

**BRP
LISTED
NYSE**



NÍVEL 1
BOVESPA BRASIL

**BTM
LISTED
NYSE**

Brasília, 02 de abril de 2008.



Visão Geral e Estratégia

BRP
LISTED
NYSE



NÍVEL 1
BOVESPA BRASIL

BTM
LISTED
NYSE

Brasília, 02 de abril de 2008.

1

4th **INVESTORS' DAY**
2008

 **BrasilTelecom**

Principais Ações do Processo de Reestruturação

	2006	2007	2008
REDE	Renegociação de contratos Centralização dos CNGRs	Projeto Fornecedor Único (Contratação) →	Projeto Fornecedor Único (Implementação)
CALL CENTER	Centralização dos sites de Call Center	Projeto Ryan Criação da BrT Call Center →	Preparação para lançamento como uma nova unidade de negócios
TI	Renegociação de contratos	Redesenho do modelo de outsourcing de TI	Reconfiguração adicional do modelo de outsourcing
COMUNICAÇÃO E MARKETING	Troca das agências de publicidade Corte nas despesas de propaganda e marketing Unificação das estruturas de marketing e comercial Melhoria da imagem corporativa		
GSM	Rentabilização da operação móvel 2G	Consórcio de compras de handsets	Implantação do Projeto 3G
CAPEX	Racionalização de investimentos	Criação do comitê de compras	
RH	Corte de 13% do headcount Implantação da remuneração variável	Programa de Stock Options	
JURÍDICO	Limpeza na base de ações e contratos Reestruturação da área	Assinatura básica PCTs	
GOVERNANÇA	Criação da VP Governança Resgate dos controles e auditoria	Controles SOx	
NOVOS PRODUTOS	Telefone Único	Projeto IPTV →	TV por assinatura como unidade de negócios Lançamento comercial dos Pacotes Pluri
IG	Parceria com Google	Mudança do modelo de negócio	

Projeto Fornecedor Único

ANTES:

DEPOIS:

Estados brasileiros	Planta Externa	Planta Interna	Dados	Satélite
RS	ETE	ERI	BRT's personnel	VOD
SC	KOE	SIE		
PR		ALU		
GO				
DF				
MT	TMT			
MS	TRB			
TO				
AC	ERI			
RO				

Regiões I e II

Estados brasileiros	Planta Externa	Planta Interna	Dados	Satélite
RS	ALU			
SC				
PR				
GO				
DF				
MT				
MS				
TO				
AC				
RO				

Regiões I e II

- Leilão aberto com acompanhamento de auditoria
 - Contrato de 2 anos
 - Desembolso de R\$1 bilhão / ano
 - Economia capturada: R\$172 milhões / ano
- Menor complexidade
 - Maior escala
 - Menor custo jurídico



Projeto Fornecedor Único

REDUZ OS RISCOS

- Reduz riscos de instabilidade (financeira) dos fornecedores
- Reduz riscos e custos trabalhistas
- Não traz risco de dependência pois densidade tecnológica é baixa

MOVIMENTOS SEMELHANTES NO MUNDO



Nova Zelândia

- Fixa, móvel, dados
- Alcatel-Lucent planeja, opera e mantém a rede



Hutchison Telecom

- Móvel
- Ericsson planeja e opera rede



- Fixa, móvel
- IBM opera área de TI



- Móvel
- Alcatel-Lucent planeja, opera e mantém a rede



BrT Call Center e Projeto Ryan

SITUAÇÃO

- Área de atendimento com índices de qualidade aquém do desejado
- Índice de satisfação com o atendimento de 67%. Insatisfatório, considerando-se que a companhia recebe **34 milhões*** de contatos por mês

COMPLICAÇÃO

- Introdução constante de novos produtos (móvel, banda larga, provedores, IPTV...) e pacotes de promoções
- Empresa terceirizada (Teleperformance) fazendo a gestão dos Call Centers

SOLUÇÃO

- Implantação:
PROJETO RYAN
- Criação:
BrT CALL CENTER

* 16 milhões retidos na URA e 18 milhões recebidas por um atendente

voltar

BrT Call Center e Projeto Ryan

PROJETO RYAN

- Mapeamento dos problemas enfrentados pelos clientes em sua experiência na BrT
- Correção das falhas de sistemas, processos e treinamentos encontrados

BrT CALL CENTER

- Cancelamento do contrato com a Teleperformance
- Internalização da operação com criação de subsidiária integral (> 10.000 operadores)
- Controle direto sobre operação
- Nova unidade de negócios a partir de 2009

PRIMEIROS RESULTADOS

- **Rapidez no atendimento**
(clientes atendidos em até 20 seg.)

DEZ 06	DEZ 07
69%	82%

- **Satisfação do cliente com o atendimento no Call Center**

DEZ 06	DEZ 07
67%	74%

- **Custo global da operação de atendimento:**
(R\$ milhões/mês)

JAN 06	JAN 07	JAN 08
25,1	21,0	17,9



Lançamento do Videon

Movimento estratégico

Iniciativa pioneira no país

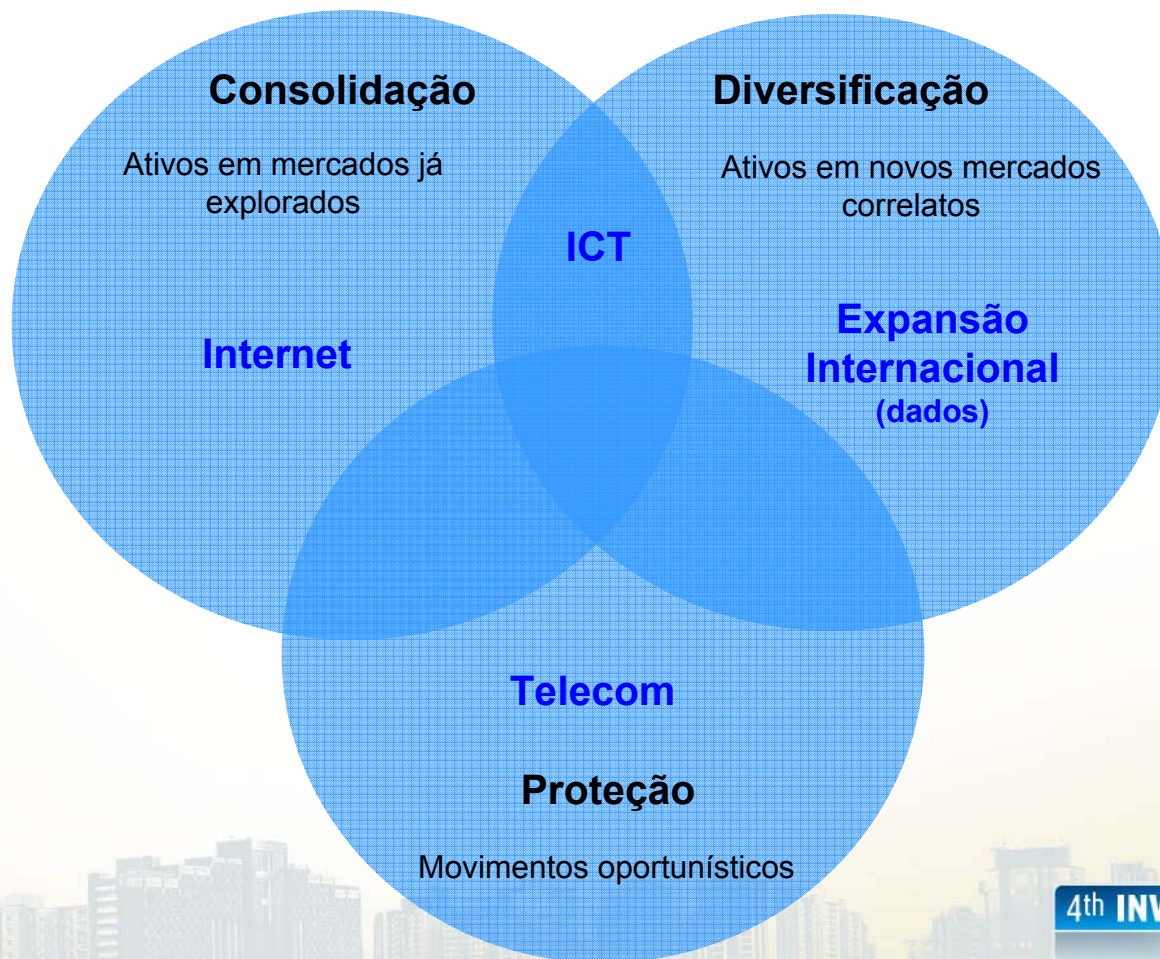
Projeto-piloto em Brasília



Resultados de 2006 e 2007

	2005	2006	Δ %	2007	Δ %
Receita Bruta (R\$ milhões)	14.687	15.111	+3%	15.997	+6%
Custo de Desp. Operac. (R\$ milhões)	7.429	6.803	-8%	7.262	+7%
EBITDA (R\$ milhões)	2.709	3.494	+29%	3.797	+9%
Margem EBITDA (%)	27%	34%	+7p.p.	34,4%	+0,4p.p.
Lucro Líquido (R\$ milhões)	-30	470	N.A.	671	+43%
CAPEX (R\$ milhões)	1.978	1.451	-27%	1.399	-4%
Dívida Líquida (R\$ milhões)	1.955	1.312	-33%	490	-63%
Acessos Móveis (mil)	2.213	3.377	+53%	4.263	+26%
Acessos Banda Larga (mil)	1.014	1.318	+30%	1.568	+19%

Movimentos para 2008



Governança Corporativa



Brasília, 02 de abril de 2008.



Ações Implementadas do Programa de Governança Corporativa

- Reformulação do Portal da Governança (layout, navegabilidade, novos conteúdos, manual de uso e etc...)
- Consolidação dos procedimentos para realização de eventos societários (reuniões de CA, CF e Assembléias), com definição de calendário corporativo, pautas e convocações
- Apoio na implementação de boas práticas de governança corporativa
 - Elaboração do Regimento Interno do CA
 - Criação de comitês de assessoramento ao CA (Processos e Riscos e Remuneração e Gestão de Pessoas) e elaboração dos respectivos regimentos
 - Apoio na realização da auto-avaliação do CA

Ações Implementadas do Programa de Governança Corporativa

- Apoio na implementação de boas práticas de governança corporativa
 - Revisão do processo decisório com a implantação da Matriz de Alçadas da Companhia.
 - Implementação do conceito de “Gestão Colegiada” com alteração do estatuto da Companhia.
 - Revisão do manual de divulgação e Uso de Informações e Negociação de Valores Mobiliários da Companhia.
 - Aprofundamento dos debates e ações sobre o tema “Sustentabilidade” na Companhia.
 - Manutenção dos padrões de qualidade dos eventos societários.

Gestão de Riscos Corporativos como Evolução do Modelo de Governança

Em 2006 foco na Implementação das melhores Práticas de Governança Externa e Interna

Ética

- Código de Ética e Código de Conduta
- Canal Aberto
- Linha Confidencial

Transparência e Prestação de Contas

- Auditoria Especial, com resultados submetidos à AGE/O
- Participação em Eventos de Governança
- 2º e 3º Investors' Day
- Reuniões, Conferências e Roadshows
- Vinculação da Auditoria Interna ao Conselho de Administração

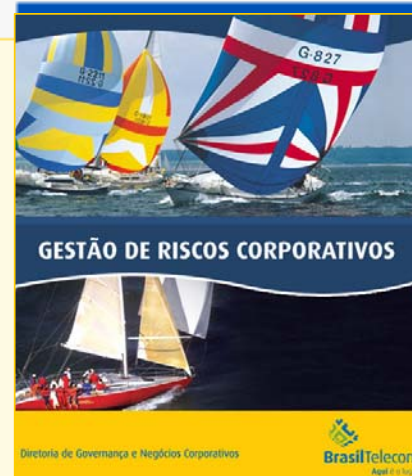
Eqüidade

- Mesmo nível de informação a todos os acionistas minoritários
- Divulgação de *Guidances*
- Divulgação de fatos relevantes, Comunicados ao mercado, coletivas de imprensa, divulgação de "releases" de forma ágil

2005 / 2006

13

Em 2007 / 2008 extensão do escopo de atuação para Governança em Riscos Corporativos



2007

Atribuições e Pilares de Gestão de Riscos Corporativos



Pilares da Governança para Gestão de Riscos da BrT

Riscos Corporativos

4

- Gestão de Riscos associada a Oportunidades
- Visão estratégica dos riscos
- Gestão Dinâmica e Integrada
- Linguagem comum
- Monitoramento dos riscos



Governança em Segurança da Informação

3

- Diretrizes de continuidade do negócio
- Gestão de riscos de vazamento de informações e segurança física e lógica
- Melhores Práticas e Regulações
- Conscientização continuada



Estrutura de Controles Internos

2

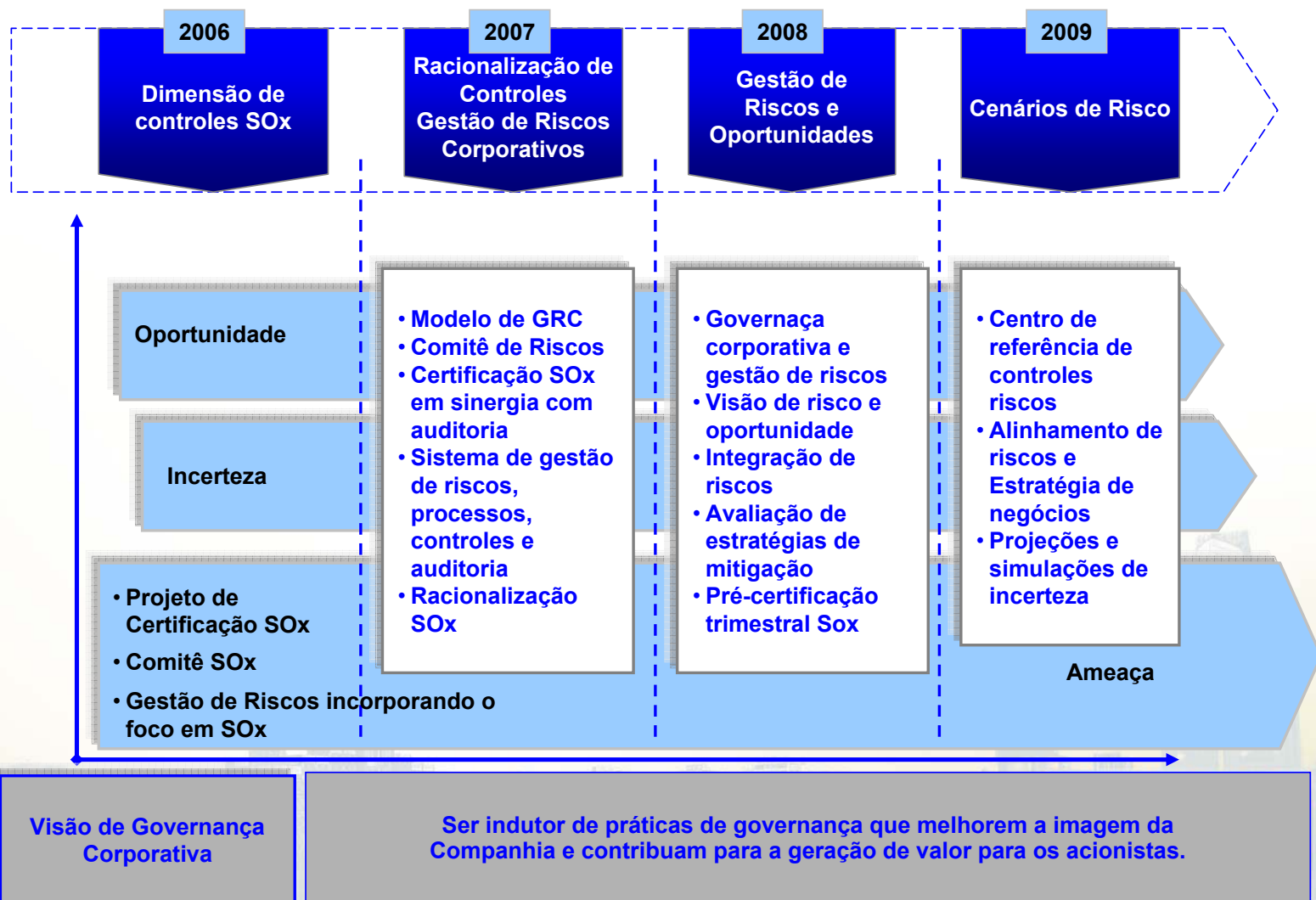
- Práticas otimizadas de manutenção e desenho de controles internos
- Aderência às leis e regulamentos nacionais e internacionais
- Acultramento continuado na gestão de controles internos

Manutenção da SOx

1

- Racionalização da estrutura de controles internos
- Disseminação do processo de manutenção da certificação através de Agentes de Controle de Risco e comitês operacionais
- Mudança na cultura de gestão de Controles.

Evolução de SOx para Gestão de Riscos Corporativos



A Indústria e Questões Regulatórias



Brasília, 02 de abril de 2008.



Agenda

- Considerações Iniciais
- Tendências Fundamentais do Negócio
- Questões Regulatórias
- Eixo Estratégico da Brasil Telecom

Transformações no Setor

- A nova geração de rede (IP multisserviços) e a mobilidade proporcionam os chamados serviços ubíquos: qualquer coisa (voz, dados e vídeo) a qualquer momento e em qualquer lugar.
- Os consumidores e as empresas, cada vez mais, serão atraídos por prestadores de serviços que lhes ofereçam soluções completas com acesso a qualquer hora e de qualquer lugar.
- Modelos de negócios inovadores mais adequados aos novos tempos passam a ser lei de sobrevivência.

Tendências Fundamentais do Negócio

Substituição fixo-móvel

Crescimento
de banda larga

Novas
tecnologias
(*wireless*)

Drivers e Evidências

- A substituição fixo-móvel continua crescente no Brasil e no mundo
- Na base da pirâmide e no segmento jovem, o efeito da substituição é mais acentuado
- Movimentos de ataque das Móveis, tipo *Home Zone*, incentivam ainda mais a migração de tráfego

Tendências Fundamentais do Negócio

Substituição
fixo-móvel

Crescimento
de banda larga

Novas
Tecnologias
(*wireless*)

Drivers e Evidências

- **No Brasil, em 2007, a penetração aumentou 32%:**
 - Expansão econômica, crédito, incentivos, etc.
- **Difusão do computador é um requisito fundamental para a universalização**
- **Ações governamentais podem acelerar o processo de universalização**
- **Iniciativas municipais de promover acesso gratuito começam a preocupar**

Tendências Fundamentais do Negócio

Substituição
fixo-móvel

Crescimento
de banda larga

Novas
Tecnologias
(*wireless*)

Drivers e Evidências

- 3G já tem escala global e foi licitado no final de 2007 no Brasil
- WiMAX é uma oportunidade para complementação de redes, ameaçando as concessionárias com entrada de novos concorrentes
 - WiMAX fixo já está em operação em alguns países, enquanto o WiMAX móvel será realidade em 2009
 - Terá oportunidade de sucesso em 3 aplicações específicas: redes alternativas, regiões em desenvolvimento e zonas rurais
 - No entanto, essas oportunidades tendem a representar uma fatia marginal do mercado global
- No Brasil já existem licenças adquiridas em 2003 e uma nova licitação deverá ser realizada nos próximos meses

Outras Tendências Fundamentais do Negócio

Emergência de VoIP

Avanço na cadeia TIC

Erosão das fronteiras de negócios

Conteúdo e agregação

Drivers e Evidências

- VoIP é ameaça ao mercado de voz fixa e tende a aumentar com a expansão da banda larga
- Modelo *phone-to-phone* via operadoras de cabo é claramente a maior ameaça entre *players* de VoIP
- Penetração de banda larga e preço são os principais *drivers* de adoção de VoIP

Outras Tendências Fundamentais do Negócio

Emergência
de VoIP

Avanço na
cadeia TIC

Erosão das
fronteiras
de negócios

Conteúdo e
agregação

Drivers e Evidências

- **Compra conjunta de TI e Telecom já é uma realidade**
- **Lógicas complementares para entrada de operadores de telecom: diferenciação, rentabilização, ataque e defesa**
- **Posição dos operadores de telecom na cadeia TIC e os meios de entrada podem variar, mas alguns casos de sucesso começam a se consolidar**

Outras Tendências Fundamentais do Negócio

Emergência
de VoIP

Avanço na
cadeia TIC

Erosão das
fronteiras
de negócios

Conteúdo e
agregação

Drivers e Evidências

- **Bundles** têm um papel chave no mercado:
 - Nos EUA representam 30 a 40% do mercado e o *triple play* 20 a 25%
- **Bundles** têm um racional bastante forte para operadoras e clientes
- **Triple play** será o **bundle** com maior expressividade e TV terá um papel central

Outras Tendências Fundamentais do Negócio

Emergência
de VoIP

Avanço na
cadeia TIC

Erosão das
fronteiras
de negócios

Conteúdo e
agregação

Drivers e Evidências

- Fonte de crescimento do ARPU do móvel nos EUA, sendo que 71% da receita de conteúdo é tráfego
- No Brasil, o SMS ainda é pouco difundido

Questões Regulatórias

➤ VOZ:

- Portabilidade numérica no fixo e móvel
- Revenda de minutos (credenciamento)
- Regulamentação do VoIP
- Uso eficiente do espectro
- Revisão do PGO

➤ DADOS:

- Edital de licitação das sobras do 3G (Banda H)
- Edital de licitação do WiMAX

➤ VÍDEO:

- PL/29 – Setor de TV por assinatura e Lei do Cabo
- Plano de Outorgas para TV a cabo e MMDS

➤ TARIFAS:

- Modelo de custos para interconexão de uso de rede (fixa e móvel)
- Regulamento WACC

Eixos Estratégicos

Portfólio <i>Desenvolver ofertas cada vez mais convergentes e apropriadas a cada segmento de clientes</i>	Voz fixa	<i>Limitar erosão com segmentação, fidelização, retenção, uso da capacidade instalada e com produtos para o segmento de baixa renda</i>
	Banda Larga	<i>Crescer com rentabilidade, explorando capilaridades, aumentando cobertura wireless, combatendo a concorrência e buscando o segmento de menor renda</i>
	Móvel	<i>Manter crescimento com ofertas adequadas para cada região e segmento, aumentando escala e assegurando rentabilidade</i>
	Dados	<i>Manter a vanguarda na oferta de serviços inovadores, incentivando migração para soluções IP e desenvolvendo novos mercados e negócios</i>
	Internet	<i>Explorar as oportunidades de mercado, aumentar o ARPU e caminhar para ser um provedor "Web 2.0"</i>

Novas Tecnologias

Usar tecnologias emergentes (Wi-Fi, WiMax, 3G, FTTX, etc.) para manter um portfólio sempre atualizado e inovador

Aquisições

Buscar oportunidades de crescimento inorgânico em telecomunicações e segmentos correlatos

Regulatório

Ter um relacionamento harmonioso e construtivo

Eficiência Operacional

Gerenciar insumos e recursos para garantir a meta de geração de valor

Atendimento ao Cliente

Internalizar o atendimento para melhorar a qualidade e o tratamento sub-segmentado de clientes

Operações, Evolução das Redes e Novos Serviços

BRP
LISTED
NYSE



NÍVEL 1
BOVESPA BRASIL

BTM
LISTED
NYSE

Brasília, 02 de abril de 2008.

28



Macro Diretrizes Estratégicas da Operação

Motores de Crescimento

- Continuar expansão da operação móvel para obtenção de escala assegurando rentabilidade
- Expandir a operação de banda larga com pacotes segmentados melhorando a rentabilidade

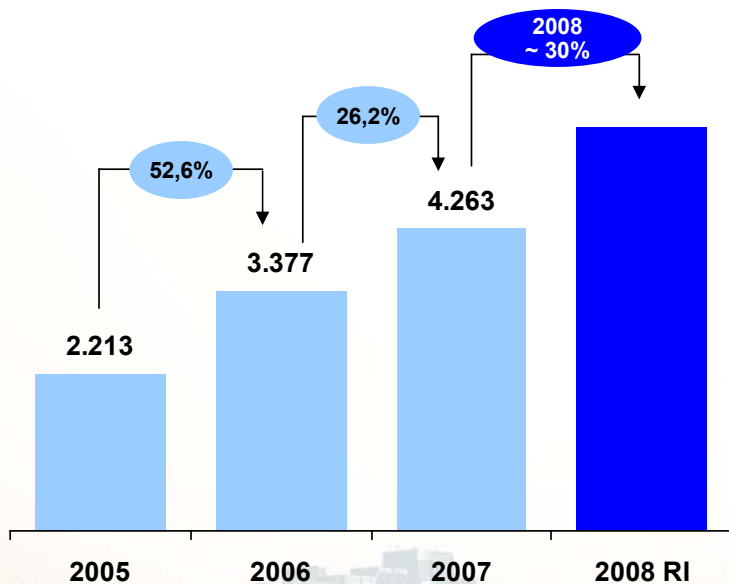
Defesa do Negócio

- Minimizar a queda da operação de voz fixa via fidelização convergente e expansão em segmentos de baixa renda

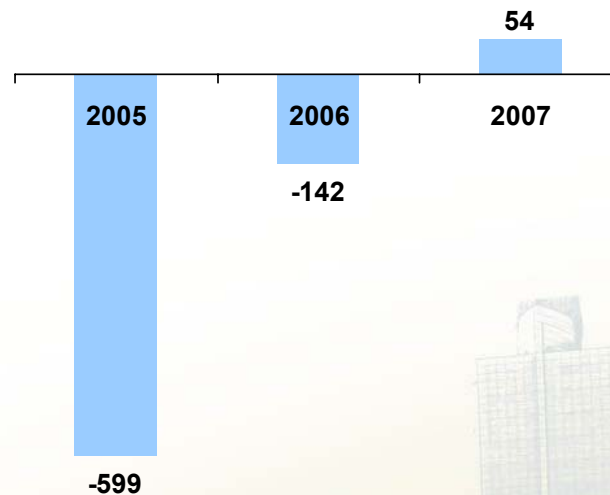
Operação Móvel

- Continuar expansão da operação para obtenção de escala assegurando rentabilidade

Base móvel (mil)

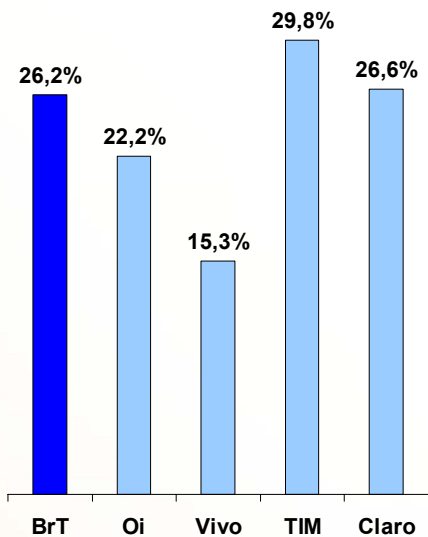


Evolução do *EBITDA* da Operação Móvel

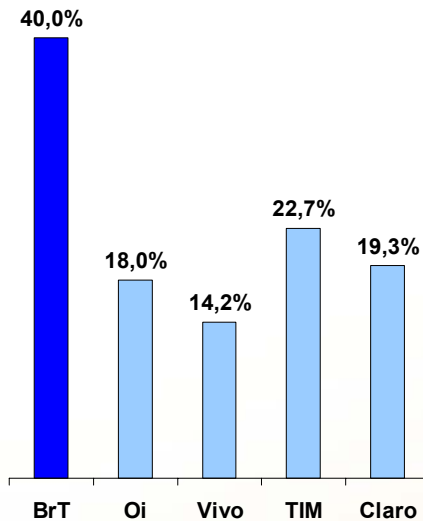


Crescimento da Operação Móvel

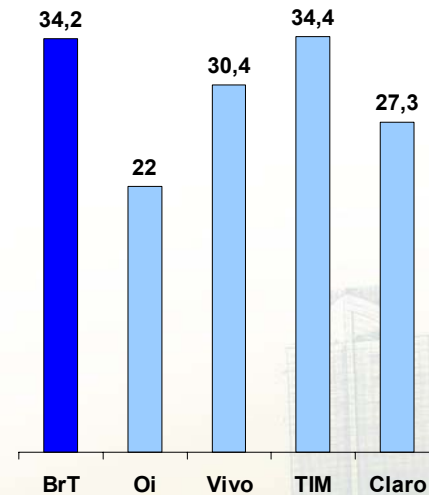
**Crescimento da Base
(2006/2007)**



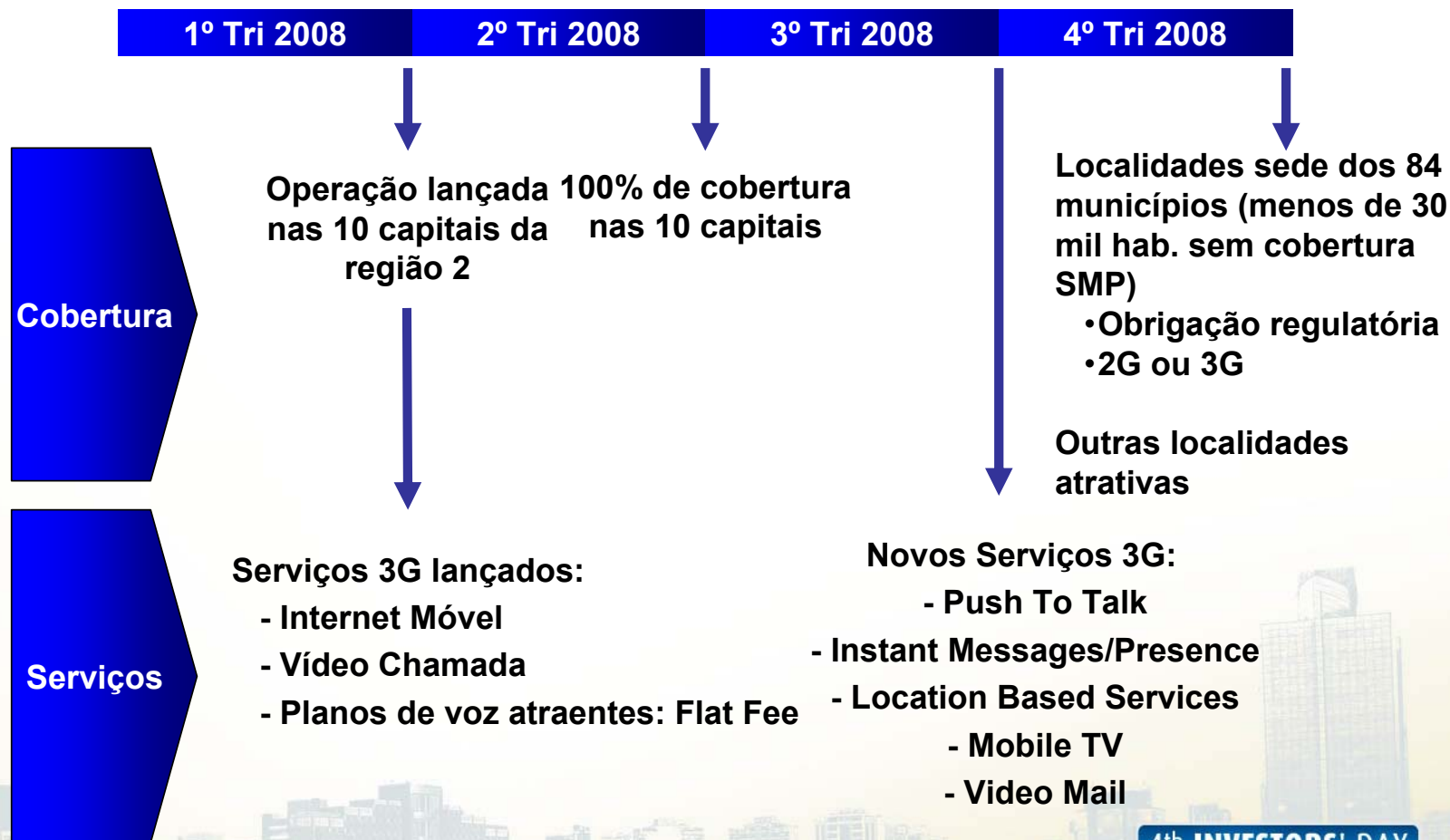
**Crescimento de Receita
Líquida (2006/2007)**



ARPU R\$ (2007)



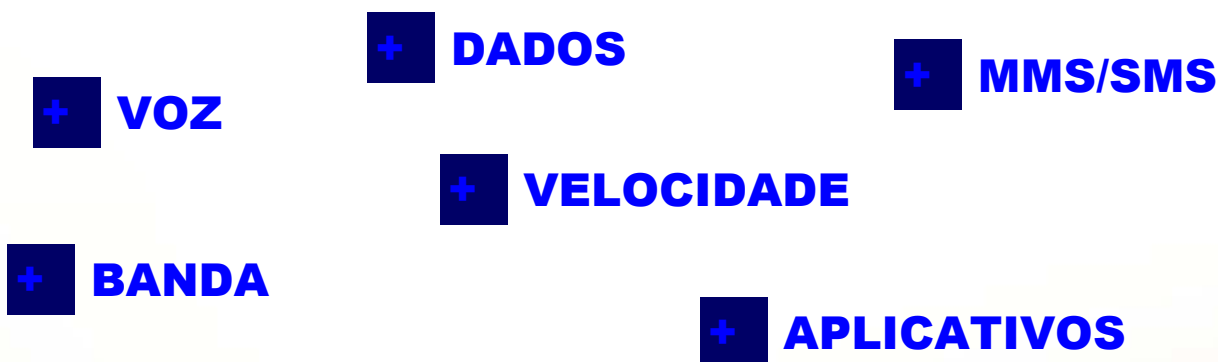
Operação 3G da Brasil Telecom



Posicionamento 3G

3G significa muito mais dados, velocidade e até mesmo voz

- **Maior eficiência espectral**
- **Menor custo da rede**

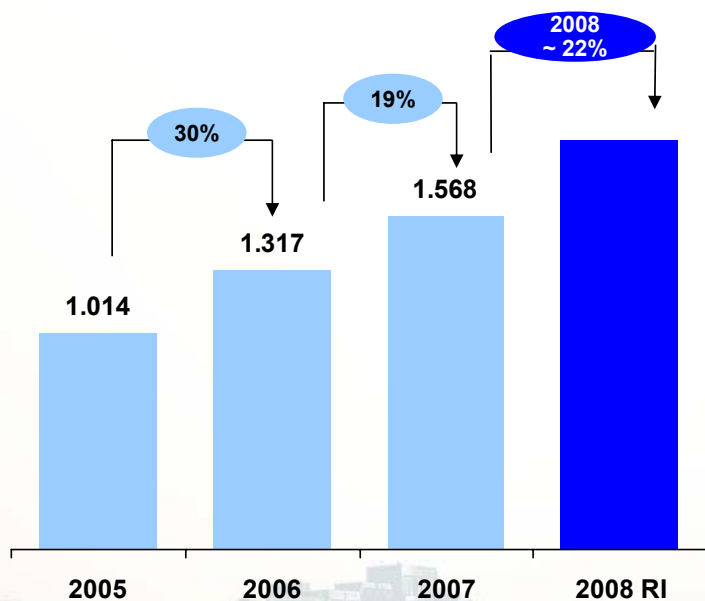


Além de produtos avançados como Vídeo Chamada e Mobile TV, a Brasil Telecom utilizará o 3G para alavancar produtos dominantes no contexto brasileiro como voz (FLAT FEE) e SMS.

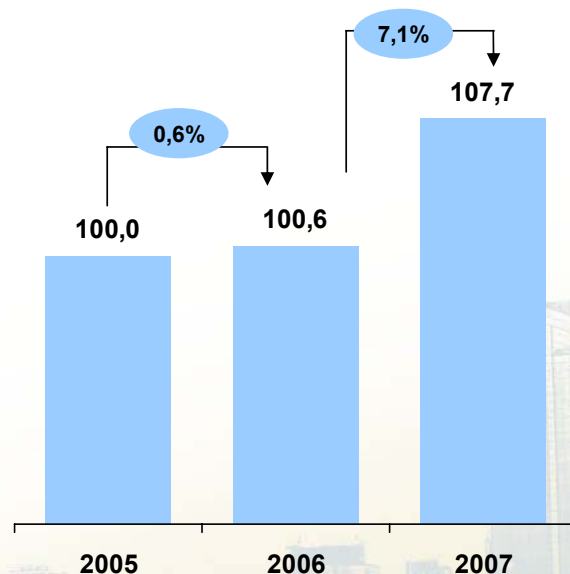
Operação Banda Larga: Acesso à Internet em Alta Velocidade

- Manter o crescimento com rentabilidade
 - Banda Larga ADSL
 - Banda Larga Móvel

Acessos (ADSL) banda larga (mil)



ARPU banda larga (índice 100)



Crescimento e Penetração de Banda Larga

Crescimento
de acessos
Banda Larga

Acessos Banda Larga (x 1.000)

Empresa	2006	2007	Variação
Brasil Telecom	1.318	1.568	+ 19%
Telemar	1.128	1.518	+ 35%
Telefônica	1.607	2.053	+ 28%
GvT	137	246	+ 79%
Net	862	1.423	+ 65%

Penetração
de Banda
larga em
linhas fixas

Banda Larga / Linhas em Serviço (%)

Empresa	2006	2007
Brasil Telecom	16%	20%
Telemar	8%	11%
Telefônica	13%	17%

Operação Banda Larga: Acesso à Internet em Alta Velocidade

➤ Manter o crescimento com rentabilidade

- Banda Larga ADSL
- Banda Larga Móvel

Banda Larga Móvel: Internet em Qualquer lugar



**Cliente
Convergente**

Complemento da banda larga fixa
✓ Atributo mobilidade

Venda de pacotes ADSL + 3G Móvel



**Cliente
Móvel
apenas**

Oferta 3G móvel

Venda de planos de dados atrativos

- ✓ Rede 3G nas capitais
- ✓ Parcerias com grandes varejistas
- ✓ Parceria com fabricante Positivo

Videon - IPTV da Brasil Telecom: Expansão da Cobertura

1ª Operadora a Lançar no Brasil em Set-07



2007

2008

1 localidade
Brasília - DF

**+
21 localidades**

8 regiões metropolitanas com maior potencial para TV por assinatura

Somente VoD



VoD + TV por assinatura

PL 29

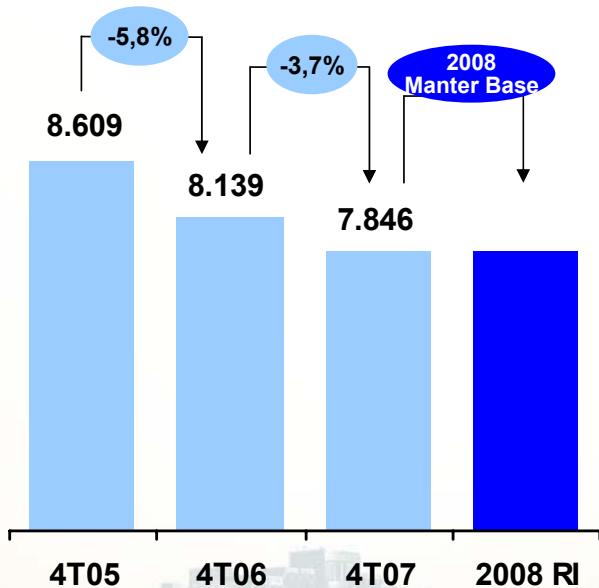


A expansão do serviço está sujeita a uma sinalização positiva da possibilidade de oferecermos o produto completo, incluindo TV por assinatura (PL 29)

Operação de Voz Fixa

- Limitar o encolhimento de voz fixa

Linhas ativas (mil)



Queda das Linhas ativas (%)

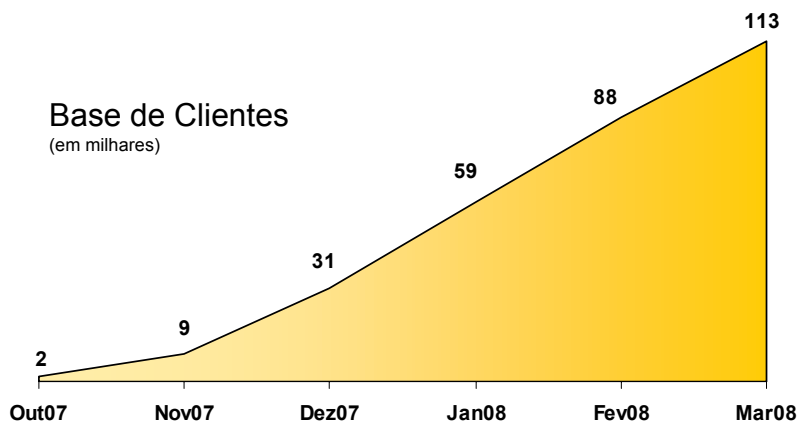


Reduzir o encolhimento da voz fixa

Controle Total

Conceito & Características

- Plano 100% fixo pré-pago, voltado para baixa renda (classe C, D e E). Possui 3 franquias: 50, 100 e 200 minutos, que podem ser utilizadas para ligações locais para qualquer fixo ou móveis BrT;
- 43% dos clientes que habilitaram o produto nunca tiveram telefone fixo e os demais (57%) estavam fora da base há pelo menos 5 meses.



Ação comercial: Porta-a-Porta (Arrastão)

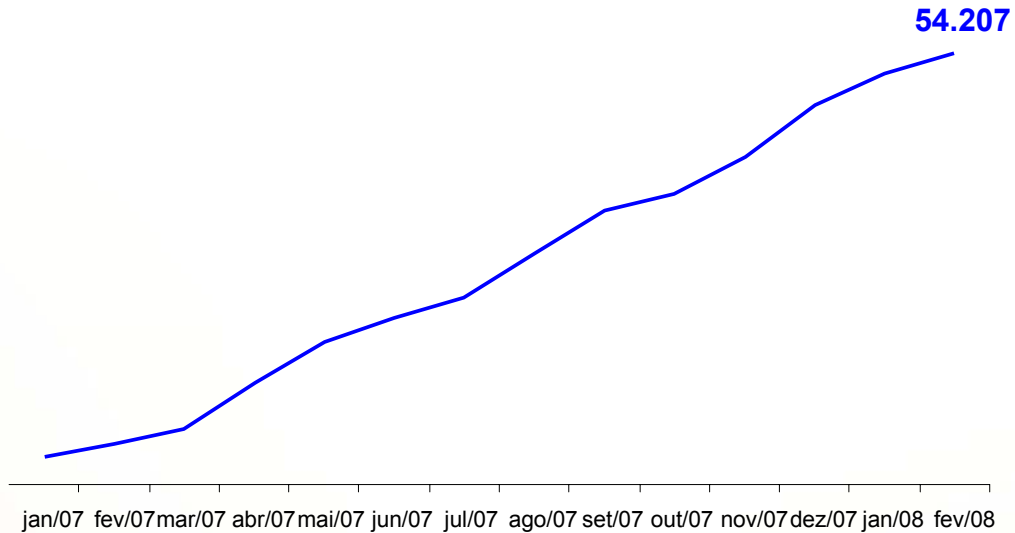


4th **INVESTORS' DAY**
2008

BrasilTelecom

Telefone Único: Convergência Fixo-Móvel

Vendas Acumuladas



2 Modelos de aparelho

- Motorola V3
- Motorola V196



Fixo e celular em um só aparelho



Evolução do Telefone Único: SIP/WiFi



CTP



■ ■ ■

Wi-Fi



Aparelhos

- HTC Excalibur
- Nokia E51



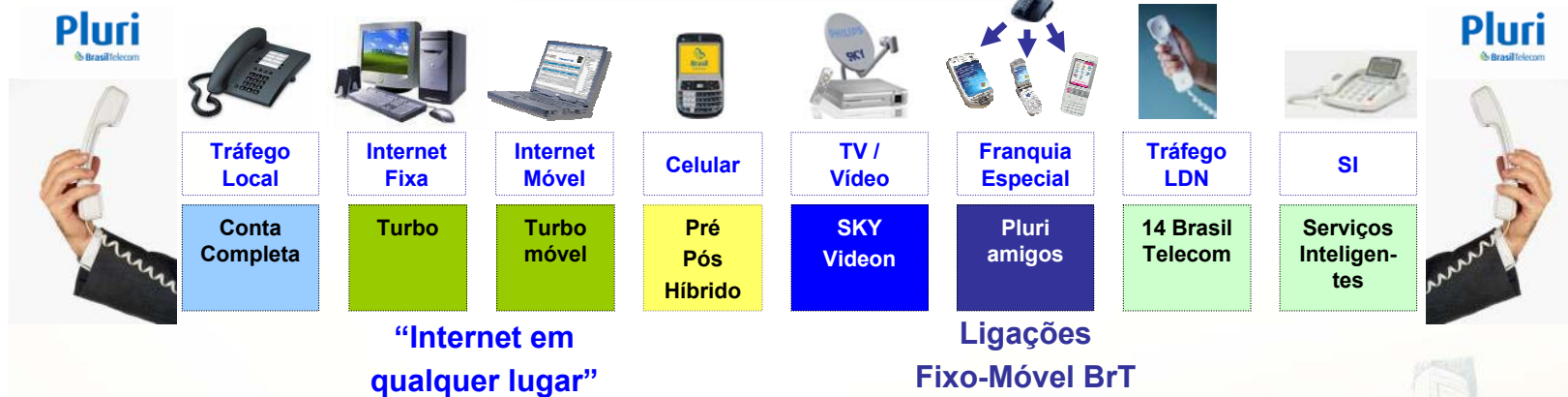
- ✓ Mobilidade do telefone fixo
- ✓ Economia, comodidade e simplicidade
 - Tarifa flat on net na rede WiFi, sem restrição geográfica
 - Handover automático da rede WiFi para rede móvel
 - Conexão automática em redes Wi-Fi

Pacotes de Ofertas Convergentes da Brasil Telecom

Pluri

BrasilTelecom

Lançado em 07/mar



The image displays a grid of service packages for the Pluri brand. At the top center is the 'Pluri BrasilTelecom' logo. To the right, a blue starburst contains the text 'Lançado em 07/mar'. The grid consists of two rows of boxes. The first row contains icons for a hand holding a telephone receiver, a landline phone, a desktop computer, a laptop, a mobile phone, a satellite dish, three mobile phones with arrows, a hand holding a mobile phone, a cordless phone, and another hand holding a telephone receiver. The second row contains text boxes for each category: 'Tráfego Local' (light blue), 'Internet Fixa' (green), 'Internet Móvel' (green), 'Celular' (yellow), 'TV / Vídeo' (blue), 'Franquia Especial' (dark blue), 'Tráfego LDN' (light green), and 'SI' (light green). Below these are more text boxes: 'Conta Completa' (light blue), 'Turbo' (green), 'Turbo móvel' (green), 'Pré Pós Híbrido' (yellow), 'SKY Videon' (blue), 'Pluri amigos' (dark blue), '14 Brasil Telecom' (light green), and 'Serviços Inteligentes' (light green). At the bottom of the grid, the text 'Ligações Fixo-Móvel BrT' is centered. Below the grid, the phrase '“Internet em qualquer lugar”' is written in blue.

Tráfego Local	Internet Fixa	Internet Móvel	Celular	TV / Vídeo	Franquia Especial	Tráfego LDN	SI
Conta Completa	Turbo	Turbo móvel	Pré Pós Híbrido	SKY Videon	Pluri amigos	14 Brasil Telecom	Serviços Inteligentes

“Internet em qualquer lugar”

Ligações Fixo-Móvel BrT

✓ Foco em crescimento de vendas e fidelização da base atual de clientes

Pacotes Pluri



1

Tráfego Local	Franquia Especial	SI
Conta Completa	Pluri amigos <i>+ Chip Pré</i>	Serviços Inteligentes

2

Tráfego Local	Internet Fixa	Franquia Especial	SI
Conta Completa	Turbo <i>Até 8Mb</i>	Pluri amigos <i>+ Chip Pré</i>	Serviços Inteligentes

3

Tráfego Local	Internet Fixa	Franquia Especial	SI	Internet Móvel
Conta Completa	Turbo <i>Até 8Mb</i>	Pluri amigos <i>+ Chip Pré</i>	Serviços Inteligentes	Turbo móvel

4

Tráfego Local	Internet Fixa	TV / Vídeo
Conta Completa	Turbo <i>Até 8Mb</i>	SKY Videon

Pacotes Pluri



5

Tráfego Local	Internet Fixa	TV / Vídeo	Internet Móvel
Conta Completa	Turbo Até 8Mb	SKY Videon	Turbo móvel

6

Tráfego Local	Internet Fixa	Celular
Conta Completa	Turbo Até 8Mb	Pré Pós Híbrido 3G

7

Tráfego Local	Internet Fixa	Franquia Especial	Celular	Internet Móvel
Conta Completa	Turbo Até 8Mb	Pluri amigos	Pré Pós Híbrido 3G	Turbo móvel

8

Outras combinações de Serviços, Velocidades e Franquias sob demanda específica

Resultados e *Guidance* para 2008

BRP
LISTED
NYSE



NÍVEL 1
BOVESPA BRASIL

BTM
LISTED
NYSE

Brasília, 02 de abril de 2008.

45

4th **INVESTORS' DAY**
2008

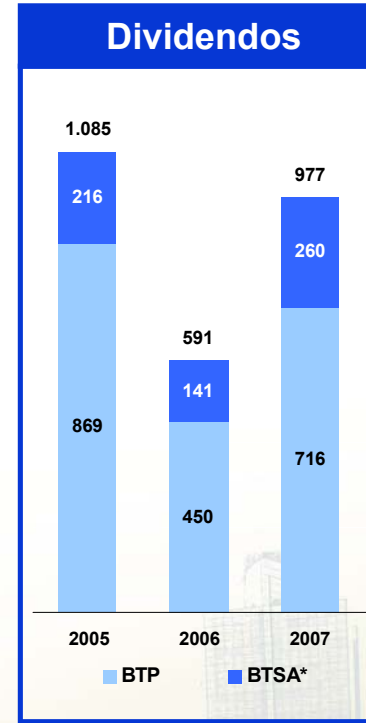
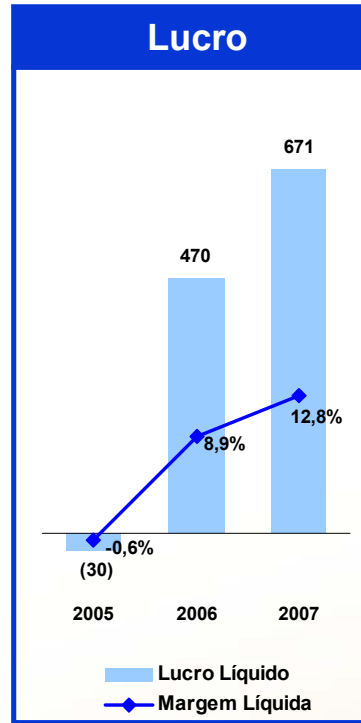
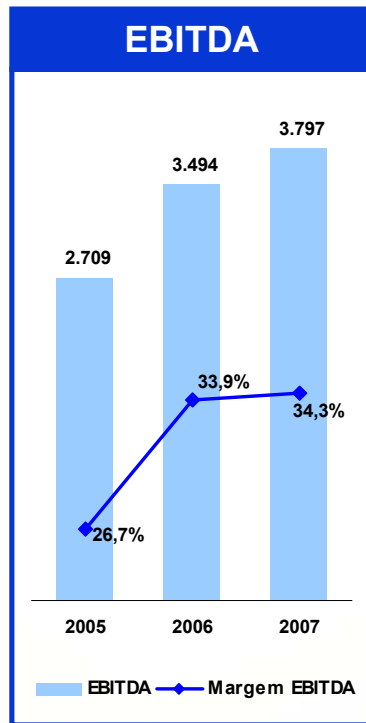
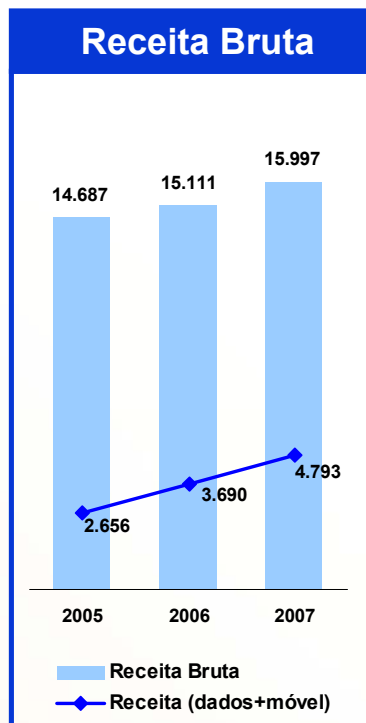
 **BrasilTelecom**

Agenda

- Evolução dos Resultados
- Análise do Balanço
- Gestão Financeira
- Fluxo de Caixa
- *Guidance* para 2008
- Política de Informações ao Mercado

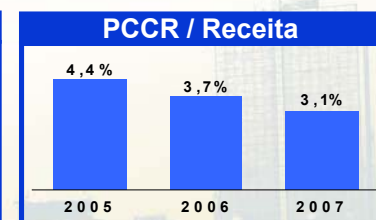
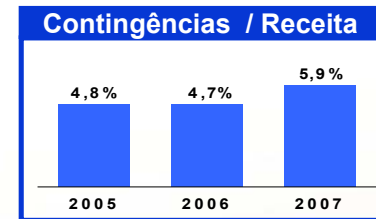
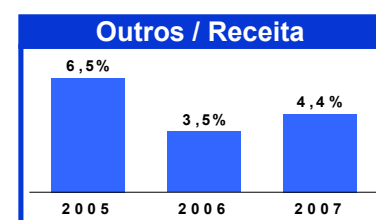
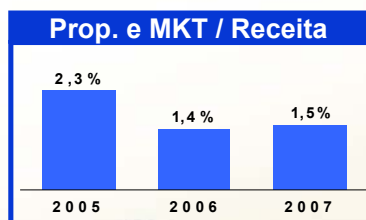
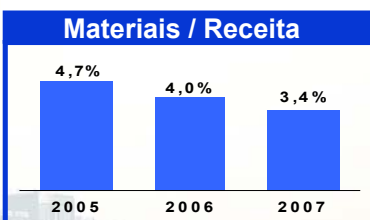
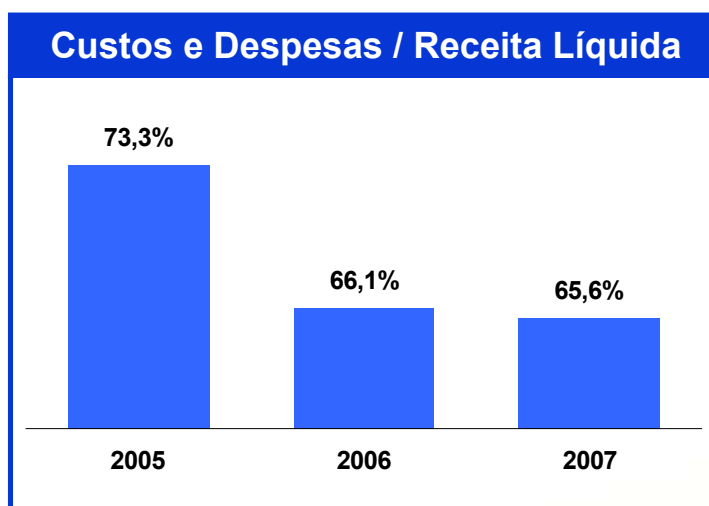
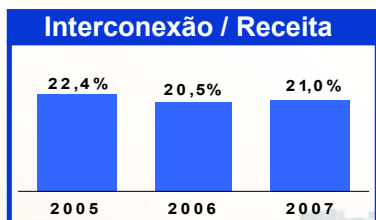
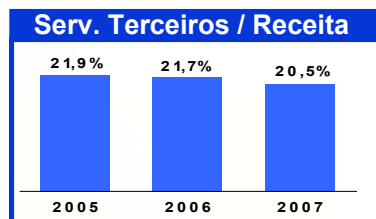
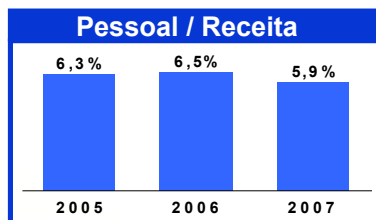
Evolução dos Resultados

Desempenho Financeiro

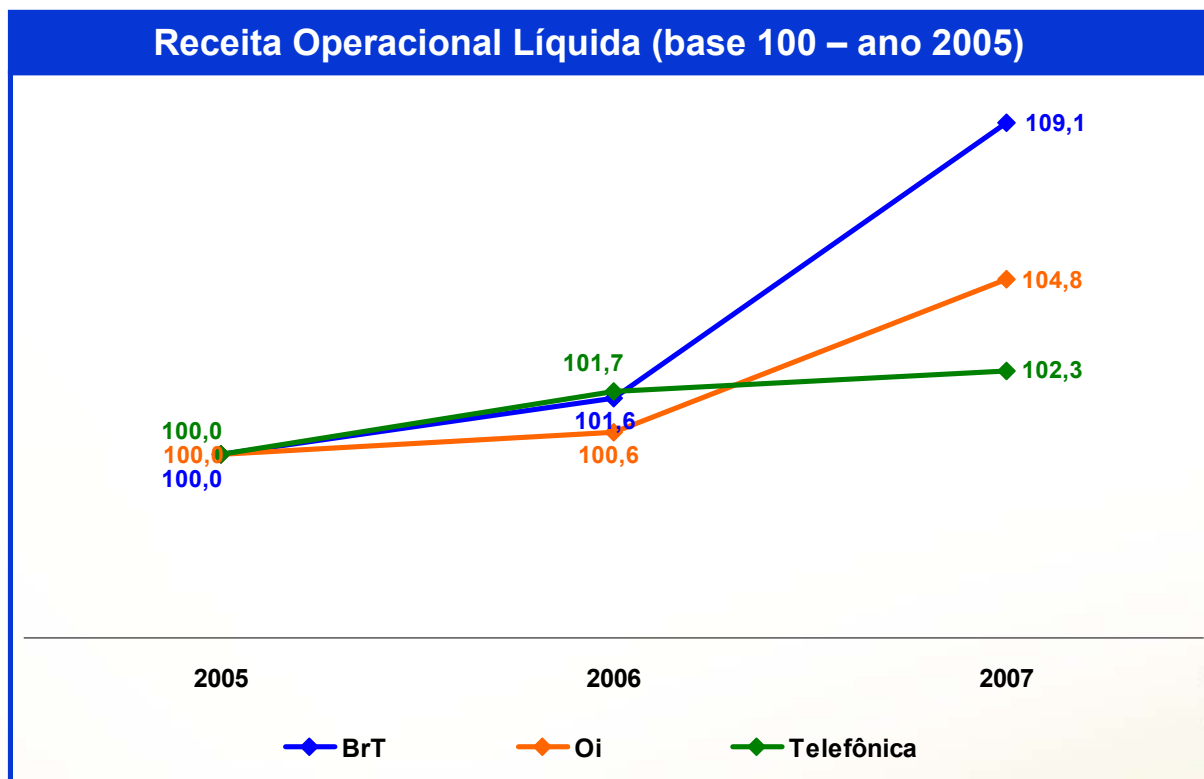


* Dividendos da Brasil Telecom S.A. (BT Operadora) exclui o pagamento à Brasil Telecom Participações (BT Participações).

Custos e Despesas Operacionais / Receita Líquida



Evolução da Receita



Análise do Balanço

Balanço Patrimonial – Ativo

	2006	2007
R\$ Milhões		
ATIVO CIRCULANTE	7.498,1	7.436,0
Caixa e equivalentes	4.063,4	3.893,5
Contas a Receber (Líquido)	2.127,7	2.189,7
Tributos Diferidos e a Recuperar	944,1	804,5
Outros	363,0	549,3
REALIZÁVEL A LONGO PRAZO	2.128,4	2.967,1
Empréstimos e Financiamentos	2,9	6,2
Tributos Diferidos e a Recuperar	1.649,5	1.793,2
Outros	476,0	1.167,7
PERMANENTE	8.167,3	7.026,2
Investimentos (Líquido)	330,1	201,5
Imobilizado e Intangível (Líquido)	7.698,8	6.713,8
Diferido (Líquido)	138,5	111,0
TOTAL DO ATIVO	17.793,8	17.429,3

Balanço Patrimonial - Passivo

	R\$ Milhões	2006	2007
PASSIVO CIRCULANTE		4.852,4	4.727,4
Empréstimos e Financiamentos		1.109,5	496,8
Fornecedores		1.474,7	1.483,0
Impostos, Taxas e Contribuições		893,3	832,2
Dividendos a Pagar		614,4	1.016,5
Outros		760,5	898,9
EXIGÍVEL A LONGO PRAZO		5.852,7	5.629,7
Empréstimos e Financiamentos		4.265,6	3.886,6
Outros		1.587,1	1.743,1
PARTICIPAÇÕES MINORITÁRIAS		1.811,1	1.825,7
PATRIMÔNIO LÍQUIDO		5.277,6	5.246,5
Capital Social		2.596,3	2.596,3
Reservas de Capital		309,2	309,2
Reservas de Lucros		306,3	266,0
Lucros Acumulados		2.086,6	2.095,9
Ações em Tesouraria		(20,8)	(20,8)
TOTAL DO PASSIVO		17.793,8	17.429,3

Gestão Financeira

Gestão Financeira

- Gerenciamento de Caixa
- Gerenciamento da Dívida
- Serviços Financeiros

Gerenciamento de Caixa

Otimização da Rentabilidade das Aplicações Financeiras

- Migração de Fundos Referenciados DI para Renda Fixa e Multimercado
- Aumento da exposição ao risco privado



**Objetivo:
Mínimo
100,5% CDI**

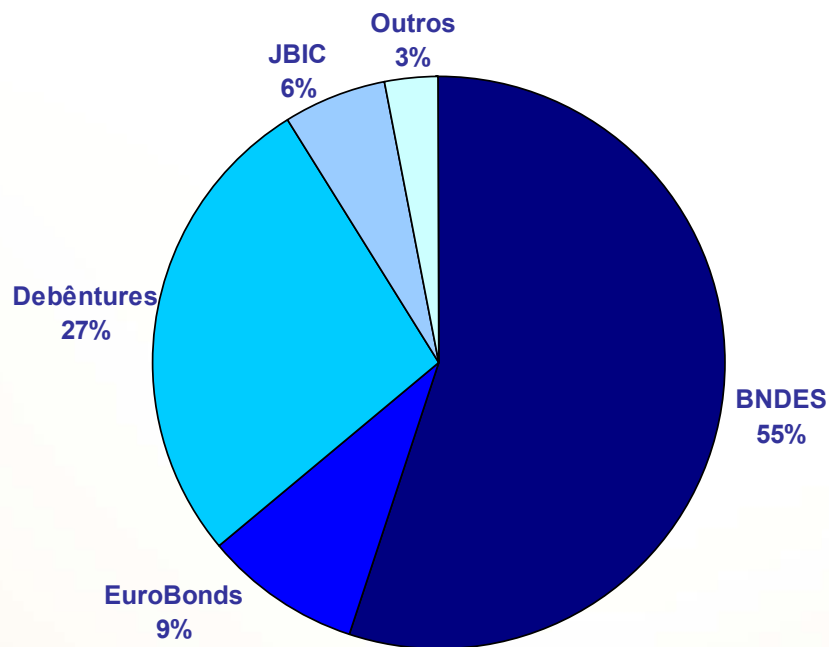
Impactos Não Recorrentes

- Pagamento da Aquisição da Licença 3G – R\$ 488 MM
- Outras Receitas Operacionais
- Outras Aquisições

Dívida

➤ Principais Credores*

Em 31/12/2007



* Sem ajustes de hedge

➤ Cronograma de Pagamentos

Em 31/12/2007

R\$ Milhões

ANO	TOTAL	%
2008	496,8	11,3%
2009	608,5	13,9%
2010	719,7	16,4%
2011	778,5	17,8%
2012	640,9	14,6%
2013	641,7	14,6%
2014 em diante	497,3	11,4%
TOTAL	4.383,4	100,0%

Gerenciamento da Dívida

Acesso a fontes de financiamento atrativas

- Custo de Dívida menor que a rentabilidade do Caixa



Custo da Dívida: 80% CDI

Liability Management

- Pagamento antecipado da 4ª emissão de debêntures (R\$ 500MM)
- Recompra do *Bonds* em 2009



Custo da Dívida Liquidada: 108,4% CDI

Baixa Exposição Cambial

- Exposição s/ caixa em moeda estrangeira 9%

Ratings

Fitch Ratings		Rating
BTP	IDR – <i>Issued Default Rating</i> (Escala Global) Escala Nacional	BBB AA+br
BTSA	IDR – <i>Issued Default Rating</i> (Escala Global) Notas PRI (<i>Political Risk Insurance</i>) Escala Nacional Debêntures 5ª emissão	BBB BBB AA+br AA+br
S&P		Rating
BTP	Escala Nacional	brAA+
BTSA	Escala Nacional Debêntures 5ª emissão	brAA+ brAA+
Moody's		Rating
BTSA	Escala Global Debêntures 4ª emissão – Escala Global Escala Nacional Debêntures 4ª emissão – Escala Nacional	Ba1 Ba1 Aa1 Aa1

Serviços Financeiros e Programa de Relacionamento

Iniciativas para geração de novas fontes de receitas e fidelização da base de cliente

Principais Iniciativas

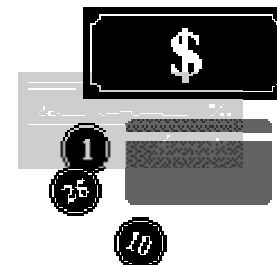
- **Serviços Financeiros**
 - Cartão de crédito *co-branded* BrT
 - CDC
 - Empréstimo pessoal
 - Seguros
- Programa de relacionamento

Objetivos

- Gerar novas fontes de receita
- Reduzir *Churn*
- Blindar base para portabilidade
- Aumentar a venda de produtos

Outras Iniciativas

- *Mobile Payments*
- *Online Payments*



Fluxo de Caixa

Fluxo de Caixa

R\$ milhões	2006	2007	Varição
Atividades Operacionais	2.385	2.409	• Depósitos Judiciais – R\$ 872 MM
Atividades de Investimento	(1.490)	(1.270)	• Gerenciamento do CAPEX
Atividades de Financiamento	454	(1.309)	• Amortização antecipada de Debêntures – R\$ 500 MM • Amortização BNDES – R\$ 800 MM • Pagamento de Dividendos – R\$ 493 MM • Novos Financiamentos BNDES – R\$ 600 MM
Fluxo de Caixa do Período	1.349	(170)	

Guidance para 2008

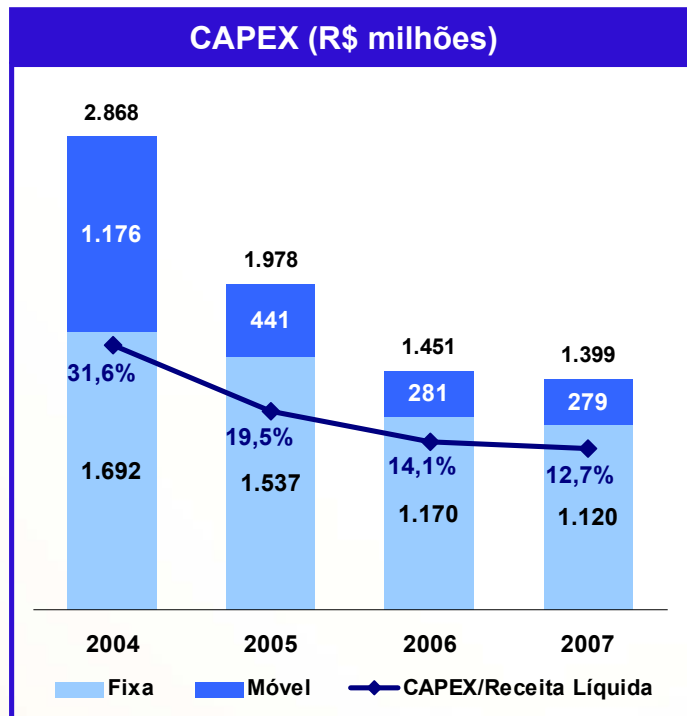
Indicadores de Resultado – Consolidado

	2006	2007	Guidance 2008 Variação %
Receita Operacional Líquida (R\$ milhões)	10.297	11.059	~ +3,4%
Custos e Despesas Operacionais (R\$ milhões)	(6.803)	(7.262)	~ +2,8%
EBITDA (R\$ milhões)	3.494	3.797	~ +4,5%
Número de Acessos Fixos (mil)	8.418	8.034	Estável
Número de Acessos Banda Larga (mil)	1.318	1.568	~ +22%
ARPU Fixa (R\$)	71,12	78,97	~ -5,0%
ARPU ADSL (R\$)	67,10	71,70	Estável

Telefonia Móvel

	2006	2007	Guidance 2008 Variação %
Receita Líquida de Serviços (R\$ milhões)	1.247	1.746	~ +8%
EBITDA (R\$ milhões)	(142)	54	~ +200%
Número de Acessos Móveis (mil)	3.377	4.263	~ +30%
ARPU Móvel (R\$)	31,30	34,20	Estável

CAPEX / Receita Líquida



CAPEX (R\$ milhões)

Guidance

Operacional / Regulatório / 3G

1.700

Licença 3G

500

TOTAL

2.200

- Negociação permanente com fornecedores
- Criação do Comitê Interno de Investimentos
- Impacto positivo da variação cambial

4th **INVESTORS' DAY**
2008

 **BrasilTelecom**

Política de Informações ao Mercado

Política de Informações ao Mercado

Relatórios Financeiros

- Resultados Trimestrais
- Relatório da Administração
- Arquivamentos CVM, SEC e NYSE
- Todas as informações em português e inglês (BTP e BTSA)
- IFRS

Disclosures Adicionais

- Principais *drivers* do negócio e métricas não-financeiras
- *Website* em acordo com melhores práticas de governança corporativa
- *Guidance*: previsões financeiras da diretoria

Foco no Investidor

- Pesquisas de satisfação
- *Conference calls* e *webcasts* trimestrais
- Participação em *roadshows* e conferências nacionais e internacionais
- Reuniões com analistas e investidores
- Realização do *Investors' Day* anualmente



Institutional Investor

Reconhecimento do Mercado – Prêmio *Institutional Investor*

4th **INVESTORS' DAY**
2008

 **BrasilTelecom**

Anexos

Caixa e Equivalentes

LIQUIDEZ POR EMPRESA

Brasil Telecom Participações

Brasil Telecom Cons. (excluindo Celular)

Brasil Telecom Celular

TOTAL

Caixa		Dívida Líquida	
2006	2007	2006	2007
1.432,3	1.462,9	(1.432,3)	(1.462,9)
2.172,1	931,8	3.183,4	3.431,3
459,0	1.498,8	(439,2)	(1.478,5)
4.063,4	3.893,5	1.311,9	489,9



Outros - Ativo

OUTROS - ATIVO CIRCULANTE	2006	2007
Outros Valores a Recuperar	104,2	124,2
Depósitos Judiciais	119,1	329,4
Estoques	64,2	32,7
Outros	75,5	62,0
TOTAL	363,0	548,3

OUTROS - REALIZÁVEL A LONGO PRAZO	2006	2007
Títulos de Renda	3,3	3,7
Depósitos Judiciais	429,9	1.069,1
Outros Ativos	42,8	94,9
TOTAL	476,0	1.167,7



Disclaimer

Este documento contém algumas previsões acerca de eventos futuros. Tais previsões não constituem fatos ocorridos no passado e refletem apenas expectativas dos administradores da Companhia. Os termos "antecipa", "acredita", "estima", "espera", "prevê", "pretende", "planeja", "projeta", "objetiva", bem como outros similares, visam identificar tais previsões que, evidentemente, envolvem riscos ou incertezas previstas ou não pela Companhia. Portanto, os resultados futuros das operações da Companhia podem divergir das atuais expectativas e o leitor não deve se basear exclusivamente nas posições aqui realizadas. Estas previsões emitem a opinião unicamente na data em que são feitas e a Companhia não se obriga a atualizá-las à luz de novas informações ou de seus desdobramentos futuros.

Encerramento e Agradecimentos

**BRP
LISTED
NYSE**



NÍVEL 1
BOVESPA BRASIL

**BTM
LISTED
NYSE**

Brasília, 02 de abril de 2008.

