

RESULTADOS 2T15

RIO DE JANEIRO, 13 DE AGOSTO 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 PROGREDIU COM RELAÇÃO A SUAS PRIORIDADES

Turnaround operacional: transformação do negócio e melhoria na rede

- EBITDA e FCO do 2T15 continuam no caminho para atingir 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

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

- Conclusão da venda da PT Portugal
- Primeiros movimentos de *liability management*
- Refinanciamento de dívida de curto prazo
- Venda de outros ativos
- TAC: projetos apresentados à ANATEL

Governança corporativa: avançando para os mais altos padrões, sem acionista controlador

- Anúncio do novo Conselho da Oi
- Estrutura alternativa aprovada pela Anatel e AGE convocada para 1º de setembro
- Conversão voluntária de ações PN em ações ON (período de 30 dias)

Consolidação e evolução do mercado

A Companhia permanece alerta a movimentos do mercado para identificar possíveis alternativas de consolidação.

* *Guidance* para as operações brasileiras.

TURNAROUND OPERACIONAL

EFICIÊNCIA EM CUSTOS E MELHORA NO EBITDA & FCO EM LINHA PARA ENTREGAR *GUIDANCE* DE 2015

Destaques financeiros

R\$ milhões

	2T15	2T14	Δ Ano	1S15	1S14	Δ Ano
Brasil						
Receita Líquida de Serviços¹	6.486	6.711	-3,3%	13.125	13.465	-2,5%
Residencial	2.460	2.519	-2,4%	4.951	5.072	-2,4%
Mobilidade Pessoal	1.950	2.023	-3,6%	4.009	4.075	-1,6%
<i>Clientes²</i>	<i>1.757</i>	<i>1.698</i>	<i>+3,5%</i>	<i>3.557</i>	<i>3.352</i>	<i>+6,1%</i>
Corporativo/PMEs	2.001	2.080	-3,8%	4.019	4.163	-3,5%
OPEX de Rotina	4.739	5.295	-10,5%	9.651	10.462	-7,7%
EBITDA de Rotina	1.816	1.640	+10,7%	3.745	3.350	+11,8%
Margem EBITDA de Rotina	27,7%	23,7%	+4,1pp	28,0%	24,3%	+3,7pp
Capex	1.041	1.380	-24,5%	2.025	2.588	-21,7%
EBITDA de Rotina – Capex	775	260	+198%	1.719	762	+126%
Consolidado						
EBITDA Reportado	1.899	1.833	+3,6%	3.910	4.907	-20,3%

1 - Exclui receita de aparelhos. A terceirização da operação de aparelhos no trimestre teve um impacto negativo de aprox. R\$ 140 milhões em receita de aparelhos de Mobilidade Pessoal.

2 - Inclui assinaturas, chamadas originadas, longa distância móvel, *roaming*, dados e serviços de valor adicionado.

FOCO CONTÍNUO EM MELHORAR A RENTABILIDADE DA BASE ATUAL DE CLIENTES

Destaques operacionais

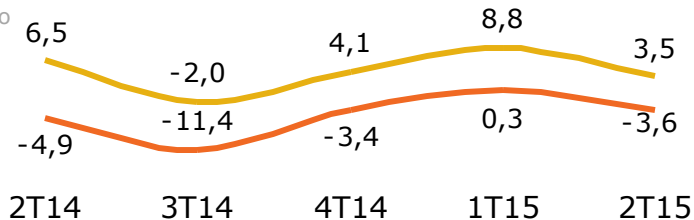
Em milhares de UGRs

	2T15	1T15	Δ Tri	2T14	2T Δ Ano	1T Δ Ano
Total - Brasil	72.975	73.577	-0,8%	74.895	-2,6%	-1,4%
Residencial	16.791	17.148	-2,1%	17.514	-4,1%	-2,9%
Telefonia fixa	10.440	10.703	-2,5%	11.360	-8,1%	-7,4%
Banda larga	5.167	5.213	-0,9%	5.268	-1,9%	-1,2%
TV paga	1.184	1.232	-3,9%	887	+33,5%	+48,8%
ARPU residencial	78,5	77,6	+1,2%	73,9	+6,2%	+5,4%
Mobilidade Pessoal	47.756	47.940	-0,4%	48.618	-1,8%	-0,4%
Pré-pago	40.719	40.824	-0,3%	41.801	-2,6%	-1,4%
Pós-pago	7.037	7.116	-1,1%	6.817	+3,2%	+5,8%
Corporativo/PMEs	7.778	7.836	-0,7%	8.108	-4,1%	-3,7%
Telefonia fixa	4.677	4.754	-1,6%	4.995	-6,4%	-5,9%
Banda larga	604	612	-1,4%	628	-3,9%	-2,8%
Móvel	2.497	2.470	+1,1%	2.485	+0,5%	+0,6%
Telefones Públicos	651	653	-0,2%	656	-0,6%	-0,7%

CRESCIMENTO NA RECEITA DE CLIENTES DA MÓVEL E RESILIÊNCIA NO SEGMENTO RESIDENCIAL APESAR DO CENÁRIO MACRO

Mobilidade Pessoal

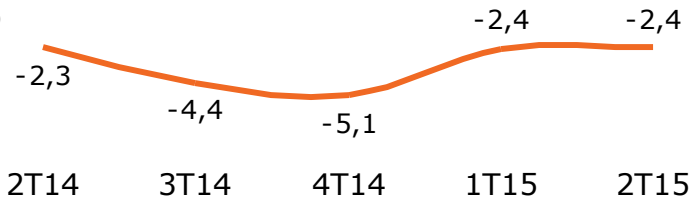
% ano a ano



— Receita de Serviços
— Receita de Clientes

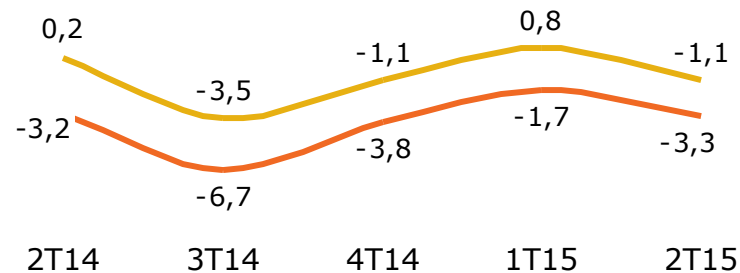
Residencial

% ano a ano



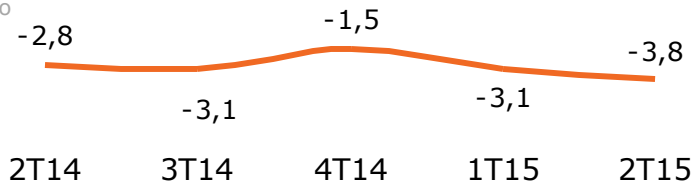
Receita Líquida

% ano a ano



Corporativo / PMEs

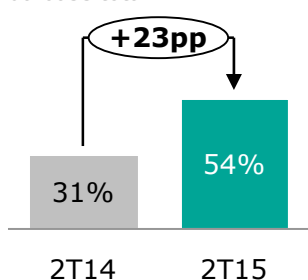
% ano a ano



DEMANDA POR DADOS IMPULSIONANDO CRESCIMENTO DE RECARGAS E ARPU

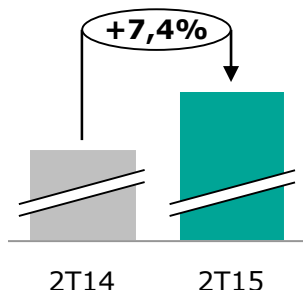
Penetração de aparelhos 3G/4G

% da base total



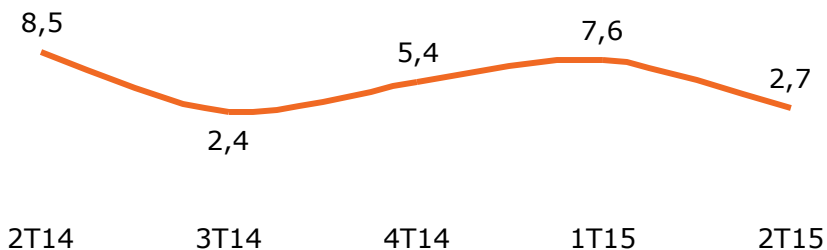
ARPU Pós-pago (ex-VU-M)

Indexado



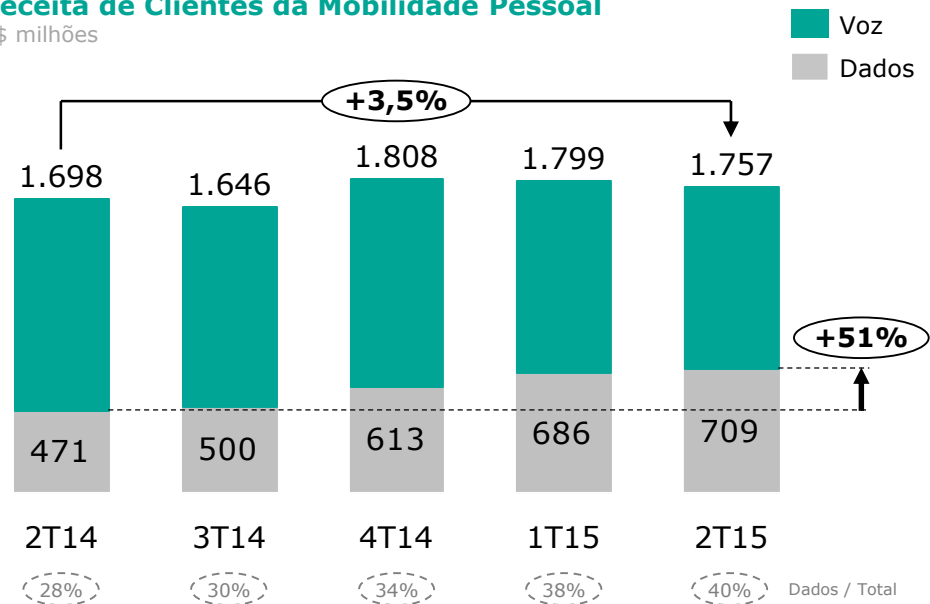
Recargas¹

% ano a ano (Volume financeiro)



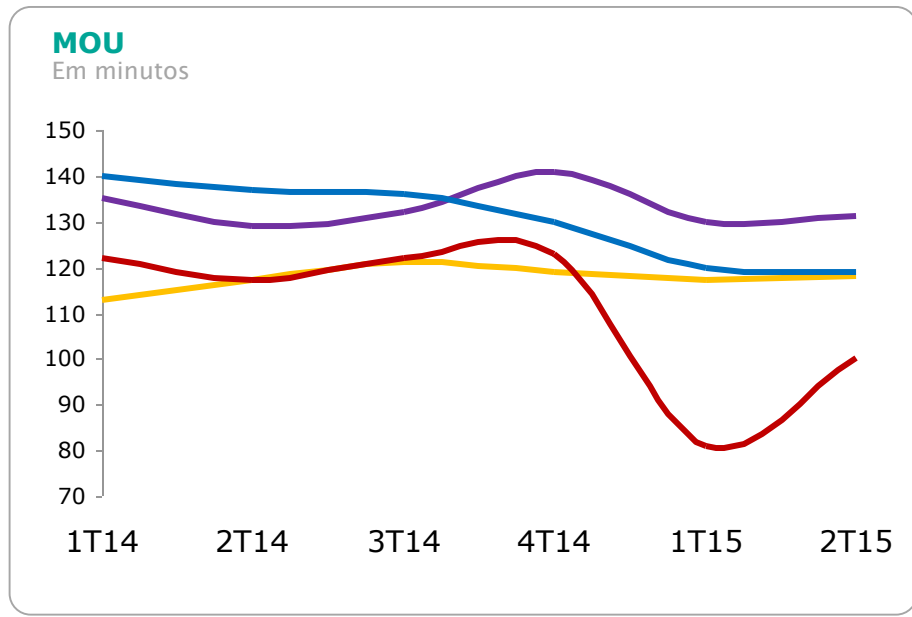
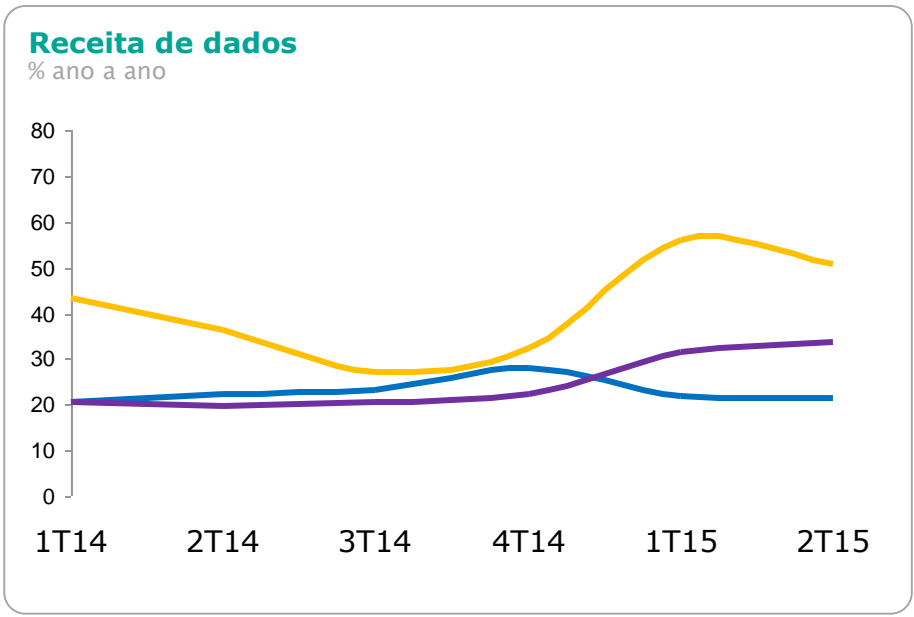
Receita de Clientes da Mobilidade Pessoal

R\$ milhões



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

OI VEM APRESENTANDO BOM DESEMPENHO EM RELAÇÃO AO MERCADO EM UM AMBIENTE MACROECONÔMICO DIFÍCIL



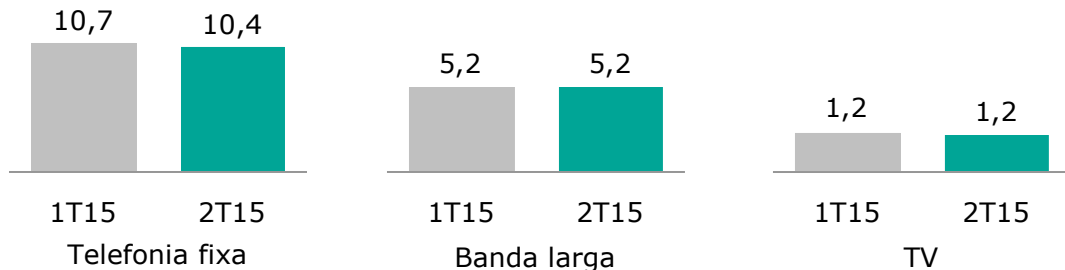
  Player A  Player B  Player C

Fonte: Relatórios públicos das companhias

A RENTABILIDADE DA NOSSA BASE DE CLIENTES RESIDENCIAIS CONTINUA MELHORANDO EM TODAS AS LINHAS

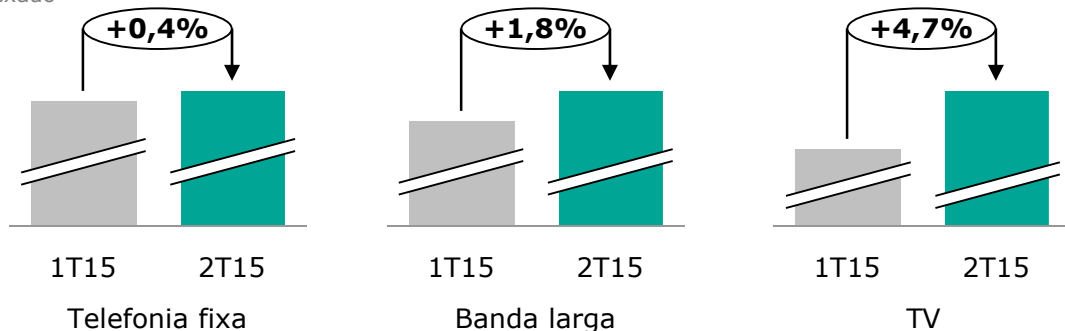
UGRs

Milhões



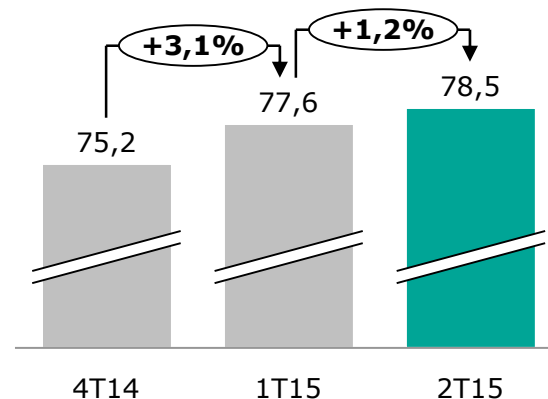
ARPU

Indexado



ARPU Residencial

R\$

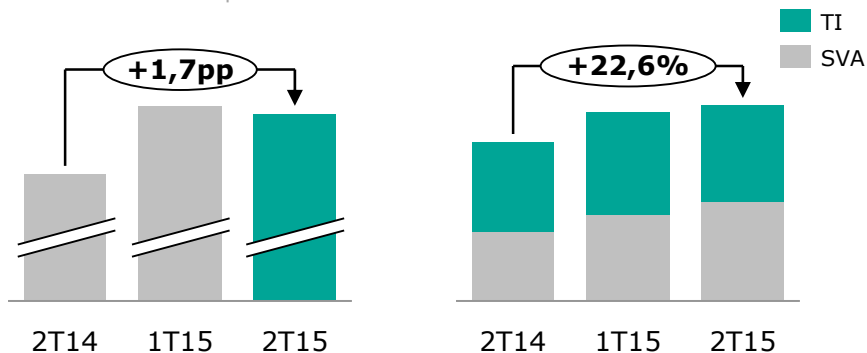


B2B ENFRENTANDO DESAFIOS NO CENÁRIO MACROECONÔMICO MAS MELHORANDO A QUALIDADE DA SUA RECEITA

Corporativo: menor dependência de serviços de voz

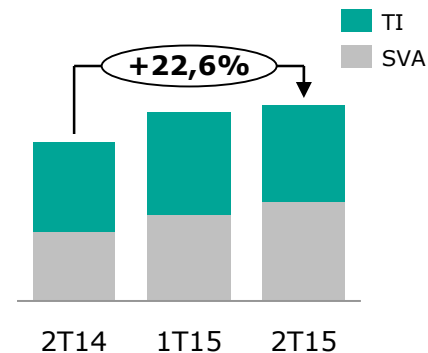
Receitas não voz

% da receita do Corporativo



Serviços não tradicionais^{1,2}

Indexado. Receitas

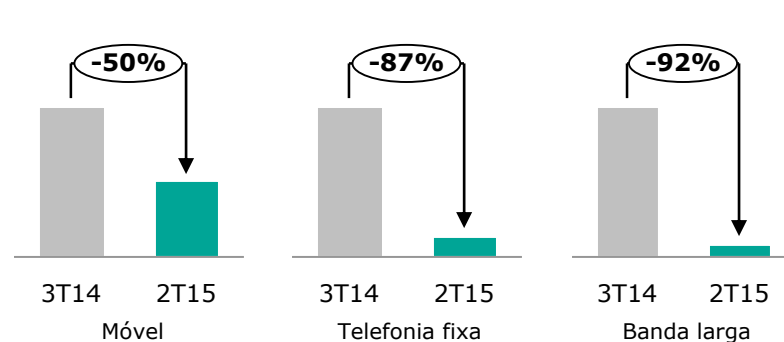


- Foco em rentabilidade através de dados e SVA (Segurança de rede, Serviços de Cloud, Serviços Gerenciados, etc)
- Crescimento em TI e outros serviços não tradicionais para reduzir dependência de serviços de voz
- Fim dos subsídios de aparelhos
- Melhora na qualidade do atendimento ao cliente sem investimentos adicionais

PMEs: foco em qualidade e rentabilidade

Simplificação do portfólio

Indexado. # de ofertas



- Nova estrutura de pós-venda
- Foco em melhorar a qualidade dos serviços
- Simplificação do portfólio
- Fim dos subsídios de aparelhos

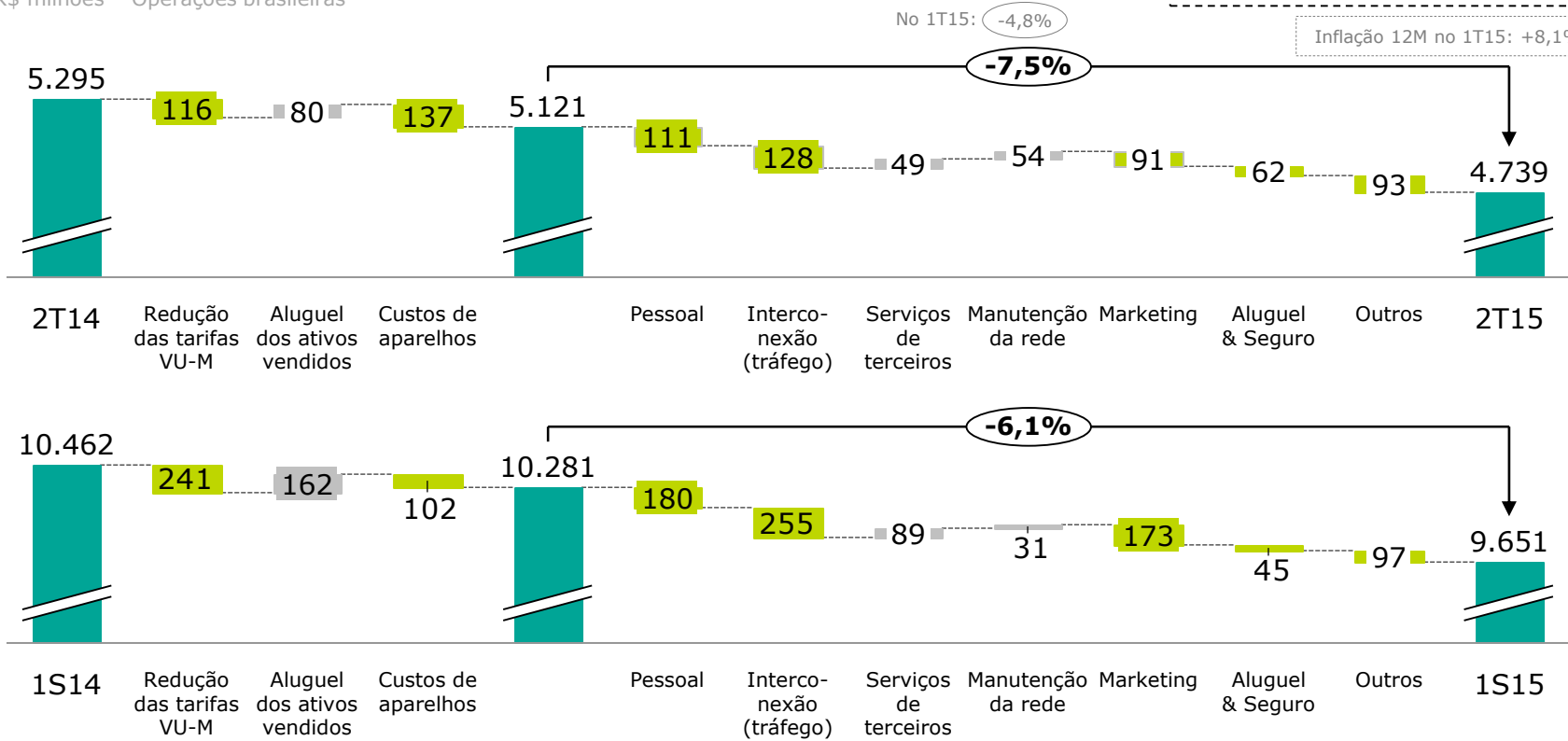
1 - TI = Serviços de Cloud, ICT e Datacenter; VAS = Serviços Gerenciados, Soluções de Segurança e Projetos Especiais

2 - Números do 2T14 excluem receitas do contrato FIFA

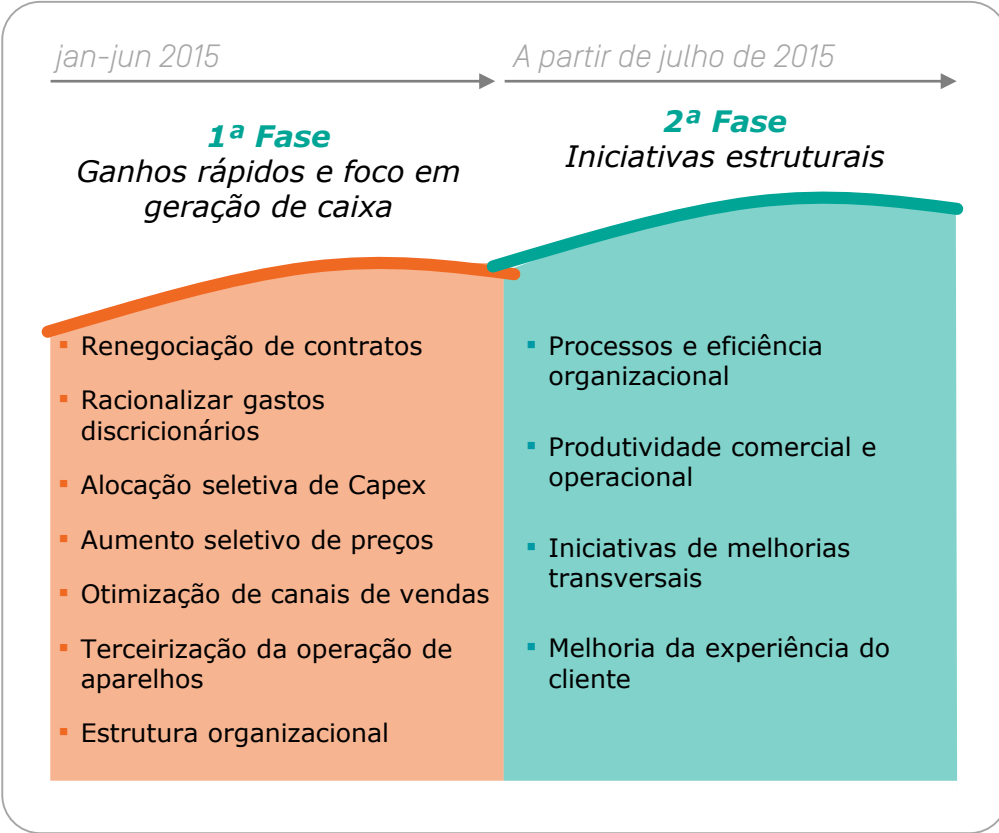
REDUÇÃO DE CUSTOS ACELEROU NO 2T APESAR DA PRESSÃO DO CÂMBIO, ENERGIA E INFLAÇÃO

Custos e despesas operacionais de rotina

R\$ milhões – Operações brasileiras



FOCO MIGRANDO DE CORTES DE CUSTOS DE CURTO PRAZO PARA INICIATIVAS TRANSFORMACIONAIS DE MÉDIO PRAZO; GRANDES OPORTUNIDADES SE MANTÊM



Iniciativas estruturais – 2ª Fase

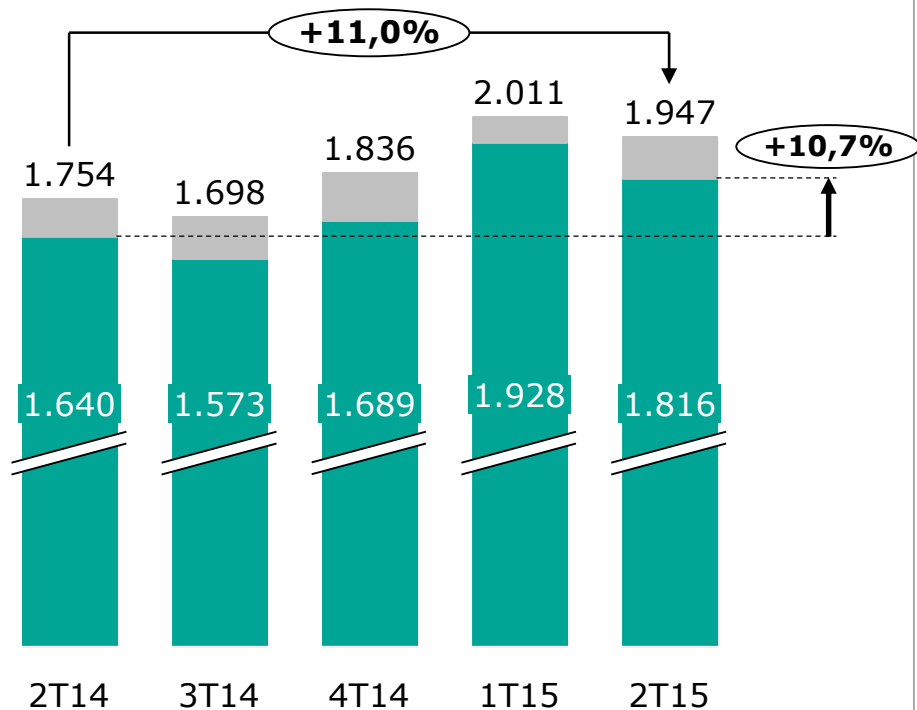
- Otimização de *front office* / *back office*
- Melhoria da produtividade e eficiência nas operações de serviços de campo
- Melhorar a taxa de solução técnica remota
- Aumentar eficiência das cobranças e das garantias de receita
- Convergência / *multi-skill* em vendas e atendimento ao cliente

MELHORA DO EBITDA E DO FCO EM LINHA COM O *GUIDANCE* PARA 2015

EBITDA Pró-forma¹

R\$ milhões

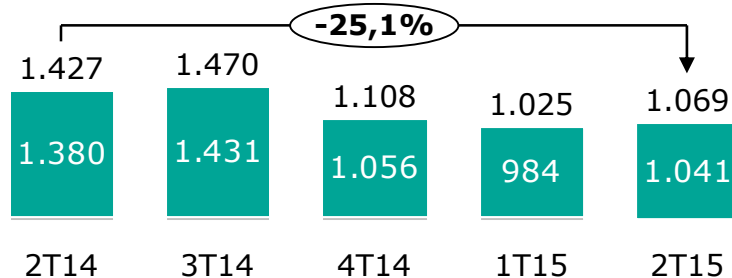
■ Brasil ■ Outros



CAPEX Pró-forma

R\$ milhões

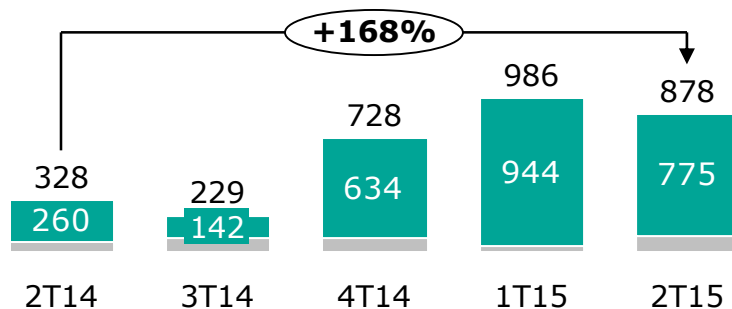
■ Brasil ■ Outros



EBITDA Pró-forma¹ menos CAPEX

R\$ milhões

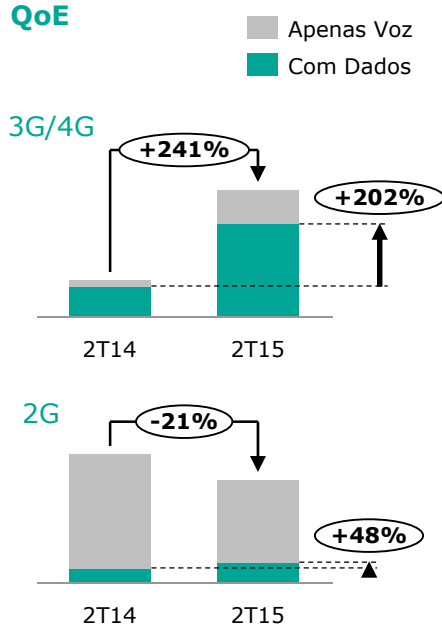
■ Brasil ■ Outros



1 - de rotina

NÃO SACRIFICAMOS QUALIDADE POR CAIXA: QUALIDADE DA REDE MÓVEL MELHORANDO CONSISTENTEMENTE MESMO COM AUMENTO DO TRÁFEGO DE DADOS

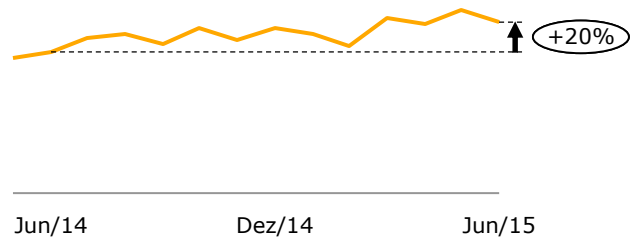
Migração do 2G para 3G com mais dados



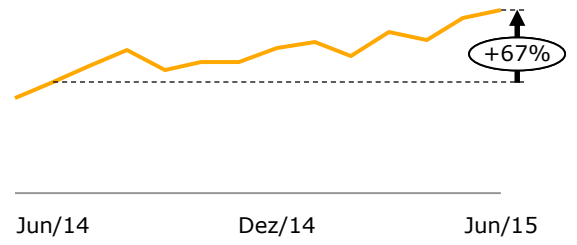
- Migração proativa de clientes do 2G para o 3G
- Maior número de clientes 2G usando dados

Aumento do tráfego de dados com melhora consistente dos indicadores da ANATEL

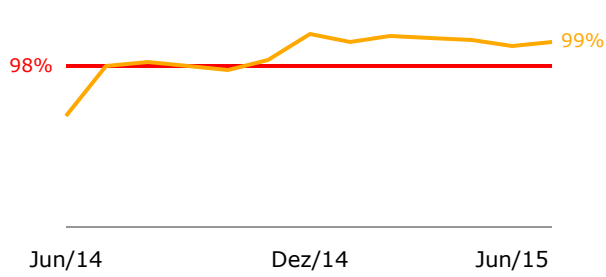
Tráfego de dados 2G
PBytes



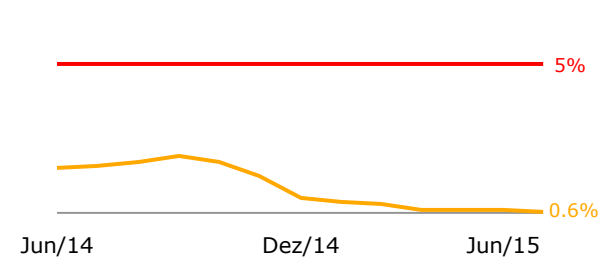
Tráfego de dados 3G
PBytes



SMP8 – Taxa de acesso de dados



SMP9 – Taxa de queda de dados

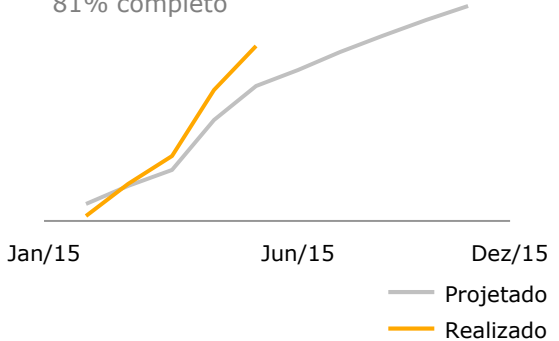


REDE DE BANDA LARGA FIXA MELHORANDO: PRINCIPAIS PROJETOS EVOLUINDO ANTES DO PREVISTO E ABAIXO DO ORÇAMENTO, PROPORCIONANDO MAIORES VELOCIDADES E AUMENTO DO TRÁFEGO DE DADOS

Expansão da rede de transporte

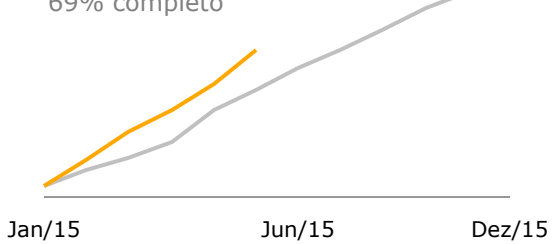
OTN – Novo backbone ótico de 100G

81% completo



Single Edge Nova rede de roteador IP

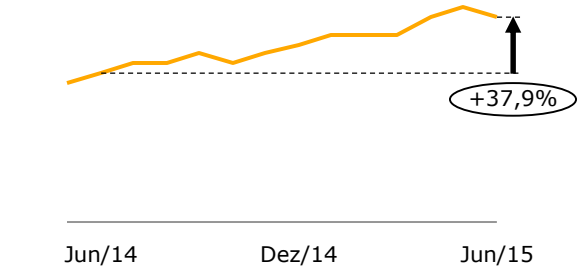
69% completo



Aumento do tráfego de dados

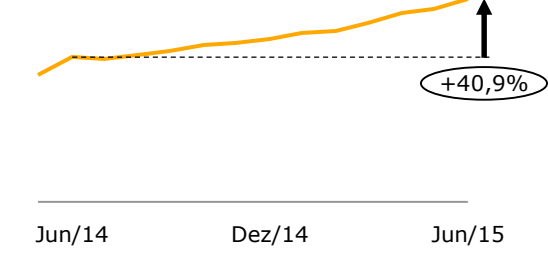
Banda média por usuário

Mbps



Tráfego IP

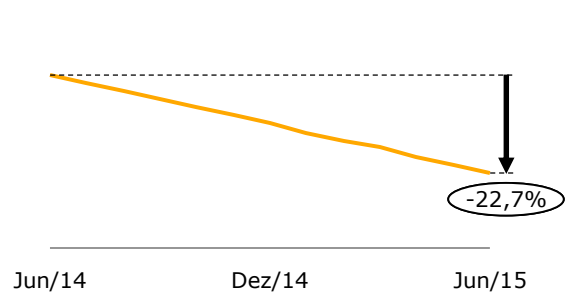
Tbps



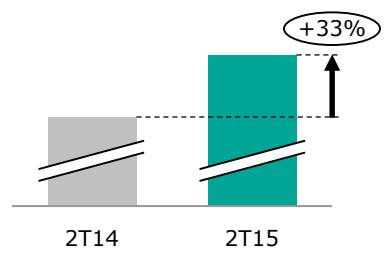
Melhora na qualidade

Congestionamento de ADSL

% de congestionamento



Assinantes ADSL (>= 10 Mbps)



BALANÇO PATRIMONIAL

FORTALECIMENTO DO BALANÇO

Monetização de ativos

- Venda da PT Portugal finalizada
- Africatel disponível para venda
- Venda de outros ativos (torres móveis, imóveis, *call center*)

Liability Management da dívida

- *Liability management* já começou com o uso dos recursos da venda da PT com o objetivo de alongar o perfil da dívida e reduzir despesas financeiras

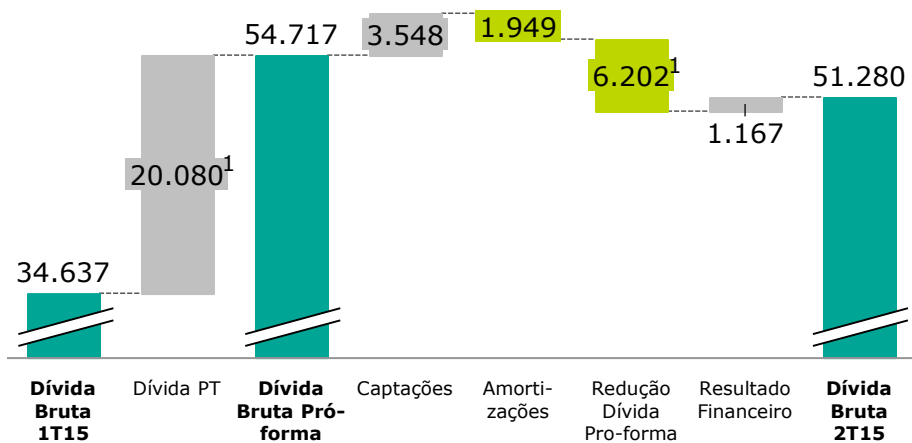
Redução de impactos regulatórios no fluxo de caixa

- Construção de um melhor ambiente regulatório
- Projetos do TAC¹ apresentados à ANATEL: Redução de multas atuais e potenciais através do TAC

REDUÇÃO DA DÍVIDA BRUTA: *LIABILITY MANAGEMENT* INICIOU LOGO APÓS O RECEBIMENTO DOS RECURSOS DA VENDA DA PT PORTUGAL; DÍVIDA SEM EXPOSIÇÃO CAMBIAL

Redução de dívida com recursos da venda da PT Portugal

R\$ milhões



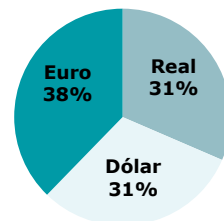
- Redução de dívida de R\$ 6,2 bilhões em junho, o equivalente a 11% da dívida bruta pró-forma
- Pré-pagamento de *notes* da PTIF no valor total de 174 milhões de euros em julho

1 - Inclui R\$ 3 bilhões de dívida que ficou na PT Portugal.

Perfil da dívida (antes do hedge)

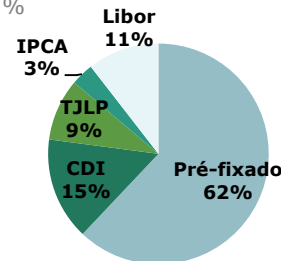
Por moeda

%



Por indexador

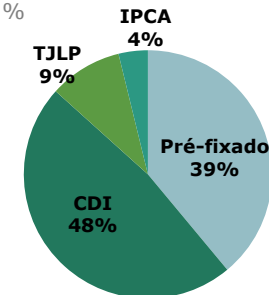
%



Perfil da dívida (depois do hedge)

Por indexador

%

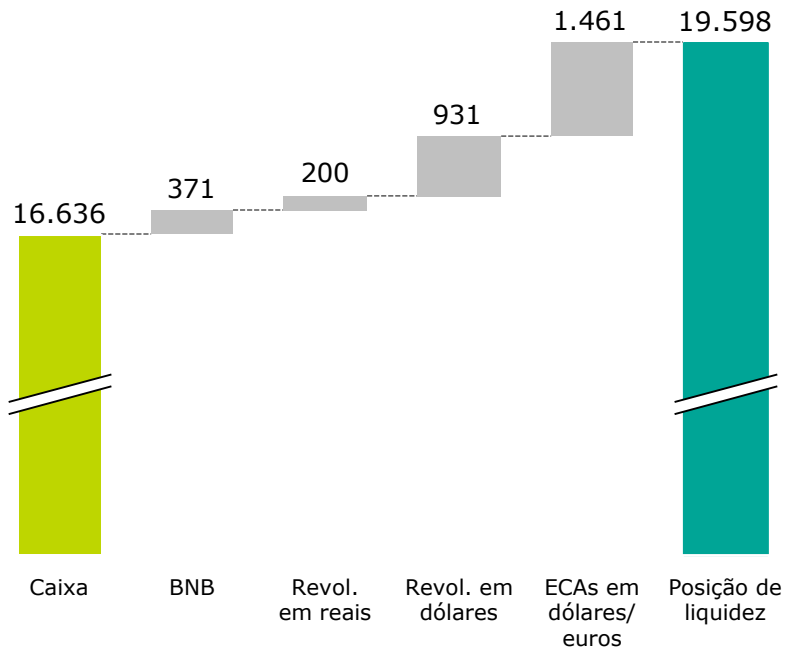


- A dívida em moeda estrangeira está totalmente hedgeada por *swaps* de longo prazo, *NDFs* e caixa em euros e dólares
- Volatilidade cambial não impacta o resultado
- Recebíveis com marcação a mercado no valor de R\$ 2,9 bilhões em jun-15 divididos em 13 bancos de primeira linha
- Maior parte da carteira de derivativos com vencimentos de longo prazo, casando perfeitamente com a dívida hedgeada

POSIÇÃO DE LIQUIDEZ MAIS DO QUE SUFICIENTE PARA AMORTIZAR DÍVIDA ATÉ MEADOS DE 2017

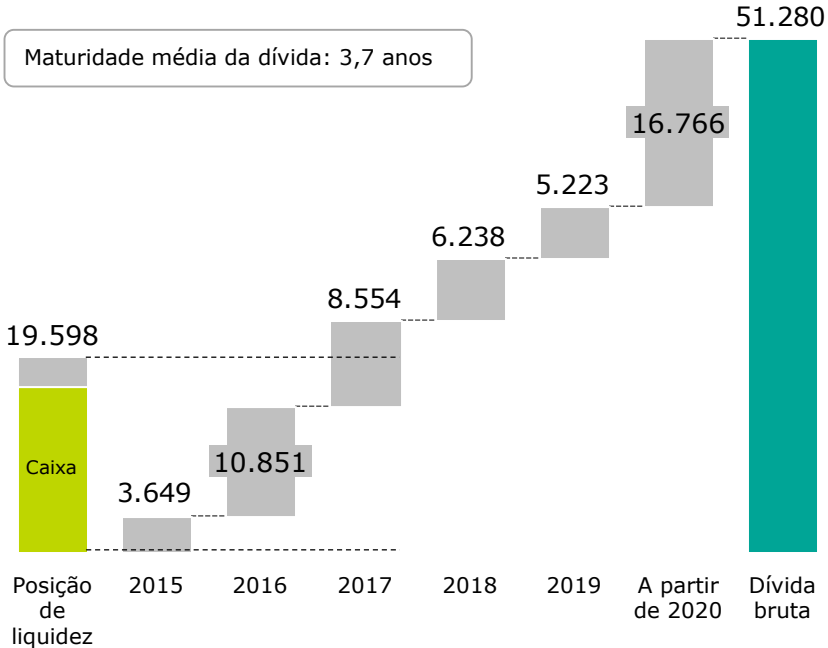
Liquidez

R\$ milhões



Cronograma de amortização da dívida bruta

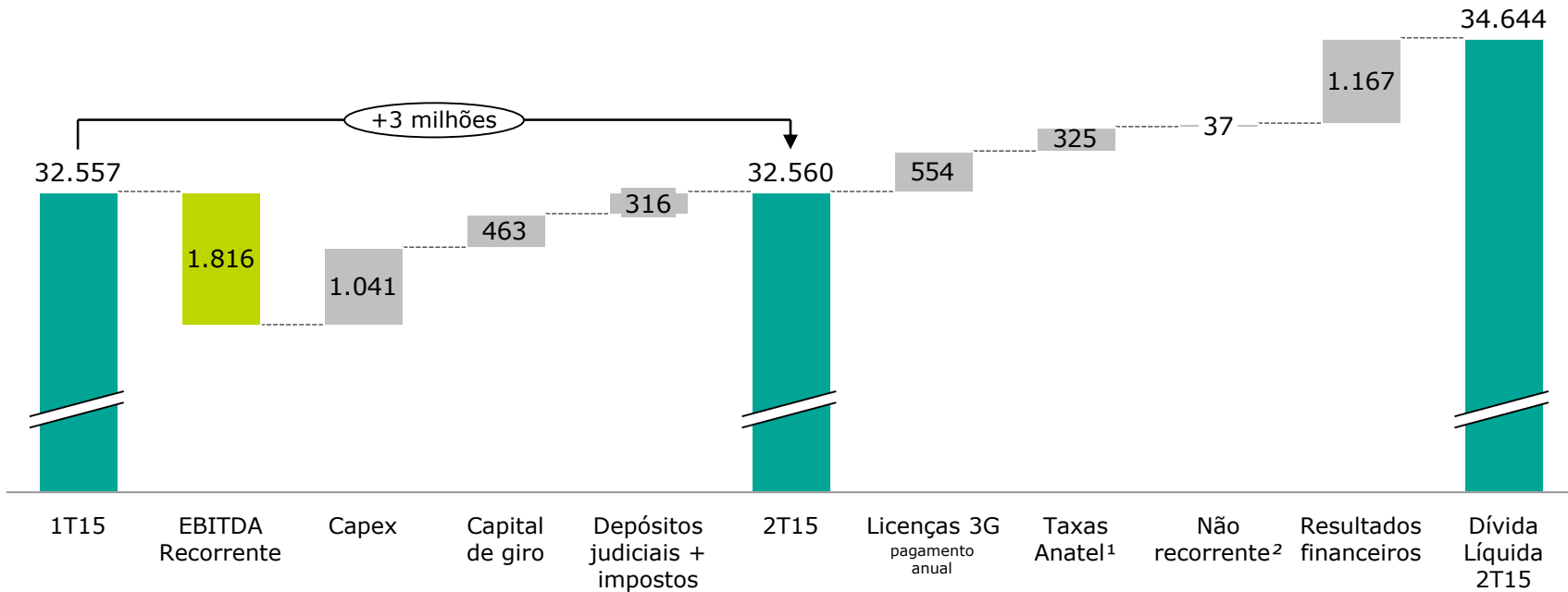
R\$ milhões



DÍVIDA LÍQUIDA AFETADA POR TARIFAS REGULATÓRIAS E RESULTADOS FINANCEIROS; PAGAMENTOS REGULATÓRIOS ANUAIS QUE IMPACTARAM 1S15 NÃO ACONTECERÃO NO 2S15

Variação da dívida líquida

R\$ milhões

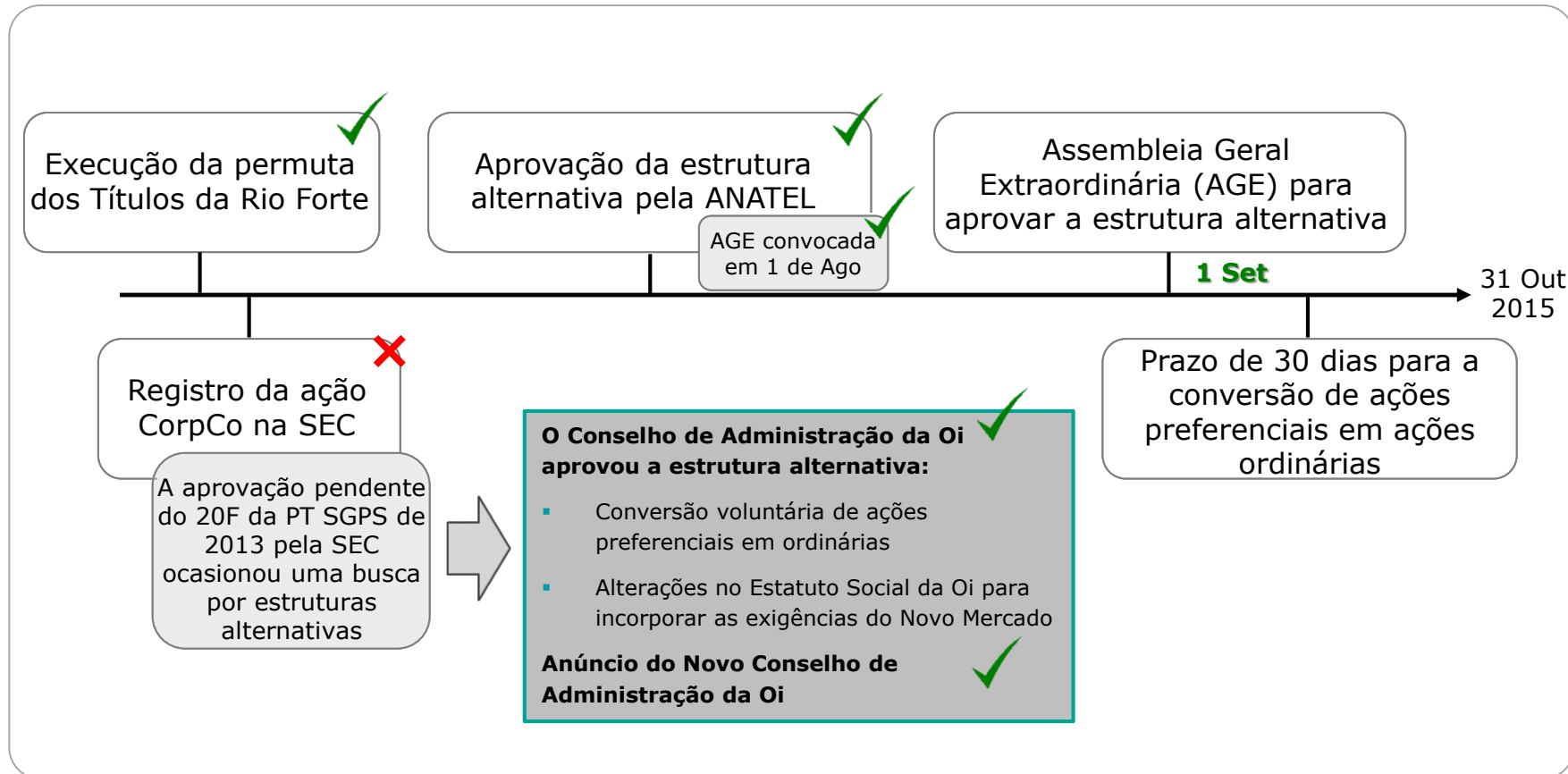


1 - Inclui pagamento da taxa bianual da concessão STFC.

2 - Pagamento de rescisão trabalhista.

GOVERNANÇA CORPORATIVA

ENTREGANDO UMA MELHOR GOVERNANÇA CORPORATIVA: SEM ACIONISTA CONTROLADOR, NOVO CONSELHO E ESTATUTO SOCIAL



RESUMO: A OI PROGREDIU COM RELAÇÃO A SUAS PRIORIDADES

Turnaround operacional: transformação do negócio e melhoria na rede

- ✓ EBITDA e FCO do 2T15 continuam no caminho para atingir 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

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

- ✓ Conclusão da venda da PT Portugal
- ✓ Primeiros movimentos de *liability management*
- Refinanciamento de dívida de curto prazo
- Venda de outros ativos
- ✓ TAC: projetos apresentados à ANATEL

Governança corporativa: avançando para os mais altos padrões, sem acionista controlador

- ✓ Anúncio do novo Conselho da Oi
- ✓ Estrutura alternativa aprovada pela Anatel e AGE convocada para 1º de setembro
- Conversão voluntária de ações PN em ações ON (período de 30 dias)

Consolidação e evolução do mercado

A Companhia permanece alerta a movimentos do mercado para identificar possíveis alternativas de consolidação.

* *Guidance* para as operações brasileiras.

RESULTADOS 2T15

RIO DE JANEIRO, 13 DE AGOSTO DE 2015

