

APIMEC-RIO

RIO DE JANEIRO, 15 DE DEZEMBRO DE 2015



AVISO IMPORTANTE

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

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

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

A OI PROGRIDE COM RELAÇÃO A SUAS PRIORIDADES

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

2. Balanco: refinanciamento e pagamento de dívidas; e criação de um ambiente regulatório mais construtivo

3. Governança corporativa: conclusão da migração para os mais altos padrões, sem controlador definido

4. Consolidação e evolução do mercado

TURNAROUND
OPERACIONAL

MAIOR EFICIÊNCIA EM CUSTOS E INVESTIMENTOS SUSTENTA EVOLUÇÃO DO EBITDA & FCO PARA ENTREGAR O GUIDANCE DE 2015

Destaques financeiros

R\$ milhões

	3T15	3T14	Δ Ano	9M15	9M14	Δ Ano
Brasil						
Receita Líquida de Serviços ¹	6.463	6.526	-1,0%	19.588	19.991	-2,0%
Receita Líquida de Clientes ²	6.066	6.009	+0,9%	18.400	18.366	+0,2%
OPEX de Rotina	4.775	5.165	-7,5%	14.426	15.626	-7,7%
EBITDA de Rotina	1.740	1.573	+10,6%	5.485	4.923	+11,4%
Margem EBITDA de Rotina	26,7%	23,3%	+3,4pp	27,5%	24,0%	+3,6pp
CAPEX	950	1.431	-33,6%	2.976	4.018	-25,9%
EBITDA de Rotina – Capex	790	142	+455%	2.509	904	+177%

1 - Exclui receita de aparelhos.

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

FOCO NA QUALIDADE E RENTABILIDADE DA BASE ATUAL DE CLIENTES

Destques operacionais

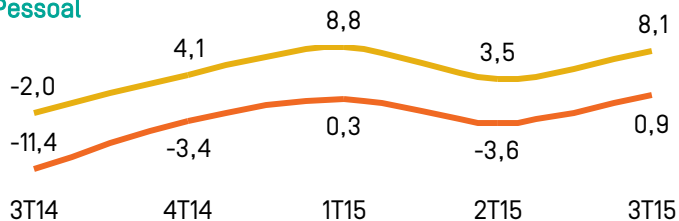
Em milhares de UGRs

	3T15	3T14	Δ Ano	2T15	Δ Tri
Total - Brasil	71.838	75.035	-4,3%	72.975	-1,6%
Residencial	16.524	17.401	-5,0%	16.791	-1,6%
Telefonia fixa	10.217	11.128	-8,2%	10.440	-2,1%
Banda larga	5.136	5.241	-2,0%	5.167	-0,6%
TV paga	1.171	1.032	+13,4%	1.184	-1,1%
ARPU residencial	79,5	73,4	+8,3%	78,5	+1,2%
Mobilidade Pessoal	47.059	48.976	-3,9%	47.756	-1,5%
Pré-pago	40.296	41.990	-4,0%	40.719	-1,0%
Pós-pago	6.763	6.986	-3,2%	7.037	-3,9%
Corporativo/PMEs	7.602	8.004	-5,0%	7.778	-2,3%
Telefonia fixa	4.584	4.909	-6,6%	4.677	-2,0%
Banda larga	594	622	-4,6%	604	-1,6%
Móvel	2.424	2.472	-1,9%	2.497	-2,9%
Telefones Públicos	651	653	-0,3%	651	0,0%

MELHORIA NA TENDÊNCIA DA RECEITA EM TODOS OS SEGMENTOS APESAR DO CENÁRIO MACRO

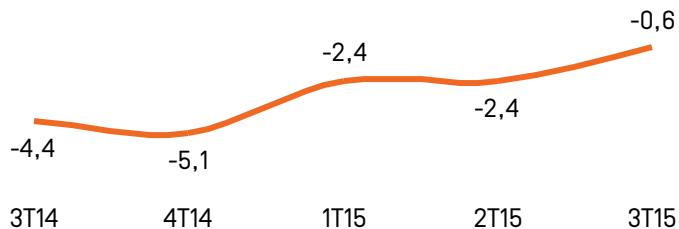
Mobilidade Pessoal

% ano a ano



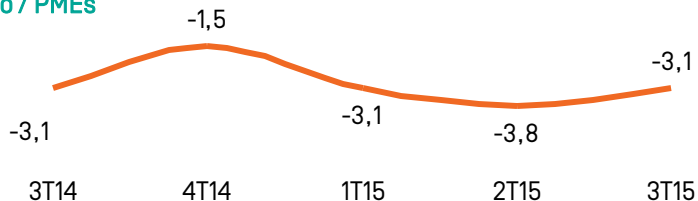
Residencial

% ano a ano



Corporativo / PMEs

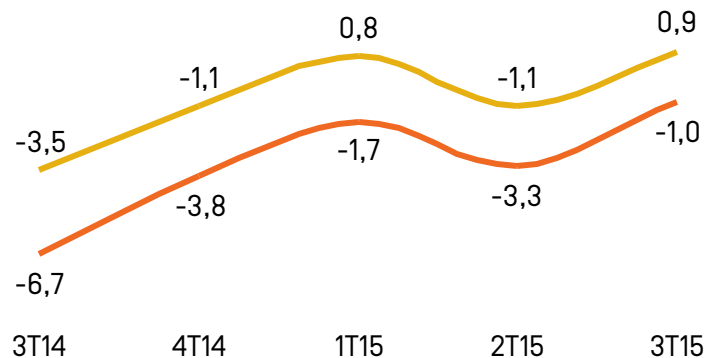
% ano a ano



Receita de Serviços¹
Receita de Clientes²

Receita Líquida

% ano a ano



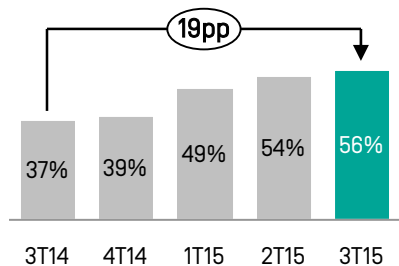
1 - Exclui receita de aparelhos.

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

EXPANSÃO NO CONSUMO DE DADOS IMPULSIONA CRESCIMENTO DE RECARGAS E ARPU

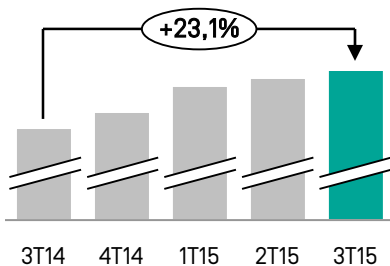
Penetração de aparelhos 3G/4G

% da base total



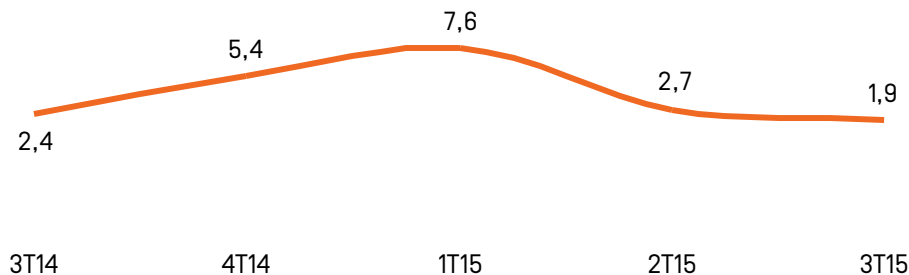
ARPU Gross Pós-pago (ex-VU-M)

Indexado



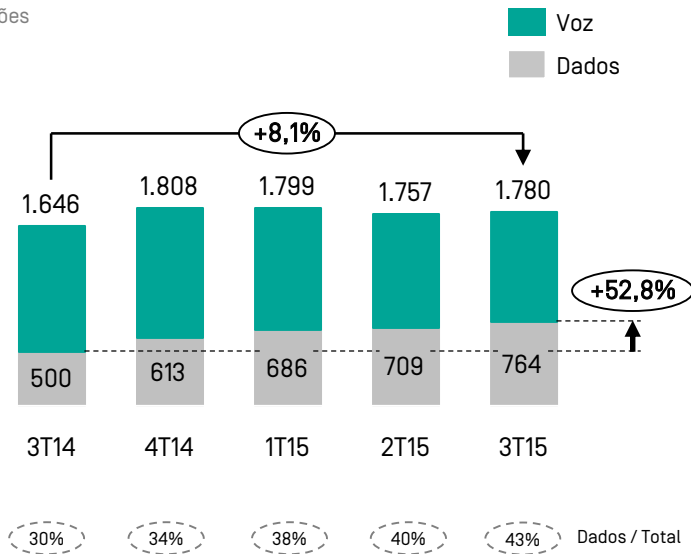
Recargas¹

% ano a ano [Volume financeiro]



Receita de Clientes da Mobilidade Pessoal

R\$ milhões



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

OI LIDERA TRANSFORMAÇÃO DE MERCADO PARA PARADIGMA “ALL-NET”, ELIMINANDO O EFEITO COMUNIDADE, E AMPLIA OFERTA DE DADOS COM LIBERDADE DE USO

Objetivos

- Aumentar revenue e market share
- Consolidar clientes multichips pré-pagos
- Aumentar participação no pós-pago



Projeto desenvolvido ao longo de mais de 10 meses

- Extenso programa de pesquisas indicou necessidade dos consumidores por mais autonomia:
 - ✓ para navegar na internet sem restrições no uso de dados
 - ✓ para falar para qualquer operadora, em qualquer local

Envolve todas as ofertas pré, controle e pós-pago

Proposta de valor

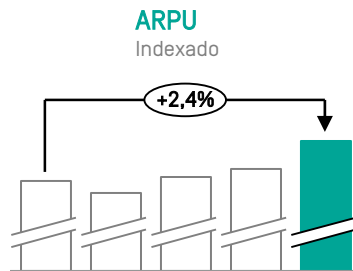
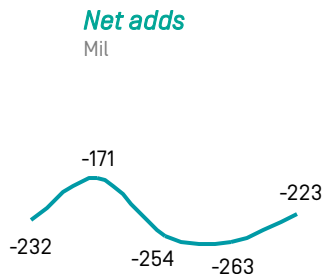
- Muito mais dados com liberdade de uso
- Simplicidade, sem pegadinhas
- Minutos para ligar para qualquer operadora em qualquer lugar do país
- **Tudo em um único chip**



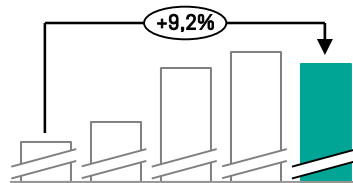
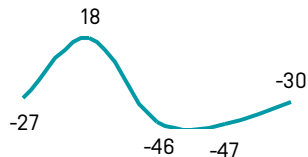
Aumento de ARPU por consolidação de recarga nos chips Oi pré e controle e melhoria de *mix* no pós

AUMENTO DO GROSS, REVERTENDO TENDÊNCIA DO NET ADDS, E MAIOR RENTABILIDADE DA BASE SUSTENTAM A RECUPERAÇÃO DAS RECEITAS

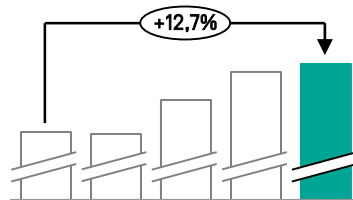
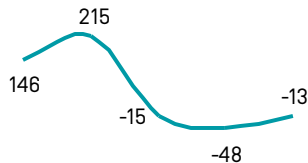
Telefonia Fixa



Banda Larga



TV

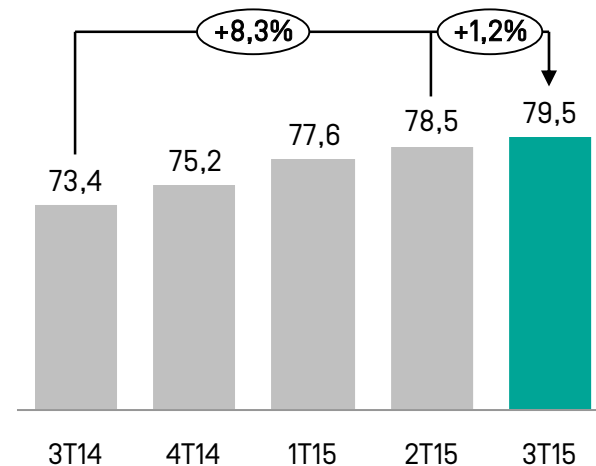


3T14 4T14 1T15 2T15 3T15

3T14 4T14 1T15 2T15 3T15

ARPU Residencial

R\$



LANÇAMENTO DO PORTAL OI PLAY E DAS NOVAS VELOCIDADES DE BANDA LARGA (VDSL) REFORÇAM A ATUAÇÃO DA OI NO SEGMENTO RESIDENCIAL

Novo portfólio de banda larga

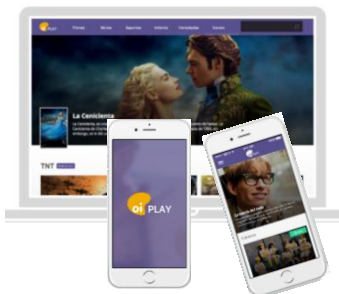


- Velocidades de 20, 25 e 35 Mega
- Oferta simplificada, sem degrau de preço
- Disponível em mais de 500 municípios

Plano	Preço*
35 Mb	R\$ 89,90
Até 25 Mb	R\$ 79,90
Até 15 Mb	R\$ 69,90
Até 10 Mb	R\$ 59,90
Até 2Mb	R\$ 49,90

* Referência do município do Rio de Janeiro

Lançamento do Oi Play



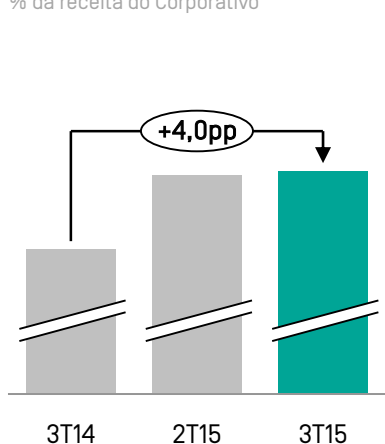
- Extensão do conteúdo Oi TV para *multidevices*.
- Programação ao vivo e conteúdo não-linear: mais de 30 canais e 13 mil títulos disponíveis.
- Um único portal reunindo todo o conteúdo, otimizando experiência de navegação do usuário.
- Válido para todos os clientes Oi TV.

B2B ENFRENTA DESAFIOS NO CENÁRIO MACROECONÔMICO MAS MELHORA A QUALIDADE DA SUA RECEITA

Corporativo: menor dependência de serviços de voz

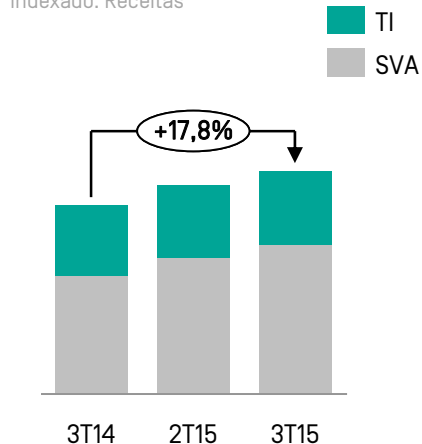
Receitas não voz

% da receita do Corporativo



Serviços não tradicionais^{1,2}

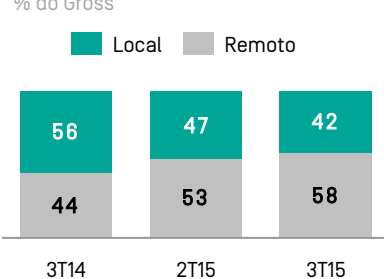
Indexado. Receitas



PMEs: foco em qualidade e rentabilidade

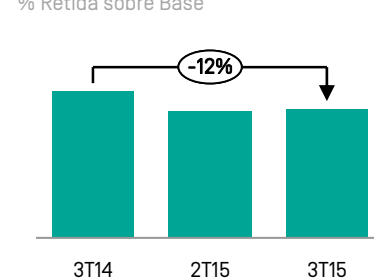
Mix de canais

% do Gross



Churn Fixo+BL+Móvel

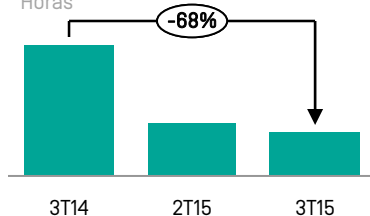
% Retida sobre Base



Tempo médio reparo

Fixo+BL

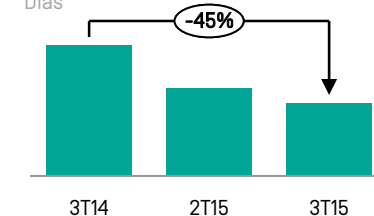
Horas



Tempo médio instalação

Fixo+BL

Dias



1 - TI = Serviços de Cloud, ICT e Datacenter; VAS = Serviços Gerenciados, Soluções de Segurança e Projetos Especiais

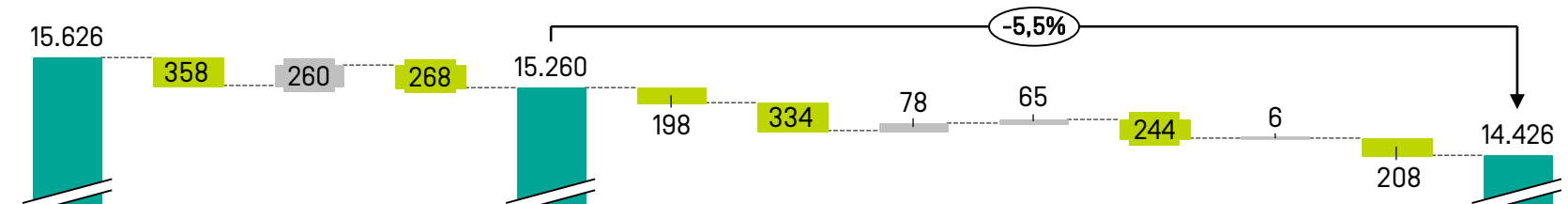
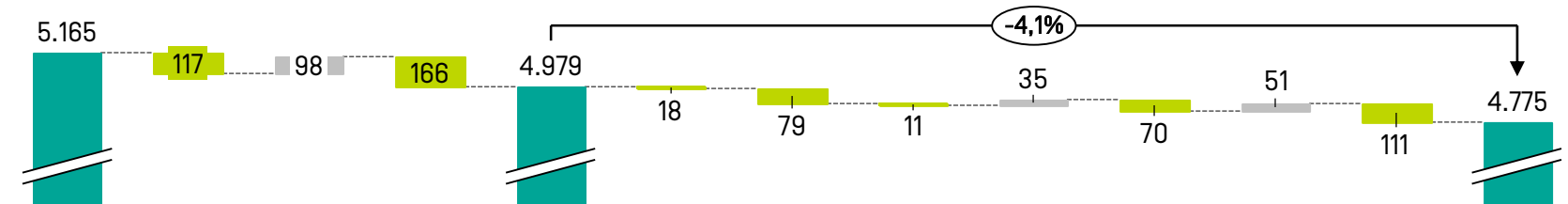
2 - Números do 3T14 excluem receitas do contrato FIFA

RIGOROSO CONTROLE DE CUSTOS MESMO COM ALTA DE INFLAÇÃO, ENERGIA E CÂMBIO

Custos e despesas operacionais de rotina

R\$ milhões – Operações brasileiras

Inflação no período: +9,5%



PROJETOS TRANSVERSAIS E ESTRUTURANTES COMEÇAM A GERAR IMPACTO POSITIVO

Lançamento de fórum de qualidade com foco na experiência de cliente

Fórum de Qualidade

Marketing e vendas

Operação de campo

Experiência do cliente

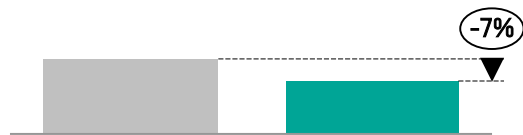
Atendimento ao cliente

Faturamento e cobrança

Impacto

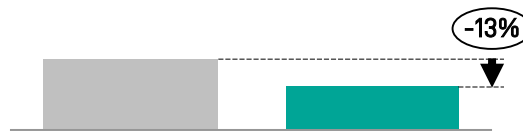
Rate

Chamadas/Cliente



Tempo médio de reparo

Horas



Jul-15

Set-15

Otimização de processos para redução de perda de receita

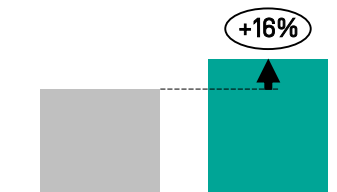
Alavancas

Downgrades

- Tratamento de pedidos de *downgrade* por clientes em ilha especializada, reduzindo perdas de ARPU

Impacto

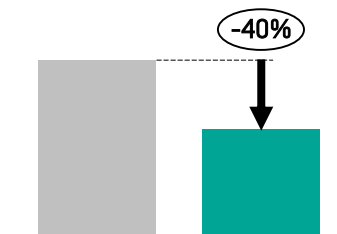
Retenção de receita R\$



Contestações

- Revisão de processos e controle de aderência, assegurando atribuição de montante correto quando a fatura é contestada

Valor devolvido ao cliente R\$



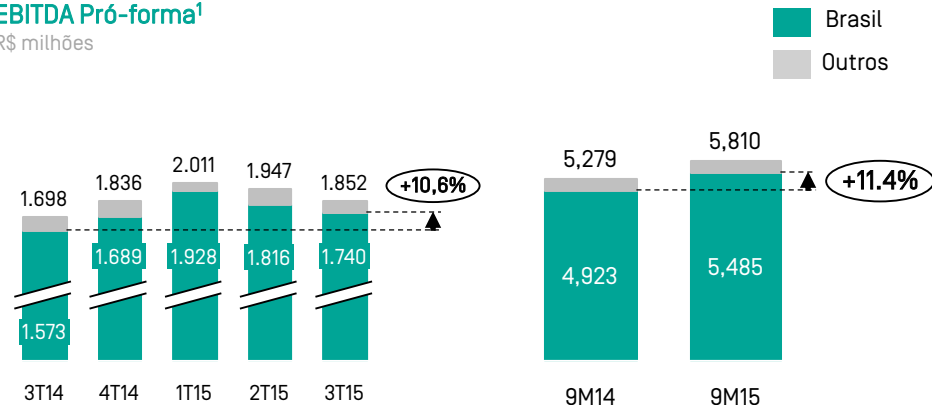
Jul-15

Set-15

EVOLUÇÃO DO EBITDA E DO FCO EM LINHA COM O GUIDANCE PARA 2015

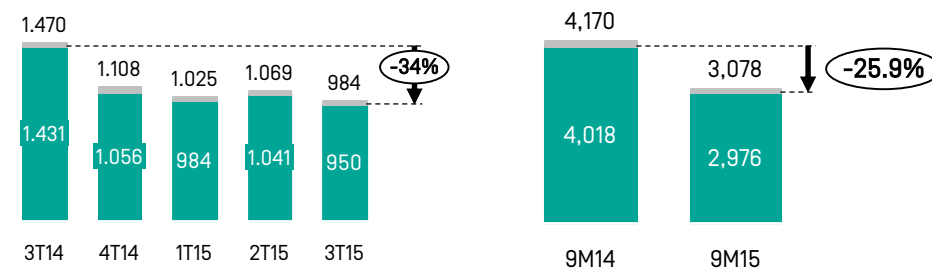
EBITDA Pró-forma¹

R\$ milhões



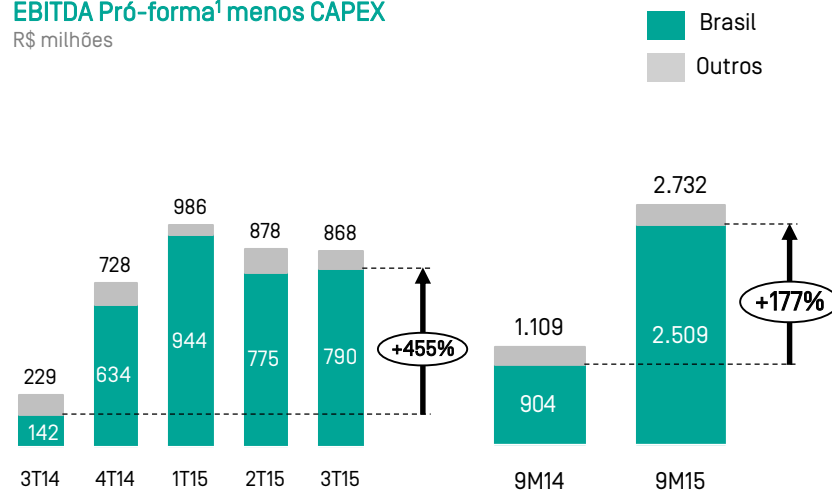
CAPEX Pró-forma

R\$ milhões



EBITDA Pró-forma¹ menos CAPEX

R\$ milhões

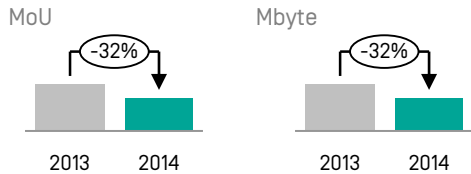


RENEGOCIAÇÃO DE CONTRATOS, PLANO DE MIGRAÇÃO 2G→3G, COMPARTILHAMENTO E AJUSTES DE OFERTAS GARANTEM OTIMIZAÇÃO DE CAPEX COM MELHORIA DE QUALIDADE

Renegociações e eficiência de rede

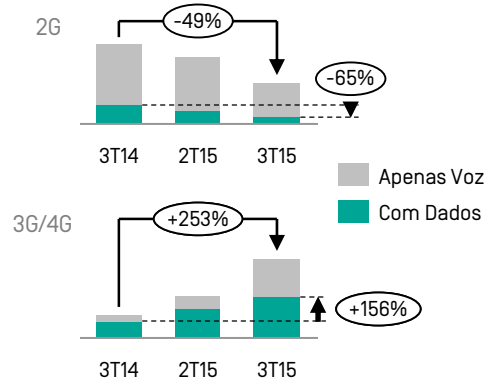
Renegociações contratuais na rede móvel - Core e Acesso

Custo de tráfego



Migração de assinantes 2G para 3G

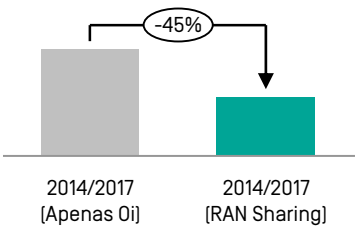
de clientes



Oportunidades de melhoria em compartilhamento

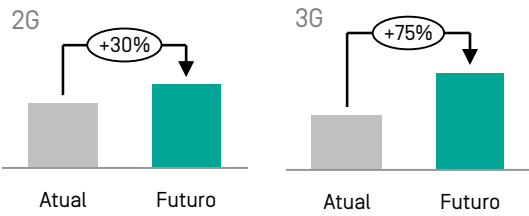
Ran Sharing 4G com a Tim

R\$



Melhoria potencial da cobertura 2G/3G através de acordos de compartilhamento de rede com a Tim

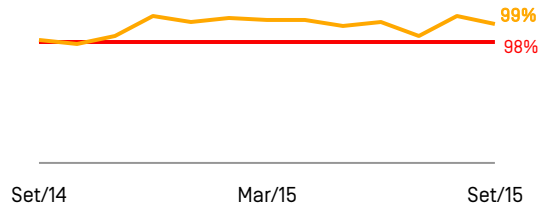
Municípios



Melhoria consistente na experiência de usuário

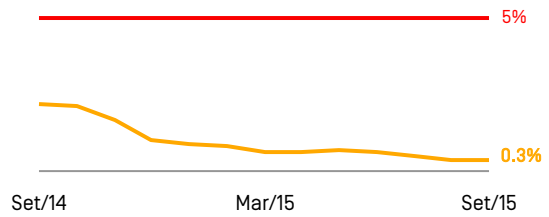
SMP8 – Taxa de conexão de dados

%



SMP9 – Taxa de queda de conexão de dados

%



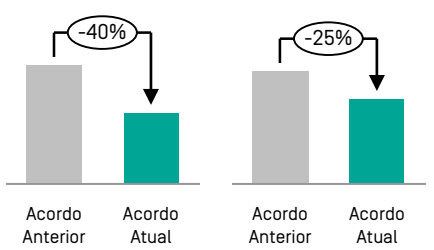
Fonte: ANATEL e dados da Companhia

AÇÕES DE EXPANSÃO DA REDE DE TRANSPORTE SUSTENTAM AUMENTO DO TRÁFEGO DE DADOS E MELHORAM EXPERIÊNCIA DOS CLIENTES

Renegociação de contratos

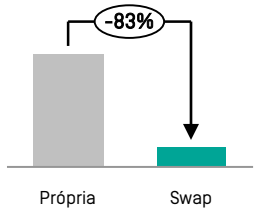
Expansão do backbone nacional Oi
R\$ / Mbps [TX]

Modernização da rede IP
R\$ / Mbps [IP]



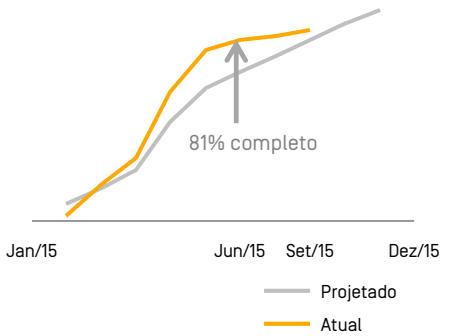
Swap de fibra

Estratégia do swap de fibra
R\$ / km

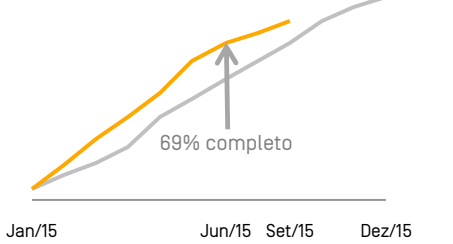


Expansão da rede de transporte

OTN 100G
Novo backbone óptico
91% completo

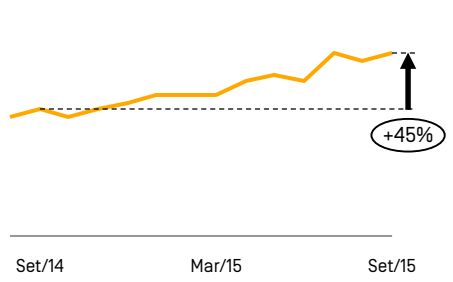


Single Edge
Nova rede IP
88% completo

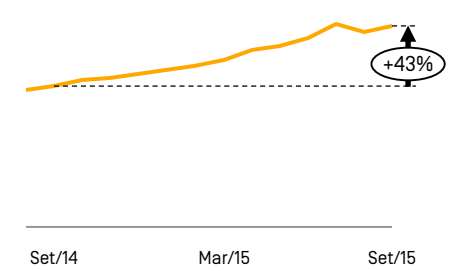


Aumento do tráfego de dados

Banda média
Mbps / usuário

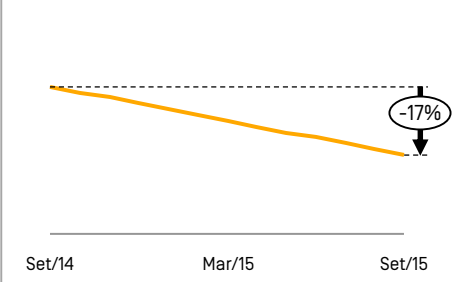


Tráfego IP
Tbps

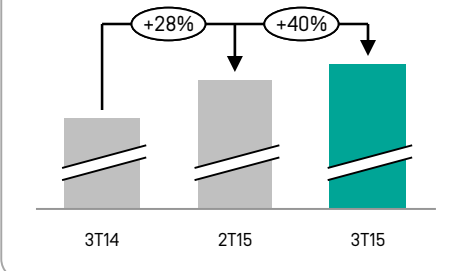


Melhoria de qualidade

Congestionamento ADSL
% Congestionamento



Assinantes ADSL (>= 10 Mbps)

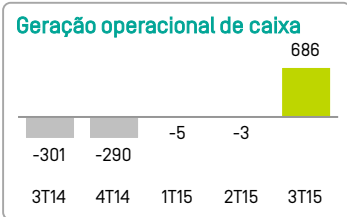


BALANÇO PATRIMONIAL

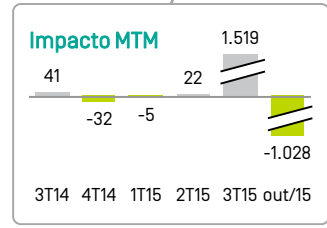
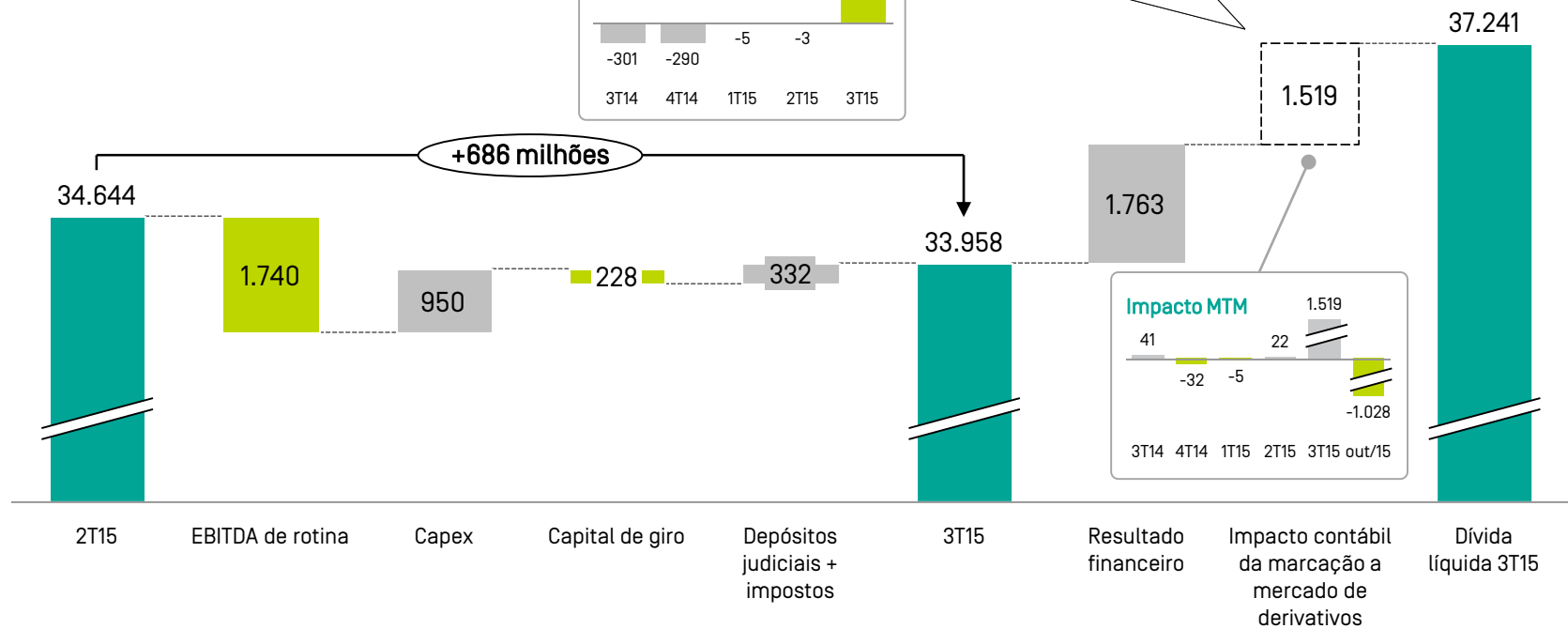
GERAÇÃO OPERACIONAL DE CAIXA COM MELHORA SIGNIFICATIVA; DÍVIDA LÍQUIDA IMPACTADA POR RESULTADOS FINANCEIROS E EFEITO CONTÁBIL DE DERIVATIVOS

Varição da Dívida Líquida

R\$ milhões



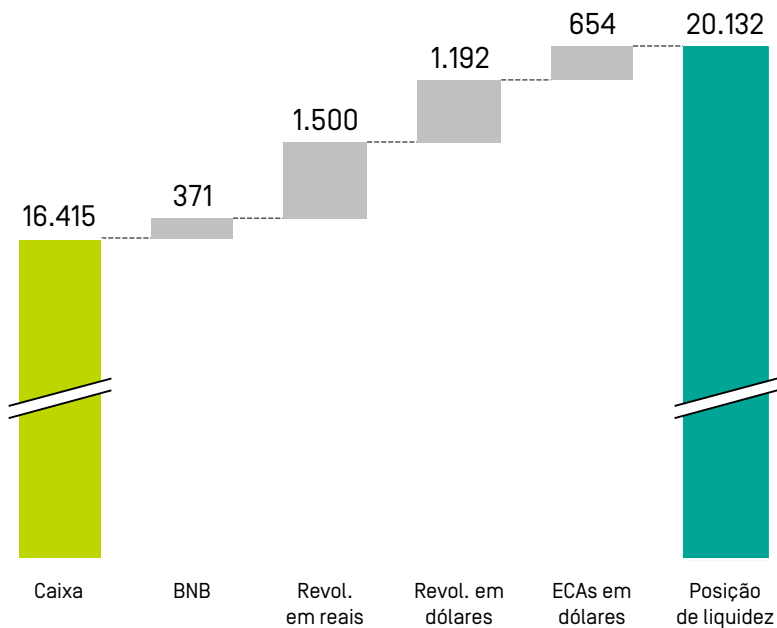
Efeito contábil temporal: MTM e valor contratual dos derivativos convergem no vencimento dos contratos



SÓLIDA POSIÇÃO DE LIQUIDEZ PARA FAZER FRENTE AOS COMPROMISSOS DE CURTO PRAZO

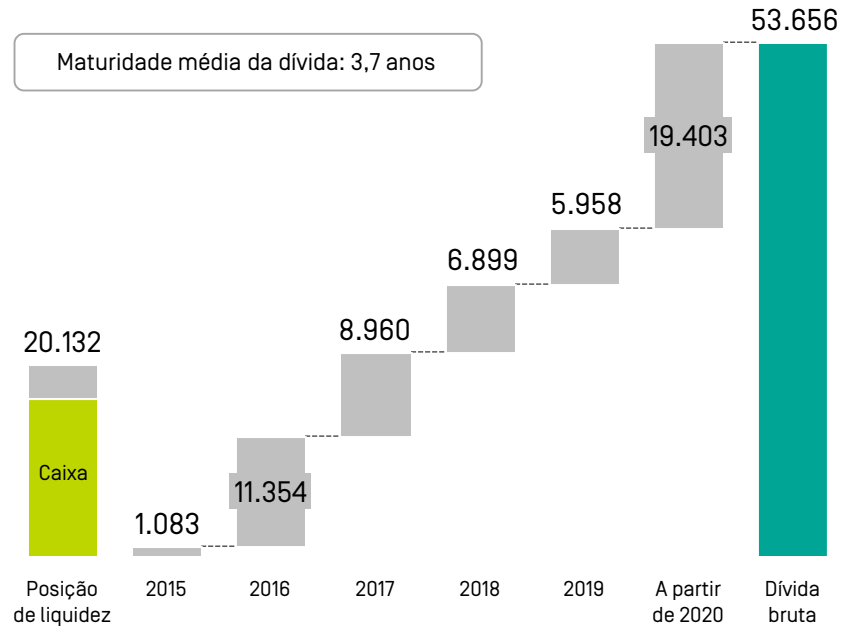
Liquidez

R\$ milhões



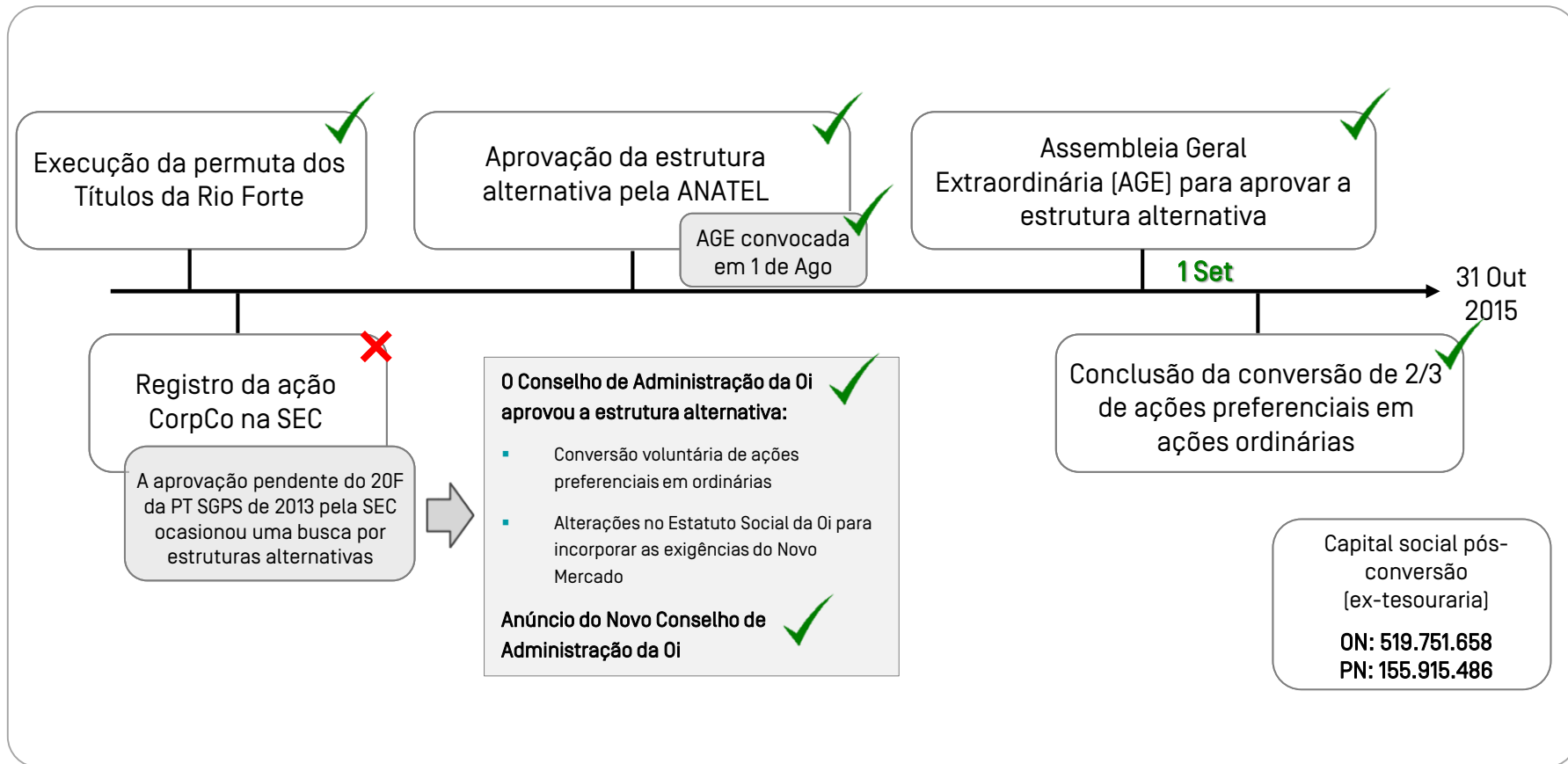
Cronograma de amortização da dívida bruta

R\$ milhões



GOVERNANÇA CORPORATIVA

NOVA GOVERNANÇA CORPORATIVA: CAPITAL PULVERIZADO, CONSELHO INDEPENDENTE E NOVO ESTATUTO SOCIAL REFLETINDO REQUISITOS DO NOVO MERCADO



RESUMO: A OI PROGRIDE COM RELAÇÃO A SUAS PRIORIDADES

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

- ✓ EBITDA e FCO do 3T15 no caminho para entregar o *guidance* de 2015*:
 - EBITDA de rotina R\$ 7,0-7,4 bi
 - Melhora do EBITDA de rotina – CAPEX R\$ 1,2-1,8 bi

2. Balanço: refinanciamento e pagamento de dívidas; e criação de um ambiente regulatório mais construtivo

- ✓ Conclusão da venda da PT Portugal
- Refinanciamento e pagamento de dívidas: foco na melhoria do perfil do endividamento
- Venda de outros ativos
- ✓ TAC: projetos apresentados à ANATEL
- Discussão sobre os Termos da Concessão

3. Governança corporativa: conclusão da migração para os mais altos padrões, sem controlador definido

- ✓ Incorporação da TmarPart concluída, resultando na dispersão do controle
- ✓ Novo Conselho da Oi já atuando
- ✓ Novo Estatuto já em vigor, refletindo os padrões de governança do Novo Mercado
- ✓ Conversão voluntária de 2/3 de ações PN em ON concluída

4. Consolidação e evolução do mercado

- ✓ Assinatura do contrato de exclusividade por 7 meses com o grupo LetterOne para potencial transação relacionada a uma consolidação do setor

* *Guidance* para as operações brasileiras.

APIMEC-RIO

RIO DE JANEIRO, 15 DE DEZEMBRO DE 2015

