

RESULTADOS DO 1T16

RIO DE JANEIRO, 12 DE MAIO DE 2016

oi








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.




Mobilidade Pessoal

-  Crescimento anual de **24%** na **receita de dados móveis**
-  **Oi Livre** atingiu **33% da base de pré-pago** com **aumento de 19% em recargas** de clientes que migraram das ofertas antigas para o Oi Livre por semana
-  Clientes **Oi Mais** com **ARPU 32% maior** que clientes de outras ofertas do pós-pago

Residencial

-  **Aumento anual de 4,2%** no **ARPU** do segmento
-  **Melhoria de tendência de UGRs** em todos os produtos com destaque para TV e banda larga com adições líquidas
-  Lançamento nacional da oferta convergente **Oi Total: 19% das vendas de março para novos clientes**

B2B

-  Aproximadamente **80 mil** pequenas e médias empresas já aderiram ao **Oi Mais Empresas**
-  **App Oi Mais Empresas** com **93% de satisfação** de clientes

 **Custos operacionais Brasil: queda real** de aproximadamente **10%** no ano

 **Evolução da marca** com novo posicionamento da Oi: **potencializar conexões que impulsionam pessoas**



1. Transformação do negócio

- Plano de transformação baseado nos pilares de convergência, digitalização, austeridade em custos e experiência do cliente.
- Relançamento da marca com propósito mais abrangente.
- Aumento da atividade comercial impulsionada pelo lançamento de ofertas desruptivas [Oi Livre, Oi Mais, Oi Mais Empresas e Oi Total].
- Modernização e ampliação da capacidade da rede suportando o lançamento de novas ofertas e melhorando substancialmente a experiência do cliente.
- Eficiência de custos: redução de 1,2%* vs. 1T15 [aprox. 10% de queda real].
- Foco em projetos estruturais na melhoria da qualidade dos serviços e rigoroso controle de custos.

* Operações brasileiras.

2. Evolução do ambiente regulatório

- TAC: Primeiro conjunto de projetos em fase final do processo de aprovação na Anatel. Três conselheiros já votaram favoravelmente.
- Concessão: Ministério das Comunicações publicou portaria com diretrizes para que a Anatel execute os ajustes necessários nas atuais regras do setor.

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

- Contratação da PJT Partners como assessor financeiro e White & Case e Barbosa Müssnich Aragão como assessores legais, para auxiliar a Companhia na avaliação de alternativas financeiras e estratégicas para otimizar sua liquidez e seu perfil de endividamento.
- Celebração de acordo de confidencialidade com a Moelis & Company, na qualidade de assessor do comitê de *bondholders*, para iniciar discussões sobre termos de uma potencial reestruturação de dívida.

1

TRANSFORMAÇÃO DO NEGÓCIO



RECEITA IMPACTADA POR AMBIENTE MACRO. MANUTENÇÃO DE RIGOROSO CONTROLE DE CUSTOS, MESMO COM PRESSÃO INFLACIONÁRIA E AUMENTO DA ATIVIDADE COMERCIAL



Destaques financeiros

R\$ milhões

	1T16	1T15	Δ Ano	4T15	Δ Tri
Brasil					
Receita Líquida de Serviços¹	6.480	6.639	-2,4%	6.474	+0,1%
Residencial	2.394	2.491	-3,9%	2.392	+0,1%
Mobilidade Pessoal	1.974	2.060	-4,2%	2.050	-3,7%
<i>Clientes²</i>	<i>1.784</i>	<i>1.799</i>	<i>-0,8%</i>	<i>1.830</i>	<i>-2,5%</i>
Corporativo/PMEs	2.065	2.019	+2,3%	1.984	+4,1%
Receita Líquida de Clientes²	6.159	6.203	-0,7%	6.078	+1,3%
OPEX de Rotina	4.853	4.912	-1,2%	4.786	+1,4%
EBITDA de Rotina	1.686	1.928	-12,6%	1.745	-3,4%
Margem EBITDA de Rotina	25,8%	28,2%	-2,4pp	26,7%	-0,9pp
CAPEX	1.204	984	+22,3%	1.072	+12,3%
EBITDA de Rotina – Capex	482	944	-49,0%	673	-28,4%
Consolidado					
EBITDA Reportado	1.766	2.011	-12,2%	1.706	+3,5%

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

AUMENTO SELETIVO DA ATIVIDADE COMERCIAL, COM MELHORIA DE TENDÊNCIA, APOIADO EM NOVO PORTFOLIO DE OFERTAS E FOCO EM RENTABILIZAÇÃO E EFICIÊNCIA

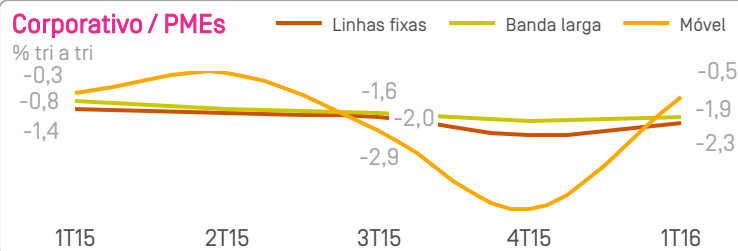
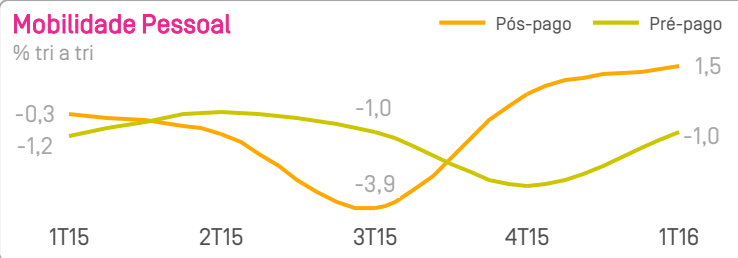
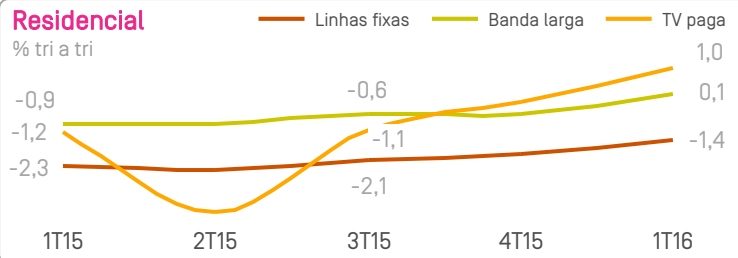


Destaques operacionais

Em milhares de UGRs

	1T16	Δ Ano	Δ Tri
Total - Brasil	69.496	-5,5%	-0,8%
Residencial	16.170	-5,7%	-0,8%
Telefonia fixa	9.874	-7,7%	-1,4%
Banda larga	5.115	-1,9%	+0,1%
TV paga	1.181	-4,2%	+1,0%
ARPU residencial	80,8	+4,2%	+1,5%
Mobilidade Pessoal	45.559	-5,0%	-0,7%
Pré-pago	38.668	-5,3%	-1,0%
Pós-pago	6.891	-3,2%	+1,5%
Corporativo/PMEs	7.115	-9,2%	-1,7%
Telefonia fixa	4.335	-8,8%	-2,3%
Banda larga	569	-7,0%	-1,9%
Móvel	2.211	-10,5%	-0,5%
Telefones Públicos	651	-0,2%	0,0%

Δ Tri - Tendência



EVOLUÇÃO DA RECEITA IMPACTADA PELA QUEDA NAS TARIFAS DE INTERCONEXÃO, TERCEIRIZAÇÃO DA VENDA DE APARELHOS E CENÁRIO MACROECONÔMICO



Receita líquida total

R\$ milhões

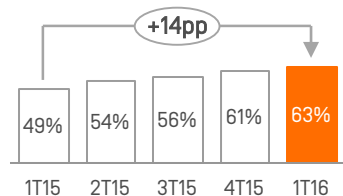
	1T16	1T15	Δ Ano	4T15	Δ Tri
Brasil	6.539	6.841	-4,4%	6.531	+0,1%
Residencial	2.394	2.491	-3,9%	2.392	+0,1%
Mobilidade Pessoal	2.032	2.259	-10,0%	2.106	-3,5%
Serviços	1.974	2.060	-4,2%	2.050	-3,7%
<i>Clientes</i>	1.784	1.799	-0,8%	1.830	-2,5%
<i>Uso de Rede</i>	189	260	-27,2%	219	-13,7%
Material de Revenda	58	199	-70,8%	56	+3,0%
Corporativo/PMEs	2.065	2.021	+2,2%	1.984	+4,1%
Outros Serviços	48	70	-32,1%	48	-1,2%
Outros	217	199	+8,7%	173	+25,5%

SÓLIDO CRESCIMENTO DE DADOS CONTINUA SUSTENTANDO RESULTADOS NO SEGMENTO DE MOBILIDADE PESSOAL EM UM CENÁRIO ADVERSO ESPECIALMENTE PARA O PRÉ-PAGO ...



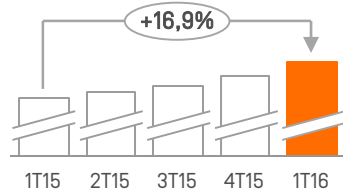
Penetração de aparelhos 3G/4G

% da base total



ARPU gross pós-pago (ex-VU-M)

Indexado



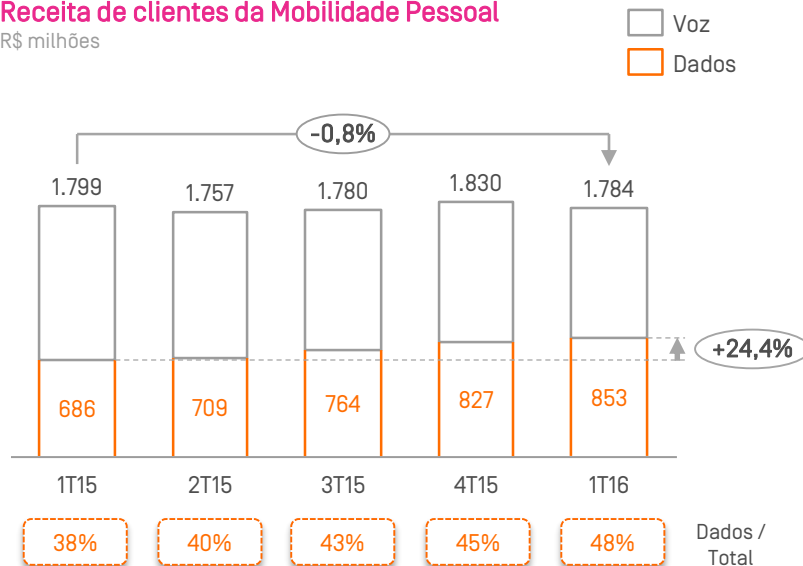
Recargas¹

% 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).

- Contínuo crescimento da receita de dados [+24,4% vs 1T15]
- Receita de dados representou 48% da receita de clientes neste trimestre [+10 pp vs 1T15]
- Rentabilização da base como consequência do melhor *mix* de aquisição, aumento da penetração de smartphones e lançamento de novas ofertas
- Recargas do pré-pago impactadas pela desaceleração macroeconômica
- SVAs como Oi Mais Música, Oi Apps Clube, Oi Revistas, Oi Segurança e Oi Recompensa estimulam aumento da receita de dados

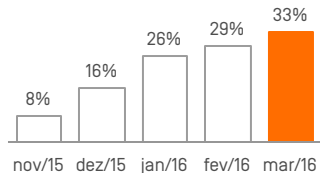
... ENTRETANTO, NOVAS OFERTAS ALL-NET VEM APRESENTANDO RESULTADOS PRELIMINARES POSITIVOS, MINIMIZANDO OS IMPACTOS MACRO QUANDO COMPARADO AOS PARES



Oi Livre (pré-pago)

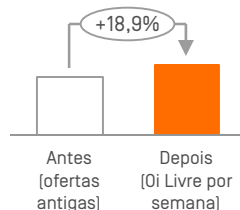
Base Oi Livre

% da base total pré-pago

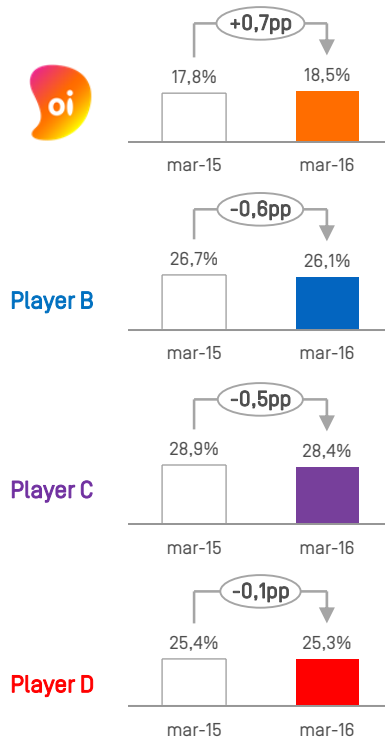


Recarga cliente migrado Oi Livre por Semana

Indexado



Market share móvel

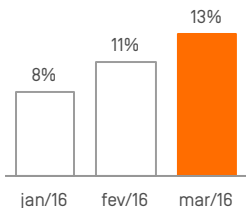


Fonte: Anatel

Oi Mais (pós-pago e controle)

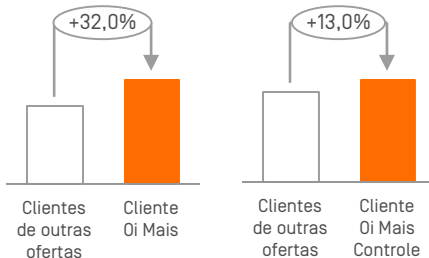
Base Oi Mais e Oi Mais Controle

% da base total pós-pago e controle



ARPU Oi Mais vs. outros planos

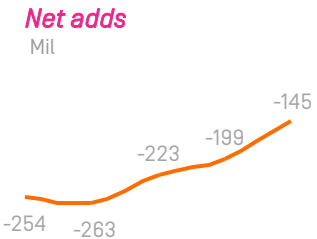
Indexado



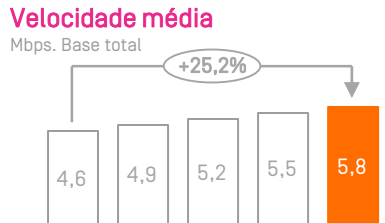
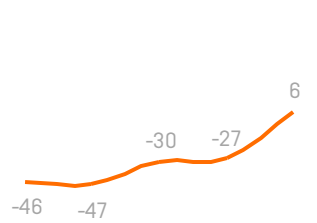
RESIDENCIAL: RETOMADA COMERCIAL COM NOVO PORTFOLIO DE OFERTAS E AÇÕES DE RENTABILIZAÇÃO E RETENÇÃO SE TRADUZEM EM MELHORIA DE NET ADDS E CRESCIMENTO DO ARPU



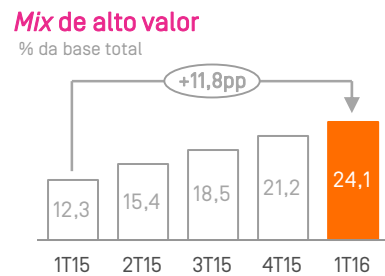
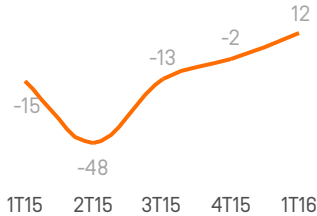
Telefonia Fixa



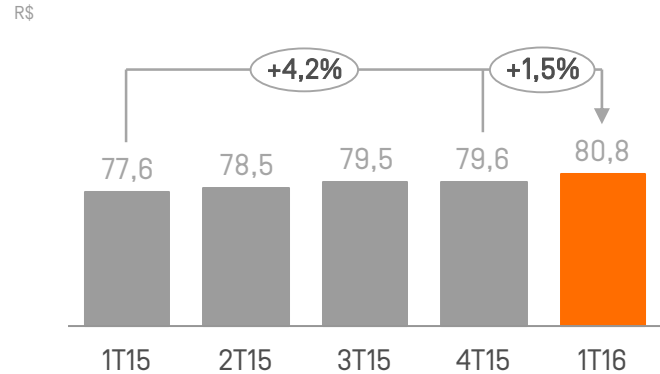
Banda Larga



TV



ARPU Residencial



- Aceleração do *gross* e melhores taxas de *churn*, sustentados pelo novo portfólio de ofertas e ações de retenção
- Qualidade das vendas com foco em rentabilização e experiência do cliente
- Concentração das vendas em ofertas de mais alto valor
- Velocidade BL em contínua evolução [54% do *gross* com velocidade a partir de 10 Mbps]

RESULTADOS PRELIMINARES DO PLANO CONVERGENTE, OI TOTAL, MOSTRAM POTENCIAL DA NOVA OFERTA NA RENTABILIZAÇÃO E CRESCIMENTO DA BASE



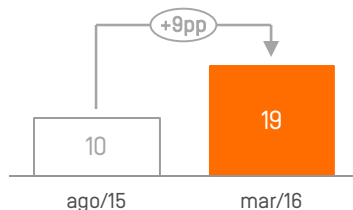
Lançamento nacional do Oi Total (ex-SP)



- Alavancagem comercial nas UFs com inclusão do Oi Total:
 - Mais UGRs por domicílio
 - Maior captação de novos clientes (domicílios): 19% das vendas do Oi Total são para novos clientes
- Lançamento de novos serviços agregando valor à oferta do Oi Total:
 - Oi Play** - portal *multidevice* com conteúdo ao vivo e não linear
 - VDSL** - novas velocidades de banda larga até 35 Mbps
 - Ligações all-net** - minutos móveis válidos para qualquer operadora

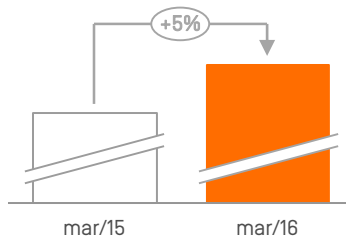
Vendas do Oi Total Residencial para novos clientes

% do gross

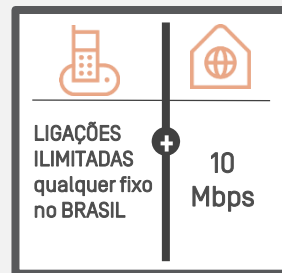


ARPU dos planos convergentes

%



Plataforma convergente Oi Total



Oi Total Solução Completa

Oi Total Residencial

Oi Total Conectado

Pacotes*

 +	R\$229,90 a
	R\$449,90
	R\$169,90 a
	R\$279,90
	R\$169,90 a
	R\$279,90

*Pacotes: Básico, Intermediário, Avançado e Top, que variam de preço de acordo com quantidade de minutos/internet e canais.

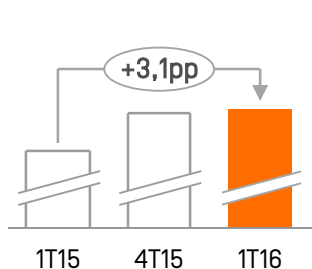
B2B VEM MELHORANDO PARTICIPAÇÃO DE SERVIÇOS DE DADOS/TI E QUALIDADE DA RECEITA COM INVESTIMENTOS NA DIGITALIZAÇÃO E MELHOR EXPERIÊNCIA DO CLIENTE



Corporativo: menor dependência de serviços de voz

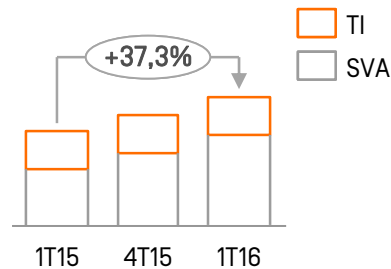
Receitas não voz¹

% da receita do Corporativo



Serviços não tradicionais²

Indexado. Receitas



- 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]

1 - Não estão sendo consideradas receitas FIFA no 1T15

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

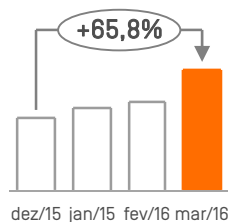
3 - Inclui fixo, banda larga e telefonia móvel.

4 - Inclui fixo e telefonia móvel.

PMEs: lançamento do Oi Mais Empresas impacta *gross* e ARPU positivamente e App reduz contestações

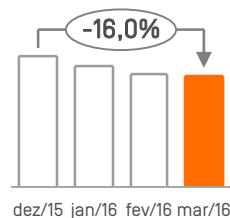
Gross adds³

UGRs (mil)



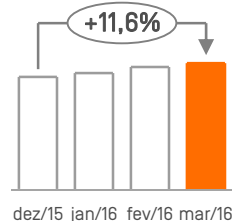
Contestação⁴

R\$



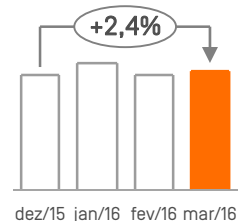
ARPU gross - Fixo

R\$



ARPU gross - Móvel

R\$



Aplicativo Oi Mais Empresas



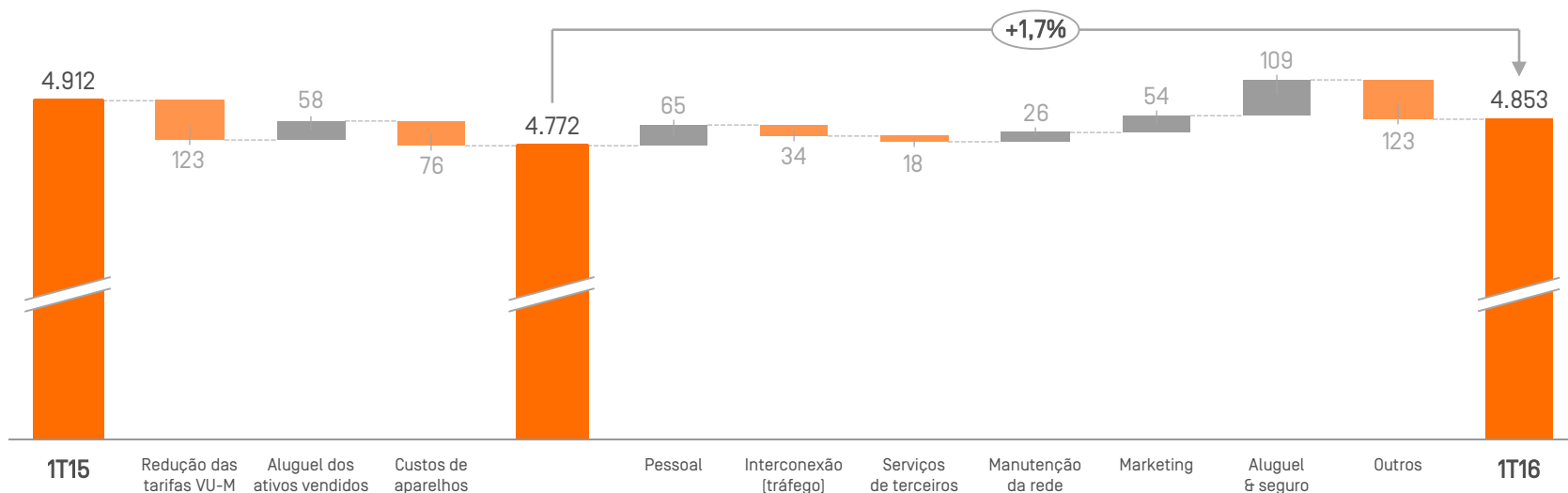
AUSTERIDADE COMO UM DOS PILARES DA TRANSFORMAÇÃO MANTÉM CUSTOS SOB CONTROLE APESAR DA INFLAÇÃO DE QUASE 10% NOS ÚLTIMOS DOZE MESES



Custos e despesas operacionais de rotina

R\$ milhões – Operações brasileiras

Inflação 12 meses: +9,4%



COMO PARTE DO PLANO DE TRANSFORMAÇÃO, FOCO DE 2016 SE MANTÉM NA MELHORIA DA QUALIDADE DOS SERVIÇOS E RIGOROSO CONTROLE DE CUSTOS



Plano Transformação



Digitalização

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



Dados

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



Convergência

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

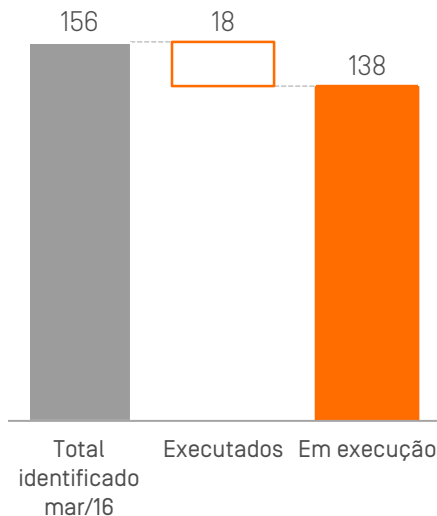


Custos

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

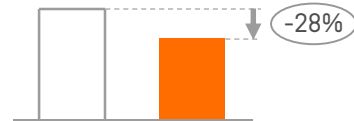
Novas iniciativas identificadas e executadas

Nº de iniciativas [acumulativo]

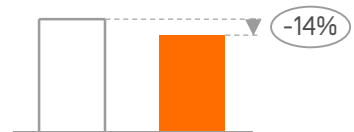


Exemplo de temas-chave para 2016 e os resultados iniciais

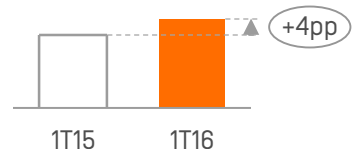
Call rates



Contingências Consumidor (Nº de processos)



Net Promoter Score (NPS) ¹



¹ Índice de mensuração do grau de satisfação e fidelidade dos consumidores



DIGITAL: UM MOVIMENTO CRUCIAL PARA A TRANSFORMAÇÃO DA OI. GANHOS SIGNIFICATIVOS E RÁPIDOS VIA DIGITALIZAÇÃO DO CORE FINANCIAM A JORNADA PARA UMA "OI DIGITAL"

O mundo se transforma...

Novas tecnologias



Novos modelos de negócio



Consumidor digital



... e com ele a Oi se transforma

A Disruptura via **Novos Negócios Digitais**, redesenhando a jornada do cliente

B Financiamento da jornada via **Digitalização do Core Business**



Digital 2.0 captura de valor na digitalização do core e posicionamento em novas propostas de valor

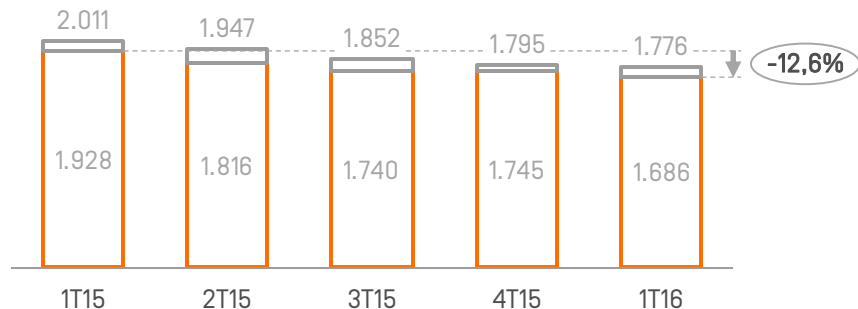
EBITDA IMPACTADO POR QUEDA NA RECEITA EM FUNÇÃO DE CENÁRIO MACROECONÔMICO ADVERSO. AUMENTO DE CAPEX DIRECIONADO PARA MELHORIA DE REDE.



EBITDA de rotina

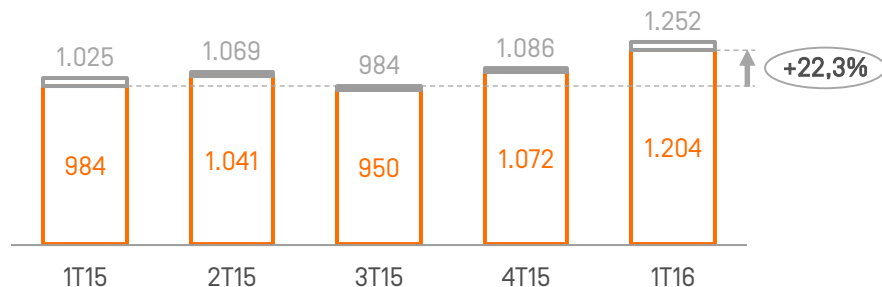
R\$ milhões

Brasil Outros



CAPEX

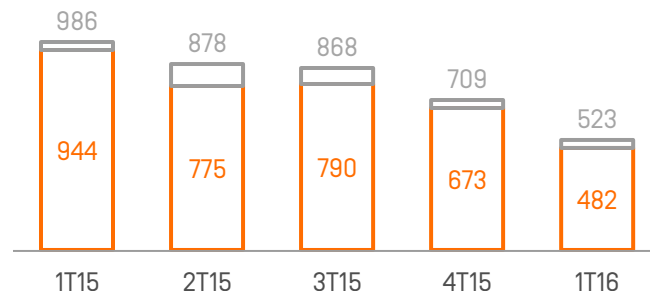
R\$ milhões



EBITDA de rotina menos CAPEX

R\$ milhões

Brasil Outros



- Receita impactada pelo cenário macro
- Custos sob controle apesar da inflação e da retomada comercial
- Aumento de investimentos na rede para suportar o plano de transformação do negócio

INVESTIMENTOS EM INFRAESTRUTURA MELHORAM EXPERIÊNCIA DO CLIENTE E AGILIZAM TIME-TO-MARKET NO LANÇAMENTO DAS NOVAS OFERTAS



Investimentos em modernização e ampliação da capacidade da rede e TI ...



- 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
- Consolidação da arquitetura de TI

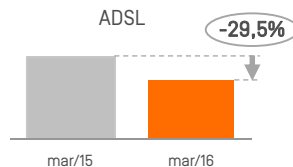
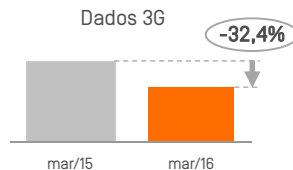
... permitem a entrega de novos produtos que oferecem o que o cliente quer ...



... com um nível de qualidade cada vez maior.

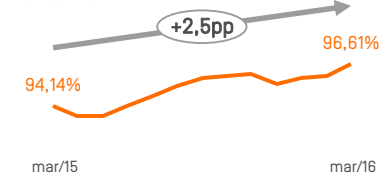
Congestionamento de rede

% congestionamento



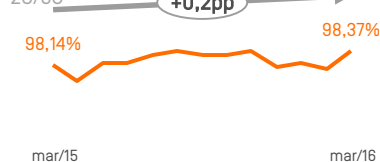
Acesso dados

2G/3G/4G



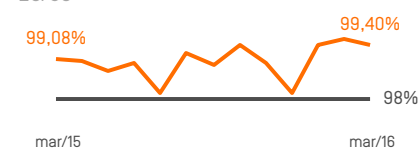
Acesso voz

2G/3G



SMP8 - Taxa de conexão de dados

2G/3G



SMP9 - Taxa de queda de conexão de dados

2G/3G



Fonte: ANATEL e dados da Companhia

2

AMBIENTE
REGULATÓRIO





CONCEITO

- O TAC implica em investimentos por parte da Oi ao longo de 4 anos para execução dos ajustes de conduta, permitindo a troca de multas por projetos de infraestrutura e/ou benefícios para o consumidor.
- Oportunidade para transformar a operação da Oi, melhorando a qualidade do serviço e aumentando *compliance* regulatório

STATUS

- O primeiro TAC está focado em qualidade e em universalização de serviços e está nos últimos estágios para aprovação do conselho diretor da Anatel (já com 3 votos favoráveis).
 - Uma vez aprovada, a proposta será enviada para o Tribunal de Contas da União (TCU) para apreciação. Se não forem feitas alterações, a Anatel e a Oi terão até 30 dias para a celebração do contrato do TAC.
 - Outros TACs (ex: questões relacionadas ao tema de direito dos consumidores) virão após avaliação das áreas técnicas da Anatel



CONCEITO

- Redução substancial nas obrigações para a universalização dos serviços de voz dado a (i) a falta de atratividade para a sociedade, e (ii) a insustentabilidade da concessão nos moldes atuais
- Extinção da taxa bianual de concessão [2% das receitas de voz fixa]
- Liberação de bens reversíveis e não reversíveis
- Metas para a banda larga fixa que somente poderão ser assumidas caso sejam (i) liberados recursos financeiros para tanto e (ii) operacionalmente executáveis
- Considerando o prazo quinquenal, esta é uma janela única de regulamentação para rever o ambiente regulatório e migrar para um modelo mais sustentável de serviços de telefonia fixa: concessão para autorização

STATUS

- Já houve 2 votos dos conselheiros da ANATEL a respeito da concessão e universalização de serviços. Ambos relatórios apontam para uma mudança de um modelo de concessão para um modelo de autorização por licença, mas através de abordagens diferentes. Um terceiro conselheiro pediu vistas do processo no dia 14 de abril e deve apresentar seu voto até o dia 23 de junho.
- Em 6 de Abril, o Ministério das Comunicações publicou um relatório estabelecendo as diretrizes no que diz respeito às alternativas para a revisão do modelo de serviços de telecomunicações no Brasil.
- Uma atualização da estrutura regulatória por parte da Anatel é necessária e as mudanças devem ser financeira e operacionalmente razoáveis para serem aceitas pelas atuais concessionárias.
- É essencial que o programa de expansão das redes de banda larga, a ser publicado pelo governo, seja realista e coerente com as demandas de mercado.



TAC: TERMO DE AJUSTAMENTO DE CONDUTA

- Correção de não conformidades com aumento de *compliance* regulatório
- Substituição de aprox. R\$ 5 bilhões em passivos de multas por investimentos em infraestrutura e/ou benefícios para os usuários [considerando as regras de descontos]
- 4 anos para estar em conformidade



REVISÃO DO CONTRATO DE CONCESSÃO

- Contrato revisado sustentável com metas mais razoáveis
- Possibilidade de evolução do modelo regulatório de concessão para autorização
- Autonomia na gestão de ativos
- Políticas voltadas para banda larga



MODELO REGULATÓRIO EQUILIBRADO

- Maior aderência às necessidades da sociedade
- Maior sustentabilidade financeira
- Contingências regulatórias regularizadas
- Investimentos no *core business* e voltados a atender às necessidades dos usuários
- Cumprimento das regras pactuadas

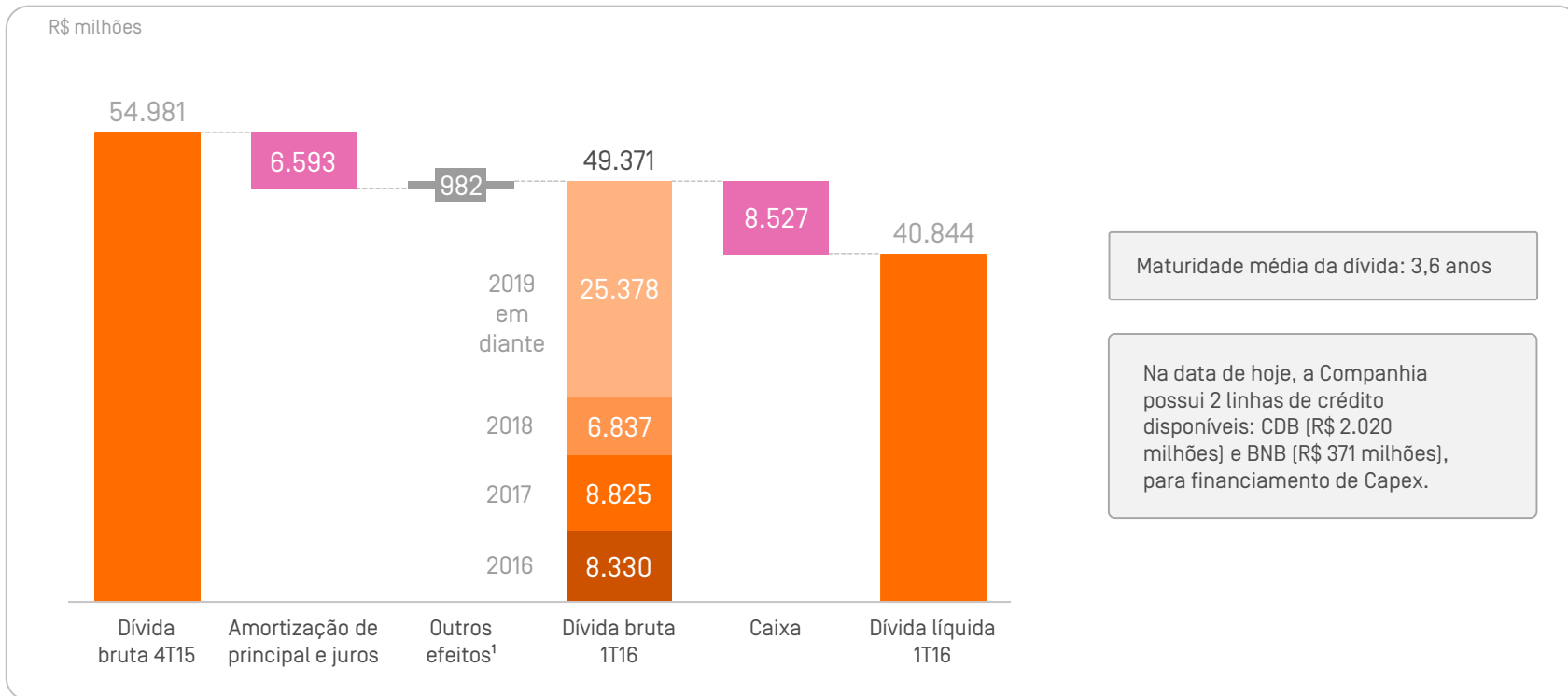
Ambos os temas estão previstos para conclusão em 2016

3

A man in a dark suit and tie is looking at his smartphone in a modern office setting. The background is a bright, blurred office interior with white railings and large windows. The text 'ESTRUTURA DE CAPITAL' is overlaid in orange on the bottom right of the image.

**ESTRUTURA
DE CAPITAL**

DÍVIDA LÍQUIDA EM 31 DE MARÇO DE 2016



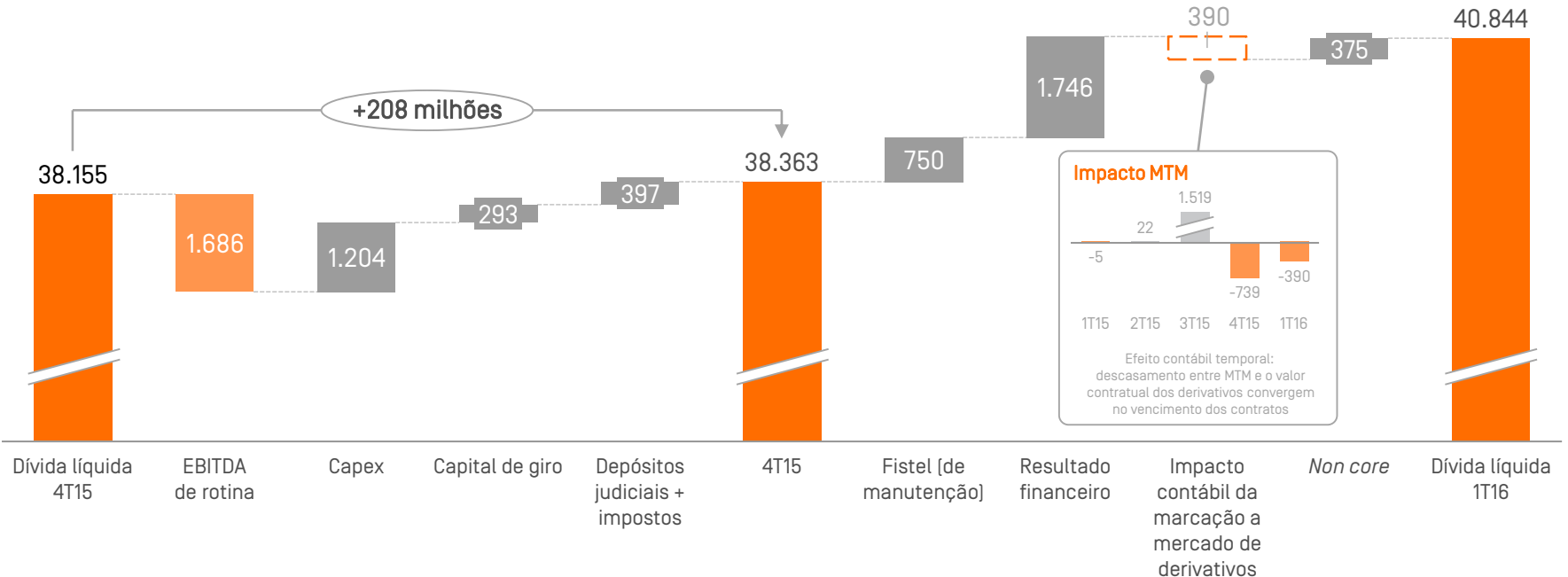
¹ Inclui: (i) *accrual* de juros, variação cambial e resultado de hedge, (ii) impacto de MTM dos derivativos, e (iii) pagamento de derivativos.

GERAÇÃO OPERACIONAL REFLETE AUMENTO DE CAPEX. DÍVIDA LÍQUIDA IMPACTADA PRINCIPALMENTE POR RESULTADOS FINANCEIROS E TAXA REGULATÓRIA ANUAL



Variação da dívida líquida

R\$ milhões





1. Transformação do negócio

- Plano de transformação baseado nos pilares de convergência, digitalização, austeridade em custos e experiência do cliente.
- Relançamento da marca com propósito mais abrangente.
- Aumento da atividade comercial impulsionada pelo lançamento de ofertas desruptivas [Oi Livre, Oi Mais, Oi Mais Empresas e Oi Total].
- Modernização e ampliação da capacidade da rede suportando o lançamento de novas ofertas e melhorando substancialmente a experiência do cliente.
- Eficiência de custos: redução de 1,2%* vs. 1T15 [aprox. 10% de queda real].
- Foco em projetos estruturais na melhoria da qualidade dos serviços e rigoroso controle de custos.

* Operações brasileiras.

2. Evolução do ambiente regulatório

- TAC: Primeiro conjunto de projetos em fase final do processo de aprovação na Anatel. Três conselheiros já votaram favoravelmente.
- Concessão: Ministério das Comunicações publicou portaria com diretrizes para que a Anatel execute os ajustes necessários nas atuais regras do setor.

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

- Contratação da PJT Partners como assessor financeiro e White & Case e Barbosa Müssnich Aragão como assessores legais, para auxiliar a Companhia na avaliação de alternativas financeiras e estratégicas para otimizar sua liquidez e seu perfil de endividamento.
- Celebração de acordo de confidencialidade com a Moelis & Company, na qualidade de assessor do comitê de *bondholders*, para iniciar discussões sobre termos de uma potencial reestruturação de dívida.