# TELEMIG / TELE NORTE CELULAR PARTICIPAÇÕES S.A.

## TELECONFERÊNCIA 4T06 e 2006



Amazônia Celular Telemig Celular

# Destaques 2006 e Início de 2007

- ✓ Adoção da regra de *full billing* para cobrança de interconexão de operadoras de celular (14.07.2006)
- ✓ Implementação de nova agenda operacional
- ✓ Retomada do crescimento de *market share* das companhias
- ✓ Aumento da rentabilidade
- ✓ Telemig – finalista do prêmio de melhor operadora de telefonia celular do mundo (única latino-americana nomeada no evento) – World Communications Awards (Revista Total Telecom)
- ✓ Telemig – Minas Comunica
- ✓ Amazônia – Fechamento *call center de* Belém (PA)

Amazônia Celular Telemig Celular

# Nova Agenda Operacional

## Canal

- qualificação de vendas e quantidade de canais
  - aumento da rede de varejo
  - melhor posicionamento nas existentes
  - melhor comissionamento revendas especionalizadas
  - remuneração boa venda
  - treinamento anti-fraude
- melhora processos comerciais
- abertura de lojas em locais sem presença

## Promoção

- aquisição
  - mais agressivo
    - maior participação de *handsets low-end no mix*
    - diminuição de quantidade de modelos
  - maior venda direta de fabricantes para parceiros
  - maior atuação micro regional
- retenção
  - 1ª campanha voltada ao cliente existente
  - aumento no nível de blindagem (TC: 73,1% 3T06 – 76,3% 4T06) (AC: 73,5% 3T06 – 75,5% 4T06)

## Cobertura

- identificamos e corrigimos áreas de cobertura marginais
- melhoria na qualidade dentro das cidades

## Comunicação

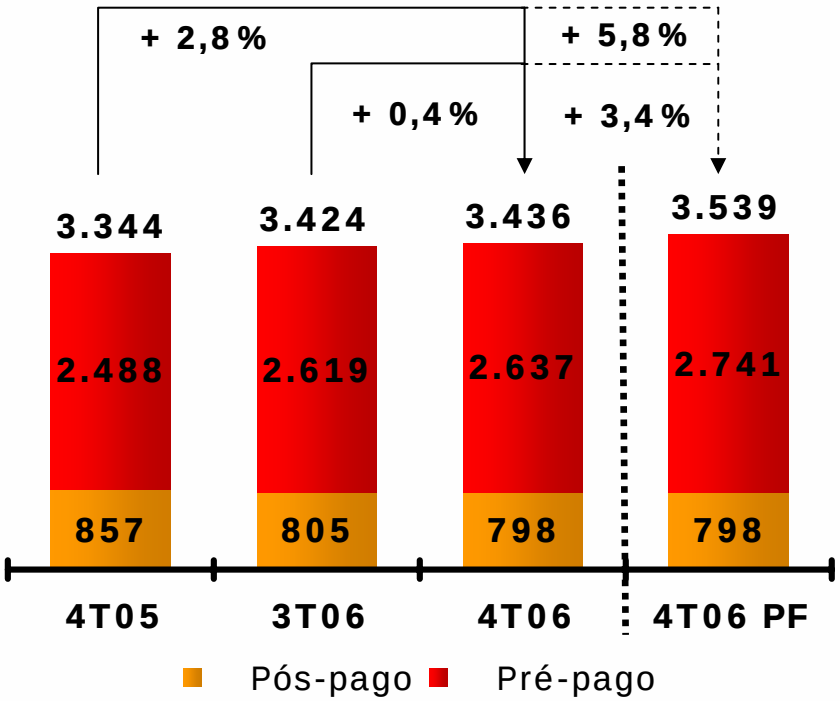
- *share of voice* compatível com *market share* – Natal
  - permitiu maior atração
  - comunicação mais branda em jan.

# TELEMIG CELULAR PARTICIPAÇÕES S.A.

## RESULTADOS 4T06 E 2006



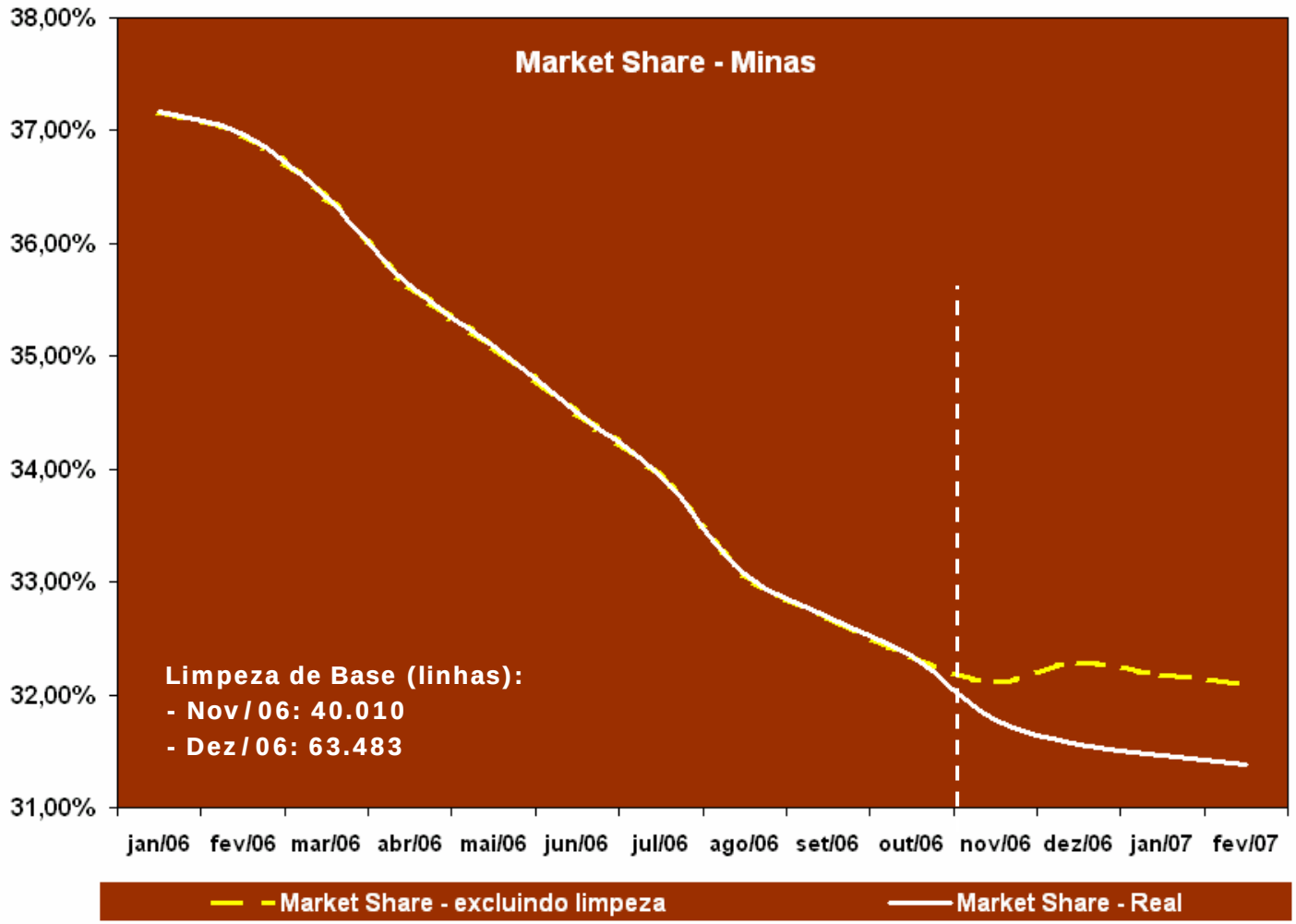
# Base de Clientes



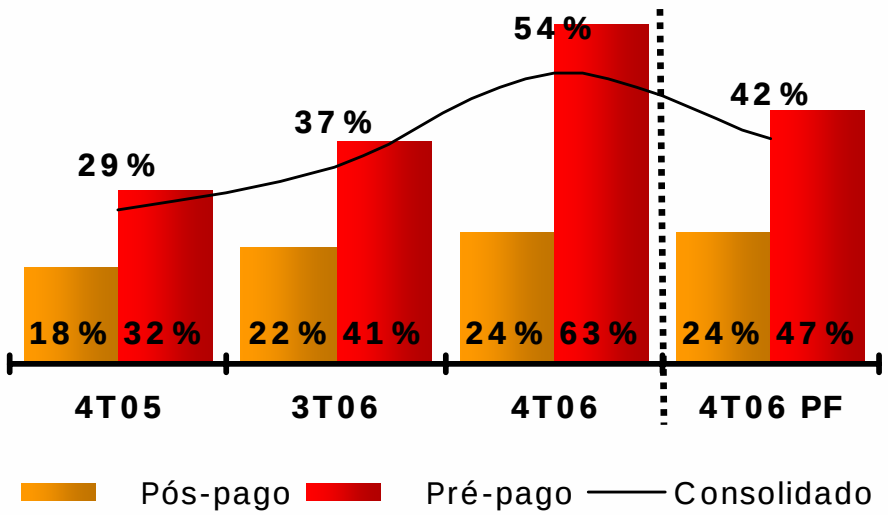

- ✓ Limpeza na base de clientes pré-pago (103,5 mil em nov. e dez.)
- ✓ Consolidação como líder de mercado (32,2% de *market share*)
- ✓ *Market share* do Triângulo Mineiro de 17,3%
- ✓ Melhor cobertura no estado (386 municípios)
- ✓ Líder de vendas nos meses de novembro e dezembro – sem aumento nos subsídios por *handset* (vs. 4T05) ou suavização na política de concessão de crédito

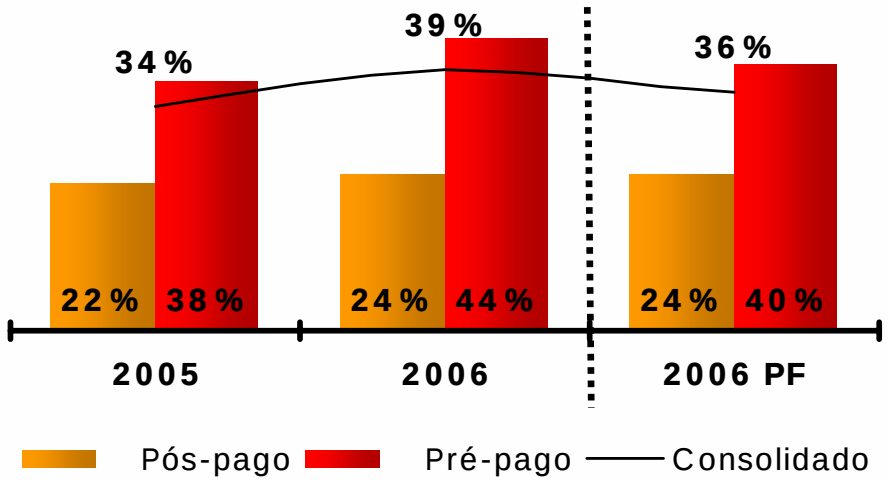
# Market Share

- ✓ Ganho de *market share* em 4 de um total de 7 DDDs até Janeiro de 2007



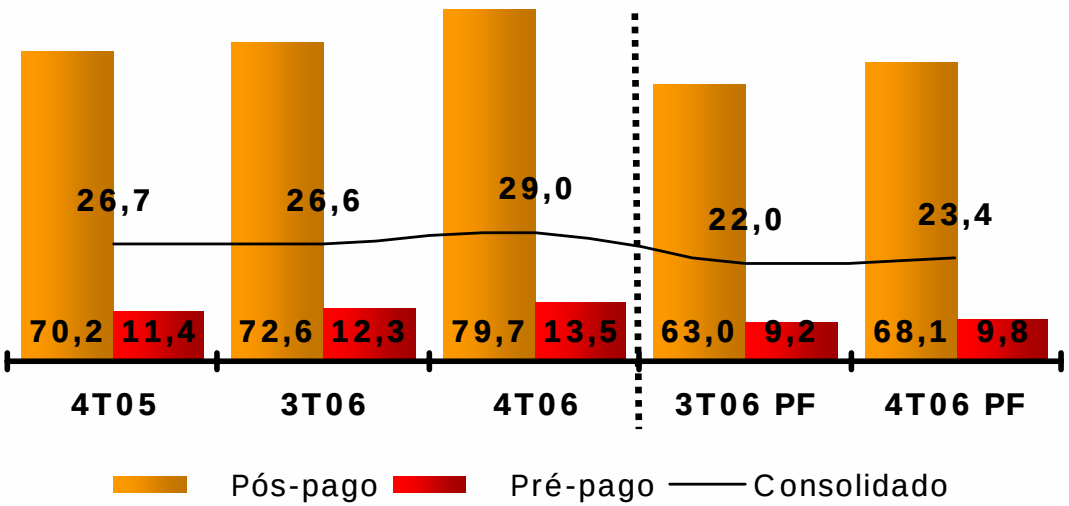
# Taxa de Cancelamentos

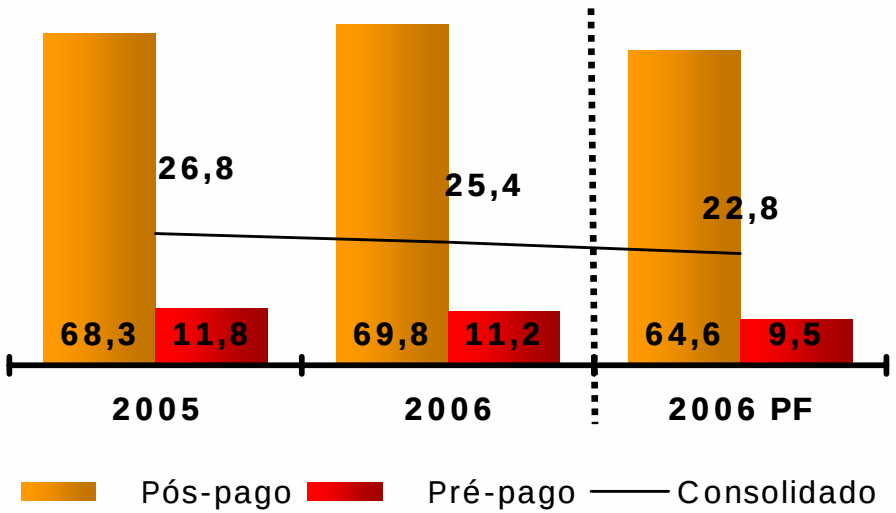



- ✓ Aumento do *churn* pós-pago em função do acirramento do ambiente competitivo e do perfil dos clientes adquiridos no Natal de 2005 e no 1T06
- ✓ Aumento do *churn* pré-pago principalmente devido a limpeza na base
- ✓ Excluindo a limpeza na base, o *churn* consolidado teria atingido 36% em 2006

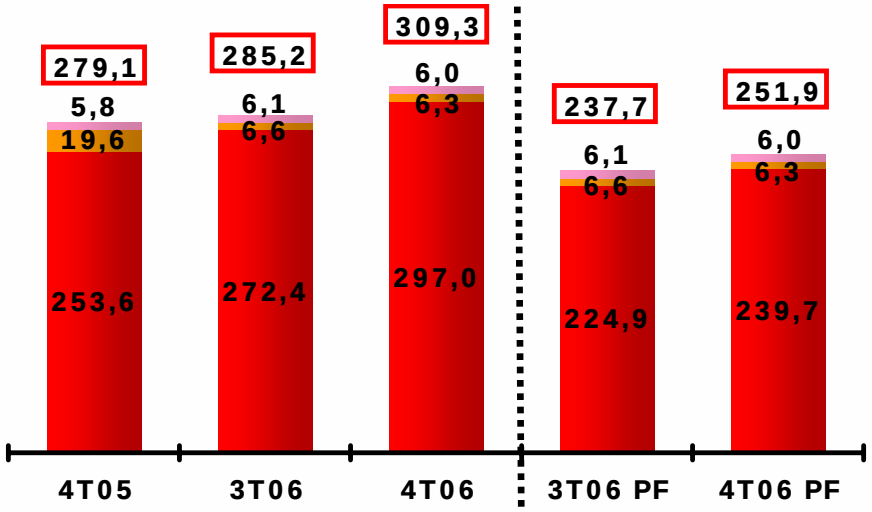
# ARPU

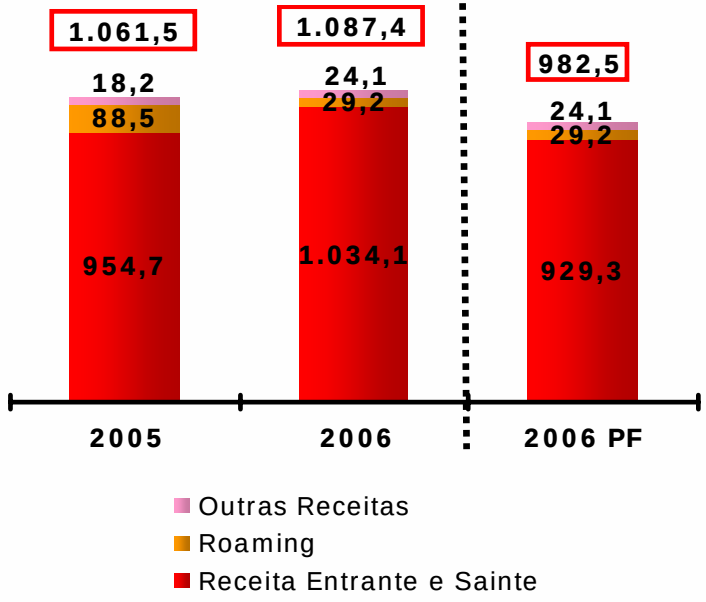



- ✓ Acirramento do ambiente competitivo
- ✓ Aumento na quantidade de minutos promocionais oferecidos
- ✓ Aumento sazonal 4T/06 maior que o do 4T/05
- ✓ Excluindo-se os impactos da adoção do *full billing*, o ARPU pós-pago seria de R$64,6 e o pré-pago atingiria R$9,5, em 2006

# Receita Líquida de Serviços




- ✓ Adoção da nova regra de *full billing* para cobrança de interco-nexão com operadoras de celular a partir de 14/7/06
- ✓ Excluindo os efeitos do *full billing*, redução de R$78,9 milhões na receita de serviços em 2006, principalmente em função da queda no volume de roaming (Vivo/AMPS – R$60 milhões)
- ✓ Receita de dados representou 8,1% da receia de serviços no ano

# Custos e Despesas Operacionais

✓ Desconsiderando o *full billing* e as despesas de entrada, redução de desembolsos operacionais de 0,3% em 2006

(R$ Milhões)

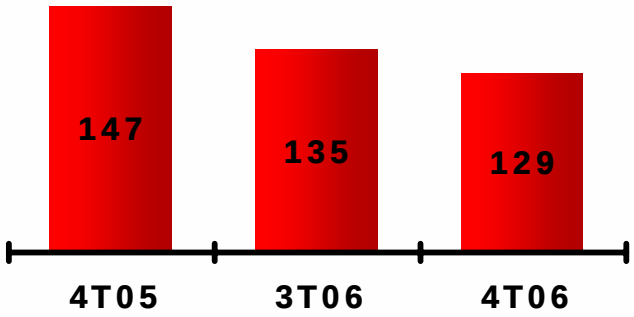
**Demonstrativo Despesas**

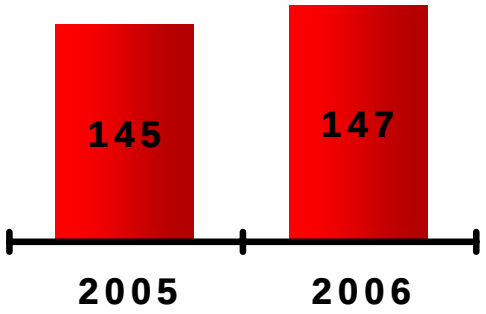
| Despesas e Custos | Real 2005 | Real 2006 | 06 x 05 % | Ajustes | 2006 Ajustado | 06 aj. x 05 % |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Custos de Serviços | 261 | 327 | 25,2% | (87) | 240 | -8,2% |
| Subsídio de Aquisição | 51 | 52 | 1,2% | (11) | 41 | -20,0% |
| PDD | 21 | 41 | 96,4% | - | 41 | 96,4% |
| Comercial | 245 | 245 | 0,1% | - | 245 | 0,1% |
| Itens extraordinários | (24) | (22) | -7,1% | - | (22) | -7,1% |
| G&A | 76 | 96 | 26,0% | (12) | 84 | 10,0% |
| TOTAL | 630 | 739 | 17,2% | (110) | 629 | -0,3% |

***Full Billing*: R$87 milhões**

**Despesas de entrada: R$23 milhões**

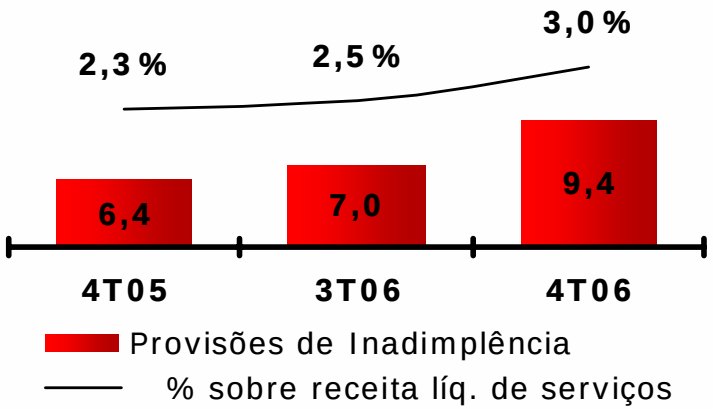
# Custo de Aquisição

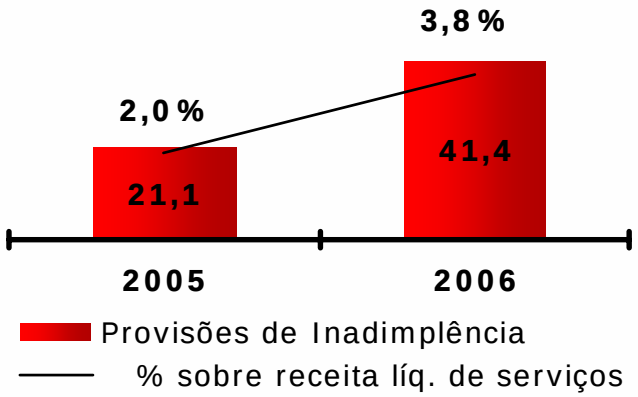



- ✓ Maior eficiência das ações de marketing e maior volume de vendas propiciou o menor SAC dos últimos 8 trimestres
  - 4T06 sofreu impacto negativo de R$7,4 milhões de "limpeza" de estoque
- ✓ Desconsiderando a "limpeza" de estoque do 4T06, 2006 SAC seria menor que 2005 SAC
- ✓ Manutenção dos níveis de subsídio - R$51,6 milhões ou R$36,3 por adição bruta em 2006

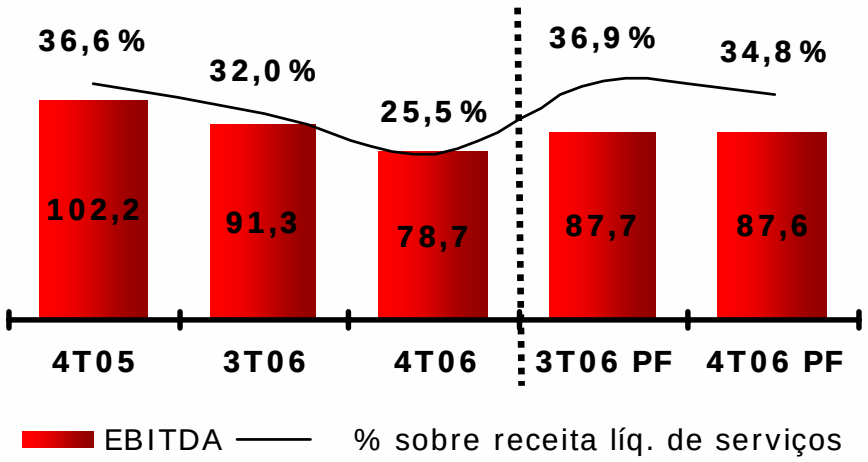
# Provisões de Inadimplência

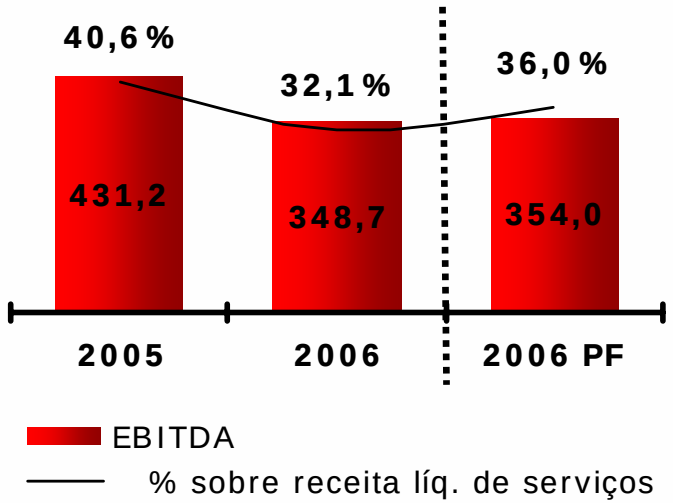



- ✓ Expressivo aumento em relação a 2005 como resultado da adoção de políticas de crédito menos rígidas e maior volume de fraude de subscrição no final de 2005 e início de 2006
- ✓ Adoção de medidas mais criteriosas para a seleção de clientes e redução de fraudes, a partir do 3T06
  - comprovante de renda
  - treinamento anti-fraude
  - remuneração de venda qualificada
- ✓ 4T06 explicado por alteração de critério contábil de disputas de interconexão (R$2,4 milhões)

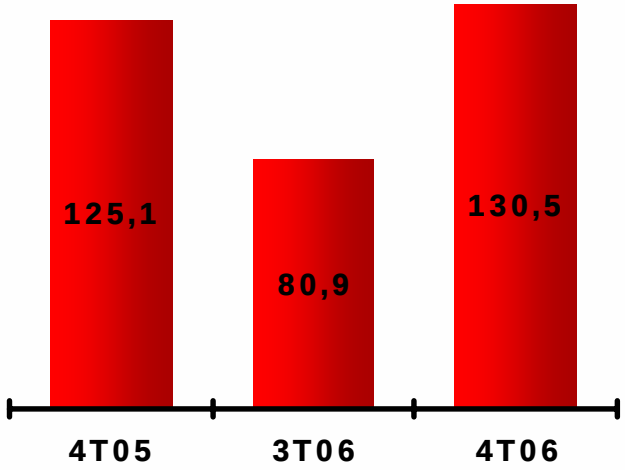
# EBITDA

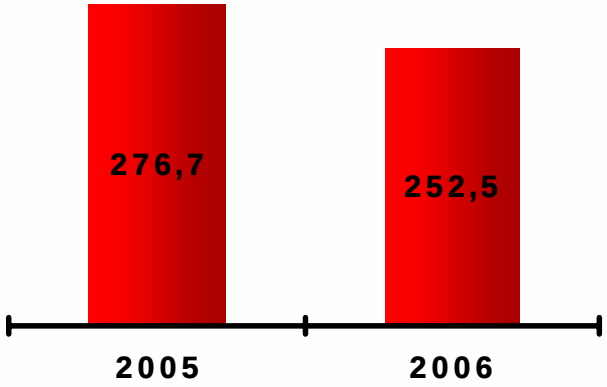



- ✓ Redução no trimestre devido principalmente as despesas de entrada (R$23 milhões)
- ✓ Excluindo efeitos das despesas de entrada, o EBITDA do 4T06 seria o melhor do ano, com margem de 33%
- ✓ 2006 EBITDA ajustado do efeito do *full billing* e despesas de entrada, seria R$354,0 milhões ou 36,0% sobre a receita de serviços
- ✓ Em 2006, a Companhia registrou a maior margem EBITDA do setor de telefonia móvel nacional (cerca de duas vezes superior à média nacional)

# Investimentos (CAPEX)

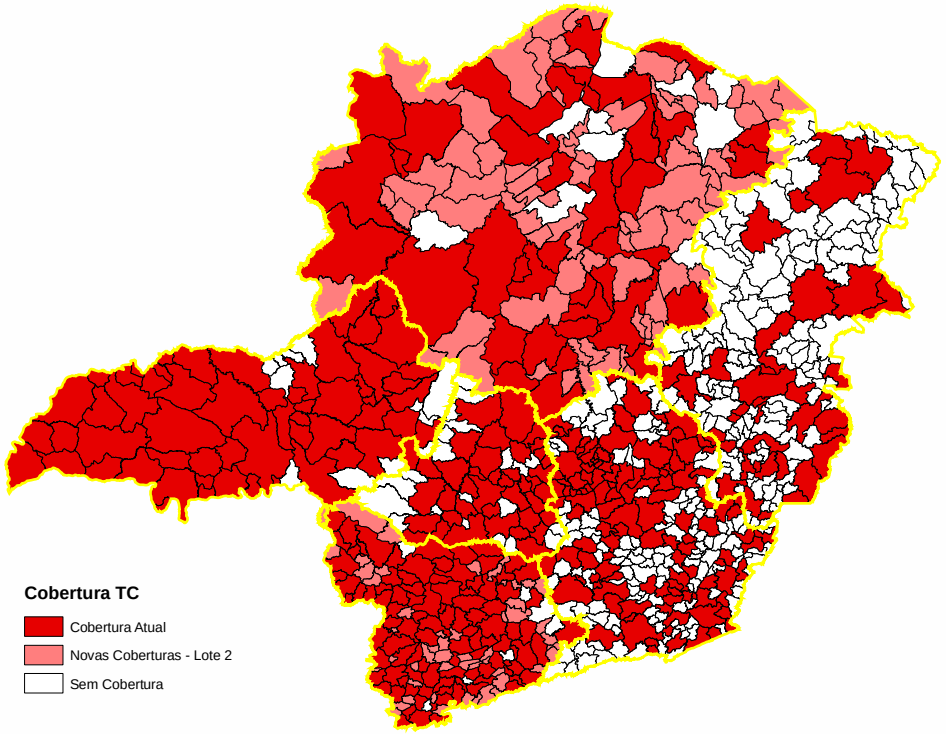



- ✓ Maiores níveis de investimentos no 4T06 são justificados pela expansão e otimização da rede e das plataformas
- ✓ Os investimentos feitos em 2006 foram 8,7% inferiores a 2005 devido a consolidação da rede GSM/EDGE

# Minas Comunica

- ✓ A Companhia foi vencedora na licitação do lote 2, que inclui a cidade de Montes Claros – a área de melhor retorno esperado
- ✓ Estaremos blindando nossa presença nas outras duas regiões com coberturas cirurgicamente posicionadas, consolidando nossa posição como provedor de maior cobertura no estado (mais de 520 municípios)




- ✓ Debentures – R$55 milhões, juros de 0,5%a.a. e *duration* de aprox. 13 anos
- ✓ CAPEX estimado Lote 2 de aprox. R$60 milhões
- ✓ CAPEX estimado para blinda-gem das outras duas regiões de aprox. R$65 milhões
- ✓ Esperamos aumento no número de clientes de valor e melhora no market share

# Perspectivas Para o 1T07

- ✓ Esperamos uma melhora significativa do resultado do 1T07 se comparado com o 1T06
- ✓ Aumento na Receita Líquida entre 17% e 20%
  - — *Full Billing*
  - — Aumento ARPU pré-pago
- ✓ Margem de EBITDA entre 37% e 40% vs. 34,6% (1T06)
  - — Efeito positivo do *Full Billing*
  - — Alteração na regra de comissionamento
  - — Menores gastos mercadológicos (efeito positivo da eficácia da campanha de Natal)
- ✓ Excluindo Minas Comunica, CAPEX estimado para 2007 de aproximadamente R$280 milhões

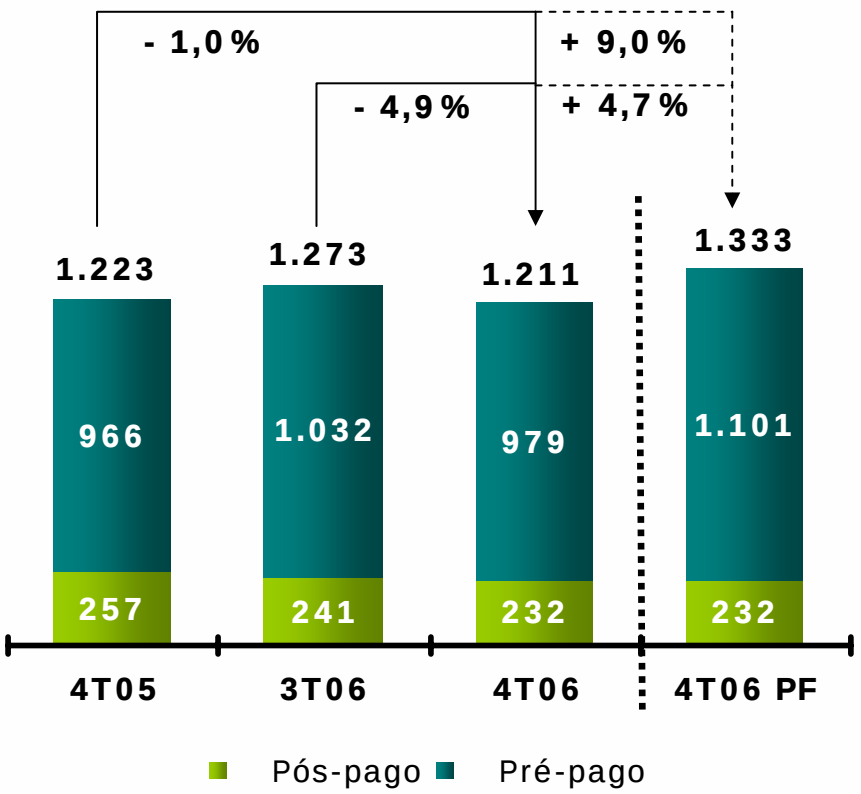
Amazônia Celular

# TELE NORTE CELULAR PARTICIPAÇÕES S.A.

## RESULTADOS 4T06 E 2006



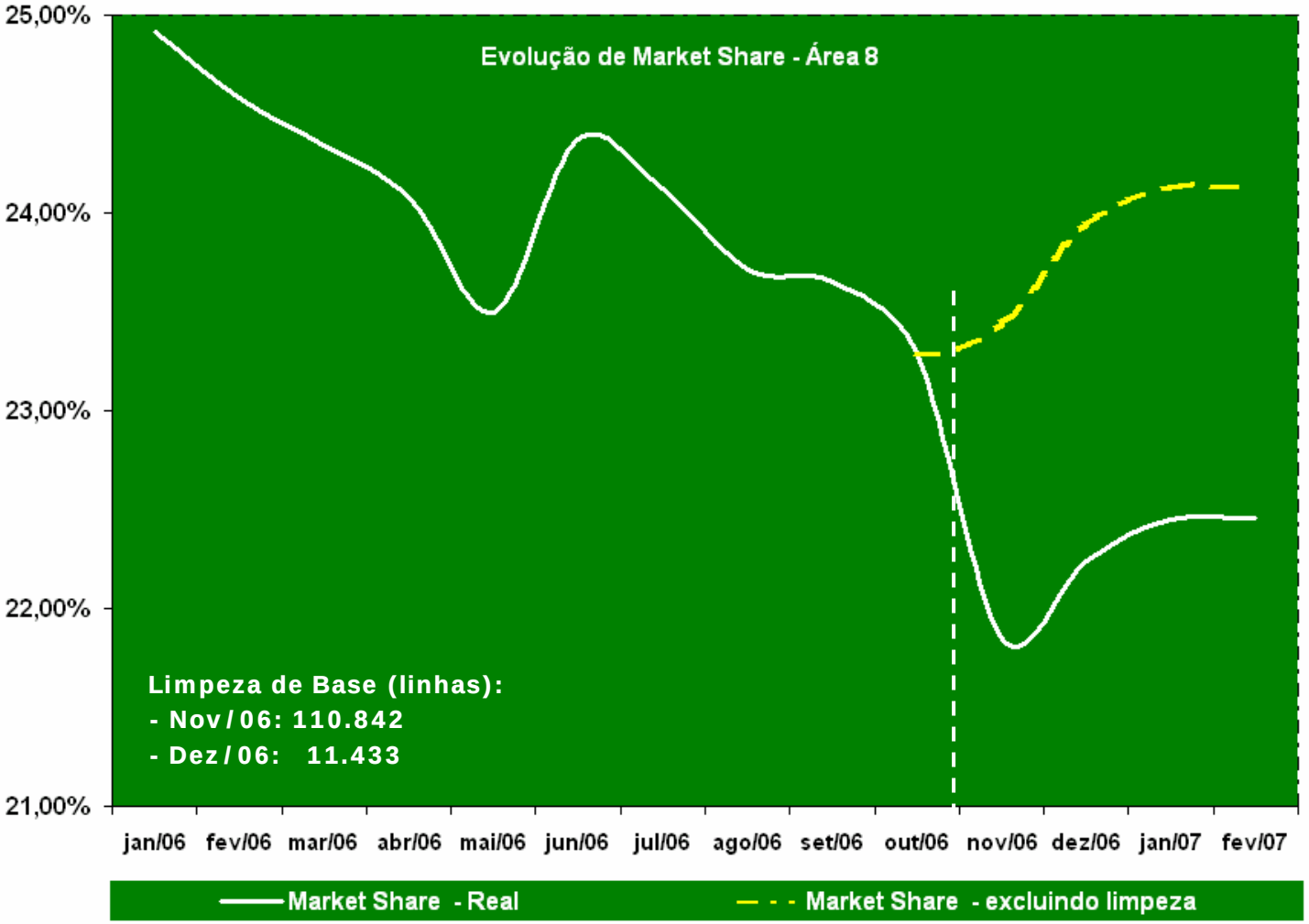
# Base de clientes



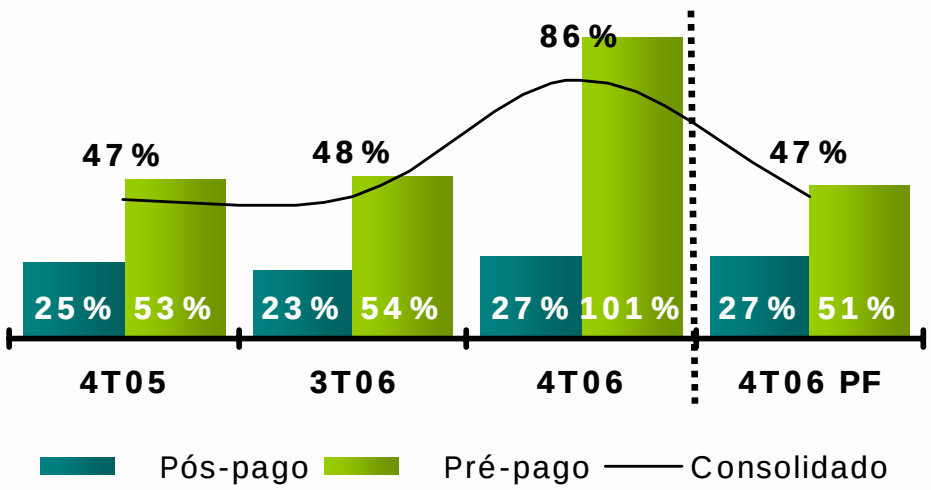

- ✓ Redução como consequência da limpeza na base ocorrida em novembro e dezembro de 2006 – 122 mil clientes
- ✓ Ganho de participação no mercado no 4T06, excluindo os efeitos da limpeza na base
- ✓ Liderança nas vendas brutas nos meses de novembro e dezembro – sem aumento nos subsídios por *handset* (vs. 4T05) ou suavização na política de concessão de crédito
- ✓ *Market share* ajustado de 23,7%

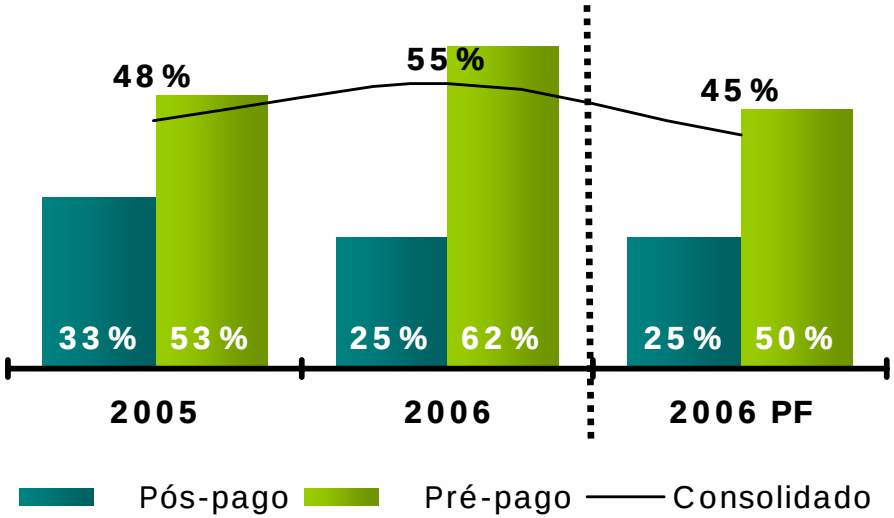
# Market Share

- ✓ Ganho de *market share* em 6 de um total de 9 DDDs até Janeiro de 2007



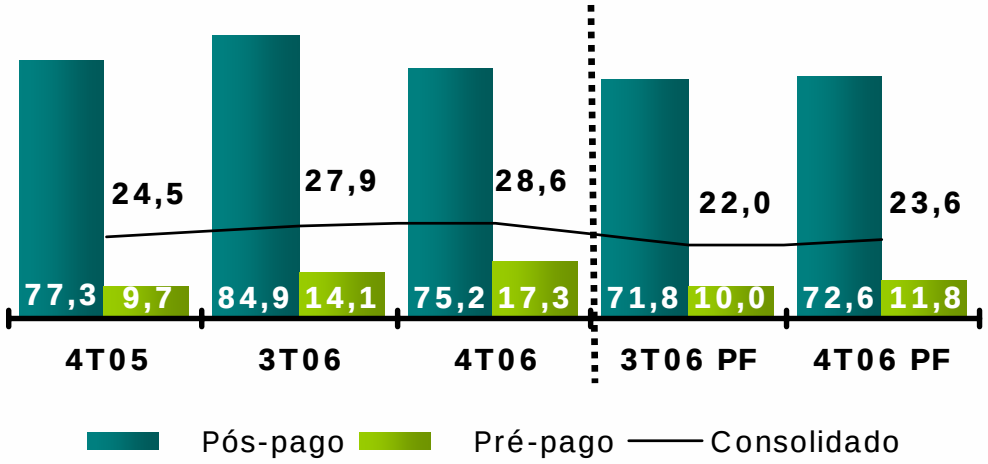
# Taxa de Cancelamentos

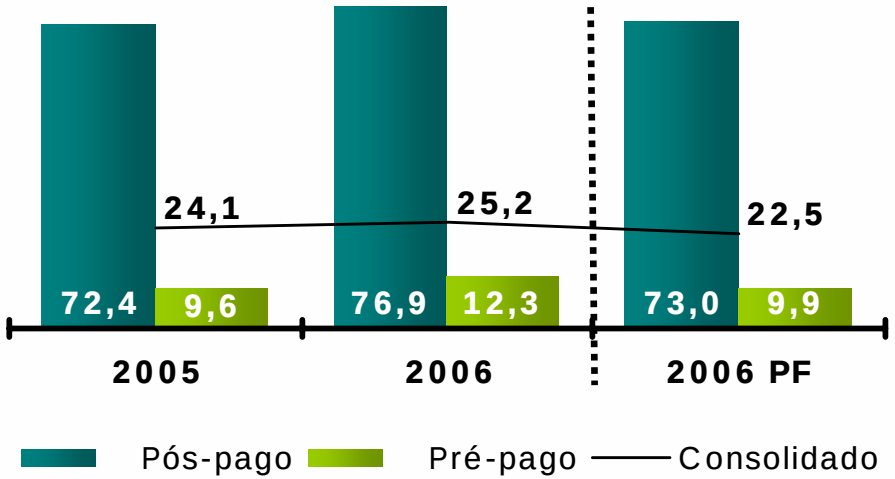



- ✓ Elevação de 9,5 p.p. no *churn* pré-pago em 2006 devido a limpeza na base de clientes
- ✓ Excluindo os efeitos da limpeza na base, o *churn* anual seria 3,1 p.p. inferior ao de 2005
- ✓ Redução de 7,7 p.p. no *churn* pós-pago em 2006 devido aos maiores esforços de retenção

# ARPU

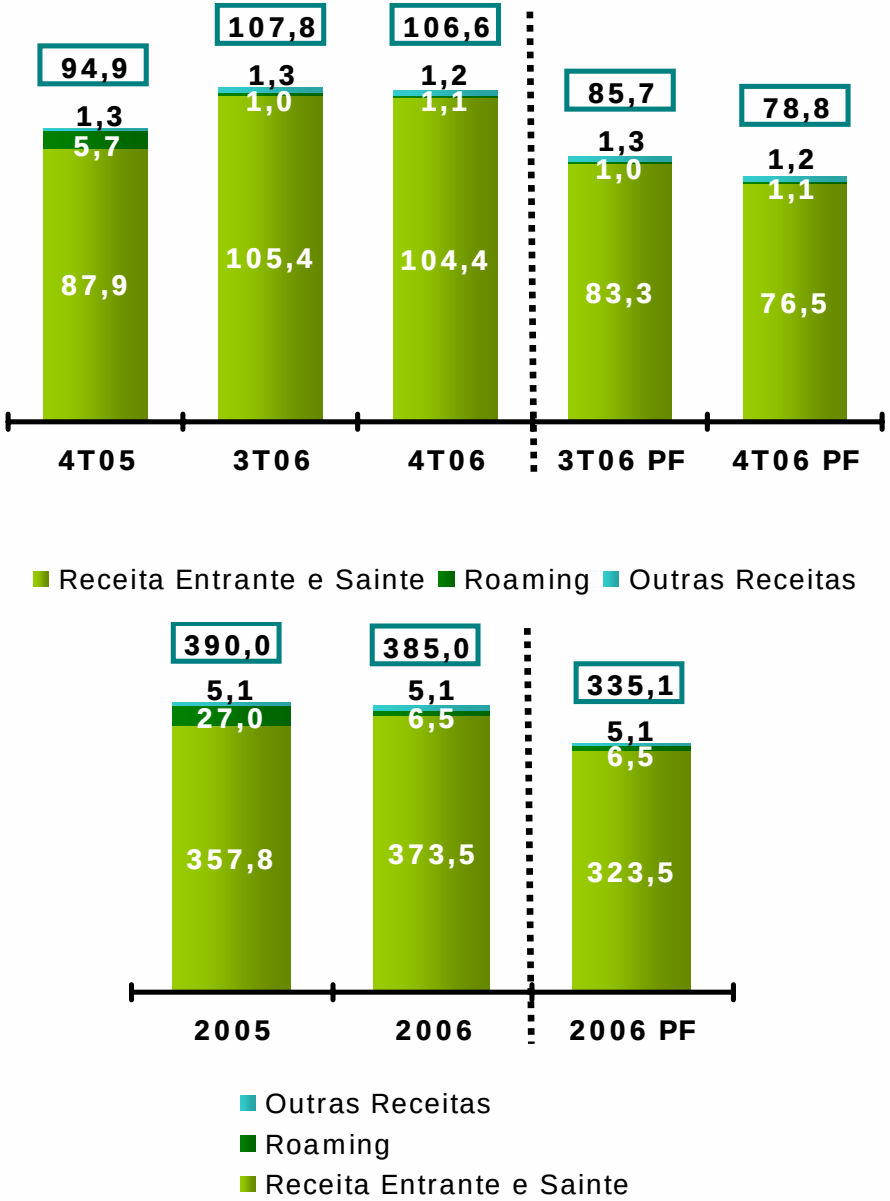



- ✓ Maior ARPU pós-pago devido ao aumento do MOU não promocional e maior qualidade da base pós
- ✓ Maior ARPU pré-pago em função dos maiores volumes de recarga e de um maior volume de minutos recebidos por usuário no ano (“Me Liga”)
- ✓ Aumento de 26,9% no ARPU pré-pago ajustado no 4T06, comparado à média dos 3 primeiros trimestres de 2006

Amazônia Celular

# Receita Líquida de Serviços




- ✓ Adoção da nova regra de *full billing* para cobrança de interco-nexão com operadoras de celular a partir de 14/7/06
- ✓ Leve queda no 4T06 em relação ao 4T05 devido a provisão de ICMS (R$9,7 milhões)
- ✓ Excluindo os efeitos do *full billing,* redução de R$54,9 milhões na receita de serviços em 2006, principalmente em função da queda no volume de *roaming* (TIM/TDMA – R$21 milhões), provisões de ICMS e maiores promoções de retenção
- ✓ Receita de dados atingiu 6,8% da receita de serviços

# Custos e Despesas Operacionais

- ✓ Desconsiderando o *Full Billing*, as despesas de entrada, e as provisões de ICMS, os desembolsos operacionais foram reduzidos em 4,2%

(R$ Milhões)

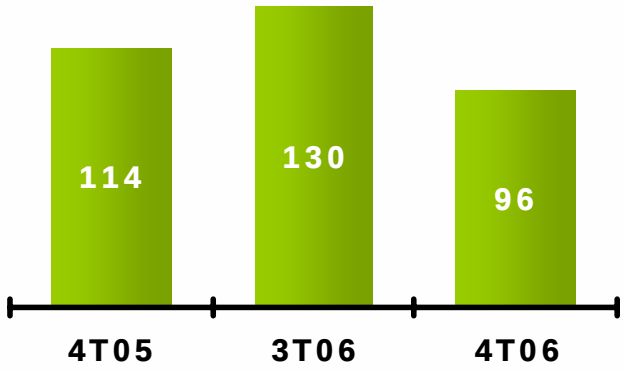
| Demonstrativo Despesas | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Despesas e Custos | Real 2005 | Real 2006 | 06 X 05 % | Ajustes | 2006 Ajustado | 06 aj. x 05 % |
| Custos de Serviços | 112 | 148 | 32,5% | (51) | 97 | -12,8% |
| Subsídio de Aquisição | 14 | 8 | -40,6% | (3) | 6 | -58,7% |
| PDD | 13 | 16 | 22,6% | | 16 | 22,6% |
| Comercial | 100 | 103 | 2,4% | | 103 | 2,4% |
| Itens extraordinários | (16) | 34 | -316,0% | (37) | (3) | -80,5% |
| G&A | 42 | 39 | -5,5% | (4) | 35 | -16,1% |
| TOTAL | 265 | 348 | 31,3% | (94) | 254 | -4,2% |

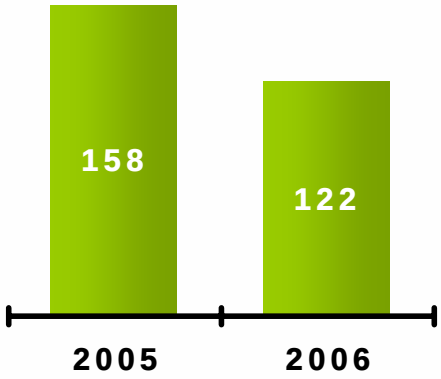
***Full Billing*: R$51 milhões**

**Provisões de ICMS: R$37 milhões**

**Despesas de entrada: R$7 milhões**

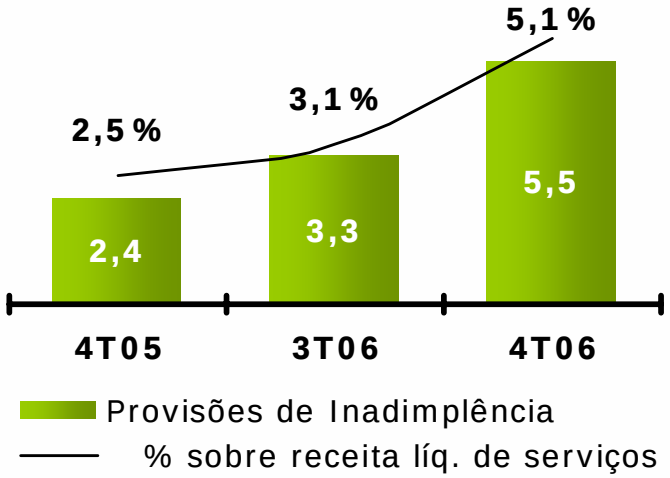
# Custo de Aquisição

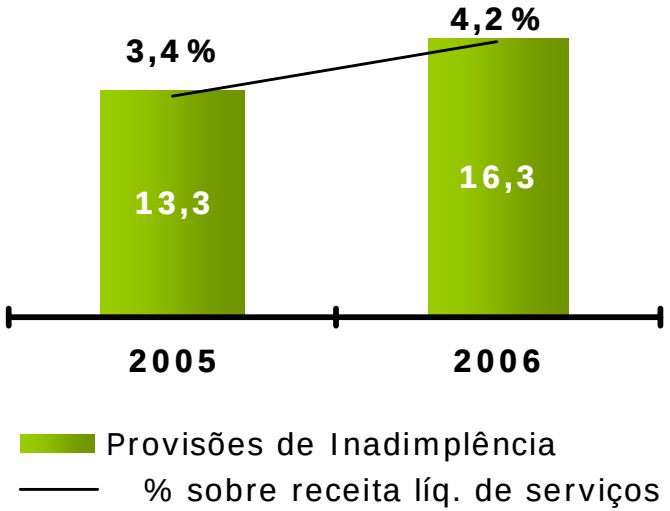



- ✓ Maior eficiência das ações de *marketing* e maior volume de vendas no quarto trimestre propiciaram o menor SAC já registrado pela Companhia
- ✓ Aumento de 5 p.p. no *sales share* se comparado com 4T05, contrasta com menores despesas de propaganda e menor nível de subsídios de aparelhos

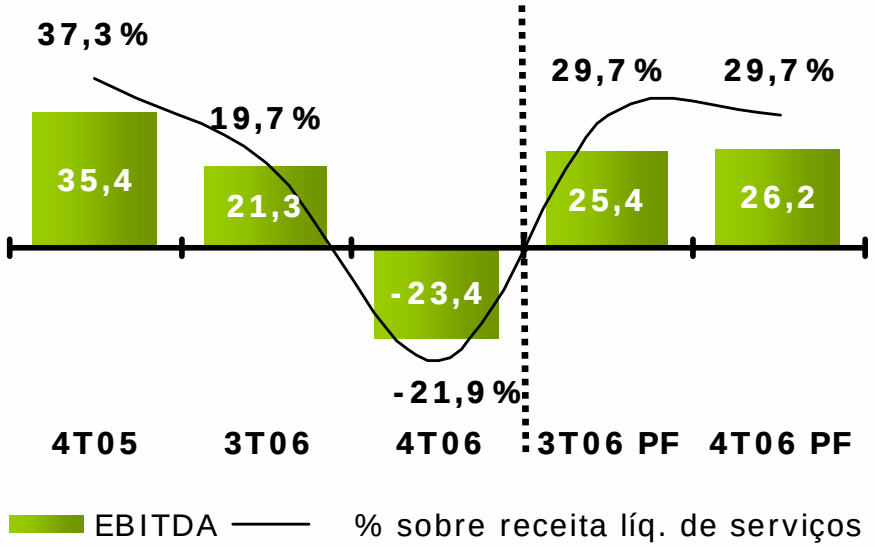
# Provisões de Inadimplência



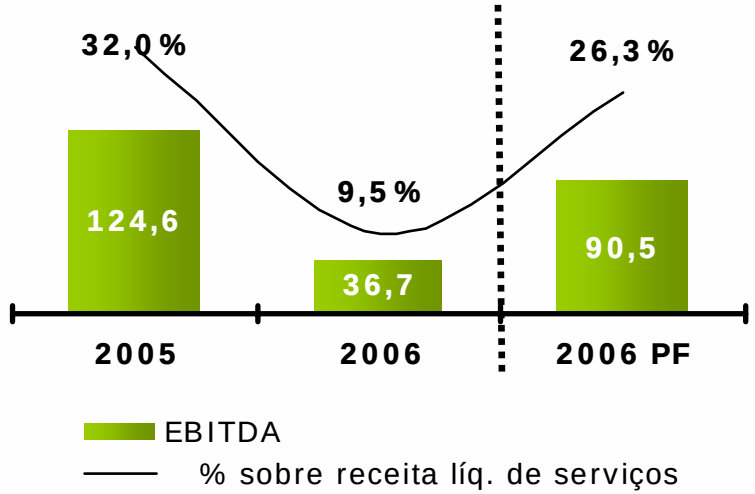




- ✓ Aumento no 4T06 relacionado ao provisionamento de inadimplência de revendedor de cartões (R$1,7 milhões) e alteração no tratamento contábil de disputas de interconexão (R$0,8 milhões)

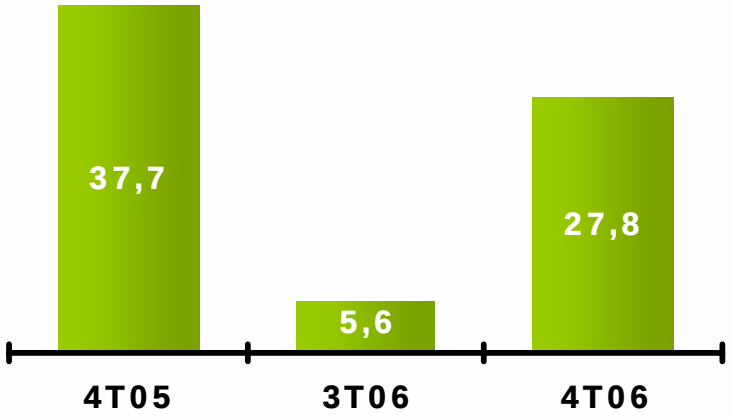
# EBITDA

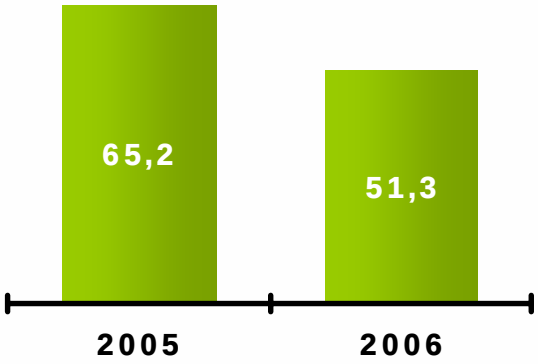



- ✓ Excluindo os efeitos da adoção do *full billing*, das provisões de ICMS e das despesas não recorrentes, o EBITDA teria atingido R$90,5 milhões em 2006
- ✓ Considerando os ajustes acima, a Companhia registrou o maior EBITDA do ano no 4T



# Investimentos (CAPEX)

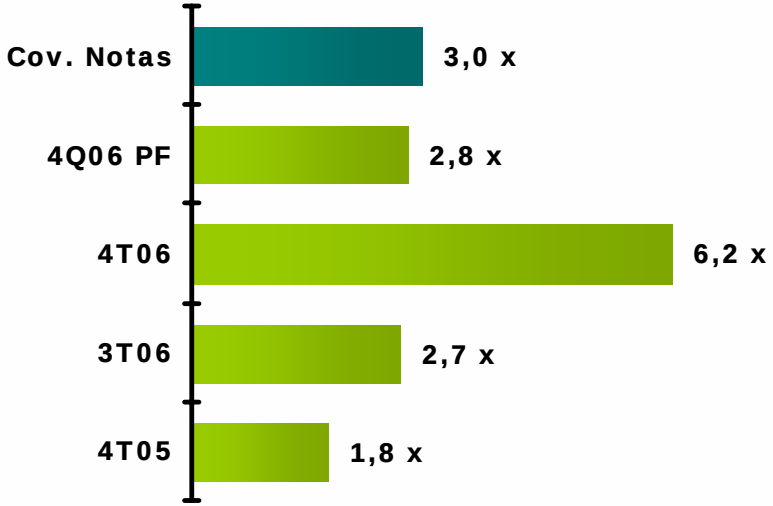


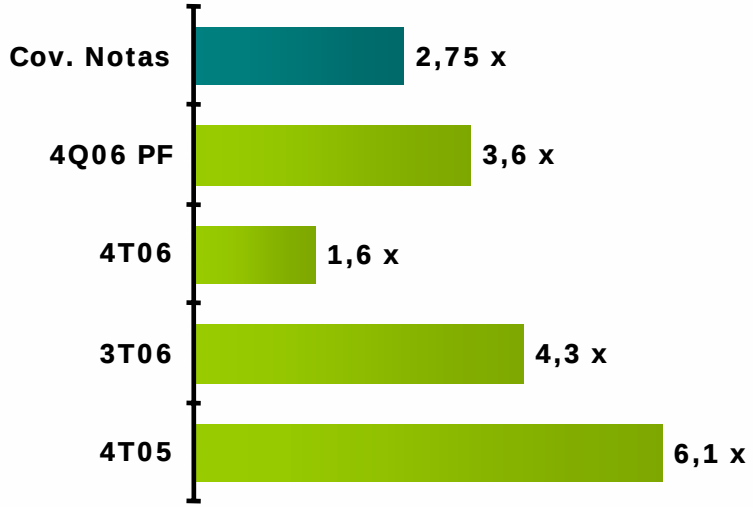

- ✓ Maiores gastos de CAPEX no 4T06 estão principalmente relacionados a necessidade de aumento da capacidade da rede para suportar o tráfego do final de 2006

# Quebra dos Covenants das Notas '09

## Dívida Líquida / EBITDA




## EBITDA / Juros Pagos




- ✓ Provisões de ICMS no total de R$61,9 milhões (R$46,3 milhões reduzindo o EBITDA – R$9,7 milhões na receita e R$36,6 milhões no G&A – e R$15,6 milhões aumentando o juros) – *default* técnico nos *covenants* das Notas
- ✓ *Covenants* construídos como "manutenção" e não como "*incurrence*"
- ✓ Quarto trimestre pró-forma – sem provisões de ICMS – não quebra de *covenants*
- ✓ *Consent solicitation* terá início essa semana e esperamos fechamento na primeira quinzena de abril
  - — *Waiver* das provisões de ICMS
  - — "manutenção" vs. "*incurrence*"

# Perspectivas Para o 1T07

- ✓ Esperamos uma melhora significativa do resultado do 1T07 se comparado com o 1T06
- ✓ Aumento na Receita Líquida entre 22% e 25%
  - — *Full Billing*
  - — Aumento ARPU pré-pago
- ✓ Margem de EBITDA entre 22% e 25% vs. 21,8% (1T06)
  - — Efeito positivo do *Full Billing*
  - — Menor gastos com subsídios
- ✓ Redução de despesas com pessoal (fechamento *call center*)
  - — Economia esperada de R$11 milhões em 2007 (R$15 milhões *running rate*)
- ✓ CAPEX estimado para 2007 de aproximadamente R$30 milhões

# Contatos

**Departamento de Relações com Investidores**

**Oscar Thompson / Renata Pantoja / Fernanda Ribeiro**
**Fones: 55-61-3429-5620 / 5616 / 5617**
**Fax: 55-61-3429-5626**
**E-mail: ri@telepart.com.br**

*******

**Informações adicionais estão disponíveis nos sites:**

www.telemigholding.com.br

www.telenorteholding.com.br

# Aviso

***Esta apresentação contém previsões acerca de eventos futuros. Tais previsões não constituem fatos ocorridos no passado e refletem apenas expectativas dos administradores das Companhias. Os termos “antecipa”, “acredita”, “estima”, ”espera”, “prevê”, “pretende”, “planeja”, “projeta”, ”objetiva”, bem como outros termos similares, visam identificar tais previsões as quais evidentemente envolvem riscos ou incertezas previstas ou não pelas Companhias. Portanto, os resultados futuros das operações das Companhias podem diferir das atuais expectativas e o leitor não deve se basear exclusivamente nas posições aqui realizadas.***

***Estas previsões emitem a opinião unicamente na data em que são feitas e as Companhias não se obrigam a atualizá-las à luz de novas informações ou de seus desdobramentos futuros.***