

# RESULTADOS 3T15

RIO DE JANEIRO, 12 DE NOVEMBRO 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.

# SUMÁRIO EXECUTIVO – DESTAQUES DO TRIMESTRE

- O **Ebtida de Rotina do Brasil** atingiu **R\$ 1.740 milhões (+10,6% em relação ao 3T14)**, como resultado da maior eficiência de custos e da estratégia de rentabilização de clientes. A Oi reafirma o *guidance* para EBITDA de rotina entre R\$ 7,0 e 7,4 bilhões e melhoria no Fluxo de Caixa Operacional (FCO) entre R\$ 1,2 e 1,8 bilhão.
- Os **custos e as despesas operacionais** do Brasil somaram R\$ 4.775 milhões (**-7,5% na comparação anual**), um ganho real de aproximadamente 16% considerando inflação de 9,5% acumulada em 12 meses. **A margem EBITDA Brasil foi de 26,7% (+3,4 p.p. em relação ao 3T14)**.
- O FCO [EBITDA de rotina menos Capex] das operações brasileiras foi de **R\$ 790 milhões (+455% em relação ao 3T14)**, em função do aumento do EBITDA de rotina e da alocação mais eficiente do Capex, com renegociação de contratos, compartilhamento de infraestrutura e projetos de otimização de rede. A Companhia investiu no trimestre R\$ 950 milhões, redução de 33,6% em relação ao 3T14, sendo 85,6% deste total direcionado à rede.
- Como resultado do **contínuo investimento em infraestrutura**, a Oi tem avançado substancialmente na **melhoria da rede e experiência do cliente**: Por exemplo, nos últimos doze meses, a velocidade média da banda larga fixa aumentou em 25% (hoje 53% das adições têm velocidade a partir de 10 Mbps), o tráfego IP cresceu 43% enquanto a taxa de congestionamento de banda larga caiu 17%.
- A **receita líquida de clientes** (excluindo venda de aparelhos e uso de rede) atingiu **R\$ 6.066 milhões** no Brasil (**+0,9% em relação ao 3T14**), apesar do cenário macroeconômico desfavorável.
- Na **mobilidade, a receita líquida de clientes** alcançou **R\$ 1.780 milhões, +8,1% em relação ao 3T14 e +1,3% em relação ao 2T15**, apresentando o **maior crescimento do mercado** em ambas as comparações.
- Já a **receita líquida de serviços** (exclui apenas aparelhos) na mobilidade foi de **R\$ 1.997 milhões, +0,9% em relação ao 3T14** (segundo maior crescimento do mercado) e **+2,4% em relação ao 2T15 [o maior crescimento do mercado]**. Tanto para a receita de clientes quanto para a receita de serviços de mobilidade, a Oi foi a única operadora a manter de forma consistente uma tendência positiva na evolução do crescimento ano-contra-ano nos últimos 5 trimestres.
- O resultado da mobilidade foi impulsionado pelo **crescimento de 52,8% na receita de dados** (incluindo SVA), registrando a **melhor performance do mercado**. O **mix de dados** sobre a receita de serviços atingiu **38,3%, [+13 p.p. nos últimos doze meses]**, apresentando também a **melhor evolução do mercado**.
- O **ARPU residencial** atingiu **R\$ 79,5 (+8,3% em relação ao 3T14)**. A **receita líquida do segmento** foi de **R\$ 2.437 milhões [-0,6% em relação ao 3T14]**, com uma melhoria na sua tendência observada nos últimos trimestres, devido ao **foco na rentabilidade** da base combinado ao **crescimento das adições brutas e taxas estáveis de churn**. Já a receita do segmento corporativo caiu 3,5%, impactada pelo ambiente macroeconômico.
- O **caixa gerado pelas operações no Brasil** atingiu **R\$ 686 milhões** no trimestre, após vários trimestres de consumo de caixa.
- A **dívida líquida** aumentou para **R\$ 37.241 milhões (+7,5% versus 2T15)**, **impactada basicamente pelo resultado financeiro e pelo efeito contábil temporal de R\$ 1,5 bilhão da marcação a mercado dos contratos de derivativos**. Em outubro, cerca de R\$ 1 bilhão do efeito contábil já foi revertido.
- No contexto do plano de transformação, no início de novembro a Oi lançou o **Oi Livre**, um plano que **amplia a oferta de pacotes de dados sem restrições** de uso e oferece maior franquia de minutos nas **ligações de voz para qualquer operadora** para qualquer lugar do país. Esta oferta **revolucionou o modelo de telecom** no país, **eliminando o efeito comunidade** e reforçando o **foco em dados** da Companhia.

## A OI PROGRIDE COM RELAÇÃO A SUAS PRIORIDADES

### **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

### **Balanco: 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

### **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

### **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.

*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
<b>Brasil</b>						
<b>Receita Líquida de Serviços<sup>1</sup></b>	<b>6.463</b>	<b>6.526</b>	<b>-1,0%</b>	<b>19.588</b>	<b>19.991</b>	<b>-2,0%</b>
Residencial	2.437	2.451	-0,6%	7.387	7.522	-1,8%
Mobilidade Pessoal	1.997	1.978	+0,9%	6.006	6.053	-0,8%
<i>Cientes<sup>2</sup></i>	<i>1.780</i>	<i>1.646</i>	<i>+8,1%</i>	<i>5.336</i>	<i>4.998</i>	<i>+6,8%</i>
Corporativo/PMEs	1.967	2.030	-3,1%	5.986	6.193	-3,3%
<b>Receita Líquida de Clientes<sup>2</sup></b>	<b>6.066</b>	<b>6.009</b>	<b>+0,9%</b>	<b>18.400</b>	<b>18.366</b>	<b>+0,2%</b>
<b>OPEX de Rotina</b>	<b>4.775</b>	<b>5.165</b>	<b>-7,5%</b>	<b>14.426</b>	<b>15.626</b>	<b>-7,7%</b>
<b>EBITDA de Rotina</b>	<b>1.740</b>	<b>1.573</b>	<b>+10,6%</b>	<b>5.485</b>	<b>4.923</b>	<b>+11,4%</b>
Margem EBITDA de Rotina	26,7%	23,3%	+3,4pp	27,5%	24,0%	+3,6pp
<b>CAPEX</b>	<b>950</b>	<b>1.431</b>	<b>-33,6%</b>	<b>2.976</b>	<b>4.018</b>	<b>-25,9%</b>
<b>EBITDA de Rotina – Capex</b>	<b>790</b>	<b>142</b>	<b>+455%</b>	<b>2.509</b>	<b>904</b>	<b>+177%</b>
<b>Consolidado</b>						
<b>EBITDA Reportado</b>	<b>2.178</b>	<b>2.260</b>	<b>-3,6%</b>	<b>6.088</b>	<b>7.166</b>	<b>-15,0%</b>

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

## Destaques operacionais

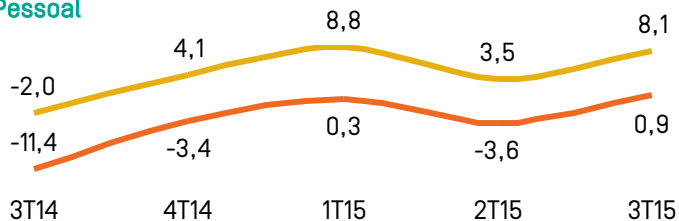
Em milhares de UGRs

	3T15	3T14	Δ Ano	2T15	Δ Tri
<b>Total - Brasil</b>	<b>71.838</b>	<b>75.035</b>	<b>-4,3%</b>	<b>72.975</b>	<b>-1,6%</b>
<b>Residencial</b>	<b>16.524</b>	<b>17.401</b>	<b>-5,0%</b>	<b>16.791</b>	<b>-1,6%</b>
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%
<b>ARPU residencial</b>	<b>79,5</b>	<b>73,4</b>	<b>+8,3%</b>	<b>78,5</b>	<b>+1,2%</b>
<b>Mobilidade Pessoal</b>	<b>47.059</b>	<b>48.976</b>	<b>-3,9%</b>	<b>47.756</b>	<b>-1,5%</b>
Pré-pago	40.296	41.990	-4,0%	40.719	-1,0%
Pós-pago	6.763	6.986	-3,2%	7.037	-3,9%
<b>Corporativo/PMEs</b>	<b>7.602</b>	<b>8.004</b>	<b>-5,0%</b>	<b>7.778</b>	<b>-2,3%</b>
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%
<b>Telefones Públicos</b>	<b>651</b>	<b>653</b>	<b>-0,3%</b>	<b>651</b>	<b>0,0%</b>

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

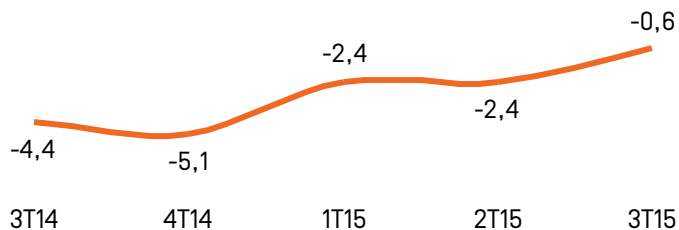
## Mobilidade Pessoal

% ano a ano



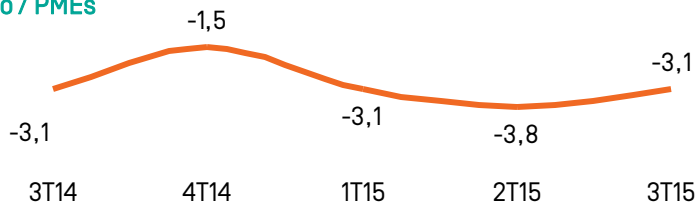
## Residencial

% ano a ano



## Corporativo / PMEs

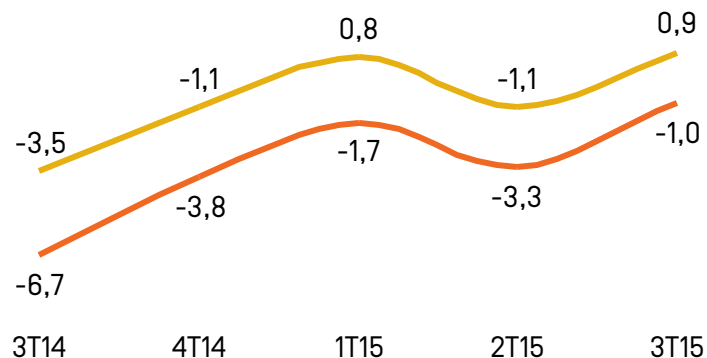
% ano a ano



Receita de Serviços<sup>1</sup>  
Receita de Clientes<sup>2</sup>

## Receita Líquida

% ano a ano



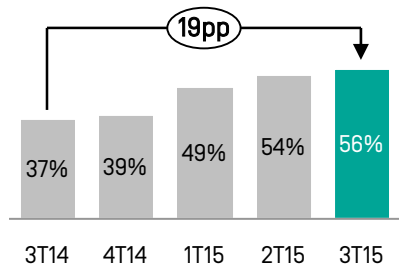
1 - Exclui receita de aparelhos.

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

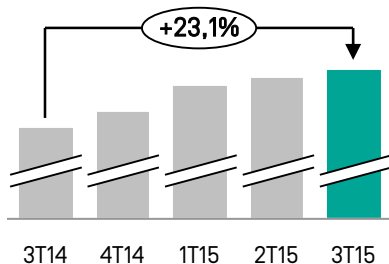
% da base total



## ARPU Gross Pós-pago

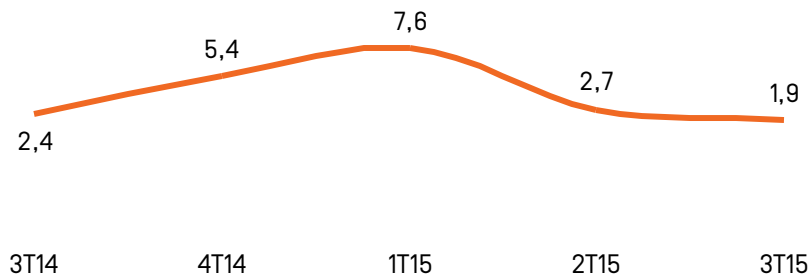
[ex-VU-M]

Indexado



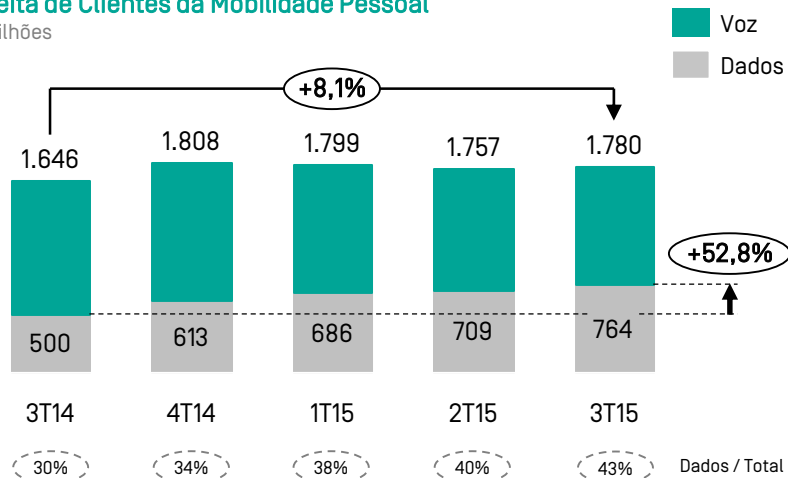
## Recargas<sup>1</sup>

% ano a ano [Volume financeiro]



## Receita de Clientes da Mobilidade Pessoal

R\$ milhões



- Crescimento da receita de dados sustentado pela penetração de smartphones
- Maior rentabilização da base como consequência do melhor mix de aquisição e maior uso de dados
- Crescimento contínuo de recargas apesar do ambiente macroeconômico deteriorado
- Em 3T15, receita de dados representou 38,3% da receita de serviços (+ 13 p.p. nos últimos doze meses)

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

### Comunicação iniciada no dia 30/10

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

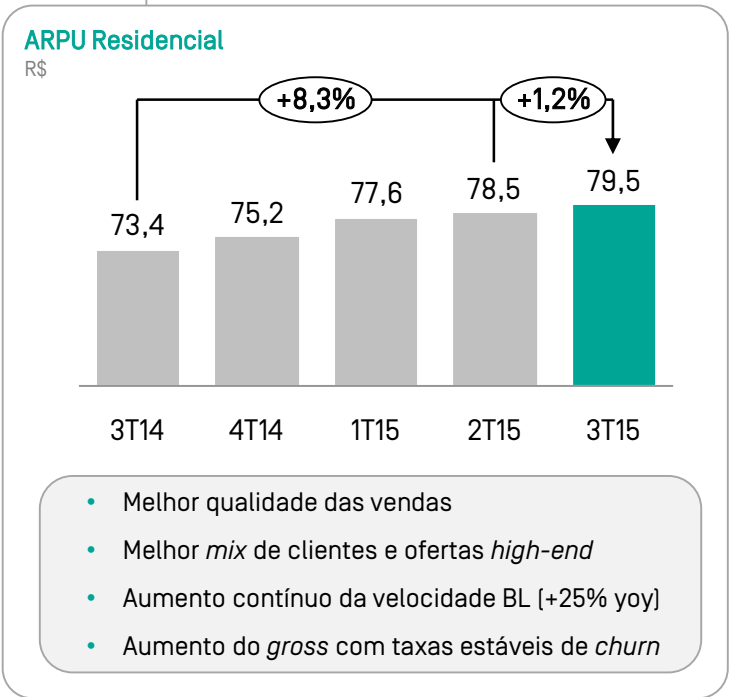
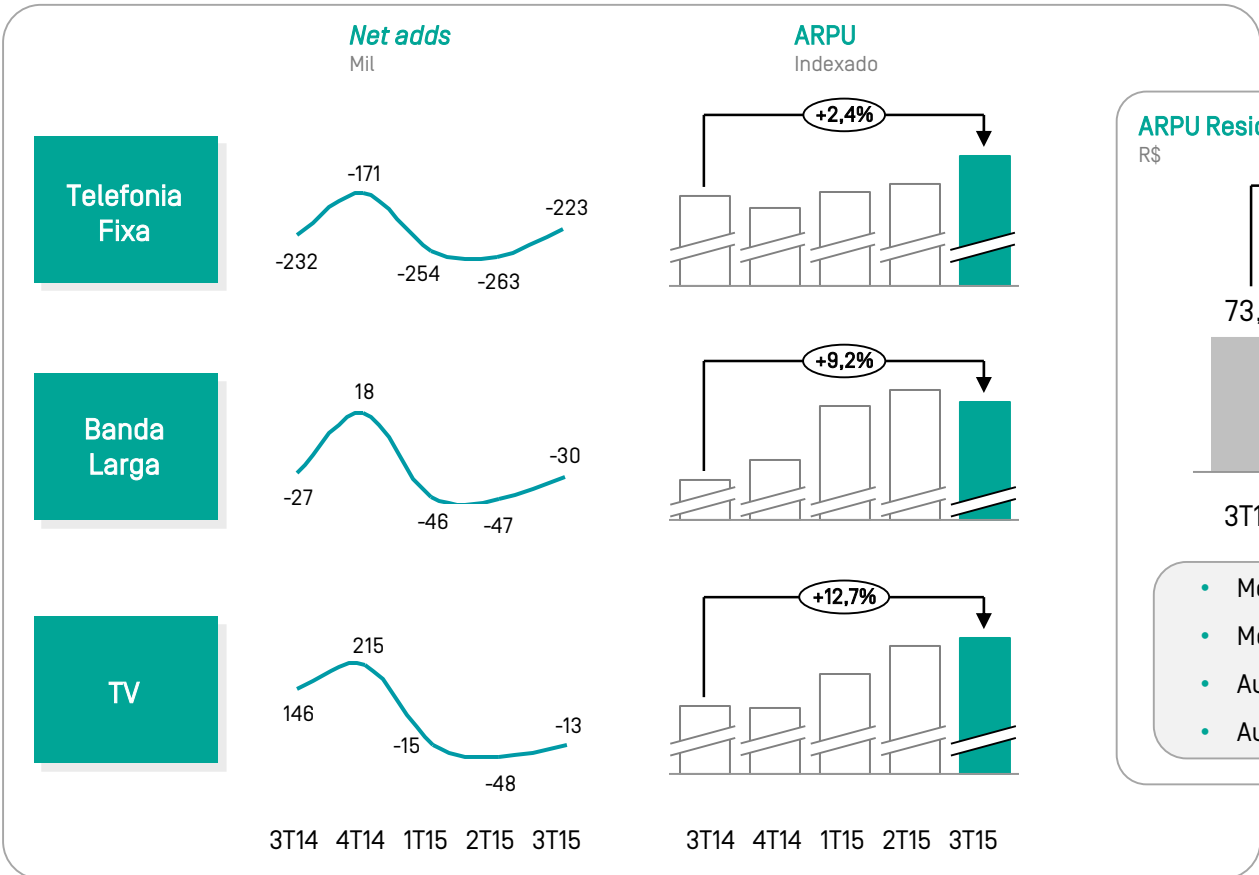
## Proposta de valor

- 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



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

## Prioridades do segmento

- Retomada da atividade comercial;
- Postura pró-consumidor via simplificação das ofertas;
- Atendimento a demanda crescente de dados através de novas velocidades de banda larga;
- Evolução do produto TV, incluindo conteúdo não-linear, como diferencial competitivo.

## Novo portfólio de banda larga

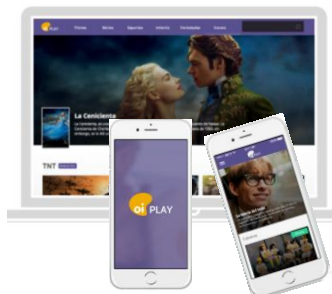


- Velocidades de 20, 25 e 35 Mega
- Oferta simplificada, sem degrau de preço
- Disponível em mais de 500 municípios

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



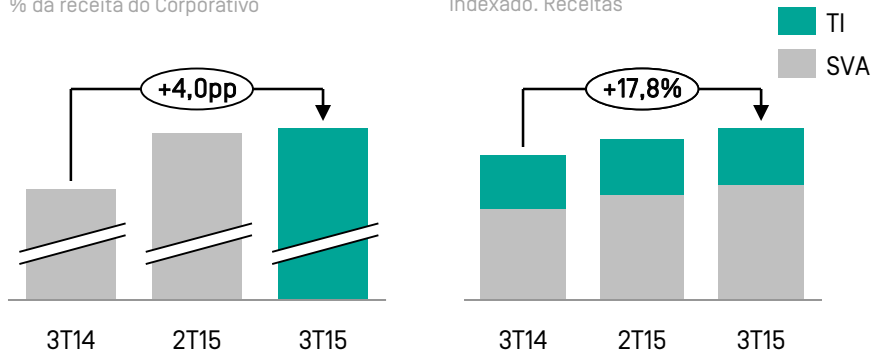
- Extensão do conteúdo Oi TV para *multidevices*.
- Programação ao vivo e conteúdo não-linear: mais de 30 canais e 13 mil títulos disponíveis.
- Um único portal reunindo todo o conteúdo, otimizando experiência de navegação do usuário.
- Válido para todos os clientes Oi TV.

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

## Corporativo: menor dependência de serviços de voz

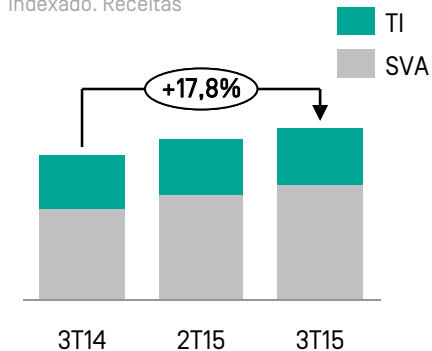
### Receitas não voz

% da receita do Corporativo



### Serviços não tradicionais<sup>1,2</sup>

Indexado. Receitas

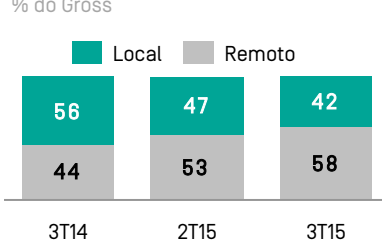


- Crescimento na receita de dados acima do mercado (+5,6% YTD vs 2014)
- Foco em rentabilidade através de dados e SVA (Segurança de rede, Serviços de Cloud, Serviços Gerenciados, etc)
- Crescimento em TI e outros serviços não tradicionais para reduzir dependência de serviços de voz
- Fim dos subsídios de aparelhos
- Melhora na qualidade do atendimento ao cliente sem investimentos adicionais

## PMEs: foco em qualidade e rentabilidade

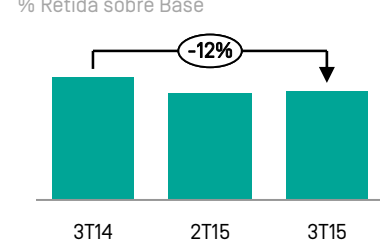
### Mix de canais

% do Gross



### Churn Fixo+BL+Móvel

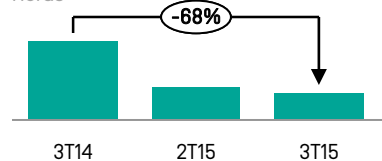
% Retida sobre Base



### Tempo médio reparo

Fixo+BL

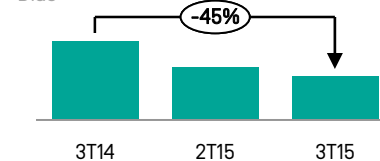
Horas



### Tempo médio instalação

Fixo+BL

Dias



- Redução da participação dos canais presenciais no *mix* otimizando custo de vendas
- Foco em melhorar a qualidade dos serviços
- Simplificação do portfólio de ofertas e fim dos subsídios de aparelhos

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

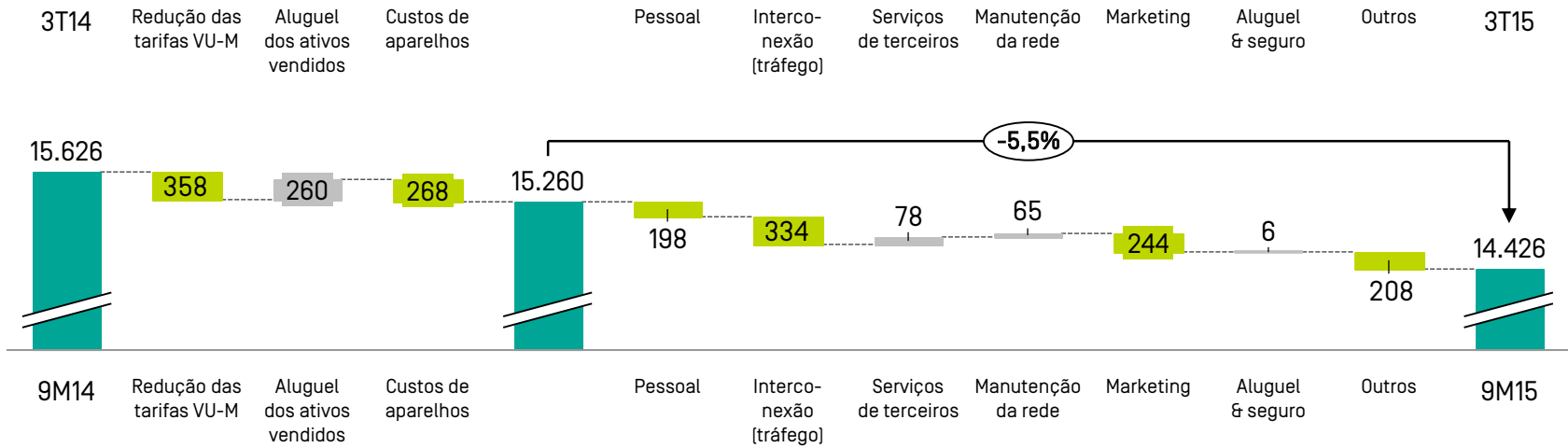
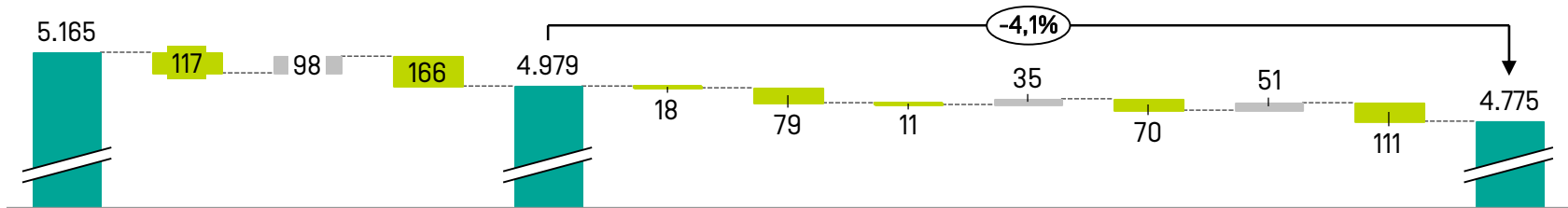
2 - Números do 3T14 excluem receitas do contrato FIFA

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

## Custos e despesas operacionais de rotina

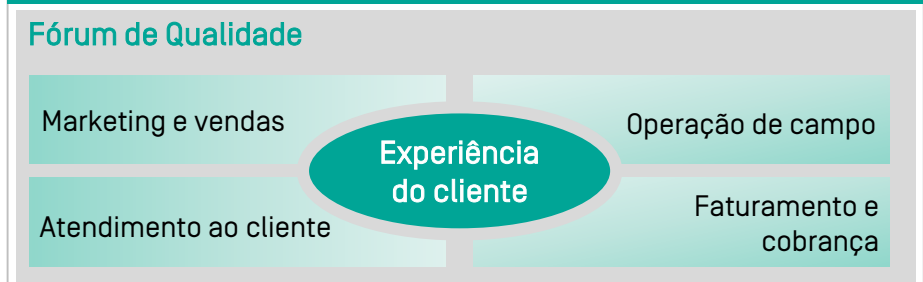
R\$ milhões – Operações brasileiras

Inflação no período: +9,5%

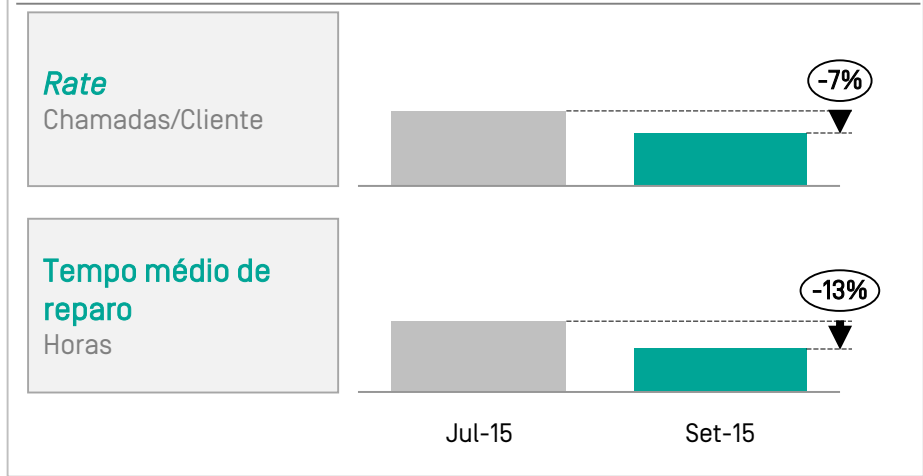


# PROJETOS TRANSVERSAIS E ESTRUTURANTES COMEÇAM A GERAR IMPACTO POSITIVO

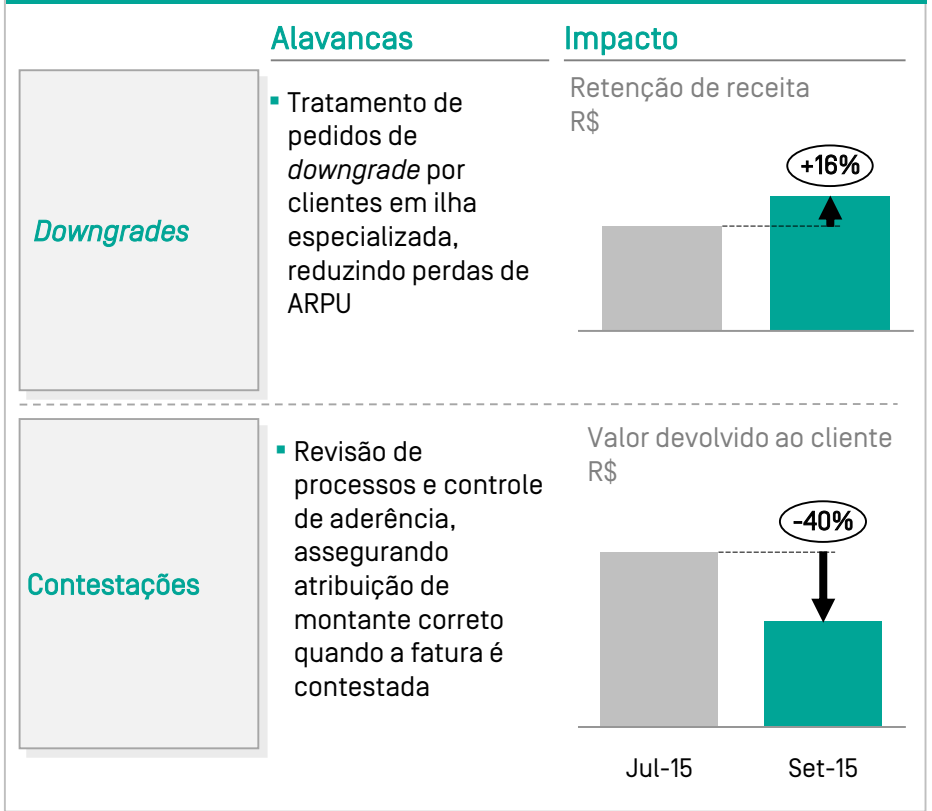
## Lançamento de fórum de qualidade com foco na experiência de cliente



### Impacto



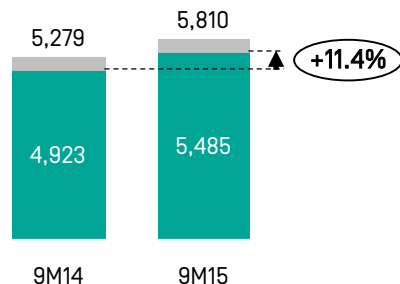
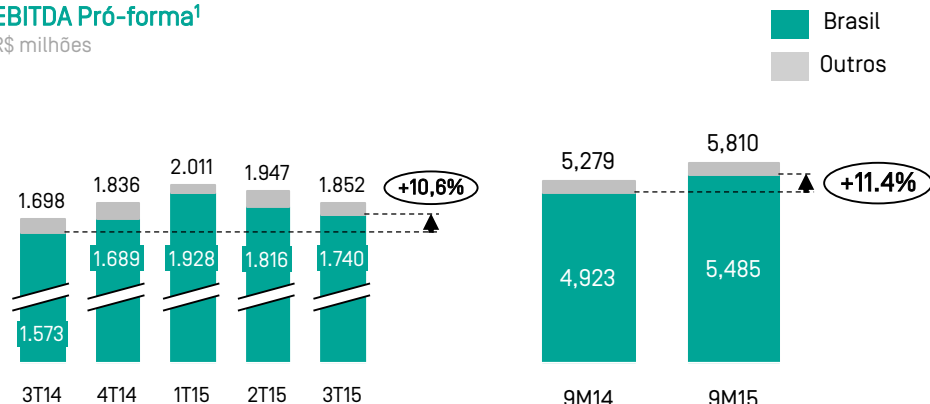
## Otimização de processos para redução de *Revenue Leakage*



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

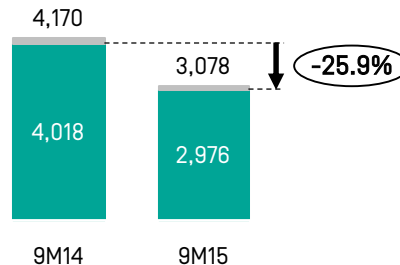
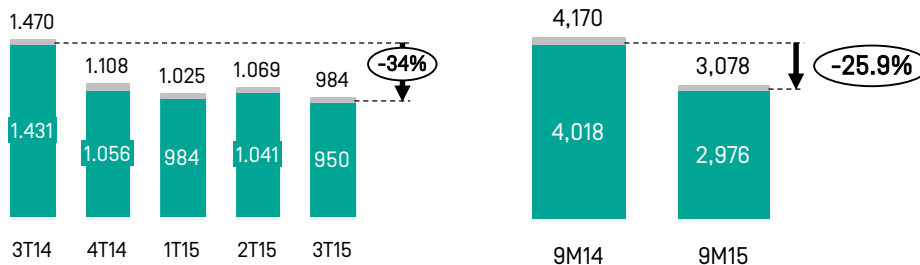
## EBITDA Pró-forma<sup>1</sup>

R\$ milhões



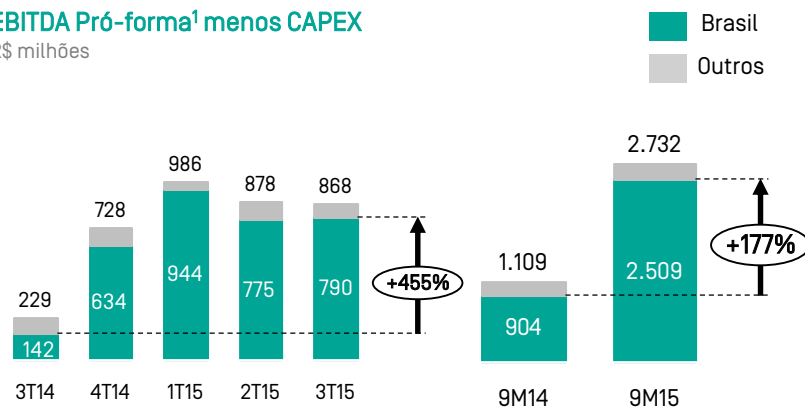
## CAPEX Pró-forma

R\$ milhões



## EBITDA Pró-forma<sup>1</sup> menos CAPEX

R\$ milhões



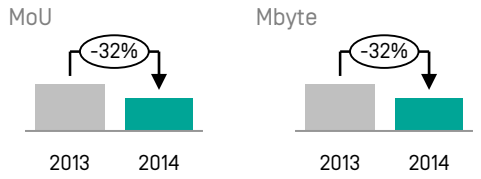
- Eficiência de custos
- Melhoria de rentabilidade da base de clientes
- Controle e eficiência na alocação de capital

# 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

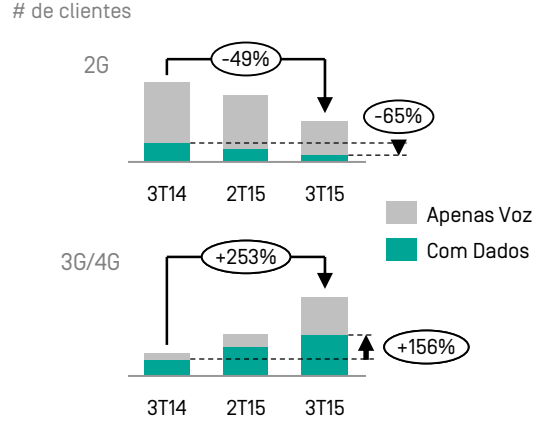
### Renegociações contratuais na rede móvel - Core e Acesso

Custo de tráfego



### Migração de assinantes 2G para 3G

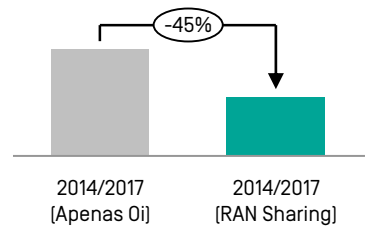
# de clientes



## Oportunidades de melhoria em compartilhamento

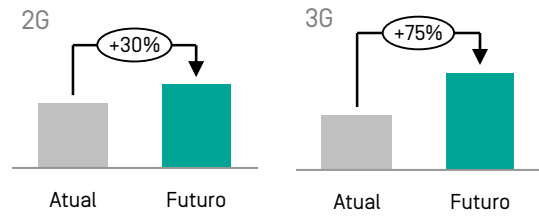
### Ran Sharing 4G com a Tim

R\$



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

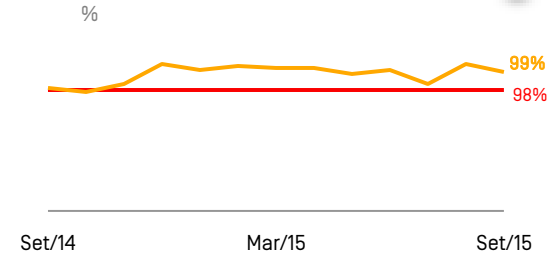
Municípios



## Melhoria consistente na experiência de usuário

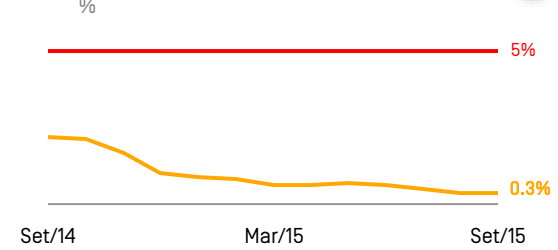
### SMP8 – Taxa de conexão de dados

%



### SMP9 – Taxa de queda de conexão de dados

%



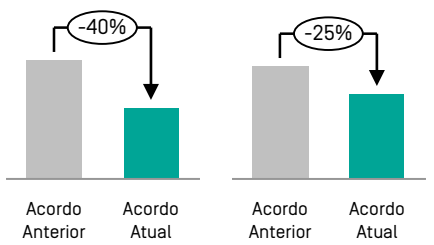
Fonte: ANATEL e dados da Companhia

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

## Renegociação de contratos

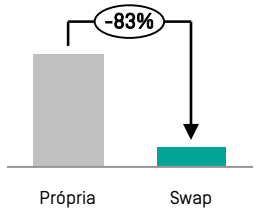
**Expansão do backbone nacional Oi**  
R\$ / Mbps [TX]

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



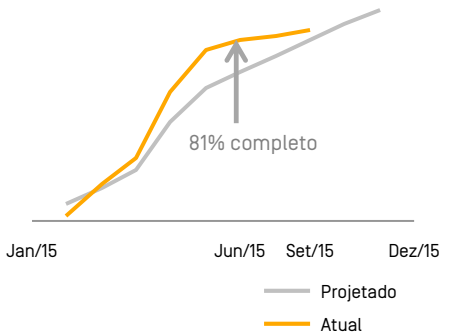
## Swap de fibra

**Estratégia do swap de fibra**  
R\$ / km

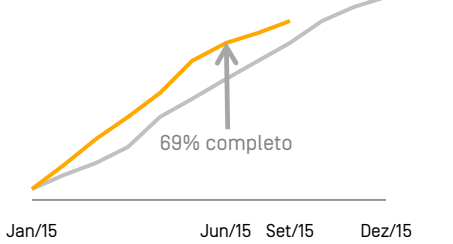


## Expansão da rede de transporte

**OTN 100G**  
Novo backbone óptico  
91% completo

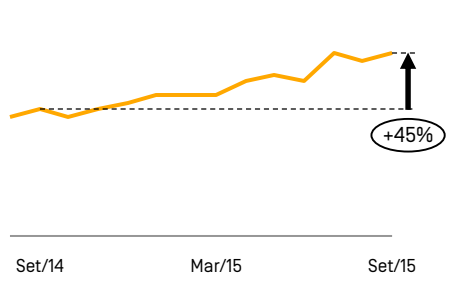


**Single Edge**  
Nova rede IP  
88% completo

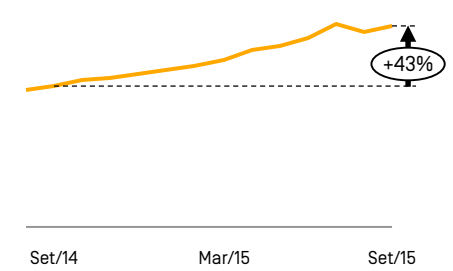


## Aumento do tráfego de dados

**Banda média**  
Mbps / usuário

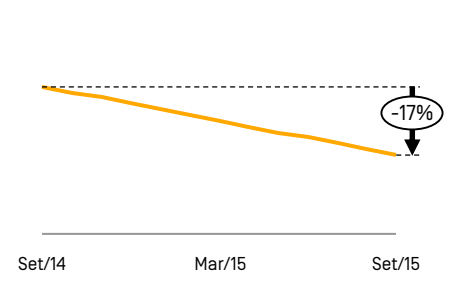


**Tráfego IP**  
Tbps

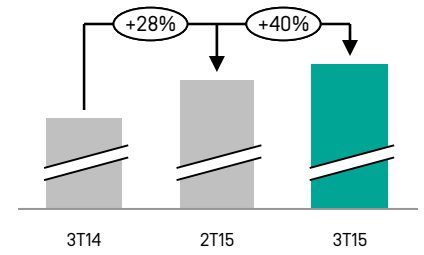


## Melhoria de qualidade

**Congestionamento ADSL**  
% Congestionamento



**Assinantes ADSL (>= 10 Mbps)**



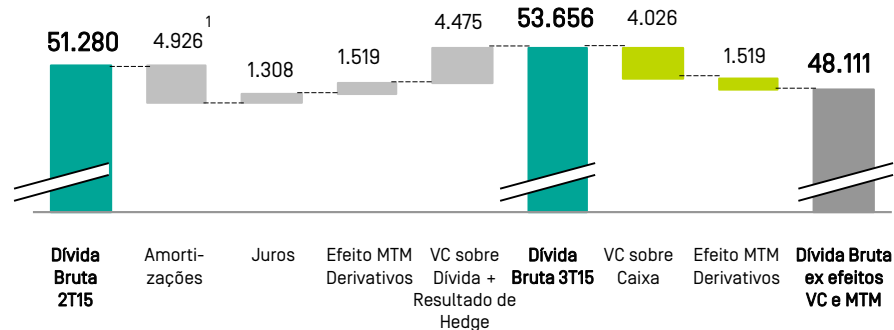
# BALANÇO PATRIMONIAL

# REFINANCIAMENTO E PAGAMENTO DE DÍVIDA COM FOCO NA MELHORIA DO PERFIL DO ENDIVIDAMENTO

## Varição da dívida bruta

R\$ milhões

Impacto cambial na dívida bruta é hedgeado pelo ganho no caixa em moeda estrangeira

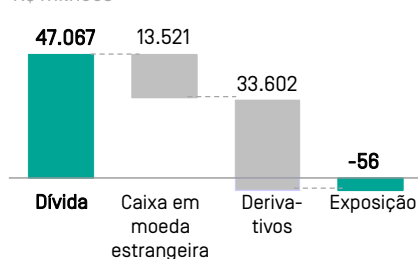


Aumento da dívida em R\$ 2,376 bilhões no trimestre [+4,6%], principalmente devido a:

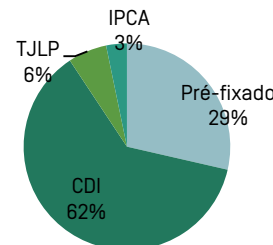
- Variação cambial (VC) sobre a parcela da dívida bruta hedgeada com o caixa em moeda estrangeira. Este efeito se anula na dívida líquida pois é compensado pelo ganho de variação cambial do caixa [hedge natural].
- Efeito contábil temporal de R\$ 1,5 bi se refere ao descasamento entre a marcação a mercado e o valor contratual dos derivativos contratados para proteger a dívida em moeda estrangeira [hedge]. A marcação a mercado e o valor contratual dos derivativos convergem no vencimento dos contratos.

## Dívida em moeda estrangeira totalmente hedgeada

R\$ milhões

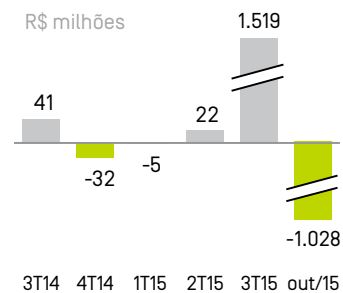


## Perfil da dívida por indexador considerando hedge



## Efeito contábil da marcação a mercado (MTM) dos derivativos é temporal e não tem impacto em caixa ou em resultado

- Descasamento entre MTM e o valor contratual dos derivativo é apurado todo trimestre, sem ter produzido impactos relevantes em trimestres anteriores.
- No 3T15, a volatilidade atípica da taxa de juros em dólar negociada na BM&FBovespa (cupom cambial) gerou um impacto contábil negativo de R\$ 1,5 bi na apuração do MTM.
- Em outubro, aproximadamente R\$ 1 bilhão deste efeito já foi revertido



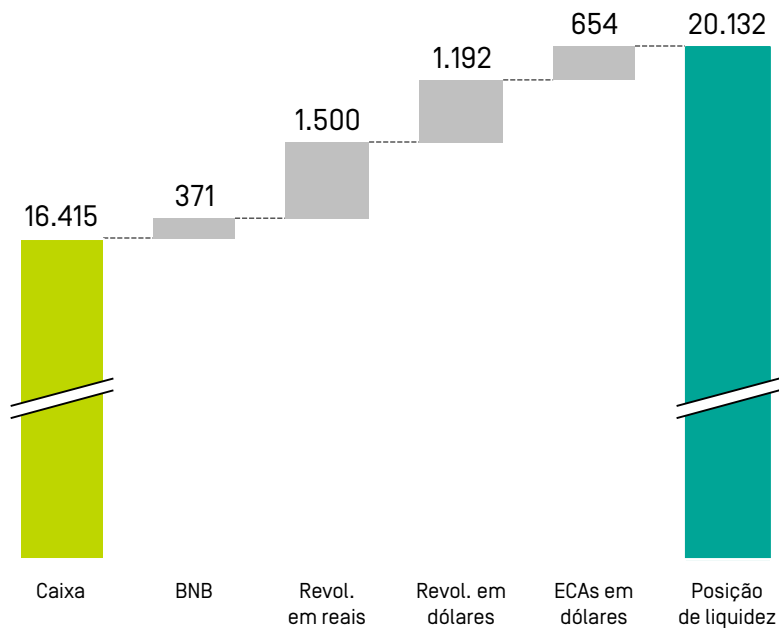
Obs: O detalhamento do cálculo da marcação a mercado (MTM) está como *back up* no final da apresentação.

1 - Inclui amortização de principal e juros de dívida e recebimento de derivativos

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

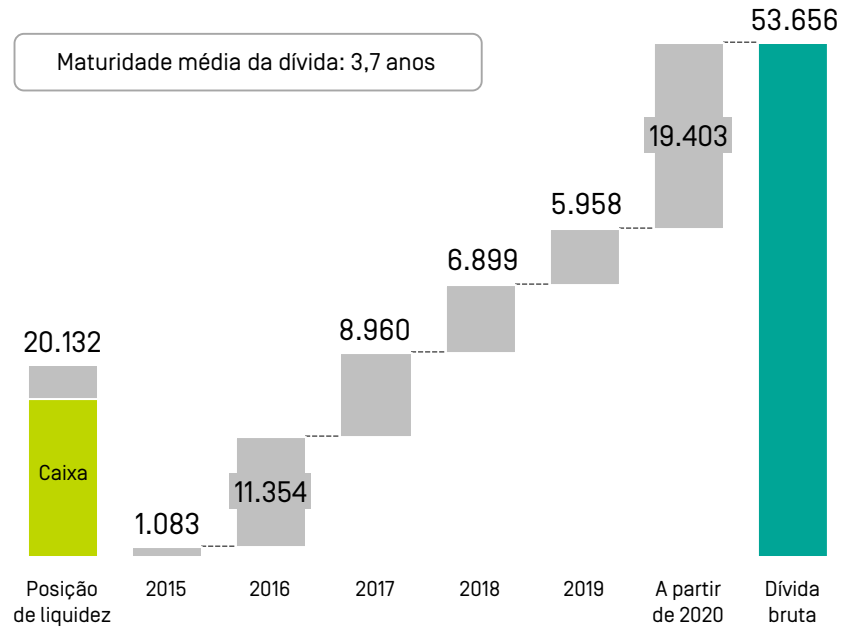
## Liquidez

R\$ milhões



## Cronograma de amortização da dívida bruta

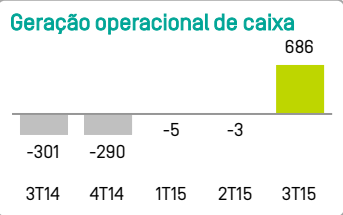
R\$ milhões



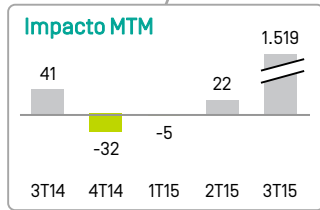
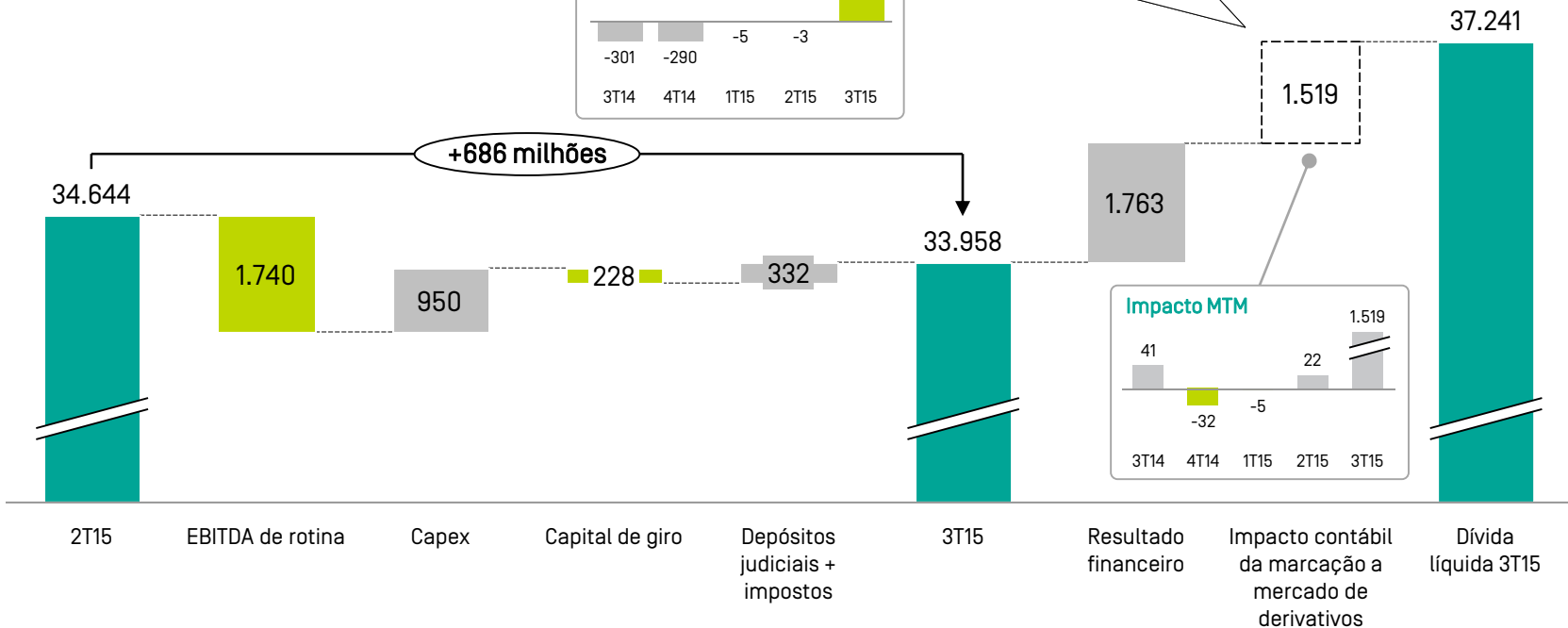
# GERAÇÃO OPERACIONAL DE CAIXA COM MELHORA SIGNIFICATIVA; DÍVIDA LÍQUIDA IMPACTADA POR RESULTADOS FINANCEIROS E EFEITO CONTÁBIL DE DERIVATIVOS

## Variação da dívida líquida

R\$ milhões

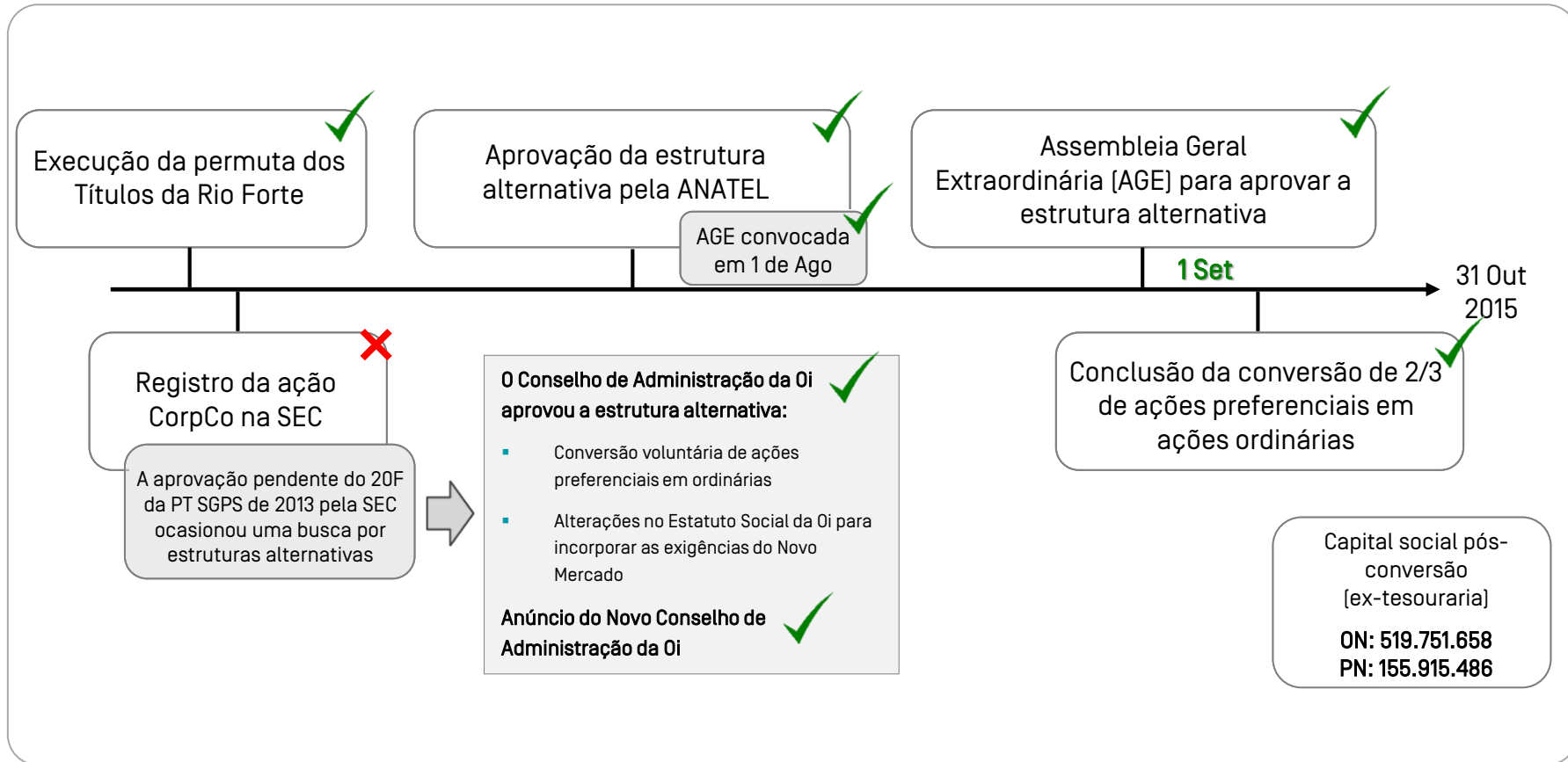


Efeito contábil temporal:  
descasamento entre MTM e o valor  
contratual dos derivativos convergem  
no vencimento dos contratos



# 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

### 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

### 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

### 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

### 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.

***BACK UP***

## CÁLCULO DA MARCAÇÃO A MERCADO - MTM

- Contabilmente, os financiamentos em moeda estrangeira são registrados no balanço pela taxa de câmbio do dia do fechamento do balanço, e os derivativos contratados para fazer a cobertura desses financiamentos são registrados a valor de mercado [MTM].
- Para cálculo do MTM dos derivativos, utiliza-se a taxa de juros em dólar negociada na BM&FBovespa [cupom cambial] como fator de desconto.
- No 3T15, observou-se uma volatilidade atípica na curva do cupom cambial para os derivativos contratados pela Oi, que se deslocou em cerca de 284 *basis points*, resultando em impacto contábil negativo de R\$ 1,5 bilhão na apuração do MTM.
- Este efeito contábil é temporal e reflete o descasamento entre MTM e o valor contratual dos derivativos [*accrual*] que convergem no vencimento dos contratos.
- Este descasamento é apurado todo trimestre, sem ter produzido impactos relevantes em trimestres anteriores. Em outubro, por exemplo, cerca de R\$ 1 bilhão deste efeito já foi revertido.
- Este efeito não tem qualquer impacto em caixa ou em resultado. Como a Companhia adota a contabilidade de *hedge* [*hedge accounting*], este efeito contábil é registrado diretamente no patrimônio líquido.

# RESULTADOS 3T15

RIO DE JANEIRO, 12 DE NOVEMBRO DE 2015

