



GVT (Holding) S.A.

***Apresentação dos
Resultados do 2º Trimestre
de 2007***

17 de Julho de 2007



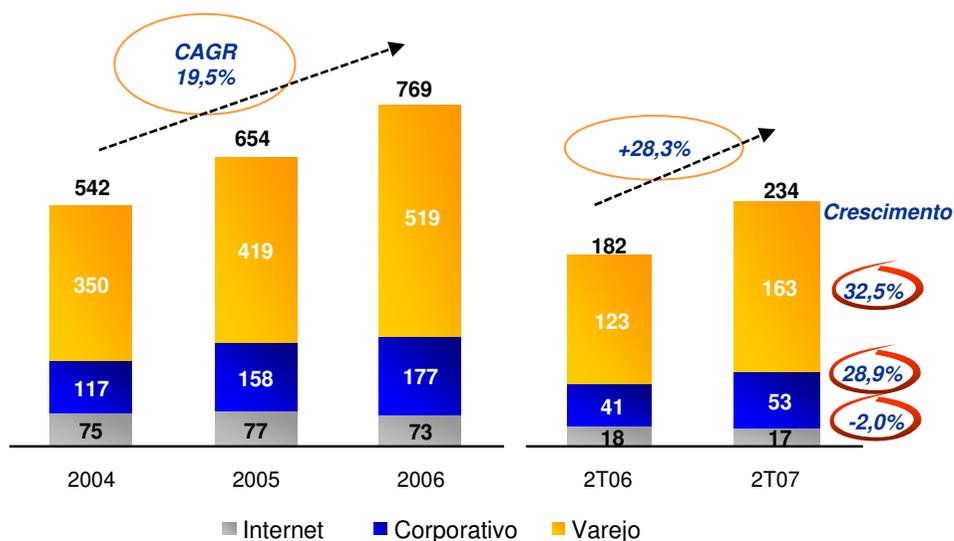
Destaques do 2T07

➤ *Crescimento acelerado, com qualidade e melhoria das margens*

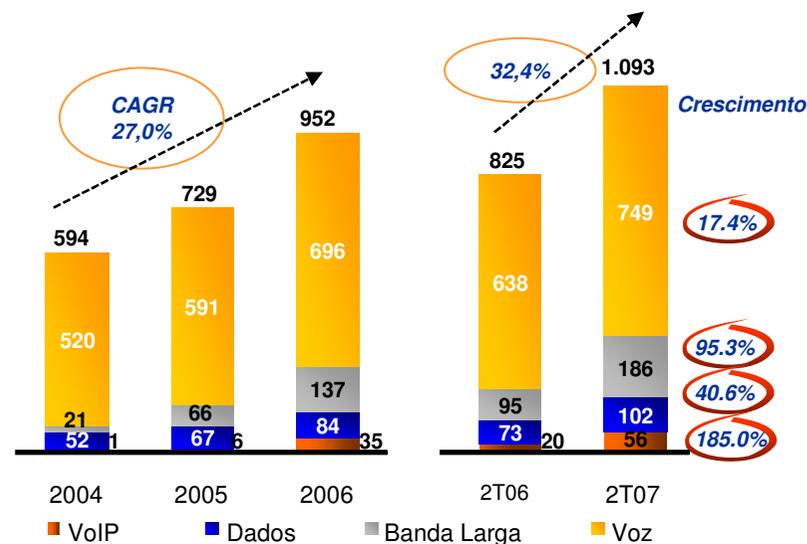
- Linhas em Serviço (LIS) aumentaram 32,4% comparado ao 2T06, atingindo um total de 1.093 milhões de LIS, representando uma adição líquida de 64.822 LIS no 2T07
- Crescimento de 28,3% da Receita Líquida, comparado ao 2T06, atingindo R\$ 233,9 milhões:
 - Receita Líquida de Serviços de Próxima Geração (NGS) cresceu 81,3%, atingindo R\$ 44,4 milhões, representando 19,0% da receita total
 - Receita Líquida de serviços baseados em LIS GVT cresceram 33,8%, atingindo R\$ 202,9 milhões
- EBITDA cresceu 39,3%, comparado ao 2T06, atingindo um total de R\$ 82.5 milhões
- Aumento da Margem EBITDA de 32,5% para 35,3% comparado ao 2T06
- Lucro líquido atingiu R\$ 43,1 milhões, comparado a um prejuízo líquido de R\$ 62,2 milhões no 2T06
- Investimentos somaram R\$ 77,5 milhões no 2T07 (excluindo-se R\$ 19,8 milhões relacionados a aquisição de *Backbone* de IP), comparado a R\$ 40,1 milhões no 2T06, representando 33% da receita líquida. Esse crescimento foi devido ao maior investimento em capacidade de acesso para suportar o elevado crescimento

- Receitas líquidas aumentaram em 28,3% no 2T07, comparado ao crescimento de 25,2% no 1T07 e 17,5% durante o ano de 2006. O maior crescimento é devido a expansão da rede e lançamento de novos produtos e serviços, que levaram a um crescimento no volume de novos de clientes, aumento do ARPU (receita média por usuário) e *share of wallet* por cliente.
- O aumento de receita nas UNs Varejo e Corporativo foram os principais *drivers* de crescimento no 2T07, enquanto a receita do segmento Internet ficou praticamente estável, sendo negativamente afetada pelas mudanças nas tarifas de interconexão, apesar do crescimento do tráfego e da base de clientes comparado a 2T06.
- LIS apresentou elevação de 32,4%, com maior crescimento em linhas NGS (serviços de próxima geração)

Receita Líquida por Unidade de Negócio
(em R\$ Milhões)



LIS por Produto
(em milhares)

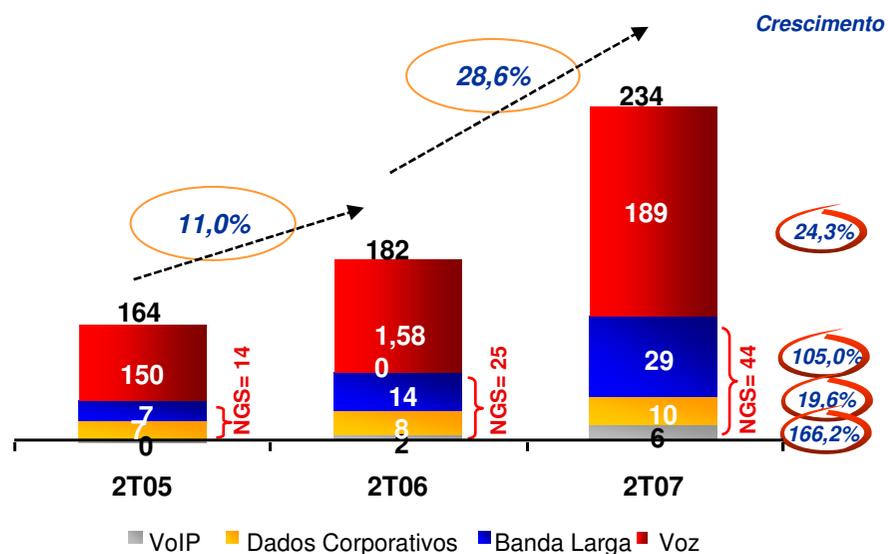


Receita Líquida

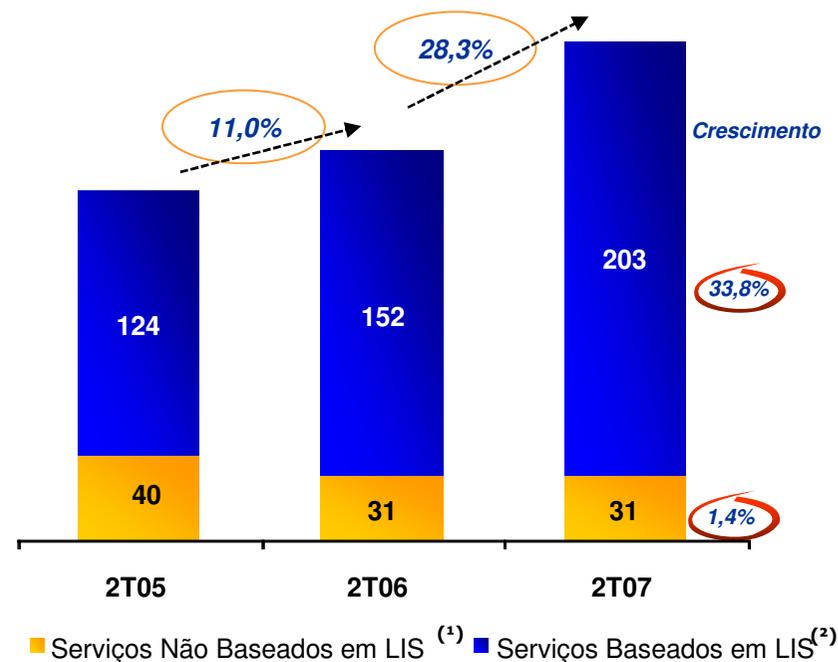
Maior Crescimento nos Segmentos Mais Atrativos

- Receita de NGS cresceu em 81,3%, comparado ao 2T06 e atingiu 19% do total da receita líquida, comparado a 13% no 2T06, devido principalmente ao crescimento de banda larga e serviços VoIP;
- Serviços baseados em LIS GVT – os segmentos de serviços mais atrativos cresceram 33,8% comparado ao 2T06.

Receita Líquida por Produto
(em R\$ Milhões)



Receita Líquida por Segmento
(em R\$ Milhões)



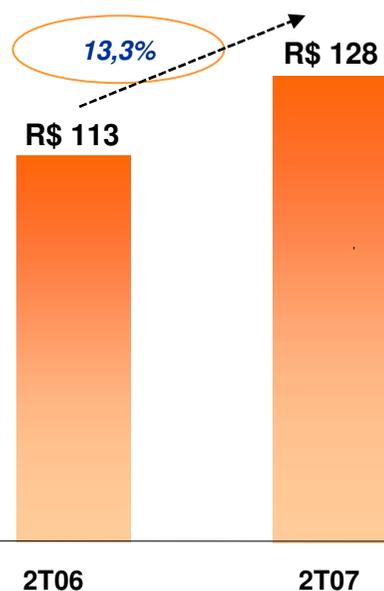
(1) Inclui Serviços de Uso de Rede, Serviços de Discagem. Serviços de Longa-Distância para clientes de outras operadoras
(2) Inclui Local, Longa Distância, Dados Corporativos, Banda Larga e VoIP

Unidades de Negócio Varejo e PME

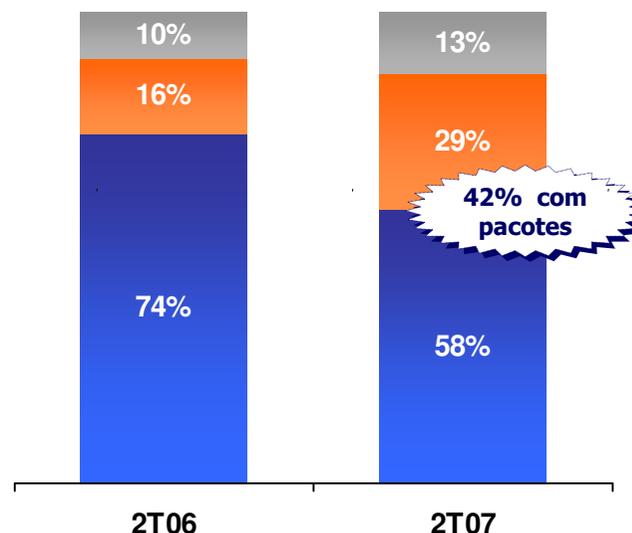
Crescimento do ARPU - Aumento de Vendas de Pacotes Integrados e Mensalidades Fixas

- Crescimento do ARPU em 13,3% comparado ao 2T06, deve-se a melhoria dos pacotes de serviços e mensalidades. Adicionalmente, a média de clientes por LIS cresceu para 1,85 linhas por cliente, comparado à 1,65 linhas por cliente em 2T06.
- A parcela fixa da receita, comparada ao total da receita continua a crescer e atingiu 62% no 2T07
- Penetração da Banda Larga atingiu 44%, comparado a 27% no 2T06, devido as vantagens competitivas apresentadas pela GVT neste segmento.

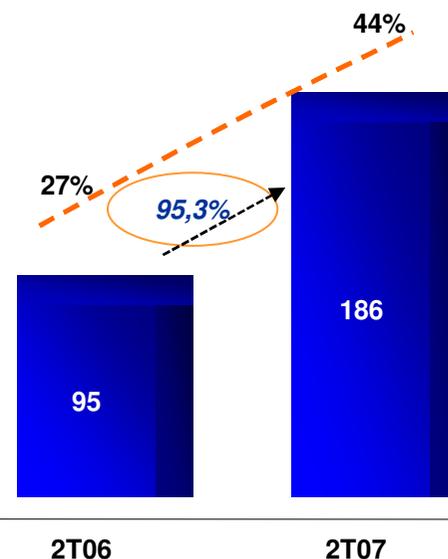
Receita Média por Cliente (ARPU)



% de Clientes com Pacotes



Penetração de Banda Larga em LIS Clientes Varejo / PME (em milhares)



■ Pacote Economix Business
 ■ Pacote Unique Residencial
 ■ Plano Residencial Standard

■ ADSL LIS
 --- Penetração de ADSL no total de Clientes Varejo

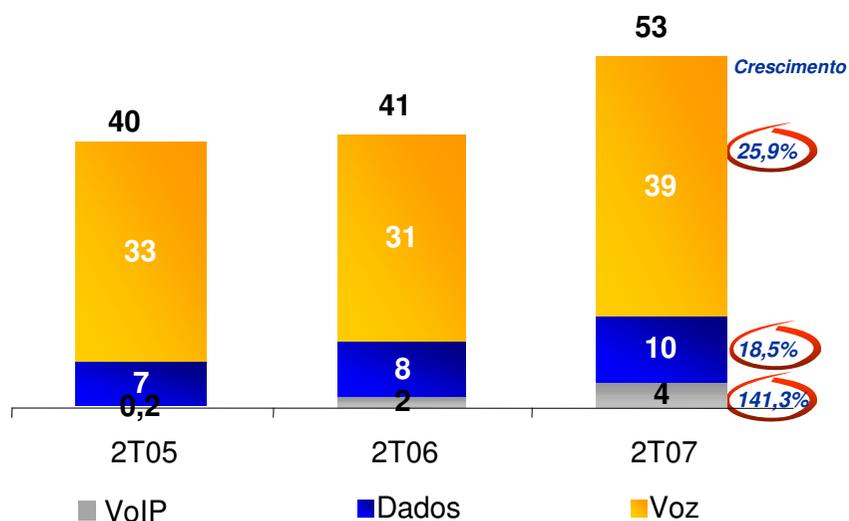
Unidade de Negócios – Corporativo

Crescimento Maior fora da Região II

- A Unidade de negócios Corporativo está focada em aumentar o *market share* fora da Região II, principalmente em duas das principais localidades do Brasil: São Paulo e Rio de Janeiro
- Crescimento significativo fora da Região II - 66,0%

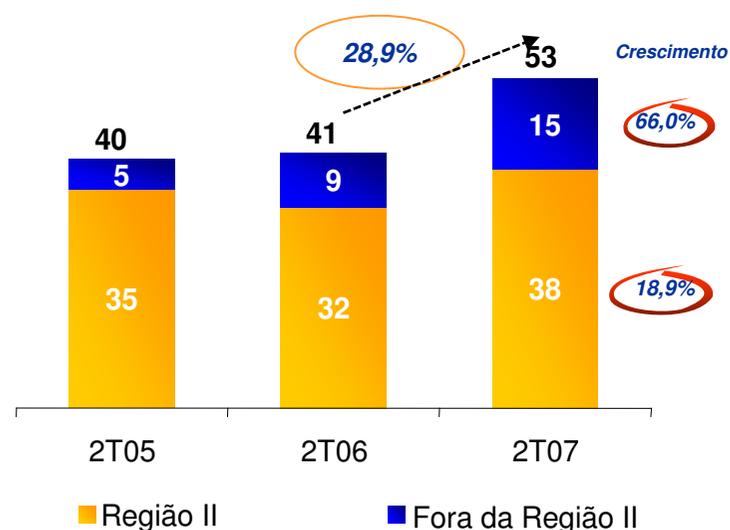
Receita Líquida – Coporativo por Produto

(em R\$ Milhões)



Corporativo - Receita Líquida por Região

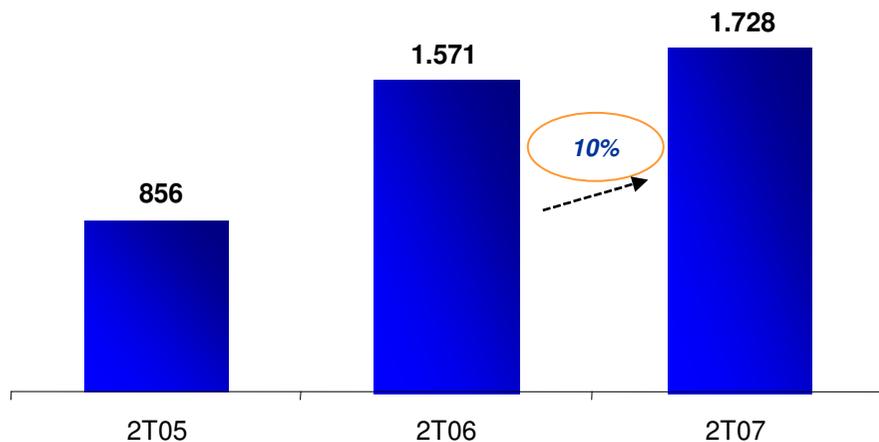
(em R\$ Milhões)



- O Serviço de VoIP (VONO) para clientes residenciais e pequenas empresas, continuou a crescer rapidamente, atingindo 38.017 LIS ao final do 2T07, comparado a 13.580 LIS ao final do 2T06, solidificando posição de liderança em serviços VoIP no Brasil
- Receita do POP, o ISP da Companhia, reduziu em 13,8%, apesar do crescimento de 10% no tráfego de internet discado. Tal redução deve-se a diminuição na tarifa de interconexão (TU-RL) e a modificação da tarifa em horários de pico e fora de pico. Apesar da mudança não ter afetado a GVT como um todo, isso impactou negativamente o POP e positivamente as unidades de negócios Varejo e Corporativo. Essa mudança na TU-RL é a última para os próximos anos, o que assegurará tarifas de interconexão (TU-RL) estáveis
- Desde o lançamento do serviço de banda larga do POP em março de 2007, este atingiu 23.667 clientes no final de 2T07.

Tráfego POP em Linha Discada

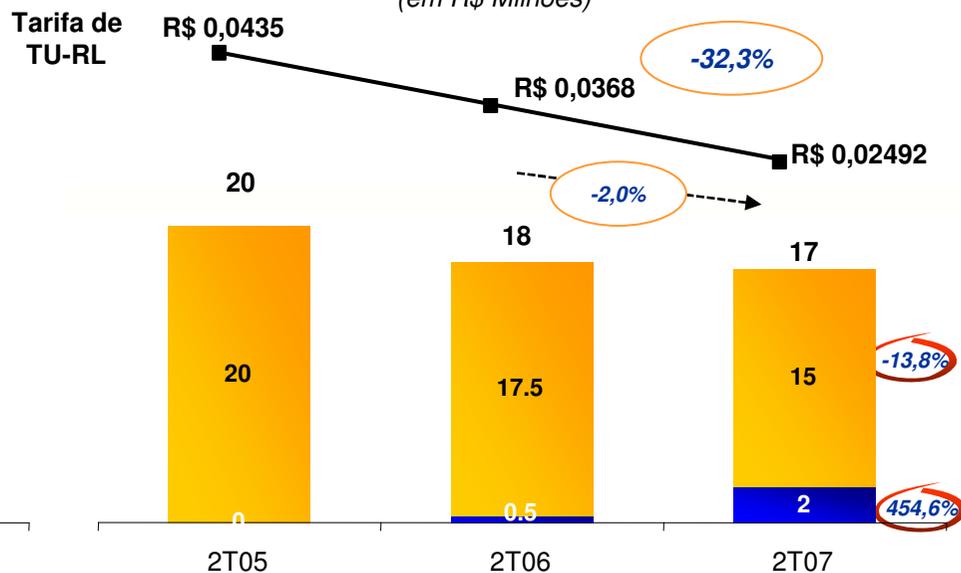
(em Milhões)



■ Tráfego POP (milhões de minutos)

Receita Líquida de Internet

(em R\$ Milhões)



■ VONO

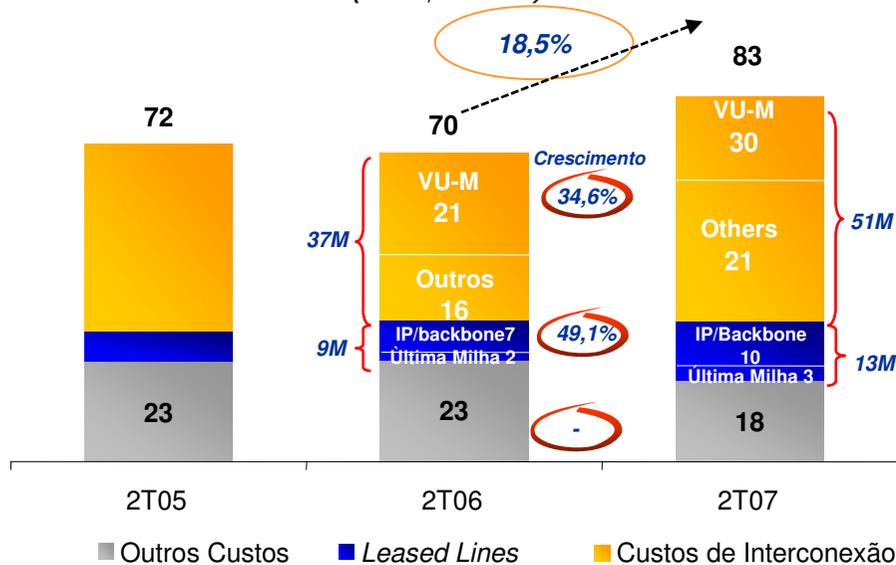
— TU-RL

■ POP

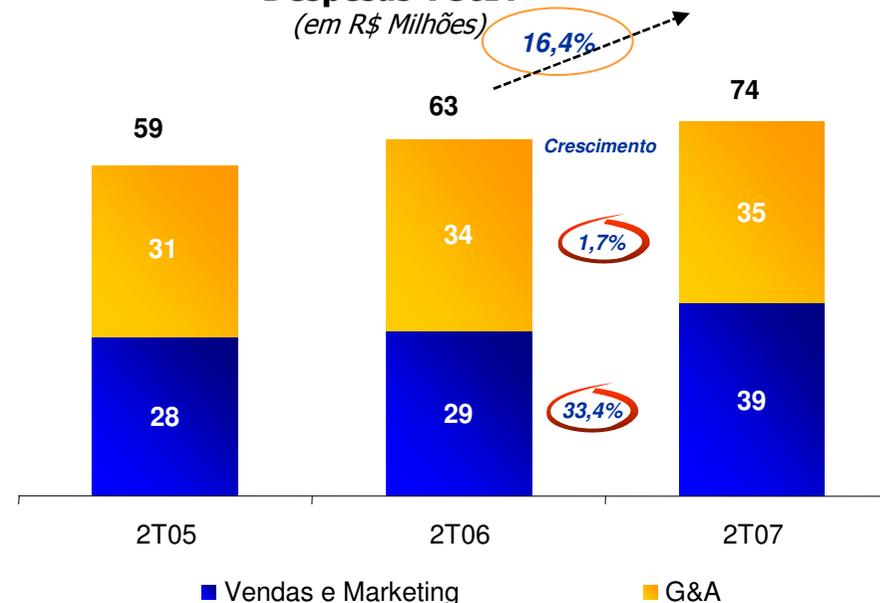
Disciplina Financeira na Busca Contínua da Otimização de Custos

- Custo dos Serviços Prestados cresceram 18,5%, em razão do aumento de 34,6% dos gastos com interconexão e 49,1% em *leased lines*. Um dos principais componentes do custo de interconexão é proveniente de ligações de fixo para móvel (VU-M), que tiveram crescimento de 37,8% no 2T07. Este aumento deve-se ao crescimento do tráfego de fixo para móvel dos nossos clientes em 36,7%. O crescimento em leased lines em 49,1% é devido principalmente ao aumento dos custos de Backbone, que por sua vez está correlacionado ao aumento da receita de NGN.
- Em junho de 2007, a Companhia completou seu primeiro contrato de IRU** para *Backbone* de IP internacional, o qual promoverá uma redução de custos com *backbone* (utilizando a capacidade total, esse contrato irá proporcionar em uma economia anual de aproximadamente R\$ 6,0 milhões).
- Despesas G&A (Gerais e Administrativas) aumentaram em 1,7%, enquanto despesas com Vendas e Marketing aumentaram 33,4%, alinhado com o crescimento do LIS em 32,4%.

Custo dos Serviços Prestados*
(em R\$ Milhões)



Despesas VG&A
(em R\$ Milhões)

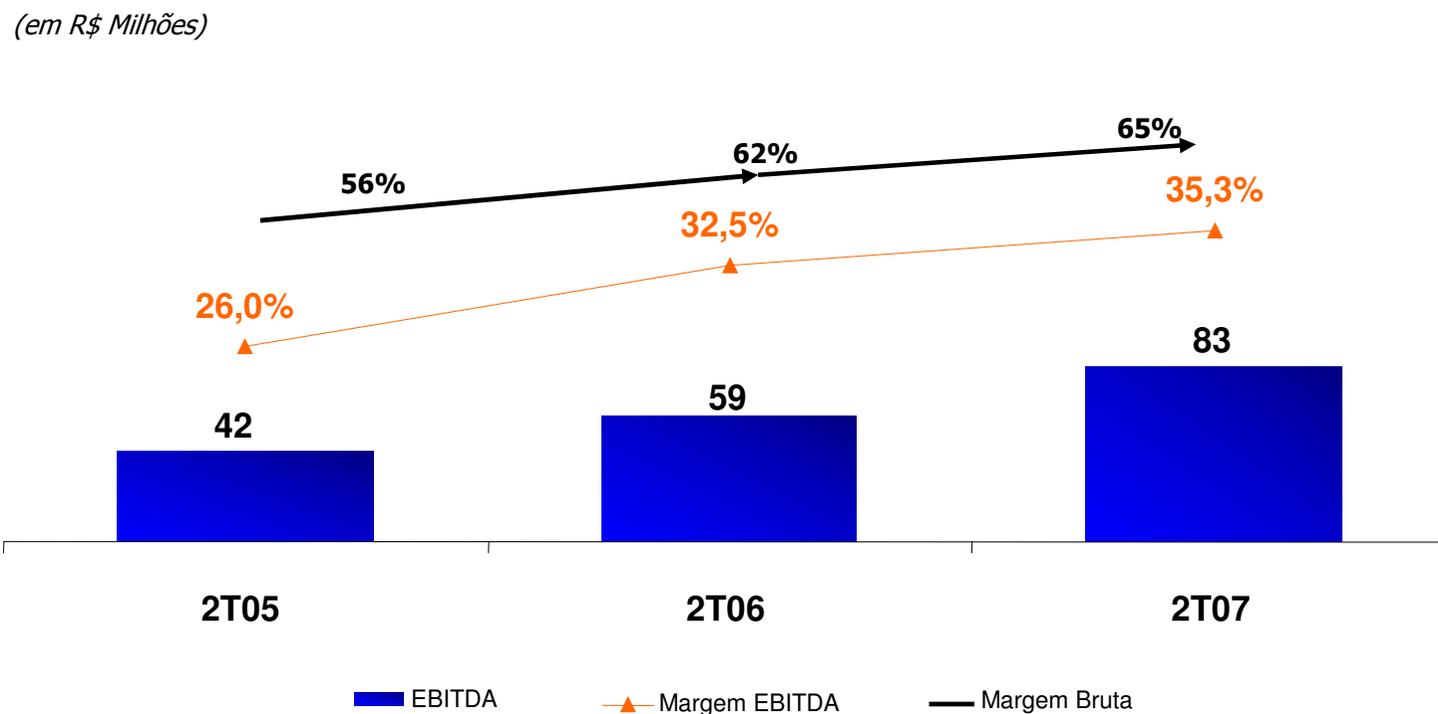


* Excluem Depreciação e Amortização ** IRU – indefeasible right of use

Lucro Bruto e EBITDA

Crescimento Rentável

- Crescimento nas margens bruta e EBITDA, ocorreram devido ao aumento da receita de produtos de maior margem e otimização de Custos e Despesas





Lucro Líquido

Lucro Líquido Cresceu R\$ 105 milhões comparado ao 2T06

- Lucro antes dos impostos atingiu R\$ 65,7 milhões em comparação ao prejuízo líquido de R\$ 70,9 milhões no 2T06, representando um crescimento de R\$ 136,6 milhões. Esse crescimento é em razão do aumento do EBITDA em R\$ 23,3 milhões e o maior resultado financeiro de R\$ 114,3 milhões, em razão da melhoria do câmbio, menor nível de endividamento e receita financeira gerada pelo processo do IPO.

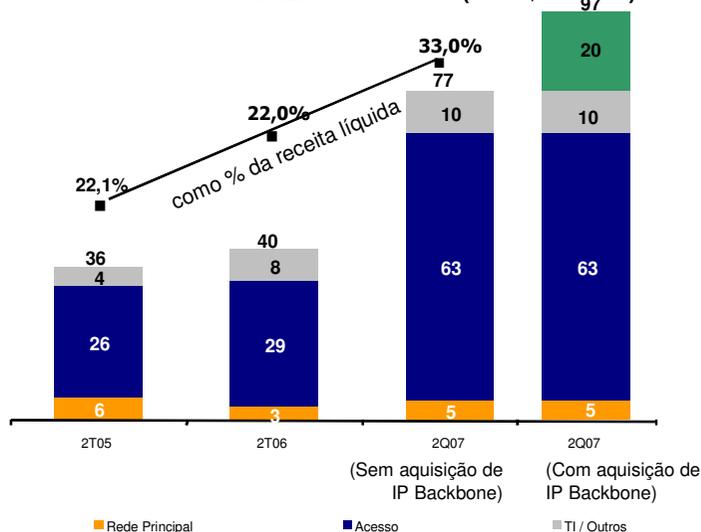
RESULTADO FINANCEIRO		
R\$ milhões	2T06	2T07
Receita Líquida	182.310	233.942
EBITDA	59.246	82.508
Despesas Financeiras	(82.011)	32.310
<i>Variação Cambial</i>	<i>4.939</i>	<i>25.714</i>
<i>Despesas Financeiras</i>	<i>(86.950)</i>	<i>6.596</i>
Lucro (prejuízo) antes de impostos	(70.890)	65.724
Lucro líquido (prejuízo)	(62.169)	43.109

CAPEX e Fluxo de Caixa

Aceleração do Investimento Baseado em Crescimento

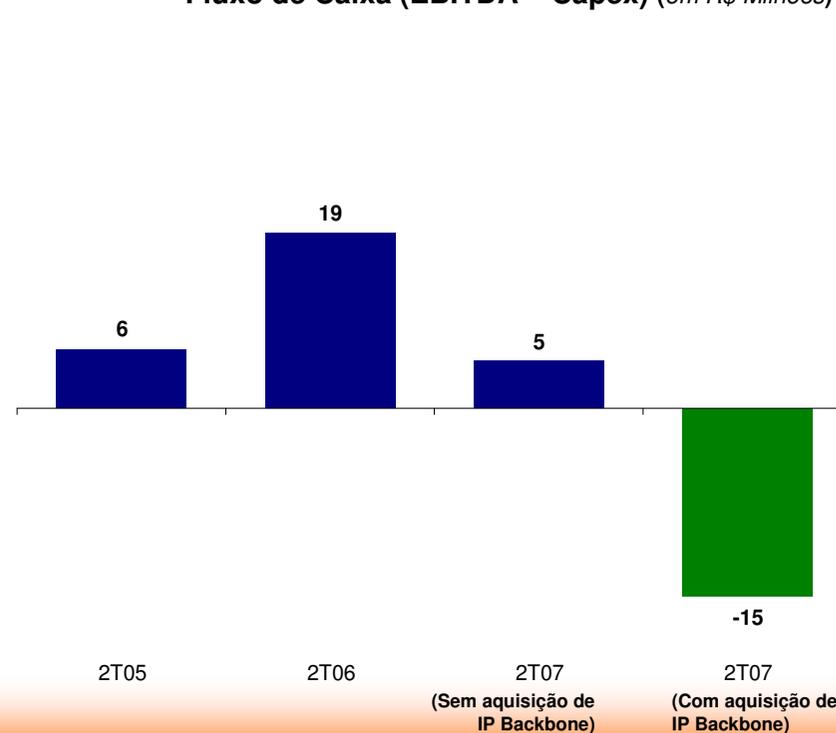
- O CAPEX aumentou devido aos maiores investimentos em capacidade de acesso para dar suporte ao crescimento – 24% na rede de fibra/cobre e 138% de crescimento em acesso *build-out* comparado com o 2T06.
- A Companhia completou sua primeira aquisição de *Backbone IP Internacional*, através de um contrato de IRU, para dar suporte ao crescimento em banda larga e reduzir custos de *IP*. Baseado nesta aquisição, os custos unitários serão aproximadamente 70% menores do que o custo unitário do aluguel. A Companhia planeja continuar a busca por novos contratos para aumentar a cobertura pelo seu próprio *Backbone*.
- O Capex, como percentual das receitas atingiu 33%, enquanto o CAPEX de manutenção representou 1% do total das receitas.

CAPEX Histórico (em R\$ Milhões)



	2T06	2T07	Crescim.
Rede de Fibra (Km)	2.140	2.510	17%
Rede de Cobre (Km)	8.753	10.997	26%
Total (Km)	10.893	13.507	24%
Edifícios Conectados	33.760	40.917	21%
Novos Acessos Construídos	26.710	63.570	138%

Fluxo de Caixa (EBITDA – Capex) (em R\$ Milhões)





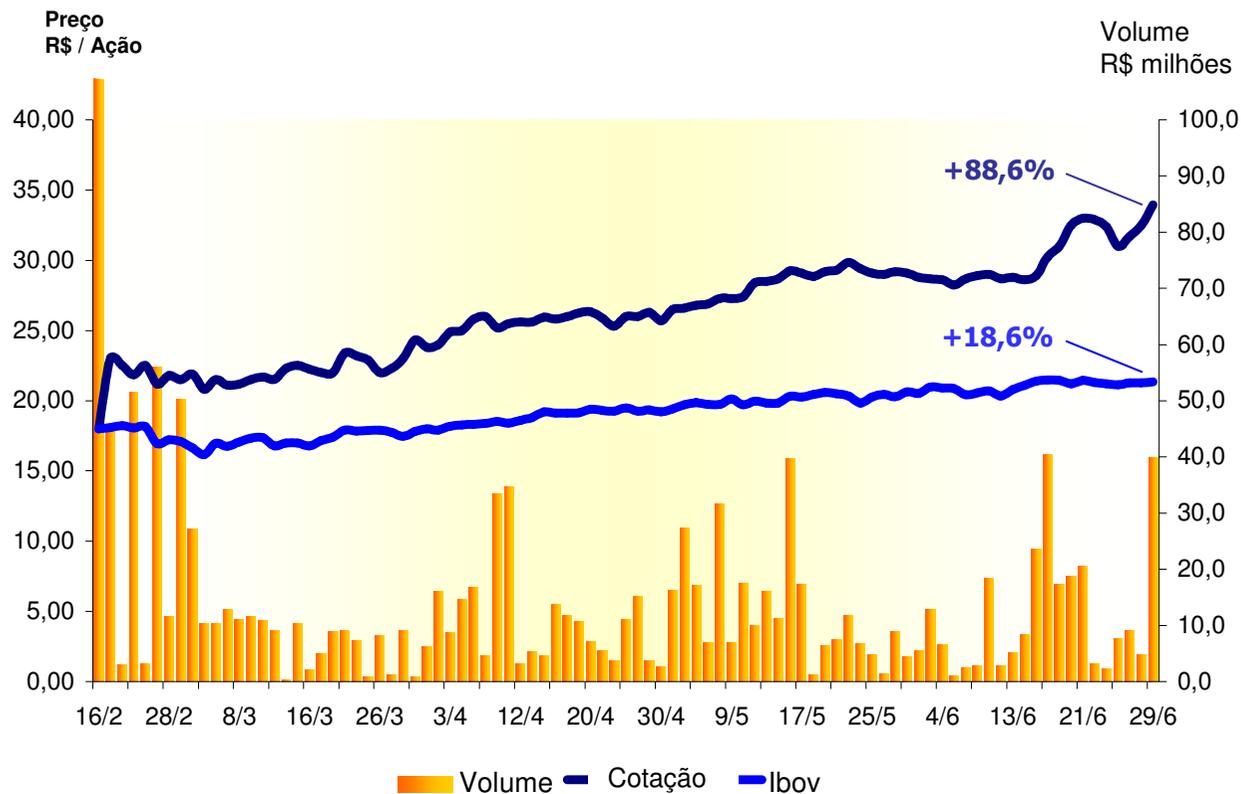
Destinação dos Recursos do IPO

Em R\$ Milhões	PROSPECTO em 15 de fevereiro de 2007	ATUAL em 30 de junho de 2007
Pré-pagamento da DIVIDA	R\$ 309,00	R\$ 300,30
Capital de Giro	R\$ 160,00	R\$ 488,60
Expansão da Rede	R\$ 410,20	R\$ 90,30
Sub-Total	R\$ 879,20	R\$ 879,20
Lote Suplementar	R\$ 122,10	R\$ 122,10
Despesas com IPO	R\$ 74,70	R\$ 74,70
TOTAL	R\$ 1.076,00	R\$ 1.076,00

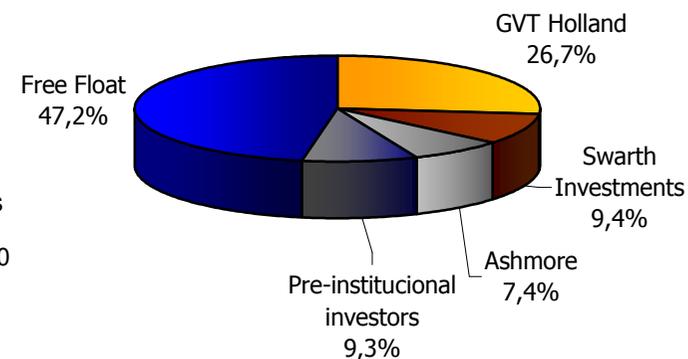


Evolução do Preço das Ações

Performance GVTT3
(de 02/16/07 para 06/29/07)



Composição Acionária
(em 29/06/07)



- GVT está bem posicionada para o crescimento do *market share* e receita, principalmente devido ao segmento de serviços de próxima geração em virtude de:
 - Rede e Plataforma de TI superiores
 - Produtos de alta competitividade e alta qualidade em serviços
 - Grandes oportunidades mercadológicas, com forte potencial de crescimento na Região II e fora da Região II
 - Melhor cobertura de rede para absorver a demanda
 - GVT é a única alternativa relevante às operadoras em todas as regiões

- Os potenciais cenários relacionados à seguir, podem melhorar substancialmente o atual modelo financeiro da GVT:
 - A portabilidade numérica será efetivada a partir do segundo semestre de 2008 conforme definido pelo órgão regulador. A mudança do número telefônico é a maior barreira para a GVT adquirir um novo cliente
 - Redução da tarifa de interconexão fixa-móvel – a GVT em virtude das tarifas excessivas e injustificadas, submeteu reclamações ao CADE, SDE (Secretaria de Defesa Econômica) e a ANATEL
 - Aquisições de *backbone* – aquisição adicional de ativos para melhorar a margem operacional



Relações com Investidores

Gizele Rigoni
Rosangela Sutil de Oliveira
Karlis Kruklis

Fone.: (+55 41) 3025-9900

E-mail: ir@gvt.com.br

IR website: www.gvt.com.br/ri