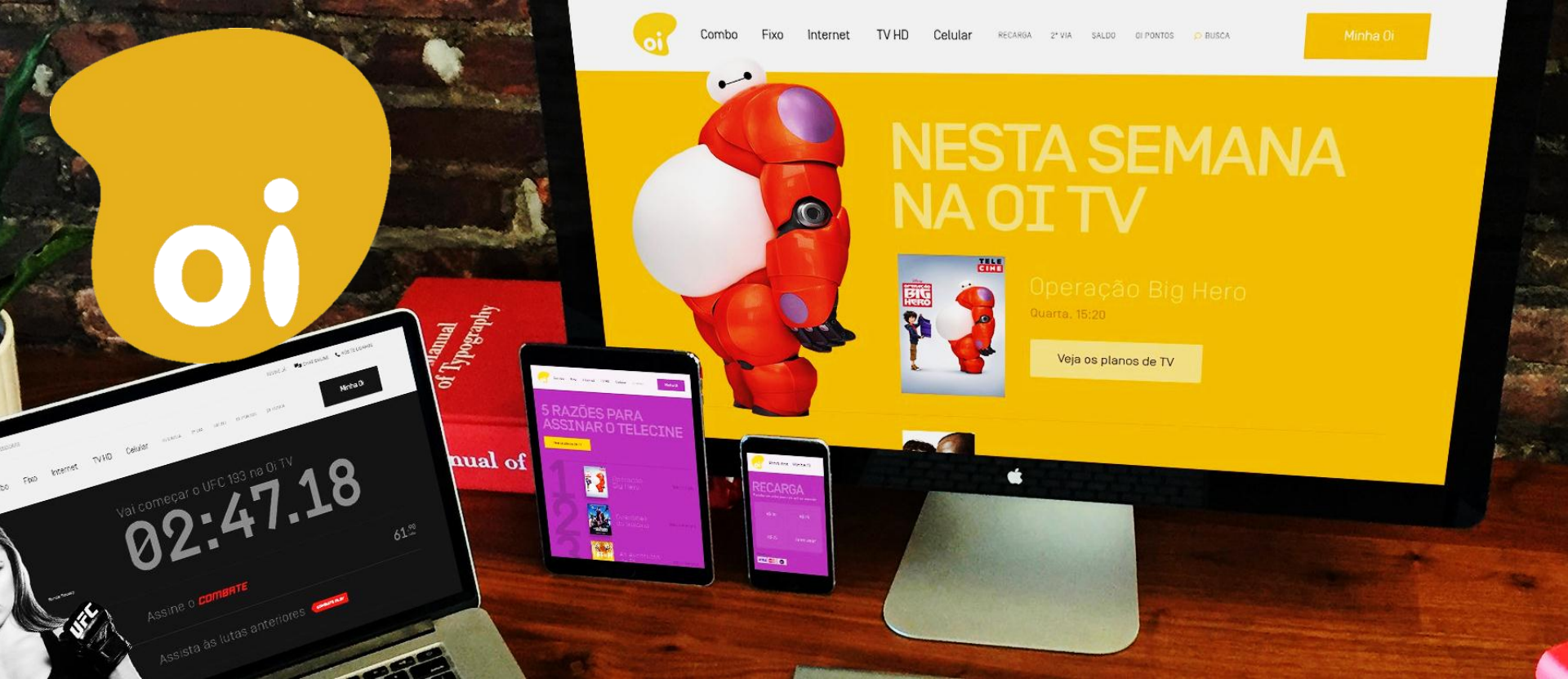
* Operações brasileiras.

2. Evolução do ambiente regulatório

- TAC: projetos em processo de aprovação na Anatel
- Concessão: Grupo de trabalho (Anatel e MiniCom) discutindo a evolução do modelo atual

3. Estrutura de capital: otimização da liquidez e do perfil de endividamento

- Contratação de assessor financeiro para auxiliar a Companhia na avaliação de alternativas financeiras e estratégicas para otimizar sua liquidez e seu perfil de endividamento



RESULTADOS 4T15

RIO DE JANEIRO, 24 DE MARÇO DE 2016